



Пресс-релиз

31 октября 2016 г.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 3 КВАРТАЛ И 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА ПО МСФО

В 3 кв. на фоне роста продаж на 7% кв/кв до 4,2 млн т выручка увеличилась на 19% кв/кв до \$2,2 млрд. Показатель EBITDA увеличился на 46% кв/кв до \$673 млн, рентабельность достигла 30% (+5 п.п. кв/кв), в том числе рентабельность сегмента «Зарубежные прокатные активы» достигла 18%. Чистая прибыль выросла в два раза кв/кв до \$385 млн. Соотношение чистый долг / EBITDA снизилось до 0,4х.

Ключевые результаты за 3 кв. 2016 г.

- Продажи увеличились на 7% кв/кв (+2% г/г) до 4,2 млн т, доля готовой продукции в общем портфеле продаж составила 66% (+1 п.п. кв/кв и -2 п.п. г/г)
- Выручка выросла до \$2 225 млн (+19% кв/кв и +10% г/г) за счет роста объемов продаж и цен реализации металлопродукции
- Показатель EBITDA увеличился на 46% кв/кв до \$673 млн (+32% г/г)
- Рентабельность EBITDA выросла до 30% (+5 п.п. кв/кв и +5 п.п. г/г)
- Чистая прибыль* выросла в два раза кв/кв до \$385 млн (-6% г/г)
- Инвестиции снизились до \$104 млн (-35% кв/кв и -29% г/г)
- Свободный денежный поток увеличился до \$474 млн (рост в 3 раза кв/кв и +28% г/г)

Ключевые результаты за 9 мес. 2016 г.

- Продажи Группы выросли на 2% г/г до 12,3 млн т
- Выручка составила \$5 671 млн (-11% г/г) в связи со снижением средних цен на металлопродукцию
- Показатель EBITDA составил \$1 423 млн (-13% г/г)
- Рентабельность EBITDA составила 25% (-1 п.п. г/г)
- Инвестиции снизились до \$384 млн (-14% г/г)
- Свободный денежный поток за 9 мес. 2016 г. составил \$906 млн (+2% г/г)
- Эффект от реализации программ операционной эффективности: \$48 млн
- Чистый долг снизился до \$0,7 млрд (-37% к концу 2015 г.)

Прогноз на 4 кв. 2016 г.

- В 4 квартале на финансовые результаты окажет влияние сезонное ослабление спроса. Тем не менее, мы ожидаем рост рентабельности относительно уровня соответствующего квартала прошлого года.

ТЕКОНФЕРЕНЦИЯ

НЛМК приглашает инвестиционное сообщество принять участие в телефонной конференции с менеджментом компании:

Понедельник, 31 октября 2016 г.

- 10:00 – США (Нью-Йорк)
- 14:00 – Великобритания (Лондон)
- 17:00 – Россия (Москва)

Для того чтобы присоединиться к телефонной конференции, участники могут позвонить по телефонам:

Номер для США:

+1719 457 2086 (местный доступ) // 1800 274 0251 (бесплатный звонок)

Номер для Великобритании:

+44(0)20 3043 2002 (местный доступ) // 0800 358 6377 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7495 213 1767 (местный доступ) // 8 800 500 9283 (бесплатный звонок)

Код конференции: 6857625

Для подключения к вебкасту пройдите, пожалуйста, по ссылке <http://www.audio-webcast.com/cgi-bin/visitors.ssp?fn=visitor&id=4033>

*Во избежание длительного ожидания дозвона мы рекомендуем участникам набрать номер за 5-10 минут до начала телефонной конференции.

Мы рекомендуем участникам заранее ознакомиться с презентацией на сайте НЛМК: www.nlmk.com/ru



КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 3 КВ. И 9 МЕСЯЦЕВ 2016 Г¹ ПО МСФО

Ключевые показатели

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Продажи металлопродукции	4 220	3 943	7%	4 123	2%	12 289	12 092	2%
Выручка	2 225	1 869	19%	2 016	10%	5 671	6 371	-11%
EBITDA ²	673	460	46%	508	32%	1 423	1 628	-13%
Рентабельность EBITDA	30%	25%	+5 п.п.	25%	+5 п.п.	25%	26%	-1 п.п.
Прибыль за период ³	385	185	2,1х	410	-6%	627	891	-30%
Свободный денежный поток ⁴	474	158	3х	372	28%	906	886	2%
Чистый долг ⁵	687	1 161	-41%	1 071	-36%	687	1 071	-36%
Чистый долг/EBITDA ⁵	0,39х	0,74х		0,47х		0,39х	0,47х	

Примечания:

¹ Консолидированные финансовые данные подготовлены в соответствии с МСФО (IFRS). Отчетными периодами являются 3, 6, 9 и 12 месяцев. Квартальные данные определяются расчетным путем, в т.ч. в сегментарной отчетности.

² Показатель EBITDA определяется как операционная прибыль до доли в чистых убытках ассоциированных компаний и прочих компаний, учитываемых по методу долевого участия, обесценения, а также списания активов, скорректированная на амортизацию. Расчет показателя EBITDA представлен в Приложении №1.

³ Прибыль за период, относящаяся к акционерам ПАО «НЛМК».

⁴ Свободный денежный поток определяется как чистые денежные средства от операционной деятельности за вычетом процентов полученных, процентов уплаченных, капитальных вложений и изменения авансов, выданных в рамках инвестиционной деятельности. Расчет свободного денежного потока представлен в Приложении №1.

⁵ Чистый долг рассчитывается как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов за минусом денежных средств и их эквивалентов, а также краткосрочных финансовых вложений по состоянию на конец периода. При расчете соотношения Чистый долг/EBITDA используется значение чистого долга на конец отчетного периода, показателя EBITDA - за последние 12 месяцев.

⁶ Показатель чистый долг/EBITDA за 3 кв. и 9 мес. 2015 г. представлен по управленческим данным и может отличаться от ранее опубликованных значений

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«В 3 кв. 2016 г. выручка НЛМК выросла на 19% кв/кв до \$2,2 млрд за счет роста поставок, роста средних цен реализации и улучшения структуры продаж. На домашних рынках Группы – в России, ЕС и США – было реализовано около 66% металлопродукции.

Рост выручки и реализация программ повышения эффективности позволили увеличить показатель EBITDA на 46% кв/кв до \$673 млн. Рентабельность EBITDA Группы увеличилась на 5 п.п. кв/кв до 30%, что является максимальным значением со 2 кв. 2010 г. Зарубежные активы Группы в США и Европе продемонстрировали в 3 кв. рентабельность на уровне 18% на фоне улучшения рыночной конъюнктуры, что является максимальным значением с 2008 года.

Программы повышения операционной эффективности (проекты без инвестиций), действующие на всех площадках Группы, позволили достичь в течение 9 мес. 2016 г. экономии в \$48 млн к уровню 2015 г.

В ноябре 2016 г. на Стойленском ГОК планируется выпуск первой продукции новой фабрики окомкования; последняя полностью закроет потребности Группы в железорудных окатышах. Это позволит компании снизить затраты на производство стали и подтвердить позицию одного из самых низкокзатратных производителей в мире.

Рост операционного денежного потока (+76% кв/кв) позволил увеличить свободный денежный поток в 3 раза кв/кв до \$474 млн, а также снизить чистый долг на 37% к началу 2016 г. до \$0,7 млрд. Соотношение чистого долга и EBITDA составило 0,4х.

Дивиденды за 3 кв. будут рекомендованы на заседании Совета директоров 17 ноября 2016 г.».

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

Мировое производство стали сократилось на 2% кв/кв до 400 млн т. Экспорт стальной продукции из Китая снизился на 5% кв/кв.

Видимое потребление в Европе было сезонно слабым относительно предыдущего квартала. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, восстановление спроса в Европе продолжилось. Спрос в США в 3 квартале незначительно вырос благодаря стабильному спросу со стороны строительного сектора.

В России потребление осталось стабильным к уровню предыдущего квартала на фоне значительных запасов сервисных компаний, созданных в период активного роста цен во 2 кв. 2016 г. Производство стали снизилось на 1% кв/кв до 17,7 млн т, импорт сезонно вырос на 31%.

- **Цены**

Цены в Европе в связи с сезонным ослаблением спроса незначительно снизились кв/кв, при этом продемонстрировав рост в последнем месяце квартала.

Цены в США снизились в течение квартала на фоне высокой премии к китайским экспортным котировкам, тем не менее они были в среднем выше на 1-5% кв/кв.

Цены на плоский прокат на российском рынке выросли на 5-10% кв/кв в долларовом эквиваленте, главным образом, в связи с укреплением обменного курса.

- **Производство и структура продаж**

Показатели 3 кв. 2016 г.

Производство стали составило 4,04 млн т (-4% кв/кв и -1% г/г). Снижение, в основном, связано с проведением планового ремонта доменной печи на Липецкой площадке, по результатам которого была повышена ее производительность на 200 тыс. т/год. Снижение производства было частично компенсировано ростом выпуска стали сегмента «Сортовой прокат Россия» на 4% кв/кв.

Продажи выросли на 7% кв/кв (+2% г/г) до 4,22 млн т, главным образом, благодаря увеличению реализации сортового проката (+45% кв/кв) и полуфабрикатов (+6% кв/кв).

Продажи готового проката увеличились на 8% кв/кв до 2,78 млн т (+1% г/г) за счет роста продаж сортового проката, в том числе на экспортных направлениях. Доля готовой продукции составила 66% (+1 п.п. кв/кв и -2 п.п. г/г). Продажи полуфабрикатов увеличились на 6% кв/кв до 1,44 млн т (+6% г/г), на фоне роста поставок сортовой заготовки на экспорт, а также с признанием в составе реализации сделок на внешних рынках, заключенных во 2 кв.

Показатели 9 мес. 2016 г.

Производство стали Группы за 9 мес. 2016 г. увеличилось на 2% г/г до 12,3 млн т за счет увеличения выплавки НЛМК-Калуга (+24% г/г) и НЛМК США (+18% г/г) при сохранении высокого уровня производства стали на Липецкой площадке. Загрузка сталеплавильных мощностей выросла на 1 п.п. до 95%.

Продажи Группы выросли на 2% до рекордных 12,3 млн т. Общие продажи готового проката увеличились на 3% г/г до 7,9 млн т.

- Рынки продаж**

тыс. т	Итого	Рынки продаж				
		РФ	ЕС	Сев. Америка	Ближ. Восток и Турция	Прочие
Группа НЛМК	4 220	1 714	873	567	321	745
Поставки дивизионов 3-м лицам:						
Плоский прокат Россия	2 287	1 165	186	111	248	577
Сортовой прокат Россия	869	549	70	10	58	182
Зарубежные дочерние и зависимые компании, в т.ч.:						
<i>НЛМК США</i>	<i>444</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>444</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Европейские прокатные активы (NLMK Dansteel и NBH)</i>	<i>585</i>	<i>-</i>	<i>530</i>	<i>26</i>	<i>2</i>	<i>27</i>

На долю домашних рынков, где непосредственно производится готовая продукция - Россию, Европейский Союз и США – пришлось 66% продаж Группы (с учетом продаж NBH). Существенную долю в экспортных поставках занимают Ближний Восток (включая Турцию) и Юго-Восточная Азия.

- Реализация Стратегии 2017 - программы повышения операционной эффективности**

В 2016 г. продолжилась реализация программ повышения операционной эффективности. Эффект экономии за 9 мес. 2016 г. составил \$48 млн (по сравнению с базой затрат 2015 г.).

- Реализация Стратегии 2017 – ключевые инвестиционные проекты**

Фабрика окомкования. Планируемый запуск – ноябрь 2016 г. Производственная мощность – 6 млн т в год (100% от потребностей Группы). Общий объем инвестиций в фабрику составляет 41 млрд руб. (\$640 млн), из которых 80% было проинвестировано на конец 3 кв. 2016 г. Потребности фабрики окомкования в железорудном концентрате будут удовлетворены за счет использования реализуемого в настоящее время на экспортном рынке концентрата (до 4,5 млн т в год), а также за счет роста мощностей по производству концентрата (дополнительно 1,5 млн т в год) к 2018 году.

Рост мощностей по выпуску концентрата. В 2016 г. на Стойленском ГОКе на 2-х из 4-х обогатительных секций внедрена технология пресс-валкового дробления железной руды, которая позволила увеличить производственную мощность по выпуску концентрата на 800 тыс. т в год (см. [пресс-релиз](#)). В 2017 году ожидается реализация 2-ого этапа внедрения данной технологии, что, в итоге, позволит нарастить общую мощность по выпуску концентрата на 1,5 млн т в год. Суммарный объем инвестиций в рамках 1-го этапа работ составил 5 млрд рублей (\$75 млн).

Ожидаемый консолидированный экономический эффект указанных выше проектов Стойленского ГОКа на финансовый результат (показатель EBITDA) около \$150 млн в год (с допущением текущего уровня цен).

- Инвестиции**

Инвестиции снизились на 35% кв/кв (-29% г/г) до \$104 млн, в том числе инвестиции в поддержание мощностей составили \$78 млн. Инвестиции за 9 мес. 2016 г. составили \$384 млн (-14% г/г), включая инвестиции в поддержание \$222 млн.

Общий объем инвестиций в 2016 г. оценивается на уровне \$600 млн.

- **Управление долговым портфелем**

Чистый долг в 3 кв. 2016 г. снизился на 41% кв/кв до \$687 млн (-37% к началу 2016 г.) за счет значительно роста свободного денежного потока. Показатель «Чистый долг/EBITDA» на 30 сентября 2016 г. составил 0,4х.

Общий финансовый долг Группы на 30 сентября 2016 г. снизился на 11% кв/кв (-7% г/г) до \$2 498 млн, из которых 15% - краткосрочные обязательства, представленные краткосрочной частью кредита PXF и долговых обязательств, связанных с финансированием капитальных вложений, а также возобновляемыми кредитными линиями для финансирования оборотного капитала. В 3 кв. за счет собственных средств Группы были погашены рублевые облигации серий БО-11, БО-12 и БО-14 на общую сумму 15 млрд руб. (\$232 млн).

Финансовые гарантии по обязательствам NBH составили \$273 млн (без изменений кв/кв).

Процентные платежи в 3 кв. 2016 г. составили \$21 млн, что составляет 3% от показателя EBITDA.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Показатели 3 кв. 2016 г.

Выручка за 3 кв. 2016 г. увеличилась на 19% кв/кв до \$2 225 млн (+10% г/г) в связи с ростом объемов продаж на 7% кв/кв (+2% г/г), улучшением структуры продуктового портфеля и ростом средних цен реализации. На выручку также оказал позитивное влияние эффект отложенного признания продаж: для экспортных операций отсрочка составляет до двух месяцев с момента отгрузки, в связи с чем в выручке отражены высокие экспортные цены конца 2 кв. 2016 г.

Выручка на тонну реализованной металлопродукции составила \$527 (+11% кв/кв и +8% г/г).

Доля выручки от продаж в России увеличилась до 42% (+3 п.п. кв/кв, +1 п.п. г/г), доля выручки в США снизилась до 17% (-2 п.п. кв/кв и -2 п.п. г/г). Доля выручки от продаж на рынок Европейского Союза составила 16% (-3 п.п. кв/кв и -4 п.п. г/г), в страны Ближнего Востока и Турцию - 7% (-2 п.п. кв/кв и -1 п.п. г/г). С учетом продаж зависимых компаний NBH, доля локальных рынков в общей выручке составила 66%.

Показатели 9 мес. 2016 г.

Выручка за 9 мес. 2016 г. снизилась на 11% г/г до \$5 671 млн в связи со снижением средних цен реализации, которые были частично компенсированы ростом объемов продаж на 2% г/г и увеличением поставок продукции с высокой добавленной стоимостью на 4% г/г.

Выручка на тонну реализованной металлопродукции под влиянием ценового фактора снизилась на 12% г/г до \$461.

Доля выручки от продаж на российский рынок увеличилась на 1 п.п. г/г до 40%, доля выручки от продаж в Европейский Союз составила 18% (-2 п.п. г/г), в США – 18% (без изменений г/г). Доля международных продаж составила 24% (+1 п.п. г/г), включая рынок Ближнего Востока и Турции - 8% (-1 п.п. г/г).

- **Операционная прибыль**

Показатели 3 кв. 2016 г.

Операционная прибыль* за 3 кв. 2016 г. выросла на 61% кв/кв до \$556 млн (+52% г/г) благодаря расширению спреда между ценами на сырье и готовую продукцию, а также эффекту программ повышения операционной эффективности.

* Операционная прибыль до доли в чистых убытках ассоциированных компаний и прочих компаний, учитываемых по методу долевого участия, обесценения, а также списания активов

Увеличение коммерческих расходов на 5% кв/кв (-3% г/г) связано с ростом объемов продаж металлопродукции (+7% кв/кв).

Показатели 9 мес. 2016 г.

Операционная прибыль* за 9 мес. 2016 г. снизилась на 8% г/г до \$1 091 млн из-за сужения спреда между ценами на сырье и продукцию, что было частично компенсировано эффектом от реализации оптимизационных программ и ростом объемов продаж на 2% г/г.

- **Чистая прибыль***

Чистая прибыль за 3 кв. 2016 г. составила \$385 млн, что более чем в 2 раза превышает уровень 2 кв. 2016 г. (-6% г/г), рост связан с повышением прибыльности основной деятельности.

Чистая прибыль за 9 мес. 2016 г. составила \$627 млн (-30% г/г).

* Прибыль за период, относящаяся к основным акционерам

- **Свободный денежный поток**

Показатели 3 кв. 2016 г.

Свободный денежный поток за 3 кв. 2016 г. увеличился до \$474 млн (в 3 раза кв/кв и +28% г/г) на фоне роста операционного денежного потока на 76% кв/кв (+5% г/г) и снижения инвестиций на 35% кв/кв (-29% г/г).

Отток на пополнение оборотного капитала за 3 кв. составил \$1 млн. Сезонное увеличение запасов сырья на российских производственных площадках (в т.ч. «зимние» запасы металлолома) было практически полностью компенсировано мероприятиями по оптимизации других составляющих оборотного капитала.

Показатели 9 мес. 2016 г.

Свободный денежный поток за 9 мес. 2016 г. составил \$906 млн (+2% г/г) на фоне консервативных инвестиций в 2016 году, а также оптимизации оборотного капитала.



Плоский прокат Россия*

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Продажи металлопродукции, в т.ч.:	3 302	3 241	2%	3 437	-4%	9 770	9 779	0%
внешним покупателям	2 287	1 979	16%	2 466	-7%	6 709	6 842	-2%
полуфабрикаты на NVH	523	665	-21%	429	22%	1 642	1 638	0%
сегментам Группы	492	596	-17%	543	-9%	1 419	1 298	9%
Выручка, в т.ч.:	1 625	1 392	17%	1 545	5%	4 154	4 766	-13%
от внешних покупателей	1 254	992	26%	1 223	3%	3 173	3 694	-14%
от операций между сегментами	372	400	-7%	322	16%	981	1 072	-8%
EBITDA	476	309	54%	403	18%	1 018	1 308	-22%
Рентабельность EBITDA	29%	22%	+7 п.п.	26%	+3 п.п.	25%	27%	-2 п.п.

Показатели 3 кв. 2016 г.

Общий объем продаж металлопродукции сегмента увеличился на 2% кв/кв до 3,3 млн т (-4% г/г) за счет увеличения продаж на российском рынке на 19% кв/кв до 1,17 млн т. Поставки слэбов на прокатные активы в Европе и США снизились на фоне дополнительных поставок слэбов во 2 кв.

Рост цен реализации стал основным фактором увеличения выручки сегмента до \$1,63 млрд (+17% кв/кв и +5% г/г). Выручка от продаж продукции сторонним потребителям увеличилась на 26% кв/кв до \$1,25 млрд (+3% г/г) на фоне роста продаж и ценового фактора.

Благодаря расширению спредов между ценами на сырье и готовую продукцию и росту продаж показатель EBITDA сегмента увеличился на 54% кв/кв до \$476 млн (+18% г/г). Рентабельность сегмента в 3 кв. 2016 г. увеличилась до 29% (+7 п.п. кв/кв и +3 п.п. г/г).

Показатели 9 мес. 2016 г.

Продажи сегмента сохранились на стабильном уровне 9,77 млн т, при этом поставки готового проката выросли на 6% г/г до 4,48 млн т на фоне роста отгрузок на внутренний рынок до 2,6 млн т (+9% г/г). Общие продажи сегмента в России выросли на 5% г/г до 3,26 млн т.

Общая выручка сегмента составила \$4,15 млрд (-13% г/г), в том числе выручка от продаж сторонним потребителям - \$3,17 млрд (-14% г/г). Сокращение выручки было обусловлено более низкими ценовыми уровнями 2016 г.

Показатель EBITDA сегмента снизился на 22% г/г до \$1 018 млн на фоне сокращения спредов между ценами на готовую продукцию и сырье, которое было частично компенсировано структурной экономией за счет реализации программ повышения операционной эффективности. Рентабельность сегмента за отчетный период составила 25% (-2 п.п. г/г).

*Состав сегмента Плоский прокат Россия: НЛМК (материнская компания), производитель электротехнической стали ВИЗ-Сталь, трейдинговые компании Novexco Limited (Кипр) и Novex Trading S.A. (Швейцария), крупнейший российский неинтегрированный производитель кокса Алтай-Кокс, а также ряд сервисных компаний.

Сортовой прокат Россия*

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Продажи металлопродукции**	869	635	37%	638	36%	2 129	1 881	13%
Выручка, в т.ч.:	410	329	24%	308	33%	929	943	-2%
от внешних покупателей	334	250	34%	220	52%	749	717	4%
от операций между сегментами	76	79	-4%	88	-14%	179	226	-20%
EBITDA	48	55	-12%	27	77%	99	66	50%
Рентабельность EBITDA	12%	17%	-5 п.п.	9%	+3 п.п.	11%	7%	+4 п.п.

Показатели 3 кв. 2016 г.

Сезонно высокий спрос на рынке России и стабильный спрос на экспортных рынках позволили увеличить продажи на 37% до 0,87 млн т (+36% г/г).

Общая выручка сегмента выросла на 24% кв/кв до \$410 млн (+33% г/г) под влиянием увеличения объемов продаж (+37% кв/кв и +36% г/г), которое компенсировало негативную динамику цен на сортовую продукцию. Значительный рост выручки от межсегментных операций связан с сезонным увеличением поставок лома на Липецкую площадку.

Рост объемов поставок на 37% кв/кв частично компенсировал фактор сужения спрэдов по сортовому прокату, в результате снижение EBITDA составило 12% кв/кв до \$48 млн (+77% г/г), рентабельность EBITDA составила 12% (-5 п.п. кв/кв и +3 п.п. г/г).

Показатели 9 мес. 2016 г.

Продажи сегмента за отчетный период увеличились на 13% г/г до 2,13 млн т благодаря трехкратному росту экспортных поставок сортовой продукции до 0,77 млн т (36% общих продаж) в страны Ближнего Востока, Северной Африки и ЕС.

Общая выручка сегмента за отчетный период снизилась на 2% г/г до \$929 млн – рост объемов продаж лишь частично компенсировал низкий уровень цен 2016 г.

Показатель EBITDA увеличился до \$99 млн (+50% г/г) благодаря росту объемов (+13% кв/кв) и расширению спрэдов между ценами на сортовую продукцию и лом, а также эффекту от реализации оптимизационных программ. Рентабельность EBITDA составила 11% (+4 п.п. г/г).

*Состав сегмента Сортовой прокат Россия: НЛМК-Урал (ранее – НСММЗ), НЛМК-Метиз, НЛМК-Калуга и компании ломозаготовительной сети. Основными видами деятельности сегмента является выплавка стали электродуговым способом, производство сортового проката и метизов, сбор и переработка лома черных металлов.

** Начиная с 1 кв. 2016 г. поставки сортовой продукции на внешние рынки через экспортных трейдеров учитываются в показателях сегмента Сортовой прокат Россия

Добыча и переработка сырья*

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Продажи концентрата и аглоруды, в т.ч.:	4 636	3 989	16%	4 352	7%	12 928	12 530	3%
на Липецкую площадку	3 406	3 010	13%	3 272	4%	9 673	9 165	6%
Выручка, в т.ч.:	170	145	17%	143	19%	422	444	-5%
от внешних покупателей	57	38	48%	40	43%	120	142	-15%
от операций между сегментами	113	107	5%	103	9%	302	302	0%
EBITDA	91	74	24%	77	19%	223	215	4%
Рентабельность EBITDA	54%	51%	+3 п.п.	54%	0 п.п.	53%	48%	+5 п.п.

Показатели 3 кв. 2016 г.

Продажи железорудного сырья составили 4,64 млн т (+16% кв/кв и +7% г/г), что связано с увеличением поставок на Липецкую площадку, а также с учетом в продажах отчетного квартала экспортных отгрузок концентрата за 2 кв. 2016 г.

Общая выручка сегмента увеличилась на 17% кв/кв до \$170 млн (+19% г/г) на фоне повышения объемов продаж на 16% кв/кв (+7% г/г) и цен на железорудное сырье.

Благодаря повышению объемов продаж EBITDA сегмента выросла до \$91 млн (+24% кв/кв и +19% г/г), рентабельность EBITDA – до 54% (+3 п.п. кв/кв и без изменений г/г).

Показатели 9 мес. 2016 г.

Продажи концентрата и аглоруды увеличились до 12,9 млн т (+3% г/г), в том числе на Липецкую площадку – 9,67 млн т (+6% г/г), что связано также с ростом производства за счет модернизации обогащательного оборудования, включая внедрение новой для России технологии пресс-валкового измельчения руды.

Снижение средних цен на железорудное сырье стало основным фактором сокращения общей выручки сегмента на 5% г/г до \$422 млн.

EBITDA за 9 мес. 2016 г. составила \$223 млн (+4% г/г); рост объемов продаж, контроль производственных затрат и экономия от реализации оптимизационных программ полностью компенсировали влияние снижения цен на продукцию. Рентабельность EBITDA составила 53% против 48% за 9 мес. 2015 г.

* Сегмент «Добыча и переработка сырья» представлен компаниями Стойленский ГОК (основная добывающая компания Группы), Долomit и Стагдок, которые поставляют сырье для металлургического производства Липецкой площадки, а также реализуют часть продукции внешним потребителям.

Зарубежные прокатные активы*

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Продажи металлопродукции	541	663	-18%	590	-8%	1 794	1 731	4%
Выручка, в т.ч.:	398	400	-1%	359	11%	1 115	1 160	-4%
от внешних покупателей	398	400	-1%	359	11%	1 115	1 160	-4%
от операций между сегментами	-	-	0%	-	0%	-	-	0%
EBITDA	74	56	31%	(12)	6,1х	141	(67)	2,1х
Рентабельность EBITDA	18%	14%	+4 п.п.	-3%	+21 п.п.	13%	-6%	+19 п.п.

Показатели 3 кв. 2016 г.

Продажи сегмента составили 0,54 млн т (-18% кв/кв и -8% г/г) из-за ослабления спроса на фоне нормализации запасов на американском рынке и сезонного снижения спроса на европейском рынке.

Выручка сегмента снизилась на 1% кв/кв до \$398 млн (+11% г/г), фактор более высоких цен реализации компенсировал снижение объемов продаж.

Расширение спредов между ценами на готовую продукцию и слябы стало основным драйвером роста показателя EBITDA сегмента до \$74 млн (+31% кв/кв, убыток по показателю EBITDA за 3 кв. 2015 г. - \$12 млн). Рентабельность EBITDA сегмента составила 18%, что является максимальным значением с 2008 года.

Показатели 9 мес. 2016 г.

Продажи сегмента за отчетный период увеличились на 4% до 1,79 млн т благодаря пополнению запасов торговыми компаниями, а также торговым ограничениям, введенным на американском рынке против импортного проката.

Выручка сегмента снизилась на 4% г/г до \$1 115 млн за счет снижения цен реализации металлопродукции, которое было частично компенсировано ростом объемов продаж на 4% г/г.

Благодаря расширению спредов и росту продаж показатель EBITDA за 9 мес. 2016 г. составил \$141 млн (против убытка в \$67 млн за 9 мес. 2015 г.), рентабельность EBITDA составила 13%.

Результаты ассоциированной компании (NBH)

Из-за сезонного ослабления спроса и давления со стороны импорта продажи металлопродукции NBH снизились на 20% кв/кв до 0,49 млн т.

На фоне сокращения объемов продаж выручка NBH снизилась на 14% кв/кв до \$287 млн, что привело к получению убытка по EBITDA \$3 млн (против прибыли \$6 млн за 2 кв. 2016 г. и убытка \$19 млн за 3 кв. 2015 г.).

Улучшение рыночной ситуации в Европе обусловило рост продаж металлопродукции NBH за 9 мес. 2016 г. на 5% г/г до 1,63 млн т. Увеличение продаж позволило сократить убыток по показателю EBITDA до \$4 млн (убыток за 9 мес. 2015 г. составил \$36 млн).

* Сегмент Зарубежные прокатные активы включает дивизион НЛМК США и площадку NLMK Dansteel. В дивизион НЛМК США входят компании NLMK Pennsylvania, Sharon Coating, NLMK Indiana.

Приложение №1. Операционные и финансовые результаты

(1) Продажи по видам продукции

тыс. т	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Чугун	105	84	135	153	222
Слябы	1 145	1 110	1 313	1 351	1 096
Толстолистовой прокат	97	141	121	111	94
Горячекатаный прокат	940	896	990	754	990
Холоднокатаный прокат	527	555	528	435	539
Оцинкованный прокат	264	267	194	218	297
Прокат с полимерными покрытиями	138	119	91	84	111
Трансформаторный прокат	56	64	72	74	69
Динамный прокат	79	73	58	64	67
Сортовая заготовка	193	169	109	117	44
Сортовой прокат	607	401	456	317	521
Метизы	69	65	60	60	73
ИТОГО	4 220	3 943	4 126	3 737	4 123

(2) Продажи по регионам

тыс. т	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Россия	1 714	1 327	1 548	1 413	1 765
Страны ЕС	873	958	819	773	785
Ближний Восток (вкл. Турцию)	321	398	396	336	340
Северная Америка	567	622	603	454	769
Азия и Океания	152	200	155	210	61
Прочие регионы	593	438	605	550	403
ИТОГО	4 220	3 943	4 127	3 737	4 123

(3) Выручка по регионам

Регион	3 кв. 2016		2 кв. 2016		1 кв. 2016	
	\$ млн	доля	\$ млн	доля	\$ млн	доля
Россия	944	42%	720	39%	588	37%
Страны ЕС	354	16%	352	19%	316	20%
Ближний Восток (вкл. Турцию)	148	7%	164	9%	133	8%
Северная Америка	378	17%	360	19%	283	18%
Азия и Океания	79	4%	93	5%	76	5%
Прочие регионы	322	14%	181	10%	182	12%
ИТОГО	2 225	100%	1 869	100%	1 577	100%

(4) Расчет показателя EBITDA

\$ млн	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Операционная прибыль*	556,1	346,1	189,0	202,0	366,2
минус:	-	-	-	-	-
Амортизация	(116,6)	(114,0)	(101,2)	(118,8)	(141,6)
EBITDA	672,7	460,1	290,2	320,8	507,8

*Операционная прибыль до доли в чистых убытках ассоциированных компаний и прочих компаний, учитываемых по методу долевого участия, обесценения, а также списания активов

(5) Расчет свободного денежного потока

\$ млн	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Чистые денежные средства от операционной деятельности	562,3	319,1	421,1	246,0	537,2
Проценты уплаченные	(21,4)	(10,7)	(31,7)	(7,5)	(31,1)
Проценты полученные	8,5	8,9	3,4	19,7	6,7
Авансовые платежи НДС по импортному оборудованию	28,4	-	2,2	2,6	3,7
Капитальные вложения	(103,6)	(159,7)	(120,5)	(149,6)	(145,0)
Свободный денежный поток	474,2	157,6	274,5	111,2	371,5

(6) Производство основных видов продукции

тыс. т	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Сталь, в т.ч.:	4 044	4 227	3 995	3 864	4 079
Стальной сегмент	3 163	3 301	3 202	3 255	3 310
Сегмент Сортовой прокат, в т.ч.:	778	745	634	528	619
НЛМК-Калуга	354	342	301	284	284
Сегмент Зарубежный прокат	103	181	158	81	151
Прокат, в т.ч.:	2 579	2 703	2 474	2 236	2 671
Плоский прокат	2 013	2 134	2 013	1 832	2 045
Сортовой прокат	566	569	461	404	626
Кокс (6% влажности), в т.ч.:	1 072	1 153	1 109	1 004	1 144
НЛМК	657	647	652	655	646
Алтай-Кокс	415	505	457	349	498

(7) Продажи слывов, включая внутригрупповые продажи компаниям Группы НЛМК

тыс. т	3 кв. 2016	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015
Продажи третьим лицам, в т.ч.:	622	444	860	901	667
Экспорт:	427	253	609	703	415
Продажи дочерним и зависимым компаниям	1 015	1 262	768	893	972
поставки на NBH	523	665	453	450	429
ИТОГО	1 637	1 706	1 627	1 793	1 639

(8) Экспорт стальной продукции российских активов Группы третьим лицам

тыс. т	3 кв. 2016	2 кв. 2016	кв/кв	3 кв. 2015	г/г	9М 2016	9М 2015	г/г
Полуфабрикаты	724	503	44%	671	8%	2 078	1 960	6%
Чугун	104	82	27%	220	-53%	320	491	-35%
Слябы	427	253	69%	415	3%	1 288	1 389	-7%
Сортовая заготовка	193	169	14%	36	5,3х	470	80	5,8х
Плоский прокат	591	678	-13%	628	-6%	1 872	1 865	0%
Горячекатаный прокат	313	335	-7%	276	13%	943	867	9%
Холоднокатаный прокат	155	216	-28%	207	-25%	563	608	-7%
Оцинкованный прокат	11	12	-9%	28	-62%	27	47	-44%
Прокат с полимерными покрытиями	3	3	4%	2	89%	6	4	58%
Динамный прокат	64	59	8%	56	14%	171	162	6%
Трансформаторный прокат	45	53	-15%	59	-23%	162	177	-9%
Сортовой прокат	135	97	39%	40	3,4х	314	179	75%
Итого	1 450	1 279	13%	1 339	8%	4 264	4 004	6%



(9) Информация по сегментам

3 кв. 2016 млн долларов	Плоский прокат Россия	Зарубежные прокатные активы	Сортовой прокат Россия	Добыча и переработка сырья	Инвестиции в NBH	Прочие	Итого	Операции и остатки между сегментами	Деконсо- лидация NBH	Консоли- дированные данные
Выручка от внешних покупателей	1 254	398	334	57	277	3	2 323	-	(98)	2 225
Выручка от операций между сегментами	372	-	76	113	11	-	570	(560)	(11)	0
Валовая прибыль / (убыток)	611	82	80	109	12	1	895	(42)	(12)	841
Операционная прибыль / (убыток)	400	56	36	81	(22)	(0)	551	(17)	22	556
Прибыль / (убыток) за вычетом налога на прибыль	282	54	27	59	(24)	(1)	398	(23)	12	387
Активы сегмента, включая гудвилл	7 258	1 055	1 089	1 772	1 494	10	12 678	(1 433)	(1 265)	9 980

¹ Балансовые показатели представлены на 30.09.2016 г.

2 кв. 2016 млн долларов	Плоский прокат Россия	Зарубежные прокатные активы	Сортовой прокат Россия	Добыча и переработка сырья	Инвестиции в NBH	Прочие	Итого	Операции и остатки между сегментами	Деконсо- лидация NBH	Консоли- дированные данные
Выручка от внешних покупателей	992	400	250	38	321	3	2 005	-	(135)	1 869
Выручка от операций между сегментами	400	-	79	107	12	-	598	(586)	(12)	(0)
Валовая прибыль / (убыток)	456	66	85	93	14	1	713	(63)	(14)	637
Операционная прибыль / (убыток)	236	38	43	63	(13)	0	367	(34)	13	346
Прибыль / (убыток) за вычетом налога на прибыль	141	35	38	45	(42)	0	216	(51)	21	187
Активы сегмента, включая гудвилл	7 175	1 082	1 051	1 792	1 471	12	12 584	(1 598)	(1 234)	9 752

¹ Балансовые показатели представлены на 30.06.2016 г.