

Краткий отчет по предварительным финансовым результатам за девять месяцев 2014 года

1 декабря 2014 года – Metinvest B.V., материнская компания международной вертикально-интегрированной горно-металлургической группы компаний (далее – «Метинвест» или «Группа»), сегодня объявила предварительные финансовые результаты за девять месяцев, завершившиеся 30 сентября 2014 года.

Финансовая информация в данном пресс-релизе подготовлена на основании предварительных финансовых результатов. Внутригрупповые продажи были исключены в результате консолидации. Данный пресс-релиз не содержит достаточной информации, чтобы считаться полным финансовым отчетом. Приведенные предварительные финансовые результаты могут отличаться от финансового отчета, подготовленного в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Цифры, использованные в данном пресс-релизе, не были предметом аудита или проверки.

Компания Metinvest B.V. публикует консолидированную финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО, за первое полугодие, заканчивающееся 30 июня, и за год, заканчивающийся 31 декабря.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

(US\$ млн.)	9м 2014	9м 2013	Изменение
Выручка	8 461	9 809	-14%
EBITDA ^[1]	2 046	1 809	13%
Рентабельность	24%	18%	6 пп
Капитальные инвестиции	412	426	-3%

(US\$ млн.)	30 сентября 2014	31 декабря 2013	Изменение
Общий долг	3 627	4 308	-16%
краткосрочный долг	1 765	1 718	3%
долгосрочный долг	1 732	2 425	-29%
seller notes	130	165	-21%
Остаток денежных средств	397	783	-49%

Чистый долг^[2]	3 230	3 525	-8%
Соотношение Общего долга к EBITDA^[3]	1.4x	1.9x	-0.5x
Соотношение Чистого долга к EBITDA	1.3x	1.5x	-0.2x

Выручка

За 9 месяцев 2014 года консолидированная выручка Метинвеста снизилась на 14% (или US\$1 348 млн.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это в основном обусловлено падением продаж металлопродукции (US\$805 млн.), железорудной продукции (US\$419 млн.) угля (US\$90 млн.) и коксовой продукции (US\$101 млн.), что было частично компенсировано увеличением продаж чугуна (US\$145 млн.). На Металлургический дивизион пришлось 78% внешних продаж (76% за 9 месяцев 2013 года), на Горнодобывающий дивизион – 22% (24% за 9 месяцев 2013 года).

Снижение консолидированной выручки, в основном, обусловлено сокращением объемов продаж (7% у Металлургического дивизиона по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и 11% у Горнодобывающего дивизиона по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Ключевым фактором падения продаж Металлургического дивизиона стало 15% сокращения объемов производства металлопродукции. Это произошло из-за существенного снижения производства металлопродукции в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом 2014 года (почти на 40%). Падение производства в 3 кв., в частности, начиная с 3-й декады июля, произошло вследствие ограничений в обеспечении сырьем Азовстали и ММКИ в результате повреждений железнодорожной инфраструктуры в ходе конфликта на востоке Украины и остановкой производства на ЕМЗ, начиная с 13 августа 2014 года.

Выручка в Украине составила US\$2 044 млн. за 9 месяцев 2014 года, сравнению с тем же периодом прошлого года, снизившись на 27%. Основным фактором этого стало снижение объемов продаж металлопродукции и железорудной продукции на фоне снижения спроса в основных металлопотребляющих отраслях (строительство, машиностроение и строительство трубопроводов) в результате общего замедления экономики.

Доля международных продаж выросла до 76% за 9 месяцев 2014 года, увеличившись на 5 процентных пункта (пп) в годовом исчислении. Доля продаж в Европу выросла на 4 пп по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 28% от общих продаж, что было обусловлено увеличением объемов продаж длинного продукта и чугуна. Доля продаж на Ближний восток и Северную Африку (БВСА) выросла на 3 пп по сравнению тем же периодом прошлого года до 19%, основным фактором чего стали большие объемы продаж полуфабрикатов в регионе. Доля продаж в страны СНГ (за исключением Украины) снизилась на 2 пп до 10% на фоне снижения объемов продаж готовой металлопродукции, в основном в Россию. Доля продаж в Юго-Восточную Азию снизилась на 1 пп до 15% из-за более низких объемов железорудного концентрата и полуфабрикатов, что частично компенсировалось более высоким объемом продаж окатышей и плоского проката.

(US млн.)	9м 2014	Доля	9м 2013	Доля	Изменение
Украина	2 044	24%	2 799	29%	-5 пп
Европа	2 348	28%	2 351	24%	4 пп
Ближний Восток и Северная Африка	1 595	19%	1 607	16%	3 пп
СНГ (кроме Украины)	819	10%	1 173	12%	-2 пп
Юго-Восточная Азия	1 288	15%	1 543	16%	-1 пп

Северная Америка	286	3%	232	2%	1 пп
Прочие регионы	83	1%	103	1%	0 пп
ИТОГО	8 461	100%	9 809	100%	--

Металлургический дивизион

Выручка в Металлургическом дивизионе включает продажи металлопродукции, чугуна и коксовой продукции, а также выручку от оказания услуг. За 9 месяцев 2014 года, выручка дивизиона снизилась на 11% по сравнению с прошлым годом до US\$6 627 млн., из которых продажи металлургической продукции составили 85%. Снижение произошло из-за падения продаж плоского и, длинного проката, рельсовой продукции и слябов, что было частично компенсировано более высокими продажами чушкового чугуна и трубной продукции.

Продажа чушкового чугуна составила US\$368 млн., увеличившись на 65% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было полностью обусловлено ростом объемов продаж (на 357 тыс тонн), в основном в США. Средние цены на чугун не менялись период к периоду и соответствовали котировкам на чугун на условиях CIF США, которые также оставались стабильными в соответствующих периодах. Увеличение объемов продаж чушкового чугуна соответствовало 77% увеличению объемов производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, в 3 кв. 2014 года, выпуск чушкового чугуна резко снизился на 58% по сравнению с показателями прошлого квартала из-за ограничений в поставках сырья на Азовстали и ММКИ и остановки производства на ЕМЗ в ходе конфликта в восточной части Украины.

Продажи полуфабрикатов за 9 месяцев 2014 года составили US\$743 млрд., что на 12% ниже, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это снижение обусловлено 26% падением, по сравнению с тем же периодом прошлого года в объеме продаж слябов, тогда как объемы продаж заготовки выросли на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Тем не менее, объемы производства заготовки снизились на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, тогда как объемы продаж сляба упали на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Снижение выпуска полуфабрикатов было обусловлено существенным снижением объемов производства на 36% для слябов и 73% для квадратной заготовки в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом.

За 9 месяцев 2014 года, продажи слябов упали на 23% до US\$408 млн., основным фактором чего стали более низкие объемы (26 пп), что было частично компенсировано более высокими ценами (3 пп). Снижение производства слябов на Азовстали стало основной причиной низких объемов, сократившихся на 276 тыс. тонн. Увеличение эффективной средней цены продажи в основном следовало бенчмарку по слябу на условиях CIF Дальний Восток и Юго-Восточная Азия, составив 6% роста по сравнению с тем же периодом.

Продажи заготовки выросли на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$335 млн. за 9 месяцев 2014 года, из которых 9 пп достигнуто благодаря увеличению объемов, которое частично было компенсировано снижением цен (3 пп). Объемы квадратной заготовки выросли на 54 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате большего объема отгрузок в страны БВСА. Средние цены продаж следовали динамике котировок FOB Черное море, которые также снизились на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Продажи конечной продукции снизились на 13% по сравнению с тем же периодом прошлого года до US\$4 873 млн. за 9 месяцев 2014 года, в основном, из-за более низких объемов продаж плоского и длинного проката, а также рельсовой продукции после падения производства.

Продажа плоского проката за 9 месяцев 2014 года составила US\$3 661 млн., снизившись на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что в основном обусловлено снижением объемов, при этом средние цены оставались стабильными по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объемы продаж плоского проката снизились на 547 тыс. тонн, или на 8%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за 17% падения производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это привело к снижению отгрузок по Украине, в СНГ и страны БВСА. 17% снижение производства плоского проката за 9 месяцев 2014 года было более существенным по сравнению с 8% падением объемов продаж, частично из-за стабильных объемов перепродажи продукции МК Запорожсталь. В свою очередь, 17% снижение производства в основном было обусловлено значительным падением (на 31%) в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом. В то же время, объемы продаж в 3 кв. 2014 года включали в себя около 171 тысяч тонн плоского проката,

продаваемого со склада. Средние эффективные цены продаж в целом соответствовали котировкам для ГКР на условиях экспортного FOB Черное море, с несущественными отклонениями по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Продажи длинного проката за 9 месяцев 2014 года составили US\$972 млн., снизившись на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, из которых 20 пп относится к снижению объемов продаж в Украине, СНГ и странах БВСА, и 4 пп к более низким средним ценам. Падение объемов продаж длинного проката в целом соответствовало 25% снижению производства по сравнению с тем же периодом прошлого года, в основном из-за существенного падения (на 41%) объемов производства в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом. В результате, объемы продаж в Украине упали на 223 тыс. тонн, что было вызвано снижением потребления длинного проката, в основном в строительной отрасли, и усилившейся конкурентной борьбой на местном рынке. Экспорт в СНГ и страны БВСА сократился на 205 тыс. тонн и 66 тыс. тонн, соответственно, что было частично компенсировано ростом продаж на 92 тыс. тонн в Европу. К тому же, объемы продаж в 3 кв. 2014 году включали около 100 тыс. тонн длинного проката со складов, частично благодаря приостановке производства на ЕМЗ с середины августа 2014 года. Эффективная средняя цена продажи снизилась в соответствии с ценовым трендом на рынке: котировки арматуры на условиях СРТ Москва упали на 8% по сравнению с тем же периодом прошлого года, тогда как котировки катанки на условиях FOB Турция упали на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

За 9 месяцев 2014 года продажи трубной продукции выросли на US\$114 млн. по сравнению тем же периодом прошлого года до US\$155 млн. Основным фактором стало увеличение объемов на 121 тыс. тонн на СНГ в результате отгрузок для проекта Восток-Запад в Туркменистан и для второй фазы проекта Бейнеу-Шимкент в Казахстан. Однако, 320% рост объемов продаж трубной продукции по сравнению с тем же периодом прошлого года (с 37 тыс. тонн за 9 месяцев 2013 года до 156 тыс. тонн за 9 месяцев 2014 года) нельзя напрямую сравнивать с 27% снижением производства (с 220 тыс. тонн за 9 месяцев 2013 года до 161 тыс. тонн за 9 месяцев 2014 года): за 9 месяцев 2013, Группа произвела 178 тыс. тонн труб большого диаметра по давальческой схеме (что включалось в объемы производства, и не включалось в объемы продаж).

Продажи рельсовой продукции упали на 68% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$86 млн. за 9 месяцев 2014 года, 66 пп из которых относятся к снижению объемов. Основной причиной стало снижение объемов в СНГ на 132 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, из-за прекращения продаж рельсовой продукции в Казахстан в 2014 году в результате изменений технических спецификаций после внедрения стандартов Таможенного Союза. Снижение объема продаж в СНГ также обусловлено снижением финансирования правительством Республики Беларусь проектов железнодорожной инфраструктуры в стране. Не смотря на эти факторы, экспортные продажи рельсов в Европу выросли на 15 тысяч тонн по сравнению с тем же периодом прошлого года из-за увеличения объемов продаж в Болгарию.

За 9 месяцев 2014 года, продажи коксохимической продукции, которая включает в себя кокс, коксовую мелочь, коксовый орешек и химическую продукцию, упали на 22% по сравнению с прошлым годом до US\$353 млн.. Это произошло из-за снижения производства в сегменте коксовой продукции на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было вызвано 40% падением производства кокса в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом из-за ограниченных производственных процессов на АКХЗ с июля 2014 года. В следствии чего, продажи в Украину и Россию упали из-за более низких объемов и цен на коксовую продукцию.

Горнодобывающий дивизион

Выручка Горнодобывающего дивизиона включает реализацию железорудной продукции и угля. За 9 месяцев 2014 года, выручка дивизиона упала на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$1 834 млн, так как упали продажи железорудной продукции и угля.

Продажи железорудного концентрата составили US\$860 млн. за 9 месяцев 2014 года, снизившись на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на фоне 14 пп снижения в объеме продаж и 13 пп снижении в эффективной средней цене продажи. Падение объемов продаж в отличие от 9% роста производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, произошел в основном из-за существенного увеличения запасов железорудного концентрата на уровне 1,5 млн. тонн в 3 кв. 2014 года на фоне слабого рынка ЖРС. В результате, объемы продаж упали на 1 492 тыс. тонн на всех рынках, наиболее сильно в Юго-Восточной Азии, где продажи снизились на 1 013 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это было главным образом вызвано изменением сортамента железорудной продукции: вместо концентрата в регион Юго-Восточной Азии было продано дополнительно 964 тысяч тонн окатышей. Эффективная цена продажи в регионе упала на 17% из-за динамики индекса Platt's ЖРС с содержанием железа в 62% на условиях CFR Китай, снизившись на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Продажи концентрата в Украине упали на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, фактором чего стали 8% снижение средней цены продажи и 5% снижение объемов. Объемы продаж в Украине снизились на 262 тыс. тонн из-за

остановки производств у ключевых клиентов по потреблению железорудного концентрата в связи с конфликтом на Востоке Украины.

За 9 месяцев 2014 года, продажа окатышей упала на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$761 млн., из которых 3 пп относятся к снижению объемов продаж, следуя за 9% падением объемов производства, и 9 пп относятся к снижению цен продажи. Объемы продаж окатышей в целом снизились на 160 тыс. тонн. Фактором этого стало снижение объемов в Украине (601 тыс. тонн), Европе (290 тыс. тонн) и стран БВСА (233 тыс. тонн), что, в целом, компенсировалось объемами на регион Юго-Восточной Азии (964 тыс. тонн). Ключевой причиной падения объемов продаж стало снижение внутреннего потребления окатышей в Украине из-за конфликта на Востоке страны с середины 2014 года, затронувшего ключевых потребителей. Эффективная средняя цена продажи упала на всех рынках, следуя нисходящей тенденции индекса Platt's.

Продажа концентрата коксующегося угля составила US\$126 млн. за 9 месяцев 2014 года, снизившись на 42% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, фактором чего послужило снижение объемов (22 пп) и более низкие средние цены (20 пп). Объемы продаж снизились на 361 тыс. тонн по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в основном, из-за падения объемов продаж предприятия Краснодонуголь на фоне 54% падения производства в 3 кв. 2014 года по сравнению с предыдущим кварталом. Объемы United Coal частично перенаправлялись с продаж на третьих лиц на внутреннее потребление в результате логистических перебоев с поставками сырья от предприятия Краснодонуголь, обусловленное влиянием конфликта в Восточной Украине. Эффективная средняя цена продажи упала на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за ценовых тенденций на международном рынке: средняя спотовая цена твердого коксующегося угля на условиях FOB Австралия упала на 24% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

EBITDA

Консолидированный показатель EBITDA Метинвеста составил US\$2 046 млн. за 9 месяцев 2014 года, увеличившись на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, обеспечив рентабельность по EBITDA на уровне 24%. Металлургический дивизион повысил свой показатель EBITDA на US\$566 млн. по сравнению с тем же периодом прошлого года до US\$791 млн., а Горнодобывающий дивизион снизил свой показатель EBITDA на US\$337 млн. до US\$1 372 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Увеличение показателя EBITDA в основном обусловлено существенным курсовым эффектом от девальвации гривны, что увеличило показатель на US\$1 037 млн. Другими ключевыми факторами, повлиявшими на показатель EBITDA были:

- снижение объемов продаж (US\$944 млн.) и падение цен (US\$405 млн.)
- снижение в части себестоимости сырья из-за снижения объемов потребления (US\$343 млн.) и падения рыночных цен на сырье (US\$154 млн.)
- снижение в части себестоимости природного газа из-за сокращенных объемов (US\$116 млн.) и цены (US\$66 млн.)

Несмотря на рост показателя EBITDA за 9 месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в основном из-за девальвации гривны и снижения себестоимости, в 3 кв. 2014 года показатель EBITDA существенно снизился на 40% по сравнению к предыдущему кварталу до US\$437 млн. в результате продолжающегося снижения объемов продаж металлопродукции и железорудной продукции (US\$682 млн.), а также падения цен на железорудную и угольную продукцию.

Управление долговыми обязательствами

В конце периода 9 месяцев 2014 года, общий объем долга снизился на 16% (US\$681 млн.) с начала года до US\$3 627 млн. Это произошло в основном из-за планового погашения предэкспортных кредитных линий на сумму в US\$583 млн. и снижения на US\$435 млн. кредитных линий торгового финансирования. В результате, чистый долг снизился на 8% с начала года до US\$3 230 млн., не смотря на более низкий остаток денежных средств в размере US\$397 млн. по состоянию на 30 сентября 2014 года. Соотношение чистого долга к EBITDA улучшилось с 1.5x в конце 2013 года до 1.3x в конце периода 9 месяцев 2014 года, в основном благодаря увеличению показателя EBITDA.

Капитальные инвестиции

За 9 месяцев 2014 года объем капитальных инвестиций упал на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до US\$412 млн. На Горнодобывающий дивизион пришлось 51% капитальных инвестиций (48% за 9 месяцев 2013 года), а на Металлургический дивизион - 42% (42% за 9 месяцев 2014 года).

Металлургический дивизион