

ОАО «Распадская» – российский лидер в производстве коксующегося угля

Презентация для инвесторов



Сентябрь 2008

Москва - Лондон

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.



Спикеры

Должность



**Козовой Геннадий
Иванович**

Генеральный директор и управляющий акционер



**Харитонов Олег
Алексеевич**

Директор по экономике и финансам



**Андреев Александр
Юрьевич**

Заместитель генерального директора по стратегическому
планированию и отношениям с инвесторами

Лидер на рынке коксующегося угля

- Крупнейшие запасы коксующегося угля высококачественных марок в России
- Один из крупнейших производителей коксующегося угля в России (13,6 млн т в 2007 и 5,1 млн т в 1П 2008)
- Один из 5 крупнейших производителей коксующегося угля в мире в 2007 году

Производственная эффективность

- Относительно низкая себестоимость производства концентрата по сравнению с основными угольными компаниями в мире
- Производительность труда на уровне мировых стандартов
- Единый компактный производственный комплекс, на котором используется самое современное высокопроизводительное оборудование

Профессиональное управление

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

Высокие финансовые показатели

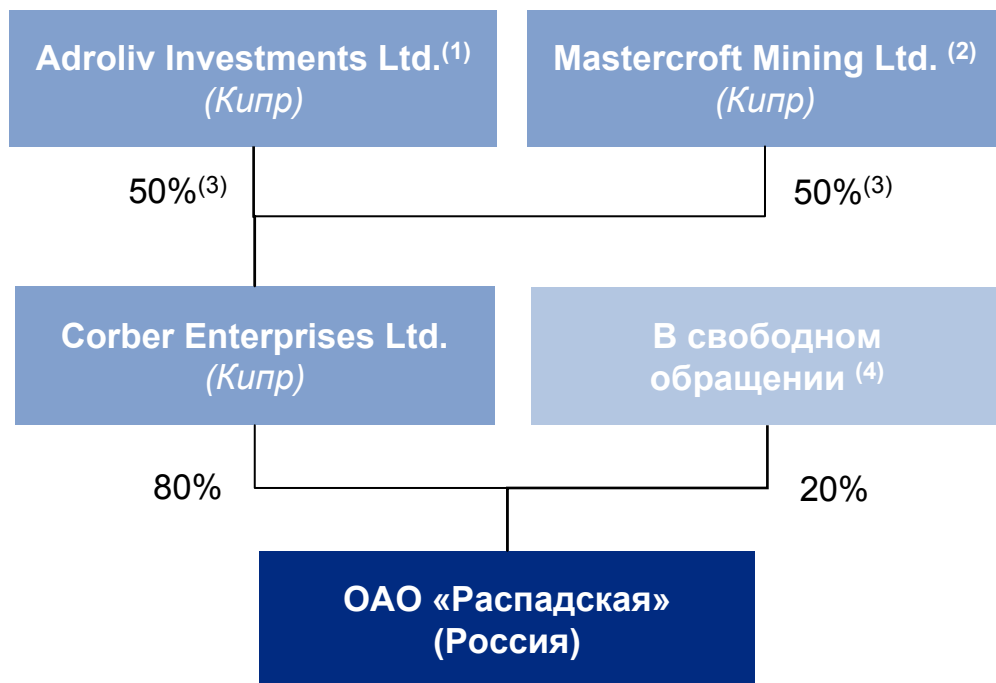
- EBITDA - рост до \$434 млн в первом полугодии 2008 года с \$200 млн в 2007 году
- Маржа по EBITDA — рост до 72% в 1 полугодии 2008 с 63% в 2007 году
- Чистая прибыль — рост до \$262 млн в первом полугодии 2008 года с \$240 млн в 2007 году
- Маржа по чистой прибыли - рост до 43% в первом полугодии 2008 года с 31% в 2007 году

Потенциал роста

- Потенциал роста объема добычи составит 17 млн тонн коксующегося угля
- Увеличение доли на рынках Украины и Восточной Европы
- Возможности выхода на быстрорастущие азиатские рынки
- Возможность наращивания запасов и ресурсов

Финансовая политика

- Соотношение чистый долг / EBITDA по итогам первого полугодия 2008 года составило 0,4х, в то время как максимально допустимое соотношение чистый долг / EBITDA составляет 3х
- Коэффициент выплаты дивидендов не менее 25% от чистой прибыли по МСФО, фактически по итогам 2007 года – 68%. Промежуточные дивиденды в 2008 году составят около 70% от чистой прибыли по МСФО за первое полугодие 2008 года



Примечания:

- (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
- (4) С учетом 18% акций, размещенных в ходе IPO в ноябре 2006 года, и 2% в собственности сотрудников, бывших сотрудников и их семей

Источник: ОАО «Распадская»

- Соглашение акционеров владельческой компании Corber предусматривает следующее:
 - единогласное принятие резолюций по основным стратегическим вопросам
 - Adroliv назначает Генерального директора и его первого заместителя
- Корпоративное управление осуществляется в соответствии с лучшими западными стандартами
- Долгосрочное партнерство с компанией «Евраз Групп»
 - сделки осуществляются на рыночных условиях
 - заключение долгосрочных контрактов на поставку продукции сроком на 5 лет на период с 2007 по 2011 годы (для российских заводов) и поставку продукции на новые заводы Украины с I квартала 2008 года
 - доля поставок угольной продукции «Евраз Групп» в 2007 году и первом полугодии 2008 года составила 16,3% и 20% в общем объеме продаж «Распадской», соответственно
 - доля поставок «Распадской» в общем объеме закупок угольного концентрата «Евраз Групп» в 2007 году и первом полугодии 2008 года составила 18,5% и 15% соответственно (из которых 32% и 30% соответственно — доля поставок на уральский завод НТМК, 29% и 19% соответственно — доля поставок на сибирский завод НКМК)

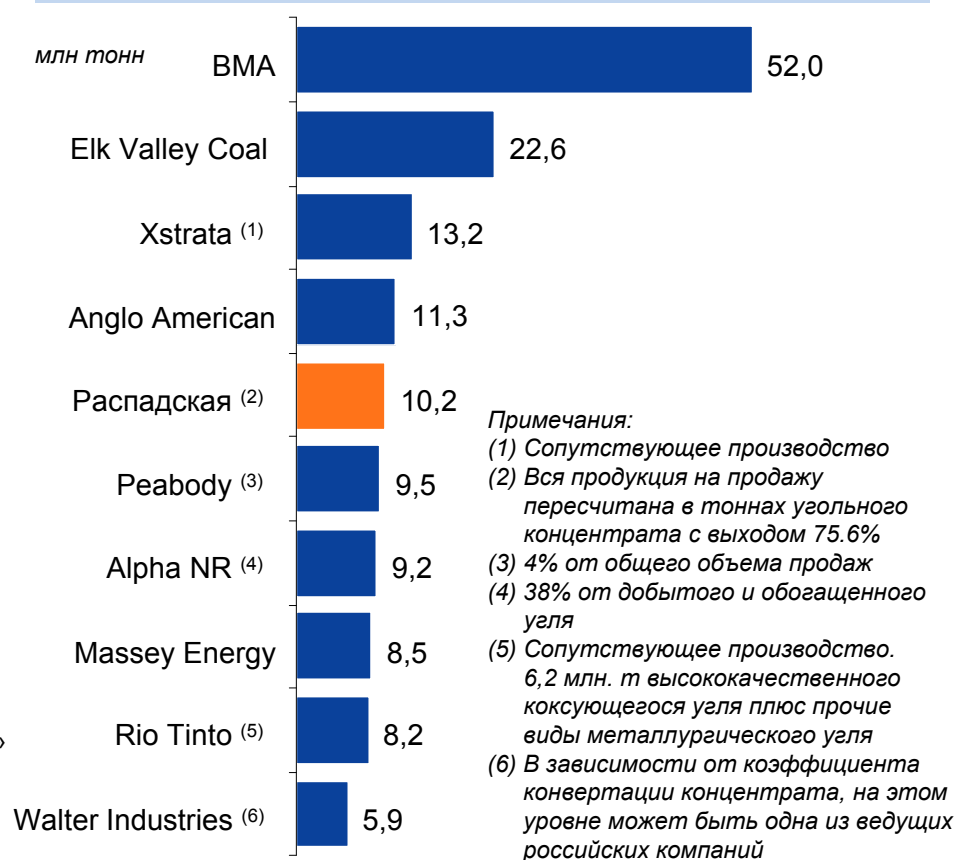
- «Распадская» занимает лидирующие позиции в России и входит в пятерку мировых лидеров по объему добычи коксующегося угля в 2007 году

Крупнейшие российские производители коксующихся углей (2007 и 1П 2008)



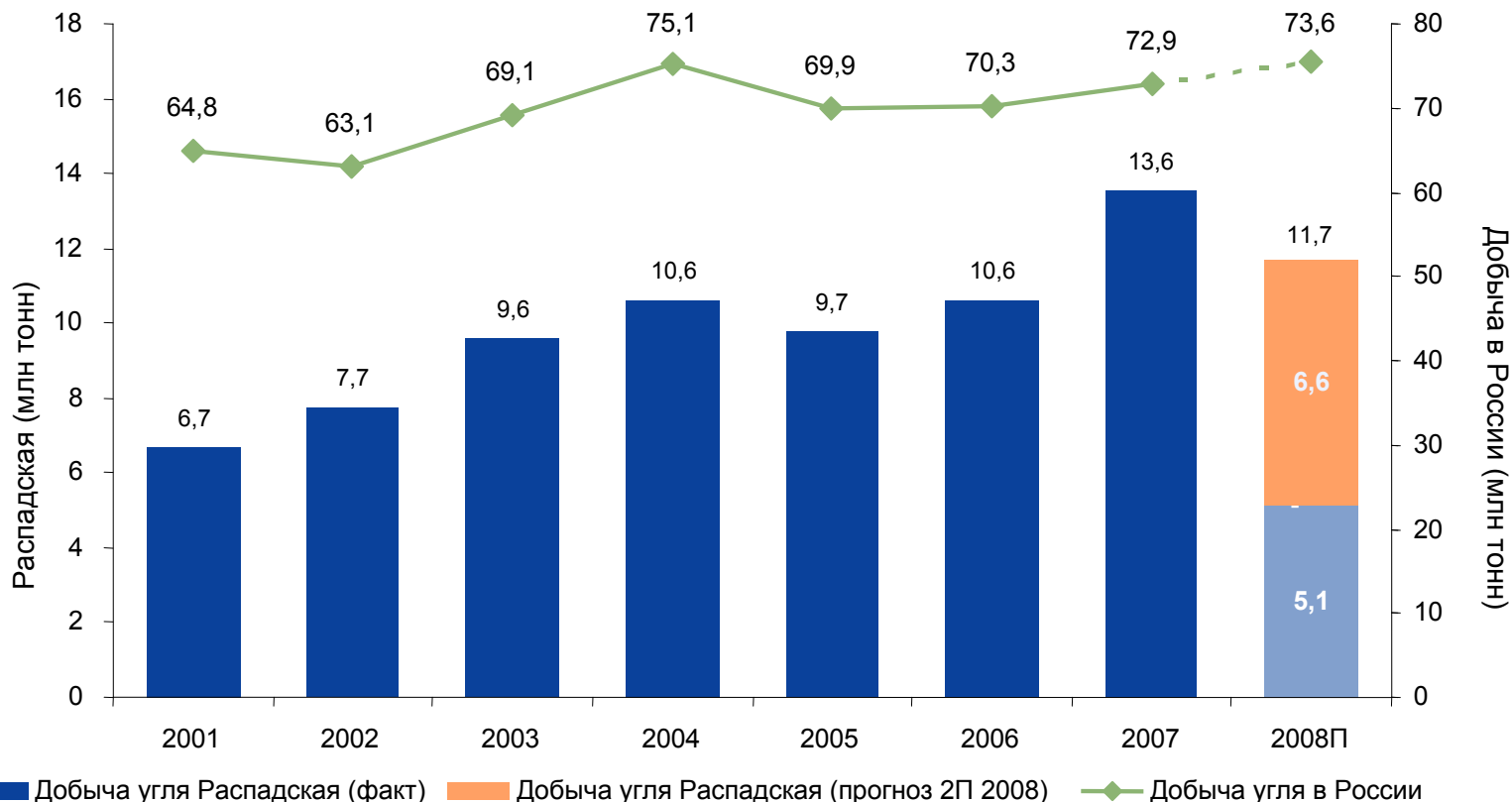
Источник: ЦДУ ТЭК

Крупнейшие мировые производители угольного концентрата в 2007 году



Источник: Данные Компаний

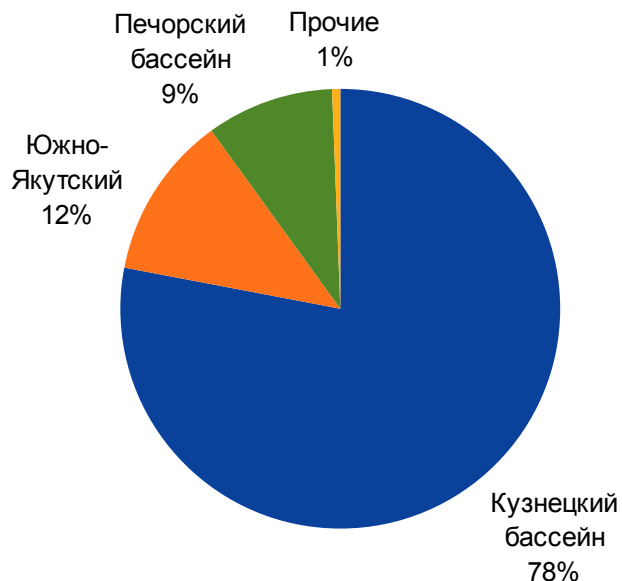
- Благоприятные условия для проведения геолого-разведочных работ и добычи: мощные пласты толщиной от 1,5 до 5 м с углом залегания <math><10^\circ</math> предусматривают использование высокопроизводительного оборудования с целью эффективной добычи
- Среднегодовой темп роста добычи угля в 2001-2007 годах – 13,1% по сравнению со средним по России, равным всего 2,2%
- Доля «Распадской» в общем объеме добычи коксующегося угля в России выросла с 10% в 2001 году до 14-19% (15% в 2006 году, 19% в 2007, 14% в первом полугодии 2008)



Источник: ОАО «Распадская», «Росинформуголь»

- Россия занимает 2-е место в мире по объему запасов угля. Кузнецкий угольный бассейн обеспечивает около 80% от объемов коксующегося угля, добываемого на территории России
- 70-75% рынка коксующегося угля занимают пять крупнейших производителей

Структура добычи коксующегося угля в России по географическому расположению (1П 2008)



Структура добычи коксующегося угля в России по производителям (1П 2008)



Источник: «Росинформуголь»

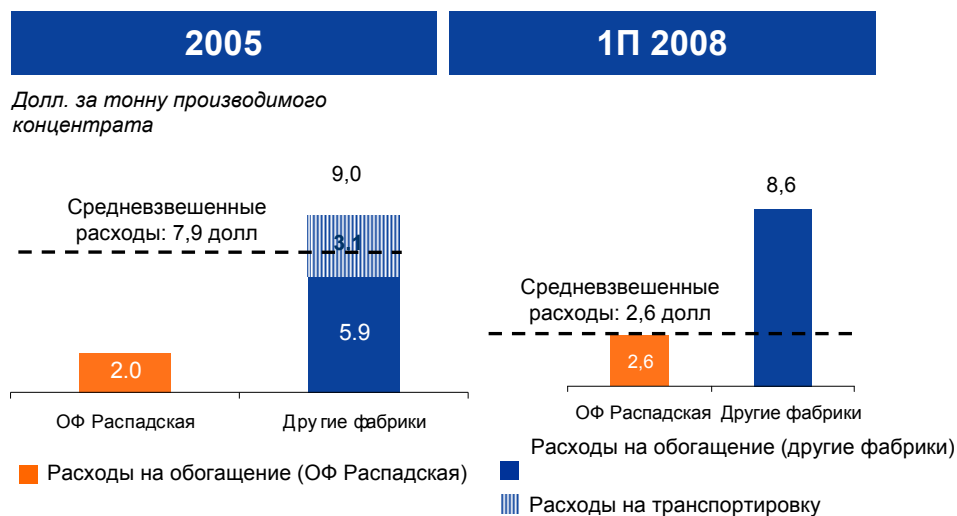
- Построена за 2 года, введена в эксплуатацию в IV квартале 2005 года
- В настоящее время это самая большая в России и одна из крупнейших в мире фабрика по объемам обогащения
- Текущая проектная мощность – 7,5 млн тонн рядового угля в год, что позволило обогатить 10,3 млн тонн угля в 2007 г
 - с вводом в эксплуатацию 2-й очереди фабрики во III квартале 2008 года ее возможности возрастут до 15 млн тонн рядового угля в год
- Средневзвешенные затраты на обогащение снизились с 7,9 долл/т в 2005 году до 2,6 долл/т в первом полугодии 2008 года
- Объем обогащения на сторонних фабриках снизился с 14% в 2007 году до 1% в первом полугодии 2008 года
- Повышение доли угольного концентрата в общем объеме продаж
- Внедрение новой экологически эффективной замкнутой водношламовой технологии

Структура обогащения угля по обогатительным фабрикам (2007 и 1П 2008)



Источник: Расмин

Расходы на обогащение



Источник: ОАО «Распадская»

- Стратегия компании направлена на заключение долгосрочных и среднесрочных контрактов на поставки продукции ключевым клиентам
- В первом полугодии 2008 года у нас появилось пять новых потребителей – три украинских коксохимических завода, вошедших в состав Евраз Групп, украинский металлургический завод АрселорМиттал Кривой Рог и российский металлургический завод Уральская сталь
- Продажи «Распадской» на внутреннем рынке составляют от 70% до 80% от общего объема (80% в 2006, 74% в 2007 годах и 73% в первом полугодии 2008 года), что связано с удобной ж/д инфраструктурой, сохранением качества продукции, положительной рыночной динамикой, которая обеспечивает хорошие цены для конечных потребителей и позволяет сохранять долгосрочные отношения с ключевыми клиентами
- На долю шести российских сталелитейных и коксохимических заводов, контролируемых ММК, «Евраз Групп»⁽²⁾ и НЛМК⁽³⁾, в 2007 году приходилось 53% от общего объема продаж компании, в первом полугодии 2008 года – 56%
- Исторически Распадская является привлекательным поставщиком угольной продукции на украинском рынке⁽⁴⁾, а Украина, в свою очередь, является для нас наиболее важным экспортным рынком
- В 2007 году продажи АрселорМиттал (Румыния) составили 6,8% от общих продаж, АрселорМиттал (Румыния и Украина) в первом полугодии 2008 года – 6,6%.



EVRAZ GROUP



УКРАИНА

	RASPADSKAYA OJSC			EVRAZ GROUP			NLMK			УКРАИНА		
	2006	2007	1П2008	2006	2007	1П2008	2006	2007	1П2008	2006	2007	1П2008
Объемы производства стали, млн т	12,4	13,2	7,0	14,4	14,1	7,3	9,1	9,0	4,8	40,9	42,8	22,3
Объемы продаж "Распадской", млн т	2,13	2,18	1,02	1,32	1,65	0,61	1,00	1,50	0,76	1,17	1,47	0,95
в % от общего	27%	21%	24%	17%	16%	15%	13%	15%	18%	15%	14%	22%
Доля "Распадской" в общем потреблении концентрата / российский экспорт на Украину	30%	30%	26%	13%	19%	13%	10%	15%	14%	18%	23%	29%

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

(2) Продажи «Евраз Групп» в 2006 и 2007 гг. включают поставки НТМК, ЗСМК и НКМК, в 1П2008 НТМК и НКМК

(3) Продажи НЛМК в 2006 и 2007 годах и в 1П 2008 включают поставки на Алтай-Кокс

(4) Продажи на Украину в 2006-2007 годах не включают Евраз и АрселорМиттал

Источник: ОАО «Распадская», данные Компаний, «Расмин», информационное агентство «Металл-Курьер»

- Значительное увеличение степени диверсификации экспорта с 2007 года
- Продажи в Украину осуществляется в адрес следующих заводов: Алчевский, Авдеевский и Ясиновский КХЗаводы, Запорожжкокс, Макеевкокс

География экспортных продаж концентрата (2007 год)



Источник: ОАО «Распадская»

География экспортных продаж концентрата (1П 2008)



Продажи на Украину составили 82%

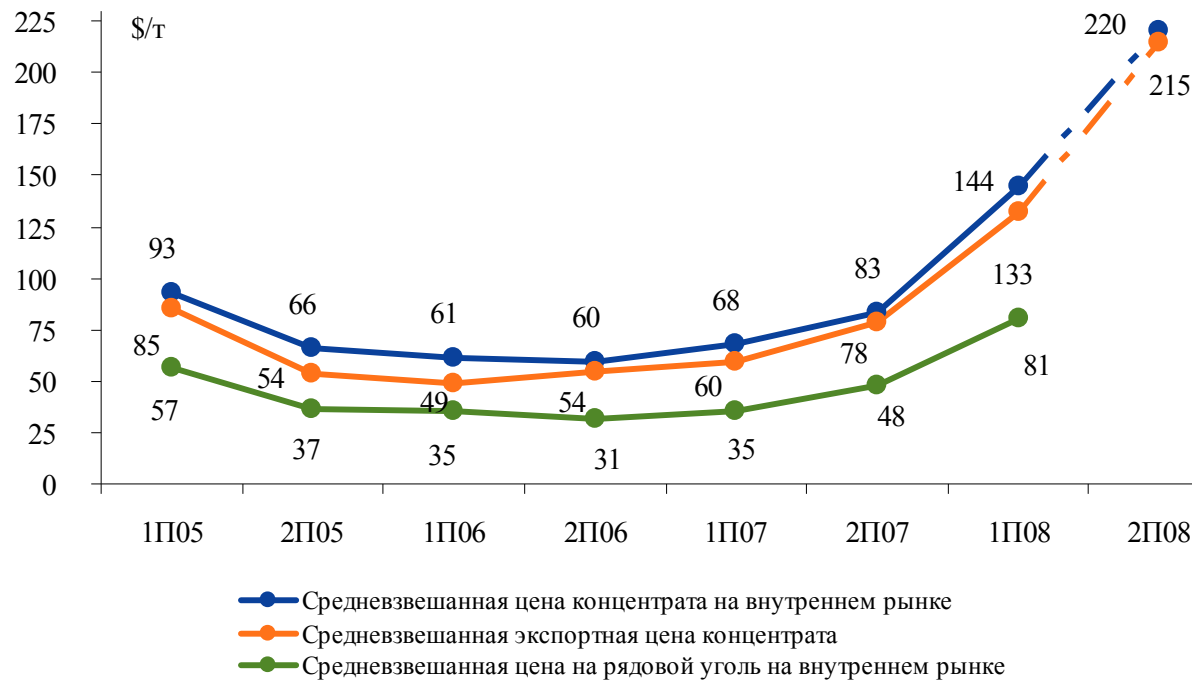
Источник: ОАО «Распадская»

Примечание:

(1) К прочим странам относятся Словакия, Корея и Китай, на которые пришлось 1,6%, 1,1% и 1,0% от экспортных продаж

- Рост цен на сталь на международном рынке благоприятно повлиял на цены на российскую сталь при поставках на внутренний и внешний рынки
- Спотовые цены на сталь демонстрировали возрастающую динамику в феврале-августе 2008 года и обеспечивали рост цен на коксующийся уголь
- При растущих ценах на экспортные перевозки морским транспортом цены на российский уголь по-прежнему балансируют спрос и предложение на внутреннем рынке и указывают на продолжающуюся нехватку поставок в краткосрочной и среднесрочной перспективе

Динамика цен на коксующийся уголь
ОАО «Распадская» (FCA)



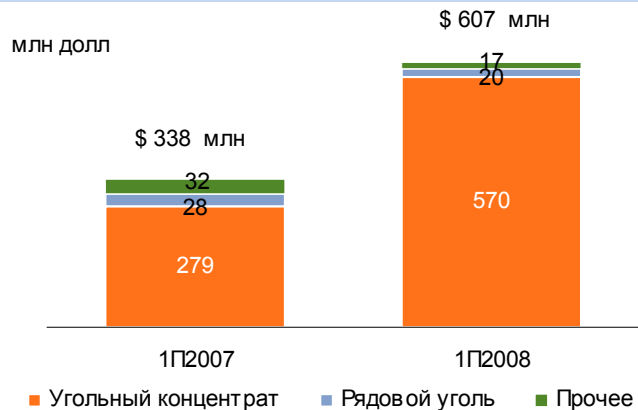
Источник: ОАО «Распадская»

- В первом полугодии средневзвешенная контрактная цена на весь угольный концентрат составила 141 доллар на тонну (FCA Междуреченск), с 1 июля 2008 года – 220 долларов на тонну.
- В первом полугодии 2008 года контрактная цена в России составляла приблизительно 150 долларов за тонну (FCA Междуреченск), с 1 июля 2008 года – 5 500 руб за тонну или 230 долларов за тонну, с 1 сентября 2008 года – 5 300 руб за тонну или 210 долларов за тонну

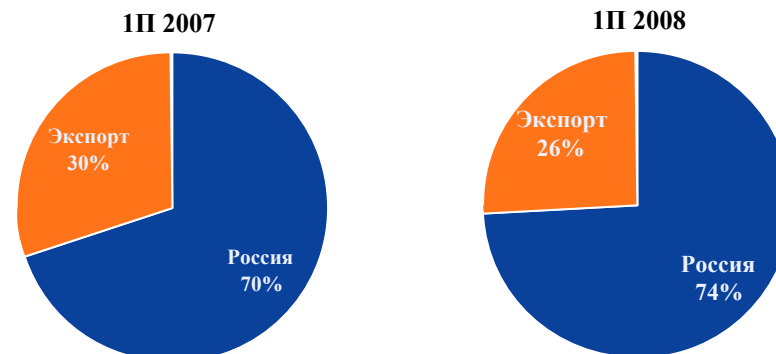
	2007	1П 2007	1П 2008
Выручка	784	339	607
<i>Темп роста, %</i>	66%	<i>н/д</i>	79%
ЕБИТДА	491	200	434
<i>Маржа, %</i>	63%	59%	72%
Операционная прибыль	355	138	368
<i>Маржа, %</i>	45%	41%	61%
Чистая прибыль	240	92	262
<i>Маржа, %</i>	31%	27%	43%
Баланс			
Активы	1 726	1 581	1 938
Долг	347	356	327
Чистый долг	265	290	171
Акционерный капитал	1 064	903	1 255

- Высокие финансовые показатели в первом полугодии 2008 года достигнуты за счет роста цен на угольный концентрат на 117% по отношению к первому полугодю 2007 года

Структура выручки по видам продукции

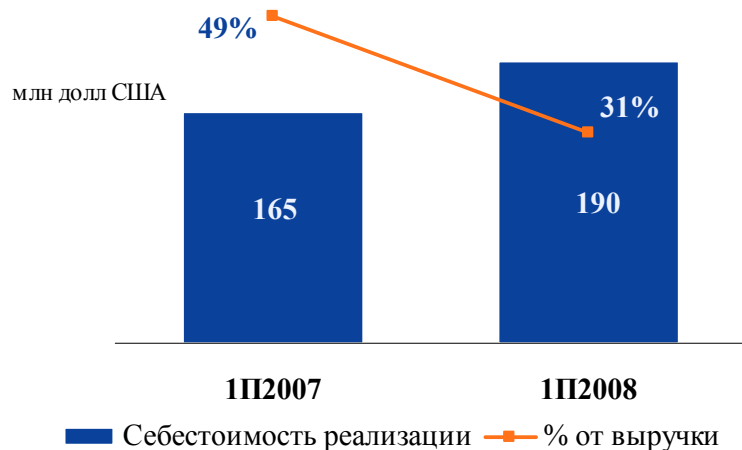


Структура выручки по рынкам сбыта (рядовой уголь и концентрат)



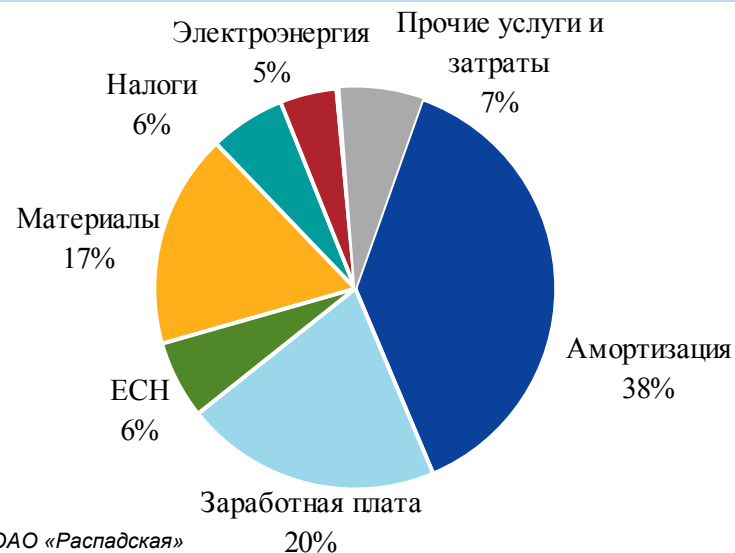
Примечание: Исключая Ж/Д тариф

Динамика себестоимости



Источник: ОАО «Распадская»

Структура себестоимости, 1П 2008



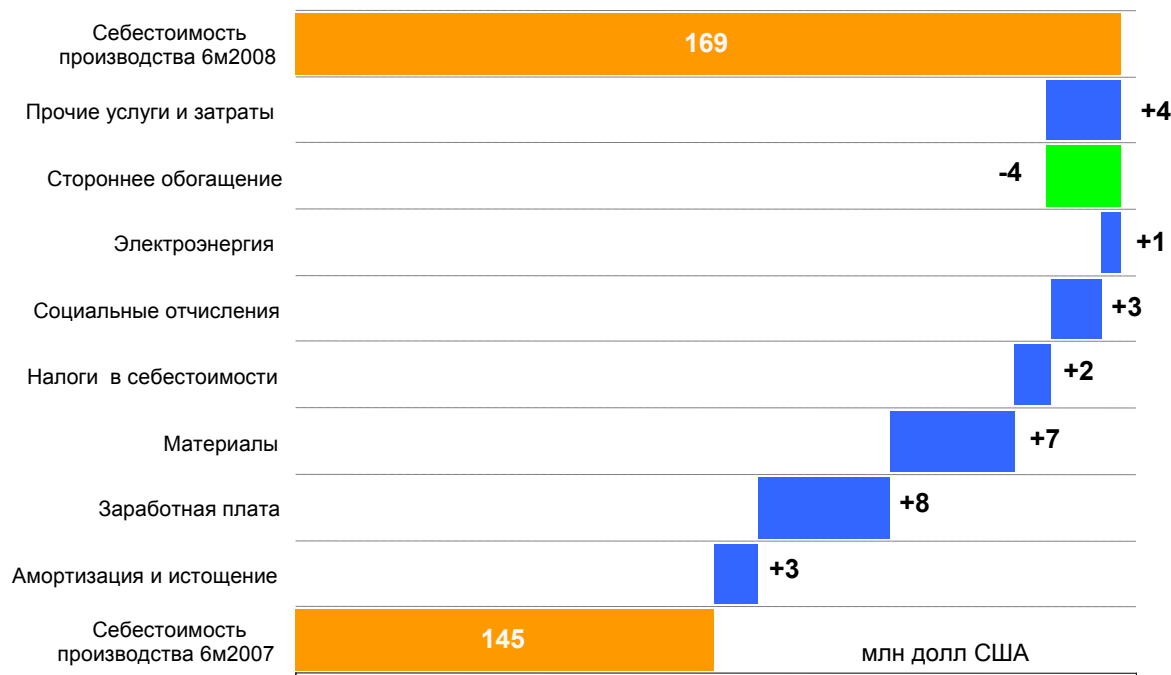
Источник: ОАО «Распадская»

- Рост себестоимости реализации составил 15%
- Рост себестоимости производства угольного концентрата составил 26%
- Снижение себестоимости обогащения составило 14%

Изменение себестоимости реализации



Изменение себестоимости производства



- Рост общей себестоимости производства рядового угля, уменьшение объёма добычи угля и снижение курса доллара США повлияли на увеличение себестоимости угольного концентрата с 17,2 \$/т за 6 месяцев 2007 года до 26,4\$/т за 6 месяцев 2008 года

Целевые фин. показатели

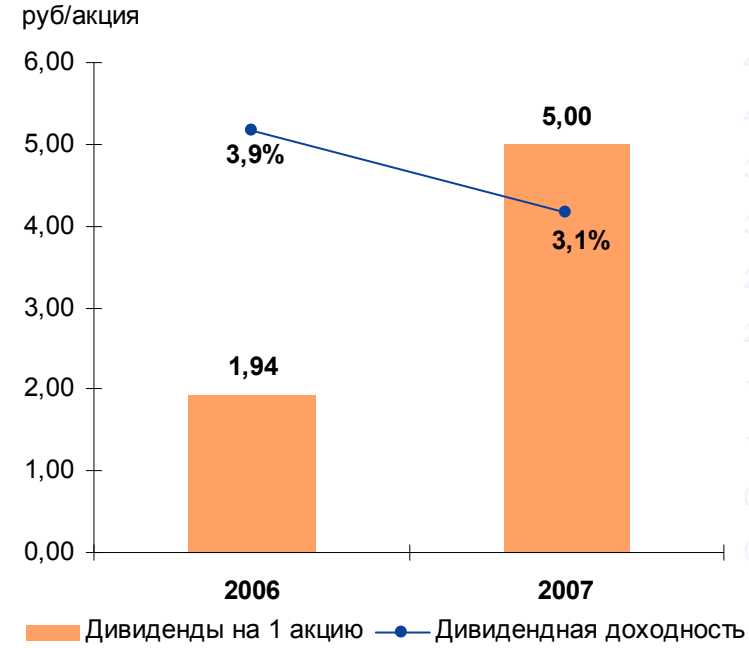
- Внутренние принципы финансовой политики Компании сводятся к следующему:
 - ✓ Соотношение Чистый долг / EBITDA — 1.5x
 - ✓ Утвержденная Советом Директоров дивидендная политика компании предусматривает выплату дивидендов в размере не менее 25% от чистой прибыли по МСФО, в зависимости от будущих денежных потоков и инвестиций
 - ✓ Использование кредитных линий, выделенных банками, или остатка денежных средств на нужды оборотного капитала

Фин. показатели

- Суммарный объем дивидендных выплат по результатам 2006-2007 годов составил 218 млн долл
- ✓ По итогам 2006 года коэффициент дивидендных выплат составил 58% прибыли по МСФО, по итогам 2007 года – 68%
- ✓ 18 сентября 2008 года Совет директоров решил рекомендовать рассмотрение вопроса о выплате промежуточных дивидендов за 2008 год в размере 6,0 рублей за акцию, что составит около 187 млн долл или 71% от прибыли за первое полугодие 2008 года
- Чистый долг по состоянию на 30 июня 2008 года составляет 171 млн долл против 265 млн долл на 31 декабря 2007 года

- ✓ В 2008 года рыночная конъюнктура остается благоприятной, что обеспечивает Распадской значительные преимущества при ведении бизнеса с использованием заемного капитала
- ✗ Осознавая зависимость от цен на коксующийся уголь и риск их снижения, «Распадская» придерживается консервативной финансовой политики с целью возмещения потерь, связанных с волатильностью цен

Дивидендная доходность



Рыночная цена одной акции на ММВБ:
 на 31.12.2006 - 50,05 руб
 на 31.12.2007 - 160,06 руб
 Источник: Данные компании, ММВБ

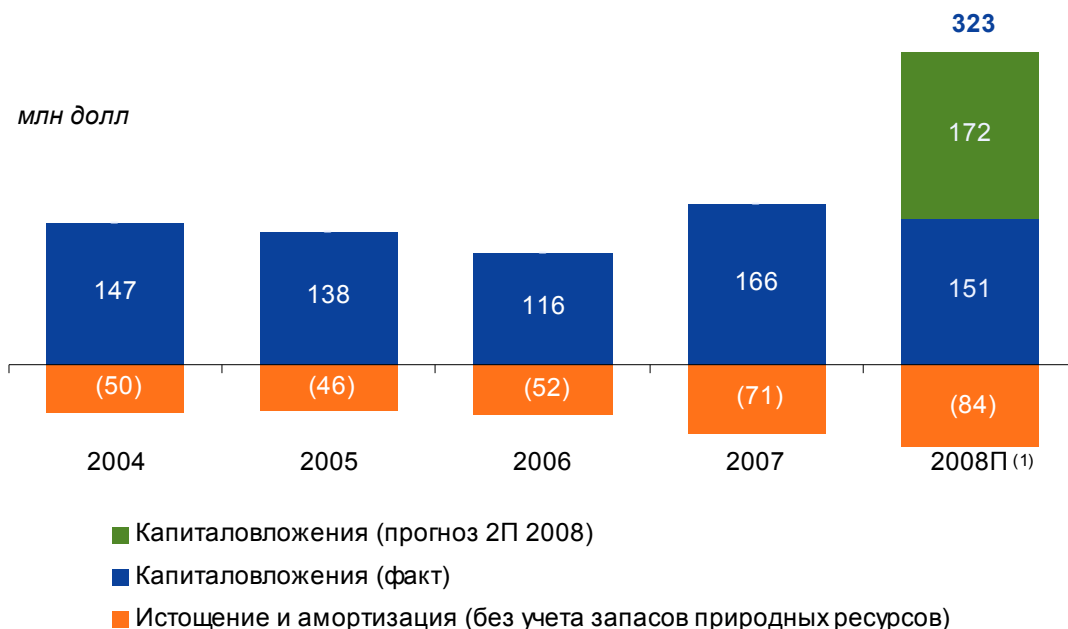
	6 месяцев	
	2008	2007
US\$ млн		
7,50%-ные облигации погашения 2012	300	300
Российские банки	26	44
BSGV	1	3
% к оплате	2	3
Неамортизируемые расходы по выпуску долговых обязательств	(2)	(2)
Итого задолженность	327	347

- Основная задолженность Распадской - это облигационный займ на сумму \$300 млн. Дата погашения еврооблигаций - май 2012 года, фиксированный купонный доход – 7,5% годовых.
- Остальная задолженность – это кредиты российских банков, привлеченные для финансирования инвестиций
- В 2007 году среднегодовая процентная ставка составляла 7,6% (€) и 8,7% (\$) по краткосрочным кредитам и 8,0% (руб), 7,5% (\$) и 6,7% (€) по долгосрочным кредитам

	6 месяцев	
	2008	2007
US\$ млн		
Менее одного года	26	39
От одного года до двух лет	3	10
От двух до пяти лет	300	300
Неамортизируемые расходы по выпуску долговых обязательств	(2)	(2)
Итого задолженность	327	347

	6 месяцев	
	2008	2007
US\$ млн		
Рубли	23	35
Доллары США	305	305
Евро	1	9
Неамортизируемые расходы по выпуску долговых обязательств	(2)	(2)
Итого задолженность	327	347

Капиталовложения в 2004-2008 годы



■ Компания корректирует среднесрочную программу развития, которая сформирована на базе лицензий, геологических условий, работ по разведке и добыче, балансом подземных и поверхностных работ, полутвердых и твердых марок углей, производственном потенциале и рыночной конъюнктуре

Примечание:

(1) Курс обмена рубля к доллару составляет 24,5

Источник: ОАО «Распадская»

■ Общий объем программы капиталовложений в 2008 году составит 323 млн долларов, из которых:

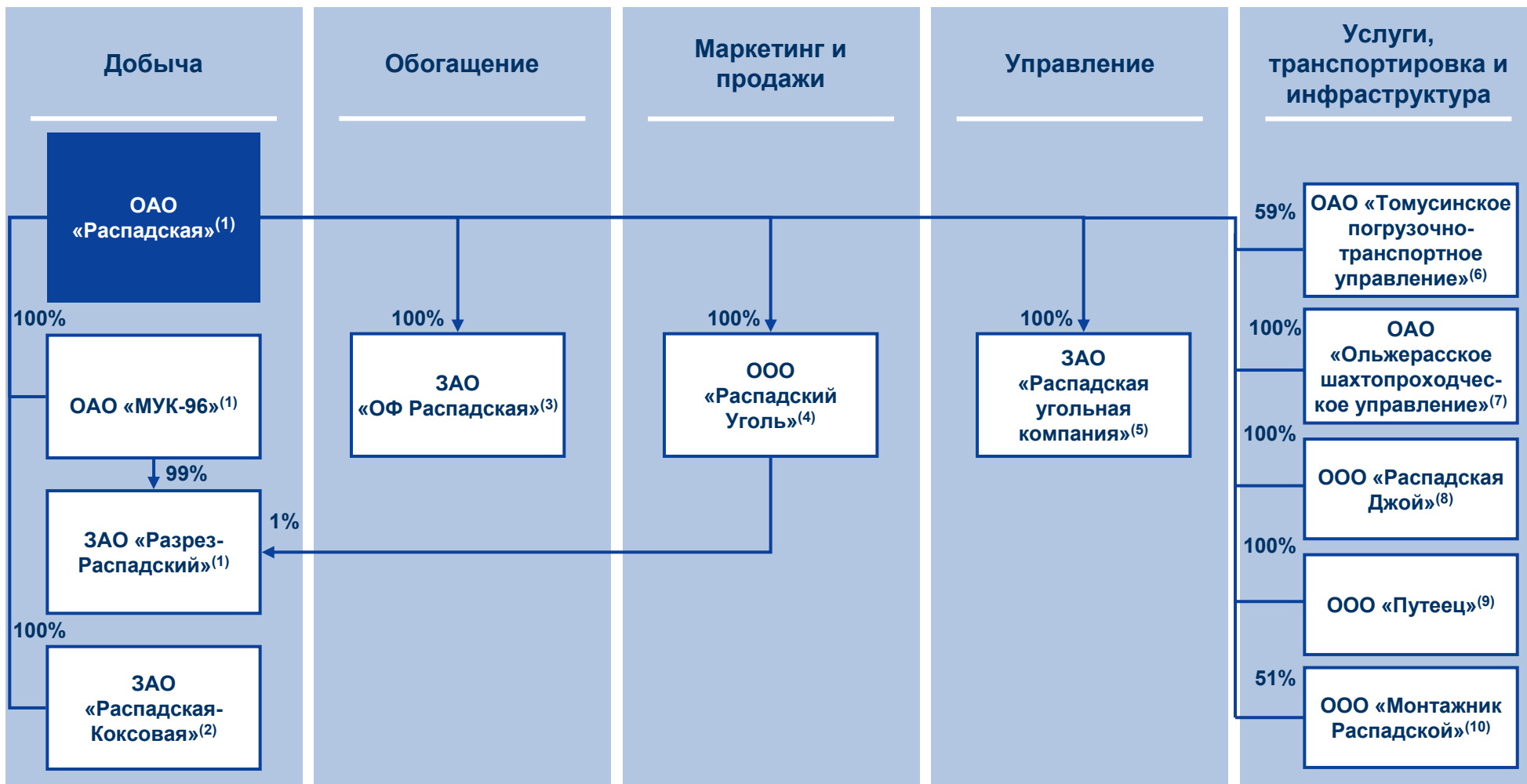
- ✓ Около 55% будут инвестированы в модернизацию производства на шахте «Распадская»
 - приобретение высокопроизводительных механизированных добывающих комплексов DBT (BUCYRUS), JOY, MKT-7
 - ожидаемые преимущества: снижение содержания пустой породы, сокращение затрат на техобслуживание, повышение уровня производительности
- ✓ Около 25% средств будет выделены на строительство шахты «Распадская Коксовая» (запасы высококачественного коксующегося угля)
- ✓ Около 4% средств будут выделены на обогатительную фабрику «Распадская» (вторая очередь запущена в конце III квартала 2008 года с дополнительной проектной мощностью 3,5 млн тонн рядового угля в год)

■ Капиталовложения в первом полугодии 2008 года составили 151 млн долл, что связано с главной шахтой («Распадская») – 82 млн долл, шахтой «МУК-96» – 11 млн долл, разрезом «Распадский» – 15 млн долл, строящейся шахтой («Распадская Коксовая») – 27 млн долл

<p>Увеличение масштаба</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Увеличение объемов добычи угля полутвердых и твердых марок коксующегося угля ▪ Рост запасов за счет приобретения новых лицензий и перевода ресурсов в запасы ▪ Выявление возможностей избирательного приобретения активов в соответствии с условиями добычи и на основе критериев будущего потенциала роста бизнеса
<p>Усиление позиций в сбыте</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа по долгосрочным и среднесрочным контрактам с существующими и перспективными потребителями ▪ Сохранение в России позиций «основного поставщика» за счет стабильности поставок и качества продукции ▪ Увеличение доли на рынках Украины и стран Восточной Европы, выход на рынки Юго-Восточной Азии ▪ Использование благоприятной рыночной ситуации и ценовой конъюнктуры в течение следующих нескольких лет
<p>Финансовая дисциплина</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Эффективное управление затратами ▪ Инвестиции в проекты с высокой отдачей на вложенный капитал ▪ Поддержание оптимальной структуры капитала ▪ Регулярные выплаты дивидендов акционерам
<p>Корпоративное управление и социальная ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Корпоративное управление на уровне мировых стандартов ▪ Продолжение следования политике раскрытия существенной информации ▪ Политика развития долгосрочных отношений с действующими и потенциальными акционерами ▪ Привлечение и подготовка высококвалифицированных специалистов ▪ Постоянное внимание к охране здоровья персонала, соблюдению техники безопасности и охране окружающей среды

Приложение

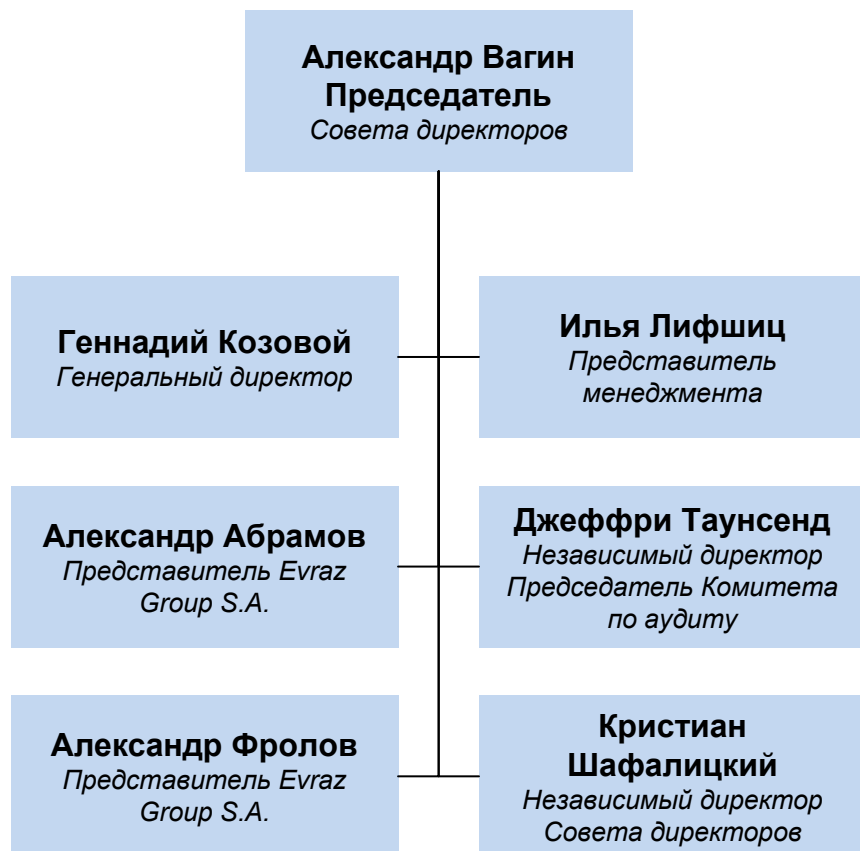




- (1) Добыча рядового угля
- (2) Добыча рядового угля (шахта в стадии строительства)
- (3) Обогащение рядового угля
- (4) Заключение контрактов на поставки угля от имени Компании
- (5) Общее управление
- (6) Транспортировка добытого угля
- (7) Строительство подземных шахт и создание вертикальных шахтных стволов

- (8) Подготовка новых очистных забоев для добычи угля
- (9) Строительство и обслуживание железнодорожных объектов Компании, находящихся в процессе реконструкции
- (10) Производство анкерных креплений, металлических решеток и других элементов для использования на добывающих предприятиях Компании

Совет директоров



- Эффективное корпоративное управление «Распадской»
 - прозрачная структура собственности и структура акционерного капитала
 - полное раскрытие корпоративной информации в соответствии с российским законодательством
 - совершение сделок с аффилированными сторонами на рыночных условиях
 - аудит финансовой отчетности по стандартам МСФО, начиная с 2003 года (аудитор – Ernst & Young)
- Переход на международные стандарты корпоративного управления
 - аудит запасов угля по классификации JORC (IMC Montan) от 30 июня 2006 года
 - наличие Комитета по аудиту при Совете директоров
 - два независимых директора в составе Совета директоров

Основные параметры сделки

Дата установления цены	ноябрь 2006 года
Размер размещения	\$317 млн.
Цена размещения	\$2,25 за акцию
Ценовой диапазон	\$2,00 – \$2,50
Объем размещения	140,8 млн. акций
Первичные и вторичные акции	100% вторичные акции
% от объема размещения (акции в свободном обращении после IPO)	18% (20%)
Первоначальная рыночная капитализация	1 760 млн. долл.
Совместные букраннеры	Morgan Stanley Deutsche Bank Credit Suisse

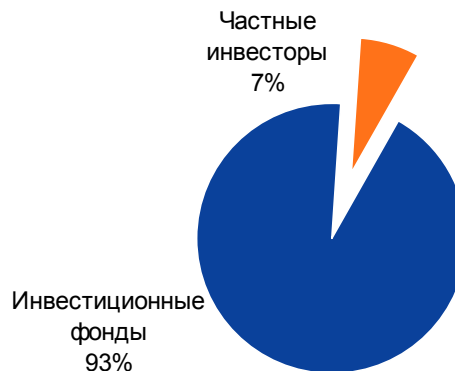
Краткое описание

- Первое в истории IPO угольной компании на российском рынке и первое IPO публичной компании, специализирующейся на производстве только коксующегося угля в мире
- Подразумеваемый коэффициент EV/EBITDA в 5,9x в прогнозе на 2007 г. и в 5,7x в прогнозе на 2008 г. предполагает премию 9% и 16% соответственно по сравнению с сопоставимыми компаниями. Коэффициент P/E в прогнозе на 2007 г. предполагает дисконт в размере 10% по сравнению с сопоставимыми компаниями, а коэффициент P/E в прогнозе на 2008 г. — премию в размере 7%⁽¹⁾
- Размещение вторичных акций компанией Corber Enterprises, которая является контролирующим акционером и находится в собственности менеджмента «Распадской» и Evraz Group на паритетных началах
- Сложная рыночная конъюнктура объяснялась недавним снижением цен на уголь и неблагоприятным эффектом от параллельного размещения «Северстали»
- Книга заявок была переподписана в 2 раза

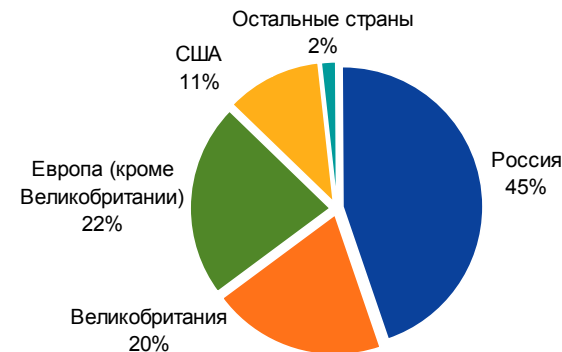
(1) Сопоставимые компании: Alpha Natural Resources, Macarthur Coal, Gloucester Coal and Massey Energy по состоянию на 9 ноября 2006 г.

Структура спроса ⁽¹⁾

Распределение по типу инвесторов



Распределение инвесторов по регионам



Примечание:
(1) 2 квартал 2008

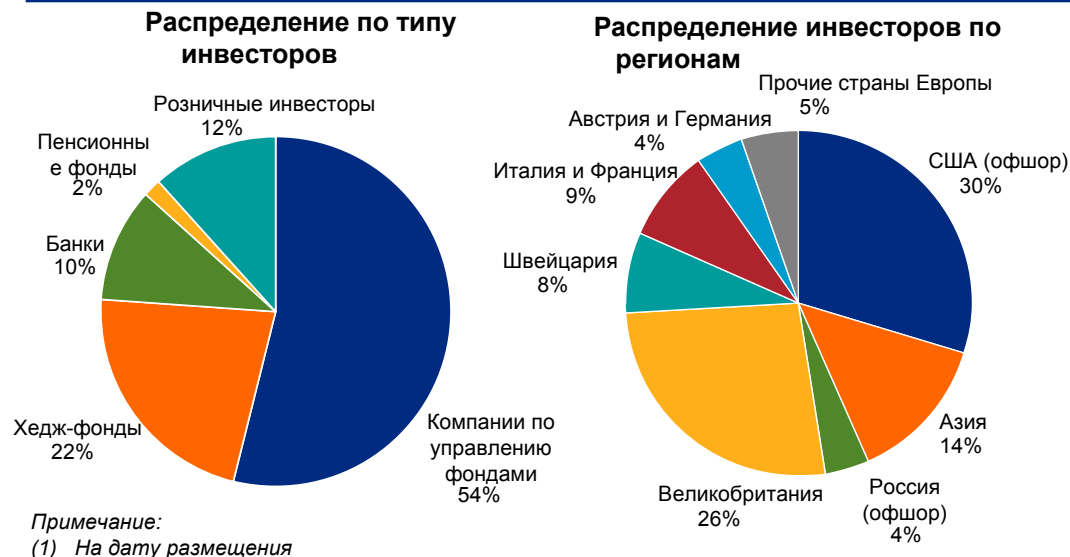
Основные параметры сделки

Эмитент	Raspadskaya Securities Ltd (Ирландия)
Заемщик	ОАО «Распадская»
Рейтинг	Moody's Ba3 / Fitch B+ (текущий)
Формат	Reg S
Сумма	US\$ 300 млн.
Срок погашения	22 мая 2012 г. (5 лет)
Купон	7,50% по номиналу
Спрэд к мид-своп	245 б.п.
Использование средств	100% рефинансирование краткосрочного долга
Листинг	Лондонская фондовая биржа (LSE)
Организаторы	Citigroup, UBS
Спрэд к мид-своп / доходность (сентябрь, 2008)	656 б.п. / 10,14%

Краткое описание

- Дебютный выпуск как для российской угольной отрасли, так и для самой «Распадской» (май 2007 года)
- Несмотря на конкурентные предложения от эмитентов с развивающихся рынков, книга заявок была в 5 раз переподписана
- Первоначальный ценовой диапазон составлял средний своп + 275 б.п. (~ 7,75%), а окончательный диапазон цены купона был на уровне 7,5-7,6%
- Средства от размещения облигаций полностью направлены на рефинансирование существующей краткосрочной задолженности

Структура спроса (1)



Отношения с инвесторами

Тел.: +7 (499) 147 1517

ir@raspadszkaya.ru

www.raspadszkaya.com