

27 марта 2015 г

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 КВАРТАЛ И 12 МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА

Результаты 2014 года

- Загрузка сталеплавильных мощностей Группы в 2014 году составила 96%
- Производство стали увеличилось до рекордных для компании 15,9 млн т, за счет роста производства Липецкой площадки и повышения загрузки НЛМК-Калуга
- Продажи выросли на 2% г/г до 15,1 млн т
- Выручка в 2014 г составила \$10 396 млн (-5% г/г)
- Показатель EBITDA вырос на 58% до \$2 383 млн
- Рентабельность EBITDA увеличилась до 23% (с 14% в 2013 году)
- Инвестиции снизились на 26% до \$560 млн
- Свободный денежный поток вырос на 174% до \$1 155 млн на фоне роста прибыльности и снижения инвестиций
- Чистый долг снизился на 41% г/г до \$1 590 млн
- Соотношение «Чистый долг/EBITDA» составило 0,67х (1,8х в конце 2013 года)
- Чистая прибыль увеличилась в 4,5 раза г/г до \$845 млн

Результаты 4 кв. 2014 года

- Загрузка сталеплавильных мощностей составила 98%
- Производство стали составило 4,1 млн т (-1% кв/кв)
- Продажи увеличились на 7% кв/кв до 3,8 млн т
- Показатель EBITDA составил \$627 млн (-9% кв/кв и +53% г/г)
- Рентабельность EBITDA составила 27% (стабильно кв/кв, +11 п.п. г/г), в том числе рентабельность Стального сегмента составила 30%

Прогноз

В 1 кв. 2015 года ожидаются стабильные операционные и финансовые показатели относительно 4 кв. 2014 года.

ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

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

Пятница, 27 марта, 2015.

09:00 (Нью-Йорк)

14:00 (Лондон)

17:00 (Москва)

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

Номер для США:

+1 212 444 0895 (местный доступ)

+1 877 280 2296 (бесплатный звонок)

Номер для Великобритании:

+44 20 3427 1916 (местный доступ)

0800 279 4992 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7 495 213 0979 (местный доступ)

8 800 500 9311 (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:

<http://nlmk.com/ru>

Управление по связям с инвесторами:

Сергей Тахиев

+7 495 915 1575

tahiev_sa@nlmk.com

Управление по связям с общественностью:

Сергей Бабиченко

+7 (916) 824 6743

babichenko_sy@nlmk.com

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 4 КВАРТАЛ И 12 МЕСЯЦЕВ 2014 Г ¹**Ключевые показатели**

тыс. т/млн долларов	4 кв. 2014	3 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	4 кв. 2013	Изм-е г/г, %	12 мес. 2014	12 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Объем продаж металлопродукции ²	3 846	3 581	+7%	3 567	+8%	15 126	14 828	+2%
Выручка	2 343	2 607	-10%	2 505	-6%	10 396	10 909	-5%
EBITDA ³	627	693	-9%	409	+53%	2 383	1 505	+58%
Рентабельность EBITDA (%)	27%	27%	0 п.п.	16%	+11 п.п.	23%	14%	+9 п.п.
Чистая прибыль ⁴	232	281	-17%	-21		845	189	+348%
Свободный денежный поток ⁵	381	36	в 10 раз	92	в 4,1 раза	1 155	421	+174%
Чистый долг ⁶	1 590	1 803	-12%	2 702	-41%	1 590	2 702	-41%
Чистый долг/EBITDA ⁶	0,67x	0,83x		1,80x		0,67x	1,80x	

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 Продажи NLMK Belgium Holdings (далее - NBH) до 3 кв. 2013 г. включительно входили в состав консолидированных продаж Группы. Начиная с 4 кв. 2013 г. финансовые и операционные показатели активов NBH отражаются отдельно.

³ 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.

⁴ Чистая прибыль, относящаяся к акционерам ОАО «НЛМК».

⁵ Свободный денежный поток определяется как чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных расходов) за вычетом капитальных вложений.

⁶ 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 ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ:

Президент Группы НЛМК Олег Багрин так прокомментировал результаты НЛМК за 12 месяцев и 4 кв. 2014 г:

«Для мировой металлургии 2014 год стал еще одним сложным годом. Китай, на который приходится около половины всего потребления стали в мире, впервые за два десятилетия показал отрицательный рост потребления стали вследствие замедления темпов роста экономики. Одновременно отмечается рост спроса на развитых рынках, что позволило частично компенсировать замедление спроса в Китае и в ряде стран с развивающейся экономикой.

Потребление стали в 2014 году продолжало расти. В то же время мы наблюдали снижение цен на стальную продукцию во всех регионах, что, главным образом, было связано со снижением цен на сырье и с усилением конкуренции при сохранении значительной доли избыточных мощностей.

На российском рынке в 2014 году произошло снижение потребления стали, которое было компенсировано сокращением импорта металлопродукции. В прошедшем году Группа НЛМК увеличила долю на российском рынке, нарастив поставки продукции российским потребителям на 14%.

Группа НЛМК сохранила загрузку основных сталеплавильных мощностей на уровне, близком к 100%. Благодаря росту загрузки НЛМК-Калуга, запущенного в середине 2013 года, и высокому уровню производства Липецкой площадки, Группа достигла рекордного уровня производства стали в 15,9 млн тонн, что на 3% выше показателей 2013 года. В 2015 году производство стали ожидается на уровне, сопоставимом с 2014 годом.

Существенное увеличение операционного денежного потока и консервативные инвестиции позволили НЛМК значительно снизить долговую нагрузку и повысить гибкость компании в части дивидендных выплат – впервые с 2010 года была объявлена выплата промежуточных дивидендов. Чистый долг за год снизился на 41%, соотношение чистый долг к показателю EBITDA составило 0,7х, что ниже стратегической цели, установленной на уровне 1,0х.

Компания продолжила реализацию программ повышения эффективности в рамках развития Производственной системы НЛМК на всех площадках Группы. Общий эффект программ составил \$288 млн по сравнению с базой затрат 2013 г. Суммарный эффект программ операционной эффективности 2013-2014 г.г. превышает целевой уровень, установленный в рамках Стратегии 2017 для реализации до 2018 г. Группа продолжит работу в целях сохранения достигнутого уровня эффективности производства и разработки новых инициатив.»

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

Обзор 2014 г

В 2014 году наблюдалось расширение спреда между ценами на металлопродукцию и сырье. Под влиянием значительного увеличения предложения, цены на железорудное сырье в течение года снизились на 47%, в то время как цены на сталь снизились в среднем на 5% к уровню 2013 года. Поддержку ценам на металлопродукцию оказывал рост спроса на сталь, в основном на развитых рынках, тогда как сдерживающим фактором оставалось усиление конкуренции.

На российском рынке производители стали смогли увеличить свое присутствие на рынке, благодаря сокращению импортных поставок. В результате девальвации рубля цены в рублевом эквиваленте в среднем были выше по сравнению с предыдущим годом, тогда как в долларовом эквиваленте снизились вслед за движением цен на мировом рынке.

На рынке США наблюдался уверенный рост спроса на металлопродукцию, который способствовал сохранению благоприятной ценовой конъюнктуры в течение года. В странах Европы наблюдалось восстановление спроса на сталь, в частности, со стороны автомобильной промышленности, однако под влиянием высокой конкуренции цены на сталь остались стабильными или снизились к уровню 2013 года.

Обзор 4 кв. 2014 г

В 4 кв. сезонное ослабление спроса на сталь и продолжающееся снижение цен на основное сырье привели к ослаблению цен на металлопродукцию на основных региональных рынках. Несмотря на это, цены на российском рынке в рублевом эквиваленте росли или оставались неизменными из-за образовавшегося в результате резкого ослабления рубля дисконта внутренних цен к экспортным.

- **Производство и структура продаж**

Обзор 2014 г

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы НЛМК в 2014 году составила 96% (+1% г/г), в том числе по Липецкой площадке – 100%.

Производство стали в 2014 г увеличилось на 3% г/г до 15,9 млн т благодаря повышению загрузки НЛМК-Калуга, запущенного в середине 2013 года, а также росту производства Липецкой площадки, которая показала рекордный объем выплавки стали в 12,6 млн т.

В 2014 г продажи металлопродукции составили 15,1 млн т (+2% г/г). Рост реализации связан с увеличением поставок сортовой продукции НЛМК-Калуга (в 3 раза г/г), а также товарного чугуна (+56% г/г). Также произошло перераспределение продаж плоского проката (-7% г/г) и слябов (+6% г/г) после деконсолидации показателей NVH с 4 квартала 2013 года, в связи с чем доля продаж продукции с высокой добавленной стоимостью снизилась на 4 п.п. г/г до 31%.

Обзор 4 кв. 2014 г

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы составила 98% (+1 п.п. кв/кв), в том числе по Липецкой площадке – 100%.

Производство стали Группы НЛМК в 4 кв. 2014 г. снизилось на 1% кв/кв до 4,1 млн т, что было связано с сезонным снижением производства сегмента Сортовой прокат, которое было практически компенсировано ростом производства Липецкой площадки.

Продажи Группы выросли до 3,8 млн т (+7% кв/кв), что связано с увеличением экспортных продаж полуфабрикатов и признанием реализации части продаж сортовой продукции за предыдущий период.

- **Рынки продаж**

Обзор 2014 г

Продажи на российский рынок увеличились на 14% г/г и составили 6,6 млн т, в основном за счет роста продаж сортового проката. Доля продаж в России составила 43% общего портфеля продаж, что на 4 п.п. выше уровня 2013 года. Экспортные продажи продукции российских компаний Группы увеличились на 4% до 6,1 млн т, что соответствует 41% общих продаж, в основном за счет роста экспортных поставок слэбов и чугуна.

Сокращение продаж сегмента Зарубежный прокат (-29% г/г до 2,4 млн т) связано с деконсолидацией показателей NVH с 4 кв. 2013 г.

Основные направления экспортных продаж – рынок Европейского союза (19% продаж, +2 п.п. г/г) и США (18% продаж, +4 п.п.). Доля продаж в регион Ближнего Востока (вкл. Турцию) составила 7% (-3 п.п.), в страны Азии и Океании – 3% (-7 п.п.).

Обзор 4 кв. 2014 г

На фоне сезонного ослабления спроса в России продажи на внутренний рынок снизились на 6% в основном за счет сокращения поставок Липецкой площади.

Продажи на внешних рынках в 4 кв. увеличились на 20% кв/кв и составили 2,3 млн т. Рост был достигнут благодаря увеличению экспортных поставок российскими компаниями Группы. Продажи сегмента Зарубежный прокат снизились на 5% кв/кв до 0,6 млн т на фоне сезонного ослабления спроса в США.

В структуре международных продаж основные поставки металлопродукции осуществлялись на рынки стран Европы (20% общих продаж), Северной Америки (18% продаж) и Ближнего Востока (8% продаж).

- **Цены**

Обзор 2014 г

Средние цены Группы НЛМК на плоский и сортовой прокат на российском рынке в 2014 году снизились в долларовом эквиваленте на 9-11% г/г. В соответствии с общемировой динамикой экспортные цены на слэбы выросли на 2% г/г, экспортные цены на базовые марки плоского проката снизились на 4-6%.

Динамика цен реализации зарубежных активов в целом соответствовала тенденциям на локальных рынках: средние цены в Европе снизились на 1-3% г/г, средние цены в США выросли на 6-8% г/г.

Обзор 4 кв. 2013 г

Средние цены на базовые марки плоского и сортового проката в России снизились в долларовом эквиваленте на 20-25% кв/кв в основном в результате резкого снижения курса рубля к доллару США (снижение курса составило 24% кв/кв). Экспортные цены российских компаний Группы на слэбы и базовые марки плоского проката снизились в среднем на 13-15% кв/кв в соответствии с динамикой цен на мировом рынке.

В Европе цены в долларовом эквиваленте снизились на 4-6% кв/кв, в основном, из-за ослабления курса евро к доллару США. В США цены снизились на 1-3% кв/кв из-за сезонного ослабления спроса и снижения цен на лом.

- **Управление долговым портфелем**

На фоне существенного положительного свободного денежного потока чистый долг Группы НЛМК в течение 2014 г. снизился на 41% г/г до \$1,6 млрд. Снижение в течение 4 кв. составило 12% кв/кв. Дополнительным фактором изменения долговой нагрузки стало ослабление обменного курса рубля и соответствующее снижение валютного эквивалента рублевых

обязательств (биржевые облигации и долгосрочные кредиты) которые на конец 2014 года составляли около 31 млрд. рублей (\$549 млн).

Показатель «Чистый долг/EBITDA» на конец 2014 года составил 0,67х, что ниже целевого значения Стратегии 2017, установленного на уровне 1,0х.

Чистое погашение финансового долга за 2014 г. составило \$782 млн, в том числе за 4 кв. - \$210 млн. Существенные выплаты в 4 кв. включали погашение рублевых облигаций на сумму 10 млрд руб. (\$215 млн) и погашение кредитной линии экспортных трейдеров на \$75 млн.

Общий финансовый долг Группы НЛМК за 2014 г. снизился на 34% (г/г) до \$2,8 млрд, из которых 29% составляют краткосрочные обязательства, представленные в основном рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями под финансирование оборотного капитала.

В 1 кв. 2015 г. планируется исполнение оферты по рублевым облигациям объемом 5 млрд рублей и очередные выплаты по долгосрочным кредитам, связанным с инвестициями.

- **Инвестиции**

В 2014 году инвестиции снизились на 26% до \$560 млн, в том числе инвестиции в поддержание составили \$206 млн. Подробная информация о долгосрочной программе инвестиций и ходе реализации Стратегии 2017 будет представлена на Дне инвестора 30 марта 2015 года.

- **События после отчетной даты**

В марте 2015 года Группа НЛМК и бельгийская государственная компания SOGEPA (Societe Wallonne de Gestion et de Participations S.A.) подписали соглашение об увеличении доли владения SOGEPA в NLMK Belgium Holdings (NBH) с 20,5% до 49% и совместном управлении активами NBH. Соглашением предусматривается прекращение действия опционов Группы НЛМК на выкуп и компании SOGEPA на продажу доли в NBH.

Группа НЛМК и SOGEPA договорились о поддержке NBH в получении финансирования оборотного капитала и дополнительных денежных вкладах акционеров в капитал NBH пропорционально долям владения.

Группа НЛМК и SOGEPA также договорились о новом этапе программ операционной эффективности и оптимизации периметра вспомогательных активов по производству плоского проката. [См. релиз.](#)

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Обзор 2014 г

Выручка в 2014 г составила \$10 396 млн (-5% г/г). Рост объемов продаж на 2% г/г частично компенсировал снижение средних цен реализации на 3-5% г/г и влияние деконсолидации показателей NBH с 4 кв. 2013 г. Изменение выручки в сопоставимом периметре Группы (при исключении показателей NBH за 9 мес. 2013 г.) составило бы (-)2%.

Доля выручки от продажи готового проката составила 67% (-2 п.п. г/г), снижение связано с деконсолидацией показателей NBH, после которой внутренние поставки слябов на европейские прокатные активы учитываются как внешние продажи.

Доля выручки от продаж в России составила 42% (+2 п.п. г/г), доля выручки от поставок в Европейский Союз и Северную Америку составила 18% (-1 п.п.) и 20% (+6 п.п.), соответственно.

Обзор 4 кв. 2014 г

Выручка за 4 кв. снизилась на 10% кв/кв до \$2 343 млн в связи со снижением средних цен реализации, в том числе в связи с девальвацией российского рубля: средний курс за 4 кв. составил 47,4 руб/доллар США, за 3 кв. – 36,2 руб/доллар США. Ценовой фактор был в некоторой степени компенсирован ростом объемов продаж на 7% кв/кв.

На фоне повышения реализации полуфабрикатов доля выручки от продаж готового проката составила 64% (-6 п.п. кв/кв).

На фоне сезонного снижения спроса на внутреннем рынке и ослабления российского рубля доля выручки от продаж на внутреннем рынке составила 39% (-8 п.п. кв/кв). Выручка от продаж на рынке Северной Америки на фоне локального ослабления спроса сократилась до 15% (-8 п.п.). Доля выручки от продаж в Европу увеличилась на 7 п.п. до 23%.

- **Операционная прибыль**

Обзор 2014 г

Операционная прибыль за 2014 г выросла на 130% г/г до \$1 484 млн. Основными факторами роста стала реализация программ повышения эффективности (экономия без учета показателей NBH составила \$ 252 млн к уровню 2013 г), расширение спредов между ценами на металлопродукцию и сырье и увеличение объемов продаж на 2% г/г. Отрицательное влияние на операционную прибыль оказало начисление неденежного убытка от обесценения вложений в компании сегмента Сортовой прокат на сумму \$114 млн.

Снижение общехозяйственных и административных, а также коммерческих расходов (-18% г/г и -7% г/г) связано с усилиями, направленными на оптимизацию затрат, с изменением периметра Группы (деконсолидация активов NBH с 4 кв. 2013 года) и влиянием изменения обменного курса рубля.

Обзор 4 кв. 2014 г

Операционная прибыль в 4 кв. снизилась на 13% кв/кв до \$348 млн. Снижение операционной прибыли в значительной степени объясняется начислением в 4 кв. неденежного убытка от обесценения вложений в компании сегмента Сортовой прокат в сумме \$114 млн. Сезонное сужение спредов между ценами на готовую продукцию и сырье было компенсировано увеличением объемов продаж на 7% кв/кв.

Себестоимость производства слябов на Липецкой площадке в 4 кв. снизилась на 24% кв/кв до \$225/т под влиянием реализации программы повышения операционной эффективности, роста производства стали (на 7% кв/кв) и ослабления обменного курса российского рубля. Соответствующий показатель за декабрь 2014 г. составил \$192/т.

Общехозяйственные и административные расходы в 4 кв. увеличились на 12% кв/кв и на 5% г/г, что связано с начислением резервов по выплате годовой премии сотрудникам и сомнительной дебиторской задолженности.

Коммерческие расходы выросли на 3% кв/кв до \$213 млн в результате роста объемов поставок металлопродукции на 7% кв/кв и изменения географии реализации (увеличение продаж на внешних рынках на 20% кв/кв), а также повышения расходов на доставку железорудного сырья на экспортных направлениях в связи с ростом объемов поставок.

- **Чистая прибыль**

Обзор 2014 г

Чистая прибыль увеличилась в 4,5 раза г/г до \$845 млн, что, в основном, объясняется существенным ростом прибыли от основной деятельности, значительными положительными курсовыми разницеми, связанными с ослаблением обменного курса российского рубля (\$418 млн против \$38 млн в 2013 году), а также начислением неденежного убытка от обесценения финансовых вложений на общую сумму \$439 млн.

Обзор 4 кв. 2014 г

Чистая прибыль за 4 кв. 2014 г. снизилась на 17% кв/кв до \$232 млн, что, в значительной степени, обусловлено начислением неденежного убытка от обесценения финансовых вложений на общую сумму \$356 млн (в 3 кв. был начислен убыток от обесценения в \$83 млн), а также положительными курсовыми разницеми на сумму \$361 млн (в 3 кв. курсовые разницы составляли \$73 млн).

- **Денежный поток**

Обзор 2014 г

Чистый денежный поток от операционной деятельности в 2014 г составил \$1 716 млн (+46% г/г). Рост обусловлен повышением прибыли от основной деятельности. Фактор роста оборотного капитала на \$595 млн связан, в основном, с влиянием курсовых разниц при пересчете показателей финансовой отчетности из функциональной валюты в валюту представления (оценочно \$465 млн), а также с созданием дополнительного запаса слэбов на американских активах Группы на сумму \$140 млн, которые будут реализованы в течение 1-го (50%) и 2 кв. (50%) 2015 г. При этом балансовый показатель оборотного капитала на конец 2014 г. снизился на \$490 млн. к уровню на конец 2013 г., в основном за счет пересчета запасов российских компаний Группы в доллары США по более высокому курсу.

Инвестиции в 2014 г снизились на 26% г/г до \$560 млн, из этой суммы около \$206 млн составили инвестиции в поддержание. Свободный денежный поток (расчет см. приложение №2) составил \$1 155 млн, что позволило компании значительно сократить уровень долговой нагрузки и увеличить выплаты дивидендов (за 1 полугодие дивидендные платежи составили \$134 млн, промежуточные дивиденды выплачены впервые с 2011 года).

Обзор 4 кв. 2014 г

Чистый операционный денежный поток в 4 кв. увеличился в 2,6 раза кв/кв до \$503 млн. Фактор роста оборотного капитала на \$377 млн связан с влиянием курсовых разниц при представлении финансовой отчетности (оценочно \$310 млн), а также с созданием запаса слэбов на американских активах Группы (\$140 млн).

Инвестиции в 4 кв. снизились на 23% кв/кв до \$122 млн, что в значительной степени обусловлено влиянием снижения обменного курса рубля.

Существенный операционный денежный поток и консервативные инвестиции позволили увеличить свободный денежный поток, который в 4 кв. составил \$381 млн (в 3 кв. - \$36 млн).

Стальной сегмент*

млн долларов США	4 кв. 2014	3 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	4 кв. 2013	Изм-е г/г, %	12 мес. 2014	12 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	3 074	3 033	+1%	2 730	+13%	12 171	11 838	+3%
в т.ч. внешним покупателям, тыс. т	2 618	2 349	+11%	2 393	+9%	10 090	9 341	+8%
Выручка в т.ч.	1 826	2 009	-9%	1 802	+2%	7 872	7 865	0%
Выручка от внешних покупателей	1 482	1 636	-9%	1 595	-7%	6 588	6 468	+2%
Выручка от операций между сегментами	344	373	-8%	207	+66%	1 284	1 396	-8%
EBITDA	551	455	+21%	153	+261%	1 621	637	+155%
Рентабельность EBITDA	30%	23%	+7 п.п.	8%	+22 п.п.	21%	8%	+13 п.п.

Обзор 2014 г

Продажи сегмента увеличились на 3% до 12,2 млн т с ростом поставок чугуна, г/к и х/к проката. Продажи внешним покупателям выросли на 8% г/г, что связано с увеличением доли рынка компании, а также влиянием деконсолидации показателей прокатных активов NBH, в связи с чем поставки слэбов на данные предприятия с 4 кв. 2013 г. учитываются как внешние продажи.

Выручка в 2014 г. составила \$7,9 млрд (без изменений относительно 2013 года). Снижение средних цен реализации было полностью компенсировано ростом объемов и изменением структуры продаж.

Рост показателя EBITDA на 155% г/г до \$1 621 млн связан со снижением себестоимости производства в результате реализации программ повышения операционной эффективности на основных площадках сегмента. Дополнительными факторами роста прибыльности также стали расширение спредов между ценами на металлопродукцию и сырье и влияние изменения обменного курса валют.

Обзор 4 кв. 2014 г

В 4 кв. 2014 г. общие продажи сегмента выросли на 1% кв/кв до 3,1 млн т, продажи третьим лицам – до 2,6 млн т (+11% кв/кв). Рост объемов продаж связан с увеличением поставок продукции первых переделов на фоне стабильного спроса на металлопродукцию.

Общая выручка сегмента составила \$1,8 млрд (-9% кв/кв). Снижение средних цен реализации и влияние обменного курса доллара было частично компенсированы ростом продаж.

Показатель EBITDA сегмента увеличился на 21% кв/кв до \$551 млн, главным образом за счет реализации программ повышения операционной эффективности. Рентабельность EBITDA увеличилась на 7 п.п. и составила 30%.

Прогноз

В 1 кв. 2015 г. на фоне сезонного замедления спроса на внутреннем рынке ожидается рост доли экспортных продаж сегмента. Гибкая сбытовая политика и жесткий контроль над затратами позволят сохранить высокую эффективность продаж компаний сегмента.

**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 долларов США	4 кв. 2014	3 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	4 кв. 2013	Изм-е г/г, %	12 мес. 2014	12 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи сортовой продукции и заготовки, тыс. т	635	608	+4%	633	+0%	2 636	2 102	+25%
Выручка в т.ч.	396	493	-20%	474	-16%	1 815	1 716	+6%
Выручка от внешних покупателей	302	378	-20%	371	-19%	1 447	1 328	+9%
Выручка от операций между сегментами	94	115	-18%	102	+9%	368	388	-5%
EBITDA	13	77	-83%	12	-36%	149	95	+57%
Рентабельность EBITDA	3%	16%	-13 п.п.	3%	0 п.п.	8%	6%	+2 п.п.

Обзор 2014 г

Продажи выросли на 25% до 2,636 млн т, что связано с ростом загрузки мощностей НЛМК-Калуга и увеличением доли сегмента на рынке сортового проката в России.

Выручка сегмента выросла на 6% г/г до \$1 815 млн благодаря увеличению продаж (+25% г/г), что позволило полностью компенсировать снижение цен на сортовой прокат в долларовом выражении.

Увеличение объемов продаж и реализация программ повышения эффективности позволили увеличить EBITDA сегмента на 57% г/г до \$149 млн, рентабельность EBITDA составила 8% (+2 п.п. г/г).

Обзор 4 кв. 2014 г

В 4 кв. 2014 г. продажи сегмента увеличились на 4% кв/кв до 635 тыс. т благодаря отложенному признанию продаж в 3 кв., что компенсировало сезонное снижение спроса на сортовой прокат строительного назначения на внутреннем рынке, где реализуется около 90% продаж сегмента.

Общая выручка сегмента снизилась на 20% кв/кв до \$396 млн, что было обусловлено существенной девальвацией российского рубля и связанным с этим снижением цен на сортовую продукцию, выраженных в долларах США.

Показатель EBITDA в 4 кв. 2014 г сократился на 83% до \$13 млн, рентабельность EBITDA составила 3%. Основными факторами снижения прибыльности сегмента стали значительное сужение спреда между ценами на сырье и сортовой прокат в связи с удорожанием металлолома (факторы сезонности и роста рублевых экспортных цен), а также влиянием снижения курса рубля.

Прогноз

В 1 кв. 2015 г. ожидается сезонное замедление спроса на внутреннем рынке. В данный период на НЛМК-Калуга будут продолжены работы по освоению новых видов сортового проката (расширение сортамента выпускаемого фасонного проката), что позволит расширить линейку предлагаемой продукции в период сезонного роста спроса. При этом, за счет расширения спреда в связи с увеличением средних цен реализации конечной продукции, а также ростом продаж на экспортном направлении, ожидается рост финансовых результатов сегмента по сравнению с 4 кв. 2014 г.

**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 долларов США	4 кв. 2014	3 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	4 кв. 2013	Изм-е г/г, %	12 мес. 2014	12 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи концентрата и аглоруды, тыс. т	4 365	3 970	+10%	3 964	+10%	16 209	15 434	+5%
в т.ч. на Липецкую площадку, тыс. т	3 142	3 151	-0%	3 051	+3%	11 942	11 641	+3%
Выручка в т.ч.	197	248	-21%	353	-44%	1 068	1 351	-21%
Выручка от внешних покупателей	70	70	0%	94	-25%	346	372	-7%
Выручка от операций между сегментами	126	178	-29%	259	-51%	722	979	-26%
EBITDA	101	145	-30%	228	-56%	640	860	-26%
Рентабельность EBITDA	51%	58%	-7 п.п.	65%	-14 п.п.	60%	64%	-4 п.п.

Обзор 2014 г

Продажи железорудного сырья выросли на 0,8 млн т г/г до 16,2 млн т. Рост продаж связан с реализацией программы повышения эффективности обоганительного оборудования и оптимизацией процессов.

В связи со существенным снижением цен на продукцию сегмента общая выручка снизилась на 21% г/г до \$1 068 млн. Ценовой фактор также определил снижение EBITDA сегмента на 26% г/г до \$640 млн. Благодаря реализации программы повышения операционной эффективности рентабельность EBITDA сохранилась на высоком уровне 60% (-4 п.п. г/г).

Обзор 4 кв. 2014 г

Продажи железорудного сырья выросли на 10% кв/кв. Выручка сегмента в связи со снижением цен на железорудное сырье составила \$197 млн (-21% кв/кв).

Показатель EBITDA сегмента в 4 кв. 2014 г. составил \$101 млн (-30% кв/кв), что связано с продолжающимся снижением цен на железорудное сырье на мировом рынке. Рентабельность EBITDA сегмента составила 51% (-7 п.п. кв/кв).

Прогноз

В 1 кв. 2015 г. ожидаются стабильные операционные показатели сегмента. Дальнейшее снижение уровня цен на железорудное сырье может оказать негативное влияние на финансовые результаты сегмента.

* 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	4 кв. 2014	3 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	4 кв. 2013	Изм-е г/г, %	12 мес. 2014	12 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	592	624	-5%	541	+9%	2 416	3 386	-29%
Выручка в т.ч.	488	523	-7%	445	+10%	2 015	2 742	-27%
Выручка от внешних покупателей	488	523	-7%	445	+10%	2 015	2 740	-26%
Выручка от операций между сегментами	-	-	-	-	-	-	2	-100%
EBITDA	19	36	-48%	30	-37%	97	-94	+203%
Рентабельность EBITDA	4%	7%	-3 п.п.	7%	-3 п.п.	5%	-3%	+8 п.п.

Обзор 2014 г

Значительное изменение операционных и финансовых показателей сегмента относительно 9 месяцев 2013 г. связано с деконсолидацией показателей NBH.

Анализ деятельности компаний, входивших в периметр сегмента в 2014 году

Продажи НЛМК США в 2014 году на фоне улучшения рыночной ситуации в США выросли на 11% г/г до 2,0 млн т. Продажи толстого листа NLMK Dansteel увеличились на 14% г/г до 0,4 млн т.

На фоне реализации программ повышения операционной эффективности, роста загрузки мощностей и расширения спреда между ценами на слябы и готовую продукцию, EBITDA дивизиона НЛМК США выросла на 130% г/г до \$109 млн.

Рост загрузки мощностей, рост продаж нишевого толстого листа, а также эффект реализации оптимизационных программ позволил снизить убыток по EBITDA NLMK Dansteel до (-)\$10 млн (в 2013 году он составил (-)\$17 млн).

Анализ деятельности связанных компаний

EBITDA компаний, входящих в NBH, в 2014 году составила (-)\$146 млн (-10% г/г), что связано с сужением спреда между ценами на слябы и плоский прокат на рынке Европы. Данный фактор был частично компенсирован ростом объемов продаж на 7% и реализацией программ повышения операционной эффективности.

Обзор 4 кв. 2014 г

В 4 кв. 2014 г. продажи сегмента на фоне ослабления спроса на рынке США и стабильной ситуации в Европе снизились на 5% кв/кв до 592 тыс. т, что стало основным фактором, оказавшим влияние на снижение выручки на 7% кв/кв до \$488 млн. Показатель EBITDA сегмента снизился на 48% кв/кв до \$19 млн. Рентабельность EBITDA составила 4% (-3 п.п. кв/кв).

Прогноз

В 1 кв. 2015 г. в Европе ожидается стабильная рыночная ситуация с возможным улучшением показателей NLMK Dansteel и NBH за счет расширения спредов между слябами и готовой продукцией. Вместе с тем, ожидается ухудшение финансовых результатов НЛМК США на фоне ослабления спроса и снижения цен на конечную продукцию.

* Состав сегмента Зарубежный прокат за периоды до 1 октября 2013 г: прокатные активы, расположенные в Европе (НЛМК Европа) и США (НЛМК США). Активы НЛМК Европа представлены производителями толстолистного проката NLMK Dansteel (Дания), NLMK Clabecq (Бельгия), NLMK Verona (Италия) и производителями плоского проката NLMK La Louvière (Бельгия), NLMK Coating (Франция), NLMK Strasbourg (Франция). В дивизион НЛМК США входят компании NLMK Pennsylvania, Sharon Coating, NLMK Indiana.

В связи с деконсолидацией NBH, начиная с 4 кв. 2013 г. сегмент включает дивизион НЛМК США и площадку NLMK Dansteel.

Приложения**(1) Расчет показателя EBITDA**

\$ млн	4 кв. 2014	3 кв. 2014	12 мес. 2014	12 мес. 2013
Операционная прибыль	348	402	1 484	644
Минус:				
Убытки от обесценения	-114	-83*	-114	-
Амортизация	-165	-208	-785	-862
EBITDA	627	693	2 383	1 505

* Убытки от обесценения финансовых вложений в NVH в размере \$83 млн, начисленные в отчетности за 9 месяцев, в годовой отчетности были реклассифицированы как «Обесценение инвестиций в зависимую компанию»

(2) Расчет свободного денежного потока

\$ млн	4 кв. 2014	3 кв. 2014	12 мес. 2014	12 мес. 2013
Чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных платежей)	503	194	1 716	1 177
Капитальные вложения	-122	-158	-560	-756
Свободный денежный поток	381	36	1 155	421

(3) Продажи по видам продукции

Тыс. т	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013
Чугун	156	97	4	6	26
Слябы	1 209	860	973	1 295	1 228
Толстолистовой прокат	106	90	103	100	90
Горячекатаный прокат	815	913	950	841	661
Холоднокатаный прокат	451	545	553	497	490
Оцинкованный прокат	229	229	240	221	220
Прокат с полимерными покрытиями	133	124	125	132	99
Трансформаторный прокат	66	69	66	58	54
Динамный прокат	44	47	81	61	66
Сортовая заготовка	65	65	84	86	84
Сортовой прокат	487	459	568	490	472
Метизы	83	84	87	77	77
ИТОГО	3 846	3 581	3 834	3 865	3 567

(4) Продажи по регионам

Тыс. т	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013
Россия	1 590	1 694	1 736	1 549	1 460
Страны ЕС	756	674	706	736	662
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	308	217	237	245	254
Северная Америка	698	701	639	749	669
Страны Азии и Океании	67	164	159	67	248
Прочие регионы	427	130	356	519	275
ИТОГО	3 846	3 581	3 834	3 865	3 567

(5) Выручка по регионам

Регион	4 кв. 2014		3 кв. 2014		2014		2013	
	\$ млн	Доля, %	\$ млн	Доля, %	\$ млн	Доля, %	\$ млн	Доля, %
Россия	905	39%	1216	47%	4 352	42%	4 373	40%
Страны ЕС	537	23%	421	16%	1 902	18%	2 074	19%
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	208	9%	133	5%	637	6%	875	8%
Северная Америка	344	15%	592	23%	2 085	20%	1 559	14%
Страны Азии и Океании	185	8%	41	2%	319	3%	794	7%
Прочие регионы	164	7%	205	8%	1 101	11%	1 234	11%
ИТОГО	2 343		2 607		10 396		10 909	

(6) Динамика оборотного капитала

\$ млн	30.12.14	30.09.14	30.06.14	31.03.14	31.12.13
Оборотные активы	3 915	4 781	5 138	4 966	5 102
Денежные средства и их эквиваленты	549	815	939	830	970
Краткосрочные финансовые вложения	621	668	792	753	485
Дебиторская задолженность	1 104	1 371	1 561	1 544	1 438
Запасы	1 560	1 822	1 735	1 731	2 124
Прочие оборотные активы, нетто	80	105	111	107	85
Текущие обязательства	1 620	2 095	2 307	2 242	2 317
Кредиторская задолженность	774	1 113	1 125	1 068	1 176
Краткосрочные кредиты	799	930	1 157	1 141	1 119
Прочие текущие обязательства	48	51	25	33	22
Оборотный капитал	2 295	2 686	2 831	2 724	2 785

(7) Производство основных видов продукции

тыс. т	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013
Кокс 6% влажности, в т.ч.	1 837	1 783	1 581	1 631	1 668
НЛМК	645	649	589	621	620
Алтай-Кокс	1 192	1 134	992	1 009	1 048
Сталь, в т.ч.	4 108	4 131	3 773	3 909	4 064
Стальной сегмент	3 396	3 181	2 894	3 086	3 193
Сегмент сортовой прокат	551	776	722	654	707
в т.ч. НЛМК-Калуга	198	283	279	195	253
Сегмент зарубежный прокат	162	175	157	169	164
Прокат, в т.ч.	2 413	2 638	2 696	2 449	2 424
Плоский прокат	1 930	1 972	2 067	1 904	1 834
Сортовой прокат	483	665	629	545	590

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

тыс. т	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013
Продажи третьим лицам, в т.ч.	1 209	860	973	1 295	1 228
<i>Экспорт</i>	1 002	703	801	1 103	1 107
<i>В т.ч. поставки NBH</i>	535	461	430	483	446
<i>Внутренний рынок</i>	205	155	169	191	119
<i>Продажи слябов NLMK USA</i>	2	3	3	2	2
Продажи дочерним компаниям	543	684	454	480	337
Итого	1 752	1 544	1 428	1 776	1 565