

Метинвест объявляет финансовые результаты за первые 6 месяцев 2013 года

Metinvest B.V., материнская компания международной вертикально-интегрированной горно-металлургической Группы компаний (далее – «Метинвест» или "Группа"), сегодня объявила неаудированные консолидированные результаты финансовой деятельности за шесть месяцев, завершившиеся 30 июня 2013 года.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

(US\$ млн)	1 п. 2013	1 п. 2012	изменение
Выручка	6 515	6 743	-3%
EBITDA[1]	1 243	1 090	14%
рентабельность	19%	16%	3 пп
Прибыль	443	339	31%
рентабельность	7%	5%	2 пп
Капитальные инвестиции	250	388	-36%

(US\$ млн)	1 п. 2013	2012	изменение
Общий долг	3 776	4 278	-12%
в том числе seller's notes	202	240	-16%
Соотношение общего долга к EBITDA[2]	1.8x	2.2x	-0.4x
Остаток денежных средств	376	530	-29%
Чистый долг	3 400	3 748	-9%

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ

- Полностью погашена двухлетняя предэкспортная кредитная линия в размере US\$75 млн и трехлетний предэкспортный кредит на сумму US\$40 млн.
- Дополнительно получены US\$260 млн по организованной в ноябре 2012 года трехлетней

предэкспортной кредитной линии на сумму US\$300 млн.

- Полностью погашены возобновляемая кредитная линия на сумму US\$85 млн и амортизируемая резервная трехлетняя кредитная линия на сумму US\$175 млн.

ОПЕРАЦИОННЫЕ СОБЫТИЯ И КСО

- Открыт новый офис продаж и сервисный металлоцентр в Нижнем Новгороде (Приволжский федеральный округ, Россия)
- Подписаны новые соглашения о социальном партнерстве на 2013 год между производственными предприятиями Метинвеста и местными областными советами в Луганске, Мариуполе и Енакиеве

СУЩЕСТВЕННЫЕ СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

- Приобретены миноритарные пакеты акций в существующих дочерних и ассоциированных предприятиях у Группы СКМ: 23,5% в Центральном ГОКе, 15,0% в Северном ГОКе, 26,0% в Запорожкоксе, 31,3% в Донецккоксе и 40,0% в Енакиевском КХЗ
- Приобретен 3,1% в Ингулецком ГОКе у Группы СМАРТ
- Открыт новый офис продаж и склад в Брянске (Центральный федеральный округ, Россия)
- Алексей Кутепов назначен новым финансовым директором Группы

Комментируя результаты, Генеральный директор Метинвест Игорь Сырый сказал: «Мы рады объявить о хороших финансовых результатах и прогрессе в реализации нашей долгосрочной стратегии, несмотря на продолжающуюся нестабильность на рынке. В течение первого полугодия 2013 года условия в горно-металлургической индустрии оставались сложными и неопределенными. Потребление металлопродукции в ЕС продолжало снижаться, в других регионах спрос был также слабым, хотя в Китае и Японии наблюдался существенный рост благодаря принятым государственным мерам по стимулированию потребления.

Мы снова продемонстрировали эффективность нашей устойчивой и гибкой бизнес-модели, сохранив выручку и увеличив прибыль, несмотря на небольшое снижение производства стали в первом полугодии по отношению к предыдущему периоду. Результат был достигнут благодаря реализации ключевых шагов нашей стратегии, которые включают взвешенный подход к капитальным инвестициям, внедрение инициатив по непрерывным улучшениям и бережливому производству, запуск программы по высвобождению рабочего капитала и укрепление нашего присутствия на стратегических рынках.

Производственные показатели в отчетном периоде в целом оставались стабильными по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Мы произвели 6 239 тыс. тонн стали и 18 664 тыс. тонн железорудного концентрата, а также добыли 5 924 тыс. тонн коксующегося угля.

За первые шесть месяцев 2013 года консолидированная выручка составила US\$6 515 млн. Показатель EBITDA достиг US\$1 243 млн, что на 14% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а показатель рентабельности по EBITDA вырос на 3 процентных пункта (пп) до 19%. Рост показателя EBITDA произошел благодаря тому, что Металлургический дивизион достиг позитивного показателя EBITDA, частично благодаря более высокому темпу снижения цен на сырье, чем на металлопродукцию.

Другим важным фактором стали инвестиции в модернизацию наших металлургических заводов. Одним из ключевых проектов было внедрение технологии вдувания пылеугольного топлива (ПУТ) на ММКИ, достигшей плановых показателей летом 2013 года и позволившей снизить затраты. Проекты непрерывного улучшения были дополнительным важным фактором для снижения себестоимости и повышения операционной эффективности на наших металлургических и коксохимических предприятиях.

В отношении капитальных инвестиций (CAPEX) мы продолжаем осуществление нашей долгосрочной Технологической Стратегии – дорожной карты наших капитальных инвестиций. Стратегия направлена на повышение операционной эффективности и качества продукции, обеспечение стандартов мирового класса в отношении безопасности рабочих мест и существенное снижение нашего воздействия на окружающую среду. Одним из ключевых аспектов стратегии является ее гибкость, которая позволяет вносить коррективы в план капитальных инвестиций в зависимости от состояния рынка и фокусироваться на тех проектах, которые должны принести быстрые результаты и окупаемость, что, в свою очередь, послужит основой для финансирования новых проектов. В первом полугодии 2013 года объем капитальных инвестиций составил US\$250 млн, мы продолжили реализацию ряда ключевых проектов.

Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, мы продолжаем реализацию проектов, важных для городов нашего присутствия. В особенности это касается проведения работ по усовершенствованию аглофабрик, доменных печей и конвертеров.

В Металлургическом дивизионе существенные проекты включали в себя продолжение строительства установки ПУТ на ЕМЗ. После завершения ее строительства, которое намечено на 2014 год, мы

планируем внедрение ПУТ на Азовстали, после чего все три основных металлургические предприятия будут использовать эту технологию для повышения эффективности. Кроме того, продолжается проект строительства инфраструктуры для новой воздухоразделительной установки (ВРУ) на ЕМЗ, который планируется завершить в следующем году, что позволит ежедневно получать 1 400 тонн кислорода, азота и аргона для нужд металлургического производства. В Горнодобывающем дивизионе ключевым проектом было строительство комплекса циклично-поточной технологии на Северном ГОКе. В США мы завершаем строительство четвертой и последней секции на шахте Affinity (United Coal), запуск которой запланирован на конец этого года.

Если говорить о географии наших продаж в первой половине 2013 года, объем продаж в Европу увеличился на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в страны Ближнего Востока и Северной Африки (MENA) – на 44%. Доля этих регионов в общем объеме наших продаж металлопродукции выросла на 4 пп и 5 пп соответственно. В Украине в то время, как объемы продаж металлопродукции и ЖРС сокращались из-за слабого спроса, мы сохранили наши лидирующие позиции на рынке благодаря работе с ключевыми клиентами и развитию нашей сети дистрибуции. Активный спрос на железнорудную продукцию в развивающихся рынках, в основном в Китае, компенсировал слабый спрос в других регионах и дал возможность увеличить объемы продаж и выручку нашего железнорудного бизнеса, несмотря на снижение цены на этот вид продукции.

Как социально ответственная компания, в первой половине 2013 года мы продолжили инвестировать в местные сообщества в рамках договоров о социальном партнерстве с девятью городами в трех областях Украины, где расположены наши предприятия. В частности, приверженность Метинвеста к инновационным технологиям получила признание в мае, когда правительство Украины вручило государственные награды трем нашим руководителям за исследовательскую работу, направленную на повышение энергоэффективности при использовании угольного топлива.

После отчетного периода два наших акционера, Группа СКМ и Группа Смарт-Холдинг передали доли пяти металлургических и горнодобывающих компаний Метинвесту, упростив структуру собственности компании. В июле мы открыли новый офис продаж и склад в Брянске (Россия). Кроме того, в августе мы объявили о назначениях Сергея Новикова управляющим директором нашего нового финансового подразделения в Женеве, а Алексея Кутепова – финансовым директором Группы. Ключевой обязанностью Сергея Новикова стало обеспечение эффективного финансирования Группы.

Мы ожидаем, что ситуация на мировом рынке металло- и железнорудной продукции останется сложной в 2014 году. В своем недавнем прогнозе развития отрасли на этот и следующий годы Всемирная ассоциация производителей стали указала на возможность продолжения неопределенности на нескольких ключевых рынках на фоне общего роста. Несмотря на это, мы продолжим внедрение нашей гибкой инвестиционной стратегии. Мы также продолжим расширять наш ассортимент, улучшать качество продукции, снижать издержки, расширять сеть продаж и повышать уровень сервиса для наших клиентов. Эти меры предоставят нам преимущество при консолидации на рынке стали в долгосрочной перспективе и переходе маржи из сырья в металлопродукцию».

Комментируя результаты, Алексей Кутепов, финансовый директор Метинвеста, отметил: «Глобальные ценовые тенденции в отношении металлопродукции и сырья повлияли на нашу выручку в первой половине 2013 года. После незначительного повышения в конце первого квартала цены на металлопродукцию упали во втором квартале и, в основном, оставались на более низком уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. После падения во второй половине 2012 года цены на ЖРС восстановились за шесть месяцев этого года, хотя мы ожидаем, что они снова окажутся под давлением. В первой половине года цены на коксующийся уголь оставались низкими – на уровне 2009 года.

Мы учли волатильность в своих планах. Консервативный подход к долговой нагрузке позволил нам сохранить устойчивость в условиях краткосрочной неопределенности, а вертикальная интеграция защищает от негативных ценовых колебаний на сырьевом рынке. В конце отчетного периода соотношение общего долга к показателю EBITDA оставалось на комфортном уровне 1.8x.

Мы продолжаем оптимизацию нашего портфеля долговых обязательств. В течение первой половины этого года мы завершили погашение двух кредитных линий, предэкспортного финансирования и займа. Более того, в апреле мы дополнительно привлекли US\$260 млн, увеличив трехлетнюю предэкспортную кредитную линию в размере US\$300 млн, полученную в ноябре 2012 года.

Показатель чистой прибыли существенно вырос благодаря снижению себестоимости продаж, а также общим и административным расходам, дистрибуционным и финансовым издержкам в рамках нашей программы сокращения затрат. К тому же, единоразовое сторнирование ранее списанной дебиторской задолженности одного ключевого клиента, штрафы и пени, уплаченные покупателями за просроченную задолженность, и доход от курсовых разниц позволили прибавить US\$149 млн к нашей операционной прибыли. В результате чистая прибыль увеличилась на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув US\$443 млн и повысив рентабельность до 7%. Мы также получили

существенные результаты от нашей инициативы по оптимизации рабочего капитала, высвободив US\$81 млн за отчетный период, и тем самым увеличив наш чистый операционный денежный поток в сравнении с аналогичным периодом прошлого года».

Выручка

В первой половине 2013 года объем консолидированной выручки Метинвеста составил US\$6 515 млн, что на 3% ниже показателя за первое полугодие 2012 года. Снижение в основном произошло из-за 13%-го падения средних цен на металлопродукцию и резкого снижения объемов продаж трубной продукции. На Металлургический дивизион пришлось 73% внешних продаж, что аналогично уровню прошлого года, на Горнодобывающий дивизион - 27%.

Металлургический дивизион

Выручка Металлургического дивизиона включает продажи металлургической и коксохимической продукции, а также перепродажи металлопродукции. В первой половине 2013 года объем валовой выручки составил US\$4 731 млн, что на 4% ниже результата первого полугодия 2012 года, при этом на реализацию металлопродукции приходится 98% данного показателя. Снижение объясняется падением средних цен на металлопродукцию и более низкими объемами реализации, в особенности трубной продукции, что в значительной степени было компенсировано увеличением перепродажи металлопродукции.

Общее увеличение объемов продаж прочей металлопродукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 1 044 тыс. тонн, из которых 93% приходится на перепродажи продукции Запорожстали в результате интеграции с Метинвестом. Перепродажи металлопродукции Запорожстали увеличились на US\$544 млн и составили US\$746 млн от выручки дивизиона в первой половине 2013 года. Около 50% перепродаж стальной продукции было отгружено в страны Ближнего Востока и Северной Африки (MENA), а остальные 40% - в Европу и СНГ.

Продолжающийся спад цен в первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на сляб, квадратную заготовку, плоский и длинный прокат главным образом объясняется:

- снижением потребления стали в Европе из-за нехватки кредитных ресурсов, что повлияло на реализацию слябов и плоского проката;
- политической нестабильностью и усилением конфликтов в странах Ближнего Востока и Северной Африки, что повлияло на экспорт квадратной заготовки и длинного проката в регион;
- ростом экспорта готовой металлопродукции из Китая, что негативно повлияло на перекаточников слябов в Азии, вынуждая их снижать цены на сляб для поддержания рентабельности;
- снижением цен на высококачественный плоский прокат японских и корейских производителей на самых крупных рынках импорта стали (например, Юго-Восточной Азии и Персидского залива);
- спадом спроса на сталь в Украине на 15% после резкого увеличения объемов потребления во время подготовки к проведению футбольного чемпионата Евро-2012.

В первой половине 2013 года реализация полуфабрикатов составила US\$702 млн, снизившись на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за падения средних цен на квадратную заготовку и слябы. В то же время продажи товарного чугуна выросли на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря увеличению объемов реализации главным образом в Европе (51 тыс. тонн) и США (48 тыс. тонн), что было частично компенсировано снижением объемов продаж в страны Ближнего Востока и Северной Африки на 37 тыс. тонн.

Снижение средних цен на квадратную заготовку и слябы на 12% и 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года привело к сокращению выручки на 13% и 5% соответственно. Такое сокращение было частично компенсировано увеличением объемов продаж на 137 тыс. тонн в Европу и страны Ближнего Востока и Северной Африки.

Выручка от реализации готовой продукции в первом полугодии 2013 года сократилась на 19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$2 953 млн. Это объясняется главным образом снижением средних цен на плоский и длинный прокат, а также сокращением объемов реализации трубной продукции.

В первом полугодии 2013 года реализация плоской продукции сократилась на 12% (US\$273 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$1 938 млн, из которых 10 пп объясняются снижением средних цен реализации на всех наших рынках. Объемы продаж в Украине и СНГ сократились в целом на 217 тыс. тонн, что было частично компенсировано ростом объемов продаж в Юго-Восточную Азию на 155 тыс. тонн. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи

в Европу и страны Ближнего Востока и Северной Африки в целом оставались стабильными.

Выручка от реализации длинного продукта в первом полугодии 2013 года сократилась на 9% (US\$87 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$831 млн. Основной причиной стало снижение средних цен реализации на 9%. Объемы реализации в страны Ближнего Востока и Северной Африки сократились на 84 тыс. тонны по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как продажи в СНГ и Европу выросли на 65 тыс. тонн и 44 тыс. тонны соответственно. В целом продажи в СНГ и Европу выросли на US\$47 млн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Выручка от реализации трубной продукции в первом полугодии 2013 года сократилась на 91% (US\$341 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$32 млн. Это обусловлено резким сокращением объемов реализации на 88% (284 тыс. тонны) вследствие завершения некоторых крупных трубных проектов в 2012 году и переноса на более поздние сроки запланированных проектов, в частности, второго этапа строительства трубопровода «Восток-Запад» (Туркменистан) и третьей очереди строительства трубопровода «Средняя Азия-Китай».

Выручка от реализации рельсовой продукции в первой половине 2013 года сократилась на 8% (US\$13 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$152 млн вследствие снижения объемов реализации на 23 тыс. тонны, что было компенсировано ростом средних цен на 8%. Объемы реализации снизились, поскольку "Укрзалізниця" и ее региональные подразделения сократили объемы своих закупок на фоне сокращения государственного финансирования.

Горнодобывающий дивизион

Выручка Горнодобывающего дивизиона включает продажи железной руды, угля и других продуктов. Продажи железной руды составили 83% от валовой выручки дивизиона за первую половину 2013 года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года выручка дивизиона существенно не изменилась благодаря значительному росту объемов продаж железорудного концентрата, окатышей и концентрата коксующегося угля.

В первой половине 2013 года продажи железорудной продукции выросли на 12% (US\$154 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$1 485 млн. Это главным образом объясняется ростом объемов железорудного концентрата и окатышей на 1 403 тыс. тонн и 569 тыс. тонн соответственно. Объем продаж железорудной продукции вырос благодаря увеличению объемов производства железорудного концентрата на 580 тыс. тонн и более низкому внутреннему потреблению сырья по причине сокращения производства чугуна на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Несмотря на снижение средних цен реализации по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, выручка от продаж железорудного концентрата увеличилась на 19% (US\$139 млн) до US\$874 млн вследствие резкого роста объемов отгрузок в Китай на 1 633 тыс. тонн. Объемы реализации в Европу не изменились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом наблюдалось сокращение объемов в Украине на 214 тыс. тонн.

Продажи окатышей выросли на 5% (US\$25 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$575 млн, несмотря на снижение средних цен на окатыши на 9%. Это объясняется увеличением объемов реализации на 15% (569 тыс. тонн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вследствие продаж в Китай и Украину, что было частично нивелировано сокращением объемов продаж в Европу.

Продажи коксующегося угольного концентрата в первой половине 2013 года сократились на 24% (US\$60 млн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$193 млн. Снижение выручки было обусловлено резким падением средних цен на концентрат по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было частично компенсировано увеличением объемов продаж в США (129 тыс. тонн) и Украину (51 тыс. тонн).

В первой половине 2013 года объемы продаж концентрата энергетического угля были незначительными вследствие того, что компания United Coal не производила добычу энергетического угля в данный период из-за низкого спроса на рынке США.

Себестоимость реализованной продукции

Себестоимость реализованной продукции в первой половине 2013 года составила US\$5 139 млн, что на 2% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. Несмотря на то, что себестоимость реализованной продукции выросла на US\$551 млн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было связано с перепродажей продукции Запорожсталь, в целом показатель был нивелирован различными факторами, главным образом сокращением объемов производства чугуна, снижением цен на закупку сырья и увеличением операционной эффективности. Сокращение производства чугуна на 198