

11 ноября 2014 г

ПРЕСС-РЕЛИЗ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 3 КВАРТАЛ И 9 МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

тыс. т/млн долларов	3 кв. 2014 ¹	2 кв. 2014 ¹	Изм-е кв/кв, %	9 мес. 2014	9 мес. 2013 ²	Изм-е г/г, %
Объем продаж металлопродукции	3 583	3 835	-7%	11 285	11 261	0%
Выручка	2 607	2 808	-7%	8 053	8 405	-4%
Операционная прибыль	402	382	+5%	1 053	440	+139%
ЕБИТДА ³	693	594	+17%	1 756	1 096	+60%
Маржа ЕБИТДА (%)	27%	21%	+6 п.п.	22%	13%	+9 п.п.
Чистая прибыль ⁴	281	158	+77%	613	209	+193%
Чистый долг ⁵	1 803	2 103	-14%	1 803	2 772	-35%
Чистый долг/ЕБИТДА ⁵	0,83	1,14		0,83	1,87	

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 (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 ЕБИТДА определяется как операционная прибыль, скорректированная на убытки от обесценения основных средств и нематериальных активов (включая гудвилл) и на амортизацию. Расчет показателя ЕБИТДА представлен в Приложении.

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

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.

Показатель ЕБИТДА за 3 кв. 2014 г. вырос до \$693 млн (+17% кв/кв), рентабельность ЕБИТДА увеличилась до 27% (+6 п.п. кв/кв) за счет снижения себестоимости, в том числе благодаря эффекту программ операционной эффективности, реализуемых во всех дивизионах Группы НЛМК.

Несмотря на ослабление ценовой конъюнктуры и связанное с этим снижение выручки за 9 месяцев 2014 г. на 4% г/г до \$8,05 млрд, показатель ЕБИТДА за отчетный период вырос на 60% г/г до \$1 756 млн, рентабельность ЕБИТДА – до 22% (+9 п.п. г/г).

Чистый долг снизился на 14% кв/кв и на 35% г/г до \$1 803 млн. Соотношение «Чистый долг/ЕБИТДА» составило 0,83 (1,14 во 2 кв. 2014 г. и 1,87 в 3 кв. 2013).

ПРОГНОЗ

В 4 квартале 2014 года ожидается рост объемов продаж на 2-5% кв/кв, что частично компенсирует влияние на финансовые результаты сезонного снижения цен на металлопродукцию.

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«В 3 квартале спрос на основных рынках оставался высоким. На фоне продолжившегося снижения цен на железную руду, спреда между ценами на металлопродукцию и сырье сохранились или расширились относительно предыдущего квартала.

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы НЛМК выросла до 96% (+2 п.п. кв/кв). Производство стали увеличилось на 10% кв/кв до 4,131 млн т благодаря росту загрузки мощностей дивизиона Плоский прокат РФ до 100% после проведения ремонтов, а также роста производства стали в дивизионе НЛМК США (+12кв/кв).

Продажи Группы в 3 квартале снизились на 7% до 3,583 млн т, что связано с задержкой признания продаж сортового проката, т.к. часть продукции была реализована через каналы сбыта с более длительными сроками признания выручки. За счет этого фактора и роста экспортных поставок мы ожидаем увеличения показателей реализации в 4 квартале.

Отложенное признание продаж в 3 кв. стало основным фактором, оказавшим влияние на выручку, которая составила \$2,6 млрд (-7% кв/кв).

Показатель EBITDA увеличился на 17% кв/кв до \$693 млн, рентабельность EBITDA – до 27%. Продолжающийся рост прибыльности компании стал следствием успешной реализации программ операционной эффективности во всех дивизионах Группы НЛМК на фоне сохраняющейся высокой загрузки мощностей. Соответствующий эффект снижения затрат в 3 квартале составил \$50 млн к уровню 2013 г. Таким образом, по результатам 9 мес. 2014 г. достигнуто снижение затрат на \$183 млн. к уровню 2013 г.

Инвестиции в 3 квартале составили \$158 млн (+5% кв/кв), за 9 месяцев 2014 года – \$439 млн, что на 33% ниже показателя за аналогичный период прошлого года на фоне завершения строительства НЛМК-Калуга в середине 2013 года, а также ослабления курса рубля. В 2014 году инвестиции составят \$650-700 млн.

Чистый долг сократился на 14% кв/кв до \$1,8 млрд, соотношение чистого долга к EBITDA снизилось до 0,83 при целевом долгосрочном уровне 1,0. Устойчивое финансовое положение позволило компании впервые с 2011 г. объявить промежуточные дивиденды за 1 полугодие 2014 года в размере \$134 млн.

В 4 квартале ожидается сезонное ослабление спроса на металлопродукцию, прежде всего на внутреннем рынке.

НЛМК продолжает работу по повышению эффективности и снижению производственной себестоимости. Мы ожидаем, что уже по результатам 2014 г. заявленный в Стратегии 2017 целевой эффект оптимизационных программ на финансовый результат Группы будет превышен.»

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

На мировом рынке стали высокое потребление и сбалансированный уровень запасов позволили сохранить или расширить уровень спреда между ценами на металлопродукцию и сырье относительно уровня 2 квартала.

В России наблюдалась благоприятная ценовая конъюнктура на фоне сезонного роста спроса со стороны строительного сектора и ослабления курса рубля, которое способствовало сохранению низких объемов импортных поставок.

В Северной Америке на фоне сохраняющегося роста спроса ценовая конъюнктура оставалась стабильной. На европейском рынке цены на металлопродукцию сохранялись на низком уровне, несмотря на растущий спрос (+3%-4% г/г). На Ближнем Востоке в августе и сентябре наблюдался сезонный рост цен.

- **Производство и структура продаж**

3 квартал 2014 года

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы составила 96% (+2 п.п. кв/кв), в том числе на основной производственной площадке в Липецке – 100% (+2 п.п. кв/кв), на площадках Сортового дивизиона – 85% (в т.ч. НСММЗ – 90%, НЛМК-Калуга – 77%), НЛМК США – 91% (+10 п.п. кв/кв).

Производство стали в 3 кв. 2014 г. выросло на 10% кв/кв до 4,131 млн т, что связано с повышением загрузки Липецкой площадки после проведения ремонтов во 2 кв. 2014 г, а также ростом производства НЛМК США (+12% кв/кв).

Продажи снизились на 7% до 3,583 млн т, что связано с увеличением доли поставок сортового проката через сбытовые каналы с более длительным периодом признания реализации.

На фоне благоприятной ценовой конъюнктуры внешних рынков продажи чугуна были увеличены до 97 тыс. т (4 тыс. т во 2 кв.). Поставки слябов на зарубежные компании Группы и NVH выросли на 50% кв/кв и 7% кв/кв, соответственно. Продажи готового проката снизились на 8% кв/кв до 2,56 млн т, в основном из-за отложенного признания реализации Сортового сегмента и ремонта стана горячей прокатки на Липецкой площадке в сентябре.

9 месяцев 2014 года

Производство стали за 9 мес. 2014 г. выросло на 4% г/г до 11,813 млн т в связи с ростом производства стали на НЛМК-Калуга.

Продажи металлопродукции сохранились на стабильном уровне в 11,285 млн т. Сокращение продаж готового проката (-5% г/г) до 7,813 млн т связано, в основном, с деконсолидацией показателей NVH с 4 кв. 2013 г. Данный фактор был в значительной степени компенсирован ростом поставок сортового проката НЛМК-Калуга.

- **Рынки продаж**

Продажи на российский рынок Группы в 3 кв. составили 1,694 млн т (-2% кв/кв). Снижение продаж сортового проката на внутреннем рынке из-за увеличения периода признания выручки было частично компенсировано ростом поставок плоского проката. Доля продаж в России составила 47% от общего объема реализации.

В структуре международных продаж основные поставки металлопродукции осуществлялись на рынки Северной Америки (20% общего объема продаж), Европы (19%), Ближнего Востока (6%) и Юго-Восточной Азии (5%). Продажи российских производственных активов на внешние рынки третьим лицам снизились на 15% до 1,247 млн т, в основном за счет перераспределения продаж плоского проката на внутренний рынок и увеличения внутригрупповых продаж слябов. На долю зарубежных прокатных активов пришлось 17% продаж (+1 п.п.).

- **Цены**

Цены реализации готовой продукции в 3 кв. 2014 г. показывали разнонаправленную динамику на различных рынках сбыта.

Средние цены на базовые марки плоского проката в России в долларовом эквиваленте оставались стабильными. Средние цены на арматуру выросли на 5% благодаря сезонно высокому спросу. Экспортные цены демонстрировали разнонаправленную динамику в зависимости от рынка сбыта. Экспортные цены российских компаний Группы на слябы и базовые марки проката изменялись в пределах от 0 до -5% к уровню 2 кв.

В США в 3 кв. цены стабилизировались. В Европе цены на толстый лист, выраженные в долларах США, оставались стабильными, цены на прокат в рулонах снизились на 3-6%, в основном из-за ослабления курса евро к доллару США.

- **Инвестиции**

Общий объем инвестиций в 3 кв. 2014 г. составил \$158 млн (+5% кв/кв). В 3 кв. строительство фабрики окомкования СГОК (один из капиталоемких проектов инвестиционной программы Группы) вошло в активную фазу. Проект реализуется в соответствии с графиком, общий объем инвестиций в строительство фабрики и сопутствующих проектов на конец 3 квартала составил около \$250 млн.

За 9 мес. 2014 г. объем инвестиций снизился на 33% г/г до \$439 млн. Снижение капитальных вложений связано с окончанием ряда крупных проектов в 2013 г., в том числе строительства НЛМК-Калуга, а также влиянием ослабления рубля.

По предварительным оценкам, инвестиции в 2014 г. составят около \$650-700 млн, около 40% этой суммы планируется направить на поддержание производства.

- **Программа повышения операционной эффективности**

В 2014 г. во всех дивизионах Группы НЛМК продолжается реализация программ повышения операционной эффективности в рамках Стратегии 2017.

По результатам 3 квартала был получен эффект \$50 млн (в 1 кв. 2014 г. - \$70 млн, во 2 кв. – \$63 млн). Значительная часть экономии (61%) за 9 мес. пришлась на Стальной сегмент.

- **Управление долговым портфелем**

Чистый долг Группы НЛМК в течение 3 кв. снизился на 14% кв/кв до \$1,8 млрд, что связано как с положительным свободным денежным потоком, так и с влиянием изменений валютных курсов.

Показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» на конец 3 кв. 2014 г. составил 0,83, что ниже целевого значения Стратегии 2017, установленного на уровне 1,0. На конец 3 кв. объем денежных средств и краткосрочных финансовых вложений составил \$1,48 млрд.

Чистое погашение финансового долга за 3 кв. 2014 г. составило \$290 млн. В течение квартала были погашены рублевые облигации на сумму 5 млрд руб. (\$144 млн), а также осуществлено досрочное погашение еврооблигаций на \$122 млн.

Дополнительным фактором изменения общей величины долговой нагрузки стало снижение курса рубля, которое в течение 3 кв. составило 17% (курс на 30.09.2014 г. относительно курса на 30.06.2014 г.). Это привело к соответствующему снижению стоимости рублевых обязательств в долларовом выражении (рублевые биржевые облигации и долгосрочные кредиты на сумму около 41 млрд рублей).

Под влиянием этих факторов общий финансовый долг Группы НЛМК на конец 3 кв. 2014 г. снизился на 14% до \$3,29 млрд, в т.ч. 28% - краткосрочные обязательства, представленные в

основном рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями под финансирование оборотного капитала.

В 4 квартале планируется погашение облигаций серии БО-07 на сумму 10 млрд руб. (\$276 млн по курсу на 30.09.14 г.) по графику в соответствии с эмиссионными документами.

- **Выплата дивидендов**

30 сентября состоялось внеочередное общее собрание акционеров ОАО «НЛМК», на котором было принято решение впервые с 2011 года объявить промежуточные дивиденды в размере 0,88 рублей за 1 акцию за 1 полугодие 2014 г. Общая сумма объявленных дивидендов составила \$134 млн (по курсу на дату проведения собрания), что соответствует 40% чистой прибыли НЛМК по ОПБУ США за соответствующий период.

Объявленные дивидендные выплаты соответствуют дивидендной политике Группы НЛМК и не противоречат усилиям компании по достижению заявленных целевых показателей Стратегии 2017.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ**• Выручка**

3 квартал 2014 года

Выручка за 3 кв. 2014 г. снизилась на 7% кв/кв до \$2 607 млн на фоне снижения объемов продаж (-7% кв/кв), что связано с увеличением доли поставок сортового проката через сбытовые каналы с более длительным периодом признания реализации. Средние цены реализации сохранились на стабильном уровне относительно 2 кв.

9 месяцев 2014 года

Снижение выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (-4% г/г) связано со снижением цен на металлопродукцию.

• Операционная прибыль

3 квартал 2014 года

Операционная прибыль за 3 кв. 2014 г. выросла на 5% кв/кв до \$402 млн, что обусловлено эффектом программ повышения операционной эффективности, а также влиянием спрэдов между ценами на готовую продукцию и основные виды сырья. Дополнительным фактором, поддерживавшим высокие показатели прибыльности, стало ослабление курса рубля: экспортные продажи составляют 53% в структуре выручке, 80% всех затрат Группы номинировано в рублях.

Указанные факторы были частично компенсированы начислением убытка от обесценения вложений в NBH в размере \$83 млн (см. подробную информацию в Примечании 5 консолидированной финансовой отчетности за 9 месяцев 2014 г.).

Себестоимость производства слябов на Липецкой площадке в 3 кв. 2014 г. снизилась на 4% кв/кв до \$295/т на фоне роста производительности и снижения затрат.

Общехозяйственные и административные расходы снизились на 5% кв/кв до \$80 млн на фоне дальнейшей реализации программ повышения эффективности и влияния изменения курса рубля. Коммерческие расходы снизились на 8% до \$207 млн в связи со снижением объемов продаж и изменением географии поставок.

9 месяцев 2014 года

Операционная прибыль за 9 мес. 2014 г. увеличилась на 139% г/г до \$1 053 млн. Основными факторами роста являются реализация программ повышения эффективности (экономия составила около \$183 млн к уровню 2013 г), расширение спрэдов между ценами на металлопродукцию и сырье, а также снижение среднего курса рубля к доллару США.

Снижение общехозяйственных и административных, а также коммерческих расходов (-24% г/г и -8% г/г) объясняется изменением периметра Группы (деконсолидация активов NBH с 4 кв. 2013 года) и динамикой обменного курса рубля.

• Чистая прибыль

3 квартал 2014 года

Чистая прибыль увеличилась на 77% кв/кв до \$281 млн, что, в основном, объясняется ростом прибыли от основной деятельности.

9 месяцев 2014 года

Рост чистой прибыли за 9 мес. 2014 г. в 2,9 раза г/г до \$613 млн обусловлен значительным ростом прибыли от основной деятельности.

• Операционный денежный поток

3 квартал 2014 года

Чистый операционный денежный поток в 3 кв. 2014 г. снизился на 69% кв/кв до \$194 млн, в связи с оттоком денежных средств на пополнение рабочего капитала. Рост оборотного капитала обусловлен следующими факторами:

- плановым созданием дополнительного запасов сырья и материалов для обеспечения бесперебойной работы в осенне-зимний период;
- увеличением продаж сортовой продукции через каналы сбыта с более длительным периодом признания выручки (торговые сети и дистрибуционные центры);
- формированием запасов перед проведением работ по освоению новых видов продукции НЛМК Калуга
- влиянием изменения обменного курса рубля.

9 месяцев 2014 года

Чистый операционный денежный поток за 9 мес. 2014 г. увеличился на 23% г/г до \$1 213 млн на фоне роста прибыли от основной деятельности.

Стальной сегмент*

млн долларов США	3 кв. 2014	2 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	9 мес. 2014	9 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	3 035	2 894	+5%	9 102	9 108	-0%
в т.ч. внешним покупателям, тыс. т	2 351	2 459	-4%	7 476	6 947	+8%
Выручка в т.ч.	2 009	1 999	+0%	6 046	6 063	-0%
Выручка от внешних покупателей	1 636	1 728	-5%	5 106	4 873	+5%
Выручка от операций между сегментами	373	271	+37%	940	1 189	-21%
ЕБИТДА	455	353	+29%	1 070	484	+121%
Рентабельность ЕБИТДА	23%	18%	+5 п.п.	18%	8%	+10 п.п.

3 квартал 2014 года

В 3 кв. 2014 г. общие продажи сегмента составили 3,0 млн т (+5% кв/кв), продажи третьим лицам – 2,4 млн т (-4% кв/кв). Рост объемов продаж связан с повышенным спросом на продукцию первых переделов и благоприятной ценовой динамикой. Снижение внешних продаж обусловлено увеличением поставок слябов на зарубежные компании Группы и NBH на 50% и 7%, соответственно.

Общая выручка стального сегмента сохранилась на стабильном уровне в \$2,0 млрд, рост продаж полностью компенсировал снижение средних цен реализации.

Благодаря расширению спредов между ценами на готовую продукцию и сырье, а также реализации программ операционной эффективности, показатель ЕБИТДА стального сегмента увеличился на 29% до \$455 млн. Рентабельность ЕБИТДА увеличилась на 5 п.п. и составила 23%.

9 месяцев 2014 года

Продажи сегмента сохранились на стабильном уровне 9,1 млн т. Рост продаж внешним покупателям связан с эффектом деконсолидации показателей прокатных активов NBH, в связи с чем поставки слябов на данные предприятия с 4 кв. 2013 г. учитываются как внешние продажи.

Общая величина выручки за 9 мес. 2014 г. сохранилась на стабильном уровне в \$6,05 млрд. В связи с тем, что поставки слябов на NBH в 2014 году классифицируются как внешние продажи, произошло перераспределение выручки в сторону поставок третьим лицам.

Рост показателя ЕБИТДА на 121% г/г до \$1 070 млн связан со снижением себестоимости производства (эффект реализации программ эффективности), расширением спредов между ценами на металлопродукцию и сырье и влиянием изменения обменного курса валют.

Прогноз

В 4 кв. 2014 г. ожидается сезонное ослабление спроса строительного сегмента внутреннего рынка. Данный фактор будет частично компенсирован эффектом от продолжения реализации программ операционной эффективности, что позволит сохранить сильные финансовые показатели 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.

**Продажи слябов на NLMK Belgium Holdings (NBH) до 3 кв. 2013 г. включительно входили в состав внутригрупповых продаж Стального сегмента. Начиная с 4 кв. 2013 г. данные продажи относятся к продажам третьим лицам.

Сегмент сортовой прокат*

млн долларов США	3 кв. 2014	2 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	9 мес. 2014	9 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи сортовой продукции, тыс. т	608	739	-18%	2 001	1 469	+36%
Выручка в т.ч.	493	531	-7%	1 418	1 243	+14%
Выручка от внешних покупателей	378	430	-12%	1 145	957	+20%
Выручка от операций между сегментами	115	101	+14%	273	286	-4%
ЕБИТДА	77	52	+48%	136	83	+64%
Рентабельность ЕБИТДА	16%	10%	+6 п.п.	10%	7%	+3 п.п.

3 квартал 2014 года

В 3 кв. 2014 г. общие продажи сегмента снизились на 18% кв/кв до 608 тыс. т. Снижение продаж сортовой продукции в 3 кв. 2014 г. на фоне окончания строительного сезона связано со снижением доли прямых продаж и ростом доли продаж через каналы сбыта (торговые сети и дистрибуционные центры), которые характеризуются более длительным периодом признания реализации. В конце 2 кв. 2014 г. на фоне существенного роста спроса на сортовой прокат НЛМК увеличил прямые продажи с минимальными сроками признания выручки. Дополнительным фактором снижения продаж стало формирование запасов перед возобновлением работ по освоению фасонного проката на НЛМК-Калуга.

Общая выручка сегмента снизилась на 7% кв/кв до \$493 млн, что обусловлено сокращением объемов реализации. Рост выручки от внутригрупповых операций связан с увеличением поставок металлолома на Липецкую площадку (Стальной сегмент).

Показатель ЕБИТДА в 3 кв. 2014 г. вырос на 48% до \$77 млн, рентабельность ЕБИТДА увеличилась на 6 п.п. до 16%. Рост показателей прибыли произошел благодаря расширению спреда между ценами на сортовой прокат и сырье.

9 месяцев 2014 года

Выручка сегмента выросла на 14% г/г до \$1 418 млн, что связано с ростом продаж на 36% до 2,001 млн т после запуска НЛМК Калуга на фоне снижения цен на сортовой прокат относительно аналогичного периода прошлого года.

Рост объемов продаж и реализация программ повышения эффективности позволили увеличить ЕБИТДА сегмента на 64% (г/г) до \$136 млн, рентабельность ЕБИТДА составила 10% (+3 п.п. г/г).

Прогноз

В 4 кв. 2014 г. ожидается сезонное снижение спроса на рынке сортового проката РФ. В данный период на НЛМК-Калуга будут продолжены работы по освоению новых видов сортового проката (фасонный прокат).

**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	3 кв. 2014	2 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	9 мес. 2014	9 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи концентрата и аглоруды, тыс. т	3 970	4 004	-1%	11 845	11 471	+3%
в т.ч. на Липецкую площадку, тыс. т	3 151	2 708	+16%	8 800	8 590	+2%
Выручка в т.ч.	248	306	-19%	871	998	-13%
Выручка от внешних покупателей	70	117	-40%	276	278	-1%
Выручка от операций между сегментами	178	189	-6%	596	720	-17%
ЕБИТДА	145	185	-22%	539	632	-15%
Рентабельность ЕБИТДА	58%	60%	-2 п.п.	62%	63%	-1 п.п.

3 квартал 2014 года

Повышение продаж железорудного сырья на Липецкую площадку в 3 кв. 2014 г. (+16% кв/кв) было обусловлено ростом потребности в связи с увеличением объемов производства.

Выручка сегмента снизилась до \$248 млн (-19% кв/кв) в связи с негативной динамикой цен на железорудное сырье.

Показатель ЕБИТДА сегмента в 3 кв. 2014 г. составил \$145 млн (-22% кв/кв), что связано с продолжающимся снижением цен на железорудное сырье на мировом рынке, которое было частично компенсировано реализацией программ повышения операционной эффективности. Рентабельность ЕБИТДА сегмента составила 58% (-2 п.п. кв/кв).

9 месяцев 2014 года

За 9 месяцев 2014 г. продажи железорудного сырья выросли на 0,4 млн т г/г до 11,8 млн т. Рост продаж связан с успешной реализацией программы повышения производительности обогатительного оборудования.

В связи со снижением цен на продукцию сегмента общая выручка снизилась на 13% кв/кв до \$871 млн. Данный фактор также определил снижение ЕБИТДА сегмента на 15% г/г до \$539 млн. Рентабельность ЕБИТДА составила 62% (-1 п.п. г/г).

Прогноз

В 4 кв. 2014 г. ожидается рост продаж железорудного сырья, прежде всего за счет внешних потребителей, что будет частично компенсировать снижение средних цен реализации.

* 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	3 кв. 2014	2 кв. 2014	Изм-е кв/кв, %	9 мес. 2014	9 мес. 2013	Изм-е г/г, %
Продажи металлопродукции, тыс. т	624	644	-3%	1 825	2 845	-36%
Выручка в т.ч.	523	533	-2%	1 527	2 297	-34%
Выручка от внешних покупателей	523	533	-2%	1 527	2 295	-33%
Выручка от операций между сегментами	-	-	-	-	2	-100%
ЕБИТДА	36	19	+88%	78	-124	
Рентабельность ЕБИТДА	7%	4%	+3 п.п.	5%	-5%	+10 п.п.

В 3 кв. 2014 г. продажи сегмента на фоне сезонного снижения спроса на рынках Европы и стабильной ситуации в США снизились на 3% кв/кв до 624 тыс. т, что стало основным фактором, оказавшим влияние на снижение выручки на 3% кв/кв до \$523 млн.

Показатель ЕБИТДА сегмента вырос на 88% кв/кв до \$36 млн, что связано с расширением спреда между ценами на готовую продукцию и полуфабрикаты, а также продолжением реализации программ операционной эффективности. Рентабельность ЕБИТДА составила 7% (+3 п.п. кв/кв).

Значительное изменение операционных и финансовых показателей сегмента относительно 9 месяцев 2013 г. связано с деконсолидацией показателей NLMK Belgium Holdings (NBH).

Прогноз

В 4 кв. 2014 г. ожидается восстановление активности потребителей металлопродукции в Европе и относительно стабильная конъюнктура на рынке США, что позволит поддерживать высокую загрузку производственных мощностей сегмента. Благодаря этому ожидается сохранение показателей сегмента на стабильном уровне.

* 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	3 кв. 2014	2 кв. 2014	9 мес. 2014	9 мес. 2013
Операционная прибыль	402	382	1 053	440
Минус:				
Убытки от обесценения	-83	-	-83	-
Амортизация	-208	-212	-620	-656
EBITDA	693	594	1 756	1 096

(2) Продажи по видам продукции

Тыс. т	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013	3 кв. 2013
Чугун	97	4	6	26	9
Слябы	860	973	1 295	1 228	780
Толстолистовой прокат	90	103	100	90	230
Горячекатаный прокат	913	950	841	661	1 031
Холоднокатаный прокат	545	553	497	490	546
Оцинкованный прокат	229	240	221	220	287
Прокат с полимерными покрытиями	124	125	132	99	144
Трансформаторный прокат	71	67	60	54	63
Динамный прокат	47	81	61	66	64
Сортовая заготовка	65	84	86	84	34
Сортовой прокат	459	568	490	472	455
Метизы	84	87	77	77	80
ИТОГО	3 583	3 835	3 867	3 567	3 724

(3) Продажи по регионам

Тыс. т	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013	3 кв. 2013
Россия	1 694	1 736	1 549	1 460	1 597
Страны ЕС	674	706	736	662	599
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	217	237	245	254	431
Северная Америка	701	639	749	669	513
Страны Азии и Океании	166	160	69	248	220
Прочие регионы	130	356	519	274	363
ИТОГО	3 583	3 835	3 867	3 567	3 724

(4) Выручка по регионам

Регион	3 кв. 2014		2 кв. 2014		1 кв. 2014	
	\$ млн	доля, %	\$ млн	доля, %	\$ млн	доля, %
Россия	1 216	47%	1 197	43%	1 034	39%
Страны ЕС	421	16%	491	17%	452	17%
Страны Ближнего Востока (вкл. Турцию)	133	5%	150	5%	145	6%
Северная Америка	592	23%	638	23%	512	19%
Страны Азии и Океании	41	2%	50	2%	44	2%
Прочие регионы	205	8%	283	10%	450	17%
ИТОГО	2 607	100%	2 808	100%	2 638	100%

(5) Динамика оборотного капитала

\$ млн	30.09.14	30.06.14	31.03.14	31.12.13	30.09.13
Оборотные активы	4 781	5 138	4 966	5 102	4 918
Денежные средства и их эквиваленты	815	939	830	970	835
Краткосрочные финансовые вложения	668	792	753	485	516
Дебиторская задолженность	1 371	1 561	1 544	1 438	1 540
Запасы	1 822	1 735	1 731	2 124	1 897
Прочие оборотные активы, нетто	105	111	107	85	129
Текущие обязательства	2 095	2 307	2 242	2 317	1 760
Кредиторская задолженность	1 113	1 125	1 068	1 176	1 104
Краткосрочные кредиты	930	1 157	1 141	1 119	616
Прочие текущие обязательства	51	25	33	22	40
Оборотный капитал	2 686	2 831	2 724	2 785	3 158

(6) Производство основных видов продукции

Тыс. т	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013	3 кв. 2013
Кокс 6% влажности, в т.ч.	1 783	1 581	1 631	1 668	1 666
НЛМК	649	589	621	620	651
Алтай-Кокс	1 134	992	1 009	1 048	1 016
Сталь, в т.ч.	4 131	3 773	3 909	4 064	3 887
Стальной сегмент	3 181	2 894	3 086	3 193	3 089
Сегмент сортовой прокат	776	722	654	707	587
в т.ч. НЛМК-Калуга	283	279	195	253	95
Сегмент зарубежный прокат	175	157	169	164	211
Прокат, в т.ч.	2 638	2 696	2 449	2 424	2 800
Плоский прокат	1 972	2 067	1 904	1 834	2 271
Сортовой прокат	665	629	545	590	529

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

Тыс. т	3 кв. 2014	2 кв. 2014	1 кв. 2014	4 кв. 2013	3 кв. 2013
Продажи третьим лицам, в т.ч.	860	973	1 295	1 228	780
<i>Экспорт</i>	703	801	1 103	1 107	634
<i>В т.ч. поставки NBH</i>	461	430	483	446	
<i>Внутренний рынок</i>	155	169	191	119	142
<i>Продажи слябов NLMK USA</i>	3	3	2	2	4
Продажи дочерним компаниям	684	454	480	337	933
Итого	1 544	1 428	1 776	1 565	1 713