

Российский лидер коксующегося угля

Презентация для инвесторов



21 мая 2007г

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.



- О компании
- Обзор рынка и отрасли
- Обзор стратегии и финансовой деятельности

1. О компании



Лидер на рынке коксующегося угля

- Крупнейшие запасы коксующегося угля ценных марок в России
- Второй крупнейший производитель коксующегося угля в России
- Один из 10 крупнейших производителей коксующегося угля в мире

Производственная эффективность

- Низкая себестоимость производства концентрата, составившая в 2006 г. US\$18.8 за тонну
- Производительность труда на уровне мировых стандартов
- Использование самого современного высокопроизводительного оборудования
- Единый компактный производственный комплекс

Профессиональное управление

- Оптимальное и высокоэффективное производство
- Постоянное внимание к технике безопасности
- Значительный опыт руководства компании, подтвержденный многолетней историей эффективной производственной деятельности

Высокие финансовые показатели

- Проформа выручки и EBITDA в 2006 г.: US\$469 млн. и US\$259 млн., соответственно
- Рентабельность продаж по EBITDA – около 62% в 2004 г., 59% в 2005 г. и 55% в 2006 г.
- Проформа операционный денежный поток к EBITDA в 2006 г. – более 80%
- Инвестиционная программа на 2004-2010 гг. выполнена более чем на 50%

Потенциал роста

- Планируемый рост объема добычи до 17 млн. тонн угля к 2010 г.
- Усиление позиций на внутреннем рынке за счет добычи угля марок «К» и «КО» и долгосрочных контрактов
- Увеличение доли на рынках Украины и стран Восточной Европы
- Выход на быстрорастущие азиатские рынки
- Возможность наращивания запасов и ресурсов

Разумная финансовая политика

- Соотношение чистый долг/EBITDA – 1.5x
- Коэффициент выплаты дивидендов в диапазоне от 25% до 50% от чистой прибыли по МСФО
- Возможность использования выделенных банками кредитных линий, денежных средств и их эквивалентов для покрытия нужд оборотного капитала

- Добыча угля – 100% коксующийся уголь
- Объем запасов - 782 млн. тонн по классификации JORC¹
- Обеспеченность запасами на 70 лет ²

- Средняя численность персонала в 2006 г. – 7 245 человек
- Производительность на одного шахтера – более 16 000 тонн в год (2006г)

- Три добывающих предприятия
 - 2 шахты (5 очистных забоев)
 - 1 разрез (2 Комплекса Глубокой Разработки Пластов)
- 1 шахта в стадии строительства

- 80% продаж в 2006 г. обеспечили поставки угля российским производителям стали и коксохимическим предприятиям

- | | |
|--------------------------------------|--------------|
| ■ Выручка за 2006 г. (проформа) | US\$469 млн. |
| ■ EBITDA за 2006 г. (проформа) | US\$260 млн. |
| ■ Маржа EBITDA за 2006 г. (проформа) | 55% |

¹ оценка на основе международных стандартов, отчет IMC от 30 июня 2006 года

² расчеты на основе производительности в 2006 г. в размере 10.6 млн. тонн

ООО "Распадский уголь"

Продажи и маркетинг



ЗАО "Распадская угольная компания"

Управляющая компания

Добыча

Обогащение

Сервисные услуги и инфраструктура

Шахта Распадская

Запасы: 451 млн. тонн
Добыча 2006: 7.4 млн. тонн

ЗАО "Распадская обогатительная фабрика"

Мощность 1 очереди:
номинальная – 7.5 млн. тонн/год
эффективная – 8.75 млн. тонн/год

ОАО "Томусинское погрузочно-транспортное управление"

Ж/д транспортировка

ОАО "МУК-96"

Запасы: 203 млн. тонн
Добыча 2006: 1.1 млн. тонн

Мощность 2 очереди:
номинальная – 3.0 млн. тонн/год
эффективная – 3.5 млн. тонн/год
(в стадии строительства)

ОАО "ОШПУ"

Строительство шахт

ЗАО "Разрез Распадский"

Запасы: 27 млн. тонн
Добыча 2006: 2.1 млн. тонн

ООО "Распадская Джой"

Проходка горных выработок

ЗАО "Распадская Коксовая"

Запасы: 101 млн. тонн
В стадии строительства, ввод в эксплуатацию ожидается в конце 2008 года

ООО "Путеец"

Ремонт ж/д путей

ООО "Монтажник Распадской"

Изготовление анкерной крепи, металлической решетки

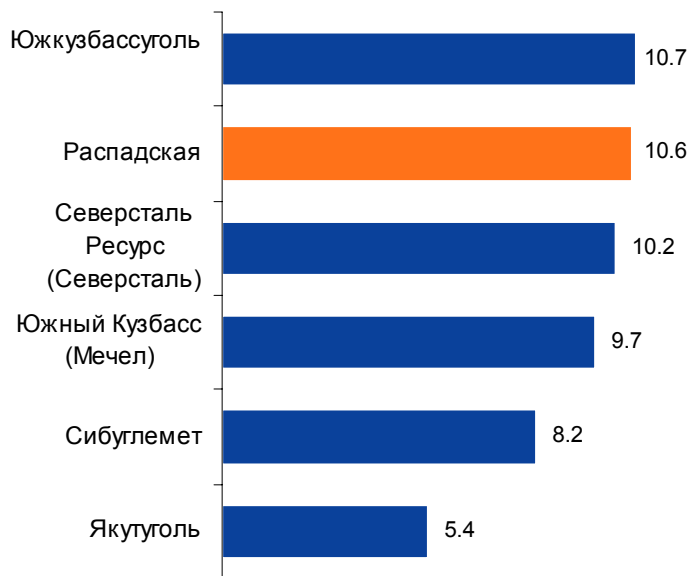
Примечание: Запасы включают в себя доказанные и вероятные по международным стандартам JORC, по состоянию на 30 июня 2006 г.

Распадская – вертикально интегрированная компания с единым управлением и сбытом

- Распадская занимает второе место в России и входит в десятку мировых лидеров по объему добычи коксующегося угля

Крупнейшие российские производители коксующихся углей в 2006 г.

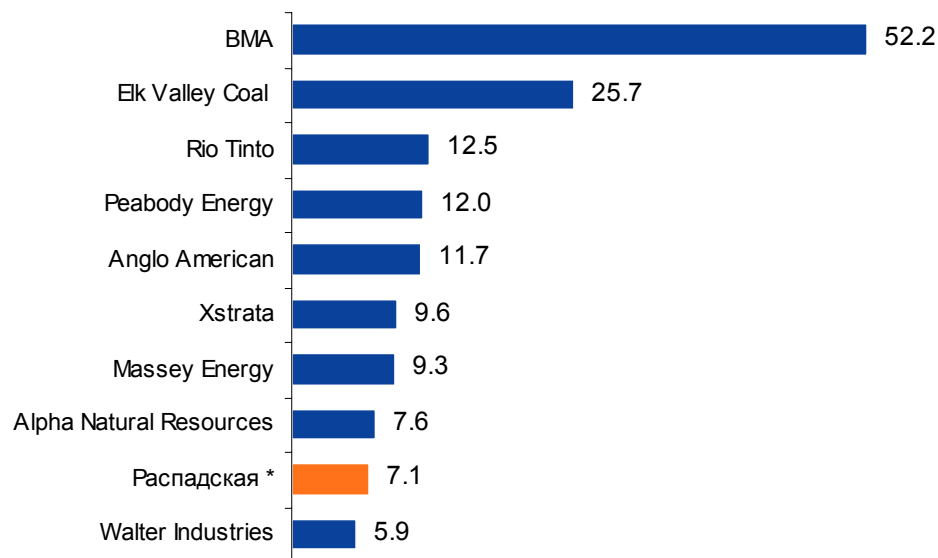
млн. тонн



Источник: CDU TEK

Крупнейшие мировые производители угольного концентрата в 2005 г.

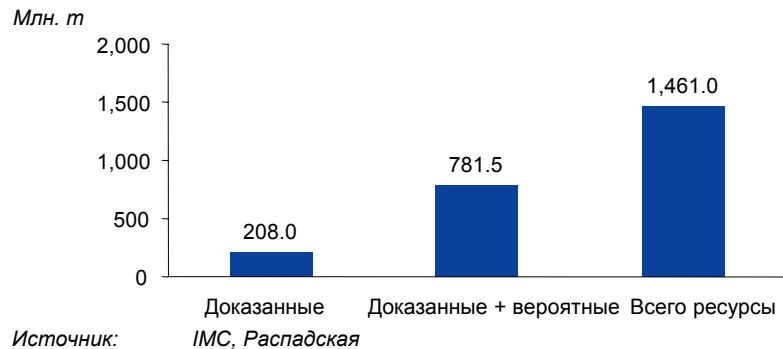
млн. тонн



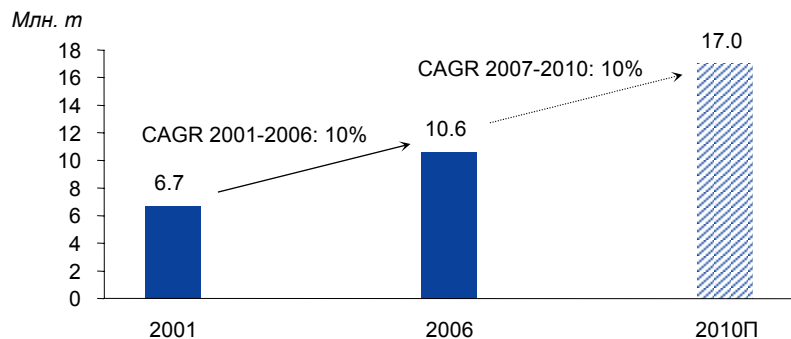
* В пересчете на концентрат
Источник: данные компаний

- Благоприятные горно-геологические условия: Мощные пласты (от 1.5 до 5 м) с пологим уклоном <math><10^\circ</math>

Запасы и ресурсы Распадской согласно JORC

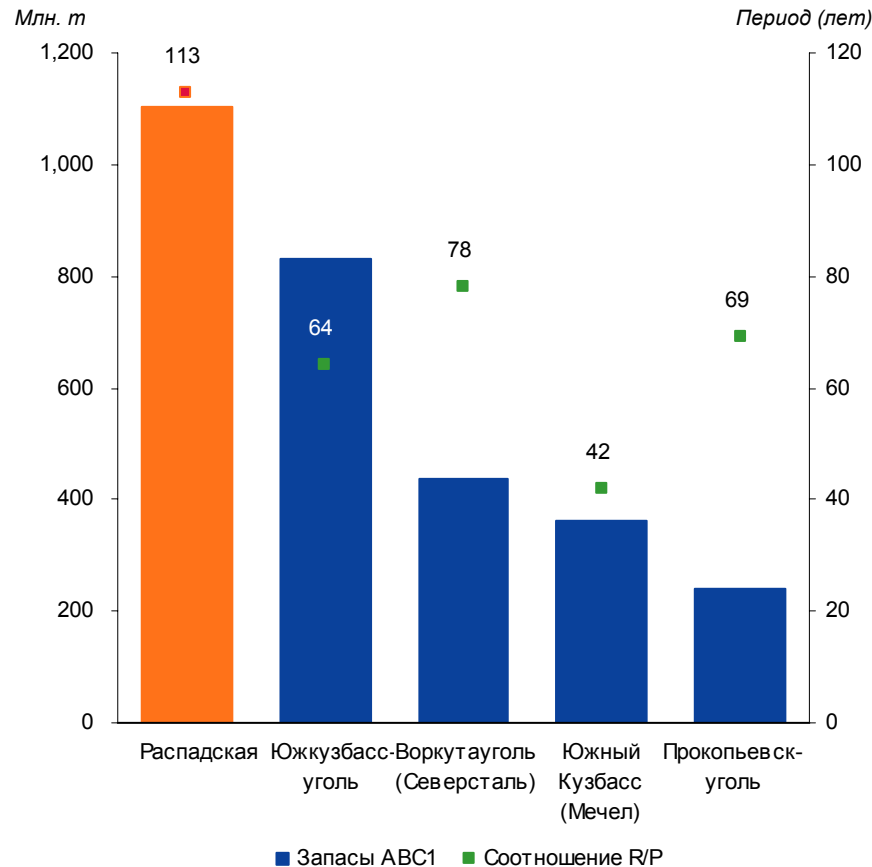


Рост добычи



Источник: Распадская

Запасы ABC1 и соотношение R/P (2005 г.)



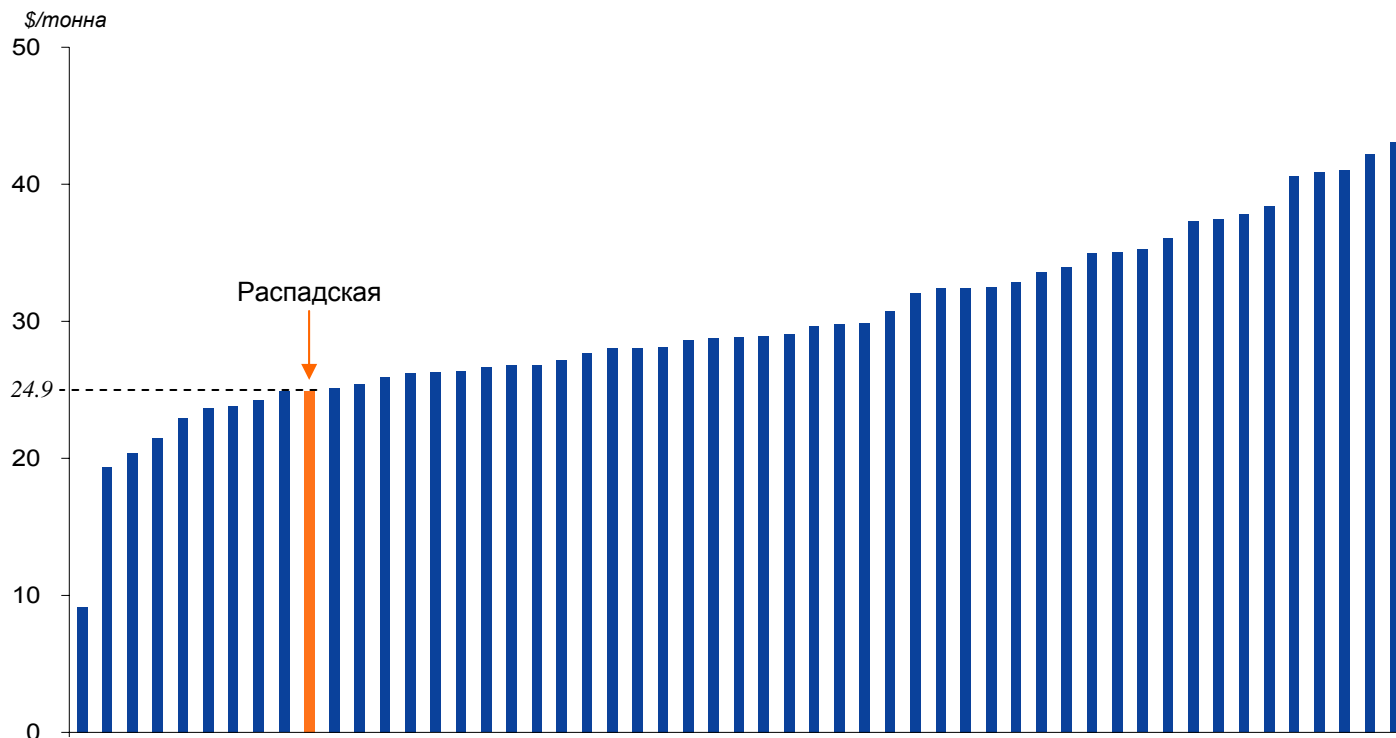
Источник: Данные компаний, Росинформуголь

* В пересчете на концентрат

Источник: Данные компаний

- Дальнейшее значительное снижение себестоимости в 2006 г. до US\$18.8 за тонну угольного концентрата

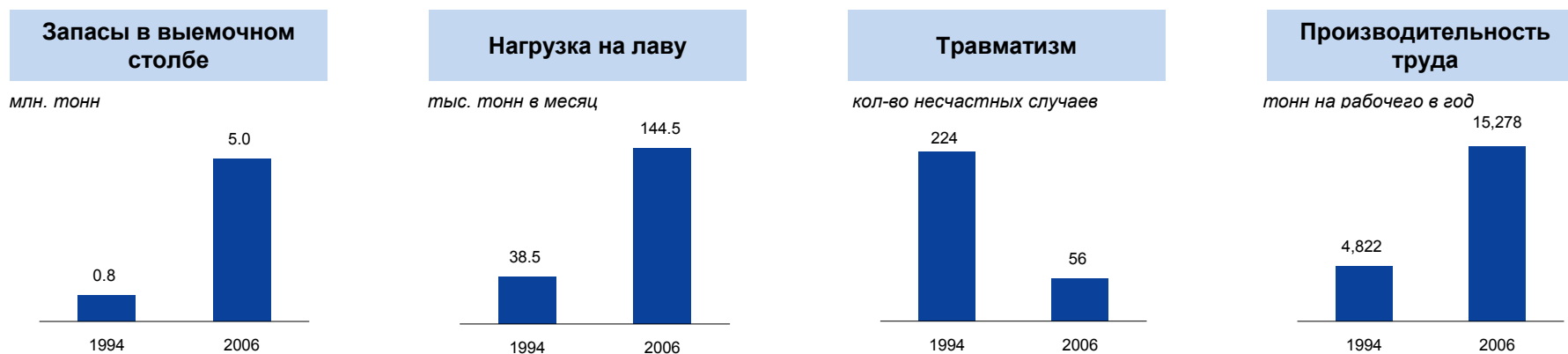
Себестоимость производства угольного концентрата, по шахтам крупнейших мировых компаний (2005) ⁽¹⁾



¹ Себестоимость производства концентрата твердого коксующегося угля, исключая фрахт и портовые сборы. Представлены 52 шахты компаний Westfarmers Limited, BHP Billiton, Mitsui, Mitsubishi Development, Anglo American, Peabody Energy, Xstrata, Sumitomo Corporation, Consol Energy, Walter Industries, Teck Cominco, Fording, Massey Energy и др.

Источник: AME Mineral Economics, Распадская

- Оптимальное и высокоэффективное производство, как видно на примере шахты «Распадская»
 - Сокращение количества лав в 3 раза за 1994–2006 гг.
 - Увеличение запасов в выемочном столбе в 6 раз за 1994–2006 гг.
 - Рост нагрузки на очистной забой почти в 4 раза за 1994–2006 гг.
 - Рост производительности труда в 3 раза за 1994–2006 гг.
- Забота о персонале и устойчивости бизнеса
 - Обеспечение повышенных мер безопасности труда и снижение травматизма в 4 раза с 1994 г.
 - Отсутствие забастовок

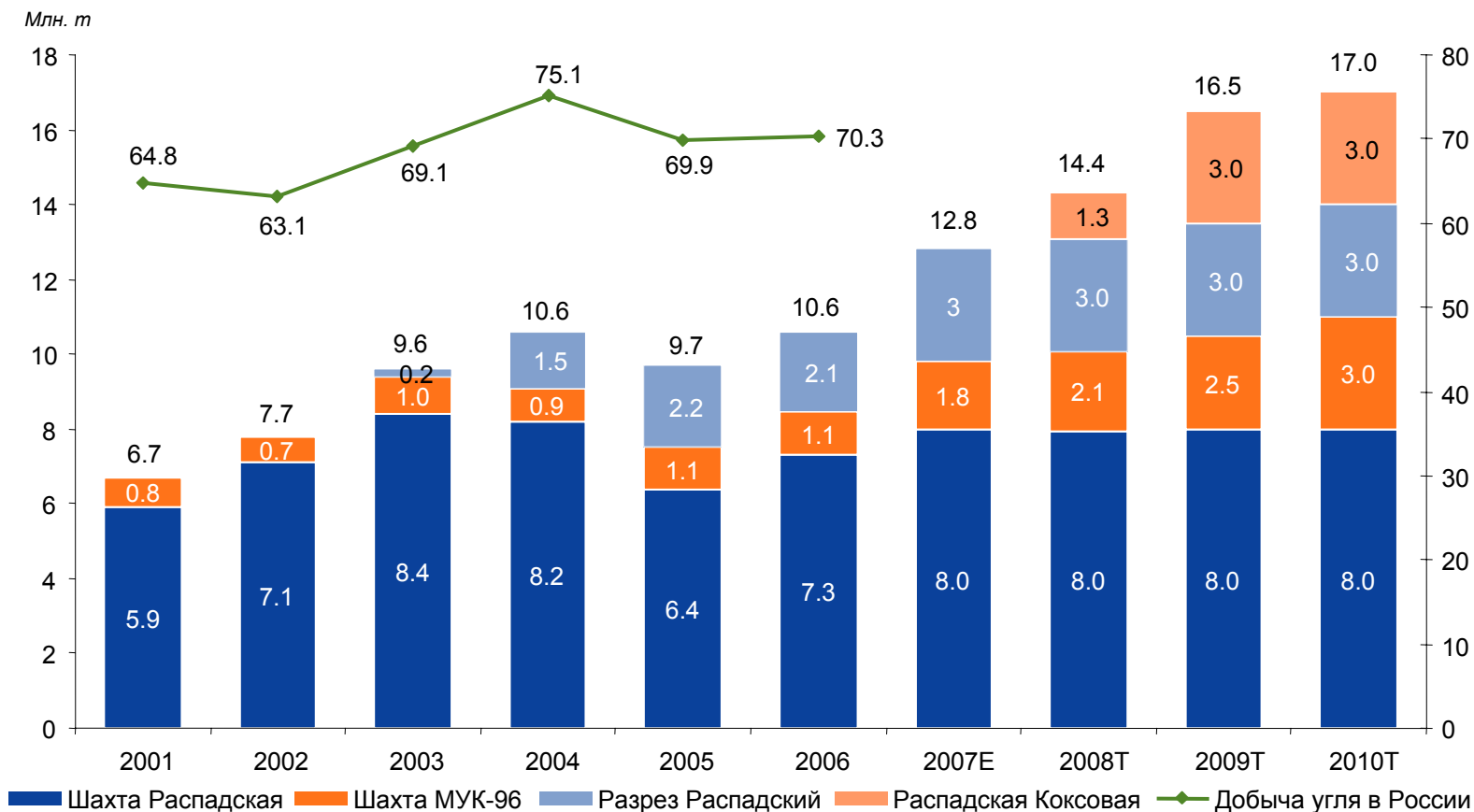


Примечание: Данный только по шахте «Распадская» для согласованности сравнения между периодами

Источник: Распадская

Менеджмент обеспечивает высокие показатели доходности и отдачи на капитал при одновременной минимизации производственных рисков

- Среднегодовой темп роста добычи угля в 2001-2006гг. 10% по сравнению со средним по России – 2.8%
- Доля Распадской в общем объеме добычи коксующегося угля в России выросла с 10% в 2001г. до 15% в 2006г.
- Последовательный многолетний рост подтверждает низкий уровень риска реализации планов добычи

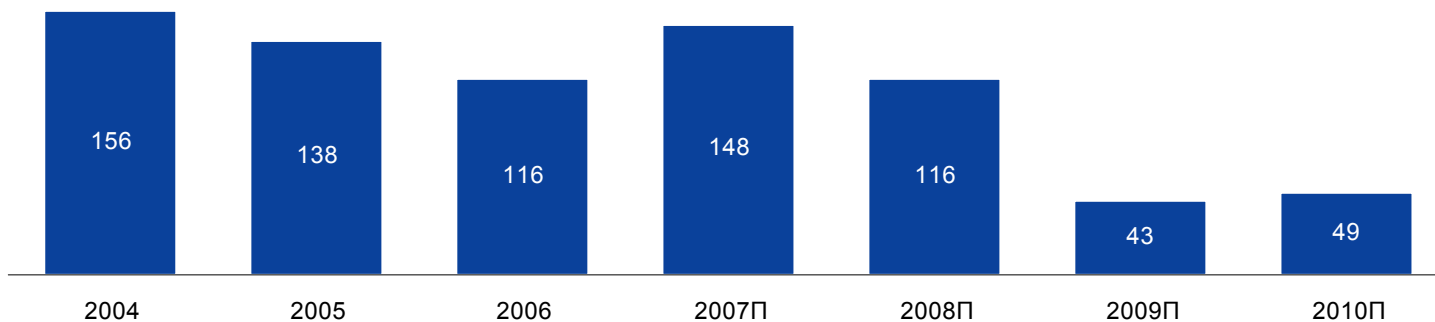


Источник: Распадская, Росинформуголь

- Программа капиталовложений на 2004-2010 гг. сумму US\$766 млн. уже реализована более чем на 50%
- В течение полутора лет планируется завершить инвестиции, направленные на рост компании, и с 2009 года будут осуществляться только капиталовложения на поддержание, объем которых будет составлять около US\$40-50 млн. в год

Плановые капиталовложения в 2004-2010 гг. (1)

Млн. US\$

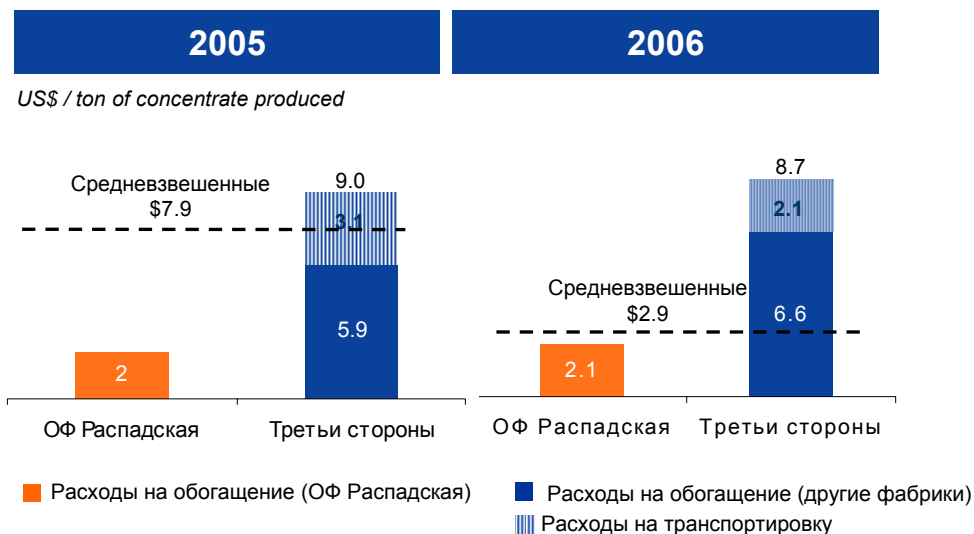


(1) – данные по управленческой отчетности

Источник: Распадская

- Построена за 2 года, введена в эксплуатацию в IV кв. 2005 г.
- Текущая проектная мощность – 7.5 млн. т в год
 - Эффективная мощность – 8.75 млн. т в год при эксплуатации в течение 350 рабочих дней в год
 - Потенциал увеличения проектной мощности до 10.5 млн. т в год после ввода 2-й очереди, планируемого в I кв. 2008 г. (строительство начато в IV кв. 2006 г.)
- Средневзвешенные затраты на обогащение снизились с US\$7.9 за т в 2005 г. до US\$2.9 за т в 2006 г.
- Повышение доли угольного концентрата в общем объеме продаж
- Внедрение новой экологически эффективной замкнутой водношламовой технологии

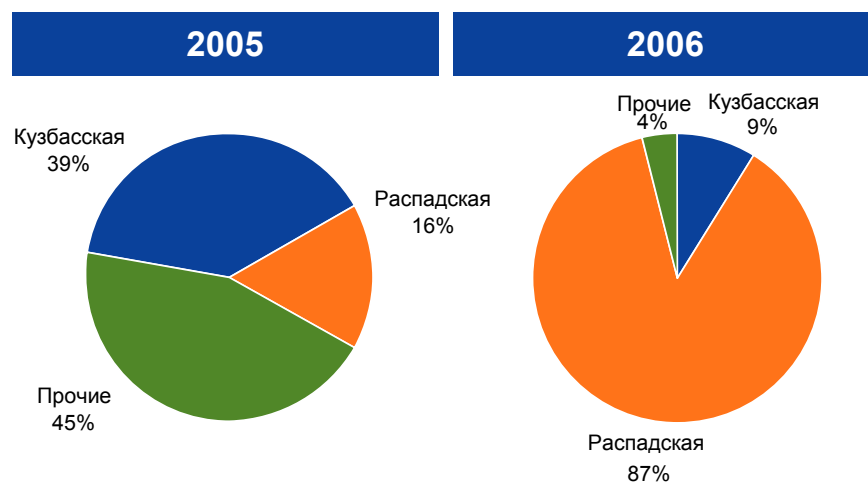
Расходы на обогащение



US\$ / ton of concentrate produced

Источник: Распадская

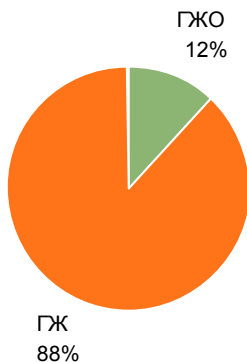
Структура обогащения угля, добываемого Распадской



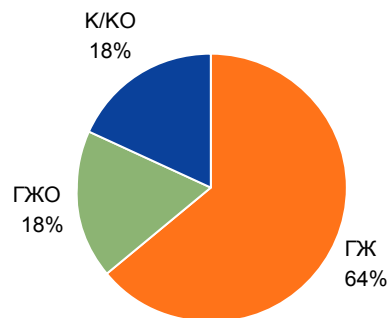
Источник: Распадская

Качество угольного концентрата Распадской

2006



2010П

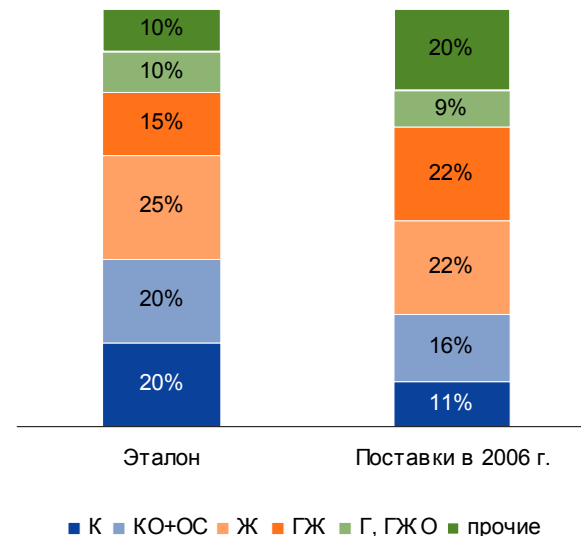


«ГЖ» – газовый жирный
«ГЖО» – газовый жирный отощенный } Semi-Hard Coking Coal (SHCC)

«К» – коксующийся
«КО» – коксующийся отощенный } Hard Coking Coal (HCC)

Источник: Распадская




Несоответствие спроса и предложения на российском рынке коксующегося угля



Источник: Росинформуголь

- Планируемое производство угля марок «К» и «КО» позволит повысить качество угольной шихты
- Это также обеспечит более высокий спрос на выпускаемые марки «ГЖ» и «ГЖО» за счет общей оптимизации ассортимента продукции

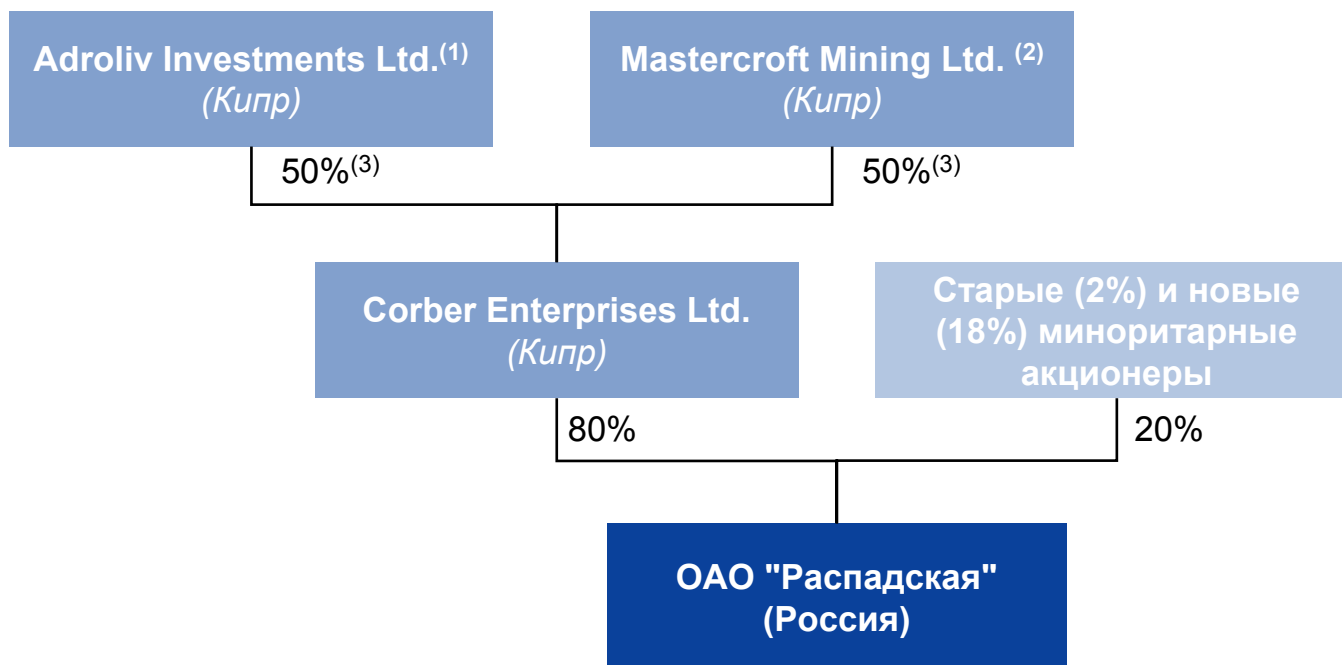
- Исторически Распадская ориентирована на внутренний (российский) рынок – около 80% от общего объема продаж в 2006 г. (по сравнению с 75% в 2005 г.)
- Продажи угольного концентрата в значительной мере осуществляются крупнейшим российским производителям стали – ММК, Евраз Груп и НЛМК, на долю которых в 2006 г. пришлось около 57% от общих продаж по объему поставок
- Стратегия маркетинга направлена на заключение долгосрочных контрактов на поставки продукции с ключевыми клиентами
- Доля Распадской на рынке Украины исторически достаточно велика

							УКРАИНА	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Объемы производства стали, млн. т	11.4	12.4	13.9	14.4	8.5	9.1	-	-
Объем продаж Распадской, млн. т ⁽¹⁾	1.59	2.13	1.81	1.32	0.37	1.00 ⁽²⁾	1.49	1.17
в % от Общего ⁽¹⁾	23%	27%	28%	17%	4%	13% ⁽²⁾	21%	15%
Доля Распадской в общем потреблении концентрата	21%	30%	19%	13%	6%	10% ⁽²⁾	-	-

(1) Данные округлены и пересчитаны на угольный концентрат, продажи рядового угля конвертированы в концентрат

(2) Продажи для НЛМК в 2006 г. включают поставки на Алтай-Кокс

Источник: Распадская, данные компаний



Источник: Распадская

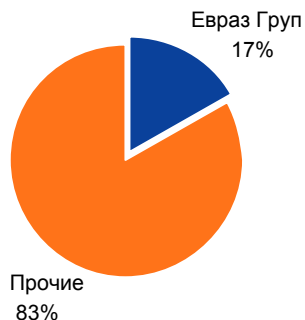
(1) Бенефициарными акционерами Adroliv Investments Ltd. являются Козовой Г.И. и Вагин А.С.

(2) Бенефициарным акционером Mastercroft Mining Ltd. является Evraz Group S.A.

(3) Доля от общего количества голосующих акций

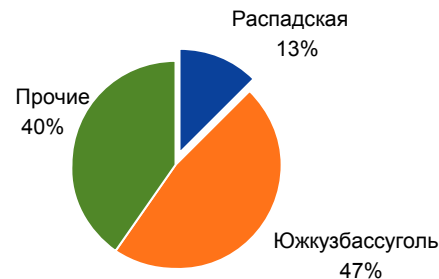
- Соглашение между основными акционерами на уровне Corber Enterprise Ltd:
 - Единогласное принятие решений по наиболее существенным вопросам
 - Adroliv назначает Генерального директора и Первого заместителя Генерального директор
 - Adroliv осуществляет оперативное управление компанией
 - Совершение сделок на рыночных условиях
- Основные акционеры утвердили Стратегическую программу развития Компании на 2006-2015 гг.
- Долгосрочное партнерство
 - В 2006 г. доля поставок угольной продукции Евраза составила 17% в общем объеме продаж Распадской
 - Доля поставок Распадской в общем объеме закупок угольной продукции Евраза в 2006 г. составила 13%
 - Заключение долгосрочных контрактов на поставки угольной продукции

Структура продаж угольной продукции Распадской по потребителям, 2006 г.



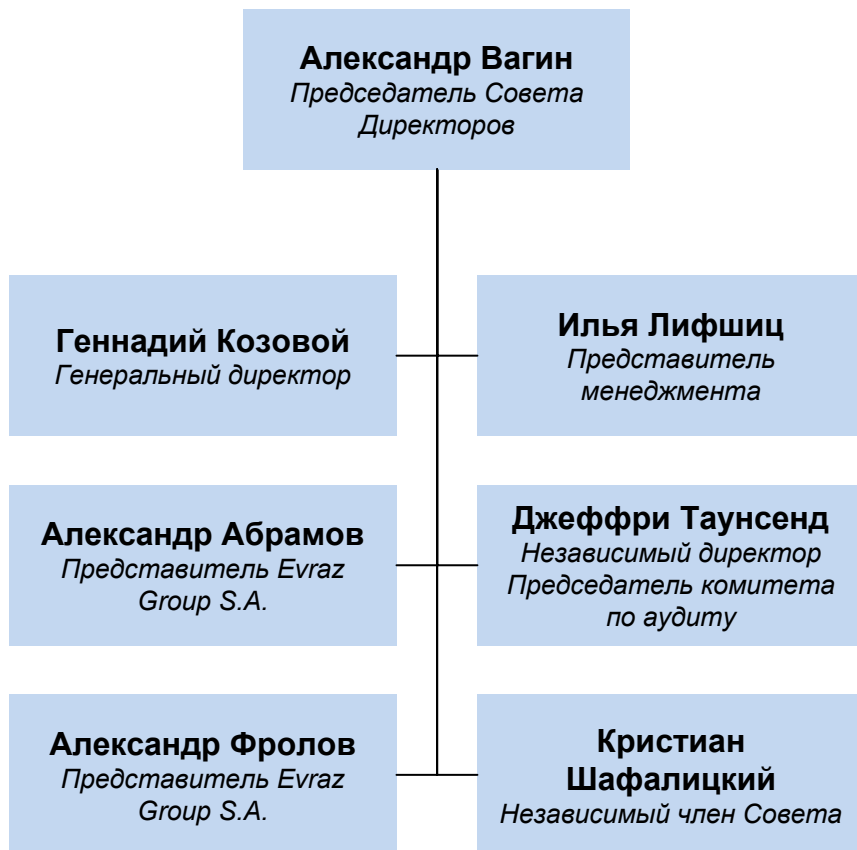
Источник: Распадская

Структура закупок угольной продукции Евраз Груп, 2006 г.



Источник: Evraz Group S.A.

Совет директоров



- Корпоративное управление Распадской
 - Прозрачная структура собственности и структура акционерного капитала
 - Полное раскрытие корпоративной информации в соответствии с российским законодательством
 - Совершение сделок с аффилированными компаниями на рыночных условиях
 - Аудит финансовой отчетности по стандартам МСФО, начиная с 2003 г. (Ernst & Young)
- Переход на международные стандарты корпоративного управления
 - Аудит запасов угля по стандартам JORC (IMC)
 - Наличие Комитета по аудиту при Совете Директоров
 - Два независимых члена в Совете Директоров
 - В процессе формирования – Служба Внутреннего Контроля

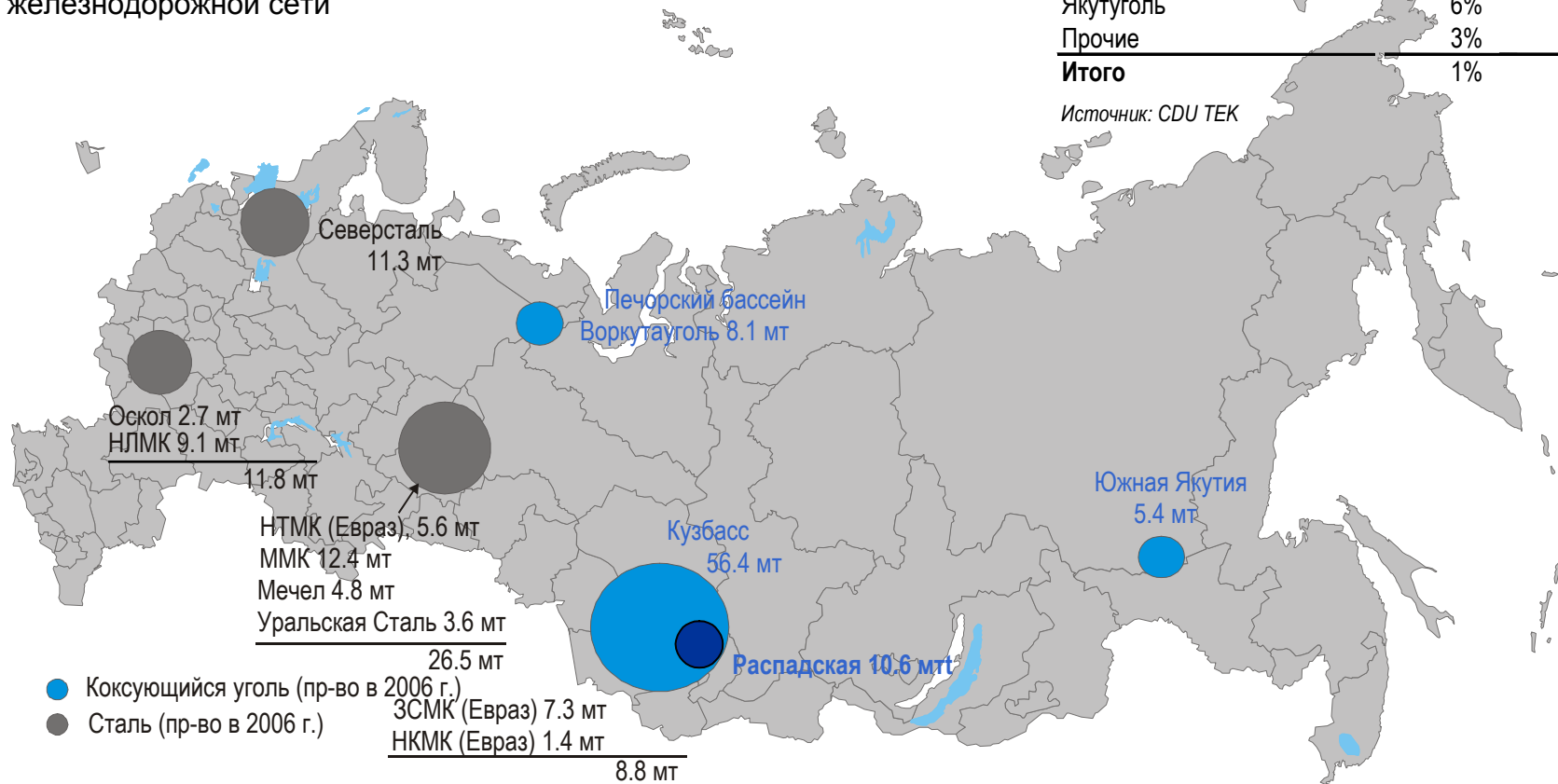
2. Обзор рынка и отрасли



- На долю Кузнецкого бассейна приходится около 80% всего объема добычи коксующегося угля в России, которая занимает второе место в мире по запасам угля
- Распадская – один из ведущих производителей российского рынка, отличающийся благоприятным географическим положением с точки зрения поставок основным потребителям и имеющий доступ к железнодорожной сети

Крупнейшие российские производители кокс. угля	Рост %	Пр-во, млн. т в год 2006	2005
Южкзбассуголь	-18%	10.7	13.0
Распадская	9%	10.6	9.7
Северсталь Ресурс (Северсталь)	2%	10.2	10.0
Южный Кузбасс (Мечел)	11%	9.7	8.7
Сибуглемет	-1%	8.2	8.3
Якутуголь	6%	5.4	5.0
Прочие	3%	15.5	15.1
Итого	1%	70.3	69.9

Источник: CDU TEK



Источник: Данные Компании

(1) Статистический обзор World Energy, июнь 2006

(2) Росинформуголь

- 70% рынка коксующегося угля занимают 5 крупнейших производителей
- Более 30% добычи контролируется российскими металлургическими холдингами (Северсталь-Ресурс, Южный Кузбасс)

Структура добычи коксующегося угля в России по географическому положению (2006 г.)



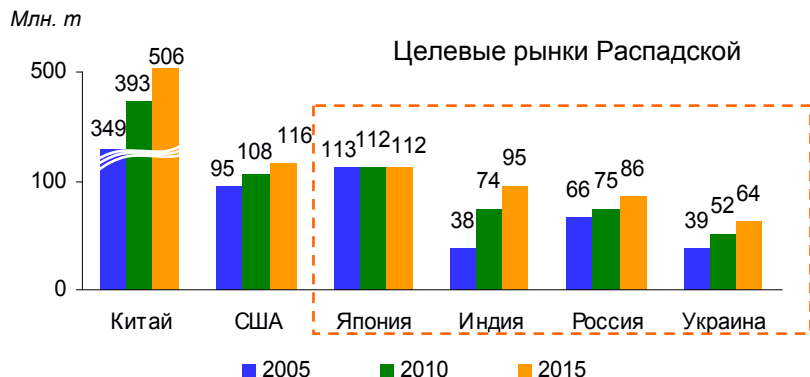
Источник: Росинформуголь

Структура добычи коксующегося угля в России по производителям (2006 г.)



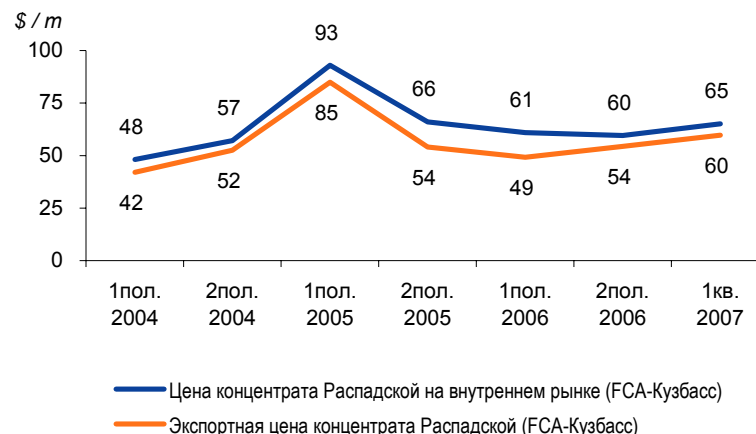
Источник: Росинформуголь

Производство нерафинированной стали



Источник: IISI, McCloskey's Metallurgical Coal Quarterly

Динамика цен на коксующийся уголь

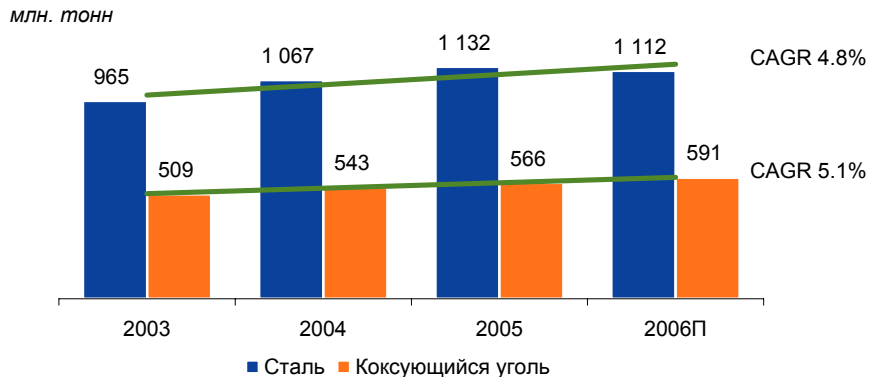


Источник: Распадская, Металторг

- Согласно прогнозам производство нерафинированной стали в России вырастет с 2006 по 2010 г. на 20%, причем этот рост будет обеспечен строительством как новых электродуговых, так и доменных печей
 - НЛМК планирует в период 2007-2011 гг. модернизировать свои доменные и кислородно-конверторные цеха, инвестировав US\$2.4 млрд., что приведет к созданию новых мощностей производительностью 3.4 млн. т и обеспечит дополнительный спрос на 2.55 млн. т коксующегося угля
- Российские производители стали и угля объявили о реализации крупных проектов расширения мощностей в ближайшие годы (Жерновское-1, Жерновское-3, Денисовское)
 - Эти проекты вряд ли будут реализованы в срок и в рамках отведенного бюджета, и поэтому баланс спроса и предложения не нарушится, чему также будет способствовать рост экспорта
- В средне- и долгосрочной перспективе цены на коксующийся уголь на российском рынке останутся на уровне около US\$65 за тонну

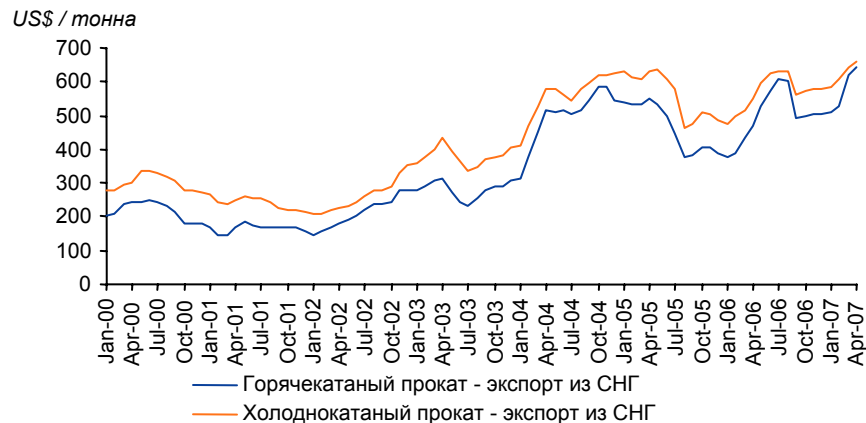
- Ключевые факторы развития рынка коксующегося угля:
 - Постоянный дефицит марок «К» и «КО+ОС»
 - Значительный объем инвестиций, необходимых как для поддержания текущего уровня производства, так и для строительства новых мощностей
 - Продолжительный период от начала строительства до ввода в эксплуатацию новых подземных шахт (на строительство шахты, обеспечивающей добычу 3 млн. т в год, требуется 3-4 года)
 - Большая разница по себестоимости и прибыльности по отрасли
 - Тенденция строительства более глубоких шахт в связи с истощением запасов, а также сложными геологическими и горнотехническими условиями
- Согласно прогнозам экспорт коксующегося угля из России в 2010 г. вырастет до 7-10 млн. т., что составит около 2.5% от прогнозируемого объема мировой торговли в 250–260 млн. т
- Распадская планирует воспользоваться ситуацией с недостатком коксующегося угля дефицитных твердых марок и предполагает к 2010 г. производить 3 млн. т угля марок «К» и «КО» (из общего объема производства в 17 млн. т) в связи с ожидаемым спросом на эти марки от российских производителей стали
- Распадская также планирует увеличить поставки в Украину, Восточную Европу и Азию

Динамика мирового производства стали и добычи коксующегося угля



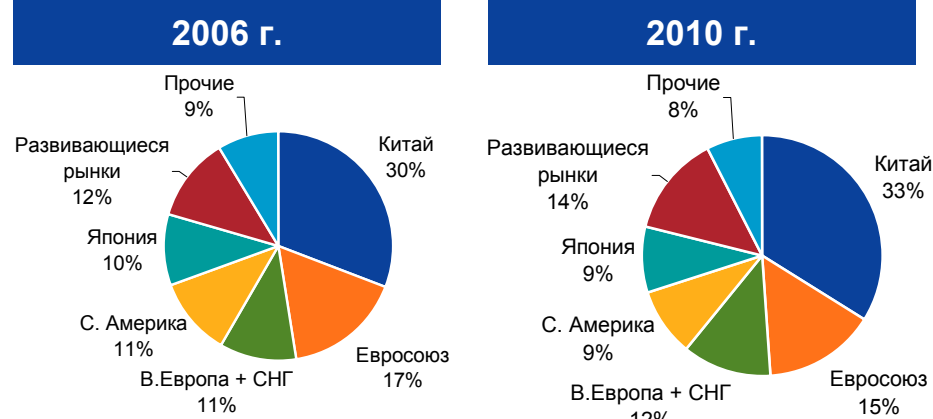
Источник: IISI, Росинформуголь, Abare

Динамика цен на стальной экспорт из СНГ



Источник: Metal Bulletin

Изменение географической структуры производства стали



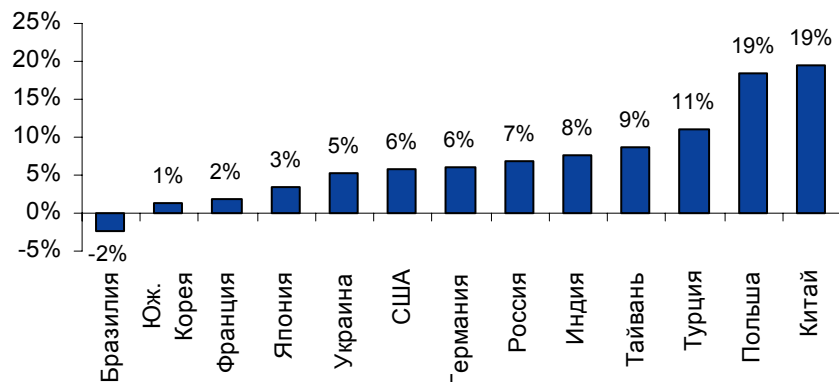
Источник: Abare

Динамика мировых цен на коксующийся уголь



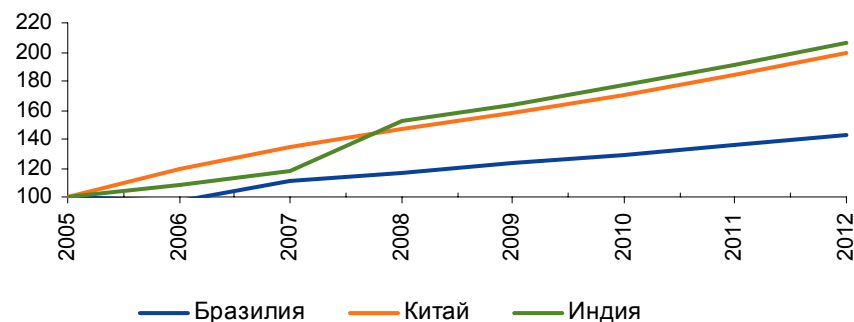
Источник: AME, McCloskey's

Рост производства стали в 2006 г.



Источник: IISI

Прогноз роста производства нерафинированной стали (в пересчете к 100)



Источник: IISI, оценка UBS

- Спрос на коксующийся уголь определяется, в основном, потребностями сталелитейных предприятий, работающих на доменных печах, на долю которых по-прежнему приходится почти 70% мировой сталелитейной промышленности
 - Рост мирового производства стали поддерживается стабильно высоким уровнем инвестиций в китайскую экономику, а также развитием индийского и бразильского рынков и возобновлением роста в США. Согласно прогнозам в 2011 г. производство стали в мире возрастет до 1.41 млрд. т, что означает прирост в 17% по сравнению с уровнем 2006 г.
- Контрактные цены на поставки коксующегося угля твердых марок (hard coking coal) на условиях FOB на мировом рынке взлетели в 2005 г. до рекордно высокого уровня в US\$125 за тонну, а в 2006 г. снизились на 10%. В 2007 г. согласно заключенным в последнее время контрактам цены составляют US\$95-98 за тонну
- Медленный рост предложения из Австралии и Канады, объясняющийся недостатком квалифицированной рабочей силы и увеличившимся периодом освоения в сочетании с растущим спросом должны обеспечить высокие цены и в 2008 г.

4. Обзор стратегии и финансовой деятельности



Увеличение масштаба

- Увеличение объемов добычи угля
- Увеличение доли на рынках Украины и стран Восточной Европы, выход на рынки Юго-Восточной Азии
- Рост запасов за счет приобретения новых лицензий и перевода ресурсов в запасы
- Выявление возможностей дальнейшего роста путем приобретения активов на основе избирательного подхода

Усиление позиций на внутреннем рынке

- Сохранение позиций основного поставщика за счет стабильности поставок и качества
- Заключение долгосрочных контрактов с основными потребителями
- Повышение качества угольного концентрата (добыча дефицитной марки «К»)

Финансовая дисциплина

- Сохранение лидирующих позиций в отрасли по затратам на добычу угля
- Инвестиции в проекты с высокой отдачей на вложенный капитал
- Поддержание оптимальной структуры капитала
- Регулярные выплаты дивидендов акционерам в разумном размере

Корпоративное управление и социальная ответственность

- Корпоративное управление на уровне мировых стандартов
- Привлечение и удержание высококвалифицированных специалистов
- Постоянное внимание к охране здоровья персонала, соблюдению техники безопасности и охране окружающей среды

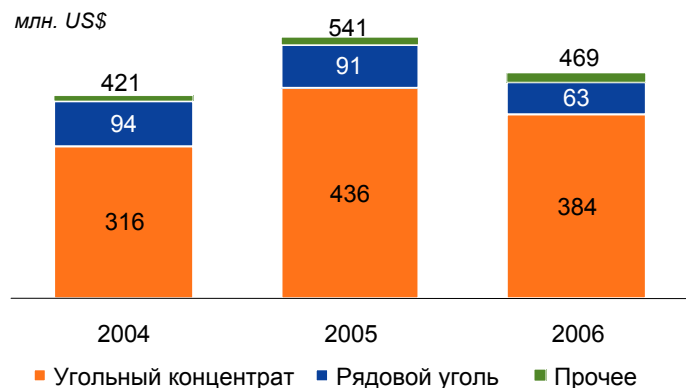
	Консолидированные финансовые показатели (млн. US\$)				Проформа ¹ (млн. US\$)		
	2003Ф	2004Ф	2005Ф	2006Ф	2004Ф	2005Ф	2006Ф
Выручка	131	392	549	472	421	541	469
<i>Рост, %</i>		198%	40%	-14%	н/д	29%	-13%
ЕБИТДА	48	188	216	219	259	322	259
<i>Маржа, %</i>	36%	48%	39%	46%	62%	59%	55%
ЕБИТ	4	150	185	150	179	235	167
<i>Маржа, %</i>	3%	38%	34%	32%	43%	43%	35%
Чистая прибыль	2	106	133	103	128	165	112
<i>Маржа, %</i>	2%	27%	24%	22%	30%	31%	24%
Балансовый отчет							
Всего активы	221	354	421	1,502	1,355	1,362	
Общая сумма долга	10	44	64	358	72	88	
Чистый долг	(5)	(4)	37	259	20	56	
Акционерный капитал	(77)	(45)	(9)	858	698	708	
Отчет о движении денежных средств							
Денежные потоки от произв. деят-ти	39	139	155	179	Проформа не составлена		
Денежные потоки от инвест. деят-ти	(28)	(98)	(92)	(376)			
Денежные потоки от финанс. деят-ти	(4)	(11)	(82)	215			

Те же, что и в
консолидированной
отчетности

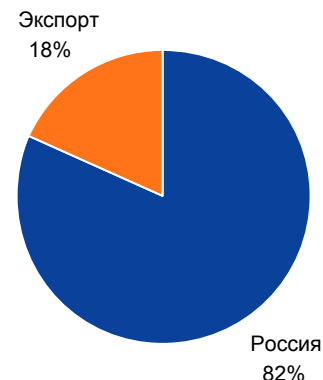
Примечание: ¹ Проформа включает финансовые результаты ОАО "МУК-96" и показатели за полный год по ЗАО «Разрез Распадский», а консолидированная отчетность включает данные начиная с 1 июня 2006 г., когда активы были приобретены

Источник: Распадская

Структура выручки по видам продукции (проформа, 2004-2006 г.)

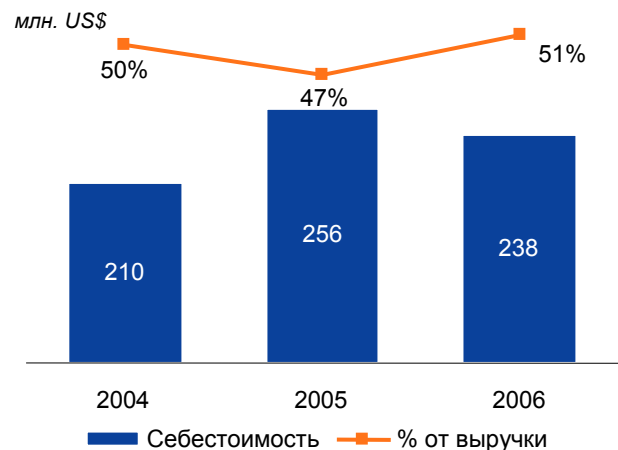


Структура выручки по рынкам сбыта (рядовой уголь и концентрат, 2006 г. *)



Примечание: * Исключая ЖД тариф

Динамика себестоимости производства (2004-2006 гг.)



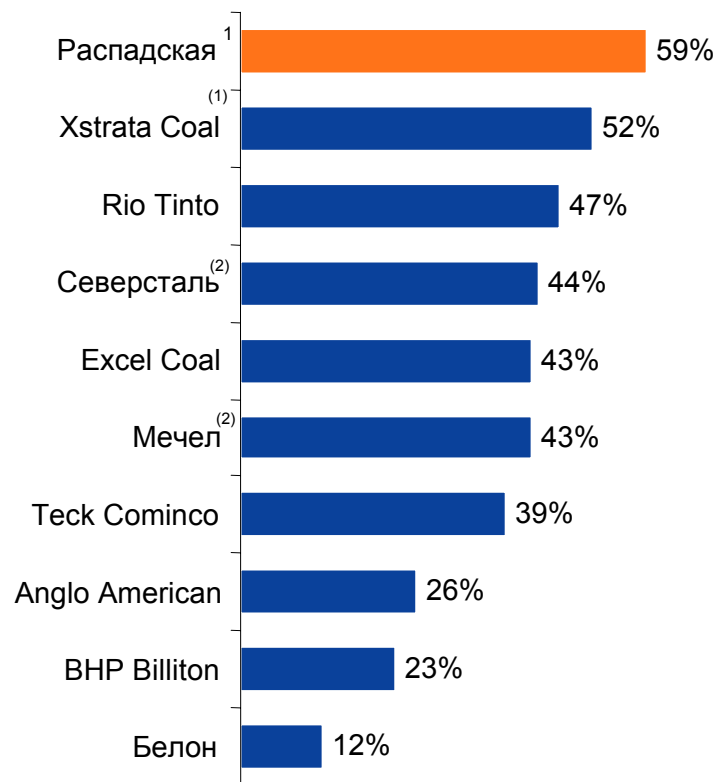
Структура чистой денежной себестоимости (2006 г.)



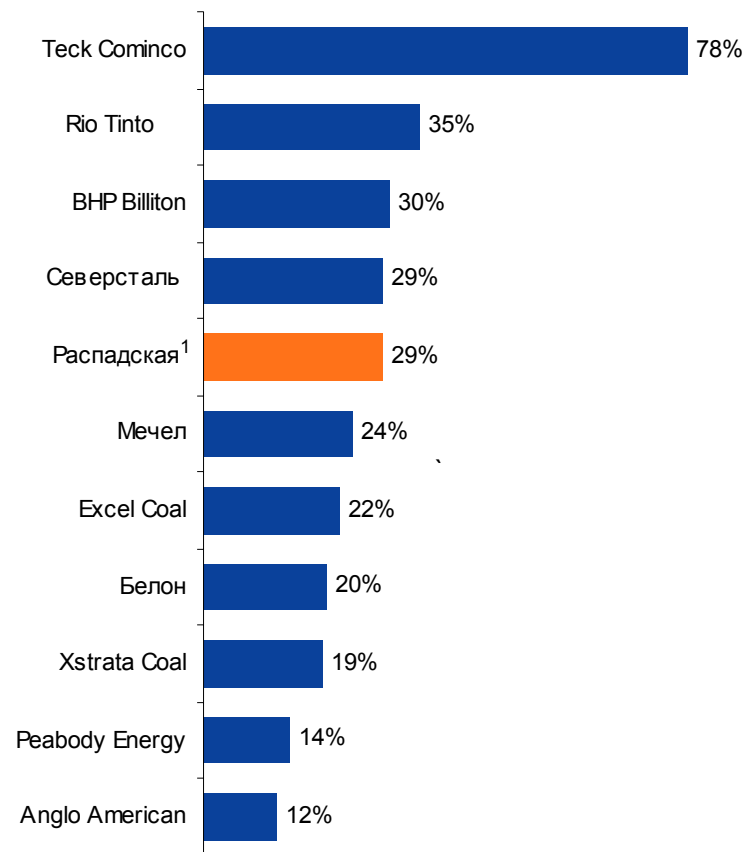
Источник: Распадская

Источник: Распадская

ЕБИТДА Маржа (2005 г.)



ROCE (2005 г.)



Источник: Распадская, данные компаний

(1) Данные по угольному сегменту отчетности

(2) Данные по горнодобывающему сегменту отчетности

(3) Включает сегмент добычи окиси урана

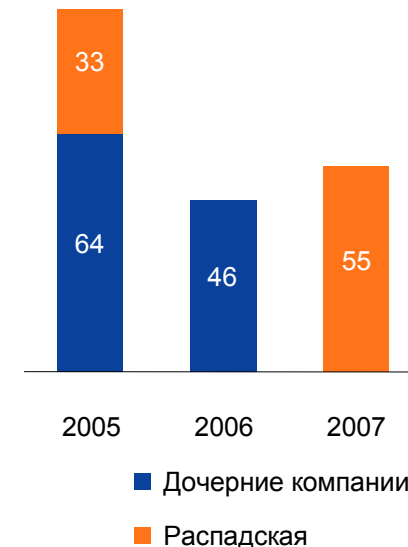
Примечания:

1 Проформа 2005

Источник: Распадская, данные компаний

- Внутренние принципы финансовой политики Компании сводятся к следующему:
 - a) Чистый долг/EBITDA – 1.5x
 - b) Коэффициент выплаты дивидендов 25% - 50% от чистой прибыли по МСФО
 - c) Использование кредитных линий, выделенных банками, а также свободных денежных средств на покрытие нужд оборотного капитала
- Общий объем дивидендных выплат в 2004-2006 гг. составил US\$143 млн.
- Совет Директоров одобрил дивидендную политику компании в размере не менее 25% от чистой прибыли по МСФО, в зависимости от будущих денежных потоков и инвестиций
- Совет директоров рекомендовал установить размер дивидендов за 2006 г. на уровне 1.94 руб. на акцию (всего около US\$55 млн.) Это решение подлежит утверждению на Общем собрании акционеров 15 июня 2007 г.
- Существенная часть программы капиталовложений Компании уже выполнена, что обеспечивает ей значительные экономические преимущества в отрасли с высоким эффектом операционного рычага
- Учитывая зависимость от цен на коксующийся уголь и риск существенного колебания цен, Компания придерживается консервативной финансовой политики

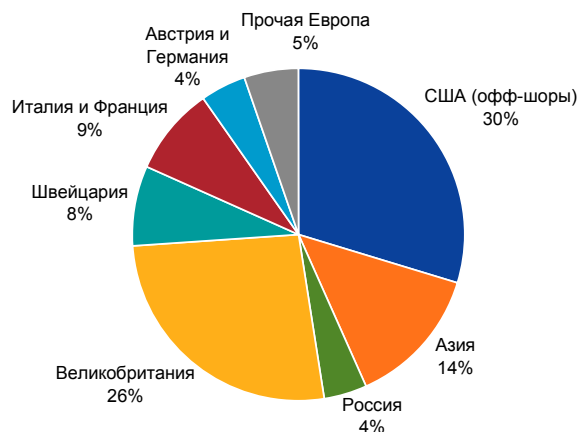
**Выплата дивидендов
(млн. US\$)**



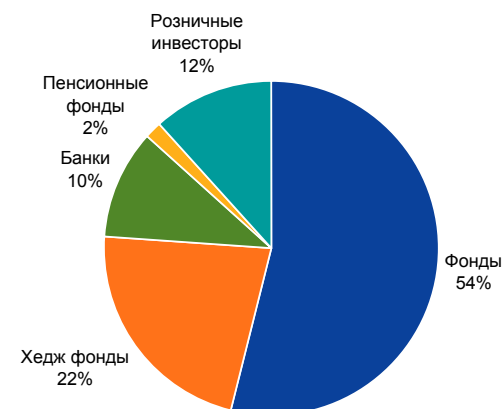
Эмитент	Raspadskaya Securities Ltd (Ireland)
Заемщик	ОАО «Распадская»
Рейтинги	Moody's Ba3 / Fitch B+
Формат сделки	Reg S
Сумма	US\$ 300 млн
Срок погашения	22 мая 2012г. (5 лет)
Купон	7.50% по номиналу
Спрэд к мид-своп	5.05% + 245 б.п.
Использование	100% рефинансирование краткосрочного долга
Листинг	Лондонская фондовая биржа
Организаторы	Citigroup, UBS

- Дебютный выпуск в российской угольной промышленности и для Распадской
- Несмотря на конкурентные предложения от эмитентов с развивающихся рынков книга заявок была переподписана в 5 раз, 127 инвесторов подали заявки на участие в размещении
- Первоначальный ценовой ориентир составлял средний своп + 275 б.п. (~7.75%), а окончательный диапазон цены был – на уровне 7.5-7.6%
- Средства от размещения полностью предназначены для рефинансирования краткосрочной задолженности, таким образом не увеличивая долговую нагрузку на компанию

География инвесторов



Тип инвесторов



Олег Кузаков

Заместитель Генерального директора
по рынкам капиталов и отношениям с инвесторами

Тел.: +7 (495) 147 15 16

Моб.: +7 (915) 298 06 38

kuzakov@raspadskaya.ru