

НЛМК



21 мая 2015 г

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 КВАРТАЛ 2015 ГОДА

Ключевые результаты

- Загрузка сталеплавильных мощностей Группы в 1 кв. 2015 г. составила 96%
- Продажи выросли на 3% кв/кв до 4 млн т за счет роста экспортных поставок
- Выручка в 1 кв. 2015 г составила \$2 216 млн (-5% кв/кв и -16% г/г)
- Показатель EBITDA составил \$638 млн (+2% кв/кв, +36% г/г)
- Рентабельность EBITDA увеличилась до 29% (+2 п.п. кв/кв, +11 п.п. г/г)
- Инвестиции снизились на 5% кв/кв до \$116 млн
- Свободный денежный поток составил \$319 млн (-16% кв/кв и +18% г/г)
- Чистый долг снизился до \$1 247 млн (-22% кв/кв, -46% г/г)
- Соотношение «Чистый долг/EBITDA» составило 0,49х (0,67х в конце 2014 г.)
- Чистая прибыль увеличилась до \$321 млн (+39% кв/кв, +85% г/г).

Прогноз

Во 2 кв. 2015 г. ожидается рост продаж, в том числе за счет сезонного повышения активности на российском рынке. Вместе с тем, дальнейшее сужение спредов между ценами на металлопродукцию и ценами на сырье окажет давление на финансовые результаты.

Управление по связям с инвесторами:

Сергей Тахиев

+7 (985) 760 55 74

tahiev_sa@nlmk.com

Управление по связям с общественностью:

Сергей Бабиченко

+7 (916) 824 6743

babichenko_sy@nlmk.com

ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

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

Четверг, 21 мая 2015 г.

- 10:00 – США
- 15:00 – Великобритания
- 17:00 – Россия

Для того чтобы присоединиться к телефонной конференции, пожалуйста, наберите:

Номер для США:

+1646 254 3375 (местный доступ) // +1855 217 7942 (бесплатный звонок)

Номер для Великобритании:

+44(0)20 3427 1928 (местный доступ) // 0800 279 4843 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7499 922 3967 (местный доступ) // 8 800 500 9316 (бесплатный звонок)

Код конференции: 7981806

*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 1 КВАРТАЛ 2015 Г¹**Ключевые показатели**

тыс. т/млн долларов	1 квартал 2015	4 квартал 2014	Изменение кв/кв, %	1 квартал 2014	Изменение г/г, %
Объем продаж металлопродукции	3 957	3 846	+3%	3 865	+2%
Выручка	2 216	2 343	-5%	2 638	-16%
EBITDA ²	638	627	+2%	468	+36%
Рентабельность EBITDA (%)	29%	27%	+2 п.п.	18%	+11 п.п.
Чистая прибыль ³	321	232	+39%	174	+85%
Свободный денежный поток ⁴	319	381	-16%	271	+18%
Чистый долг ⁵	1 247	1 590	-22%	2 301	-46%
Чистый долг/EBITDA ⁵	0,49x	0,67x		1,39x	

Примечания:

¹ Консолидированные финансовые данные подготовлены в соответствии с ОПБУ США (US GAAP). 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, скорректированная на убытки от обесценения инвестиций, основных средств и нематериальных активов (включая гудвилл) и на амортизацию. Расчет показателя EBITDA представлен в Приложении.

³ Чистая прибыль, относящаяся к акционерам ОАО «НЛМК».

⁴ Свободный денежный поток определяется как чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных расходов) за вычетом капитальных вложений.

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.

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«В 1 квартале 2015 года спрос на стальную продукцию на основных зарубежных рынках сбыта оставался относительно стабильным. В России под влиянием сезонного фактора и высокого уровня запасов у трейдинговых компаний наблюдалось снижение потребления стальной продукции.

На внешних рынках под влиянием существенного снижения цен на сталь и прокат произошло сужение спредов между ценами на металлопродукцию и ценами на сырье относительно предыдущего квартала. На российском рынке под влиянием девальвации рубля, сезонного ослабления спроса и роста цен на сырье также произошло сужение спредов в долларовом эквиваленте.

Группа НЛМК сохранила высокую загрузку основных сталеплавильных мощностей. Продажи выросли на 3% кв/кв до 4 млн т, главным образом, за счет переориентации части продаж продукции на экспортные рынки - внешние продажи в общем портфеле выросли до 64% с 59% кварталом ранее.

Рост экспортных поставок на фоне снижения среднеквартального курса рубля на 31% кв/кв и эффект от реализации программ эффективности компенсировали фактор сужения спредов, благодаря чему показатель EBITDA составил \$638 млн (+2% кв/кв), рентабельность EBITDA увеличилась до 29%.

Высокий уровень операционной прибыли и дальнейшее сокращение инвестиций позволили НЛМК снизить долговую нагрузку. Соотношение чистого долга и EBITDA на 31 марта 2015 года составило 0,5х, что является одним из самых низких показателей по отрасли.

Значительный запас ликвидности, низкий долг и стабильный свободный денежный поток позволили увеличить финансовую гибкость компании в части дивидендных выплат. В апреле Совет директоров утвердил новую дивидендную политику, предусматривающую квартальные дивидендные платежи, и рекомендовал объявить дивиденды за 2014 г. и 1 кв. 2015 г. в размере 2,44 руб. и 1,64 руб. на акцию, соответственно».

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

В 1 квартале наблюдалась разнонаправленная динамика спроса на металлопродукцию в зависимости от региона. В Китае и России спрос снижался под влиянием ослабления потребления в ряде отраслей. В США на видимое потребление стали оказывал давление высокий уровень запасов металлопродукции, сформированных во второй половине 2014 года. В Европе продолжалось постепенное восстановление спроса на сталь благодаря росту промышленного производства, в том числе, автомобилестроения.

Цены на металлопродукцию на мировом рынке в 1 квартале снижались на фоне падения цен на сырье - цены на железорудное сырье в течение квартала снизились на 29%, на коксующийся уголь – на 12%. Под влиянием сезонно невысокого спроса на сталь происходило сужение спреда между ценами на сталь и сырье по сравнению с предыдущим кварталом.

На российском рынке цены в долларовом эквиваленте снизились к предыдущему периоду. Тем не менее, в рублевом эквиваленте в течение квартала продолжался рост цен благодаря дисконту внутренних цен к экспортному паритету, образовавшемуся в результате резкого обесценения рубля в 4 квартале 2014 года, и резкому сокращению импорта.

- **Производство и структура продаж**

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы составила 96% (-2 п.п. кв/кв и +2 п.п. г/г), в том числе по Липецкой площадке - 100%.

Производство стали Группы НЛМК в 1 кв. 2015 г. снизилось на 6% кв/кв и 1% г/г до 3,87 млн т, что связано с проведением плановых ремонтов в доменном и конвертерном производстве Липецкой площадки и ремонтов электросталеплавильного оборудования НЛМК США в период сезонного снижения спроса. Данный фактор был частично компенсирован ростом производства активов сегмента Сортовой прокат.

Продажи Группы выросли на 3% кв/кв (+2% г/г) до 4 млн т с увеличением экспортных продаж сторонним потребителям.

- **Рынки продаж**

Продажи Группы НЛМК на внешних рынках в 1 кв. 2015 г. увеличились на 13% кв/кв (+10% г/г) и составили 2,55 млн т, что соответствует 64% общих продаж компании (+5 п.п. кв/кв и +4 п.п. г/г). Рост был достигнут благодаря увеличению спроса на полуфабрикаты на внешних рынках и использованию запасов слябов, созданных на зарубежных активах Группы НЛМК в конце 2014 г.

Основные продажи металлопродукции осуществлялись на рынки стран Европы, Северной и Южной Америки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

На фоне сезонного ослабления спроса в России продажи на внутренний рынок снизились на 11% кв/кв до 1,4 млн т в основном за счет сокращения поставок Липецкой площадки.

- **Цены**

Средние цены на базовые марки плоского и сортового проката в России снизились в долларовом эквиваленте на 10-13% кв/кв. Экспортные цены российских компаний Группы на слябы и базовые марки плоского проката снизились в среднем на 15-20% кв/кв в соответствии с динамикой цен на мировом рынке, что, главным образом, объясняется значительным падением цен на металлургическое сырье.

В Европе цены в долларовом эквиваленте снизились на 6-11% кв/кв, в основном из-за ослабления курса евро к доллару США. В США цены снизились на 9-11% кв/кв из-за давления со стороны высоких объемов импорта, снижения цен на лом и сезонно невысокого спроса.

- **Программа повышения операционной эффективности**

В 2015 г. продолжается реализация комплекса программ повышения операционной эффективности во всех дивизионах Группы НЛМК. Эффект реализации соответствующих программ Компания планирует представить в рамках раскрытия финансовых результатов за 6 месяцев 2015 г.

- **Управление долговым портфелем**

Благодаря положительному свободному денежному потоку чистый долг Группы НЛМК в течение 1 кв. 2015 г. снизился на 22% кв/кв (-46% г/г) до \$1,25 млрд.

Показатель «Чистый долг/EBITDA» на конец 1 кв. 2015 г. составил 0,49х.

Чистое погашение финансового долга за 1 кв. 2015 г. составило \$95 млн. Выплаты долга в 1 кв. включали погашение рублевых облигаций на сумму 5 млрд руб. (\$80 млн) и текущие платежи по кредитам под финансирование капитальных вложений.

Общий финансовый долг Группы НЛМК за 1 кв. 2015 г. снизился до \$2,56 млрд (-7% кв/кв и -34% г/г), из которых 26% составляют краткосрочные обязательства, представленные в основном рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями под финансирование оборотного капитала.

- **Инвестиции**

В 1 кв. 2015 г. инвестиции снизились до \$116 млн (-5% кв/кв и -12% г/г), в том числе инвестиции в поддержание составили \$23 млн. Снижение связано в основном со снижением курса рубля относительно доллара США.

Основная доля инвестиций (59%) была направлена на развитие Стойленского ГОК. По состоянию на конец 1 кв. 2015 г. в рамках проекта строительства фабрики окомкования поставлено примерно 50% технологического оборудования и произведено 25% строительно-монтажных работ. Пуск фабрики планируется в середине 2016 г.

- **События после отчетной даты**

24 апреля 2015 года прошло заседание Совета директоров ОАО «НЛМК», на котором была утверждена новая дивидендная политика, в соответствии с которой предлагается выплачивать дивиденды на ежеквартальной основе в следующем порядке:

- Если соотношение «Чистый долг / EBITDA» меньше или равно 1,0: уровень дивидендных выплат находится в диапазоне, границами которого являются 50% чистой прибыли и 50% свободного денежного потока, рассчитываемых по консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с ОПБУ США.
- Если соотношение «Чистый долг / EBITDA» выше 1,0: уровень дивидендных выплат находится в диапазоне, границами которого являются 30% чистой прибыли и 30% свободного денежного потока, рассчитываемых по консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с ОПБУ США.

Также было принято решение рекомендовать акционерам утвердить на годовом общем собрании, которое состоится 5 июня, дивиденды по итогам 2014 года в размере 2,44 рубля на акцию (с учетом выплаченных по итогам 1 полугодия 2014 года дивидендов в размере 0,88 рубля на акцию) и утвердить дивиденды по итогам 1 кв. 2015 г. в размере 1,64 рубля на акцию.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Выручка за 1 кв. 2015 г. снизилась на 5% кв/кв (-16% г/г) до \$2 216 млн в связи со снижением средних цен реализации, в том числе в связи с девальвацией российского рубля: средний курс за 1 кв. 2015 г. составил 62,2 руб/доллар США, за 4 кв. 2014 г. – 47,4 руб/доллар США. Ценовой фактор был частично компенсирован ростом объемов продаж на 3% кв/кв.

Устойчивый спрос на продукцию первых переделов обусловил рост доли полуфабрикатов в выручке НЛМК до 33% (+4 п.п. кв/кв). Снижение доли продукции конечных переделов в основном связано с сезонно низким спросом на российском рынке.

Сезонный фактор и ослабление российского рубля определили снижение доли выручки от продаж на внутреннем рынке до 33% (-6 п.п. кв/кв). Доля выручки от продаж на рынке Северной Америки выросла до 18% (+3 п.п. кв/кв), доля выручки от продаж в Европе составила 21% (-2 п.п. кв/кв), на рынки Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока (включая Турцию) пришлось по 8% выручки.

- **Операционная прибыль**

Операционная прибыль в 1 кв. 2015 г. увеличилась на 43% кв/кв (+86% г/г) до \$499 млн. Рост операционной прибыли объясняется следующими факторами:

- ростом объемов продаж на 3% кв/кв;
- реализацией программ повышения операционной эффективности;
- снижением спреда между ценами на готовую продукцию и сырье;
- низкой базой 4 кв. 2014 г., когда был начислен неденежный убыток от обесценения вложений в компании сегмента Сортовой прокат в сумме \$114 млн.;
- снижением общехозяйственных и коммерческих расходов (см. ниже).

Себестоимость производства слябов на Липецкой площадке в 1 кв. 2015 г. снизилась на 12% кв/кв (-36% г/г) до \$197/т под влиянием реализации программы повышения операционной эффективности и ослабления среднеквартального курса российского рубля.

Общехозяйственные и административные расходы в 1 кв. 2015 г. снизились на 26% кв/кв, что связано с высокой базой 4 кв. 2014 г., когда были начислены резервы по выплате годовой премии и по сомнительной дебиторской задолженности, а также снижением обменного курса рубля. Коммерческие расходы сократились 14% кв/кв до \$183 млн под влиянием изменения обменных курсов.

- **Чистая прибыль**

Чистая прибыль за 1 кв. 2015 г. увеличилась на 39% кв/кв (на 85% г/г) до \$321 млн, что в значительной степени обусловлено низкой базой 4 кв. 2014 г., когда был начислен «неденежный» убыток от обесценения финансовых вложений на общую сумму \$356 млн.

- **Денежный поток**

Чистый операционный денежный поток в 1 кв. 2015 г. составил \$434 млн (-14% кв/кв и +8% г/г). Рост оборотного капитала в течение 1 кв. на \$56 млн произошел под влиянием увеличения дебиторской задолженности с ростом объемов продаж, а также роста доли экспортных операций с более длительным периодом оплаты, что компенсировало снижение запасов слябов, созданных в зарубежных активах Группы НЛМК во 2 полугодии 2014 года.

Инвестиции в 1 кв. 2015 г. снизились на 5% кв/кв (-12% г/г) до \$116 млн. Свободный денежный поток в 1 кв. 2015 г. составил \$319 млн.

Стальной сегмент*

\$млн	1 кв. 2015	4 кв. 2014	Изменение кв/кв, %	1 кв. 2014	Изменение г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	3 213	3 161	+2%	3 171	+1%
в т.ч. внешним покупателям, тыс. т	2 849	2 618	+9%	2 663	+7%
Выручка в т.ч.	1 611	1 826	-12%	2 038	-21%
Выручка от внешних покупателей	1 519	1 482	+2%	1 742	-13%
Выручка от операций между сегментами	93	344	-73%	296	-69%
EBITDA	534	551	-3%	262	+104%
Рентабельность EBITDA	33%	30%	+3 п.п.	13%	+20 п.п.

В 1 кв. 2015 г. под влиянием увеличения экспортных поставок сторонним потребителям общие продажи сегмента выросли на 2% кв/кв до 3,2 млн т (+1% г/г), продажи третьим лицам – до 2,85 млн т (+9% кв/кв и +7% г/г).

Общая выручка сегмента составила \$1,6 млрд (-12% кв/кв и -21% г/г). Снижение средних цен реализации было частично компенсировано ростом продаж.

Показатель EBITDA сегмента снизился на 3% кв/кв до \$534 млн, главным образом за счет сужения спреда между ценами на продукцию и ценами на сырье, что было частично компенсировано ростом продаж и эффектом реализации программ повышения операционной эффективности. Благодаря незначительному снижению EBITDA (-3% кв/кв) на фоне более существенного сокращения выручки (-12% кв/кв) рентабельность EBITDA Стального сегмента увеличилась на 3 п.п. и составила 33% (+20 п.п. г/г).

Рост прибыли относительно 1 кв. 2014 г. был обусловлен расширением спреда, главным образом за счет существенного снижения цен на железорудное сырье.

Прогноз

Во 2 кв. 2015 г. ожидается сезонный рост спроса на внутреннем рынке и увеличение доли поставок продукции на российский рынок. Негативная динамика цен на готовую продукцию и рост цен на основное сырье будут оказывать давление на финансовые результаты.

**Состав Стального сегмента: 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.*

Сегмент Сортовой прокат*

\$ млн	1 кв. 2015	4 кв. 2014	Изменение кв/кв, %	1 кв. 2014	Изменение г/г, %
Продажи сортовой продукции и заготовки, тыс. т	568	635	-11%	654	-13%
Выручка в т.ч.	274	396	-31%	394	-30%
Выручка от внешних покупателей	231	302	-24%	337	-31%
Выручка от операций между сегментами	43	94	-54%	57	-25%
EBITDA	33	13	+153%	7	+370%
Рентабельность EBITDA	12%	3%	+9 п.п.	2%	+10 п.п.

Продажи сегмента составили 0,57 млн т (-11% кв/кв и -13% г/г), снижение продаж связано с сезонным ослаблением активности в строительном секторе России в зимний период, а также влиянием созданных в конце 2014 г. запасов металлопродукции у дистрибьюторов.

Общая выручка сегмента снизилась на 31% кв/кв до \$274 млн, что было обусловлено сокращением объемов поставок, а также девальвацией российского рубля и связанным с этим снижением цен на сортовую продукцию, выраженных в долларах США.

Показатель EBITDA в 1 кв. 2015 г. увеличился на 153% до \$33 млн. Основным фактором роста прибыли сегмента стало расширение спреда между ценами на сырье и сортовой прокат в связи с постепенным восстановлением цен на сортовую продукцию до уровня экспортного паритета. Рентабельность EBITDA составила 12% (+9 п.п. кв/кв и +10 п.п. г/г).

Прогноз

Во 2 кв. 2015 г. операционные и финансовые показатели сегмента будут зависеть от темпов снижения запасов у трейдинговых компаний и динамики реализации новых строительных проектов на российском рынке.

**Состав сегмента Сортовой прокат: 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.*

Горнодобывающий сегмент*

\$ млн	1 кв. 2015	4 кв. 2014	Изменение кв/кв, %	1 кв. 2014	Изменение г/г, %
Продажи концентрата и аглоруды, тыс. т	3 858	4 365	-12%	3 871	0%
в т.ч. на Липецкую площадку, тыс. т	2 880	3 142	-8%	2 940	-2%
Выручка в т.ч.	135	197	-31%	317	-57%
Выручка от внешних покупателей	46	70	-34%	88	-47%
Выручка от операций между сегментами	89	126	-30%	229	-61%
EBITDA	64	101	-37%	209	-69%
Рентабельность EBITDA	47%	51%	-4 п.п.	66%	-19 п.п.

Продажи концентрата и аглоруды снизились до 3,86 млн т (-12% кв/кв и стабильно г/г), что связано с увеличением доли продаж продукции внешним потребителям на экспортных рынках с более длительным периодом признания продаж. Снижение поставок железорудного сырья на Липецкую площадку связано с сокращением потребности на фоне снижения производства в доменном и сталеплавильном переделах.

Показатель EBITDA сегмента в 1 кв. 2015 г. составил \$64 млн (-37% кв/кв и -69% г/г), что связано с продолжающимся снижением цен на железорудное сырье на мировом рынке. Ценовой фактор был частично компенсирован эффектом роста производительности оборудования, что позволило сохранить рентабельность EBITDA сегмента на высоком уровне в 47% (-4 п.п. кв/кв).

Прогноз

Во 2 кв. 2015 г. ожидается рост показателей реализации, в т.ч. за счет отсроченного признания продаж за 1 кв. 2015 г.

* Горнодобывающий сегмент 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.

Сегмент Зарубежный прокат*

млн долларов США	1 кв. 2015	4 кв. 2014	Изменение кв/кв, %	1 кв. 2014	Изменение г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	539	592	-9%	558	-3%
Выручка в т.ч.	420	488	-14%	471	-11%
Выручка от внешних покупателей	420	488	-14%	471	-11%
Выручка от операций между сегментами	-	-	-	-	-
EBITDA	-13	19	-167%	23	-155%
Рентабельность EBITDA	-3%	4%	-7 п.п.	5%	-8 п.п.

На фоне сезонного ослабления спроса и повышения конкуренции с импортными поставками на американском рынке и стабильных поставок толстого листа NLMK Dansteel, продажи сегмента в 1 кв. 2015 г. снизились на 9% кв/кв до 0,54 млн т (-3% г/г).

Снижение объемов продаж и негативная динамика цен на продукцию определили снижение выручки сегмента на 14% кв/кв до \$420 млн.

Основными причинами снижения показателя EBITDA до -\$13 млн стали сужение спрэдов между ценами на готовую продукцию и слябы в США, а также проведение крупных ремонтных работ на производственных активах НЛМК США.

*Результаты ассоциированной компании (NBH**)*

Рост объемов продаж (+7% кв/кв) полностью компенсировал факторы снижения цен на продукцию NBH и девальвацию евро относительно доллара США, благодаря чему выручка за 1 кв. 2015 г. увеличилась на 4% кв/кв до \$360 млн.

Благодаря расширению спрэдов между ценами на слябы и готовую продукцию на европейском рынке, а также эффекту от реализации программ повышения операционной эффективности убыток по EBITDA NBH снизился до -\$15 млн (убыток за 4 кв. 2014 г составлял -\$65 млн).

Прогноз

Во 2 кв. 2015 г. на рынке США ожидаются относительно стабильные операционные показатели и сохранение высокой конкуренции со стороны импортных поставок. По NLMK Dansteel ожидаются стабильные операционные показатели.

* Сегмент Зарубежный прокат включает дивизион НЛМК США и площадку NLMK Dansteel. В дивизион НЛМК США входят компании NLMK Pennsylvania, Sharon Coating, NLMK Indiana.

** NBH (NLMK Belgium Holdings) включает производителей толстолистового проката NLMK Clabecq (Бельгия) и NLMK Verona (Италия) и производителей плоского проката NLMK La Louvière (Бельгия), NLMK Coating (Франция), NLMK Strasbourg (Франция).

Приложения**(1) Расчет показателя EBITDA**

\$ млн	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Операционная прибыль	499	348	402	382	269
Минус:					
Убытки от обесценения	-	-114	-83	-	-
Амортизация	-139	-165	-208	-212	-199
EBITDA	638	627	693	594	468

(2) Расчет свободного денежного потока

\$ млн	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных платежей)	434	503	194	618	401
Капитальные вложения	-116	-122	-158	-151	-131
Свободный денежный поток	319	381	36	467	271

(3) Продажи по видам продукции

Тыс. т	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Чугун	155	156	97	4	6
Слябы	1 414	1 209	860	973	1 295
Толстолистовой прокат	109	106	90	103	100
Горячекатаный прокат	793	815	913	950	841
Холоднокатаный прокат	472	451	545	553	497
Оцинкованный прокат	236	229	229	240	221
Прокат с полимерными покрытиями	89	133	124	125	132
Трансформаторный прокат	67	66	69	66	58
Динамный прокат	54	44	47	81	61
Сортовая заготовка	52	65	65	84	86
Сортовой прокат	441	487	459	568	490
Метизы	75	83	84	87	77
ИТОГО	3 957	3 846	3 581	3 834	3 865

(4) Продажи по регионам

тыс. т	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Россия	1 410	1 590	1 694	1 736	1 549
Страны ЕС	804	756	674	706	736
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	323	308	217	237	245
Северная Америка	530	698	701	639	749
Страны Азии и Океании	335	67	164	159	67
Прочие регионы	555	427	130	356	519
ИТОГО	3 957	3 846	3 581	3 834	3 865

(5) Выручка по регионам

Регион	1 кв. 2015		4 кв. 2014		1 кв. 2014	
	\$ млн	доля, %	\$ млн	доля, %	\$ млн	доля, %
Россия	722	33%	905	39%	1 034	39%
Страны ЕС	473	21%	537	23%	452	17%
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	171	8%	208	9%	145	6%
Северная Америка	395	18%	344	15%	512	19%
Страны Азии и Океании	170	8%	185	8%	44	2%
Прочие регионы	285	13%	164	7%	450	17%
ИТОГО	2 216		2 343		2 638	

(6) Производство основных видов продукции

тыс. т	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Кокс 6% влажности, в т.ч.	1 681	1 837	1 783	1 581	1 631
НЛМК	637	645	649	589	621
Алтай-Кокс	1 044	1 192	1 134	992	1 009
Сталь, в т.ч.	3 874	4 108	4 131	3 773	3 909
Стальной сегмент	3 090	3 396	3 181	2 894	3 086
Сегмент сортовой прокат	690	551	776	722	654
в т.ч. НЛМК-Калуга	261	198	283	279	195
Сегмент зарубежный прокат	94	162	175	157	169
Прокат, в т.ч.	2 584	2 413	2 638	2 696	2 449
Плоский прокат	1 977	1 930	1 972	2 067	1 904
Сортовой прокат	607	483	665	629	545

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

тыс. т	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014
Продажи третьим лицам, в т.ч.	1 414	1 209	860	973	1 295
Экспорт	1 173	1 002	703	801	1 103
В т.ч. поставки NBH	466	535	461	430	483
Внутренний рынок	238	205	155	169	191
Продажи слябов NLMK USA	2	2	3	3	2
Продажи дочерним компаниям	364	543	684	454	480
Итого	1 778	1 752	1 544	1 428	1 776