

## Метінвест оголошує фінансові результати за перші 6 місяців 2013 року

Metinvest B.V., материнська компанія міжнародної вертикально-інтегрованої гірничо-металургійної Групи компаній (далі - «Метінвест» або «Група»), сьогодні оголосила неаудійовані консолідовані результати фінансової діяльності за шість місяців, що завершилися 30 червня 2013 року.

### КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ

(US\$ млн)	1 п. 2013	1 п. 2012	зміна
<b>Виручка</b>	<b>6 515</b>	<b>6 743</b>	<b>-3%</b>
<b>ЕВІТДА[1]</b>	<b>1 243</b>	<b>1 090</b>	<b>14%</b>
Рентабельність	19%	16%	3 пп
<b>Прибуток</b>	<b>443</b>	<b>339</b>	<b>31%</b>
Рентабельність	7%	5%	2 пп
<b>Капітальні інвестиції</b>	<b>250</b>	<b>388</b>	<b>-36%</b>

(US\$ млн)	1 п. 2013	2012	зміна
<b>Загальний борг</b>	<b>3 776</b>	<b>4 278</b>	<b>-12%</b>
у тому числі seller's notes	202	240	-16%
<b>Співвідношення загального боргу до ЕВІТДА[2]</b>	<b>1.8x</b>	<b>2.2x</b>	<b>-0.4x</b>
<b>Залишок грошових коштів</b>	<b>376</b>	<b>530</b>	<b>-29%</b>
<b>Чистий борг</b>	<b>3 400</b>	<b>3 748</b>	<b>-9%</b>

### КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ З УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

- Повністю погашена дворічна передекспортна кредитна лінія у розмірі US\$75 млн і трирічний передекспортний кредит на суму US\$40 млн.
- Додатково отримані US\$260 млн за організованою у листопаді 2012 року трирічною передекспортною кредитною лінією на суму US\$300 млн.

- Повністю погашені відновлювана кредитна лінія на суму US\$85 млн і амортизовувана резервна трирічна кредитна лінія на суму US\$175 млн.

## ОПЕРАЦІЙНІ ПОДІЇ ТА КСО

- Відкрито новий офіс продажів і сервісний металоцентр у Нижньому Новгороді (Приволзький федеральний округ, Росія).
- Підписані нові угоди про соціальне партнерство на 2013 рік між виробничими підприємствами Метінвесту та місцевими обласними радами в Луганську, Маріуполі та Єнакієвому.

## ІСТОТНІ ПОДІЇ ПІСЛЯ ЗВІТНОГО ПЕРІОДУ

- Придбано міноритарні пакети акцій в існуючих дочірніх і асоційованих підприємствах у Групі СКМ: 23,5% у Центральному ГЗК, 15,0% у Північному ГЗК, 26,0% у Запоріжжю, 31,3% у Донецьккокс та 40,0% в Єнакіївському КХЗ
- Придбано 3,1% в Інгулецькому ГЗК у Групі СМАРТ
- Відкрито новий офіс продажів і склад у Брянську (Центральний федеральний округ, Росія)
- Олексій Кутепов призначений новим фінансовим директором Групи

**Коментуючи результати, Генеральний директор Метінвест Ігор Сирій сказав:** «Ми раді оголосити про хороші фінансові результати та прогрес у реалізації нашої довгострокової стратегії, незважаючи на триваючу нестабільність на ринку. Протягом першого півріччя 2013 року умови в гірничо-металургійній індустрії залишалися складними і невизначеними. Споживання металопродукції в ЄС продовжувало знижуватися, в інших регіонах попит був також слабким, хоча в Китаї та Японії спостерігалось істотне зростання завдяки прийняттю державним заходам щодо стимулювання споживання.

Ми знову продемонстрували ефективність нашої стійкої і гнучкої бізнес-моделі, зберігши виручку і збільшивши прибуток, незважаючи на невелике зниження виробництва сталі в першому півріччі по відношенню до попереднього періоду. Результат був досягнутий завдяки реалізації ключових кроків нашої стратегії, що включають зважений підхід до капітальних інвестицій, упровадження ініціатив з безперервних покращень і бережливого виробництва, запуск програми з вивільнення робочого капіталу та зміцнення нашої присутності на стратегічних ринках.

Виробничі показники у звітному періоді в цілому залишалися стабільними в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Ми виробили 6 239 тис. тонн сталі і 18 664 тис. тонн залізрудного концентрату, а також добули 5924 тис. тонн коксівного вугілля.

За перші шість місяців 2013 року консолідована виручка склала US\$6 515 млн. Показник EBITDA досяг US\$1 243 млн, що на 14% вище в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, а показник рентабельності за EBITDA виріс на 3 процентних пункти (пп) до 19%. Зростання показника EBITDA сталося завдяки тому, що Металургійний дивізіон досяг позитивного показника EBITDA, частково завдяки більш високому темпу зниження цін на сировину, ніж на металопродукцію.

Іншим важливим фактором стали інвестиції у модернізацію наших металургійних заводів. Одним з ключових проєктів було впровадження технології вдування пиловугільного палива (ПВП) на ММКІ, що досягла планових показників влітку 2013 року й дозволила знизити витрати. Проєкти безперервного покращення були додатковим важливим фактором для зниження собівартості та підвищення операційної ефективності на наших металургійних і коксохімічних підприємствах.

Відносно капітальних інвестицій (CAPEX) ми продовжуємо здійснення нашої довгострокової Технологічної Стратегії – дорожньої карти наших капітальних інвестицій. Стратегія спрямована на підвищення операційної ефективності та якості продукції, забезпечення стандартів світового класу щодо безпеки робочих місць та істотне зниження нашого впливу на навколишнє середовище. Одним з ключових аспектів стратегії є її гнучкість, що дозволяє вносити корективи в план капітальних інвестицій у залежності від стану ринку й фокусуватися на тих проєктах, які мають принести швидкі результати й окупність, що, в свою чергу, стане основою для фінансування нових проєктів. У першому півріччі 2013 року обсяг капітальних інвестицій склав US\$250 млн, ми продовжили реалізацію низки ключових проєктів.

Незважаючи на несприятливу економічну ситуацію, ми продовжуємо реалізацію проєктів, важливих для міст нашої присутності. Особливо це стосується проведення робіт з удосконалення аглофабрик, доменних печей та конвертерів.

У Металургійному дивізіоні істотні проєкти включали в себе продовження будівництва установки ПВП на ЄМЗ. Після завершення її будівництва, що намічене на 2014 рік, ми плануємо впровадження ПВП на Азовсталі, після чого всі три основні металургійні підприємства будуть використовувати цю технологію для підвищення ефективності. Крім того, триває проєкт будівництва інфраструктури для нової

повітрянозольної установки (ПРУ) на ЄМЗ, який планується завершити наступного року, що дозволить щодня отримувати 1 400 тонн кисню, азоту та аргону для потреб металургійного виробництва. У гірничодобувному дивізіоні ключовим проектом було будівництво комплексу циклічно-потокової технології на Північному ГЗК. У США ми завершуємо будівництво четвертої і останньої секції на шахті Affinity (United Coal), запуск якої заплановано на кінець цього року.

Якщо говорити про географію наших продажів у першій половині 2013 року, обсяг продажів у Європу збільшився на 28% порівняно з аналогічним періодом минулого року, а в країни Близького Сходу та Північної Африки (MENA) – на 44%. Частка цих регіонів у загальному обсязі наших продажів металопродукції зросла на 4 пп і 5 пп відповідно. В Україні в той час, як обсяги продажів металопродукції та ЗРС скорочувалися через слабкий попит, ми зберегли наші лідируючі позиції на ринку завдяки роботі з ключовими клієнтами і розвитку нашої мережі дистрибуції. Активний попит на залізорудну продукцію на ринках, що розвиваються, в основному в Китаї, компенсував слабкий попит в інших регіонах і дав можливість збільшити обсяги продажів і виручку нашого залізорудного бізнесу, незважаючи на зниження ціни на цей вид продукції.

Як соціально відповідальна компанія, у першій половині 2013 року ми продовжили інвестувати в місцеві спільноти в рамках договорів про соціальне партнерство з дев'ятьма містами в трьох областях України, де розташовані наші підприємства. Зокрема, прихильність Metinvestу до інноваційних технологій отримала визнання у травні, коли уряд України вручив державні нагороди трьом нашим керівникам за дослідницьку роботу, спрямовану на підвищення енергоефективності при використанні вугільного палива.

Після звітного періоду два наших акціонери, Група СКМ і Група СМАРТ-Холдинг передали частки п'яти металургійних і гірничодобувних компаній Metinvestу, спростивши структуру власності компанії. У липні ми відкрили новий офіс продажів і склад у Брянську (Росія). Крім того, в серпні ми оголосили про призначення Сергія Новікова керуючим директором нашого нового фінансового підрозділу в Женеві, а Олексія Кутєпова – фінансовим директором Групи. Ключовим обов'язком Сергія Новікова стало забезпечення ефективного фінансування Групи.

Ми очікуємо, що ситуація на світовому ринку метало- та залізорудної продукції залишиться складною у 2014 році. У своєму недавньому прогнозі розвитку галузі на цей та наступний роки Всесвітня асоціація виробників сталі вказала на можливість продовження невизначеності на декількох ключових ринках на тлі загального зростання. Незважаючи на це, ми продовжимо впровадження нашої гнучкої інвестиційної стратегії. Ми також продовжимо розширювати наш асортимент, покращувати якість продукції, знижувати витрати, розширювати мережу продажів і підвищувати рівень сервісу для наших клієнтів. Ці заходи нададуть нам перевагу при консолідації на ринку сталі в довгостроковій перспективі і перехід маржі з сировини в металопродукцію».

**Коментуючи результати, Олексій Кутєпов, фінансовий директор Metinvestу, зазначив:** «Глобальні цінові тенденції щодо металопродукції та сировини вплинули на нашу виручку в першій половині 2013 року. Після незначного підвищення в кінці першого кварталу ціни на металопродукцію впали в другому кварталі і, в основному, залишалися на більш низькому рівні в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Після падіння у другій половині 2012 року ціни на ЗРС відновилися за шість місяців цього року, хоча ми очікуємо, що вони знову опиняться під тиском. У першій половині року ціни на коксівне вугілля залишалися низькими – на рівні 2009 року.

Ми врахували волатильність у своїх планах. Консервативний підхід до боргового навантаження дозволив нам зберегти стійкість в умовах короткострокової невизначеності, а вертикальна інтеграція захищає від негативних цінових коливань на сировинному ринку. Наприкінці звітного періоду співвідношення загального боргу до показника EBITDA залишалось на комфортному рівні 1.8x.

Ми продовжуємо оптимізацію нашого портфеля боргових зобов'язань. Протягом першої половини цього року ми завершили погашення двох кредитних ліній, передекспортного фінансування та позики. Більше того, в квітні ми додатково залучили US\$260 млн, збільшивши трирічну передекспортну кредитну лінію у розмірі US\$300 млн, отриману в листопаді 2012 року.

Показник чистого прибутку суттєво збільшився завдяки зниженню собівартості продажів, а також загальних і адміністративних витрат, дистрибуційних і фінансових витрат у рамках нашої програми скорочення витрат. До того ж, одноразове сторнування раніше списаної дебіторської заборгованості одного ключового клієнта, штрафи і пені, сплачені покупцями за прострочену заборгованість, і дохід від курсових різниць дозволили додати US\$149 млн до нашого операційного прибутку. У результаті чистий прибуток збільшився на 31% порівняно з аналогічним періодом минулого року, досягнувши US\$443 млн і підвищивши рентабельність до 7%. Ми також отримали значні результати від нашої ініціативи щодо оптимізації робочого капіталу, вивільнивши US\$81 млн за звітний період, і тим самим збільшивши наш чистий операційний грошовий потік у порівнянні з аналогічним періодом минулого року».

## **Виручка**

У першій половині 2013 року обсяг консолідованої виручки Метінвесту склав US\$6 515 млн, що на 3% нижче показника за перше півріччя 2012 року. Зниження в основному відбулося через 13%-не падіння середніх цін на металопродукцію та різке зниження обсягів продажів трубної продукції. На Металургійний дивізіон припадало 73% зовнішніх продажів, що аналогічно рівню минулого року, на Гірничодобувний дивізіон – 27%.

#### *Металургійний дивізіон*

Виручка Металургійного дивізіону включає продаж металургійної та коксохімічної продукції, а також перепродаж металопродукції. У першій половині 2013 року обсяг валової виручки склав US\$4 731 млн, що на 4% нижче результату першого півріччя 2012 року, при цьому на реалізацію металопродукції припадає 98% даного показника. Зниження пояснюється падінням середніх цін на металопродукцію і більш низькими обсягами реалізації, особливо трубної продукції, що значною мірою було компенсовано збільшенням перепродажу металопродукції.

Загальне збільшення обсягів продажу іншої металопродукції порівняно з аналогічним періодом минулого року склало 1044 тис. тонн, з яких 93% припадає на перепродаж продукції Запоріжсталі в результаті інтеграції з Метінвестом. Перепродаж металопродукції Запоріжсталі збільшився на US\$544 млн і склав US\$746 млн від виручки дивізіону в першій половині 2013 року. Близько 50% перепродажу сталеві продукції було відвантажено до країн Близького Сходу та Північної Африки (MENA), а інші 40% - до Європи та СНД.

Триваючий спад цін у першому півріччі 2013 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на сляб, квадратну заготовку, плоский і довгий прокат головним чином пояснюється:

- зниженням споживання сталі в Європі через брак кредитних ресурсів, що вплинуло на реалізацію слябів і плоского прокату;
- політичною нестабільністю і посиленням конфліктів у країнах Близького Сходу та Північної Африки, що вплинуло на експорт квадратної заготовки і довгого прокату в регіоні;
- зростанням експорту готової металопродукції з Китаю, що негативно вплинуло на перекатників слябів в Азії, примушуючи їх знижувати ціни на сляб для підтримки рентабельності;
- зниженням цін на високоякісний плоский прокат японських і корейських виробників на найбільших ринках імпорту сталі (наприклад, Південно-Східної Азії та Перської затоки);
- спадом попиту на сталь в Україні на 15% після різкого збільшення обсягів споживання під час підготовки до проведення футбольного чемпіонату Євро-2012.

У першій половині 2013 року реалізація напівфабрикатів склала US\$702 млн, знизившись на 4% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року через падіння середніх цін на квадратну заготовку та сляби. Водночас продаж товарного чавуну зріс на 17% порівняно з аналогічним періодом минулого року завдяки збільшенню обсягів реалізації головним чином у Європі (51 тис. тонн) і США (48 тис. тонн), що було частково компенсовано зниженням обсягу продажу до країн Близького Сходу і Північної Африки на 37 тис. тонн.

Зниження середніх цін на квадратну заготовку та сляби на 12% і 11% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року призвело до скорочення виручки на 13% і 5% відповідно. Таке скорочення було частково компенсовано збільшенням обсягу продажу на 137 тис. тонн до Європи і країн Близького Сходу та Північної Африки.

Виручка від реалізації готової продукції у першому півріччі 2013 року скоротилася на 19% порівняно з аналогічним періодом минулого року до US\$2 953 млн. Це пояснюється головним чином зниженням середніх цін на плоский і довгий прокат, а також скороченням обсягів реалізації трубної продукції.

У першому півріччі 2013 року реалізація плоскої продукції скоротилася на 12% (US\$273 млн) порівняно з аналогічним періодом минулого року до US\$1 938 млн, з яких 10 пп пояснюються зниженням середніх цін реалізації на всіх наших ринках. Обсяг продажу в Україні та СНД скоротився в цілому на 217 тис. тонн, що було частково компенсовано зростанням обсягу продажу до Південно-Східної Азії на 155 тис. тонн. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року продаж до Європи і країн Близького Сходу та Північної Африки в цілому залишався стабільним.

Виручка від реалізації довгого продукту в першому півріччі 2013 року скоротилася на 9% (US\$87 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$831 млн. Основною причиною стало зниження середніх цін реалізації на 9%. Обсяги реалізації до країн Близького Сходу та Північної Африки скоротилися на 84 тис. тонни в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, в той час як продаж до СНД і Європи збільшився на 65 тис. тонн і 44 тис. тонни відповідно. В цілому продаж до СНД і Європи зріс на US\$47 млн у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Виручка від реалізації трубної продукції у першому півріччі 2013 року скоротилася на 91% (US\$341 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$32 млн. Це спричинено різким скороченням обсягів реалізації на 88% (284 тис. тонни) внаслідок завершення деяких великих трубних проектів у 2012 році і перенесення на пізніші терміни запланованих проектів, зокрема, другого етапу будівництва трубопроводу «Схід-Захід» (Туркменістан) і третьої черги будівництва трубопроводу «Середня Азія – Китай».

Виручка від реалізації рейкової продукції у першій половині 2013 року скоротилася на 8% (US\$13 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$152 млн унаслідок зниження обсягів реалізації на 23 тис. тонни, що було компенсовано зростанням середніх цін на 8%. Обсяги реалізації знизилися, оскільки «Укрзалізниця» та її регіональні підрозділи скоротили обсяги своїх закупівель на тлі скорочення державного фінансування.

#### *Гірничодобувний дивізіон*

Виручка гірничодобувного дивізіону включає продаж залізної руди, вугілля та інших продуктів. Продаж залізної руди склав 83% від валової виручки дивізіону за першу половину 2013 року. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року виручка дивізіону істотно не змінилася завдяки значному зростанню обсягу продажу залізородного концентрату, окатишів і концентрату коксівного вугілля.

У першій половині 2013 року продаж залізородної продукції зріс на 12% (US\$154 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$1 485 млн. Це головним чином пояснюється зростанням обсягів залізородного концентрату й окатишів на 1 403 тис. тонн і 569 тис. тонн відповідно. Обсяг продажу залізородної продукції зріс завдяки збільшенню обсягів виробництва залізородного концентрату на 580 тис. тонн та більш низькому внутрішньому споживанню сировини внаслідок скорочення виробництва чавуну на 3% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Незважаючи на зниження середніх цін реалізації у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, виручка від продажів залізородного концентрату збільшилася на 19% (US\$139 млн) до US\$874 млн унаслідок різкого зростання обсягів відвантажень до Китаю на 1 633 тис. тонн. Обсяги реалізації до Європи не змінилися у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, при цьому спостерігалось скорочення обсягів в Україні на 214 тис. тонн.

Продаж окатишів зріс на 5% (US\$25 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$575 млн, незважаючи на зниження середніх цін на окатиші на 9%. Це пояснюється збільшенням обсягів реалізації на 15% (569 тис. тонн) порівняно з аналогічним періодом минулого року внаслідок продажу до Китаю і України, що було частково нівельовано скороченням обсягу продажу до Європи.

Продаж коксівного вугільного концентрату в першій половині 2013 року скоротився на 24% (US\$60 млн) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року до US\$193 млн. Зниження виручки спричинено різким падінням середніх цін на концентрат порівняно з аналогічним періодом минулого року, що було частково компенсовано збільшенням обсягу продажу до США (129 тис. тонн) і України (51 тис. тонн).

У першій половині 2013 року обсяг продажу концентрату енергетичного вугілля був несуттєвим унаслідок того, що компанія United Coal не проводила видобуток енергетичного вугілля у даний період через низький попит на ринку США.

#### **Собівартість реалізованої продукції**

Собівартість реалізованої продукції у першій половині 2013 року склала US\$5 139 млн, що на 2% нижче показника аналогічного періоду минулого року. Незважаючи на те, що собівартість реалізованої продукції зросла на US\$551 млн у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що було пов'язано з перепродажем продукції Запоріжсталі, в цілому показник був знізьований різними факторами, головним чином скороченням обсягів виробництва чавуну, зниженням цін на закупівлю сировини та збільшенням операційної ефективності. Скорочення виробництва чавуну на 198 тис. тонн порівняно з аналогічним періодом минулого року суттєво зменшило внутрішнє споживання сировини і певною мірою – природного газу.

Ще одним істотним фактором стало падіння цін на закупівлю основної сировини для виробництва сталі (включаючи вугілля, кокс, залізну руду та металобрухт). Це змінило динаміку, що спостерігалася у 2011 і 2012 роках, коли зростання цін на сировину випереджало зростання цін на металопродукцію. Додатковим фактором нижчої собівартості реалізованої продукції стало досягнення цільового рівня виробничої потужності установки ПВП на ММКІ влітку 2013 року. Крім того, реалізація кількох проектів безперервних покращень на металургійних і коксохімічних підприємствах сприяла підвищенню операційної ефективності.

Собівартість реалізованої продукції склала 79% від консолідованої виручки першої половини 2013 року, показавши незначне зростання у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.