

5 августа 2015 г

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 КВАРТАЛ И 1 ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА

Ключевые результаты за 1 пг. 2015 г.

- Продажи выросли до 7,97 млн т (+4% г/г) за счет роста экспортных продаж полуфабрикатов
- Выручка за 1 пг. 2015 г. составила \$4 356 млн (-20% г/г) в связи со снижением цен на сталь
- Показатель EBITDA вырос на 5% г/г до \$1 115 млн
- Эффект от реализации программы эффективности: \$102 млн
- Рентабельность EBITDA увеличилась до 26% (+6 п.п. г/г)
- Инвестиции увеличились на 4% г/г до \$293 млн
- Свободный денежный поток снизился на 27% г/г до \$537 млн
- Чистый долг снизился на 46% г/г до \$1 133 млн
- Соотношение «Чистый долг/EBITDA» составило 0,47х
- Чистая прибыль выросла на 48% г/г до \$491 млн.

Ключевые результаты за 2 кв. 2015 г.

- Загрузка производственных мощностей составила 94% (без изменений кв/кв и г/г)
- Продажи увеличились на 1% кв/кв до 4,0 млн т
- Выручка за 2 кв. 2015 г. составила \$2 140 млн (-3% кв/кв), что связано со снижением цен на внешних рынках
- Показатель EBITDA составил \$476 млн (-25% кв/кв)
- Рентабельность EBITDA – 22% (-7 п.п. кв/кв)
- Свободный денежный поток составил \$218 млн (-32% кв/кв)
- Чистая прибыль составила \$170 млн (-47% кв/кв)

Прогноз

В 3 кв. 2015 г. ожидается рост производства и продаж. На финансовые показатели будут оказывать давление низкий уровень спрэдов между ценами на сырье и готовую продукцию.

Управление по связям с инвесторами:

Сергей Тахиев

+7 (985) 760 55 74

tahiev_sa@nlmk.com

Управление по связям с общественностью:

Сергей Бабиченко

+7 (916) 824 6743

babichenko_sy@nlmk.com

ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

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

Среда, 5 августа 2015 г.

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

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

Номер для США:

+1212 444 0895 (местный доступ) // 1877 280 2296 (бесплатный звонок)

Номер для Великобритании:

+44(0)20 3427 1916 (местный доступ) // 0800 279 4992 (бесплатный звонок)

Номер для России:

+7495 213 0977 (местный доступ) // 8 800 500 9312 (бесплатный звонок)

Код конференции: 5920315

*Во избежание длительного ожидания дозвона мы рекомендуем участникам набрать номер за 5-10 минут до начала телефонной конференции.

Мы рекомендуем участникам заранее ознакомиться с презентацией на сайте НЛМК:

www.nlmk.com/ru

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ НЛМК ЗА 2 КВАРТАЛ И 1 ПОЛУГОДИЕ 2015 Г ¹**Ключевые показатели**

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2015	1 кв. 2015	кв/кв	6М 2015	6М 2014	г/г
Продажи металлопродукции	4 012	3 958	1%	7 970	7 699	4%
Выручка	2 140	2 216	-3%	4 356	5 446	-20%
ЕБИТДА ²	476	638	-25%	1 115	1 063	5%
Рентабельность ЕБИТДА	22%	29%	-7 п.п.	26%	20%	+6 п.п.
Чистая прибыль ³	170	321	-47%	491	332	48%
Свободный денежный поток ⁴	218	319	-32%	537	738	-27%
Чистый долг ⁵	1 133	1 247	-9%	1 133	2 103	-46%
Чистый долг/ЕБИТДА ⁵	0,47х	0,49х		0,47х	1,14х	

Примечания:

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

² Показатель 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.

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

⁴ Свободный денежный поток определяется как чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных расходов) за вычетом капитальных вложений и изменения авансов выданных в рамках инвестиционной деятельности. Расчет свободного денежного потока представлен в Приложении

⁵ Чистый долг рассчитывается как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов за минусом денежных средств и их эквивалентов, а также краткосрочных финансовых вложений по состоянию на конец периода. При расчете соотношения Чистый долг/ЕБИТДА используется значение чистого долга на конец отчетного периода, показателя ЕБИТДА - за последние 12 месяцев.

Комментарий вице-президента по финансам Группы НЛМК Григория Федоришина:

«Во 2 квартале 2015 года спрос на стальную продукцию на основных рынках сбыта оставался относительно стабильным.

На внешних рынках под влиянием снижения цен на сырье и избытка предложения металлопродукции, в том числе на фоне существенного экспорта из Китая, ценовые спреды значительно сузились. На российском рынке улучшение спроса на фоне пополнения запасов потребителями, снижение импорта и укрепление рубля повысили привлекательность продаж всех видов проката. На фоне благоприятной конъюнктуры НЛМК увеличил поставки на внутренний рынок на 10% кв/кв.

Гибкая сбытовая стратегия помогла компании удержать близкую к максимальной загрузку мощностей, нарастить объемы и улучшить структуру продаж.

Поддержание высокой загрузки мощностей является ключевым условием для реализации потенциала программ повышения операционной эффективности. За 1 пг. 2015 г. эффект соответствующих программ составил \$102 млн (по сравнению с базой затрат 2014 г.). Группа продолжает активную работу по сохранению достигнутого уровня эффективности производства и разработке новых инициатив.

Рост объемов и оптимизация структуры продаж, а также эффект от реализации программ повышения операционной эффективности частично компенсировали влияние сужения ценовых спредов и укрепления рубля. Показатель ЕБИТДА составил \$476 млн (-25% кв/кв), рентабельность ЕБИТДА – 22%.

На фоне положительного свободного денежного потока чистый долг на конец 2 кв. 2015 года снизился до \$1,1 млрд (-9% кв/кв), соотношение чистого долга и EBITDA составило 0,5х, что является одним из самых низких показателей по отрасли.

В апреле Советом директоров компании были одобрены дивидендные выплаты за 2014 г. и за 1 кв. 2015 г. в размере 170 млн и 179 млн, соответственно. Дивидендная доходность составила около 10% в годовом выражении.

В 3 кв. 2015 г. мы ожидаем дальнейшего роста продаж, в то время как финансовые показатели будут в значительной степени зависеть от ценовой динамики на ключевых рынках компании.»

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

- **Обзор рынка**

Во 2 кв. 2015 г. на фоне значительного снижения спроса в Китае и беспрецедентно высокого уровня экспортных поставок проката китайскими производителями значительно усилилась ценовая конкуренция на всех ключевых рынках. Дополнительным фактором снижения цен на металлопродукцию стало падение цен на сырье (цены на ЖРС и коксующийся уголь снизились на 8% кв/кв и 12% кв/кв, соответственно).

На российском рынке разнонаправленная динамика валютного курса привела к волатильности цен на металлопродукцию, как в долларовом, так и в рублевом эквиваленте.

Спрос на развитых рынках, в том числе в Европе и США, продолжал демонстрировать восстановление, главным образом, со стороны таких секторов как машиностроение и автомобилестроение. На рынке США продолжалось уменьшение товарных запасов, к концу второго квартала ситуация стабилизировалась. В России, на фоне рецессии и сокращения инвестиционной активности, спрос упал на 18% г/г, импорт снизился на 43% г/г.

- **Производство и структура продаж**

Показатели 2 кв. 2015 г.

Загрузка сталеплавильных мощностей Группы во 2 кв. 2015 г. составила 94% (без изменений кв/кв), в том числе на Липецкой площадке - 100%.

Производство стали Группы НЛМК во 2 кв. 2015 г. увеличилось на 5% кв/кв до 4,05 млн т, что связано с окончанием проведения крупных ремонтов на Липецкой площадке (+4% кв/кв) и НЛМК США (+39% кв/кв). Выплавка стали на площадках сегмента Сортовой прокат осталась на уровне предыдущего квартала.

Общие продажи Группы выросли на 1% кв/кв до 4,0 млн т. Поставки готового проката выросли на 11% до 2,58 млн т, что связано с окончанием текущего ремонта стана горячей прокатки, проводившемся в конце 1 кв. Вследствие роста продаж готового проката, продажи слябов снизились на 13% до 1,23 млн т.

Продажи полуфабрикатов на дочерние и ассоциированные компании выросли на 37% до 1,1 млн т, что составляет 70% от всех реализованных слябов Стального сегмента (+ 23 п.п. г/г).

Показатели 1 кв. 2015 г.

Производство стали Группы НЛМК за 1 кв. 2015 г. увеличилось на 3% г/г до 7,92 млн т, в основном благодаря реализации программы мероприятий по увеличению производительности оборудования Липецкой площадки и повышению загрузки НЛМК-Калуга.

Продажи Группы составили 7,97 млн т (+4% г/г) в связи с ростом экспортных поставок полуфабрикатов на дочерние и ассоциированные компании Группы за рубежом, который компенсировал снижение продаж готовой продукции (-6% г/г).

- **Рынки продаж**

Продажи Группы НЛМК российским потребителям выросли на 10% кв/кв до 1,54 млн т, что соответствует 38% общих продаж (+ 2 п.п. кв/кв).

Экспортные поставки на фоне снижения продаж полуфабрикатов составили 2,47 млн т (-3% кв/кв) или 62% общих продаж НЛМК. В структуре экспортных поставок продажи сегмента Зарубежный прокат увеличились на 11% кв/кв до 0,60 млн т, главным образом, за счет роста спроса в США. Основными экспортными рынками сбыта во 2 кв. 2015 г. были рынки стран Европы, Северной Америки, Ближнего Востока (вкл. Турцию), Центральной и Южной Америки.

На фоне устойчивого спроса на внешних рынках, экспортные поставки за 1 кв. 2015 г. выросли на 14% г/г до 5,01 млн т, что соответствует 63% общих продаж (+6 п.п. г/г).

- **Цены**

Средние цены на базовые марки плоского и сортового проката в России в долларовом эквиваленте выросли на 4-18%, в рублевом эквиваленте цены снизились на 2-12%.

Экспортные цены российских компаний Группы на слябы снизились на 6%.

В Европе цены в долларовом эквиваленте снизились на 3-10% кв/кв, в основном из-за ослабления курса евро к доллару США. В США цены на металлопродукцию снизились на 12-20% на фоне давления импорта, а также снижения цен на сырье.

- **Программа повышения операционной эффективности**

В 2015 г. продолжается реализация комплекса программ повышения операционной эффективности во всех дивизионах Группы НЛМК. Эффект реализации соответствующих программ за 1 кв. 2015 г. составил \$102 млн по сравнению с базой затрат 2014 г.

- **Управление долговым портфелем**

Чистый долг на конец 2 кв. 2015 г. снизился на 9% кв/кв \$1,13 млрд на фоне положительного свободного денежного потока.

Показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» на конец 2 кв. 2015 г. составил 0,5х.

Чистое снижение финансовых обязательств за 2 кв. 2015 г. составило \$94 млн.

Общий финансовый долг Группы НЛМК за 2 кв. 2015 г. снизился до \$2,52 млрд (-2% кв/кв и -34% г/г), из которых 23% составляют краткосрочные обязательства, представленные в основном рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями под финансирование оборотного капитала.

- **Инвестиции**

Во 2 кв. 2015 г. инвестиции составили \$178 млн (+54% кв/кв и +18% г/г), в том числе инвестиции в поддержание мощностей составили \$50 млн.

Значительная доля инвестиций (46%) была направлена на развитие Стойленского ГОК. По состоянию на конец июня в рамках проекта строительства фабрики окомкования поставлено

80% технологического оборудования и произведено 40% строительно-монтажных работ. Пуск фабрики планируется во второй половине 2016 года.

- **Дивиденды**

На Общем Собрании акционеров 5 июня 2015 года акционерами Компании в соответствии с обновленной [дивидендной политикой](#) были утверждены дивиденды по итогам 2014 г. в размере 2,44 рубля на акцию (с учетом выплаченных по итогам 1 пг. 2014 г. дивидендов в размере 0,88 рубля на акцию) и дивиденды по итогам 1 кв. 2015 г. в размере 1,64 рубля на акцию. Общая сумма объявленных дивидендов за 2014 г. (дополнительная выплата к ранее объявленным дивидендам за 1 пг. 2014 г.) и 1 кв. 2015 г. составила \$170 млн и \$179 млн, соответственно, основные выплаты ожидаются в течение 3 кв. 2015 г.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

- **Выручка**

Показатели 2 кв. 2015 г.

Выручка за 2 кв. 2015 г. снизилась на 3% кв/кв (-24% г/г) до \$2 140 млн в связи со снижением средних цен реализации, что частично было компенсировано ростом продаж на 1% кв/кв.

На фоне роста прибыльности продаж в России доля выручки от продаж на внутреннем рынке увеличилась до 41% (+6 п.п. кв/кв). Стабильный спрос на рынке Европейского союза позволил увеличить долю выручки от продаж на этом рынке до 24% (+7 п.п. кв/кв), доля выручки от продаж в Северной Америке была на уровне 16% (-2 п.п. кв/кв), на долю Ближнего Востока (включая Турцию) пришлось 10% выручки (+2% п.п.), на прочие регионы – 9% выручки.

Доля продаж готового проката в выручке увеличилась до 67% (+8 п.п. кв/кв).

Показатели 1 пг. 2015 г.

Выручка за 1 пг. 2015 г. составила \$4 356 млн (-20% г/г), что было обусловлено снижением цен относительно уровня прошлого года на 15-30%, которое было частично компенсировано ростом продаж на 4% г/г.

- **Операционная прибыль**

Показатели 2 кв. 2015 г.

Операционная прибыль во 2 кв. 2015 г. составила \$316 млн (-37% кв/кв, -17% г/г). Снижение операционной прибыли кв/кв объясняется существенным сужением спреда между ценами на готовую продукцию и сырье на внешних рынках, которое было частично компенсировано ростом объемов продаж (+1% кв/кв) и реализацией программ повышения операционной эффективности. Также негативное влияние на показатели прибыли оказало укрепление обменного курса рубля относительно доллара США на 15% кв/кв (52,65 руб/\$ во 2 кв. 2015 против 62,19 руб/\$ в 1 кв. 2015).

Себестоимость производства слябов на Липецкой площадке во 2 кв. 2015 г. составила \$238/т (+21% кв/кв), рост затрат произошел в связи с ростом цен на сырье и увеличением тарифов естественных монополий, выраженных в национальной валюте на фоне укрепления обменного курса рубля.

Рост коммерческих, а также общехозяйственных и административных расходов во 2 кв. 2015 г. на 12% кв/кв, связан с ростом продаж и укреплением обменного курса рубля.

Показатели 1 пг. 2015 г.

Операционная прибыль за 1 пг. 2015 г. составила \$815 млн (+25% г/г). Рост прибыли объясняется эффектом от реализации программ повышения производственной эффективности, ростом объемов продаж на 4% г/г, расширением спредов между ценами на продукцию и сырье на фоне существенного снижения цен на ЖРС, а также влиянием ослабления обменного курса российского рубля относительно доллара США.

- **Чистая прибыль**

Показатели 2 кв. 2015 г.

Чистая прибыль за 2 кв. 2015 г. составила \$170 млн (-47% кв/кв), что в значительной степени связано со снижением прибыли от основной деятельности и высокой базой 1 кв. 2015 г. на фоне получения прибыли от финансовых вложений на сумму \$60 млн от изменения доли в NVH (во 2 кв. 2015 г. убыток от финансовых вложений составил \$7 млн).

Показатели 1 пг. 2015 г.

Чистая прибыль за 1 пг. 2015 г. составила \$491 млн (+48% г/г), благодаря росту прибыли от основной деятельности и снижению убытка по статье «Доля в чистом убытке зависимой компании», где учитывается финансовый результат NVH с учетом доли владения на отчетную дату (79,5% на конец 1 пг. 2014 г. и 51% на конец 1 пг. 2015 г.).

- **Денежный поток**

Показатели 2 кв. 2015 г.

Чистый операционный денежный поток составил \$426 млн (-2% кв/кв и -31% г/г) на фоне снижения прибыли от текущей деятельности.

Инвестиции составили \$178 млн (+54% кв/кв, +18% г/г).

Свободный денежный поток за 2 кв. 2015 г. составил \$218 млн.

Показатели 1 пг. 2015 г.

Чистый операционный денежный поток за 1 пг. 2015 г. снизился на 16% г/г до \$860 млн.

Инвестиции за 1 пг. 2015 г. составили \$293 млн (+4% г/г).

Свободный денежный поток за 1 пг. 2015 г. снизился на 27% г/г до \$537 млн.

Стальной сегмент*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2015	1 кв. 2015	кв/кв	6М 2015	6М 2014	г/г
Продажи металлопродукции, в т.ч.:	3 176	3 209	-1%	6 385	6 064	5%
внешним покупателям	2 780	2 850	-2%	5 630	5 122	10%
Выручка, в т.ч.:	1 610	1 611	0%	3 221	4 037	-20%
от внешних покупателей	1 429	1 519	-6%	2 948	3 470	-15%
от операций между сегментами	181	93	96%	274	567	-52%
ЕБИТДА	370	534	-31%	904	615	47%
Рентабельность ЕБИТДА	23%	33%	-10 п.п.	28%	15%	+13 п.п.

Показатели 2 кв. 2015 г.

Продажи составили 3,2 млн т (-1% кв/кв). Поставки сторонним потребителям под влиянием роста отгрузки полуфабрикатов дочерним и ассоциированным компаниям в Европе и США снизились на 2% до 2,8 млн т.

Общая выручка сегмента составила \$1,6 млрд (без изменений кв/кв). Снижение цен и объемов продаж было полностью компенсировано оптимизацией структуры продуктового портфеля.

Показатель ЕБИТДА сегмента составил \$370 млн (-31% кв/кв). Снижение прибыли обусловлено сужением спреда между ценами на продукцию и сырье, которое было частично компенсировано эффектом реализации программ повышения операционной эффективности. Рентабельность ЕБИТДА Стального сегмента составила 23% (-10 п.п. кв/кв).

Показатели 1 кв. 2015 г.

Продажи Стального сегмента составили 6,4 млн т (+5% г/г), в том числе продажи сторонним потребителям – 5,6 млн т (+10% г/г). Рост продаж в основном связан с увеличением продаж товарного чугуна в 2015 году (до 275 тыс. т против 10 тыс. т в 1 кв. 2014 г.).

Общая выручка сегмента составила \$3,2 млрд (-20% г/г), в том числе выручка от продаж сторонним потребителям - \$2,9 млрд (-15% г/г). Снижение цен на продукцию было частично компенсировано ростом объема продаж.

Показатель ЕБИТДА сегмента увеличился на 47% г/г до \$904 млн. Рентабельность ЕБИТДА Стального сегмента составила 28% (+13 п.п. кв/кв).

Прогноз

В 3 кв. 2015 г. ожидается рост операционных показателей сегмента.

Сегмент Сортовой прокат*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2015	1 кв. 2015	кв/кв	6М 2015	6М 2014	г/г
Продажи сортовой продукции и заготовки	675	568	19%	1 243	1 392	-11%
Выручка, в т.ч.:	361	274	32%	635	925	-31%
от внешних покупателей	267	231	15%	498	767	-35%
от операций между сегментами	95	43	> 100%	137	158	-13%
ЕБИТДА	4	33	-89%	37	59	-37%
Рентабельность ЕБИТДА	1%	12%	-11 п.п.	6%	6%	0 п.п.

Показатели 2 кв. 2015 г.

Продажи сегмента выросли на 19% кв/кв до 0,67 млн т, что связано с пополнением запасов торговыми и сервисными компаниями и продажами на экспортных рынках.

Выручка сегмента увеличилась на 32% кв/кв до \$361 млн. Выручка от межсегментных операций выросла в 2,2 раза до \$95 млн. благодаря росту поставок металлолома на площадки Стального сегмента.

Показатель ЕБИТДА во 2 кв. 2015 г. составил \$4 млн (-89% кв/кв), что было связано с существенным сокращением спредов между ценами на лом и сортовой прокат.

Показатели 1 кв. 2015 г.

Общий объем продаж сортовой продукции составил 1,24 млн т (-11% г/г), что связано с сокращением спроса на фоне снижения деловой активности в строительной отрасли России.

Общая выручка сегмента за отчетный период составила \$635 млн (-31% г/г), в связи со снижением объемов продаж и негативной ценовой динамикой.

Показатель ЕБИТДА за 1 кв. 2015 г. составил \$37 млн (-37% г/г) из-за снижения продаж и сужения спредов между ценами на лом и сортовую продукцию. Рентабельность ЕБИТДА составила 6%.

Прогноз

Операционные и финансовые результаты сегмента в 3 кв. 2015 г. будут в значительной степени зависеть от активности строительного сектора и эффективности реализации мер государственной поддержки строительной отрасли.

**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*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2015	1 кв. 2015	кв/кв	6М 2015	6М 2014	г/г
Продажи концентрата и аглоруды, в т.ч.:	4 320	3 858	12%	8 178	7 875	4%
на Липецкую площадку	3 014	2 879	5%	5 893	5 649	4%
Выручка, в т.ч.:	166	135	23%	301	623	-52%
от внешних покупателей	56	46	21%	102	205	-50%
от операций между сегментами	110	89	24%	199	418	-52%
EBITDA	74	64	15%	138	394	-65%
Рентабельность EBITDA	44%	47%	-3 п.п.	46%	63%	-17 п.п.

Показатели 2 кв. 2015 г.

Продажи концентрата и аглоруды увеличились до 4,32 млн т (+12% кв/кв), что связано с увеличением потребности в железорудном сырье Липецкой площадки и реализацией запасов.

Благодаря росту объемов продаж и увеличению средних цен реализации на российском рынке общая выручка сегмента увеличилась на 23% кв/кв до \$166 млн.

Показатель EBITDA сегмента во 2 кв. 2015 г. увеличился на 15% кв/кв до \$74 млн, что связано ростом объемов и цен продаж и эффектом от реализации программ повышения производительности. Рентабельность EBITDA сегмента составила 44% (-3 п.п. кв/кв), что обусловлено увеличением доли экспортных продаж, имеющих более низкую прибыльность.

Показатели 1 кв. 2015 г.

Продажи концентрата и аглоруды увеличились до 8,18 млн т (+4% кв/кв) на фоне увеличения поставок железорудного сырья на Липецкую площадку.

Значительное снижение мировых цен на железорудное сырье определило изменение общей выручки сегмента, которая за 1 кв. 2015 г. составила \$301 млн (-52% г/г).

Показатель EBITDA составил \$138 млн (-65% г/г), рентабельность EBITDA - 46%.

Прогноз

3 кв. 2015 г. ожидается сохранение операционных показателей 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*

тыс. т/млн долларов	2 кв. 2015	1 кв. 2015	кв/кв	6М 2015	6М 2014	г/г
Продажи металлопродукции	601	539	11%	1 141	1 201	-5%
Выручка, в т.ч.:	382	420	-9%	802	1 004	-20%
от внешних покупателей	382	420	-9%	802	1 004	-20%
от операций между сегментами	-	-	0%	-	-	0%
ЕБИТДА	(44)	(13)	> 100%	(57)	42	-235%
Рентабельность ЕБИТДА	-12%	-3%	-9 п.п.	-7%	4%	-11 п.п.

Показатели 2 кв. 2015 г.

Улучшение спроса на американском и европейском рынках позволило увеличить продажи сегмента во 2 кв. 2015 г. до 0,60 млн т (+11% г/г).

Высокая конкуренция и давление импорта определили негативную динамику цен в США (-20% кв/кв), в связи с чем выручка снизилась на 9% кв/кв до \$382 млн.

Сужение спреда между ценами на готовую продукцию и слябы обусловили получение убытка по показателю ЕБИТДА в сумме минус \$44 млн. Данный показатель учитывает использование запасов дорогостоящих слябов, накопленных во второй половине 2014 г. Если бы дивизион использовал слябы, приобретенные по спотовым ценам 2 кв. 2015 г., показатель ЕБИТДА составил бы \$3 млн.

Показатели 1 кв. 2015 г.

Продажи сегмента составили 1,14 млн т (-5% г/г), что связано с проведением крупных ремонтов на площадках дивизиона НЛМК США в начале 2015 года.

Выручка снизилась на 20% до \$802 млн под влиянием сокращения объемов реализации и снижения средних цен реализации относительно уровня прошлого года.

Убыток по показателю ЕБИТДА за 1 кв. 2015 г. составил \$57 млн. (при использовании слябов, приобретенных по спотовым ценам 2 кв. 2015 г., прибыль по ЕБИТДА дивизиона составила бы \$21 млн.).

Результаты ассоциированной компании (NBH)

Во 2 кв. 2015 г. на фоне восстановления спроса на готовую продукцию со стороны ключевых потребителей (в первую очередь – автомобилестроение) на рынке ЕС продажи NBH увеличились на 14% до 0,58 млн т.

Рост объемов продаж (+14% кв/кв) полностью компенсировал факторы снижения цен на продукцию NBH, благодаря чему выручка за 2 кв. 2015 г. увеличилась на 6% кв/кв до \$381 млн.

Благодаря расширению спреда между ценами на слябы и готовую продукцию на европейском рынке и реализации программ повышения операционной эффективности, убыток NBH по ЕБИТДА снизился до -\$3 млн (убыток за 1 кв. 2015 г. составлял -\$15 млн).

Прогноз

В 3 кв. 2015 г. ожидаются стабильные операционные показатели НЛМК США. На европейских производственных активах ожидается проведение ремонтных работ, запланированных на период сезонного снижения спроса).

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

Приложения

(1) Продажи по видам продукции

тыс. т	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Чугун	120	155	156	97	4
Слябы	1 235	1 418	1 209	860	973
Толстолистовой прокат	121	109	106	90	103
Горячекатаный прокат	908	793	815	913	950
Холоднокатаный прокат	494	472	451	545	553
Оцинкованный прокат	225	236	229	229	240
Прокат с полимерными покрытиями	91	89	133	124	125
Трансформаторный прокат	71	64	66	69	66
Динамный прокат	71	54	44	47	81
Сортовая заготовка	72	52	65	65	84
Сортовой прокат	539	441	487	459	568
Метизы	64	75	83	84	87
ИТОГО	4 012	3 958	3 846	3 581	3 834

(2) Продажи по регионам

тыс. т	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Россия	1 545	1 410	1 590	1 694	1 736
Страны ЕС	1 122	809	756	674	706
Ближний Восток (вкл. Турцию)	404	323	308	217	237
Северная Америка	617	530	698	701	639
Азия и Океания	23	331	67	164	159
Прочие регионы	302	555	427	130	356
ИТОГО	4 012	3 958	3 846	3 581	3 834

(3) Выручка по регионам

Регион	2 кв. 2015		1 кв. 2015		4 кв. 2014	
	\$ млн	доля	\$ млн	доля	\$ млн	доля
Россия	874	41%	784	35%	905	39%
Страны ЕС	509	24%	388	17%	537	23%
Ближний Восток (вкл. Турцию)	212	10%	171	8%	208	9%
Северная Америка	338	16%	393	18%	344	15%
Азия и Океания	45	2%	175	8%	185	8%
Прочие регионы	162	8%	306	14%	164	7%
ИТОГО	2 140	100%	2 216	100%	2 343	100%

(4) Расчет показателя EBITDA

\$ млн	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Операционная прибыль	316	499	348	402	382
минус:	-	-	-	-	-
Убытки от обесценения	-	-	(114)	(83)	-
Амортизация	(161)	(139)	(165)	(208)	(212)
EBITDA	476	638	627	693	594

(5) Расчет свободного денежного потока

\$ млн	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Чистые денежные средства от операционной деятельности (с учетом чистых процентных платежей)	426	434	503	194	618
Авансовые платежи НДС по импортному оборудованию	(30)	-	-	-	-
Капитальные вложения	(178)	(116)	(122)	(158)	(151)
Свободный денежный поток	218	319	381	36	467

(6) Производство основных видов продукции

тыс. т	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Сталь, в т.ч.:	4 049	3 874	4 108	4 131	3 773
Стальной сегмент	3 227	3 090	3 396	3 181	2 894
Сегмент Сортовой прокат, в т.ч.:	691	690	551	776	722
НЛМК-Калуга	263	261	198	283	279
Сегмент Зарубежный прокат	131	94	162	175	157
Прокат, в т.ч.:	2 527	2 584	2 413	2 638	2 696
Плоский прокат	2 000	1 977	1 930	1 972	2 067
Сортовой прокат	526	607	483	666	629
Кокс (6% влажности), в т.ч.:	1 724	1 681	1 837	1 783	1 581
НЛМК	639	637	645	649	589
Алтай-Кокс	1 085	1 044	1 192	1 134	992

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

тыс. т	2 кв. 2015	1 кв. 2015	4 кв. 2014	3 кв. 2014	2 кв. 2014
Продажи третьим лицам, в т.ч.:	1 235	1 418	1 209	860	973
Экспорт, в т.ч.:	1 005	1 178	1 002	703	801
поставки NVH	743	466	535	461	430
Внутренний рынок	228	238	205	155	169
Продажи слябов НЛМК США	1	3	2	3	3
Продажи дочерним компаниям	396	359	543	684	454
ИТОГО	1 633	1 780	1 754	1 547	1 430