

ОАО «Распадская» – финансовые результаты по МСФО за первое полугодие 2009 года



Презентация для инвесторов

25 сентября 2009



This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of the Company or any of its subsidiaries in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity in any jurisdiction. Neither this presentation nor any part thereof, nor the fact of its distribution, shall form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. The information contained in this presentation has not been independently verified. The information in this presentation is subject to verification, completion and change without notice and neither the Company is under any obligation to update or keep current the information contained herein. Accordingly, no representation or warranty, express or implied, is made or given by or on behalf of the Company or any of its respective members, directors, officers or employees nor any other person accepts any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection therewith.

This presentation and the information contained herein does not constitute and should not be construed as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy securities in the United States as defined in Regulation S under the US Securities Act of 1933 (the "Securities Act"). Any securities of the Company may not be offered or sold in the United States absent registration or an exemption from registration under the Securities Act. The Company has not registered and does not intend to register any portion of the Offering in the United States or to conduct a public offering of securities in the United States.

This presentation does not constitute a public offering or an advertisement of securities in the Russian Federation and does not constitute an offer or a proposal to make offers or to acquire any securities in the Russian Federation.

This presentation contains "forward-looking statements" which include all statements other than statements of historical fact. Such forward-looking statements can often be identified by words such as "plans," "expects," "intends," "estimates," "will," "may," "continue," "should" and similar expressions. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors beyond the Company's control that could cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the Company's present and future business strategies and the environment in which the Company will operate in the future. By their nature, forward-looking statements involve risks and uncertainties because they relate to events and depend on circumstances that may or may not occur in the future. These forward-looking statements speak only as at the date as of which they are made, and none of the Company or any of its respective agents, employees or advisors intends or has any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the forward-looking statements contained herein to reflect any change in the Company's expectations with regard thereto or any change in events, conditions or circumstances on which any such statements are based. The information and opinions contained in this presentation are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice.



Ключевые показатели, US\$ млн. (если не указано иное)	1П2009	1П2008	1П2009/1П2008	
			+/-	%
Объем реализации угольного концентрата*, тыс. тонн	3,005	4,236	(1,231)	(29)%
Выручка	148	607	(459)	(76)%
ЕБИТДА**	63	424	(361)	(85)%
<i>Рентабельность, %</i>	43%	70%		
ЕБИТ	19	358	(377)	(95)%
<i>Рентабельность, %</i>	13%	59%		
Чистая прибыль / (убыток)	(11)	262	(273)	<i>n.a.</i>
<i>Рентабельность, %</i>	<i>n.a.</i>	43%		

Источник: Распадская

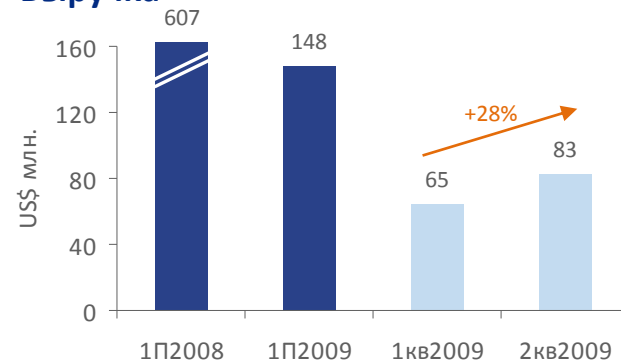
На результат деятельности Компании в 1П2009 существенное влияние оказали следующие факторы:

- снижение цен и объемов продаж угольного концентрата в 1П2009
- рост среднего обменного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% в 1П2009 по сравнению с 1П2008
- отрицательная курсовая разница в размере US\$23,6 млн.

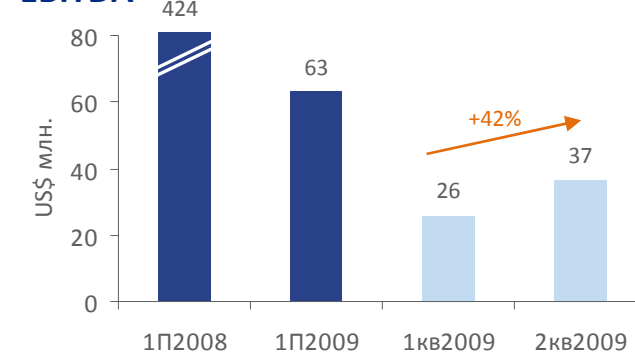
*В объемы продаж угольного концентрата также входят объемы продаж рядового угля, пересчитанного в тонны угольного концентрата в соотношении 73,3% для 1П2009 и 77,9% для 1П2008

** Показатель ЕБИТДА представляет собой прибыль за период до чистой курсовой разницы, дохода/(убытка) по чистым денежным статьям, амортизации и истощения запасов полезных ископаемых, доходов от участия в других организациях, процентов к получению и уплате, капитализированных процентов и налога на прибыль.

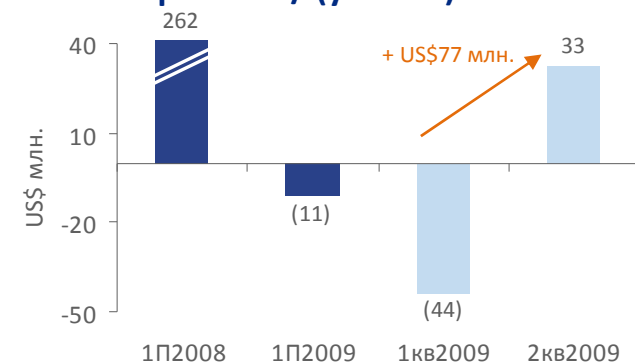
Выручка



ЕБИТДА

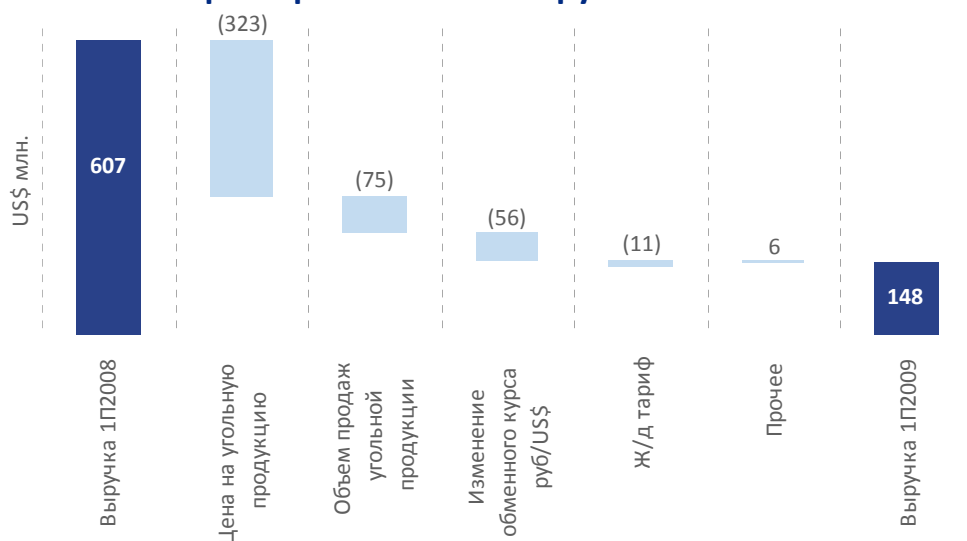


Чистая прибыль / (убыток)



Источник: Распадская

Пофакторный анализ выручки за 1П2009



Источник: Распадская

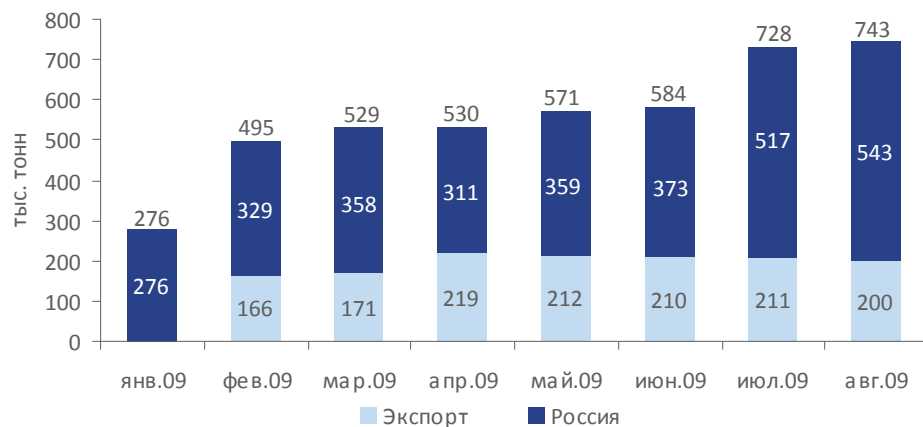
Динамика цен на концентрат коксующегося угля ОАО «Распадская» (FCA Междуреченск)



Источник: Распадская

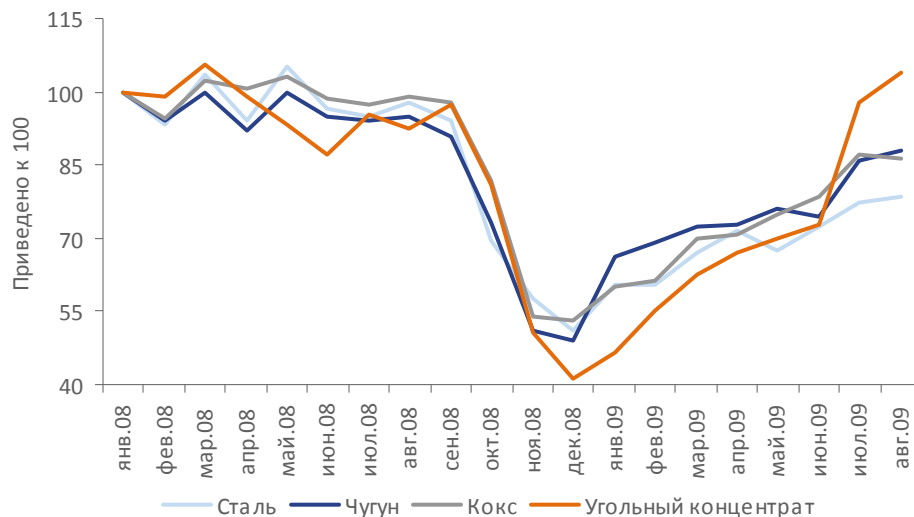
- Объем выручки за 1П2009 сократился на 76% по сравнению с 1П2008 года в основном вследствие снижения объемов реализации и цен на угольный концентрат
- Снижение выручки в 1П2009 также обусловлено увеличением средневзвешенного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% по сравнению с 1П2008
- Выручка от реализации угольной продукции во 2кв2009 года увеличилась на 28% по сравнению с 1кв2009 года за счет увеличения объема продаж на внутреннем и экспортном рынках
- В 4кв2008 цены на коксующийся уголь уменьшились под воздействием снижающегося спроса на металлургическую продукцию во всем мире
- В течение 1П2009 цены реализации угольного концентрата оставались примерно на одном уровне
- С начала 2009 года работа с основными российскими покупателями проводится Компанией в рамках долгосрочных контрактов с возможностью уточнения ценовых и объемных параметров на ежеквартальной основе в зависимости от рыночной конъюнктуры

Объемы продаж угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

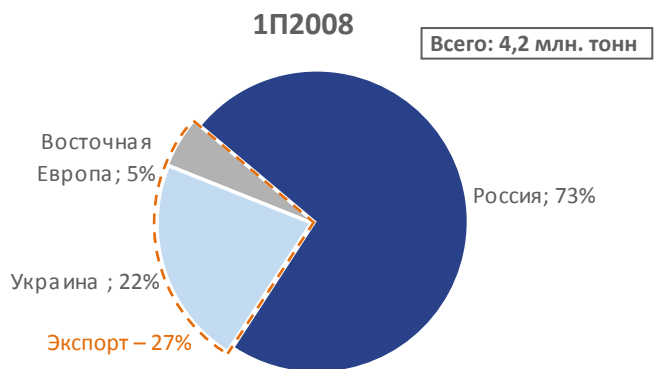
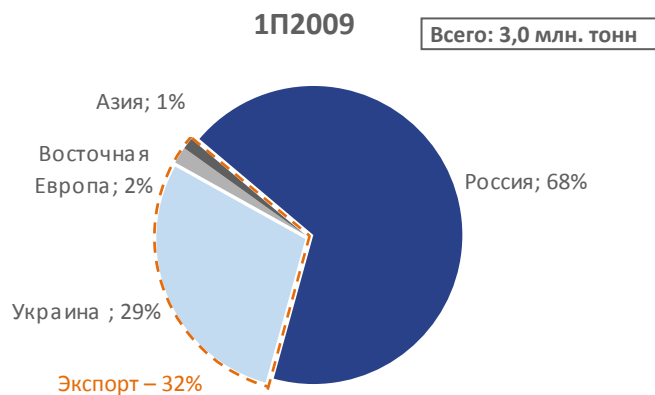
Динамика отраслевого производства в России



Источник: Металл Эксперт, РасМин

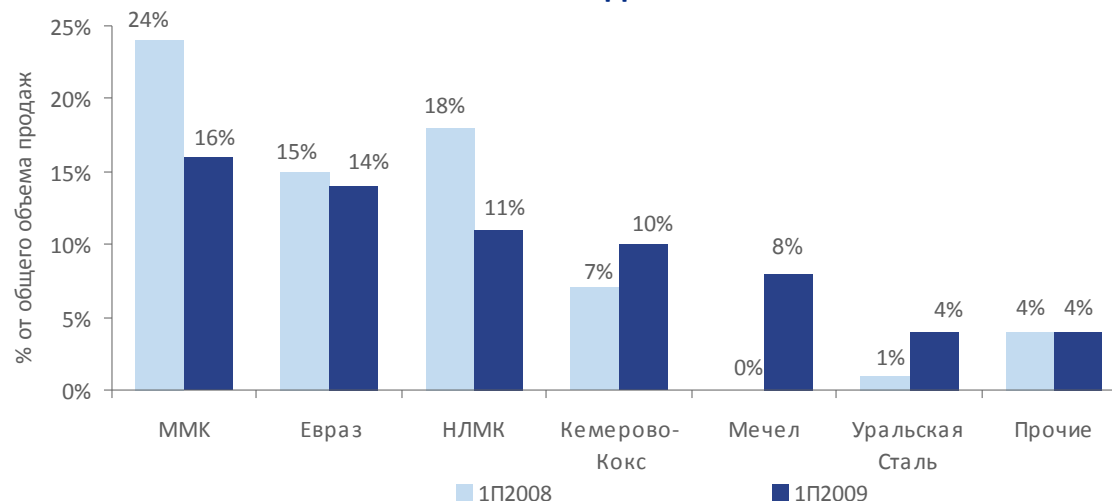
- Объем продаж угольного концентрата в 1П2009 снизился на 29% по сравнению с 1П2008
- По сравнению с 4кв2008 объем продаж угольного концентрата в 1кв2009 увеличился на 63%. Во 2кв2009 произошел рост объема продаж на 30% по отношению к 1кв2009, чему способствовало постепенное восстановление объемов производства металлопродукции, увеличение спроса на коксующийся уголь и активная экспортная политика Распадской
- Во 2кв2009 объем продаж угольной продукции составил порядка 80% от докризисного уровня (3кв2008)
- В августе-сентябре 2008 года объемы реализации угольного концентрата составили 736 тыс. тонн и 734 тыс. тонн соответственно. В июле-августе 2009 года объемы отгрузок составили уже 728 тыс. тонн и 743 тыс. тонн соответственно, что говорит о восстановлении докризисных объемов реализации

География продаж ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

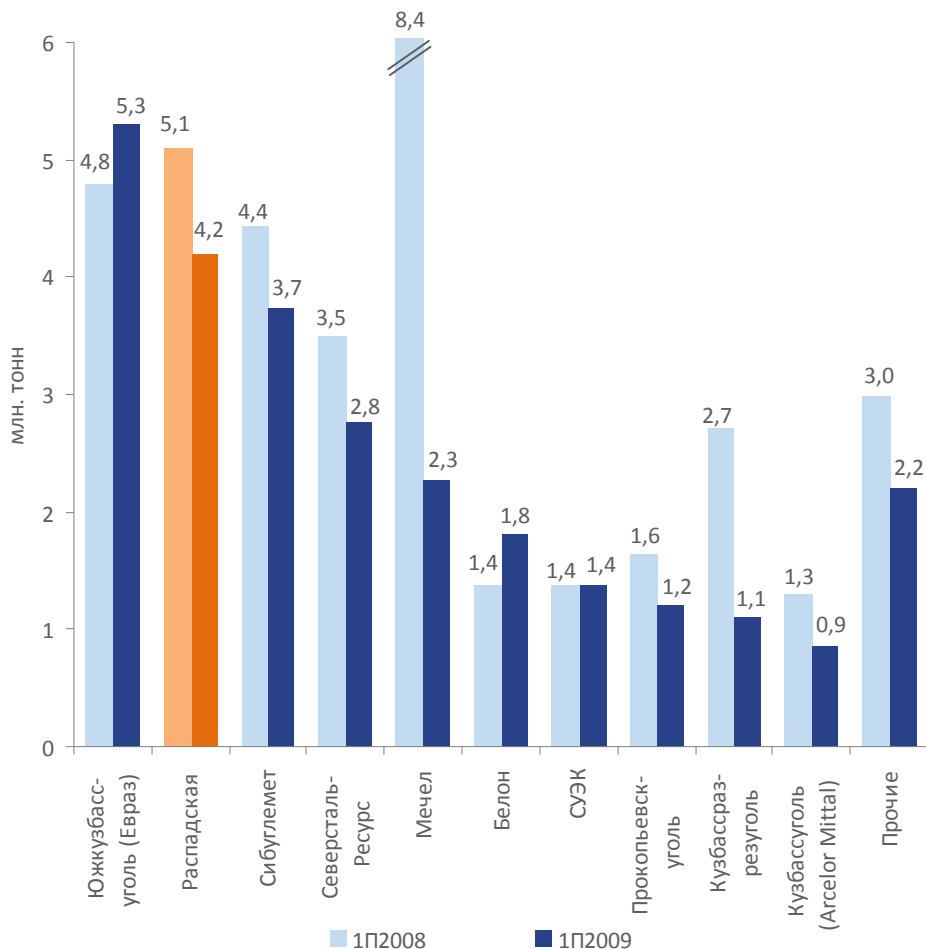
Основные российские потребители угольной продукции ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

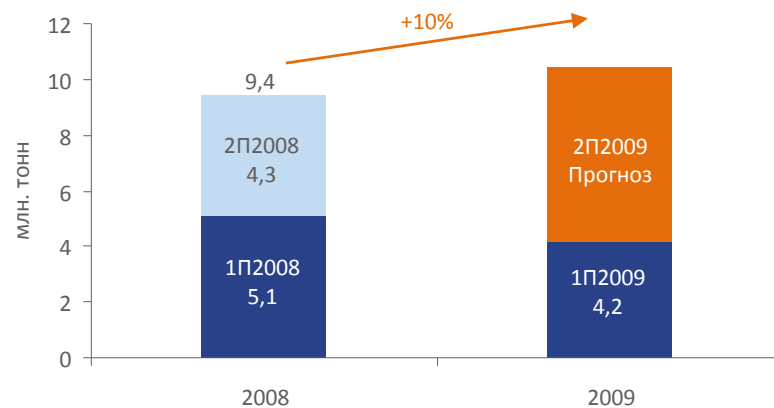
- Во 2кв2009 объемы продаж угольного концентрата увеличились на 30% по сравнению с 1кв2009 в результате восстановления отраслевых рынков и спроса на угольную продукцию Распадской
- Снижение объемов продаж крупным российским клиентам (ММК, Евраз, НЛМК) с 57% в 1П2008 до 41% от общего объема продаж в 1П2009 частично было компенсировано за счет увеличения реализации средним по объемам поставок российским потребителям с 12% в 1П2008 до 26% в 1П2009
- Доля отгрузки угольного концентрата на экспорт в 1П2009 увеличилась до 32% по сравнению с 27% в 1П2008
- Доля экспорта на украинский рынок выросла с 22% от общего объема отгрузок в 1П2008 до 29% в 1П2009 после возобновления отгрузок с февраля 2009 года после 4 месяцев перерыва
- С начала 2009 года Компания начала осуществлять диверсификацию экспортных продаж за счет частичной переориентации на азиатские рынки
- В 1П2009 были заключены контракты с крупными металлургическими компаниями JFE Holding (Япония), POSCO (Республика Корея), а также начались поставки на китайский рынок
- В рамках среднесрочной сбытовой стратегии по увеличению доли экспортных продаж в общем объеме реализации угольной продукции намечено укрепление отношений с азиатскими клиентами

Объемы добычи угля для коксования российскими производителями за 1П2008 и 1П2009



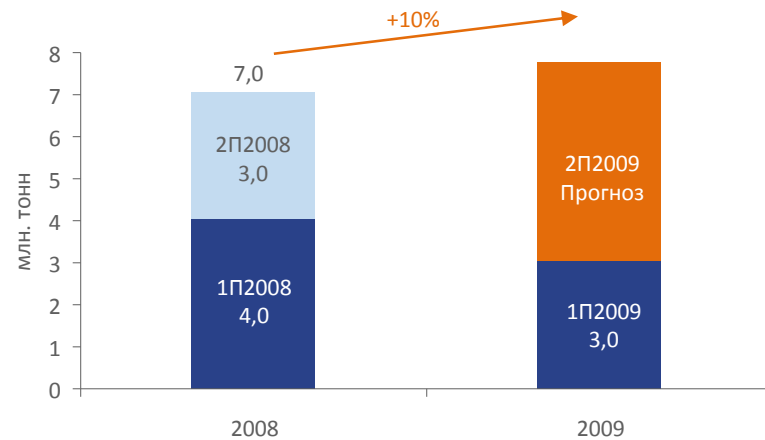
Источник: Распадская, форма УДП-3.10 ЦДУ-ТЭК за 1п2009, данные компаний

Объемы добычи угля для коксования ОАО «Распадская»



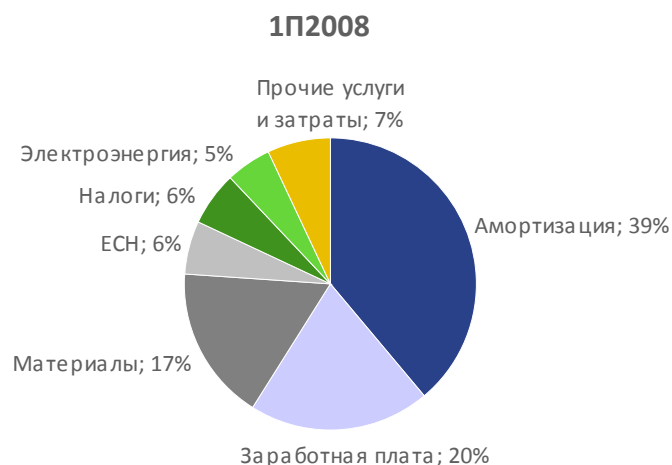
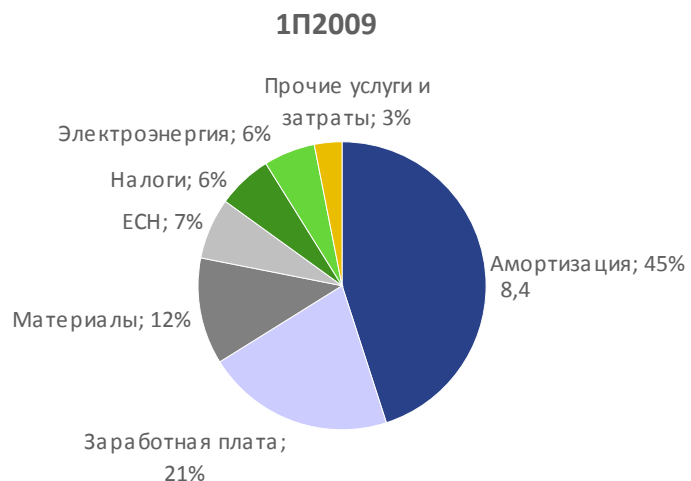
Источник: Распадская

Объемы производства угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

Структура производственной себестоимости



Источник: Распадская

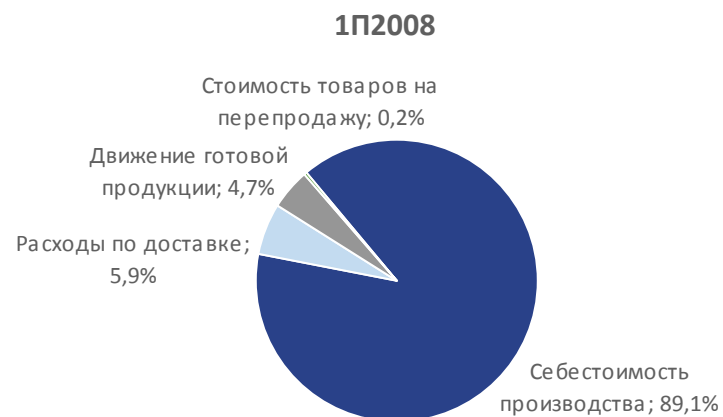
Динамика производственной себестоимости угольного концентрата

	1П2008	1П2009	Изменение,%
Себестоимость производства			
US\$ млн.	169	92	(45)%
млн. руб.	4 049	3 054	(25)%
Денежная себестоимость производства/тонну			
US\$	26,4	16,6	(37)%
руб.	632	549	(13)%

Источник: Распадская

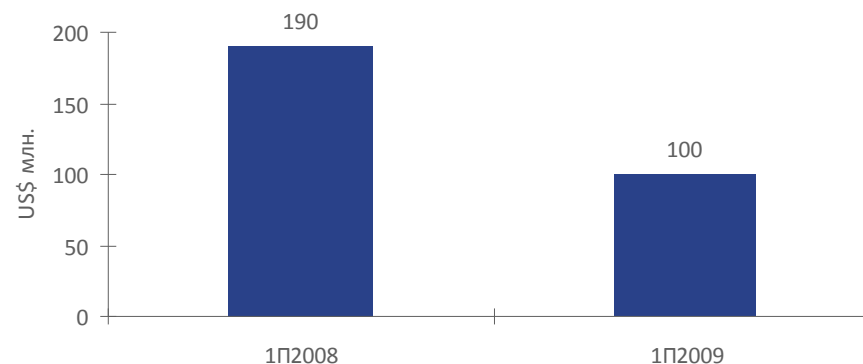
- На снижение денежной себестоимости производства на тонну угольного концентрата на 37% в 1П2009 повлияло:
 - увеличение средневзвешенного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% по сравнению с 1П2008
 - сокращение объёмов проведения горных выработок, вскрышных работ, капитальных ремонтов
 - уменьшение цен на материалы
- Снижение удельной себестоимости добычи рядового угля в 1П2009 составило 41% до US\$10,9/ тонну с US\$18,5/тонну в 1П2008
- Снижение удельной себестоимости обогащения в 1П2009 составило 40% до US\$1,2/тонну с US\$2,0/тонну в 1П2008
- До конца 2009 года в связи с ростом объёмов добычи и реализации ожидается некоторое увеличение расходов по проведению горных выработок и вскрышных работ, затрат на персонал и капитальные ремонты, при этом Компания не ожидает значительного увеличения денежной себестоимости производства одной тонны угольного концентрата

Структура себестоимости реализации



Источник: Распадская

Динамика себестоимости реализации

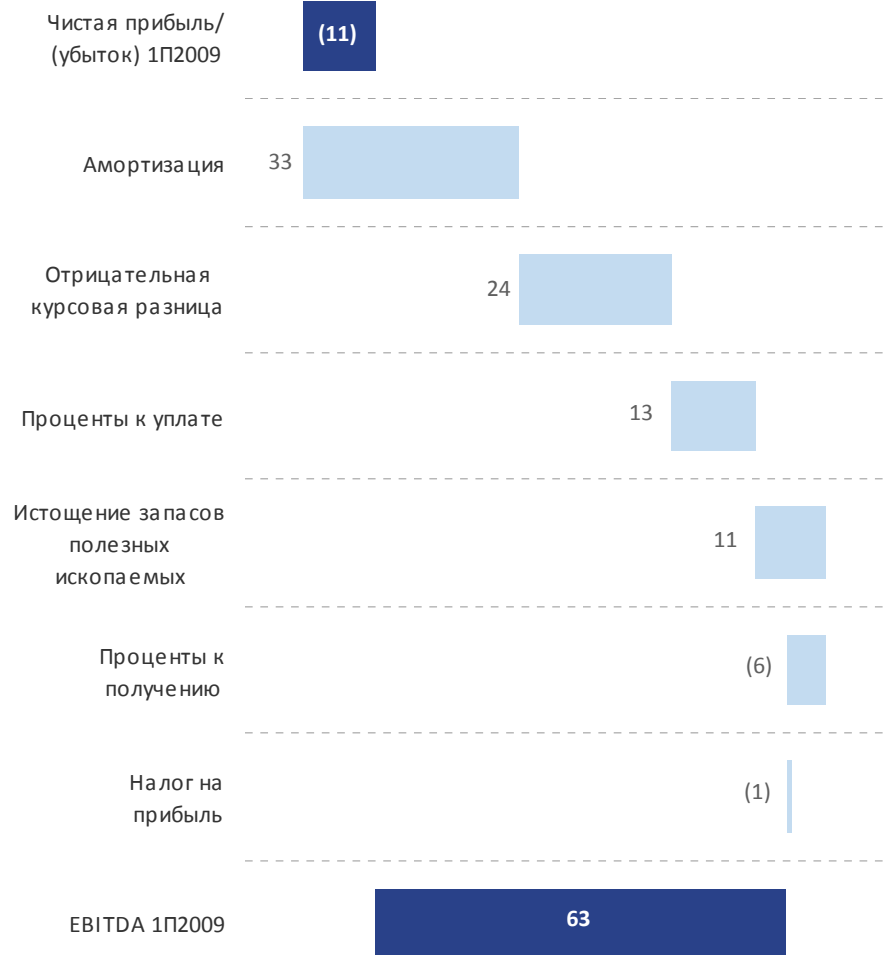


Источник: Распадская

- Доля себестоимости реализации в общем объеме выручки увеличилась с 31% в 1П2008 до 67% в 1П2009 в связи со снижением объема выручки в 1П2009 на 76% по сравнению с 1П2008
- Снижение себестоимости реализации в 1П2009 на 47% по сравнению с 1П2008 произошло в основном в результате:
 - снижения производственной себестоимости на 45%;
 - снижения расходов по доставке угольной продукции на 86%.

Расчет показателя EBITDA

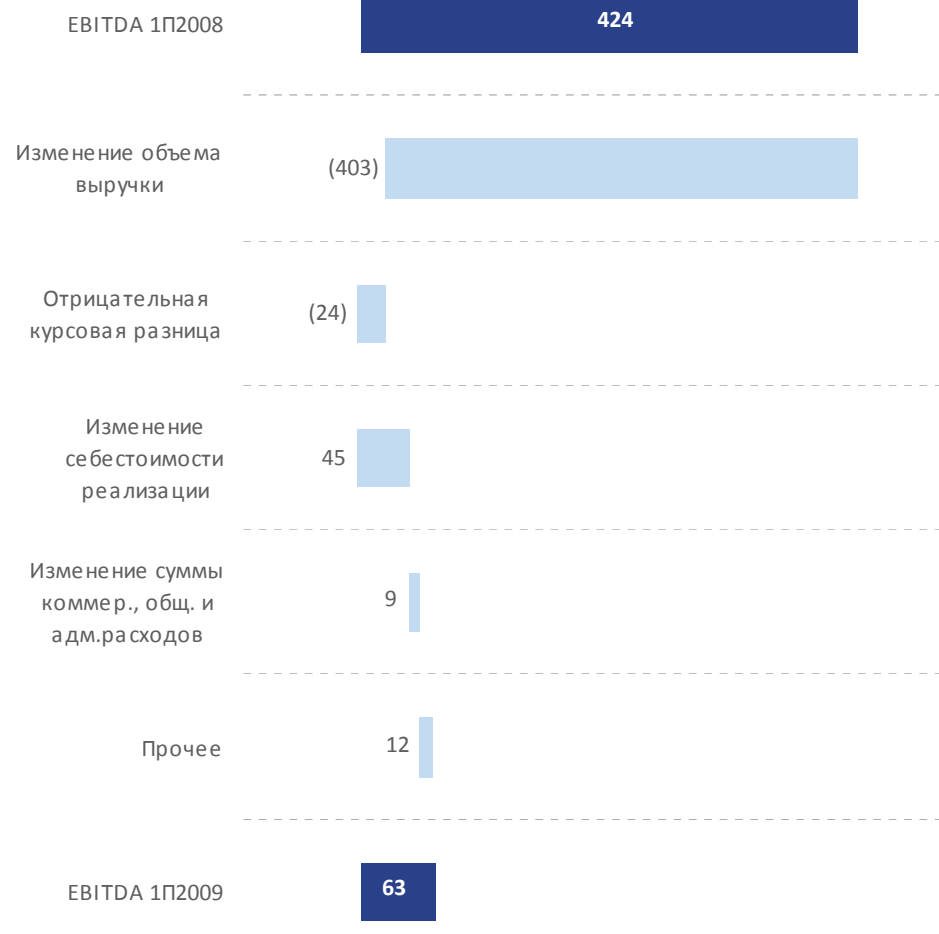
US\$ млн.



Источник: Распадская

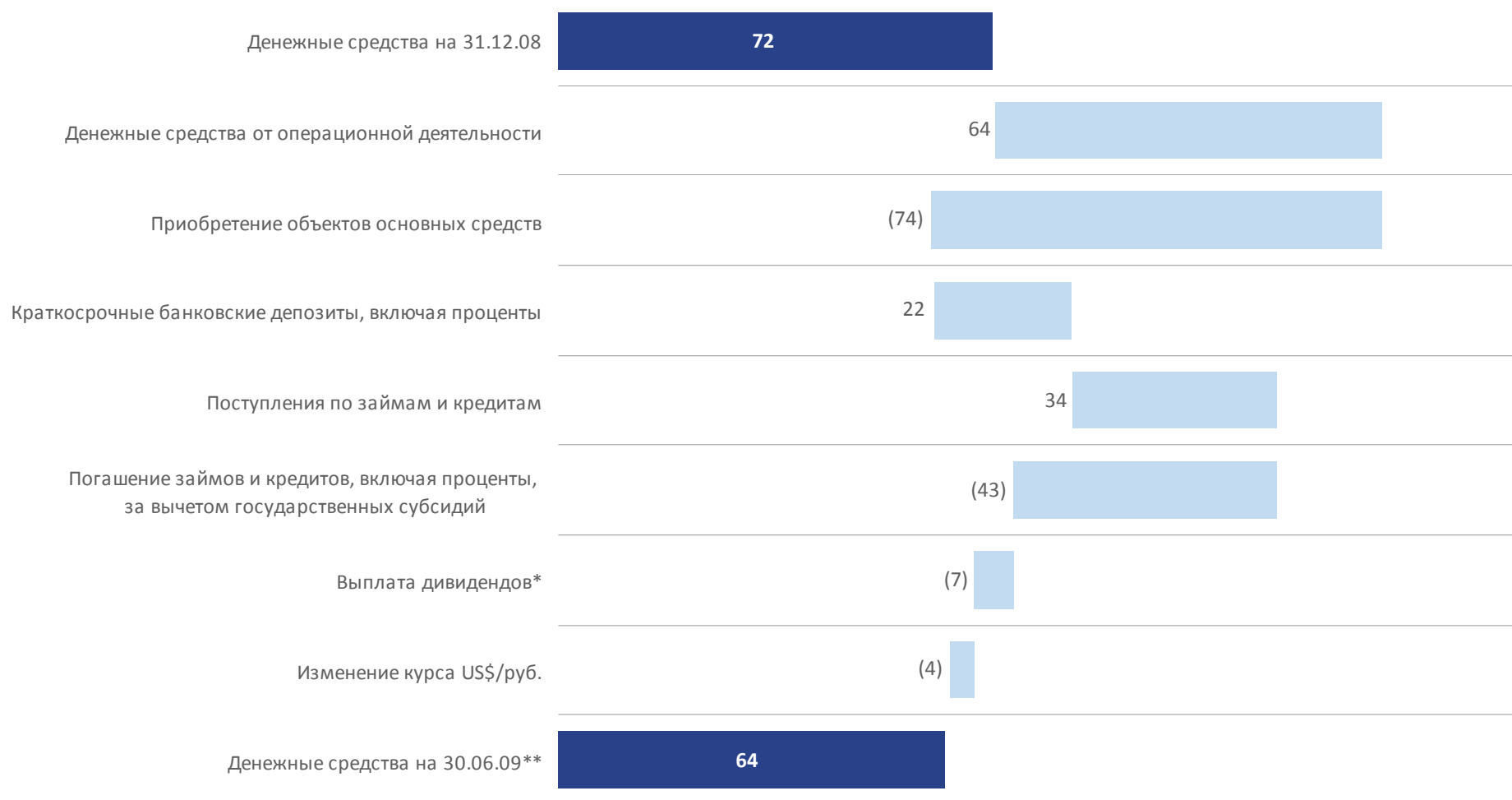
Пофакторный анализ EBITDA

US\$ млн.



Источник: Распадская

US\$ млн.

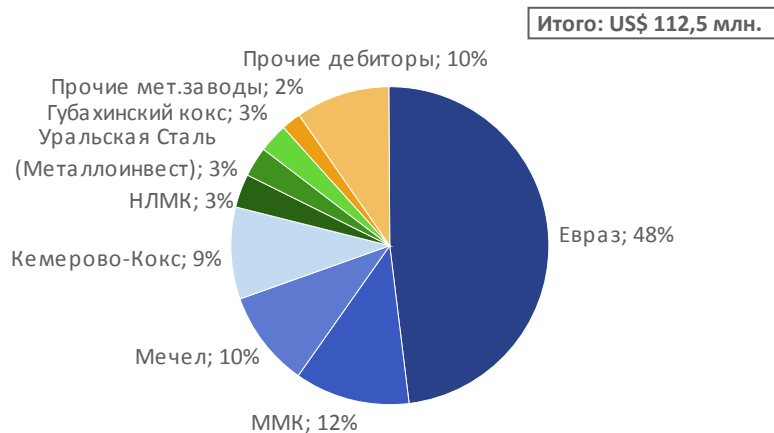


*Переходящий остаток на 2009 год по выплате промежуточных дивидендов за 2008 год

**По состоянию на 30 июня 2009 года денежные средства на краткосрочных банковских депозитах составили US\$86,7 млн.

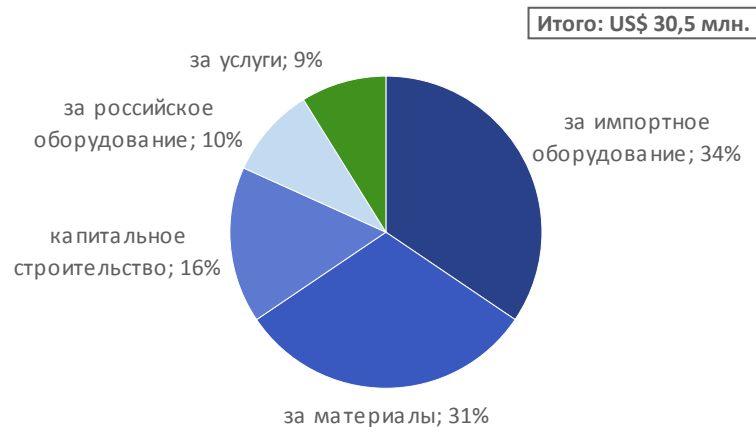
Источник: Распадская

Структура дебиторской задолженности на 30 июня 2009 г.



Источник: Распадская

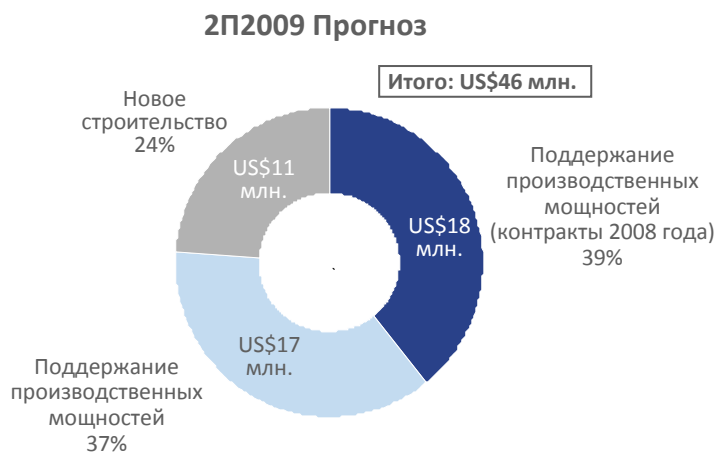
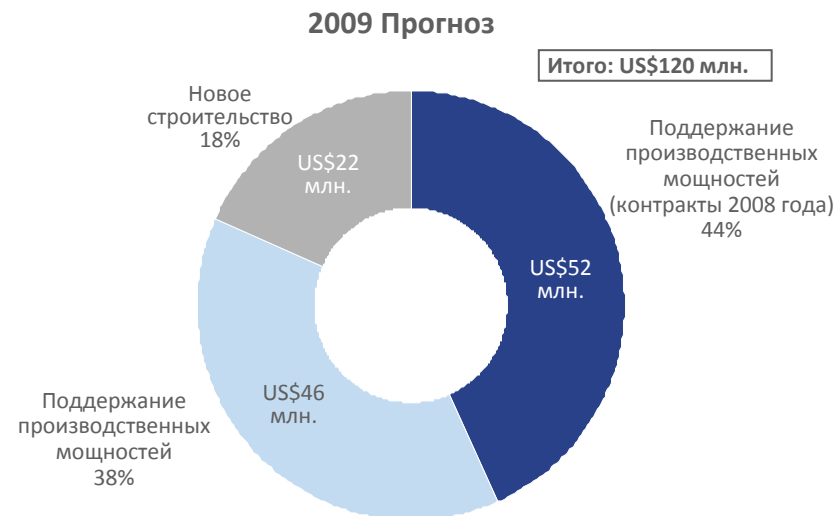
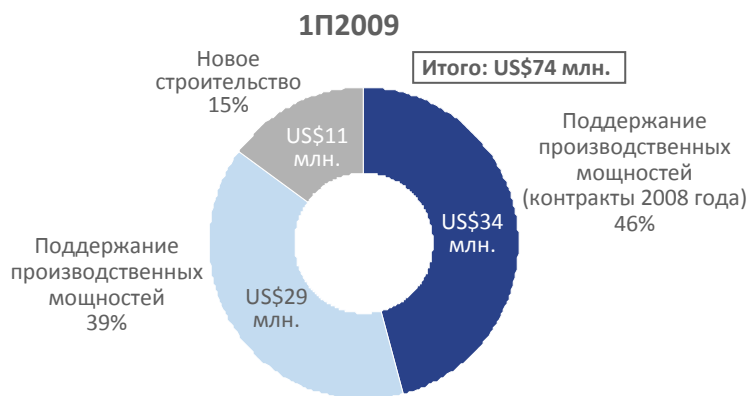
Структура кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 30 июня 2009 г.



Источник: Распадская

- Дебиторская задолженность по состоянию на 30 июня 2009 г. составила US\$112,5 млн., в том числе потребителей угольной продукции (металлургические и коксохимические предприятия) US\$101,6 млн., что на US\$15,9 млн. меньше по сравнению с уровнем задолженности на 31 декабря 2008 г.
- Кредиторская задолженность Компании перед поставщиками за импортное оборудование, материалы, перед подрядчиками по капитальному строительству по состоянию на 30 июня 2009 г. составила US\$30,5 млн., что на US\$2 млн. меньше по сравнению с уровнем задолженности на 31 декабря 2008 г.
- В декабре 2008 года и в начале 2009 года с основными поставщиками достигнута договоренность по рассрочке образовавшейся задолженности. Риски судебных разбирательств Компания оценивает как минимальные

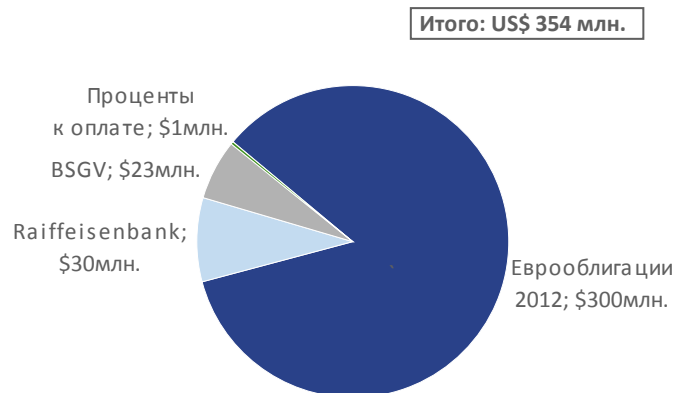
Структура финансирования капитальных инвестиций в 2009 году



- Общий объем программы финансирования капиталовложений в 1П2009 составил US\$74 млн., из них:
 - на модернизацию и реконструкцию действующего производства направлено US\$63 млн., что на 53% меньше уровня 1П2008;
 - более US\$11 млн. направлено на строительство шахты «Распадская-Коксовая» (запасы высококачественного коксующегося угля).
- Основную часть финансирования инвестиций в 1П2009 составили контракты, заключенные в 2008 году
- Компания планирует в рамках бюджетного процесса на 2010 год уточнять среднесрочную программу развития, которая будет сформирована с учетом лицензий, планов горных работ, имеющегося производственного потенциала и ожидаемой рыночной конъюнктуры

Источник: Распадская

Структура долга (на 30 июня 2009 г.)



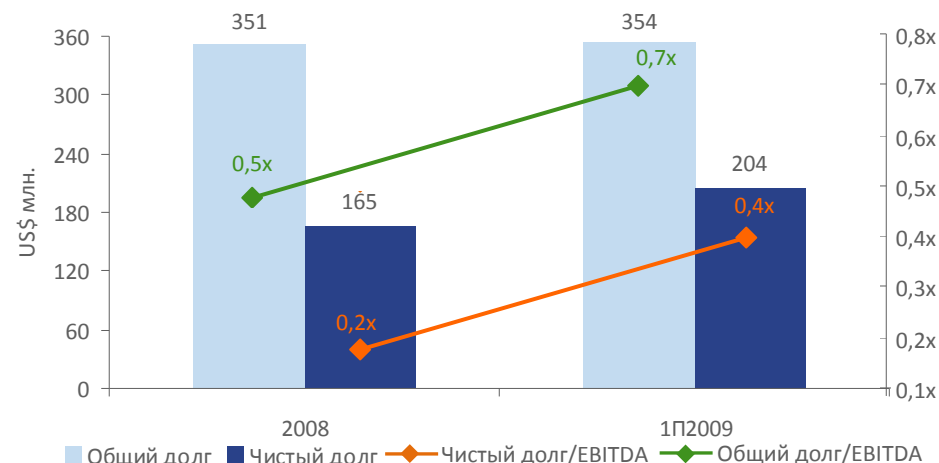
Источник: Распадская

График погашения долга



Источник: Распадская

Общий и чистый долг



Источник: Распадская

- Основная задолженность Компании - еврооблигации в размере US\$300 млн. со сроком погашения в мае 2012 года и купоном 7,5%
- Задолженность на 30 июня 2009 года представлена на 92% в долларах США и на 8% в евро
- Одной из ковенант, предусмотренных Кредитным договором по еврооблигациям, является отношение Консолидированной чистой задолженности* к Консолидированному показателю EBITDA за 12 месяцев, которое не должно превышать значение 3:1. В 1P2009 данный показатель составил 0,4x
- Другой ковенантой является отношение Консолидированной задолженности к Консолидированному показателю EBITDA за 12 месяцев, которое не должно превышать значение 3:1. В 1P2009 данный показатель составил 0,7x
- Компания полагает, что ни одна из ковенант не будет нарушена в обозримом будущем
- Осознавая зависимость от цен на коксующийся уголь, объемов реализации угольной продукции, Компания придерживается консервативной финансовой политики

*В расчет Чистого долга включены денежные средства в размере US\$ 63,5 млн. и краткосрочные банковские депозиты в сумме US\$86,7 млн.

Александр Андреев

заместитель Генерального директора
по стратегическому планированию

тел.: +7 (499) 147 15 17

andreev@raspadskaya.ru

Марина Бадудина

начальник отдела по отношениям с инвесторами

тел.: +7 (499) 147 15 17

mbadudina@raspadskaya.ru