

**Контакты для СМИ:**

Бабиченко Сергей

+7 (916) 824 6743

babichenko_sy@nlmk.com**Контакты для инвесторов:**

Тахиев Сергей

+7 (495) 915 1575

st@nlmk.com

Пресс-релиз

27 июля 2016 г.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 2 КВАРТАЛ И 6 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА ПО МСФО

Во 2 кв. загрузка сталеплавильных мощностей достигла 100% (94% в 1 кв. 2016). Показатель EBITDA увеличился на 59% кв/кв до \$460 млн, рентабельность достигла 25% (+7 п.п. кв/кв). Соотношение чистый долг / EBITDA составило 0,7.

Ключевые результаты за 2 кв. 2016 г.

- Производство стали увеличилось на 6% кв/кв до 4,2 млн т (+4% г/г) при загрузке сталеплавильных мощностей Группы на уровне 100% (+6 п.п. кв/кв и г/г)
- Продажи составили 4,0 млн т (-5% кв/кв и -1% г/г), доля готовой продукции в общем портфеле продаж увеличилась до 65% (+3 п.п. кв/кв и +1 п.п. г/г)
- Выручка увеличилась до \$1 869 млн (+19% кв/кв и -13% г/г) за счет роста цен на сталь
- Показатель EBITDA увеличился на 59% кв/кв до \$460 млн (-4% г/г)
- Рентабельность EBITDA выросла до 25% (+7 п.п. кв/кв и +3 п.п. г/г)
- Чистая прибыль* выросла до \$185 млн (+225% кв/кв и +15% г/г)
- Инвестиции составили \$160 млн (+33% кв/кв и -13% г/г) на фоне строительства фабрики окомкования на Стойленском ГОКе
- Свободный денежный поток составил \$158 млн (-43% кв/кв и -7% г/г)

Ключевые результаты за 6 мес. 2016 г.

- Продажи Группы выросли на 2% г/г до 8,1 млн т
- Выручка составила \$3 446 млн (-21% г/г) в связи со снижением цен на сталь
- Показатель EBITDA составил \$750 млн (-33% г/г)
- Рентабельность EBITDA снизилась до 22% (-4 п.п. г/г)
- Эффект от реализации программ операционной эффективности: \$37 млн
- Чистый долг составил \$1,16 млрд (+6% к концу 2015 г.)
- Соотношение «Чистый долг/EBITDA» составило 0,7х

* Прибыль за период, относящаяся к акционерам ПАО «НЛМК»



ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

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

Среда, 27 июля 2016 г.

- 10:00 – США (Нью-Йорк)
- 15:00 – Великобритания (Лондон)
- 17:00 – Россия (Москва)

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

Номер для США:

+1212 444 0896 (местный доступ) // 1877 280 2342 (бесплатный звонок)

Номер для Великобритании:

+44(0)20 3364 5381 (местный доступ) // 0800 279 4841 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7495 213 0979 (местный доступ) // 8 800 500 9312 (бесплатный звонок)

Код конференции: 806347

Для подключения к вебкасту пройдите, пожалуйста, по ссылке <http://www.audio-webcast.com/cgi-bin/visitors.ssp?fn=visitor&id=3825>.

*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 2 КВАРТАЛ И 6 МЕСЯЦЕВ 2016 Г¹ ПО МСФО

Ключевые показатели

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Продажи металлопродукции	3 953	4 142	-5%	4 012	-1%	8 095	7 969	2%
Выручка	1 869	1 577	19%	2 140	-13%	3 446	4 356	-21%
ЕБИТДА ²	460	290	59%	479	-4%	750	1 120	-33%
Рентабельность ЕБИТДА	25%	18%	+7 п.п.	22%	+3 п.п.	22%	26%	-4 п.п.
Прибыль за период ³	185	57	3,3x	162	15%	242	482	-50%
Свободный денежный поток ⁴	158	275	-43%	169	-7%	433	514	-16%
Чистый долг ⁵	1 161	967	20%	1 133	3%	1 161	1 133	3%
Чистый долг/ЕБИТДА ⁵	0,74x	0,61x		0,47x		0,74x	0,47x	

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. Показатели за 2 кв. 2015 г. представлены по неаудированной отчетности

² Показатель ЕБИТДА определяется как операционная прибыль, скорректированная на убытки от обесценения инвестиций, основных средств и нематериальных активов (включая гудвилл) и на амортизацию. Расчет показателя ЕБИТДА 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/ЕБИТДА используется значение чистого долга на конец отчетного периода, показателя ЕБИТДА - за последние 12 месяцев.

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«Во втором квартале 2016 г. на фоне роста цен на сырье и пополнения запасов потребителями произошло восстановление цен на металлопродукцию относительно 1-го кв. Несмотря на эффект отложенного признания продаж на растущем рынке (для экспортных операций составляет до двух месяцев с момента отгрузки) выручка компании выросла на 19% до \$1,9 млрд. Большая часть продукции – до 67% - была реализована на локальных рынках Группы: в США, ЕС и России.

Восстановление цен с рекордно низких уровней конца прошлого года позволило увеличить показатель ЕБИТДА на 59% кв/кв до \$460 млн. Рентабельность Группы выросла на 7 п.п. кв/кв до 25%, в том числе рентабельность зарубежных активов компании выросла до 14%, что является максимальным значением за период с 2008 года.

Эффект от реализации программы эффективности составил \$37 млн или 8% от показателя ЕБИТДА.

Уровень инвестиций сохранился на консервативном уровне, во 2 кв. капитальные вложения составили \$160 млн, что на 13% ниже уровня прошлого года. К уровню 1 квартала рост инвестиций составил 33%, что обусловлено активными работами по завершению строительства фабрики окомкования на Стойленском ГОКе. Запуск фабрики намечен на конец 3 кв. 2016 г.

На фоне высокого операционного денежного потока и консервативного уровня инвестиций свободный денежный поток составил \$158 млн.



В связи с выплатой в июне дивидендов в размере \$324 млн, чистый долг на 30 июня 2016 г. увеличился относительно конца 2015 г. на 6% до \$1,16 млрд, соотношение чистого долга и EBITDA составило 0,7х. Долговая нагрузка НЛМК сохраняется на одном из самых низких уровней в отрасли.

Мы продолжили активную работу по оптимизации долгового портфеля – в июне был осуществлен выкуп еврооблигаций, подлежащих погашению в 2018 и 2019 годах, на общую сумму \$571 млн, который был профинансирован новым выпуском 7-летних еврооблигаций на сумму \$700 млн с купоном 4,5% годовых.

На общем годовом собрании акционеров в июне 2016 года были утверждены дивиденды по итогам 4 кв. 2015 г. в размере 2,43 рубля на акцию и по итогам 1 кв. 2016 г. – 1,13 рубля на акцию. Рекомендации по дивидендам за 2 кв. 2016 будут рассмотрены на заседании Совета директоров 12 августа 2016 года».

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

• Обзор рынка

Потребление стали в Китае осталось на уровне прошлого года (-0,1%) благодаря росту активности в строительном и инфраструктурном секторах.

Снижение видимого потребления в США и Европе было обусловлено ослаблением активности в машиностроительном секторе.

В России спрос вырос на 6% г/г, что было связано с восстановлением промышленного производства (в т.ч. вырос выпуск машин и оборудования) и ростом активности трейдинговых и сервисных компаний, пополнявших запасы металлопродукции. Выпуск стали в России составил 17,4 млн т (+1,4% г/г), импорт снизился на 3% г/г.

Уровень запасов металлопродукции сохранялся на низких уровнях у потребителей и сервисных компаний на основных рынках потребления в мире.

• Цены

Цены металлопродукции на мировых рынках продолжили рост относительно предыдущего квартала, продолжив восстановление после падения во второй половине 2015 года до рекордно низких уровней.

Благодаря росту спроса со стороны ключевых потребителей и снижению конкуренции со стороны импорта, цены на рынках Европейского Союза и США во 2 кв. 2016 г. в долларовом эквиваленте выросли на 30-40% кв/кв.

На фоне сезонного восстановления спроса и положительных тенденций на мировом рынке в течение 2 кв. 2016 г. произошло улучшение ценовой конъюнктуры в России. В конце квартала наблюдалось снижение экспортных цен, отражающее рост предложения на мировом рынке за счет роста экспорта из Китая.

• Производство и структура продаж

Показатели 2 кв. 2016 г.

Производство стали Группы во 2 кв. выросло на 6% кв/кв (+4% г/г) до рекордного уровня в 4,23 млн т за счет роста производства стали на всех площадках Группы. Загрузка сталеплавильных мощностей Группы выросла на 6 п.п. кв/кв до 100%.

Общий объем продаж продукции составил 4,0 млн т (-5% кв/кв и -1% г/г). Продажи готового проката сохранились на стабильном уровне 2,58 млн т (0% кв/кв и -1% г/г), в том числе продажи продукции с высокой добавленной стоимостью – 1,28 млн т (+14% кв/кв и +13% г/г). На фоне роста спроса и пополнения запасов потребителями и торговыми компаниями в США и Европе поставки слэбов на зарубежные прокатные активы Группы выросли на 64% кв/кв (+11% г/г) до 1,26 млн т, что составляет более 70% всех продаж слэбов российских активов Группы. Соответственно, продажи



полуфабрикатов третьим лицам снизились до 1,37 млн т (-13% кв/кв и -4% г/г). Также на 37% кв/кв (-22% г/г) снизились продажи товарного чугуна в связи со снижением спроса на данный вид продукции.

Показатели 6 мес. 2016 г.

Производство стали Группы за 6 мес. 2016 г. увеличилось на 4% г/г до 8,22 млн т, загрузка мощностей выросла на 3 п.п. до 97%.

Продажи Группы выросли на 2% г/г до 8,1 млн т за счет роста продаж плоского проката на российском и зарубежных рынках до 4,2 млн т (+10% г/г).

Общие продажи готового проката увеличились на 5% до 5,15 млн т за счет роста поставок на локальные рынки Группы. Продажи полуфабрикатов снизились на 4% г/г до 2,94 млн т на фоне сокращения поставок товарного чугуна и слябов.

- Рынки продаж**

тыс. т	Итого	Рынки продаж				
		РФ	ЕС	Сев. Америка	Ближ. Восток и Турция	Прочие
Группа НЛМК	3 953	1 337	1 137	621	371	487
Поставки дивизионов 3-м лицам:						
Плоский прокат Россия	2 005	977	118	99	372	440
Сортовой прокат Россия	619	360	44		20	195
Зарубежные дочерние и зависимые компании, в т.ч.:						
<i>НЛМК США</i>	522			522		
<i>Европейские прокатные активы (NLMK Dansteel и NBH)</i>	755		703	9	16	26

67% продаж Группы (с учетом продаж NBH) приходится на локальные рынки, где производится готовая продукция – Россию, Европейский Союз, Северную Америку. Существенная доля экспорта приходится на Ближний Восток (включая Турцию) и Юго-Восточную Азию.

- Программы повышения операционной эффективности**

В 2016 г. продолжается реализация программ повышения операционной эффективности. За счет более 2 тыс. оптимизационных проектов, реализуемых во всех дивизионах Группы, эффект экономии за 6 мес. 2016 г. составил \$37 млн (по сравнению с базой затрат 2015 г.).

- Управление долговым портфелем**

В течение 2 кв. продолжилась оптимизация долгового портфеля. В июне была объявлена оферта на выкуп находящихся в обращении еврооблигаций (7-летние бумаги с купоном 4,95% на сумму \$500 млн со сроком погашения в 2019 г. и 5-летние бумаги с купоном 4,45% на сумму \$800 млн со сроком погашения в 2018 г.). По итогам оферты инвесторами было предъявлено к выкупу ценных бумаг на сумму \$571 млн. Финансирование выкупа было осуществлено за счет нового выпуска 7-летних еврооблигаций на сумму \$700 млн с купоном 4,5% и погашением в июне 2023 г.

Эти операции позволили увеличить средний срок погашения долгового портфеля компании с 2,6 лет до 3,3 лет и оптимизировать график погашения обязательств на ближайшие годы.



Чистый долг на конец 2 кв. 2016 г. составил \$1,16 млрд (+6% к началу 2016 г.), рост связан с выплатой дивидендов за предыдущие периоды. Показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» на конец 2 кв. 2016 г. составил 0,7х.

Общий финансовый долг Группы на конец 2 кв. составил \$2 797 млн (+5% кв/кв), из которых 22% - краткосрочные обязательства, представленные рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями на финансирование оборотного капитала. Рост общего долга связан с превышением объема размещения нового выпуска еврооблигаций (\$700 млн) над суммой выкупа еврооблигаций предыдущих выпусков (\$571 млн).

Финансовые гарантии по обязательствам NBH составили \$281 млн (+1% кв/кв).

Процентные платежи за 2 кв. 2016 г. составили \$21 млн или 5% показателя ЕБИТДА.

- **Инвестиции**

Инвестиции Группы за 2 кв. 2016 г. составили \$160 млн (+33% кв/кв), в том числе инвестиции в поддержание мощностей - \$81 млн. Рост капитальных вложений относительно 1 кв. 2016 г. был связан с активной фазой реализации ключевых инвестиционных проектов Стратегии 2017.

Значительная часть инвестиций (около 44%) была направлена на развитие Стойленского ГОК. По состоянию на конец 2 кв. 2016 г. в рамках проекта строительства фабрики окомкования поставлено все технологическое оборудование, производятся строительно-монтажные работы. Запуск фабрики планируется в конце 3 кв. 2016 г.

- **Дивиденды**

В июне 2016 г. на годовом общем собрании акционеров были утверждены дивиденды за 4 кв. 2015 г. в размере 2,43 рубля на акцию и по итогам 1 кв. 2016 г. – 1,13 рубля на акцию.

В течение 2 кв. 2016 г. отток денежных средств на выплату дивидендов составил \$324 млн.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Показатели 2 кв. 2016 г.

Выручка за 2 кв. 2016 г. увеличилась на 19% кв/кв до \$1 869 млн (-13% г/г) в связи с ростом цен реализации и увеличением продаж готовой продукции с высокой добавленной стоимостью на 14% кв/кв. Снижение выручки относительно 2 кв. 2015 г. было связано с более низким уровнем цен 2016 г.

Выручка от продаж готовой продукции составила 69% от общей выручки (+4 п.п. кв/кв и +3 п.п. г/г), в том числе на продажи продукции с высокой добавленной стоимостью (32% от объемов продаж) пришлось 41% выручки (+3 п.п. кв/кв и +4 п.п. г/г).

Доля выручки от продаж в России увеличилась до 39% (+2 п.п. кв/кв, -2 п.п. г/г), доля Северной Америки выросла до 19% (+1 п.п. кв/кв и +3 п.п. г/г). Доля выручки от продаж на рынок Европейского Союза составила 19% (-1 п.п. кв/кв и -5 п.п. г/г), в страны Ближнего Востока и Турцию - 9% (+1 п.п. кв/кв и -1 п.п. г/г). При этом с учетом продаж зависимых компаний NBH, доля локальных рынков в общей выручке выросла на 6 п.п. до 67%.

Показатели 6 мес. 2016 г.

Выручка за 6 мес. 2016 г. снизилась на 21% г/г до \$3 446 млн в связи со снижением средних цен реализации, которые были частично компенсированы ростом объемов продаж на 2% г/г.

Доля выручки от продаж на российский рынок сохранилась на стабильном г/г уровне 38%, доля выручки от продаж в Европейский Союз составила 19% (-1 п.п. г/г), в США – 19% (+2 п.п. г/г). Экспорт



в прочие регионы составил 24% (-1 п.п. г/г), включая рынок Ближнего Востока и Турции - 9% (без изменений г/г).

- **Операционная прибыль**

Показатели 2 кв. 2016 г.

Операционная прибыль* во 2 кв. 2016 г. выросла на 83% кв/кв до \$346 млн (+8% г/г) благодаря расширению спрэдов между ценами на сырье и готовую продукцию, а также эффекту программ повышения операционной эффективности.

Рост административных и общехозяйственных расходов до \$96 млн (+76% кв/кв и +25% г/г) был связан с укреплением обменного курса рубля, а также с дополнительными выплатами персоналу по итогам 2015 г.

Увеличение коммерческих расходов на 25% кв/кв (-18% г/г) связано с ростом объемов экспортных операций (+7% кв/кв), а также с укреплением обменного курса рубля.

Показатели 6 мес. 2016 г.

Операционная прибыль* за 6 мес. 2016 г. снизилась на 35% г/г до \$535 млн из-за сужения спрэдов между ценами на сырье и продукцию, что было частично компенсировано эффектом от реализации оптимизационных программ и ростом объемов продаж на 2% г/г.

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

- **Чистая прибыль***

Чистая прибыль за 2 кв. 2016 г. составила \$185 млн, что в 3,3 раза превышает уровень 1 кв. 2016 г. (+15% г/г), рост связан с повышением прибыльности основной деятельности.

Чистая прибыль за 6 мес. 2016 г. составила \$242 млн (-50% г/г), снижение обусловлено сокращением прибыли от основной деятельности.

* Прибыль за период, относящаяся к основным акционерам

- **Свободный денежный поток**

Показатели 2 кв. 2016 г.

Свободный денежный поток за 2 кв. 2016 г. сократился до \$158 млн (-43% кв/кв и -7% г/г), что было связано со снижением операционного денежного потока на 24% кв/кв (-16% г/г) и ростом инвестиций на 33% кв/кв.

Операционный поток снизился кв/кв за счет высокой базы: снижение оборотного капитала в 1 кв. составило \$164 млн. Во 2 кв. оборотный капитал вырос на \$61 млн на фоне нормализации уровня запасов слябов зарубежных прокатных активов и роста стоимости запасов из-за увеличения объемов производства и повышения цен на сырье.

Показатели 6 мес. 2016 г.

Свободный денежный поток за 6 мес. 2016 г. составил \$432 млн (-16% г/г) в связи с сокращением операционных поступлений из-за снижения прибыли от текущих операций.



Плоский прокат Россия*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Продажи металлопродукции, в т.ч.:	3 251	3 242	0%	3 132	4%	6 493	6 341	2%
внешним покупателям	1 989	2 458	-19%	1 993	0%	4 448	4 376	2%
полуфабрикаты на NVH	665	453	47%	743	-10%	1 119	1 209	-7%
сегментам Группы	596	330	81%	396	50%	926	756	23%
Выручка, в т.ч.:	1 392	1 137	22%	1 610	-14%	2 529	3 221	-21%
от внешних покупателей	992	928	7%	1 201	-17%	1 920	2 471	-22%
от операций между сегментами	400	210	91%	409	-2%	610	750	-19%
ЕБИТДА	309	233	33%	366	-16%	542	906	-40%
Рентабельность ЕБИТДА	22%	20%	+2 п.п.	23%	-1 п.п.	21%	28%	-7 п.п.

Показатели 2 кв. 2016 г.

Общий объем продаж металлопродукции сегмента сохранился на уровне 3,25 млн т (без изменений кв/кв и +4% г/г) при росте поставок продукции с высокой добавленной стоимостью и снижении продаж полуфабрикатов.

На фоне роста поставок слябов на дочерние (+90% кв/кв и +50% г/г) и зависимые (+47% кв/кв и -10% г/г) компании продажи продукции сторонним потребителям снизились на 19% кв/кв до 1,99 млн т.

Рост цен реализации стал основным фактором увеличения общей выручки сегмента до \$1,39 млрд (+22% кв/кв и -14% г/г). Выручка от продаж продукции сторонним потребителям увеличилась на 7% кв/кв (-17% г/г) до \$992 млн под влиянием ценового фактора. Увеличение выручки от межсегментных операций на 91% кв/кв связано с увеличением объемов внутригрупповых поставок и ростом цен на слябы.

Показатель ЕБИТДА сегмента увеличился на 33% кв/кв до \$309 млн (-16% г/г) из-за расширения спрэдов между ценами на сырье и готовую продукцию, а также благодаря эффекту программ повышения операционной эффективности. Рентабельность сегмента во 2 кв. 2016 г. увеличилась до 22% (+2 п.п. кв/кв и -1 п.п. г/г).

Показатели 6 мес. 2016 г.

Общие продажи сегмента выросли на 2% г/г до 6,49 млн т, в том числе поставки сторонним покупателям увеличились на 2% г/г до 4,45 млн т. Рост показателей реализации был связан с увеличением продаж готовой продукции, компенсировавший снижение продаж товарного чугуна и слябов.

Общая выручка сегмента составила \$2,53 млрд (-21% г/г), в том числе выручка от продаж сторонним потребителям - \$1,92 млрд (-22% г/г). Сокращение выручки было обусловлено более низкими ценовыми уровнями 2016 г.

Показатель ЕБИТДА сегмента снизился на 40% г/г до \$542 млн, что связано с сокращением спрэдов между ценами на готовую продукцию и сырье, которое было частично компенсировано ростом объемов продаж и структурной экономией за счет реализации программ повышения операционной эффективности. Рентабельность сегмента за отчетный период составила 21% (-7 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	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Продажи металлопродукции	635	625	2%	675	-6%	1 260	1 243	1%
Выручка, в т.ч.:	329	189	74%	361	-9%	519	635	-18%
от внешних покупателей	250	165	51%	267	-6%	415	498	-17%
от операций между сегментами	79	24	3,3x	95	-16%	104	137	-25%
ЕБИТДА	55	(5)	12,2x	7	7,4x	51	39	30%
Рентабельность ЕБИТДА	17%	-2%	+19 п.п.	2%	+15 п.п.	10%	6%	+4 п.п.

Показатели 2 кв. 2016 г.

Продажи сегмента составили 0,64 млн т (+2% кв/кв и -6% г/г).

Общая выручка сегмента выросла на 74% кв/кв до \$329 млн (-9% г/г) под влиянием роста цен и объемов (+2% кв/кв) реализации сортовой продукции. Значительный рост выручки от межсегментных операций связан с сезонным увеличением продаж от ломозаготовительной деятельности.

Расширение спрэдов по сортовому прокату на российском рынке обусловило получение положительной ЕБИТДА \$55 млн (против убытка за 1 кв. 2016 г. в \$5 млн), рентабельность ЕБИТДА достигла 17% (+19 п.п. кв/кв и +15 п.п. г/г).

Показатели 6 мес. 2016 г.

Продажи металлопродукции стабилизировались на уровне 1,26 млн т.

Общая выручка сегмента за отчетный период снизилась на 18% г/г до \$519 млн за счет более низких ценовых уровней 2016 года.

Показатель ЕБИТДА увеличился до \$51 млн (+30% г/г) благодаря росту объемов (+1% кв/кв) и расширению спрэдов между ценами на сортовую продукцию и лом, а также экономии от реализации оптимизационных программ. Рентабельность ЕБИТДА составила 10% (+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	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Продажи концентрата и аглоруды, в т.ч.:	3 989	4 303	-7%	4 320	-8%	8 291	8 178	1%
на Липецкую площадку	3 010	3 258	-8%	3 014	0%	6 267	5 893	6%
Выручка, в т.ч.:	145	107	36%	166	-12%	253	301	-16%
от внешних покупателей	38	25	54%	56	-31%	63	102	-38%
от операций между сегментами	107	82	30%	110	-3%	189	199	-5%
ЕБИТДА	74	58	27%	74	0%	132	138	-4%
Рентабельность ЕБИТДА	51%	54%	-3 п.п.	45%	+6 п.п.	52%	46%	+6 п.п.

Показатели 2 кв. 2016 г.

Продажи железорудного сырья составили 3,99 млн т (-7% кв/кв и -8% г/г), что связано с оптимизацией уровня запасов на Липецкой площадке и сокращением продаж прочим российским потребителям, частично нивелированного ростом экспортных поставок.

Общая выручка сегмента увеличилась на 36% кв/кв в связи с повышением цен на железорудное сырье. Снижение выручки на 12% г/г связано с ценовым фактором и снижением объемов продаж на 8% г/г.

ЕБИТДА сегмента выросла до \$74 млн (+27% кв/кв и без изменений г/г) на фоне роста выручки. В связи с увеличением доли экспортных операций с более низкой прибыльностью и укреплением обменного курса рубля рентабельность ЕБИТДА составила 51% (-3 п.п. кв/кв и +6 п.п. г/г).

Показатели 6 мес. 2016 г.

Продажи концентрата и аглоруды увеличились до 8,3 млн т (+1% г/г), в том числе на Липецкую площадку 6,27 млн т (+6% г/г), что связано с реализацией программ операционной эффективности и модернизацией обогатительного оборудования.

Снижение средних цен на железорудное сырье стало основным фактором сокращения общей выручки сегмента на 16% г/г до \$253 млн.

ЕБИТДА за 6 мес. 2016 г. составила \$132 млн (-4% г/г), рост объемов продаж, контроль производственных затрат и экономия от реализации оптимизационных программ частично компенсировали влияние снижения цен на продукцию. Рентабельность ЕБИТДА составила 52% против 46% за 6 мес. 2015 г.

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



Зарубежные прокатные активы*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Продажи металлопродукции	663	590	12%	601	10%	1 253	1 140	10%
Выручка, в т.ч.:	400	317	26%	382	5%	717	802	-11%
от внешних покупателей	400	317	26%	382	5%	717	802	-11%
от операций между сегментами	-	-	0%	-	0%	-	-	0%
ЕБИТДА	56	11	5,3х	(42)	1,3х	67	(55)	1,2х
Рентабельность ЕБИТДА	14%	3%	+11 п.п.	-11%	+25 п.п.	9%	-7%	+16 п.п.

Показатели 2 кв. 2016 г.

Продажи сегмента выросли до 0,66 млн т (+12% кв/кв и +10% г/г) на фоне роста спроса, пополнения запасов трейдерами и сервисными компаниями, а также импортных ограничений на европейском и американском рынках.

Выручка сегмента выросла на 26% до \$400 млн (+5% г/г), что связано с ростом продаж и восстановлением цен на металлопродукцию.

В связи с ростом объемов реализации и расширением спрэдов между ценами на готовую продукцию и слябы, показатель ЕБИТДА сегмента составил \$56 млн (против \$11 млн в 1 кв. 2016 г. и убытка в \$42 млн во 2 кв. 2015 г.). Рентабельность ЕБИТДА сегмента составила 14%.

Показатели 6 мес. 2016 г.

Продажи сегмента за отчетный период увеличились на 10% до 1,25 млн т благодаря улучшению спроса на сталь со стороны ключевых секторов на европейском и американском рынках.

Выручка сегмента снизилась на 11% г/г до \$717 млн за счет снижения цен реализации металлопродукции, которое было частично компенсировано ростом объемов реализации на 10% г/г.

Благодаря расширению спрэдов и росту продаж показатель ЕБИТДА за 6 мес. 2016 г. составил \$67 млн (против убытка в \$55 млн за 6 мес. 2015 г.), рентабельность ЕБИТДА составила 9%.

Результаты ассоциированной компании (NBH)

Благодаря росту спроса на европейском рынке на сталь локальных производителей и пополнению запасов торговыми компаниями, продажи металлопродукции NBH увеличились на 16% кв/кв до 0,61 млн т (+5% г/г).

Под влиянием роста объемов поставок и повышения цен на готовую продукцию на европейском рынке выручка NBH увеличилась на 18% г/г до \$333 млн.

Во 2 кв. 2016 г. была получена прибыль по показателю ЕБИТДА в размере \$6 млн (против убытка \$7 млн за 1 кв. 2016 и убытка \$3 млн за 2 кв. 2015 г.) за счет роста объемов реализации и расширения спрэдов между ценами на готовую продукцию и слябы.

Улучшение рыночной ситуации в Европе обусловило рост продаж металлопродукции NBH за 6 мес. 2016 г. на 5% г/г до 1,14 млн т. Убыток по показателю ЕБИТДА составил \$1 млн, против \$18 млн годом ранее.

* 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	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Чугун	94	150	187	222	120
Слябы	1 110	1 313	1 351	1 096	1 235
Толстолистовой прокат	141	121	111	94	121
Горячекатаный прокат	896	990	754	990	908
Холоднокатаный прокат	555	528	435	539	494
Оцинкованный прокат	267	194	218	297	225
Прокат с полимерными покрытиями	119	91	84	111	91
Трансформаторный прокат	64	72	74	69	71
Динамный прокат	73	58	64	67	71
Сортовая заготовка	169	109	117	44	72
Сортовой прокат	401	456	317	521	539
Метизы	65	60	60	73	64
ИТОГО	3 953	4 142	3 771	4 123	4 012

(2) Продажи по регионам

тыс. т	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Россия	1 337	1 564	1 446	1 765	1 545
Страны ЕС	1 137	974	773	785	1 122
Ближний Восток (вкл. Турцию)	371	361	336	340	404
Северная Америка	621	603	454	769	617
Азия и Океания	159	155	210	61	23
Прочие регионы	327	485	551	403	302
ИТОГО	3 953	4 142	3 771	4 123	4 012

(3) Выручка по регионам

Регион	2 кв. 2016		1 кв. 2016		4 кв. 2015	
	\$ млн	доля	\$ млн	доля	\$ млн	доля
Россия	724	39%	588	37%	606	37%
Страны ЕС	352	19%	316	20%	370	23%
Ближний Восток (вкл. Турцию)	164	9%	133	8%	139	8%
Северная Америка	360	19%	283	18%	236	14%
Азия и Океания	93	5%	76	5%	93	6%
Прочие регионы	177	9%	182	12%	193	12%
ИТОГО	1 869	100%	1 577	100%	1 637	100%



(4) Расчет показателя EBITDA

\$ млн	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Операционная прибыль*	346,1	189,0	202,0	366,2	319,0
минус:	-	-	-	-	-
Амортизация	(114,0)	(101,2)	(118,8)	(141,6)	(159,8)
EBITDA	460,1	290,2	320,8	507,8	478,8

*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	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Чистые денежные средства от операционной деятельности	319,1	421,1	246,0	537,2	379,0
Проценты уплаченные	(10,7)	(31,7)	(7,5)	(31,1)	(6,3)
Проценты полученные	8,9	3,4	19,7	6,7	10,5
Авансовые платежи НДС по импортному оборудованию	-	2,2	2,6	3,7	(30,1)
Капитальные вложения	(159,7)	(120,5)	(149,6)	(145,0)	(184,5)
Свободный денежный поток	157,6	274,5	111,2	371,5	168,6

(6) Производство основных видов продукции

тыс. т	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Сталь, в т.ч.:	4 227	3 995	3 864	4 079	4 049
Стальной сегмент	3 301	3 202	3 255	3 310	3 227
Сегмент Сортовой прокат, в т.ч.:	745	634	528	619	691
НЛМК-Калуга	342	301	284	284	263
Сегмент Зарубежный прокат	181	158	81	151	131
Прокат, в т.ч.:	2 703	2 474	2 236	2 671	2 527
Плоский прокат	2 134	2 013	1 832	2 045	2 000
Сортовой прокат	569	461	404	626	526
Кокс (6% влажности), в т.ч.:	650	654	657	648	640
НЛМК	647	652	655	646	639
Алтай-Кокс	3	2	3	2	2

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

тыс. т	2 кв. 2016	1 кв. 2016	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015
Продажи третьим лицам, в т.ч.:	444	860	901	667	492
Экспорт:	253	609	703	415	262
Продажи дочерним и зависимым компаниям	1 262	768	893	972	1 139
поставки на NVH	665	453	450	429	743
ИТОГО	1 706	1 627	1 793	1 639	1 631



(8) Экспорт стальной продукции российских активов Группы третьим лицам

тыс. т	2 кв. 2016	1 кв. 2016	кв/кв	2 кв. 2015	г/г	6М 2016	6М 2015	г/г
Полуфабрикаты	503	851	-41%	426	18%	1 354	1 289	5%
Чугун	82	133	-38%	119	-31%	215	271	-20%
Слябы	253	609	-59%	262	-4%	861	974	-12%
Сортовая заготовка	169	109	55%	44	3,8x	278	44	6,3x
Плоский прокат	678	603	13%	655	3%	1 281	1 237	3%
Горячекатаный прокат	335	296	13%	292	15%	630	591	7%
Холоднокатаный прокат	216	192	12%	225	-4%	408	401	2%
Оцинкованный прокат	12	4	2,9x	12	-5%	16	19	-17%
Прокат с полимерными покрытиями	3	1	5,5x	1	2,8x	3	2	38%
Динамный прокат	59	47	27%	62	-4%	106	105	1%
Трансформаторный прокат	54	63	-15%	62	-14%	117	118	-1%
Сортовой прокат	107	66	61%	43	2,5x	174	139	25%
Итого	1 289	1 520	-15%	1 124	15%	2 809	2 665	5%



(9) Информация по сегментам

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.

1 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	928	317	165	25	274	1	1 710	-	(133)	1 577
Выручка от операций между сегментами	210	-	24	82	8	-	324	(316)	(8)	(0)
Валовая прибыль / (убыток)	336	17	13	63	19	0	448	(20)	(19)	410
Операционная прибыль / (убыток)	169	(7)	(15)	49	(25)	0	171	(7)	25	189
Прибыль / (убыток) за вычетом налога на прибыль	82	(16)	(8)	36	(32)	0	62	(21)	16	56
Активы сегмента, включая гудвилл	7 730	1 001	956	1 564	1 460	12	12 724	(2 016)	(1 345)	9 363

¹ Балансовые показатели представлены на 31.03.2016 г.