

## Короткий звіт щодо попередніх фінансових результатів за перший квартал 2018 року

Metinvest B.V., материнська компанія міжнародної вертикально інтегрованої гірничо-металургійної Групи компаній (далі – «Метінвест» або «Група»), оголосила сьогодні попередні фінансові результати за перший квартал, що завершився 31 березня 2018 року.

*Фінансова інформація у цьому прес-релізі підготовлена на основі попередніх фінансових результатів. Внутрішньогрупові продажі виключено внаслідок консолідації. Цей прес-реліз не містить достатньої інформації, щоб вважатися повним фінансовим звітом. Наведені попередні фінансові результати можуть відрізнятися від фінансового звіту, підготовленого відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Цифри, використані в цьому прес-релізі, не були предметом аудиту або перевірки. Компанія Metinvest B.V. публікує консолідовану фінансову звітність, підготовлену відповідно до МСФЗ, за перше півріччя, що закінчується 30 червня, і за рік, що закінчується 31 грудня. Через округлення цифри в цьому звіті можуть не складатися точно в підсумкові, і відсотки можуть неточно відображати абсолютні величини.*

### ОСНОВНІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ

(US\$ млн)	1 кв. 2018	1 кв. 2017	Зміни
<b>Виручка</b>	<b>3 019</b>	<b>1 853</b>	<b>63%</b>
<b>ЕБІТДА<sup>1</sup></b>	<b>649</b>	<b>402</b>	<b>61%</b>
Маржа	21%	22%	-1 пп
<b>Капітальні інвестиції<sup>2</sup></b>	<b>216</b>	<b>103</b>	<b>&gt;100%</b>
(US\$ млн)	31 березня 2018	31 грудня 2017	Зміни
<b>Загальний борг<sup>3</sup></b>	<b>3 086</b>	<b>3 017</b>	<b>2%</b>
<b>Грошові кошти та їх еквіваленти<sup>4</sup></b>	<b>261</b>	<b>259</b>	<b>1%</b>
<b>Чистий борг<sup>5</sup></b>	<b>2 356</b>	<b>2 298</b>	<b>3%</b>

### Виручка

У 1 кварталі 2018 року консолідована виручка Метінвесту збільшилася на 63% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$3 019 млн – головним чином завдяки зростанню цін, що слідували глобальним бенчмаркам. Крім того, високий попит зумовив збільшення обсягу реалізації чушкового чавуну, слябів, плоского прокату, коксу та окатишів. Водночас Група розпочала перепродаж квадратної заготовки та довгого прокату, що компенсувало зниження реалізації цієї продукції, виробленої на заводах Метінвесту.

Виручка в Україні становила US\$837 млн, збільшившись на 81% порівняно з аналогічним періодом минулого року – здебільшого завдяки зростанню цін реалізації, а також збільшенню обсягів продажів плоского прокату на 166 тис. тон на тлі зростання попиту на внутрішньому ринку, спричиненого продовженням економічного зростання у країні. Крім того, продажі коксу й окатишів зросли на 375 і 494 тис. тон відповідно у зв'язку зі збільшенням попиту з боку МК «Запоріжсталь» (Запоріжсталь), а також клієнта, який відновив виробництво у 3 кварталі 2017 року. Унаслідок цього частка України в консолідованій виручці зросла на 3 процентних пункти (пп) порівняно з аналогічним періодом минулого року – до 28%.

Міжнародні продажі зросли на 57% порівняно з відповідним періодом минулого року – до US\$2 182 млн,

забезпечивши 72% консолідованої виручки. Продажі в Європу зросли на 55% на тлі зростання цін на металопродукцію та окатиші, а також збільшення обсягів реалізації напівфабрикатів і залізорудної продукції на 343 і 874 тис. тон відповідно. При цьому частка регіону в консолідованій виручці знизилася на 2 пп – до 35%. Продажі в країни Близького Сходу і Північної Африки зросли на 87% на тлі зростання цін на плоский прокат, а також збільшення обсягів продажів квадратної заготовки, плоского прокату й чушкового чавуну на 264, 129 і 52 тис. тон відповідно. В результаті частка країн цього регіону в консолідованій виручці збільшилася на 3 пп – до 19%. Продажі в країни СНД (без урахування України) зросли на 25% – здебільшого завдяки зростанню цін і обсягів реалізації плоского і довгого прокату, при цьому частка регіону в консолідованій виручці скоротилася на 2 пп – до 7%. Продажі в Північну Америку зросли майже втричі завдяки зростанню цін і обсягів продажів чушкового чавуну на 275 тис. тон, що збільшило частку регіону на 2 пп – до 6%. Продажі в Південно-Східну Азію знизилися на 30% – здебільшого через зниження обсягів продажу залізорудної продукції на 855 тис. тон, що скоротило частку цього регіону на 5 пп – до 3%.

Продажі за ринками збуту	1 кв. 2018		1 кв. 2017		Зміни		
	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	%	пп від виручки
<b>РАЗОМ</b>	<b>3 019</b>	<b>100%</b>	<b>1 853</b>	<b>100%</b>	<b>1 166</b>	<b>63%</b>	-
Україна	837	28%	461	25%	376	81%	3
Європа	1 068	35%	688	37%	379	55%	-2
Близький Схід і Північна Африка	570	19%	304	16%	266	87%	3
СНД (крім України)	202	7%	161	9%	41	25%	-2
Південно-Східна Азія	106	3%	151	8%	-45	-30%	-5
Північна Америка	185	6%	71	4%	114	>100%	2
Інші регіони	52	2%	16	1%	36	>100%	1

## Металургійний сегмент

Металургійний сегмент генерує виручку від продажу чушкового чавуну, металопродукції, коксу, а також іншої продукції та послуг. У 1 кварталі 2018 року виручка сегменту зросла на 76% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$2 588 млн, що зумовлено вищими цінами на сталь і кокс, а також зростанням попиту і збільшенням обсягів перепродажів (чушкового чавуну, квадратної заготовки, плоского і довгого прокату). Продажі плоского прокату зросли на US\$393 млн, чушкового чавуну – на US\$240 млн, квадратної заготовки – на US\$168 млн, слябів – на US\$64 млн, довгого прокату – на US\$44 млн, коксу – на US\$139 млн, а також іншої продукції та послуг – на US\$68 млн. У 1 кварталі 2018 року частка цього сегмента становила 86% від зовнішніх продажів, що на 6 пп вище порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Металургійний сегмент Продажі за ринками збуту	1 кв. 2018			1 кв. 2017			Изменение		Изменение, %	
	US\$ млн	% від виручки	тис. тон	US\$ млн	% від виручки	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон
<b>РАЗОМ</b>	<b>2 588</b>	<b>100%</b>	<b>4 494</b>	<b>1 473</b>	<b>100%</b>	<b>2 836</b>	<b>1 115</b>	<b>1 658</b>	<b>76%</b>	<b>58%</b>
Україна	634	25%	1 043	314	21%	531	320	511	>100%	96%
Європа	856	33%	1 407	566	38%	1 078	291	329	51%	31%
Близький Схід і Північна Африка	570	22%	1 020	304	21%	641	266	380	87%	59%
СНД (крім України)	201	8%	287	161	11%	260	40	27	25%	10%
Південно-Східна Азія	89	3%	169	49	3%	108	40	61	82%	56%
Північна Америка	185	7%	463	63	4%	178	121	285	>100%	>100%
Інші регіони	52	2%	106	16	1%	40	36	66	>100%	>100%

Металургійний сегмент Продажі за продуктами	1 кв. 2018	1 кв. 2017	Зміни	Зміни, %
--	------------	------------	-------	----------

	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	вплив ціни	вплив обсягів
<b>Напівфабрикати</b>	<b>661</b>	<b>1 489</b>	<b>189</b>	<b>499</b>	<b>472</b>	<b>989</b>	<b>&gt;100%</b>	<b>52%</b>	<b>&gt;100%</b>
Чушковий чавун	308	816	68	210	240	606	>100%	65%	>100%
- у т.ч. перепродажі	119	312	1	4	117	308	>100%	>100%	>100%
Сляби	157	291	94	222	64	68	68%	37%	31%
Квадратна заготовка	195	383	27	68	168	315	>100%	>100%	>100%
- у т.ч. перепродажі	195	383	-	-	195	383	-	-	-
<b>Готова продукція</b>	<b>1 562</b>	<b>2 420</b>	<b>1 126</b>	<b>2 126</b>	<b>436</b>	<b>294</b>	<b>39%</b>	<b>25%</b>	<b>14%</b>
Плоский прокат	1 305	2 034	912	1 696	393	338	43%	23%	20%
- у т.ч. перепродажі	476	807	311	615	165	192	53%	22%	31%
Довгий прокат	241	362	197	402	44	-40	22%	32%	-10%
- у т.ч. перепродажі	80	131	3	6	76	124	>100%	>100%	>100%
Трубна продукція	16	24	17	29	-1	-5	-6%	11%	-17%
<b>Кокс</b>	<b>203</b>	<b>585</b>	<b>64</b>	<b>210</b>	<b>139</b>	<b>375</b>	<b>&gt;100%</b>	<b>38%</b>	<b>&gt;100%</b>
<b>Інші продукти та послуги</b>	<b>162</b>	<b>-</b>	<b>94</b>	<b>-</b>	<b>68</b>	<b>-</b>	<b>72%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>РАЗОМ</b>	<b>2 588</b>	<b>4 494</b>	<b>1 473</b>	<b>2 836</b>	<b>1 115</b>	<b>1 658</b>	<b>76%</b>	<b>17%</b>	<b>58%</b>

#### *Чушковий чавун*

У 1 кварталі 2018 року продажі чушкового чавуну збільшилися в 4,5 рази порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$308 млн – завдяки зростанню цін і обсягів. Обсяги реалізації зросли на 606 тис. тон – до 816 тис. тон на тлі попиту на чавун, вироблений на заводах Метінвесту (+298 тис. тон), а також збільшення обсягів перепродажу чавуну, виробленого на Запоріжсталі (+215 тис. тон) та інших виробників (+93 тис. тон). Продажі на всі ринки зросли. Водночас найбільше зростання продажів зафіксоване в Північну Америку і Європу – на 275 і 190 тис. тон відповідно – завдяки зростанню замовлень від теперішніх і нових замовників.

#### *Сляби*

У 1 кварталі 2018 року продажі слябів зросли на 68% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$157 млн, із яких 37 пп зумовлені зростанням середньої ціни реалізації і 31 пп – збільшенням обсягів продажів. Обсяги зросли на 68 тис. тон – до 291 тис. тон – на тлі стабільного попиту з боку європейських замовників. Середня ціна реалізації слідувала динаміці бенчмарка на сляби на умовах FOB Чорне море, який зріс на 33% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

#### *Квадратна заготовка*

У 1 кварталі 2018 року продажі квадратної заготовки зросли в сім разів порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$195 млн завдяки зростанню цін і обсягів реалізації. Обсяги зросли на 315 тис. тон – до 383 тис. тон – через збільшення обсягів перепродажів на 383 тис. тон, що компенсувало зниження обсягів власного виробництва внаслідок втрати контролю над Єнаківським МЗ (ЄМЗ; 68 тис. тон). Увесь доступний обсяг був реалізований у країнах Близького Сходу та Північної Африки, а також Європи. Середня ціна реалізації слідувала котируванням бенчмарка на квадратну заготовку на умовах FOB Чорне море, які зросли на 33% порівняно з відповідним періодом минулого року.

#### *Плоский прокат*

У 1 кварталі 2018 року продажі плоского прокату зросли на 43% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до US\$1 305 млн, з яких 23 пп зумовлені зростанням середньої ціни реалізації і 20 пп – збільшенням обсягів продажів. Загалом обсяги зросли на 338 тис. тон – до 2 034 тис. тон. Водночас перепродажі плоского прокату Запоріжсталі збільшилися на 192 тис. тон – до 807 тис. тон, що збільшило їхню частку в загальному обсязі реалізації на 4 пп – до 40%. Продажі в Україні зросли на 166 тис. тон на тлі послаблення конкуренції на місцевому ринку. Обсяги реалізації у країнах Близького Сходу та Північної Африки зросли на 129 тис. тон завдяки стійкому попиту і зниженню конкуренції з боку китайських виробників. Середні ціни реалізації відповідали бенчмарку на гарячекатаний рулон на умовах FOB Чорне море, що зріс на 24% проти аналогічного періоду минулого року.

#### *Довгий прокат*

У 1 кварталі 2018 року продажі довгого прокату збільшилися на 22% проти аналогічного періоду

минулого року – до US\$241 млн – завдяки підвищенню середньої ціни реалізації. Обсяги продажів скоротилися на 10% (або 40 тис. тон) – до 362 тис. тон – через зниження виробництва і втрату контролю над ЄМЗ. Це було частково компенсовано збільшенням перепродажів на 124 тис. тон. Водночас обсяги були розподілені між ринками для максимізації маржі. Позитивна цінова тенденція на всіх ринках довгого прокату порівняно з аналогічним періодом минулого року спричинена підвищенням котирувань на заготовку.

#### Трубна продукція

У 1 кварталі 2018 року продажі трубної продукції знизилися на 6% проти аналогічного періоду минулого року – до US\$16 млн. Це було зумовлено зниженням обсягів реалізації (-17 пп), але було частково компенсовано збільшенням середньої ціни реалізації (+11 пп). Обсяги продажів скоротилися на 5 тис. тон – до 24 тис. тон – на тлі ослаблення попиту у країнах СНД.

#### Кокс

У 1 кварталі 2018 року продажі коксу потроїлися проти аналогічного періоду минулого року – до US\$203 млн – на тлі збільшення обсягів реалізації на 375 тис. тон – до 585 тис. тон завдяки сильному попиту в Україні. Крім того, середня ціна реалізації зросла на 38%.

### Гірничодобувний сегмент

Гірничодобувний сегмент генерує виручку від продажів залізорудної, вугільної та іншої продукції і послуг. У 1 кварталі 2018 року виручка сегменту зросла на 14% проти аналогічного періоду минулого року – до US\$431 млн – через збільшення продажів окатишів на US\$64 млн, маржинальність яких була вище порівняно із залізорудним концентратом. Зрештою продажі залізорудного концентрату впали на US\$18 млн. Водночас реалізація вугільного концентрату скоротилася на US\$7 млн у зв'язку зі зростанням внутрішньогрупового споживання. У 1 кварталі 2018 року на цей сегмент припадало 14% зовнішніх продажів, що на 6 пп нижче проти аналогічного періоду минулого року.

Гірничодобувний сегмент Продажі за ринками збуту	1 кв. 2018			1 кв. 2017			Изменение		Изменение, %	
	US\$ млн	% від виручки	тис. тон	US\$ млн	% від виручки	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон
<b>РАЗОМ</b>	<b>431</b>	<b>100%</b>	<b>3 741</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>	<b>3 574</b>	<b>51</b>	<b>167</b>	<b>14%</b>	<b>5%</b>
Україна	202	47%	1 559	147	39%	1 302	55	257	37%	20%
Європа	211	49%	2 024	123	32%	1 149	89	874	72%	76%
Близький Схід і Північна Африка	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
СНД (крім України)	0	0%	-	-	-	-	0	-	-	-
Південно-Східна Азія	17	4%	144	102	27%	998	-85	-855	-84%	-86%
Північна Америка	1	0%	15	8	2%	125	-7	-110	-93%	-88%
Інші регіони	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Гірничодобувний сегмент Продажі за продуктами	1 кв. 2018		1 кв. 2017		Зміни		Зміни, %		
	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	тис. тон	US\$ млн	вплив ціни	вплив обсягів
Залізорудна продукція	358	3 643	312	3 343	46	300	15%	6%	9%
Залізорудний концентрат	155	1 990	173	2 173	-18	-183	-11%	-2%	-8%
Окатиші	203	1 653	139	1 170	64	483	46%	5%	41%
Вугільний концентрат	19	98	27	231	-7	-133	-27%	30%	-58%
Інші продукти та послуги	54	-	41	-	13	-	32%	-	-
<b>РАЗОМ</b>	<b>431</b>	<b>3 741</b>	<b>380</b>	<b>3 574</b>	<b>51</b>	<b>167</b>	<b>14%</b>	<b>9%</b>	<b>5%</b>

### *Залізорудний концентрат*

У 1 кварталі 2018 року продажі товарного залізорудного концентрату скоротилися на 11% проти аналогічного періоду минулого року – до US\$155 млн – здебільшого через зниження обсягів реалізації. Загалом обсяги скоротилися на 183 тис. тон – до 1 990 тис. тон – через зниження виробництва. Зважаючи на розмір премій в Європі та слабкий попит в Україні, реалізація в Європу збільшилася на 457 тис. тон, що призвело до скорочення продажів в Україні і Південно-Східній Азії на 214 і 426 тис. тон відповідно. Середня ціна реалізації слідувала динаміці бенчмарку на залізорудний дрібняк із вмістом заліза 62% на умовах CFR Китай, який впав на 14% проти аналогічного періоду минулого року й у середньому становив US\$74 за тону в 1 кварталі 2018 року (US\$86 за тону в 1 кварталі 2017 року).

### *Окатиші*

У 1 кварталі 2018 року продажі окатишів зросли на 46% проти аналогічного періоду минулого року – до US\$203 млн – здебільшого завдяки зростанню обсягів реалізації на 41% – до 1 653 тис. тон. Продажі в Україні зросли на 494 тис. тон на тлі попиту з боку Запоріжсталі, а також клієнта, який відновив виробництво в 3 кварталі 2017 року. Продажі в Європі зросли на 417 тис. тон через сильний попит. Розвиток таких преміальних ринків, як європейський, є одним із стратегічних пріоритетів для Групи. Решту обсягів реалізовано на ринку Південно-Східної Азії, який є опортуністичним для цього виду продукції. Водночас середня ціна реалізації зросла на 5% проти аналогічного періоду минулого року на тлі стабільних премій за огрудкування і якісних характеристик в Україні та Європі.

### *Вугільний концентрат*

У 1 кварталі 2018 року продажі вугільного концентрату впали на 27% проти аналогічного періоду минулого року – до US\$19 млн – на тлі зменшення обсягів на 58% через зростання внутрішнього споживання. Це призвело до зниження продажів у Північній Америці.

## **ЕБИТДА**

У 1 кварталі 2018 року консолідований показник ЕБИТДА збільшився на US\$247 млн проти аналогічного періоду минулого року – до US\$649 млн – здебільшого на тлі збільшення частки, що генерує Металургійний сегмент, на US\$294 млн. Водночас частка Гірничодобувного сегмента скоротилася на US\$89 млн, а корпоративні накладні витрати й елімінації знизилися на US\$42 млн.

ЕБИТДА за сегментами	1 кв. 2018		1 кв. 2017		Изменение	
	US\$ млн	% від виручки сегмента	US\$ млн	% від виручки сегмента	US\$ млн	пп від виручки сегмента
Металургійний сегмент	377	14%	83	6%	294	8
- у т.ч. СП	39	0%	44	0%	-5	-
Гірничодобувний сегмент	347	40%	436	44%	-89	-4
- у т.ч. СП	45	0%	74	0%	-29	-
Корп. наклад. витрати й елімінації	-75	0	-117	0	42	-
<b>Загалом ЕБИТДА</b>	<b>649</b>	<b>21%</b>	<b>402</b>	<b>22%</b>	<b>247</b>	<b>-1</b>

Збільшення консолідованого показника ЕБИТДА здебільшого спричинено зростанням обсягів продажів (US\$752 млн) і ціні реалізації (US\$414 млн). Ці фактори були частково нівельовані:

- збільшенням вартості товарів і послуг для перепродажу на US\$590 млн через вищі обсяги й ціни;
- зростанням логістичних витрат на US\$105 млн – здебільшого через збільшення витрат на залізничні послуги в США, пов'язані з внутрішньогруповим постачанням вугілля, індексацію тарифів на вантажні перевезення державним оператором залізничних перевезень в Україні, а також зростання обсягів залізничних перевезень;
- збільшенням вартості сировини та матеріалів на US\$100 млн на тлі зростання вартості покупного коксівного вугілля, спричиненого збільшенням виробництва коксу на 38%, і покупної заготовки як сировини для прокатки на заводі Promet Steel;
- зростанням витрат на енергоносії на US\$27 млн через підвищення цін на природний газ на 10% і тарифів на електроенергію також на 10%, зростання споживання природного газу на тлі збільшення виробництва чавуну на 9%; а також
- зниженням частки в ЕБИТДА, що генерується спільними підприємствами (US\$34 млн).

У 1 кварталі 2018 року рентабельність за консолідованим показником ЕБИТДА скоротилася на 1 пп