



ПАО «Распадская» объявляет финансовые результаты за первое полугодие 2019 года в соответствии с МСФО

Москва, 28 августа 2019 г. – ПАО «Распадская» (МОЕХ: RASP) (далее – «Распадская» или «Компания») объявляет свои консолидированные финансовые результаты за первое полугодие 2019 года в соответствии с МСФО.

Обзор финансовых результатов	1П2019	1П2018	Изм.	Изм.,%
	<i>млн. долл. США</i>			
Выручка	569	542	27	5
Себестоимость реализации	(256)	(236)	(20)	8
Валовая прибыль	313	306	7	2
<i>Рентабельность по валовой прибыли</i>	<i>55%</i>	<i>56%</i>		
Коммерческие расходы	(18)	(14)	(4)	29
Общехозяйственные и админ. расходы	(18)	(12)	(6)	50
Социальные расходы	(1)	-	(1)	н.п.
Доход от выбытия основных средств	-	1	(1)	(100)
Обесценение активов	(3)	-	(3)	н.п.
Курсовые разницы	(14)	9	(23)	н.п.
Прочие операционные расходы	(5)	(4)	(1)	25
Операционная прибыль	254	286	(32)	(11)
Проценты к получению	13	-	13	н.п.
Проценты к уплате	(1)	(2)	1	(50)
Прибыль до налогообложения	266	284	(18)	(6)
Налог на прибыль	(55)	(59)	4	(7)
Прибыль за период	211	225	(14)	(6)
Прибыль на акцию, центов	30,1	32,0		
Показатель EBIT	272	276	(4)	(1)
Показатель EBITDA	297	303	(6)	(2)
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	<i>52,2%</i>	<i>55,9%</i>		
Капитальные вложения	37	26	11	42
	30/06/19	31/12/18		
Долг	-	-	-	н.п.
Денежные средства и их эквиваленты	199	67	132	н.п.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ:

- В первом полугодии 2019 года выручка составила 569 млн. долл. США, что на 5% выше, чем в первом полугодии 2018 года.
- Показатель EBITDA снизился до 297 млн. долл. США по сравнению с 303 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года.
- Рентабельность по EBITDA снизилась до 52,2% по сравнению с 55,9% в первом полугодии 2018 года.

- Чистый денежный поток от операционной деятельности составил 269 млн. долл. США по сравнению с 166 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года.
- В отчетном периоде Компания получила чистую прибыль в размере 211 млн. долл. США по сравнению с 225 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года.
- Совет директоров 27 августа 2019 года принял решение рекомендовать выплату дивидендов за первое полугодие 2019 года в размере 2,5 руб. на акцию.
- Объем добычи рядового угля всех марок в первом полугодии 2019 года составил 7,1 млн тонн по сравнению с 5,4 млн тонн в первом полугодии 2018 года.
- В первом полугодии 2019 года денежная себестоимость тонны концентрата снизилась на 18% относительно первого полугодия 2018 года и составила 31 долл. США за тонну.
- В первом полугодии 2019 года фактическая средневзвешенная цена реализации угольного концентрата, приведённая к базису FCA Междуреченск, на всех региональных рынках составила 100,8 долл. США, в том числе на внутреннем рынке – 130,4 долл. США, для рынка Европы – 73,7 долл. США, для стран АТР – 95,8 долл. США.
- В отчетном периоде капитальные вложения составили 37 млн. долл. США по сравнению с 26 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года.
- По состоянию на 30 июня 2019 года денежные средства и их эквиваленты Компании составили 199 млн. долл. США, общий долг на указанную дату отсутствовал.

Генеральный директор ООО «Распадская угольная компания» Сергей Степанов прокомментировал:

«Хочу отметить производственные успехи Компании в первом полугодии 2019 года. Добыча на всех предприятиях Компании составила 7,1 млн тонн рядового угля (+31% г/т). Увеличение произошло в основном за счет планового перехода шахты «Распадская» на добычу угля тремя лавами, работы разреза «Распадский» на высоких нагрузках в первом квартале 2019 года, а также развития участка открытых горных работ на шахте «Распадская-Коксовая». Существенный вклад в увеличение добычи также оказал запуск лавы на участке подземной добычи шахты «Распадская-Коксовая».

Благодаря производственным успехам и несмотря на снижение средних цен реализации в первом полугодии 2019 года, нам удалось показать хорошие финансовые результаты. Мы завершили отчетный период с показателем EBITDA на уровне 297 млн. долл. США (303 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года) и маржой по EBITDA на уровне 52,2%. Кроме того, мы получили чистую прибыль, которая составила 211 млн. долл. США (225 млн. долл. США в первом полугодии 2018 года).

В области безопасности трагическим событием для Компании стало падение вахтового автомобиля, в результате которого погибли восемь наших работников. Компания предприняла ряд действий, для предотвращения рисков, связанных с перевозками людей. В частности, закуплены новые вахтовые автомобили с жестким каркасом, установлены видеорегистраторы в автомобилях, увеличен штат инженерно-технических работников на Разрезе Распадский для обеспечения контроля доставки людей, улучшена система выдачи нарядов-заданий.

По итогам заседания 21 марта 2019 года Совет директоров утвердил новые принципы определения дивидендных выплат:

- Минимальный ежегодный платеж в размере 50 млн. долларов США, выплачиваемый двумя траншами минимум по 25 млн. долларов США каждый по результатам первого полугодия и финансового года.
- Совет директоров может рекомендовать увеличить выплаты, принимая во внимание финансовые показатели компании, прогноз цен и объемов на угольную продукцию, долгосрочные планы развития компании и необходимость дополнительных инвестиций.
- Дивиденды не будут выплачиваться в случае, если соотношение чистого долга к EBITDA превысит 2.0x.

25 апреля 2019 года Совет Директоров одобрил приобретение 20 412 828 собственных акций на открытом рынке по цене 141 руб. за акцию, 3 июля 2019 года Компания завершила данное мероприятие.

С учетом вышеобозначенных принципов дивидендных выплат, а также хороших финансовых результатов Компании по итогам заседания 27 августа 2019 года, Совет директоров рекомендовал утвердить общему собранию акционеров дивиденды за первое полугодие 2019 года в размере 2,5 руб. на акцию или суммарно около 1,7 млрд. руб. (около 25,9 млн. долл. США).»

Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за первое полугодие 2019 года

Настоящее обсуждение и анализ следует рассматривать совместно с промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетностью ПАО «Распадская» за первое полугодие 2019 года, подготовленной в соответствии с требованиями Международного стандарта финансовой отчетности МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность».

Настоящее обсуждение и анализ содержит заявления о перспективах деятельности, предполагающие присутствие рисков и неопределённостей. Фактические результаты могут существенно отличаться от ожидаемых под влиянием целого ряда факторов.

ПАО «Распадская» представляет собой группу интегрированных предприятий, специализирующуюся на производстве и реализации коксующегося угля и занимающую лидирующие позиции на российском рынке в своей отрасли. Группа расположена в г. Междуреченск Кемеровской области России и включает в себя следующие добывающие предприятия: шахты «Распадская», «МУК-96» (присоединена к разрезу «Распадский» с 1 августа 2017 года), «Распадская-Коксовая» и разрезы «Распадский», и «Распадский-Коксовый», а также обогатительную фабрику, предприятия производственной и транспортной инфраструктуры, «РУК» - торговую и управляющую компанию.

Содержание

Запасы и ресурсы полезных ископаемых.....	5
Ключевые факторы и риски, влияющие на результаты нашей деятельности	5
<i>Глобальные экономические факторы, состояние отрасли и экономическая эффективность</i>	5
<i>Промышленная безопасность и охрана окружающей среды (ОТ, ПБ и ООС)</i>	5
<i>Возможные действия со стороны государства</i>	6
<i>Финансовые риски</i>	7
<i>Приостановки деятельности</i>	7
<i>Информационная безопасность и доступность информационных систем</i>	7
<i>Прочие риски</i>	7
<i>Обменные курсы валют</i>	7
<i>Производственные мощности</i>	8
<i>Спрос и предложение на коксующийся уголь</i>	8
<i>Цена реализации на коксующийся уголь</i>	8
Продажи через East Metals AG.....	9
Продажи угольных продуктов АО «Южжубассуголь» и ООО «УК «Межегейуголь»	9
Объёмы реализации	10
Выручка	12
Объёмы производства.....	13
Себестоимость производства и реализации.....	14
<i>Фонд оплаты труда и страховые взносы</i>	15
<i>Налоги</i>	15
<i>Материалы и электроэнергия</i>	15
<i>Амортизация и истощение добывающих активов</i>	15
<i>Транспортные расходы</i>	16
<i>Стоимость товаров для перепродажи</i>	16
<i>Изменение стоимости незавершенного производства и готовой продукции</i>	16
<i>Прочие затраты</i>	16
Прочие доходы и расходы.....	16
<i>Коммерческие расходы</i>	16
<i>Общехозяйственные и административные расходы</i>	17
<i>Обесценение активов</i>	17
<i>Курсовые разницы</i>	17
<i>Прочие операционные доходы и расходы</i>	17
<i>Проценты к уплате</i>	17
<i>Налог на прибыль</i>	17
ЕВИТДА.....	18
Ликвидность	18
Рабочий капитал.....	19
Капитальные вложения	19
Забалансовые операции	19
Глоссарий.....	20

Запасы и ресурсы полезных ископаемых

Объём запасов Компании составляет 1,3 млрд тонн высококачественного полутвердого коксующегося угля марок Ж, ГЖ и твердого коксующегося угля марок К, КО, ОС. Имеющийся уровень запасов и ресурсов позволит вести добычу коксующегося угля на предприятиях Компании более, чем 90 лет.

В 2017 году Компания провела оценку запасов в соответствии с JORC Code. Оценка была проведена по состоянию на 1 июля 2017 года компанией IMC Montan.

Объёмы запасов коксующегося угля ПАО «Распадская» в эквиваленте JORC по состоянию на 31 декабря 2018 года представлены в таблице ниже:

Шахта	Подтвержденные и вероятные	млн. т
Распадская		919
Распадская-Коксовая (вкл. Разрез Распадский-Коксовый)		211
МУК-96		113
Разрез Распадский		105
Итого		1 347

К полутвёрдым коксующимся углям относятся угли технологических марок ГЖ (газовый жирный) по российской классификации. К полумягким коксующимся углям относится уголь марки ГЖО (газовый жирный отощённый) по российской классификации. К твёрдым коксующимся углям относятся угли марок К (коксовый) и КО (коксовый отощённый), ОС (отощённый спекающийся) – редкие в России и наиболее ценные угли для коксования. Шахта «Распадская-Коксовая» добывает только твёрдые коксующиеся угли, остальные предприятия Компании – полутвёрдые и полумягкие.

В первом полугодии 2019 года добыча коксующегося угля составила 7,1 млн тонн.

Ключевые факторы и риски, влияющие на результаты нашей деятельности

Глобальные экономические факторы, состояние отрасли и экономическая эффективность

Деятельность ПАО «Распадская», имеющей в основном постоянные издержки, в значительной степени зависит от глобальной макроэкономической ситуации и экономических условий, которые оказывают большое влияние на цены и объёмы продаж.

В Компании проводится инвестиционная политика, направленная на снижение и управление основными затратами с целью повышения эффективности, а также программы сокращения затрат, нацеленные на повышение конкурентоспособности активов.

Промышленная безопасность и охрана окружающей среды (ОТ, ПБ и ООС)

На основании риск-ориентированного подхода в Компании принят и реализуется комплекс инициатив по снижению травматизма и рисков возникновения аварий.

Так, в рамках улучшения аэрогазового контроля осуществляется замена аналоговых датчиков метана в очистных забоях на цифровые и передача концентрации метана в режиме on-line с переносных газоанализаторов персонала шахт в многофункциональные системы безопасности. Активно реализуется программа дегазации, бурение дегазационных скважин осуществляется, в том числе, передовым методом направленного бурения. В рамках программы «Проветривание» было внедрено оборудование для бурения с поверхности скважин диаметром 2400 мм.

В рамках программы по предотвращению самовозгораний угля осуществляется непрерывный on-line контроль атмосферы в выработанном пространстве действующих лав (зоны риска). Каждая лава, на пластах склонных к самовозгоранию, работает под защитой азотных станций: газообразный азот подается в выработанное пространство действующих лав с поверхности по скважинам для снижения содержания кислорода.

Осуществляется внедрение современных проходческих комбайнов, оборудованных гидравлической механизированной крепью, защищающей персонал от травмирования обрушившимися кусками породы или угля. Проходческие комбайны оснащены системами видеонаблюдения, видеозаписи на постоянной основе анализируются на предмет соблюдения технологии ведения работ. Кроме того, завершается внедрение защитных блокировок, обеспечивающих автоматическое отключение проходческого комбайна при опасном сближении с персоналом.

В дополнение к программе энергоизоляции (БМП/ЛОТО), внедряется система «Электронный наряд-допуск», позволяющая более эффективно контролировать качество процесса подготовки к выполнению работ повышенной опасности.

Совершенствуются условия и технология доставки грузов по горным выработкам. Безопасные грузовые двери вентиляционных шлюзов оснащаются системой автоматического дистанционного открывания. Внедряются стрелочные переводы монорельсовой дороги с дистанционным приводом, унифицированные доставочные контейнеры с возможностью буксировки за проходческим комбайном.

Продолжает реализовываться программа «Безопасное передвижение персонала по горным выработкам»: в магистральных выработках монтируются безопасные заводские трапы, переходные мостики, площадки посадки и схода, безопасные двери вентиляционных шлюзов. Ведётся систематический контроль и анализ работы систем блокировки ленточных конвейеров от проезда персонала, в местах частых срабатываний системы внедряются подземные видеокамеры.

На основе анализа данных по травматизму разработаны и реализуются программы, направленные на обучение персонала и формирование культуры безопасного производства. Например, была запущена программа коммуникаций «5 золотых правил безопасности» для электрослесарей, горномонтажников, водителей самосвалов и работников обогатительных фабрик, фокусирующая внимание работника на 5-и основных правилах, определённых для его профессии, соблюдение которых многократно снижает риск получения тяжелой или смертельной травмы. Кроме того, регулярно проводятся фокус-группы по безопасности с работниками по существующим рискам при ведении горных работ, на которых специально подготовленные администраторы получают непосредственно из первых рук информацию по существующим на производстве проблемам и рискам. Полученная информация и предложения используются в оперативном управлении производством, выносятся на доски решения проблем, будут использованы для планирования и реализации программ по безопасности 2020 года.

Также регулярно проводятся тренинги с применением карт рисков для работников наиболее опасных профессий, например, электрослесари проходят тренинги на специализированных полигонах и тестирование на склонность к рискам.

ПАО «Распадская» продолжает реализовывать экологические программы, в рамках которых ведется строительство и модернизация очистных сооружений для улучшения качества шахтных вод, а также программу рекультивации нарушенных земель.

Возможные действия со стороны государства

ПАО «Распадская» осуществляет свою деятельность в России. Существует риск, что правительство России или государственные учреждения потенциально могут принять новые законы и правила, которые могут повлиять на деятельность Компании. Новые законы, правила или другие требования могут оказать негативное влияние на деятельность Компании: ограничить ее способность привлечь финансирование на международных рынках, реализовать свою продукцию, приобрести оборудование.

ПАО «Распадская» также может попасть под действие санкций отдельных иностранных государств против российских предприятий, налагающих ограничения на взаимодействие с текущими или потенциальными контрагентами.

Несмотря на то, что перечисленные риски находятся вне контроля Компании, ПАО «Распадская» и ее руководители являются членами различных национальных отраслевых органов и, как следствие, вносят вклад в принятие решений, когда необходимо.

Финансовые риски

ПАО «Распадская» сталкивается с различными финансовыми рисками, включая риски ликвидности, ограничения доступа к кредитному финансированию, колебания валютных курсов, риски, связанные с соблюдением налогового законодательства. Компания может быть затронута возможным введением ограничений на оборот валютной выручки от экспорта, а также дополнительным регулированием на транснациональное движение капитала.

Кроме того, риск инфляции может негативно повлиять на наши операционные издержки и свободный денежный поток. Управление этим риском осуществляется посредством программ по оптимизации чистого оборотного капитала, капитальных расходов и издержек.

На деятельность Компании может оказать влияние ограниченный доступ к рефинансированию.

Приостановки деятельности

Длительные простои или задержки производства могут оказать существенное негативное влияние на операционную деятельность Компании, ее финансовое состояние и перспективы. Кроме того, долгосрочное прекращение деятельности может привести к потере клиентов, утере конкурентного преимущества и нанесению ущерба репутации Компании.

Для снижения таких рисков были приняты планы по обеспечению бесперебойной работы Компании, процедуры и правила, которые подлежат регулярному пересмотру и проверке. Временное прекращение добычи угля в основном связано с обеспечением безопасности производства. Меры по минимизации риска включают внедрение систем мониторинга уровня метана и дегазации, своевременное техническое обслуживание горной техники, тренинги для сотрудников по технике безопасности и развитие системы геодинамического мониторинга. Выполняется детальный анализ причин остановок с разработкой соответствующих корректирующих мероприятий, ориентированных также и на предотвращение аналогичных нарушений в будущем. Статистика несущественных остановок регулярно анализируется на предмет выявления потенциальных более существенных проблем.

Информационная безопасность и доступность информационных систем

Риски в области информационных технологий и информационной безопасности также потенциально могут влиять на производственную деятельность. Эти риски до сих пор не оказали существенного влияния на деятельность Компании. Несмотря на это, руководство продолжает внедрять дополнительные меры, направленные на минимизацию таких рисков.

Прочие риски

Компания продолжает отслеживать и оценивать риски и факторы, не являющиеся ключевыми с точки зрения потенциального влияния на результаты деятельности. Такие риски включают, например, возможные логистические ограничения, которые могут оказать влияние на доступ к экспортным рынкам, доступность персонала необходимой квалификации, способность Компании соответствовать требованиям законодательства.

Обменные курсы валют

При рассмотрении настоящего обсуждения и анализа следует учитывать важный фактор изменений курса доллара США по отношению к российскому рублю. Результаты нашей деятельности могут в значительной степени зависеть от этих изменений. Нашей функциональной валютой является российский рубль, и наши активы, выручка и расходы в основном выражены в рублях, тогда как валютой представления отчетности является доллар США.

Некоторые обменные курсы валют, применявшиеся при подготовке нашей консолидированной финансовой информации, представлены в таблице ниже:

	1П2019	1П2018	Изм.,%
Средний обменный курс, руб./долл. США	65,3384	59,3536	10
	30.06.19	31.12.18	Изм.,%
Обменный курс, руб./долл. США	63,0756	69,4706	(9)

Производственные мощности

Производственные мощности добывающих предприятий Компании являются фактором, который устанавливает верхний предел объемов добычи, и, следовательно, и объемов реализации. Многие факторы влияют на производственные мощности Распадской, среди которых производительность оборудования и условия добычи.

Деятельность Компании зависит от способности поддерживать стабильный уровень добычи. Поэтому обеспеченность запасами и их подготовка к последующей отработке, уровень технического обслуживания горно-шахтного оборудования и производственных объектов в целом, а также обеспечение безопасных условий труда оказывают значительное влияние на результаты деятельности.

Спрос и предложение на коксующийся уголь

Операционные и финансовые результаты деятельности Компании в значительной мере зависят от баланса спроса и предложения коксующегося угля на внутреннем и мировом рынках. Данный баланс определяет цены на коксующийся уголь, влияет на объемы реализации и во многом определяется изменением объемов производства стали и кокса, изменениями в угледобывающих мощностях и другими факторами, которые, в свою очередь, зависят от состояния российской и мировой экономики.

Нашими конечными потребителями являются крупные отечественные и зарубежные производители стали и кокса. Таким образом, продажи Компании зависят от состояния российского и мирового рынков чёрной металлургии. Россия остается для нас приоритетным рынком.

Важными факторами, которые оказывают влияние на баланс спроса и предложения, являются увеличение производства при понижающемся ценовом тренде на мировом рынке стали в первом полугодии 2019 года. Другим важным фактором, влияющим на баланс спроса и предложения, является снижение спроса на доменный кокс, как на внутреннем, так и на экспортном рынке. Со стороны предложения на рыночный баланс влияние оказывает деятельность наших конкурентов.

Мы планируем сохранять и поддерживать свою конкурентоспособность в основном за счет программ сокращения затрат, оптимального соотношения цена/качество, наличия долгосрочных контрактов и развития отношений с текущими и потенциальными клиентами.

Цена реализации на коксующийся уголь

Как внутренние, так и мировые цены на коксующийся уголь оказывают весьма существенное влияние на выручку, и, следовательно, на результаты деятельности Компании.

Коксующийся уголь реализуется либо по долгосрочным контрактам, либо на спотовом рынке. Цена на уголь определяется в зависимости от его способности к коксованию, поскольку коксующийся уголь является продуктом с существенно различными качественными характеристиками. Наши экспортные цены реализации находятся в рамках региональных рыночных ценовых трендов.

Цены, заявленные в наших контрактах, устанавливаются в российских рублях для внутренних продаж и в долларах США для экспортных продаж.

В первом полугодии 2019 года мы поставляли угольную продукцию всем нашим основным российским клиентам в рамках долгосрочных контрактов. Внутренние преysкуранные цены формируются в основном на месячной основе с учетом мировых трендов.

В первом полугодии 2019 года цены наших экспортных продаж находились в зависимости от международных квартальных и спотовых котировок на угли твердых и полутвердых марок и определяются путем использования соответствующих повышающих или понижающих коэффициентов.

Основная часть российских и экспортных продаж на рынки стран ЮВА и Европы осуществлялись на условиях FCA Междуреченск. Другими условиями, применявшимися нами, были CPT и DAP. Кроме условий FCA, транспортные и прочие сопутствующие расходы включаются в контрактную цену.

Средневзвешенные цены нашего угольного концентрата, приведённые к общим условиям поставки (FCA Междуреченск):

	1П2019	1П2018	Изм.,%
	<i>долл. США за 1 т</i>		
Россия	130,4	132,1	(1)
Европа	73,7	113,1	(35)
Азиатско-Тихоокеанский регион	95,8	99,6	(4)
Средняя цена	100,8	111,0	(9)

В первом полугодии 2019 года все цены реализации Компании продолжили следовать за мировыми бенчмарками и индексами.

Продажи через East Metals AG

С целью расширения своей клиентской базы и продвижения продукции на экспортных рынках, основная часть объемов концентрата Компании была реализована на экспорт (за исключением Украины) через трейдинговую компанию East Metals AG (EMAG), Швейцария, входящую в группу ЕВРАЗ. Все договоры купли-продажи с EMAG заключены на рыночных условиях.

Продажи через EMAG позволили снизить запасы и потребность Компании в рабочем капитале в связи с сокращением расходов на железнодорожные перевозки и транспортно-экспедиторское обслуживание (фрахт). На Комитет по аудиту Компании возложены обязанности по контролю и подтверждению рыночных условий контрактов со связанными сторонами.

Продажи угольных продуктов АО «Южкузбассуголь» и ООО «УК «Межегейуголь»

В первом полугодии 2019 года в рамках полномочий торгового агента ООО «РУК» перепродало угольные продукты АО «Южкузбассуголь»/ ООО «УК «Межегейуголь» на сумму 429 млн. долл. США (4 млн тонн), с себестоимостью в 421 млн. долл. США.

Так как ООО «РУК» не действует в качестве принципала, то оно отражает только комиссию от этих продаж в размере 8 млн. долл. США, как представлено в строке «Оказание услуг» в Отчете о совокупном доходе.

В отношении этих продаж Отчет о финансовом положении включает Торговую и прочую дебиторскую задолженность на сумму 15 млн. долл. США, Дебиторскую задолженность от связанных сторон в размере 131 млн. долл. США и Кредиторскую задолженность перед связанными сторонами на сумму 360 млн. долл. США.

Эффект от агентских продаж на Отчет о финансовом положении и Отчет о совокупном доходе представлен в таблицах ниже:

Отчет о совокупном доходе:

<i>(в млн. долл. США)</i>	1П2019	1П2018
Выручка		
Оказание услуг	8	12

Отчет о финансовом положении:

<i>(в млн. долл. США)</i>	30.06.2019	31.12.2018
Оборотные активы		
Торговая и прочая дебиторская задолженность	15	13
Дебиторская задолженность от связанных сторон	131	141
Краткосрочные обязательства		
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	360	326
Чистая задолженность перед ЮКУ/Межегейуголь от агентских продаж	(214)	(172)

Объемы реализации

Объемы реализации угольного концентрата и рядового угля Компании по рынкам сбыта представлены в таблице ниже:

	1П2019		1П2018		Изм.	Изм., %
	Объем	Доля	Объем	Доля		
	<i>тыс. т</i>		<i>тыс. т</i>		<i>тыс. т</i>	
Угольный концентрат						
– Россия	1 036	26%	962	28%	74	8
включая заводы						
ЕВРАЗа	700	17%	191	6%	509	н.п.
Угольный концентрат						
– экспорт	3 010	74%	2488	72%	522	21
<i>Европа</i>	703	17%	593	17%	110	18
включая заводы						
ЕВРАЗа	-	-	391	11%	(391)	(100)
<i>Азиатско-Тихоокеанский регион</i>	2 307	57%	1 895	55%	412	22
Угольный концентрат						
– всего	4 046	100%	3 450	100%	596	17
<i>Рядовой уголь – Россия</i>	1 168	95%	933	100%	235	25
включая заводы ЕВРАЗ	1 154	93%	716	77%	438	61
<i>Рядовой уголь – Европа</i>	72	5%	-	-	72	н.п.
Угольный концентрат и рядовой уголь	5 286		4 382		904	21

Общий объем реализации угольной продукции увеличился на 21% относительно первого полугодия 2018 года и составил 5,3 млн тонн.

Доля угольной продукции, поставляемой на заводы ЕВРАЗа составила 35% от общего объема реализации угольной продукции, при этом объем продаж на предприятия ЕВРАЗа увеличился с 1,3 млн тонн в первом полугодии 2018 года до 1,9 млн тонн в первом полугодии 2019 года, за счёт развития продуктового портфеля.

Продажи угля Компании на предприятия ЕВРАЗа осуществляются на рыночных условиях на основе обычного механизма ценообразования, включая скидки или надбавки за марку угля.

Доля экспорта в общем объеме реализации концентрата увеличилась до 74% или 3,0 млн тонн, из которых 77% пришлось на отгрузки в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и 23% – в Европу. Отгрузки в Европу составили 17% от общего объема реализации концентрата в первом полугодии 2019 года, что аналогично значению данного показателя в первом полугодии 2018 года. Компания продолжает развитие клиентской базы и поддерживает отношения с существующими клиентами.

Объем реализации угольного концентрата на внутреннем рынке увеличился на 8% относительно первого полугодия 2018 года, до 1,0 млн тонн благодаря развитию продуктового портфеля.

Объем реализации рядового угля составил 1,2 млн тонн (+0,3 млн тонн год к году). В отчетном периоде из-за нехватки обогатительных мощностей часть рядового угля была продана на фабрики ЕВРАЗа (Южкузбассуголь).

В первом полугодии 2019 года Компания продолжила курс на географическую диверсификацию продаж, а также поддержание баланса между долгосрочными контрактами и поставками по споту.

Выручка

Компоненты выручки Компании представлены в таблице ниже:

	1П2019		1П2018		Изм.	Изм., %
	Сумма	Доля	Сумма	Доля		
	<i>млн. долл. США</i>					
Угольный концентрат – Россия	135	28%	127	29%	8	6
Угольный концентрат – экспорт	274	57%	256	58%	18	7
	409	85%	383	87%	26	7
Рядовой уголь – Россия ⁽¹⁾	74	15%	59	13%	15	25
	483	100%	442	100%	41	9
Транспортная составляющая в цене реализации ⁽²⁾	15		15		-	-
Реализация прочих товаров	48		59		(11)	(19)
Оказание услуг	23		26		(3)	(12)
Выручка	569		542		27	5

(1) Исключая продажи промпродукта в объёме 60,2 тыс. тонн в 1 полугодии 2019 года и 43,2 тыс. тонн в 1 полугодии 2018 года.

(2) Представляет собой стоимость железнодорожных перевозок, погрузочно-разгрузочные и иные работы в портах и транспортно-экспедиторское обслуживание, включаемые в цену реализации нашего угольного концентрата при продажах на условиях поставок, отличных от FCA Междуреченск.

Выручка от реализации угольной продукции, приведенная к общим условиям поставки (FCA Междуреченск) в первом полугодии 2019 года выросла на 41 млн. долл. США или на 9% к первому полугодью 2018 года из-за роста объема реализации угольной продукции на 21%, при этом цена (FCA) в среднем снизилась на 9% к аналогичному периоду прошлого года.

Транспортная составляющая в цене реализации осталась на уровне первого полугодия 2018 года. Без учета влияния курса долл. США транспортная составляющая выросла на 7% из-за увеличения объема реализации на условиях СРТ, а также за счет роста железнодорожного тарифа на величину инфляции.

Реализация прочих товаров в первом полугодии 2019 года ниже чем в первом полугодии 2018 года за счет снижения выручки от перепродажи угля, закупаемого у сторонних предприятий (фактор объема).

Оказание услуг представляет собой в основном услуги для предприятий АО «Южкузбассуголь», входящего в группу ЕВРАЗ, транспортные услуги по перевозке угольной продукции, оказываемые другим угольным предприятиям региона, а также комиссию ООО «РУК» за перепродажу углей АО «Южкузбассуголь», снижение которой обусловлено падением цен реализации угольной продукции.

Таким образом, с учетом роста выручки от угольной продукции (FCA) и снижением выручки от реализации прочих товаров и оказания услуг, общая выручка увеличилась на 5% в первом полугодии 2019 года к первому полугодью 2018 года.

Объёмы производства

Объёмы производства Компании обусловлены производственными мощностями и изменяются в зависимости от спроса.

Объёмы производства угольной продукции Компании представлены в таблице ниже:

	1П2019	1П2018	Изм.	Изм.,%
	<i>тыс. тонн</i>			
Добыча рядового угля	7 146	5 438	1 708	31%
Обогащение рядового угля	5 524	5 338	186	3%
Производство угольного концентрата	3 924	3 515	409	12%
Выход концентрата	71,0%	65,9%		

	1П2019	1П2018	Изм.	Изм.,%
	<i>тыс. тонн</i>			
Распадская (ГЖ)	3 883	2 780	1 103	40
Разрез Распадский (ГЖ,ГЖО)	2 181	1 615	566	35
Распадская-Коксовая (К, КО)	325	219	106	48
Распадская-Коксовая, разрез (ОС, КС)	758	824	(66)	(8)
Итого	7 146	5 438	1 708	31

В первом полугодии 2019 года добыча на всех предприятиях Компании составила 7,1 млн тонн рядового угля (+31% год к году). Рост добычи произошел в основном за счет стабильной работы шахты «Распадская» на трех лавах по сравнению с работой на двух лавах в первом полугодии 2018 года. На разрезе «Распадский» также наблюдался прирост (+35% г/г) и на шахте «Распадская-Коксовая» (+48% г/г) за счет перехода с метода камерно-столбовой добычи на отработку лавами, а также благодаря привлечению внешних подрядчиков.

Выход концентрата также вырос и достиг 71,0% за счет снижения зольности угля марки ГЖ, добываемого на шахте «Распадская» и разрезе «Распадский», а также за счет улучшения работы обогатительной фабрики в рамках проекта по повышению операционной эффективности.

Себестоимость производства и реализации

Уровень добычи является важным фактором, определяющим конкурентоспособность Компании по себестоимости, поскольку существенную часть наших затрат представляют собой постоянные издержки, что типично для добывающей промышленности.

Денежная себестоимость угольного концентрата Распадской представлена в таблице ниже:

	1П2019	1П2018	Изм.	Изм., %
	<i>долл. США</i>			
Денежная себестоимость 1 т. концентрата ⁽¹⁾	31	38	(7)	(18)

(1) Данные управленческой отчетности

Денежная себестоимость 1 тонны концентрата в первом полугодии 2019 года снизилась на 18% (-7 долл. США) год к году. Основными причинами снижения себестоимости послужили рост объема добычи на шахте «Распадская» и обесценение рубля в отчетном периоде.

Разбивка нашей себестоимости производства и реализации по статьям затрат представлена в таблице ниже:

	1П2019		1П2018		Изм.	Изм., %
	Сумма	Доля	Сумма	Доля		
	<i>млн. долл. США</i>					
ФОТ и страховые взносы	49	27%	45	27%	4	9
Налоги	10	5%	7	4%	3	43
Материалы	60	32%	49	30%	11	22
Электроэнергия	9	5%	9	5%	-	-
Прочие затраты	34	18%	27	16%	7	26
Денежная себестоимость производства	162	86%	137	84%	25	18
Амортизация	19	10%	20	12%	(1)	(5)
Истощение добывающих активов	7	4%	7	4%	-	-
Себестоимость производства	188	100%	164	100%	24	15
Транспортные расходы	33		15		18	120
Стоимость товаров для перепродажи	46		51		(5)	(10)
Изменение стоимости незавершенного производства и готовой продукции	(11)		6		(17)	н.п.
Себестоимость реализации	256		236		20	8

Фонд оплаты труда и страховые взносы

Статья «Фонд оплаты труда и страховые взносы» (ФОТ) – одна из наиболее значительных составляющих себестоимости производства Компании – 27% как в первом полугодии 2019 года, так и в аналогичном периоде прошлого года.

Информация обо всех расходах на оплату труда и общей численности персонала Компании представлена в таблице ниже:

	1П2019	1П2018	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
ФОТ в составе себестоимости производства	49	45	4	9
ФОТ в составе общехоз. и админ. расходов	9	8	1	13
ФОТ всего	58	53	5	9
Общая среднесписочная численность персонала	6 032	5 501	531	10

Общая среднесписочная численность персонала в первом полугодии 2019 года увеличилась по сравнению с показателями прошлого года (+10% год к году). ФОТ производственного персонала вырос на 9%. Без учета влияния курса долл. США ФОТ производственного персонала вырос на 20%, что обусловлено индексацией заработной платы и ростом численности на 9% за счет запуска лавы на шахте «Распадская – Коксовая», вводом доп. численности на производственные участки для стабилизации работы и увеличения объема добычи, увеличением численности в рамках проектов HSE. ФОТ административного персонала вырос на 13%. Без учета влияния курса долл. США увеличение по статье составило 38%, что обусловлено индексацией заработной платы и ростом численности в связи с заполнением открытых вакансий, вводом численности в рамках проектов по улучшению операционной эффективности, усилением производственно - технических служб.

Налоги

Основным налогом в составе себестоимости производства является налог на добычу полезных ископаемых. В отчетном периоде налог на добычу полезных ископаемых вырос относительно аналогичного периода прошлого года за счет роста объема добычи рядового угля на 31%.

Материалы и электроэнергия

Рост расходов на материалы в первом полугодии 2019 года составил 22% к первому полугодью 2018 года. Исключая влияние курса долл. США, расходы на материалы выросли на 35% в связи с увеличением объема потребления и цен стороннего рядового угля, используемый для производства смесового концентрата, а также за счет роста цен на вспомогательные материалы. Кроме того в первом полугодии 2019 года был создан дополнительный резерв под обесценение угля марки КС и окисленного угля, добываемых открытым способом.

Расходы на электроэнергию, исключая влияние курса долл. США в первом полугодии 2019 года выше на 11%, чем в первом полугодии 2018 года. Основной рост вызван увеличением тарифов на электроэнергию в среднем на 9% к аналогичному периоду прошлого года.

Амортизация и истощение добывающих активов

Амортизация и истощение добывающих активов составляют существенную долю в производственной себестоимости Компании – 14% и 16% в первом полугодии 2019 года и в первом полугодии 2018 года соответственно. Амортизация и истощение активов в первом полугодии 2019 года, исключая влияние курса долл. США, увеличились на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такое

увеличение вызвано вводом в 2018 году очистного, проходческого и прочего горно - шахтного оборудования на ш. Распадская.

Транспортные расходы

Транспортные расходы состоят из расходов по внутренним автоперевозкам и транспортировке угля для обогащения на обогатительную фабрику «Распадская» (ж/д и авто транспорт).

Транспортные расходы в первом полугодии 2019 года увеличились в связи с ростом тарифов на оказание услуг по автоперевозкам сторонними организациями, увеличением объемов добычи по разрезу «Распадский», ростом плеча транспортировки вскрыши по причине развития участка открытых горных работ на шахте «Распадская-Коксовая», увеличением объема складирования концентрата на фабрике «Распадская».

Стоимость товаров для перепродажи

Стоимость товаров для перепродажи снизилась в первом полугодии 2019 года по сравнению с первым полугодием 2018 года в связи со уменьшением закупа у сторонних предприятий угля для перепродажи.

Изменение стоимости незавершенного производства и готовой продукции

Изменение стоимости незавершенного производства и готовой продукции в первом полугодии 2019 года вызвано ростом остатков рядового угля ГЖ на разрезе «Распадский» и рядовых углей ГЖ и ОС на складах фабрики «Распадская».

Прочие затраты

Прочие затраты в большей степени представлены услугами промышленного характера. Исключая влияние курса долл. США, прочие затраты в первом полугодии 2019 года выросли на 37% к первому полугодью 2018 года. Данный рост связан с развитием участка открытых горных работ на шахте «Распадская-Коксовая», привлечение сторонних организаций в связи с ростом добычи на разрезе «Распадский», ростом стоимости услуг подрядных организаций.

Прочие доходы и расходы

Коммерческие расходы

Коммерческие расходы представляют собой в основном стоимость железнодорожных перевозок, которые мы несём при поставках на условиях СРТ, DAP. Данные затраты включены в выручку от реализации нашей угольной продукции и составляют 15 млн. долл. США как в первом полугодии 2019 года так и в первом полугодии 2018 года. Исключая влияние курса долл. США коммерческие расходы в первом полугодии 2019 года выросли за счет увеличения объема реализации на условиях СРТ, а также за счет роста железнодорожного тарифа на величину инфляции. Кроме того, уровень расходов по статье в первом полугодии 2019 года превышает затраты аналогичного периода в связи с тем, что в первом полугодии 2018 года был восстановлен резерв по сомнительной дебиторской задолженности на сумму 1,5 млн. долл. США.

Общехозяйственные и административные расходы

Разбивка общехозяйственных и административных расходов Компании по статьям затрат представлена в таблице ниже:

	1П2019		1П2018		Изм.	Изм., %
	Сумма	Доля	Сумма	Доля		
<i>млн. долл. США</i>						
ФОТ + страховые взносы	9	56%	8	57%	1	13
Налоги	1	6%	-	4%	1	н.п.
Прочие расходы и затраты	8	44%	4	30%	4	100
	18	100%	12	100%	6	50

Общехозяйственные и административные расходы Компании в первом полугодии 2019 года выросли на 50%. Исключая влияние курса долл. США в первом полугодии 2019 года общехозяйственные и административные расходы выросли на 58% относительно первого полугодия 2018 года. Такое увеличение вызвано ростом ФЗП в связи с индексацией заработной платы, заполнением открытых вакансий, вводом численности в рамках проектов по улучшению операционной эффективности, усилением производственно - технических служб и увеличением услуг, связанных с реализацией проектов по улучшению операционной эффективности.

Обесценение активов

В первом полугодии 2019 года Компания обесценила аварийный запас по «РУК» (прочие внеоборотные активы) на сумму 1 млн. долл. США, на сумму 1 млн. долл. США некоторые объекты основных средств по шахте «Распадская-Коксовая» из-за изменения технологии отработки запасов (переход с камерно - столбовой системы отработки запасов на отработку лавами) и на сумму 1 млн. долл. США основные средства принадлежавшие «Разрезу Распадский» и шахте «Распадская» в связи с отсутствием планов по их дальнейшему использованию.

Курсовые разницы

Положительные и отрицательные курсовые разницы возникают при переоценке активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах (преимущественно в долларах США), а также при продаже и покупке иностранной валюты.

Отрицательная курсовая разница в первом полугодии 2019 года составила 14 млн. долл. США за счет переоценки денежных средств на валютных счетах и дебиторской задолженности в связи со снижением курса доллара в отчетном периоде.

Прочие операционные доходы и расходы

Прочие операционные доходы и расходы состоят из нетипичных для бизнеса Компании, неповторяющихся доходов и расходов.

Проценты к уплате

В первом полугодии 2019 года проценты к уплате составляли 1 млн. долл. США и включали эффект от увеличения в связи с течением времени по резерву на рекультивацию земель, а также процентные расходы по пенсионным обязательствам.

Налог на прибыль

Налог на прибыль в первом полугодии 2019 года составил 55 млн. долл. США и представлял собой сумму начисленного налога в размере 43 млн. долл. США и изменения в отложенных налоговых активах и обязательствах в размере 12 млн. долл. США, включающего списание отложенного налогового актива в размере 1 млн. долл. США, в отношении сумм, под которые в прошлые периоды был доначислен налог (отражено как корректировка налога на прибыль прошлых лет).

ЕБИТДА

Расчет показателя ЕБИТДА Компании приведен в таблице ниже:

	1П2019	1П2018	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
Прибыль за период	211	225	(14)	(6)
<i>Корректировка:</i>				
Социальные расходы	1	-	1	н.п.
Курсовые разницы	14	(9)	23	н.п.
Проценты к получению	(13)	-	(13)	100
Проценты к уплате	1	2	(1)	(50)
Прибыль от выбытия основных средств	-	(1)	1	(100)
Обесценение активов	3	-	3	н.п.
Налог на прибыль	55	59	(4)	(7)
Показатель ЕБИТ	272	276	(4)	(1)
<i>Корректировка:</i>				
Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых	25	27	(2)	(7)
Показатель ЕБИТДА	297	303	(6)	(2)
<i>Рентабельность по ЕБИТДА</i>	52,2%	55,9%		

Ликвидность

Основным источником ликвидности Компании являются денежные средства, поступающие от операционной деятельности. Данные из отчёта Компании о движении денежных средств обобщены в таблице ниже:

	30.06.2019	30.06.2018	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	67	45	22	49
Денежные средства от операционной деятельности	269	166	103	62
Приобретение объектов основных средств	(37)	(26)	(11)	42
Продажа объектов основных средств	2	1	1	100
Выдача займов связанным сторонам	(97)	-	(97)	100
Возврат займов связанными сторонами	33	-	33	100
Погашение займов и кредитов, полученных от связанных сторон, включая проценты	-	(37)	37	н.п.
Выкуп собственных акций	(46)	-	(46)	н.п.
Эффект от изм. курсов валют на ден. средства и их эквиваленты	8	6	2	33
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	199	155	44	22

Мы планируем поддерживать достаточный уровень ликвидности для продолжения деятельности в меняющихся экономических условиях.

Рабочий капитал

Расчет рабочего капитала Компании приведен в таблице ниже:

	30.06.19	31.12.18	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
Запасы	90	69	21	30
Дебиторская задолженность (включая дебиторскую задолженность связанных сторон)	488	498	(10)	(2)
Авансы выданные	22	11	11	100
Налоги к возмещению	83	66	17	26
<i>За вычетом:</i>				
Кредиторская задолженность (включая кредиторскую задолженность связанных сторон)	(529)	(477)	(52)	11
Налоги к уплате	(46)	(63)	17	(27)
Обязательства по договору	(1)	-	(1)	н.п.
Рабочий капитал	107	104	3	3

Капитальные вложения

Данные о финансировании капитальных вложений Компании представлены в таблице ниже:

	1П2019	1П2018		
	Сумма	Сумма	Изм.	Изм., %
Финансирование капитальных вложений, млн. долл. США	37	26	11	42
Финансирование капитальных вложений на тонну добычи рядового угля, долл. США	5,2	4,8	0,4	8

Финансирование капитальных вложений в первом полугодии 2019 года выросло на 42% к первому полугодью 2018 года. Без учета влияния курса долл. США рост составил 58% к аналогичному периоду 2018 года. Такой рост обусловлен реализацией программы по замене техники на разрезе «Распадский», приобретением для шахты «Распадская» очистного оборудования взамен изношенного, приобретением в первом полугодии 2019 года оборудования для обогатительной фабрики «Распадская», а также за счет реализации инвестиционного проекта на шахте «Распадская – Коксовая» по добыче угля при помощи лавы (запуск лавы осуществлен в первом полугодии 2019 года).

Забалансовые операции

Компания не осуществляет забалансовых операций, которые оказывают в настоящем или могут оказать в будущем существенное влияние на финансовое состояние или результаты деятельности Компании.

Глоссарий

CPT (англ. carriage paid to...): товар доставляется основному перевозчику заказчика, основную перевозку до указанного в договоре терминала прибытия оплачивает продавец, расходы по страховке несёт покупатель, таможенные операции и доставку с терминала прибытия основного перевозчика осуществляет покупатель.

DAP (англ. delivered at place): поставка в место назначения, указанное в договоре, оплачивается продавцом.

FCA (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец.