

**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

24 марта 2016 г.

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 4 КВАРТАЛ И 12 МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА ПО МСФО

Продажи НЛМК за 12 месяцев 2015 года выросли на 5% г/г до рекордных 15,9 млн т. Рентабельность EBITDA в 2015 году увеличилась на 1 п.п. до 24%. Чистая прибыль Группы выросла на 25% до \$1,0 млрд. Долговая нагрузка сократилась на 32% до \$1,09 млрд.

Ключевые результаты за 12 мес. 2015 г.

- Продажи Группы выросли на 5% г/г до 15,9 млн т
- Выручка составила \$8,0 млрд (-23% г/г) в связи со снижением цен на сталь
- Показатель EBITDA составил \$1,948 млрд (-18%)
- Рентабельность EBITDA увеличилась до 24% (+1 п.п. г/г)
- Эффект от реализации программ операционной эффективности: \$197 млн (в 2 раза выше плана на 2015 г)
- Инвестиции составили \$595 млн (+6% г/г)
- Свободный денежный поток составил \$997 млн (-14% г/г)
- Чистый долг снизился на 32% г/г до \$1,091 млрд
- Соотношение «Чистый долг/EBITDA» снизилось до 0,6х (против 0,7х на конец 2014 г.)
- Чистая прибыль выросла на 25% г/г до \$967 млн

Ключевые результаты за 4 кв. 2015 г.

- Выручка снизилась до \$1,637 млн (-19% кв/кв и -30% г/г) на фоне резкого падения цен на сталь
- Показатель EBITDA снизился на 37% кв/кв до \$321 млн (-50% г/г)
- Рентабельность EBITDA составила 20% (-5 п.п. кв/кв и -7 п.п. г/г)
- Инвестиции составили \$150 млн (+3% кв/кв и +29% г/г), что связано с активным строительством фабрики окомкования на Стойленском ГОКе



ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

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

Четверг, 24 марта 2016 г.

- 09:00 – США (Нью-Йорк)
- 14:00 – Великобритания (Лондон)
- 17:00 – Россия (Москва)

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

Номер для США:

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

Номер для Великобритании:

+44(0) 20 3427 1928 (местный доступ) // 0800 279 4842 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7495 213 0981 (местный доступ) // 8 800 500 9316 (бесплатный звонок)

Код конференции: 5073194

*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 4 КВАРТАЛ И 12 МЕСЯЦЕВ 2015 Г¹ ПО МСФО

Ключевые показатели

тыс. т/млн долларов	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции	3 771	4 123	-9%	3 846	-2%	15 863	15 126	5%
Выручка	1 637	2 016	-19%	2 343	-30%	8 008	10 396	-23%
ЕБИТДА ³	321	508	-37%	638	-50%	1 948	2 381	-18%
Рентабельность ЕБИТДА	20%	25%	-5 п.п.	27%	-7 п.п.	24%	23%	+1 п.п.
Прибыль за период ⁴	76	410	-81%	95	-20%	967	773	25%
Свободный денежный поток ⁵	111	372	-70%	209	-47%	997	1 153	-14%
Чистый долг ⁶	1 091	1 071	2%	1 598	-32%	1 091	1 598	-32%
Чистый долг/ЕБИТДА ⁶	0,56x	0,47x		0,67x		0,56x	0,67x	

Примечания:

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

² Финансовые показатели за 3 кв. 2015 г. представлены по неаудированным управленческим данным

³ 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.

⁴ Прибыль за период, относящаяся к акционерам ПАО «НЛМК».

⁵ 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.

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/ЕБИТДА используется значение чистого долга на конец отчетного периода, показателя ЕБИТДА - за последние 12 месяцев.

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«В 2015 году продолжилось снижение мирового потребления стали, что еще более усилило дисбаланс спроса и предложения на глобальном рынке. Беспрецедентный рост экспорта металлопродукции из Китая на фоне продолжающегося падения спроса и резкого снижения цен на сырье стали основными факторами существенного снижения цен на металлопродукцию.

Ухудшение экономической ситуации в России оказало негативное влияние на потребление стали на внутреннем рынке, где падение спроса составило около 9%.

Наличие конкурентного преимущества по себестоимости производства и присутствие на ключевых рынках сбыта позволило компании нарастить продажи на 5% до рекордного уровня в 15,9 млн т, сохранив максимальную загрузку мощностей ключевых активов Группы.

В 2015 году мы продолжили реализацию масштабной программы повышения операционной эффективности, охватив этим процессом все площадки Группы. Реализация 1 800 оптимизационных проектов позволила структурно увеличить прибыль 2015 года на \$197 млн г/г, что более чем в два раза превышает запланированный уровень.

Увеличение объемов продаж и экономия, полученная от оптимизационных программ, позволили сохранить рентабельность ЕБИТДА на высоком уровне - 24% (+1 п.п. г/г).



В 2015 году мы начали активную стадию строительства фабрики окомкования на Стойленском ГОКе, которую планируем запустить во 2 полугодии 2016 г. Этот фактор определил рост инвестиций до \$595 млн.

Существенный операционный денежный поток и консервативные инвестиции позволили получить положительный свободный денежный поток \$1,0 млрд, что укрепило финансовую устойчивость и обеспечило возможность высоких дивидендных выплат.

Чистый долг за 2015 г. снизился на 32% до \$1,1 млрд, соотношение чистого долга и EBITDA составило 0,6х, что является одним из самых низких показателей в отрасли. Мы продолжили активно управлять долговым портфелем – в конце года были размещены рублевые облигации на общую сумму 10 млрд рублей, привлечен банковский кредит под залог экспортной выручки в сумме \$400 млн на 4 года.

В 2015 году акционеры компании утвердили новую дивидендную политику, в рамках которой НЛМК начал выплачивать дивиденды на квартальной основе, в течение 2015 г. в виде дивидендов было выплачено \$395 млн. Рекомендации менеджмента по размеру дивидендов за 4 кв. 2015 г и 1 кв. 2016 г. будут рассмотрены в апреле 2016 г. на заседании Совета директоров».

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

В 2015 году спрос на стальную продукцию в Китае сократился на 5%, в то время как производство снизилось лишь на 2%, что привело к увеличению экспорта стали из Китая до исторического максимума 112 млн т, (+20% г/г). Этот фактор вместе с падением цен на сырье (цены на железную руду и коксующийся уголь снизились на 43% г/г и 21% г/г, соответственно) привел к снижению мировых цен на металлопродукцию (на 30% г/г) и сужению спреда между ценами на готовую продукцию и сырье.

Снижение спроса в США было обусловлено ослаблением активности в машиностроительном секторе и в производстве трубной продукции на фоне низких цен на энергоносители. На рост спроса на сталь в Европе (+3% г/г) повлиял рост активности в строительном секторе и в машиностроении.

В России снижение спроса в 2015 году составило 9% г/г, что было, главным образом, связано с сокращением активности в строительном секторе и в машиностроении. Частично снижение спроса было компенсировано ростом потребления трубной продукции. Выпуск стали в России составил 71,1 млн т (-0,5% г/г), сохранение производства было связано со стабильными поставками на внутренний рынок и ростом экспорта на фоне 30% падения импорта металлопроката.

- **Цены**

В 2015 году средние цены на базовые марки плоского и сортового проката в России в долларовом эквиваленте снизились на 17-32% г/г, в рублевом эквиваленте цены выросли на 8-30% г/г на фоне девальвации рубля.

В Европе цены в долларовом эквиваленте снизились на 25% г/г. В США цены на металлопродукцию упали на 31% г/г.

- **Производство и структура продаж**

Несмотря на существенное ухудшение рыночной ситуации, НЛМК сохранил высокую загрузку мощностей. Производство стали Группы в 2015 году сохранилось на стабильном уровне 15,9 млн т. Снижение производства стали компаний сегмента «Сортовой прокат РФ» и НЛМК США на фоне ухудшения рыночной ситуации было полностью компенсировано ростом производительности Липецкой площадки.



Продажи Группы достигли рекордных 15,9 млн т (+5% г/г). Благодаря устойчивому спросу на внешних рынках поставки полуфабрикатов выросли на 24% г/г, главным образом за счет роста экспорта конечным потребителям товарного чугуна (+159% г/г) и слябов (+18% г/г).

Снижение поставок готового проката (-4% г/г) в значительной степени было связано с падением потребления стали на российском рынке и ухудшением спроса в США, где реализуется значительная часть готовой продукции.

Производство стали Группы в 4 кв. снизилось до 3,85 млн т (-5% кв/кв, -6% г/г) в связи со снижением спроса в строительном секторе России и на рынке США, а также проведением плановых ремонтных работ на Липецкой площадке.

Продажи Группы в 4 кв. составили 3,78 млн т (-9% кв/кв и -2% г/г) на фоне сезонного замедления спроса в России и значительного снижения экспортных продаж чугуна.

- Рынки продаж**

тыс. т	Итого	Рынки продаж				
		РФ	ЕС	Сев. Америка	Ближ. Восток	Прочие
Группа НЛМК	15 863	6 166	3 489	2 370	1 403	2 435
Поставки дивизионов 3-м лицам:						
Плоский прокат Россия	9 330	4 123	952	594	1 359	2 302
Сортовой прокат Россия	2 376	2 043	193	-	37	103
Зарубежные дочерние и зависимые компании, в т.ч.:	4 191	-	2 243	1 804	46	99
<i>НЛМК США</i>	<i>1 764</i>			<i>1 764</i>		
<i>Европейские прокатные активы (NLMK Dansteel и NVH)</i>			<i>2 243</i>	<i>40</i>	<i>46</i>	<i>98</i>

Основной объем поставок приходится на локальные рынки, где производится готовая продукция – Россию, Европейский Союз, Северную Америку. Существенная доля экспорта продукции приходится на Ближний Восток (включая Турцию), Юго-Восточную Азию.

Внутригрупповые поставки слябов на зарубежные дочерние и зависимые компании в 2015 году составили 3,8 млн т (-6% г/г).

- Программы повышения операционной эффективности**

В 2015 году продолжилась реализация комплекса программ повышения операционной эффективности. Благодаря реализации более 1 800 оптимизационных проектов во всех дивизионах Группы НЛМК, эффект экономии составил \$197 млн (по сравнению с базой затрат 2014 г.), в том числе за 4 кв. - \$34 млн. Более подробную информацию по реализации Стратегии 2017 можно найти в соответствующей презентации.

- Управление долговым портфелем**

Чистый долг за 2015 год снизился на 32% г/г до \$1,09 млрд благодаря консервативной финансовой политике и существенному свободному денежному потоку.

Показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» на конец 2015 года составил 0,6х (против 0,7х на конец 2014 г.).

Чистое изменение финансовых обязательств за 2015 год составило \$97 млн, в том числе за 4 кв. 2015 г. - \$261 млн.



Общий финансовый долг Группы НЛМК за 2015 год снизился на 3% до \$2,68 млрд, из которых 21% составляют краткосрочные обязательства, представленные, в основном, рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями для финансирования оборотного капитала.

В течение 2015 года для рефинансирования краткосрочной задолженности и использования в общекорпоративных целях были привлечены следующие финансовые инструменты:

- в июле 2015 г. НЛМК разместил рублевые облигации на сумму 5 млрд рублей сроком обращения 10 лет с купоном в 11,5% с предусмотренной офертой (1 год).
- в октябре были размещены рублевые облигации на общую сумму 5 млрд рублей, сроком обращения 10 лет с купоном в 11,1% с предусмотренной офертой (2 года).
- в ноябре был привлечен синдицированный кредит в размере \$400 млн сроком на 4 года.

В 3 кв. 2015 г. завершен очередной этап реструктуризации задолженности компаний NVH, благодаря чему финансовые гарантии НЛМК по обязательствам NVH были снижены к концу года на 55% г/г до \$273 млн.

В 4 кв. 2015 г. по условиям оферты были погашены рублевые облигации серии НЛМК-08 на общую сумму 10 млрд руб., выпущенные в 2012 году.

Общая сумма процентных расходов в 2015 году составила \$119 млн (-34% г/г), в том числе \$32 млн – капитализированные процентные расходы, учтенные в составе капитальных вложений.

• **Инвестиции**

Инвестиции Группы в 2015 году составили \$595 млн (+6% г/г), в том числе инвестиции в поддержание \$193 млн.

Рост капитальных вложений относительно 2014 года был связан с активной фазой реализации ключевых инвестиционных проектов Стратегии 2017.

Значительная часть инвестиций (46%) была направлена на развитие Стойленского ГОК. По состоянию на конец 2015 года в рамках проекта строительства фабрики окомкования практически завершена поставка технологического оборудования (97% от общего объема) и произведено более 70% строительно-монтажных работ. Ввод фабрики в эксплуатацию планируется во второй половине 2016 года.

Инвестиции за 4 кв. 2015 г. составили \$150 млн, в том числе затраты на поддержание \$64 млн. Рост инвестиций на 3% кв/кв связан со строительством фабрики окомкования и проведением крупных капитальных ремонтов на Липецкой площадке (ремонт сталеплавильного оборудования, стана горячей прокатки 2000). Рост также был связан с реконструкцией агрегата горячего цинкования, позволившей увеличить мощности Группы по этому виду продукции на 120 тыс. т. Агрегат после модернизации был запущен в эксплуатацию в феврале 2016 года.

• **Дивиденды**

Структурное увеличение прибыли и стабильный свободный денежный поток обеспечили гибкость НЛМК в части распределения прибыли.

В марте 2015 года была представлена новая дивидендная политика, согласно которой дивиденды выплачиваются на ежеквартальной основе и определяются на основе чистой прибыли и свободного денежного потока. Общий денежный поток, связанный с выплатой дивидендов в течение 2015 года, составил \$395 млн, в него вошли основные выплаты по итогам 2014 г, а также дивиденды за 1 и 2 кв. 2015 г.

На внеочередном общем собрании акционеров 21 декабря 2015 г. были утверждены дивиденды по итогам 3 кв. 2015 г. в размере 1,95 рубля на акцию. Общая сумма объявленных дивидендов за 3 кв. 2015 г. составила \$164 млн, основные выплаты были произведены в январе 2016 года.



- **Переход на МСФО**

НЛМК, начиная с раскрытия результатов за 9 мес. 2015 г., перешел на формирование консолидированной финансовой отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Существенных изменений при пересчете исторических периодов относительно ранее опубликованных данных по ОПБУ США не произошло.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Показатели 12 мес. 2015 г.

Выручка за 2015 год снизилась на 23% до \$8 008 млн, что было обусловлено снижением цен относительно 2014 года на 30-40%, которое было частично компенсировано ростом продаж на 5% г/г.

Выручка от продаж продукции на зарубежных рынках под влиянием ценового фактора снизилась на 18% г/г до \$4,9 млрд, наибольшая доля поставок пришлось на рынок Европейского Союза (20%), США (17%), Ближнего Востока и Турции (9%). В связи со снижением поставок в Россию на 6% г/г и под влиянием существенной девальвации российского рубля, доля выручки от продаж на российском рынке снизилась до 39% (-4 п.п. г/г).

Продажа полуфабрикатов внешним потребителям составила 19% выручки (+3 п.п. г/г), продажа полуфабрикатов связанным сторонам – 9% (без изменений г/г), г/к и сортовой прокат – 27% (-4% г/г).

Доля выручки от продаж продукции с высокой добавленной стоимостью составила 37% (+1% г/г). Следует отметить рост поступлений от поставок премиальной продукции – выручка от продаж трансформаторного проката увеличилась на 22% г/г.

Показатели 4 кв. 2015 г.

Выручка за 4 кв. 2015 г. снизилась на 19% кв/кв до \$1 637 млн (-30% г/г) в связи со снижением средних цен реализации и объемов продаж на 9% кв/кв.

В связи с сезонным фактором доля выручки от продаж в России снизилась до 37% (-4 п.п. кв/кв и -2 п.п. г/г). Доля выручки от продаж в Европейский Союз составила 23%, в США – 14%, в страны Ближнего Востока и Турцию - 9%.

- **Операционная прибыль**

Показатели 12 мес. 2015 г.

Операционная прибыль* за 2015 год снизилась на 13% г/г до \$1 388 млн, что связано с фактором сужения спреда между ценами на сырье и готовую продукцию, который был частично компенсирован эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности, ростом объемов продаж на 5% г/г, а также ослаблением российского рубля относительно доллара США.

Снижение общехозяйственных и административных расходов на 28% г/г связано с оптимизацией управленческих расходов и изменением обменного курса рубля.

Снижение коммерческих расходов на 13% г/г в основном связано с валютным фактором, который был частично компенсирован ростом объемов продаж на 5% г/г и увеличением доли поставок на зарубежные рынки с более высокими транспортными издержками.

Показатели 4 кв. 2015 г.



Операционная прибыль* в 4 кв. 2015 г. снизилась на 45% кв/кв до \$202 млн (-57% г/г) из-за существенного сужения спреда между ценами на сырье и продукцию и снижения объемов продаж на 9% кв/кв (-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***

Показатели 12 мес. 2015 г.

Чистая прибыль за 2015 г. составила \$967 млн (+25% г/г), рост связан с низкой базой 2014 г., когда были начислены существенные убытки от обесценения (\$657 млн против \$86 млн в 2014 г.). Также положительный эффект на прибыль оказало снижение убытков NBH (\$103 млн в 2015 г. против \$193 млн в 2014 г.) – показатели NBH учитываются по методу долевого участия.

Показатели 4 кв. 2015 г.

Чистая прибыль за 4 кв. 2015 г. снизилась на 81% кв/кв до \$76 млн (-20% г/г) из-за сокращения прибыли от основной деятельности и снижения положительных курсовых разниц (\$74 млн в 4 кв. против \$186 млн в 3 кв. 2015 г.).

* Прибыль за период, относящаяся к основным акционерам

- **Свободный денежный поток**

Свободный денежный поток в 2015 г. составил \$997 млн (-14% г/г).

Свободный денежный поток за 4 кв. 2015 г. составил \$111 млн (-70% кв/кв, -47% г/г), что связано с сокращением прибыли от основной деятельности на фоне сохранения уровня оборотного капитала.



Плоский прокат Россия*

тыс. т/млн долларов	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции, в т.ч.:	3 306	3 474	-5%	3 161	5%	13 165	12 258	7%
внешним покупателям	2 401	2 502	-4%	2 084	15%	9 324	8 180	14%
Выручка, в т.ч.:	1 299	1 545	-16%	1 826	-29%	6 065	7 872	-23%
от внешних покупателей	1 025	1 223	-16%	1 289	-20%	4 719	5 684	-17%
от операций между сегментами	274	322	-15%	537	-49%	1 346	2 188	-38%
ЕБИТДА	272	403	-32%	528	-48%	1 581	1 609	-2%
Рентабельность ЕБИТДА	21%	26%	-5 п.п.	29%	-8 п.п.	26%	20%	+6 п.п.

Показатели 12 мес. 2015 г.

Продажи сегмента в 2015 году составили 13,2 млн т (+7% г/г), в том числе продажи сторонним потребителям – 9,3 млн т (+14% г/г). Рост продаж в основном связан с увеличением поставок полуфабрикатов: товарного чугуна до 0,7 млн т (против 0,3 млн т в 2014 г.) и слэбов (3,0 млн т против 2,4 млн т в 2014 г.).

Общая выручка сегмента составила \$6,1 млрд (-23% г/г), в том числе выручка от продаж сторонним потребителям - \$4,7 млрд (-17% г/г). Существенное снижение цен на продукцию (20-30%) было частично компенсировано ростом объемов продаж.

Структурная экономия, полученная от реализации программ повышения операционной эффективности, и девальвация российского рубля позволили увеличить рентабельность сегмента до 26% (+6 п.п. г/г), а также практически компенсировать влияние сужения спредов между ценами на сырье и готовую продукцию на прибыль. При 20-30% падении цен на сталь снижение ЕБИТДА сегмента в 2015 г. составило 2% г/г до \$1 581 млн.

Показатели 4 кв. 2015 г.

Продажи сегмента снизились до 3,3 млн т (-5% кв/кв) на фоне сокращения объемов продаж товарного чугуна (-16% кв/кв) и сезонного снижения спроса на российском рынке.

Общая выручка сегмента снизилась на 16% кв/кв и на 29% г/г до \$1,3 млрд под влиянием снижения цен на металлопродукцию, ослабления обменного курса российского рубля и снижения объемов поставок.

Показатель ЕБИТДА сегмента снизился до \$272 млн (-32% кв/кв и -48% г/г) из-за сужения спредов между ценами на сырье и продукцию, а также снижения объемов продаж, которое было частично компенсировано эффектом реализации программ повышения операционной эффективности. Слабая ценовая конъюнктура также негативно повлияла на прибыльность сегмента – рентабельность ЕБИТДА составила 21% (-5 п.п. кв/кв и -8 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	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции, в т.ч.:	494	638	-23%	635	-22%	2 375	2 636	-10%
внешним покупателям	438	602	-27%	635	-31%	2 239	2 619	-15%
Выручка, в т.ч.:	209	308	-32%	396	-47%	1 152	1 815	-36%
от внешних покупателей	142	220	-35%	302	-53%	859	1 447	-41%
от операций между сегментами	68	88	-23%	94	-28%	293	368	-20%
ЕБИТДА	(18)	27	-164%	38	-147%	49	152	-68%
Рентабельность ЕБИТДА	-8%	9%	-17 п.п.	10%	-18 п.п.	4%	8%	-4 п.п.

Показатели 12 мес. 2015 г.

Продажи сегмента снизились на 10% до 2,38 млн т, что лучше динамики российского рынка сортового проката, на котором падение потребления составило 17% г/г. Снижение спроса в России компании сегмента частично компенсировали ростом экспортных продаж до 0,28 млн т (+37% г/г).

Общая выручка сегмента за отчетный период составила \$1 152 млн (-36% г/г) в связи со снижением объемов продаж и негативной ценовой динамикой на сортовую продукцию.

Показатель ЕБИТДА за 2015 г. составил \$49 млн (-68% г/г) из-за снижения объемов продаж и сужения спредов между ценами на сортовую продукцию и лом. Рентабельность ЕБИТДА составила 4% (-4 п.п. г/г).

Показатели 4 кв. 2015 г.

Продажи сегмента снизились на 23% кв/кв до 0,5 млн т (-22% г/г). Снижение продаж связано с сезонным сокращением деловой активности в строительном секторе России и значительным ослаблением спроса при сохранении высокой конкуренции производителей.

Выручка сегмента снизилась на 32% кв/кв до \$209 млн (-47% г/г) со снижением цен и объемов реализации сортовой продукции. Снижение выручки от межсегментных операций связано с окончанием формирования зимних запасов металлолома, а также ослаблением обменного курса рубля.

Сужение спредов по сортовому прокату на российском рынке и сокращение объемов продаж обусловили снижение показателей прибыли сегмента. Убыток по ЕБИТДА в 4 кв. 2015 г. составил \$18 млн.

*Состав сегмента Сортовой прокат Россия: 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.



Добыча и переработка сырья*

тыс. т/млн долларов	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Продажи концентрата и аглоруды, в т.ч.:	4 485	4 352	3%	4 365	3%	17 014	16 209	5%
на Липецкую площадку	3 215	3 272	-2%	3 142	2%	12 380	11 942	4%
Выручка, в т.ч.:	145	143	2%	197	-26%	589	1 068	-45%
от внешних покупателей	43	40	6%	70	-40%	184	346	-47%
от операций между сегментами	103	103	0%	126	-19%	405	722	-44%
ЕБИТДА	83	77	8%	100	-17%	297	640	-54%
Рентабельность ЕБИТДА	57%	54%	+3 п.п.	51%	+6 п.п.	50%	60%	-10 п.п.

Показатели 12 мес. 2015 г.

Продажи концентрата и аглоруды за 2015 год увеличились до 17 млн т (+5% г/г) на фоне увеличения производительности оборудования и роста поставок железорудного сырья на Липецкую площадку (на 4% г/г до 12,4 млн т).

Двукратное снижение мировых цен на железорудное сырье г/г определило динамику общей выручки сегмента, которая за 2015 год составила \$589 млн (-45% г/г).

Под влиянием ценового фактора, который был частично компенсирован эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности и ростом объемов продаж, показатель ЕБИТДА составил \$297 млн (-54% г/г), рентабельность ЕБИТДА – 50% (-10 п.п. г/г).

Показатели 4 кв. 2015 г.

Продажи концентрата и аглоруды увеличились до 4,5 млн т (+3% кв/кв и г/г), что связано с повышением производительности оборудования. Внутригрупповые поставки железорудного сырья осуществлялись в соответствии с потребностями Липецкой площадки.

Благодаря относительной стабилизации цен на железорудное сырье общая выручка сегмента увеличилась на 2% кв/кв (-26% г/г) до \$145 млн.

В связи с ослаблением российского рубля в 4 кв. 2015 г. и жесткому контролю операционных расходов показатель ЕБИТДА сегмента увеличился на 8% кв/кв до \$83 млн, рентабельность ЕБИТДА составила 57% (+3 п.п. кв/кв и +6 п.п. г/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	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции	469	590	-21%	592	-21%	2 199	2 412	-9%
Выручка, в т.ч.:	282	359	-21%	488	-42%	1 442	2 015	-28%
от внешних покупателей	282	359	-21%	488	-42%	1 442	2 015	-28%
от операций между сегментами	-	-	0%	-	0%	-	-	0%
ЕБИТДА	(30)	(12)	> 100%	30	-200%	(96)	104	-193%
Рентабельность ЕБИТДА	-11%	-3%	-8 п.п.	6%	-17 п.п.	-7%	5%	-12 п.п.

Показатели 12 мес. 2015 г.

В связи с ростом конкуренции с импортными поставками, а также снижением спроса со стороны производителей труб и машиностроения на рынке США, продажи сегмента в 2015 году составили 2,2 млн т (-9% г/г).

Выручка сегмента снизилась на 28% г/г до \$1 442 млн под влиянием падения средних цен реализации относительно уровня прошлого года и сокращения объемов реализации.

Убыток по показателю ЕБИТДА за 2015 год составил -\$96 млн, что в значительной степени связано с использованием дорогостоящих слябов, накопленных в конце 2014 и начале 2015 годов. При исключении данного фактора (допущение закупок слябов по текущим рыночным ценам) уровень ЕБИТДА сегмента составил бы +\$25 млн.

Показатели 4 кв. 2015 г.

В связи с осложнением рыночной ситуации на рынке США продажи сегмента в 4 кв. 2015 г. составили 0,5 млн т (-21% кв/кв и г/г). Выручка сегмента под влиянием изменения объемов продаж снизилась на 21% кв/кв до \$282 млн (-42% г/г).

В связи с сужением спредов между ценами на готовую продукцию и слябы увеличился убыток сегмента по показателю ЕБИТДА до -\$30 млн против -\$12 млн в 3 кв. 2015 г. Без учета влияния накопленных запасов слябов, поставленных из России, ЕБИТДА сегмента в 4 кв. составила бы +\$4 млн.

Также в 4 кв. была произведена переоценка запасов слябов и лома до рыночной стоимости, что оказало негативное влияние на ЕБИТДА сегмента в объеме -\$16 млн.

Результаты ассоциированной компании (NBH)

Рост спроса на сталь со стороны ключевых сегментов на европейском рынке позволил в 2015 году увеличить продажи NBH на 10% до 2,0 млн т.

Под влиянием снижения цен на готовую продукцию выручка NBH снизилась на 18% г/г до \$1,3 млрд. Убыток по показателю ЕБИТДА в 2015 году - \$92 млн (против \$115 млн в 2014 г.) был определен низким уровнем спредов между ценами на полуфабрикаты и готовую продукцию, данный фактор был частично компенсирован за счет увеличения объемов продаж и эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности.

В 4 кв. 2015 г. продажи NBH составили 0,4 млн т (-7% кв/кв и -8% г/г) из-за увеличения конкуренции с импортной продукцией.

Снижение объемов продаж и цен на продукцию NBH определили снижение выручки за 4 кв. 2015 г. до \$241 млн (-15% кв/кв и -33% г/г). Из-за снижения объемов продаж и сужения спредов между ценами на полуфабрикаты (в том числе, запасы слябов, поставленных по более высоким ценам в 3 кв.) и готовую продукцию на европейском рынке, убыток NBH по ЕБИТДА составил -\$51 млн (убыток за 3 кв. 2015 г. составил -\$19 млн).

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



Приложение №1. Операционные и финансовые результаты

(1) Продажи по видам продукции

тыс. т	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Чугун	187	222	120	155	156
Слябы	1 351	1 096	1 235	1 418	1 209
Толстолистовой прокат	111	94	121	109	106
Горячекатаный прокат	754	990	908	793	815
Холоднокатаный прокат	435	539	494	472	451
Оцинкованный прокат	218	297	225	236	229
Прокат с полимерными покрытиями	84	111	91	89	133
Трансформаторный прокат	74	69	71	64	66
Динамный прокат	64	67	71	54	44
Сортовая заготовка	117	44	72	52	65
Сортовой прокат	317	521	539	441	487
Метизы	60	73	64	75	83
ИТОГО	3 771	4 123	4 012	3 958	3 846

(2) Продажи по регионам

тыс. т	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Россия	1 446	1 765	1 545	1 410	1 590
Страны ЕС	773	785	1 122	809	756
Ближний Восток (вкл. Турцию)	336	340	404	323	308
Северная Америка	454	769	617	530	698
Азия и Океания	210	61	23	331	67
Прочие регионы	551	403	302	555	427
ИТОГО	3 771	4 123	4 012	3 958	3 846

(3) Выручка по регионам

Регион	4 кв. 2015		3 кв. 2015		2 кв. 2015	
	\$ млн	доля	\$ млн	доля	\$ млн	доля
Россия	606	37%	826	41%	874	41%
Страны ЕС	370	23%	397	20%	509	24%
Ближний Восток (вкл. Турцию)	139	8%	162	8%	212	10%
Северная Америка	236	14%	390	19%	338	16%
Азия и Океания	93	6%	64	3%	45	2%
Прочие регионы	193	12%	176	9%	162	8%
ИТОГО	1 637	100%	2 016	100%	2 140	100%



(4) Расчет показателя EBITDA

\$ млн	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Операционная прибыль	202,0	366,2	319,0	501,1	471,0
минус:	-	-	-	-	-
Амортизация	(118,8)	(141,6)	(159,8)	(139,8)	(166,8)
EBITDA	320,8	507,8	478,8	640,9	637,8

*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	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Чистые денежные средства от операционной деятельности	246,0	537,2	382,9	485,1	335,7
Проценты уплаченные	(7,5)	(31,1)	(6,3)	(34,5)	(17,4)
Проценты полученные	19,7	6,7	10,5	6,7	7,2
Авансовые платежи НДС по импортному оборудованию	2,6	3,7	(30,1)	-	-
Капитальные вложения	(149,6)	(145,0)	(170,9)	(129,2)	(116,4)
Свободный денежный поток	111,2	371,5	186,1	328,1	209,1

(6) Производство основных видов продукции

тыс. т	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Сталь, в т.ч.:	3 864	4 079	4 049	3 874	4 108
Стальной сегмент	3 255	3 310	3 227	3 090	3 396
Сегмент Сортовой прокат, в т.ч.:	528	619	691	690	551
НЛМК-Калуга	284	284	263	261	198
Сегмент Зарубежный прокат	81	151	131	94	162
Прокат, в т.ч.:	2 236	2 671	2 527	2 584	2 413
Плоский прокат	1 832	2 045	2 000	1 977	1 930
Сортовой прокат	404	626	526	607	483
Кокс (6% влажности), в т.ч.:	1 668	1 792	1 724	1 681	1 837
НЛМК	655	646	639	637	645
Алтай-Кокс	1 013	1 146	1 085	1 044	1 192

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

тыс. т	4 кв. 2015	3 кв. 2015	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014
Продажи третьим лицам, в т.ч.:	1 351	1 096	1 235	1 418	1 209
Экспорт, в т.ч.:	1 154	844	1 005	1 178	1 002
поставки NVH	450	429	743	466	535
Продажи слябов НЛМК США	1	2	1	3	2
Продажи дочерним компаниям	442	543	396	359	543
ИТОГО	1 793	1 639	1 633	1 781	1 754



(8) Экспорт стальной продукции российских активов Группы*

тыс. т	4 кв. 2015	3 кв. 2015	кв/кв	4 кв. 2014	г/г	2015	2014	г/г
Полуфабрикаты	1 802	1 638	10%	1 689	7%	6 690	5 999	12%
Чугун	150	220	-32%	147	2%	641	233	> 100%
Слябы	1 596	1 382	15%	1 542	4%	5 913	5 738	3%
Сортовая заготовка	56	36	54%	-	0%	136	28	> 100%
Плоский прокат	478	628	-24%	446	7%	2 343	2 122	10%
Горячекатаный прокат	227	276	-18%	200	14%	1 095	961	14%
Холоднокатаный прокат	132	207	-36%	147	-10%	740	714	4%
Оцинкованный прокат	7	28	-75%	5	51%	54	23	> 100%
Прокат с полимерными покрытиями	1	2	-27%	3	-62%	5	12	-57%
Динамный прокат	50	56	-11%	34	46%	212	190	11%
Трансформаторный прокат	60	59	2%	57	5%	237	222	7%
Сортовой прокат	22	40	-44%	67	-67%	201	175	15%
Итого	2 303	2 306	0%	2 202	5%	9 234	8 296	11%

* Экспортные поставки сегментов: Российский Плоский Прокат и Российский Сортовой Прокат включают продажи металлопродукции дочерним и зависимым компаниям Группы.



(9) Информация по сегментам

4 кв. 2015 млн долларов	Плоский прокат Россия	Зарубежные прокатные активы	Сортовой прокат Россия	Добыча и переработка сырья	Инвестиции в NBH	Прочие	Итого	Операции и остатки между сегментами	Деконсо- лидация NBH	Консоли- дированные данные
Выручка от внешних покупателей	1 025	282	142	43	243	2	1 736	-	(99)	1 637
Выручка от операций между сегментами	274	-	68	103	21	-	465	(445)	(21)	0
Валовая прибыль / (убыток)	379	(26)	12	95	6	0	467	(9)	(6)	452
Операционная прибыль / (убыток)	194	(47)	(31)	73	(76)	(1)	112	14	76	202
Прибыль / (убыток) за вычетом налога на прибыль	316	(86)	(71)	75	(82)	(1)	153	(118)	40	75
Активы сегмента, включая гудвилл	7 510	1 037	953	1 477	1 485	12	12 473	(2 196)	(1 358)	8 919

¹ Балансовые показатели представлены на 31.12.2015 г.

3 кв. 2015 млн долларов	Плоский прокат Россия	Зарубежные прокатные активы	Сортовой прокат Россия	Добыча и переработка сырья	Инвестиции в NBH	Прочие	Итого	Операции и остатки между сегментами	Деконсо- лидация NBH	Консоли- дированные данные
Выручка от внешних покупателей	1 223	359	220	40	275	3	2 120	-	(104)	2 016
Выручка от операций между сегментами	322	-	88	103	9	0	521	(513)	(9)	(0)
Валовая прибыль / (убыток)	530	(5)	43	86	34	1	688	(20)	(34)	634
Операционная прибыль / (убыток)	304	(30)	14	66	(39)	1	316	12	39	366
Прибыль / (убыток) за вычетом налога на прибыль	487	(39)	(2)	131	(41)	(10)	526	(135)	20	411
Активы сегмента, включая гудвилл	7 659	1 147	1 101	1 557	1 603	17	13 085	(2 139)	(1 518)	9 427

¹ Балансовые показатели представлены на 30.09.2015 г.