



День Аналитика

Презентация

07 июля 2010 года

www.oaoktk.ru

© ОАО «Кузбасская Топливная Компания», 2010



Важное примечание (Disclaimer)

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ: Вам необходимо ознакомиться с нижеследующим, прежде чем Вы продолжите чтение документа.

Настоящее примечание относится к презентации, которая следует за этим важным примечанием и мы советуем Вам внимательно прочитать его до того, как Вы начнете читать, знакомиться или каким-то иным образом использовать данную презентацию. Настоящая презентация является строго конфиденциальной для ее получателя и была подготовлена ОАО «Кузбасская Топливная Компания» (далее - «Компания») исключительно для использования на презентации для аналитиков («Презентация для аналитиков»). Принимая участие в Презентации для аналитиков, Вы соглашаетесь с обязательствами для Вас следующих условий.

Настоящий документ был предоставлен Вам исключительно для вашего сведения и не может быть воспроизведен, передан или распространен далее представителям СМИ или любому иному лицу либо опубликован полностью или частично для каких-либо целей.

Настоящая презентация предназначена только для лиц, обладающих соответствующим профессиональным опытом в вопросах инвестирования, которые являются Соответствующими лицами (согласно определению ниже) или Квалифицированными инвесторами (согласно определению ниже). Ответы на запросы по результатам изучения настоящей презентации будут предоставляться только в случае, если соответствующее лицо является Соответствующим лицом или Квалифицированным инвестором.

Настоящая презентация не является предложением о продаже или выпуске ценных бумаг или запросом заявок на покупку или приобретение ценных бумаг Компании в какой-либо юрисдикции, не может рассматриваться как их часть и толковаться как таковое, а также не является приглашением к инвестиционной деятельности. Никакая часть настоящей презентации или факт ее распространения не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или инвестиционного решения любого рода, и на них нельзя полагаться в связи с каким-либо договором, обязательством или инвестиционным решением любого рода.

Сведения, содержащиеся в настоящей презентации представляют собой слайды исключительно для использования на Презентации для аналитиков в связи с предполагаемым предложением (далее - «Предложение») Компанией и некоторыми акционерами Компании обыкновенных акций Компании (далее - «Акции»).

Настоящая презентация (i) не предназначена для того, чтобы на ее основе принималось какое-либо инвестиционное решение (ii) не содержит всю информацию, которая может быть необходима или желательна для проведения полной и точной оценки Компании и/или Предложения; (iii) не должна рассматриваться как рекомендация Компании, UBS Limited или кого-либо из его аффилированных лиц (далее - «UBS») либо ЗАО «Инвестиционная Компания «Тройка Диалог» или TD Investments Limited или любых их аффилированных лиц (далее - «Тройка») относительно участия какого-либо лица (включая получателя настоящей презентации) в какой-либо сделке с участием Компании или ее акций. Ни UBS, ни «Тройка» не проводили независимую проверку какой-либо информации, содержащейся в настоящей презентации и не принимают на себя какого-либо обязательства провести такую проверку.

Любое приобретение Акции в рамках Предложения должно осуществляться исключительно на основании сведений, содержащихся в проспекте, подготовленном в окончательной форме Компанией (далее - «Проспект») и любым ином дополнительном проспекте, который будет опубликован в связи с Предложением. Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не подвергалась независимой проверке. Ни Компания, ни ее контролирующие акционеры, ни UBS или «Тройка» не имеют какой-либо обязанности актуализировать или обновлять информацию, содержащуюся в настоящей презентации. Соответственно, со стороны Компании, ее контролирующих акционеров, UBS или «Тройки» либо каких-либо их соответствующих участников, директоров, должностных лиц или сотрудников или любого иного лица не предоставляется каких-либо заверений, гарантий или обязательств, как прямо выраженных, так и подразумеваемых, в отношении точности, полноты и достоверности информации или оценок, содержащихся в настоящей презентации, и не следует полагаться на точность, полноту и достоверность такой информации. Ни Компания, ни ее контролирующие акционеры, ни UBS или «Тройка», ни кто-либо из их соответствующих участников, директоров, должностных лиц или сотрудников или любых иных лиц не принимает на себя какую-либо ответственность (по основаниям халатности или иным основаниям) за какие-либо убытки, возникшие каким-либо образом вследствие использования настоящей презентации или ее содержания или иным образом возникшие в связи с презентацией.

Настоящая презентация не является (а) рекламой каких-либо ценных бумаг Компании либо предложением или приглашением направлять заявки, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги в Российской Федерации или какому-либо российскому лицу или для такого лица или в какой-либо иной юрисдикции или (б) каким-либо обязательством или заверением о том, что любое такое предложение или приглашение будет направлено, не может рассматриваться как их часть или толковаться как таковые, а также не может служить основанием для какого-либо договора о приобретении любых ценных бумаг Компании в Российской Федерации или любой иной юрисдикции, не может прилагаться к нему или являться его частью.

Настоящая презентация не предназначена для публичного распространения и не может публично распространяться в России.

Никакие российские органы власти, а также федеральные, региональные или территориальные органы по регулированию рынка ценных бумаг не давали каких-либо конкретных рекомендаций о приобретении каких-либо ценных бумаг Компании.

Ни настоящая презентация, ни какая-либо ее копия не могут ввозиться или передаваться в Австралию, Канаду, Особый Административный Район Гонконг Китайской Народной Республики, Японию, Южную Африку или канадским лицам либо каким-либо аналитикам по рынку ценных бумаг или иным лицам в какой-либо из этих юрисдикций. Любое нарушение данного ограничения может иметь следствием нарушение законодательства о ценных бумагах Австралии, Канады, Особого Административного Района Гонконг Китайской Народной Республики, Японии, или Южной Африки. Распространение настоящей презентации в иных юрисдикциях может быть ограничено законом, и лица, в распоряжение которых попадает настоящая презентация, должны самостоятельно установить наличие таких ограничений и соблюдать их. Компания не регистрировала и не намерена регистрировать какую-либо часть акций в рамках Предложения в соответствии с применимым законодательством о ценных бумагах Австралии, Канады, Особого Административного Района Гонконг Китайской Народной Республики, Японии, Южной Африки, и с учетом определенных исключений, ценные бумаги не могут предлагаться и продаваться в Австралии, Канаде, Особом Административном Районе Гонконг Китайской Народной Республики, Японии, Южной Африке или любому подданному, резиденту или гражданину Австралии, Канады, Особого Административного Района Гонконг Китайской Народной Республики, Японии, Южной Африки.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не предназначена для публикации или дальнейшего распространения (прямо или опосредованно) в Соединенных Штатах Америки (далее - «США») или каким-либо лицам США в соответствии с определением в Положении S, принятом на основании Закона США о ценных бумагах 1933 года (далее - «Закон о ценных бумагах»). Информация, содержащаяся в настоящей презентации, представлена исключительно для информационных целей и не должна рассматриваться как предложение о продаже ценных бумаг в США или любой иной юрисдикции. Компания не регистрировала и не намерена регистрировать какую-либо часть размещаемых Акции в США или проводить публичное размещение Акции в США, и ценные бумаги не могут предлагаться или продаваться в США (в соответствии с определением в Положении S, принятом на основании Закона о ценных бумагах).

В любом Государстве-члене Европейской Экономической Зоны, которое приняло Директиву 2003/71/ЕС (такая Директива совместно с любыми применимыми мерами по ее реализации в таком государстве-члене далее именуется – «Директива о проспектах эмиссии») (каждое - «Соответствующее государство-член») настоящая презентация адресуется и предназначена лицам, которые являются «квалифицированными инвесторами» в соответствующем государстве-члене в значении Директивы о проспектах эмиссии (далее - «Квалифицированные инвесторы»).

Настоящая презентация направляется и предназначена только (i) лицам, находящимся за пределами Великобритании, или (ii) лицам, являющимся профессиональными инвесторами, подпадающими под действие ст. 19(5) Приказа 2005 г. (о рекламе финансовых услуг), принятого на основании Закона 2000 г. «О финансовых услугах и рынках» с учетом изменений (далее – «Приказ»), или (iii) юридическим лицам с высоким инвестиционным потенциалом, а также иным лицам, которым это сообщение может быть направлено на законных основаниях, и, которые подпадают под действие ст. 49(2) (a)-(d) Приказа (все такие лица далее совместно именуется «Соответствующие лица»).

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не может использоваться в какой-либо юрисдикции, в которой такое использование не разрешено или является незаконным. Распространение такой информации в некоторых юрисдикциях быть ограничено законом. Лицам, которые могут стать обладателями такой информации, следует ознакомиться с такими ограничениями и соблюдать их.

ЗАЯВЛЕНИЯ ПРОГНОЗНОГО ХАРАКТЕРА

Настоящая презентация включает заявления, которые являются или могут считаться «заявлениями прогнозного характера». Такие заявления прогнозного характера могут быть идентифицированы на основании использования прогнозных терминологии, включая термины «считает», «оценивает», «предполагает», «ожидает», «намеревается», «может», «будет» или «должен» или, в каждом случае, их вариантами в отрицательной или иной форме, или сопоставимой терминологии. Эти заявления прогнозного характера включают все сведения, не являющиеся историческими фактами. Они встречаются в ряде разделов настоящей презентации и включают заявления о намерениях, представлениях или существующих ожиданиях Компании. По своему характеру заявления прогнозного характера сопряжены с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут иметь или не иметь места в будущем. Заявления прогнозного характера не являются гарантиями будущих показателей. Фактические показатели, результаты деятельности и финансовое положение Компании могут существенно отличаться от впечатлений, созданного заявлениями прогнозного характера, содержащимися в настоящей презентации.

При условии соблюдения ее обязательств, установленных законами и нормативными актами, ни Компания, ни ее агенты, сотрудники или консультанты не имеют намерения и не несут обязанности по дополнению, уточнению, актуализации или изменению каких-либо заявлений прогнозного характера, содержащихся в настоящей презентации, с целью отражения любых изменений в ожиданиях, относящихся к таким заявлениям, или каких-либо изменений в событиях, условиях или обстоятельствах, на которых основывается любое такое заявление.

Ни при каких обстоятельствах предоставление настоящей презентации не подразумевает того, что в деятельности Компании не может произойти неблагоприятных изменений после даты предоставления настоящей презентации или любой даты внесения изменений и/или дополнений в нее.

ОКРУГЛЕНИЕ

Некоторые цифры, включенные в настоящую презентацию, подлежат округлению. Соответственно, цифры, отраженные как итоговые значения в некоторых таблицах, могут не представлять собой арифметическую сумму предшествующих цифр.

НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНО ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РАССЫЛКИ В АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ, ОСОБОМ АДМИНИСТРАТИВНОМ РАЙОНЕ ГОНКОНГ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ, ЯПОНИИ, ЮЖНОЙ АФРИКЕ ИЛИ США.



Алексеенко Эдуард Владимирович

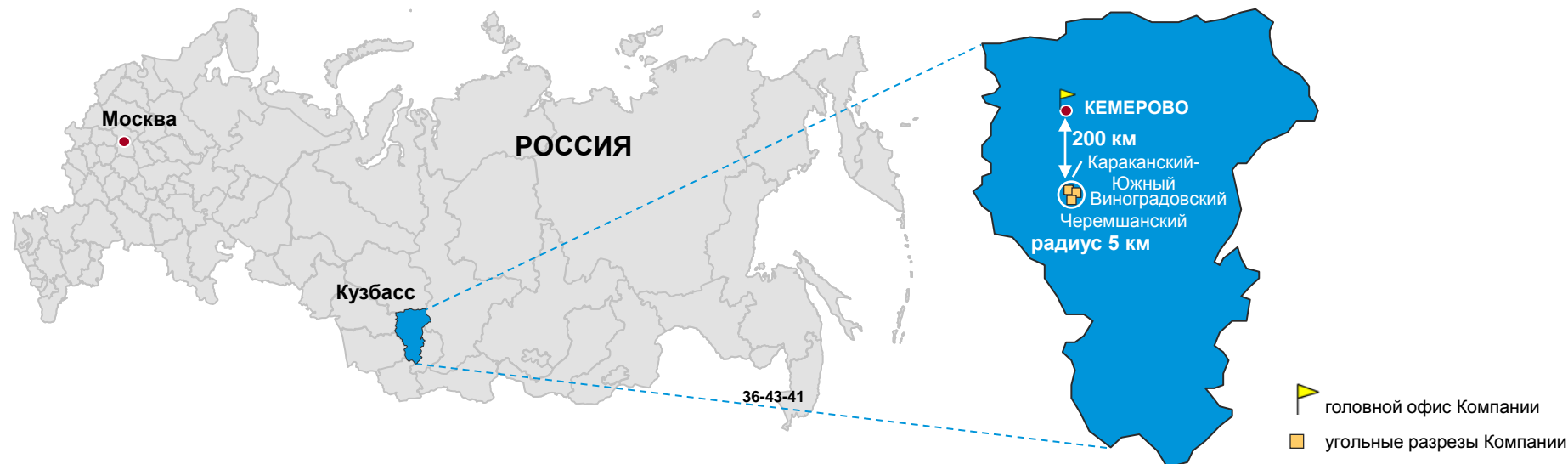
Первый заместитель Генерального директора



Гептинг Иван Владимирович

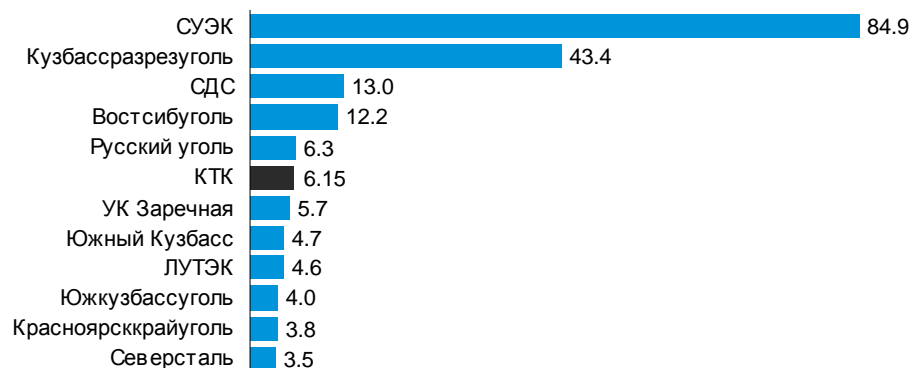
Заместитель Генерального директора по сбыту

Кузнецкий угольный бассейн (Кузбасс)



Основные производители энергетического угля в России в 2009 г.

Добыча энергетических углей, 2009 г. (млн. т)



Источник: Металл Эксперт

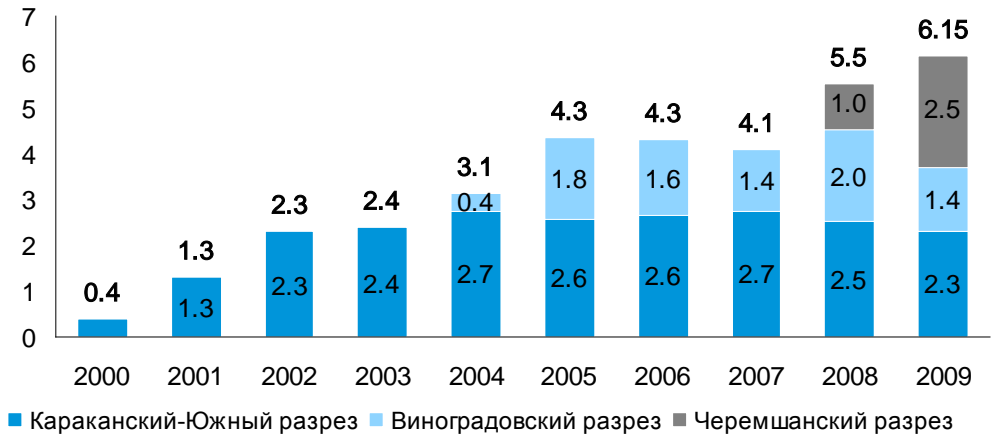
- Компания основана в 2000 году по инициативе Кемеровской области с целью обеспечения поставок угля в сектор ЖКХ и населению региона
- За 9 лет Компания превратилась в крупного поставщика энергетического угля в Западной Сибири, развиваясь органически на основе имеющихся лицензий и используя ведущие технологии добычи с низкими издержками производства
 - ▲ С 2000 года Компания запустила 3 производственных предприятия с общей проектной мощностью ⁽¹⁾ около 11 млн. тонн угля в год, в том числе в апреле 2008 года был запущен Черемшанский разрез с проектной мощностью 5 млн. тонн угля в год
- Компанией был создан современный инфраструктурный комплекс, способный поддерживать проектную мощность ⁽¹⁾ 11 млн. т угля в год без существенных дополнительных капиталовложений и включающий развитую ж/д инфраструктуру, широкую автодорожную сеть и собственную энергетическую инфраструктуру
- На сегодня Компания имеет одну из крупнейших розничных сетей по продаже угля в Западной Сибири, которая обеспечила сбыт 2.8 млн. т угля в этом регионе в 2009 г.
- На протяжении своей истории Компания стремилась демонстрировать открытость и прозрачность, а также постоянно совершенствовала корпоративное управление

Примечание:

(1) здесь и далее проектная мощность означает максимальный уровень добычи, который, по мнению Компании, может быть достигнут (с учетом предполагаемых остановок на плановый ремонт и техническое обслуживание) за годовой период, если бы Компания имела возможность переработать весь уголь, добываемый на существующих разрезах Компании после приобретения определенного угледобывающего и транспортного оборудования в соответствии с действующей программой капиталовложений Компании

(2) EBITDA здесь и далее рассчитывалась на основе отчетности по стандартам МСФО как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты

Динамика добычи Компании по разрезам, млн. т.



Источник: Компания

Основные финансовые и операционные показатели

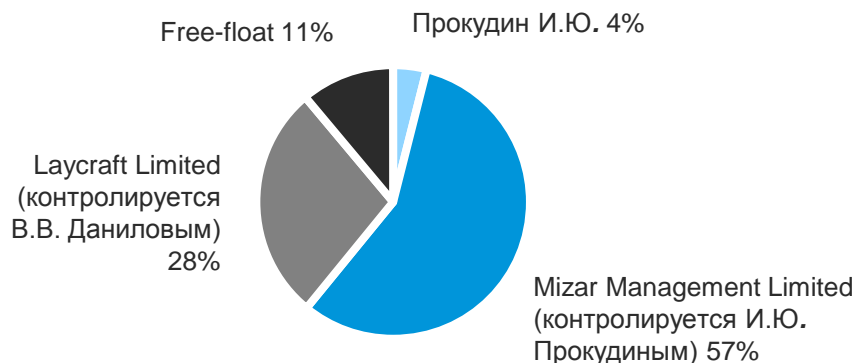
US\$ млн.	2007	2008	2009
Продажа угля (млн. т)	5,4	7,5	7,4
в т.ч. покупной уголь	1,5	2,3	1,4
Выручка	151	344	336
% роста		128%	-2%
ЕБИТДА ⁽²⁾	19	87	69
% маржа	12%	25%	20%
Чистая прибыль	(4)	44	21
% маржа	-3%	13%	6%

Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2007, 2008, 2009 гг. в рублях

Примечание: В таблице показатели переведены из рублей в доллары США по среднему курсу ЦБ РФ за год (2007: 25.58 руб./доллар США; 2008: 24.87 руб./доллар США; 2009: 31.72 руб./доллар США)

Структура собственности Компании

До IPO

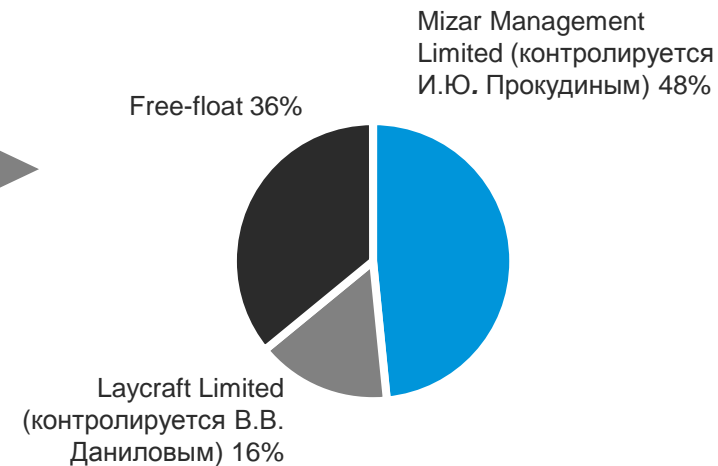


IPO⁽¹⁾



Размещение 26.3 млн. акций или 26.4% от УК (после размещения)

После IPO



Акционер	Кол-во акций	% от УК	Кол-во акций	% размещения	Кол-во акций	% УК
Прокудин И.Ю.	3,339,438	4.0%	3,339,438	12.7%	0	0.0%
Mizar Management Limited (контролируется И.Ю. Прокудиным)	48,061,162	56.9%	0	0.0%	48,061,162	48.4%
Данилов В.В.	50	0.0%	0	0.0%	50	0.0%
Laycraft Limited (котролируется В.В. Даниловым)	23,631,750	28.0%	8,094,890	30.8%	15,536,860	15.7%
Free-float	9,367,000	11.1%	0	0.0%	35,660,283	35.9%
Доп. эмиссия			14,858,955 ⁽¹⁾	56.5%		
УК	84,399,400	100.0%	26,293,283	100.0%	99,258,355	100.0%

(1) Доходы Компании от IPO составили \$ 91 млн. за вычетом связанных с IPO расходов. Из этой суммы \$71,3 млн. было потрачено на досрочное погашение наиболее дорогой части долга Компании. \$19.7 будут использованы на финансирование программы капитальных затрат.

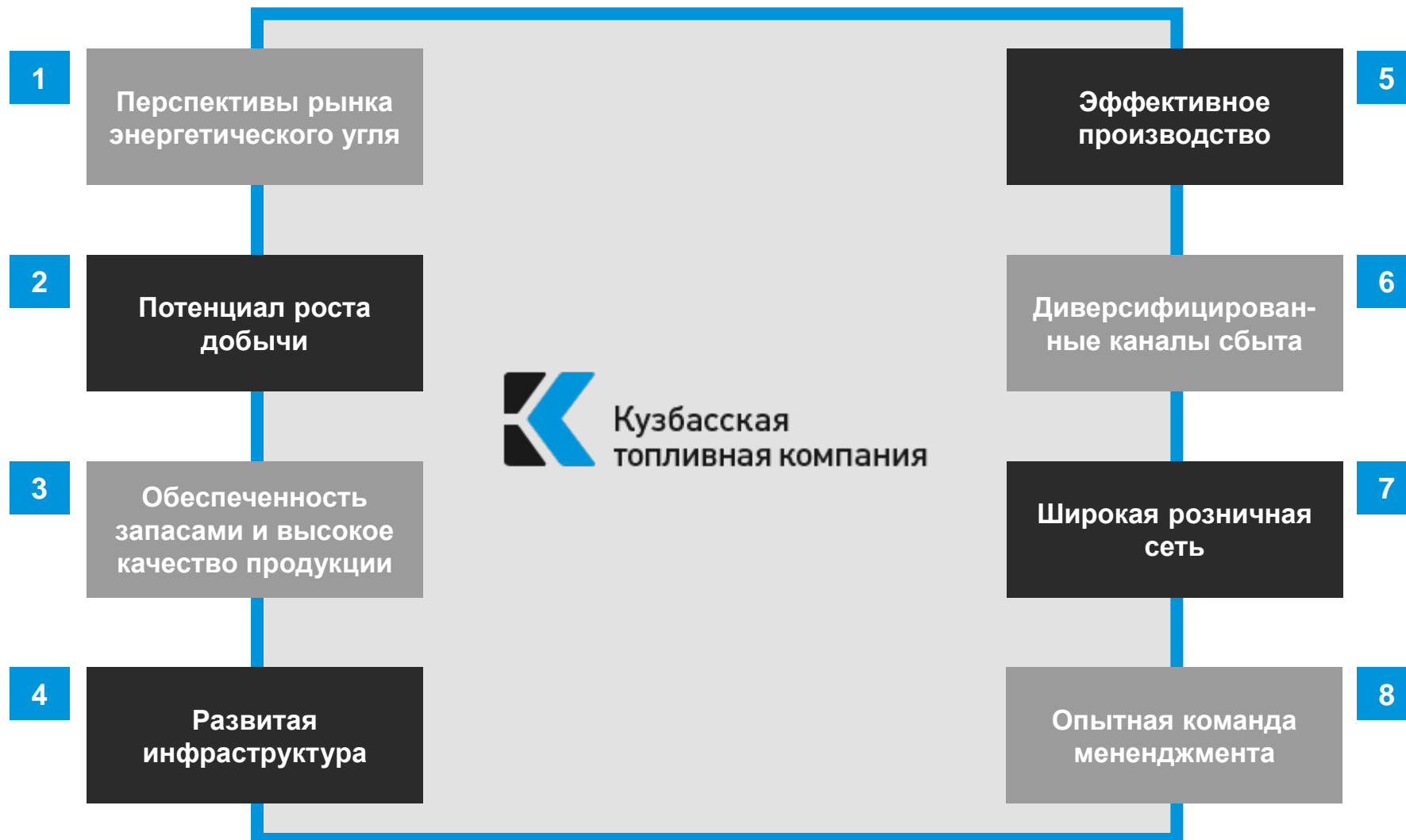
I.	Инвестиционная привлекательность	8
II.	Стратегия развития бизнеса	21
III.	Обзор финансовых показателей	25

ПРИЛОЖЕНИЯ

A.	Производственная деятельность	31
B.	Корпоративная структура	36
C.	МСФО отчетность за 2007-2009 гг.	38

Раздел I.

Инвестиционная привлекательность

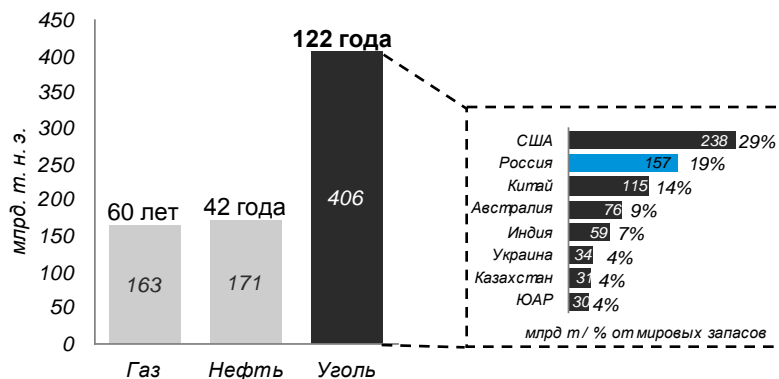


Перспективы рынка энергетического угля – факторы роста на мировых рынках

Рост угольной энергогенерации в мире

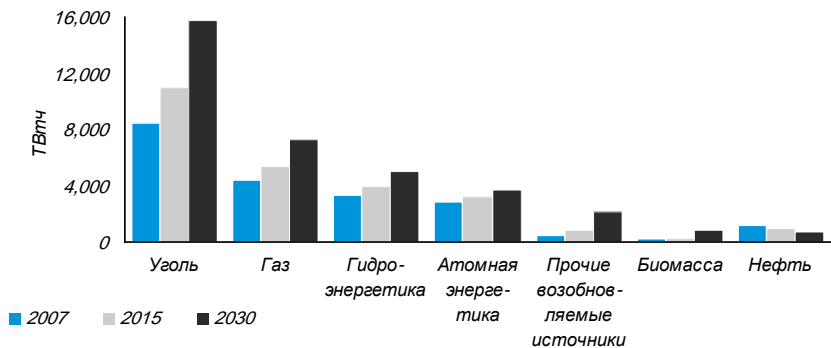
- Уголь является наиболее распространенным ископаемым топливом в мире
 - Основное топливо для генерации электроэнергии
 - Второй по объему первичный энергоресурс
- Спрос на уголь увеличивается в условиях дефицита нефти и газа

Мировые запасы энергоносителей



Источник: BP Statistical Review 2009

Структура производства электроэнергии по видам топлива

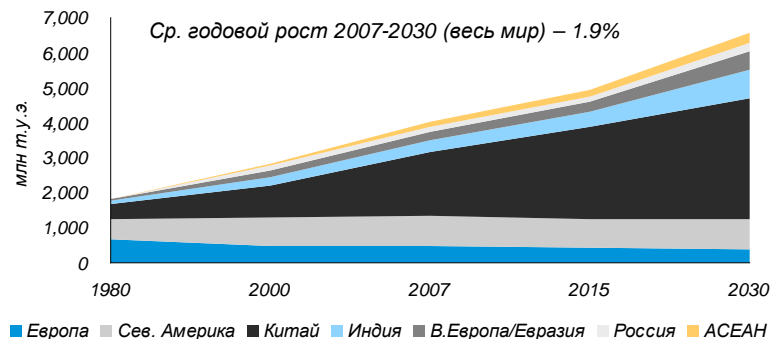


Источник: IEA World Energy Outlook 2009, Reference Scenario

Рост потребления на развивающихся рынках

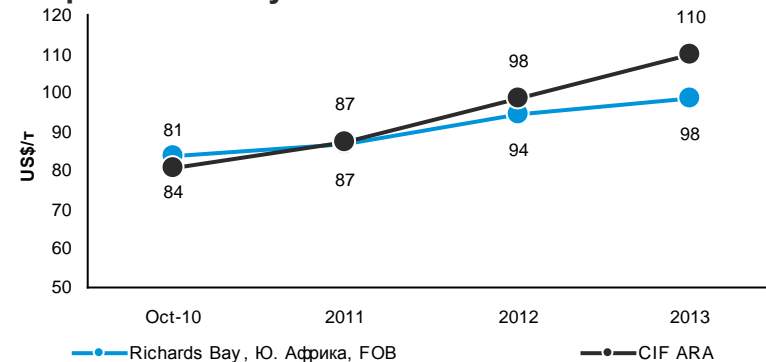
- Масштабные проекты строительства угольных электростанций в Индии и Китае могут способствовать дальнейшему росту потребления
- Потребление угля на душу населения в Китае может удвоиться в период с 2007 г. по 2030 г. по прогнозам IEA

Динамика роста потребления угля в ключевых регионах мира



Источник: IEA World Energy Outlook 2009, Reference Scenario

Международные форвардные цены на энергетический уголь



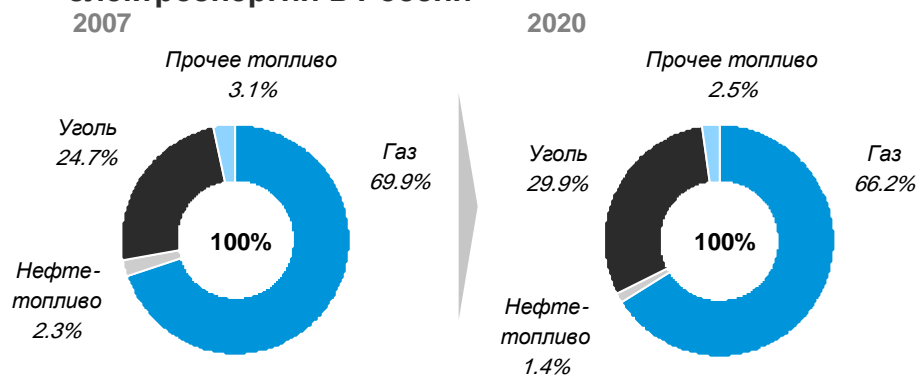
Источник: Bloomberg, по состоянию на 23 марта 2010 г.

Перспективы рынка энергетического угля – факторы роста на российском рынке

Увеличение доли угля в российском топливном балансе

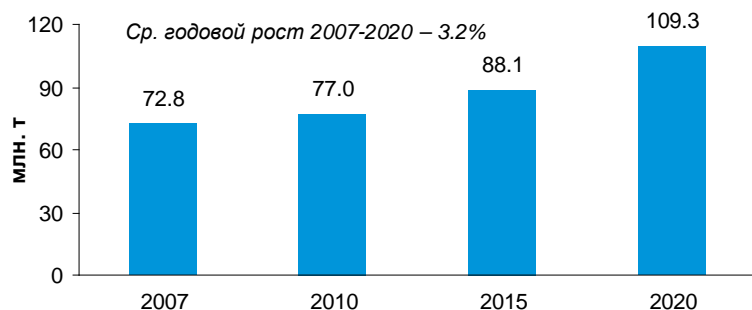
- Ожидается, что доля угля в российском топливном балансе увеличится, в ответ на рост электрогенерации, экспорта газа и либерализации внутренних цен на газ

Структура потребления топлива в производстве электроэнергии в России



Источник: Агентство по прогнозированию баланса в электроэнергетике (АПБЭ), август 2009

Потребление энергетического угля российскими энергогенерирующими компаниями

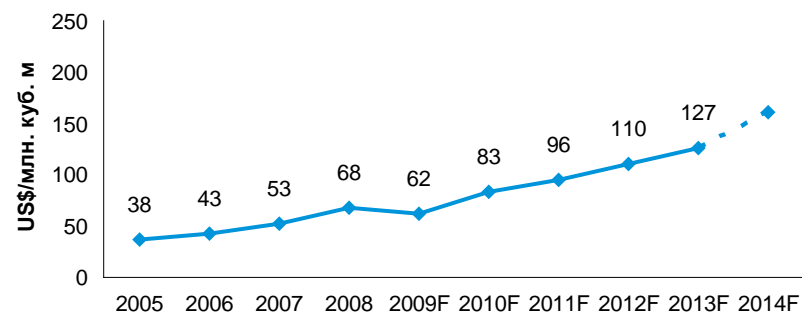


Источник: Агентство по прогнозированию баланса в электроэнергетике (АПБЭ), август 2009

Либерализация внутренних цен на газ и электроэнергию

- Потенциальное повышение внутренних цен на газ до уровня «экспорт-нетбэк» и увеличение экспорта газа
- Либерализация внутреннего рынка энергогенерации может привести к росту цен на уголь

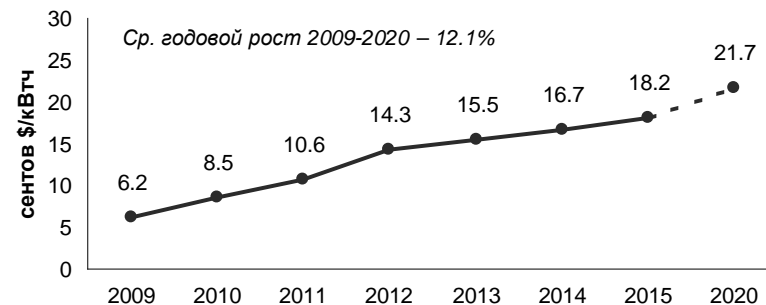
Прогноз внутренних оптовых цен на газ (1)



Источник: Газпром, Презентация для дня инвесторов, Февраль 2010

(1) На основе «Общих предпосылок и прогнозов социального и экономического развития в России 2010-2012», разработанных МЭРТ в июле 2009, исходя из предпосылки, что в 2014 г. цена на нефть составит 76 \$/барр.

Прогноз цен на электроэнергию в России

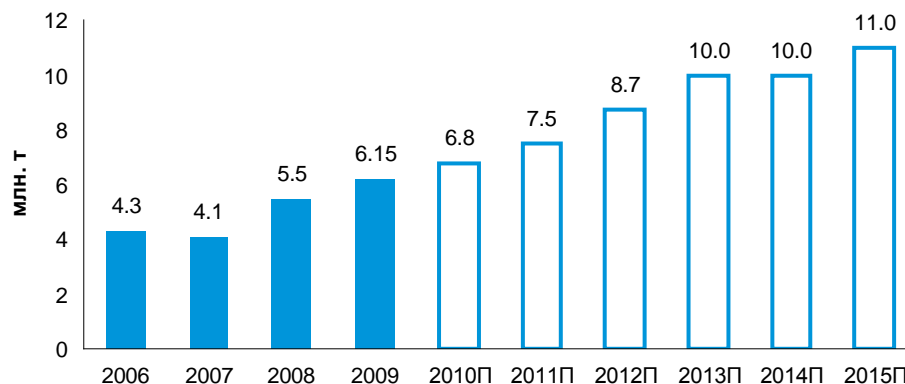


Источник: Агентство по прогнозированию баланса в электроэнергетике (АПБЭ), август 2009
Примечание: конвертировано из рублей в доллары США по курсу 31.72 рублей/доллар США

- На сегодняшний день создана большая часть необходимой инфраструктуры для обеспечения выхода на проектную мощность ⁽¹⁾ - 11 млн.т угля в год
- Дальнейший рост производства с 6.15 млн. т в 2009 г. до проектной мощности ⁽¹⁾ не потребует существенных капитальных вложений, кроме как в расширение транспортного и производственного оборудования
- Кроме того, Компания планирует предпринять ряд мер по улучшению качества реализуемого угля и повышению эффективности производства
 - ▲ В 2010-2012 гг. Компания планирует завершить строительство трех обогатительных фабрик общей проектной мощностью 8.5 млн. т в год
- Компания полагает, что обогащенный уголь позволит повысить рентабельность производства, расширить линейку продукции и выйти на новые перспективные рынки

Примечание: (1) здесь и далее проектная мощность означает максимальный уровень добычи, который, по мнению Компании, может быть достигнут (с учетом предполагаемых остановок на плановый ремонт и техническое обслуживание) за годовой период, если бы Компания имела возможность переработать весь уголь, добываемый на существующих разрезах Компании после приобретения определенного угледобывающего и транспортного оборудования в соответствии с действующей программой капиталовложений Компании. Проектная мощность указана в расчете на объем угля после обогащения

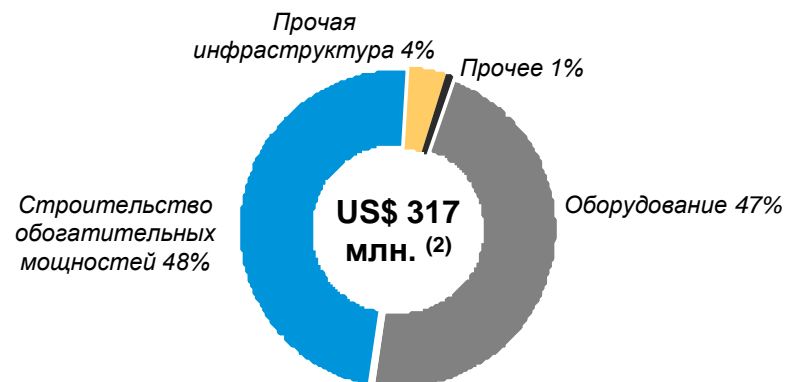
Объем добычи и выход на проектную мощность ⁽¹⁾



Источник: Компания

Примечание: (1) Проектная мощность показана в расчете на объем угля после обогащения

Инвестиционная программа Компании (2010-2015 гг.)



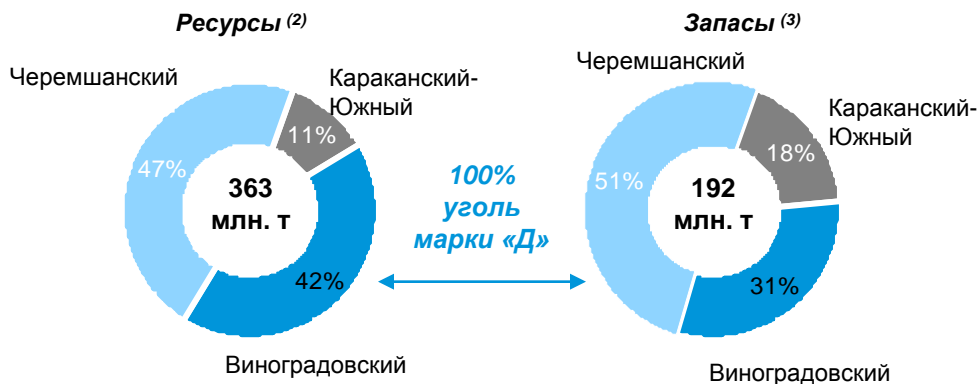
Источник: Компания

Примечание: (1) Без НДС, показатель переведен из рублей в доллары США по курсу 30 руб./доллар США

- ▶ Компания добывает открытым способом высококачественный уголь, который характеризуется низким содержанием серы и золы и относительно высоким уровнем калорийности
- ▶ Уголь Компании пользуется спросом как среди российских, так и среди международных потребителей
- ▶ Уголь марки «Д» является основным топливом для угольной электрогенерации в России и за рубежом
- ▶ Ожидается, что вновь строящиеся угольные электрогенерирующие мощности в России будут работать на угле данной марки
- ▶ Увеличение запасов возможно за счет:
 - ▲ переклассификации ресурсов в запасы
 - ▲ разработки более глубоких пластов в рамках существующих разрезов Компании
 - ▲ разработки собственных земельных участков в регионе, потенциально содержащих запасы угля

Источник: Компания

Запасы и ресурсы Компании по разрезам ⁽¹⁾



Источник: IMC, Компания

- (1) Запасы и ресурсы по состоянию на 1 января 2010 г. по международным стандартам JORC; ресурсы по методологии аудита, принятой IMC, по которой только ресурсы, извлекаемые в течение 20 следующих лет, могут быть классифицированы как запасы
- (2) Ресурсы по чистому углю согласно кодексу JORC
- (3) Запасы по рядовому углю согласно кодексу JORC

Качество реализуемого угля марки «Д»

Калорийность (ккал/кг)	от 4,900 до 6,000
Сера	до 0.5%
Зола	от 5% до 13%
Влага	от 13% до 18%

Источник: Компания

Развитая инфраструктура и современное оборудование



- ▶ Производство угля поддерживается хорошо развитой производственной, логистической и сбытовой инфраструктурой, которая в состоянии поддерживать производство на уровне проектной мощности – 11 млн. т
- ▶ 100% угля доставляется до станции РЖД по ж/д путям, принадлежащим Компании
 - ▲ Более 70 км ж/д путей, 6 станций, собственный локомотивный парк, с мощностью, позволяющей перевозить до 12 млн. т угля в год (в настоящий момент избыточная мощность продается другим производителям угля в регионе)
- ▶ С 2006 г. была проведена значительная модернизация парка оборудования Компании, в который входят высокопроизводительные экскаваторы, драглайны и самосвалы от международных производителей, таких как Komatsu, P&H and BelAZ, парк оборудования характеризуется низким уровнем износа
- ▶ Собственные мощности по ремонту и техобслуживанию
- ▶ Собственная энергетическая инфраструктура

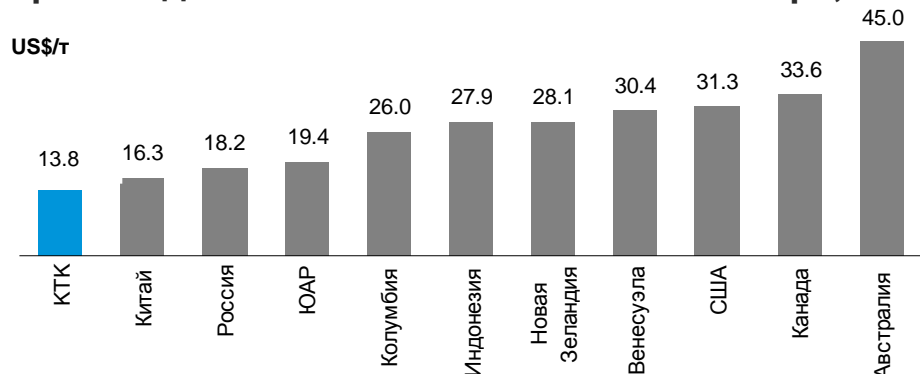
➤ Один из самых низких уровней производственных затрат на добычу одной тонны угля среди отечественных и международных конкурентов за счет

- ▲ добычи угля исключительно открытым способом
- ▲ компактного расположения активов и централизованной системы управления
- ▲ использования современного и эффективного оборудования с низким уровнем износа

➤ Преимущества по затратам перед международными конкурентами в части

- ▲ доступа к поставкам энергии и газа по относительно низким ценам
- ▲ более низких затрат на рабочую силу и меньшей налоговой нагрузки
- ▲ менее жестких регуляторных требований, а также требований к охране окружающей среды

Производственная себестоимость в секторе, 2009 (1)



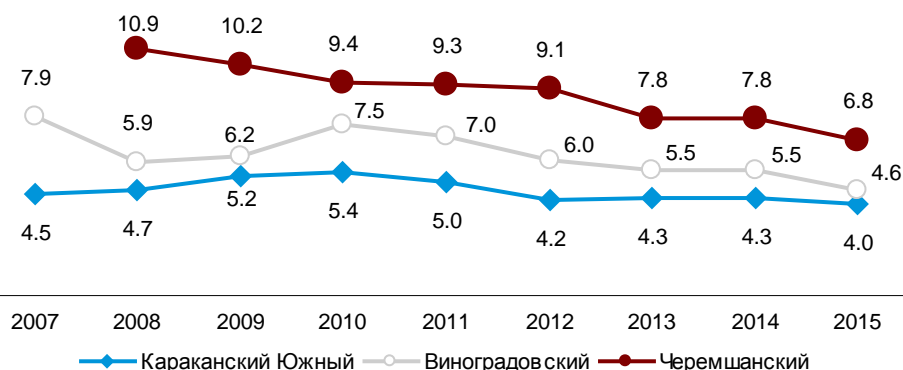
Источник: AME Mineral Economics, Thermal Coal Cost Report 2009, КТК - Компания
 (1) средние производственные издержки в стране, на основе тех шахт и разрезов, которые включены в базу АМЕ; производственная себестоимость (денежные затраты) определена как сумма расходов на з/п персоналу и ЕСН, расходов, связанных с добычей, переработкой и сортировкой, а также налоговых платежей, связанных с недропользованием

Производственная себестоимость, 2009 (денежные затраты) (2)



Источник: предварительная МСФО отчетность за 2009 г., где все показатели показаны в рублях

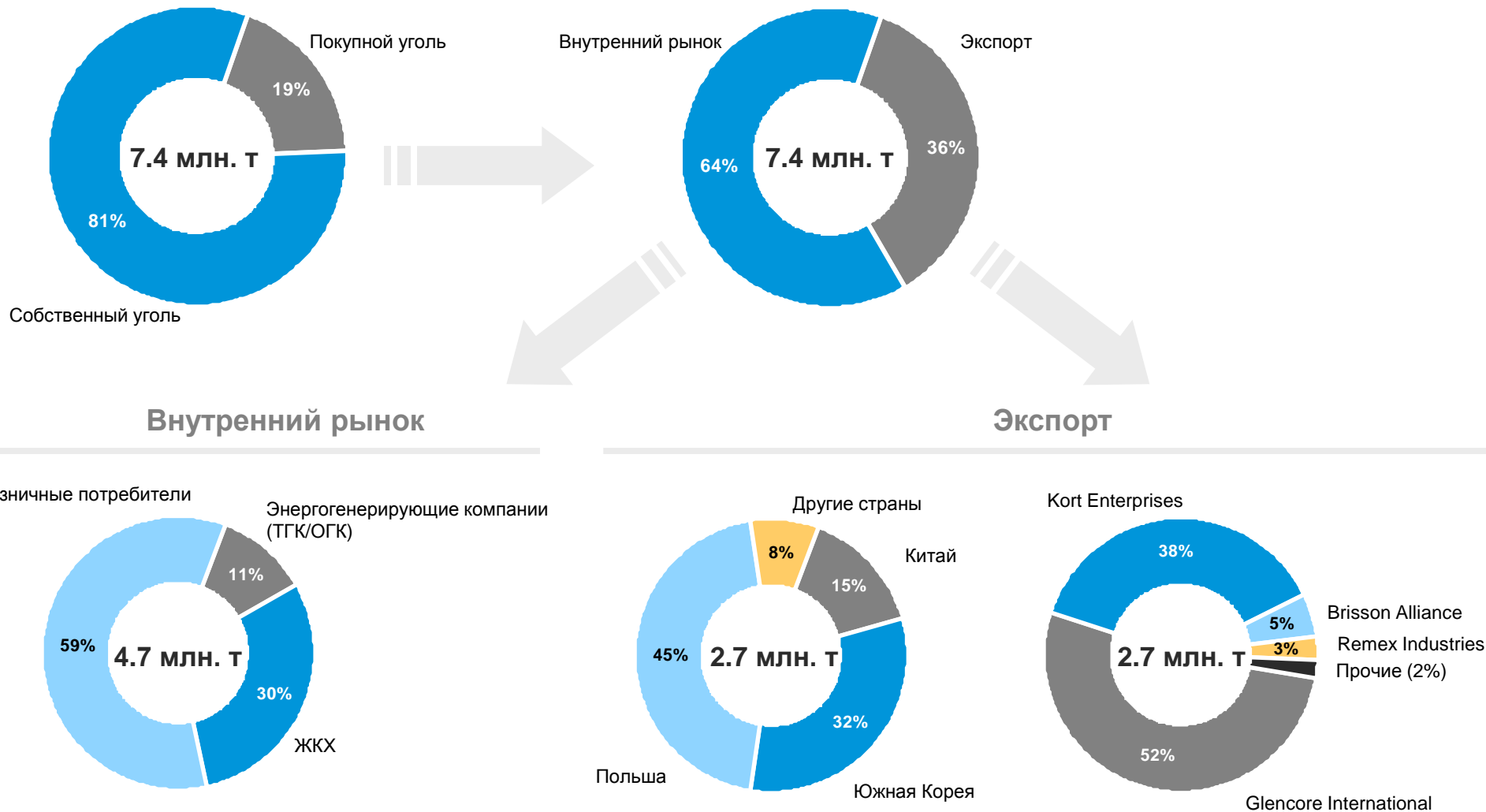
Коэффициент вскрыши, м³/тонну



Источник: Компания, ИМС

(2) денежные затраты на 1 тонну рассчитаны как себестоимость за вычетом (а) издержек дочерних предприятий, в том числе затрат на розничную сеть, генерирующие мощности, транспорт и другие виды деятельности, напрямую не связанные добычей угля, кроме тех затрат дочерних предприятий, которые напрямую связаны с добычей угля, (б) амортизации, (в) затрат на уголь на перепродажу, (г) изменения запасов, (д) ж/д тарифа и расходов на транспортировку, деленные на объем добычи за год

Структура продаж угля в 2009 г.



Источник: Компания

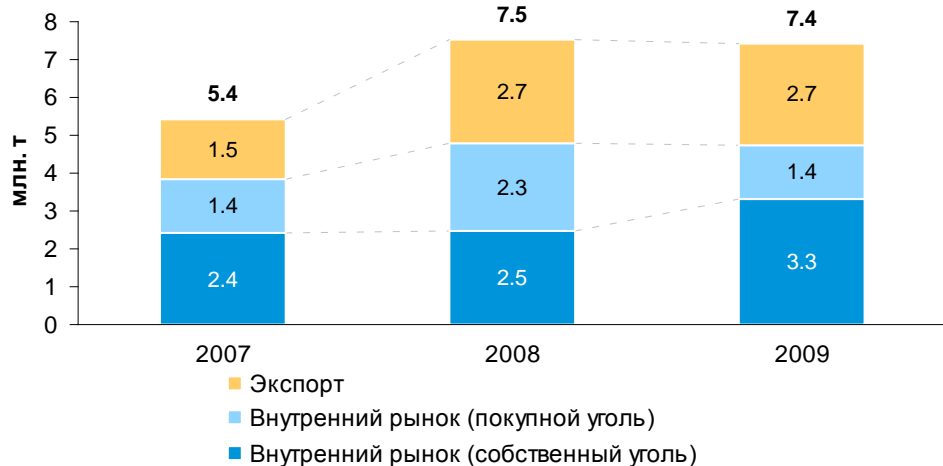


Источник: Компания

(1) стандартные, установленные ФСТ, тарифы на 2010 г., тарифы из рублей переведены в доллары США по курсу 29.84 руб./доллар США (средний курс ЦБ РФ в январе 2010 г.)

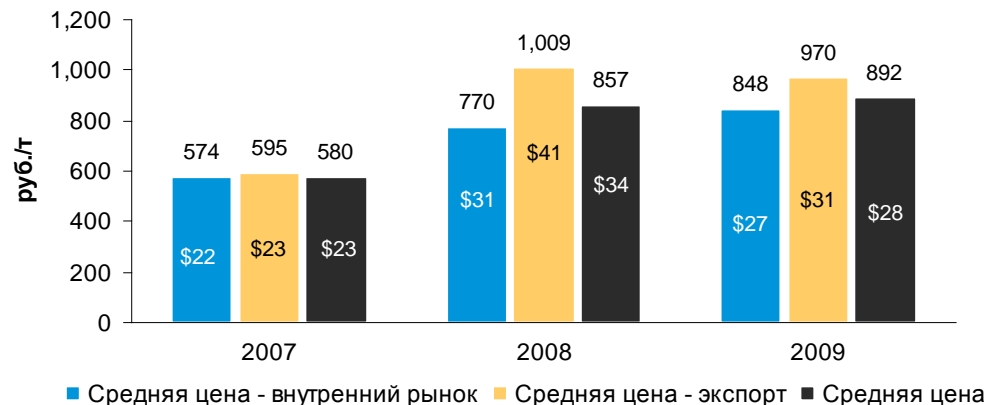
(2) объемы продаж в 2009 г. (включают покупной уголь)

Структура продаж Компании



Источник: Компания

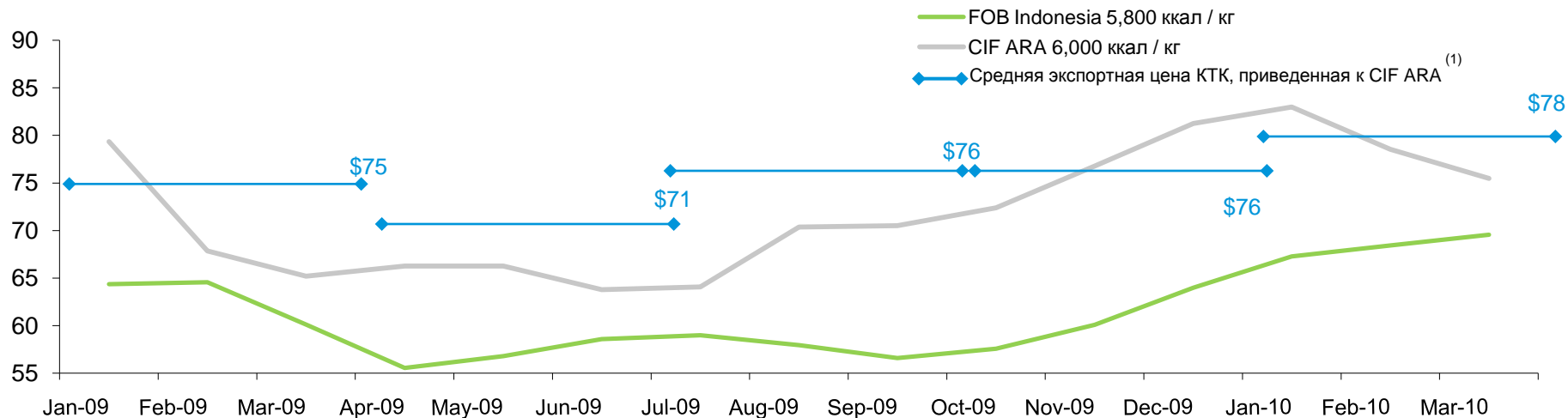
Средние внутренние и экспортные цены (1)



Источник: Компания

(1) цены без НДС и ж/д тарифа; внутренние цены включают издержки на обслуживание розничной сети; цены переведены из рублей в доллары США по среднему курсу ЦБ РФ за соответствующий период (2007: 25.58 рублей/доллар США; 2008: 24.86 рублей/доллар США; 2009: 31.72 рублей/доллар США)

Экспортные цены по контрактам в сравнении с международными стандартами, \$ / т.



Источник: Компания, Аргус для средней CIF ARA и FOB Indonesia

Средние цены КТК на внутреннем рынке в сравнении с ценами EXW в России, \$ / т.

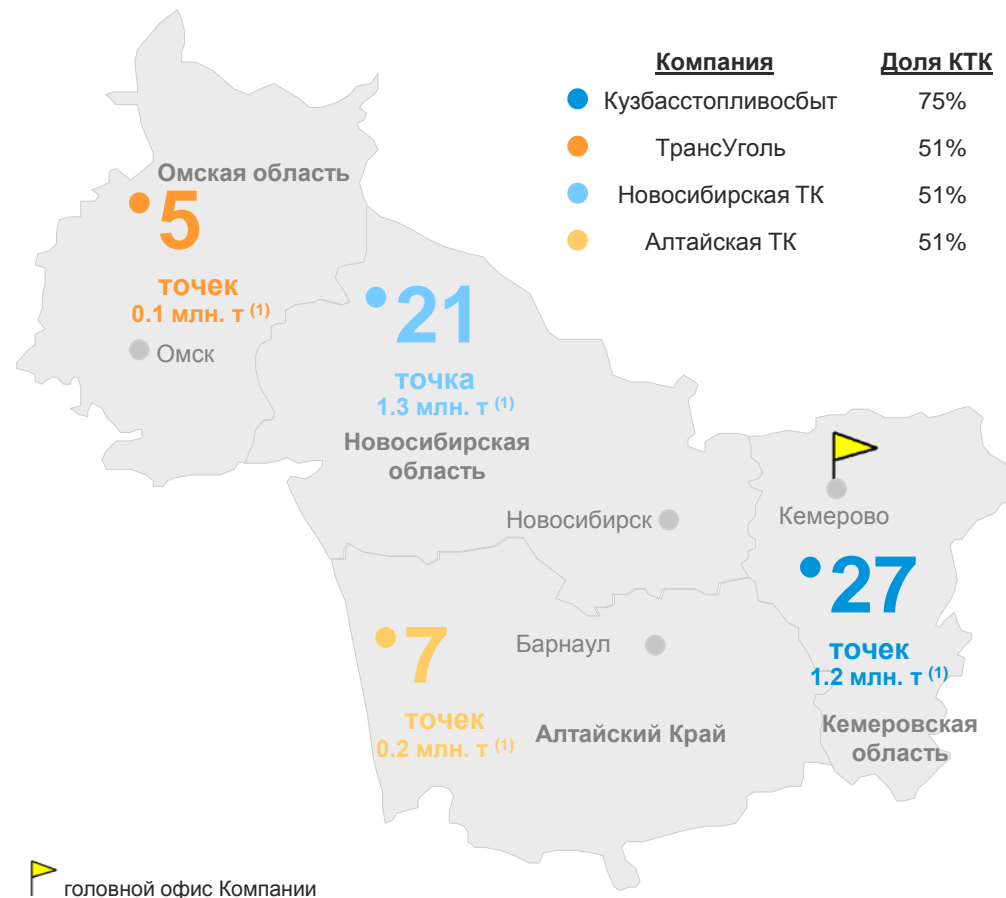


Источник: Компания, Металл Эксперт для средней EXW цены в России

(1) – Средняя общая экспортная цена КТК по кварталам без НДС + Ж/Д тариф по преysкуранту РЖД 10.01 + расчетная стоимость перевалки в порту Мурманска (\$10) + стоимость фрахта до Роттердама, согласно данным Аргус (от \$6 до \$12)

- Компания осуществляет продажи угля розничным потребителям через обширную дистрибьюторскую сеть, состоящую из дочерних розничных компаний
- По состоянию на 31 декабря 2009 года, через собственную сбытовую сеть Компания владела и управляла 60 точками продаж в Западной Сибири. КТК планирует приобрести дополнительные 8 точек продаж в 2010 г.
- 25% компании Кузбасстопливосбыт находится в собственности Кемеровской области
- Оставшаяся доля (49%) в других дочерних предприятиях находится в собственности физических лиц и компаний, имеющих существенный опыт по реализации угля в соответствующих регионах

Собственная складская и сбытовая сеть в основных регионах Западной Сибири



Источник: Компания
 Примечание: (1) Объем продаж в 2009 г.

Команда профессионалов с многолетним опытом в отрасли



Прокудин Игорь Юрьевич

- Генеральный директор
- Основатель Компании
- Опыт работы в отрасли: 32 года



Алексеев Эдуард Владимирович

- Первый заместитель Генерального директора
- Опыт работы в отрасли: 12 лет



Коваленко Сергей Константинович

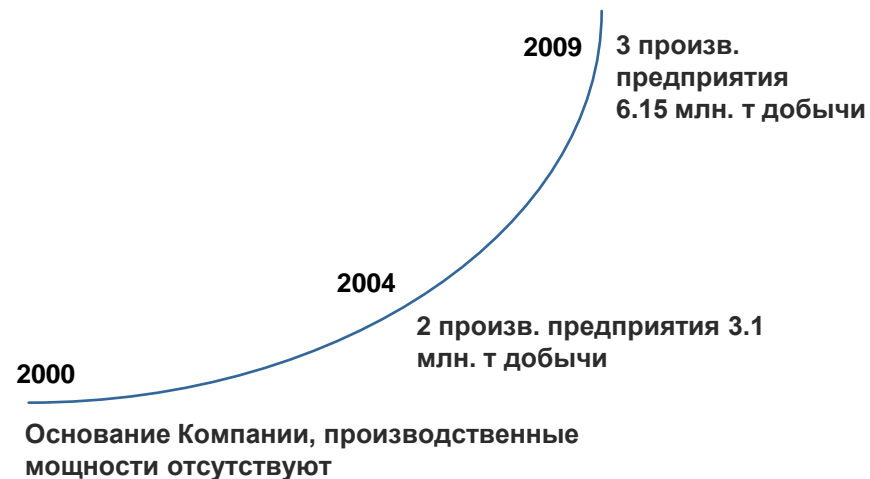
- Заместитель Генерального директора по производству
- Опыт работы в отрасли: 37 лет



Гептинг Иван Владимирович

- Заместитель Генерального директора по коммерческой деятельности
- Опыт работы в отрасли: 10 лет

Достижения



Реализованные инициативы по снижению затрат в рамках антикризисных мер в 2009 г.

- Снижены расходы на оплату труда: на 10% производственному персоналу, на 25% персоналу из числа инженерного состава
- Снижены производственные расходы
- Договоры на оказание услуг пересмотрены в сторону уменьшения цен на 20-30%
- Частично выведено из эксплуатации устаревшее производственное оборудование
- Снижены расходы на строительные-монтажные работы

Источник: Компания

Раздел II.

Стратегия развития бизнеса

Дальнейшее наращивание добычи

- ▶ Постепенное наращивание объемов добычи на трех существующих разрезах с выходом на проектную мощность
- ▶ Увеличение запасов за счет переклассификации ресурсов, разработки более глубоких пластов в рамках существующих разрезов, разработки собственных земельных участков и приобретения новых лицензий в регионе

Повышение качества продукции и выход на новые рынки

- ▶ Повышение качества угля за счет строительства 3 перерабатывающих и обогатительных мощностей на основе технологий крутонаклонной сепарации и тяжелосреднего обогащения с общей проектной мощностью 8.5 млн. т в год
- ▶ Акцент на продукты с высокой добавленной стоимостью и маржинальностью
- ▶ Выход на новые рынки с более жесткими требованиями к качеству угля

Расширение розничной сети и укрепление сбытовых компетенций

- ▶ Усиление регионального присутствия через дальнейшее развитие сбытовой сети, расширение продуктового ряда и улучшение качества обслуживания клиентов
- ▶ Расширение экспортных возможностей через заключение контрактов с основными глобальными угольными трейдерами и энергетическими компаниями и создание торговых представительств на основных рынках сбыта за рубежом

Оптимизация затрат и повышение эффективности

- ▶ Модернизация производственного оборудования, сокращение административных и накладных издержек, а также расходов на персонал
- ▶ Хеджирование от роста транспортных тарифов с помощью заключения долгосрочных лизинговых контрактов на ж/д вагоны

Дальнейшее совершенствование корпоративного управления

- ▶ Фокус на прозрачность бизнеса и совершенствование практики корпоративного управления в соответствии с международными стандартами, в частности назначение двух независимых неисполнительных директоров в составе Совета Директоров
- ▶ Создание Комитета по Вознаграждениям и Комитета по Инвестициям и Стратегии

- Для выхода на проектную мощность 11 млн. т нет необходимости в существенных капитальных вложений в инфраструктуру
- 2 основных направления инвестиций:
 - ▲ приобретение добывающего оборудования для повышения объемов добычи на существующих разрезах
 - ▲ строительство обогатительных мощностей с целью улучшения качества продукции и повышения эффективности производства

Планируемые капитальные затраты, 2010-2015



Источник: Компания

(1) без НДС, переведено из рублей в доллары в США по курсу 30 рублей/доллар США

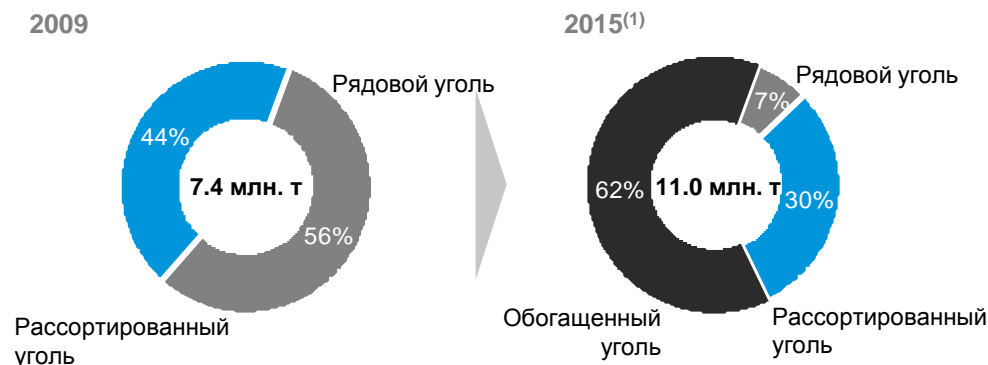
1 Планируемое приобретение оборудования

	1 марта 2010	CAPEX '10-'15
Экскаваторы (P&H, Komatsu, EO)	22 (2 P&H) ⁽¹⁾	21 (1 P&H)
Самосвалы (BelAZ)	73	85
Бульдозеры (Komatsu и другие)	20	22
Погрузчики (Komatsu и другие)	21	29
Буровые установки (Ingersoll Rand)	3	3

Источник: Компания

(1) кол-во экскаваторов не включает 19 экскаваторов ЭКГ, которые были/будут выведены из эксплуатации и проданы на другие горнодобывающие предприятия

2 Целевая структура продаж после запуска обогатительных мощностей



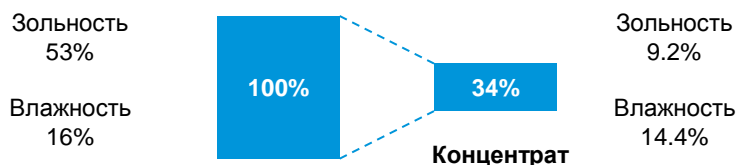
Источник: Компания

(1) при условии достижения производства на уровне структурной мощности к 2015 г. и выполнения соответствующей инвестиционной программы

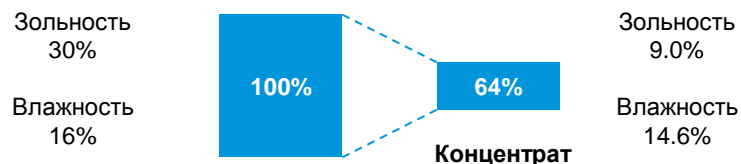
Крутонаклонные сепараторы

- Цель – включение в переработку разубоженной горной массы (РГМ), которая сейчас идет в потери от добычи, и высокозольных углей с целью получения концентратов с зольностью около 9%
- 2 КНС с проектной мощностью по 2 млн. т в год по входящему продукту каждая
 - ▲ ввод КНС №1 запланирован на август 2010 г.
 - ▲ ввод КНС №2 с дополнительным оборудованием для тяжелосреднего обогащения запланирован на вторую половину 2011 г.

РГМ



Высокозольные угли



Тяжелосредняя обогатительная фабрика

- Тяжелосредняя фабрика с проектной мощностью 4.5 млн. т в год
- Цель – обогащение рядового угля и получение концентратов с низкой зольностью
- Основные процессы обогащения – тяжелосредняя сепарация в колесных сепараторах и гидроциклонах
- 2 линии для производства:
 - ▲ концентратов с зольностью 4.9%
 - ▲ концентратов с зольностью 9.0%
- Ввод запланирован на вторую половину 2012 г.

	Выход (% от объема выхода)	Зольность
Концентрат-1	64.5%	9.0%
Концентрат-2	13.6%	4.9%
Промпродукт	12.2%	16.3%
Всего выход товарной продукции	90.3 %	9.4%

Раздел III.

Обзор финансовых показателей 2007-2009 и 1кв2010

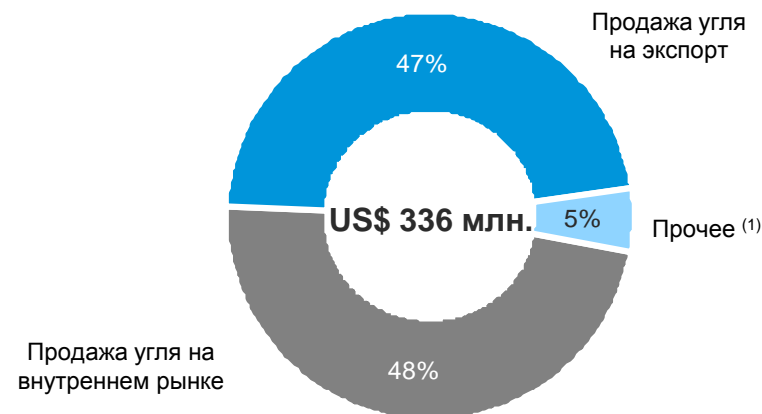
Основные финансовые показатели ⁽¹⁾

US\$ млн.	2007	2008	2009
Выручка	151	344	336
<i>Темп роста</i>	19%	128%	-2%
Себестоимость	124	245	258
Валовая прибыль	27	99	78
<i>Валовая рентабельность</i>	18%	29%	23%
SG&A и прочие расходы	24	33	32
ЕБИТДА⁽¹⁾	19	87	69
<i>ЕБИТДА рентабельность</i>	12%	25%	20%
Операционная прибыль (ЕБИТ)	3	66	46
<i>Операционная рентабельность</i>	2%	19%	14%
Чистая прибыль	(4)	44	21
<i>Чистая рентабельность</i>	-3%	13%	6%
Общий долг	127	125	128
Чистый долг	126	115	125

Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2007-2009 гг., где все показатели показаны в рублях
 (1) в таблице показатели переведены из рублей в доллары США по среднему курсу ЦБ РФ за год (2007: 25.58 руб./доллар США; 2008: 24.86 руб./доллар США; 2009: 31.72 руб./доллар США)

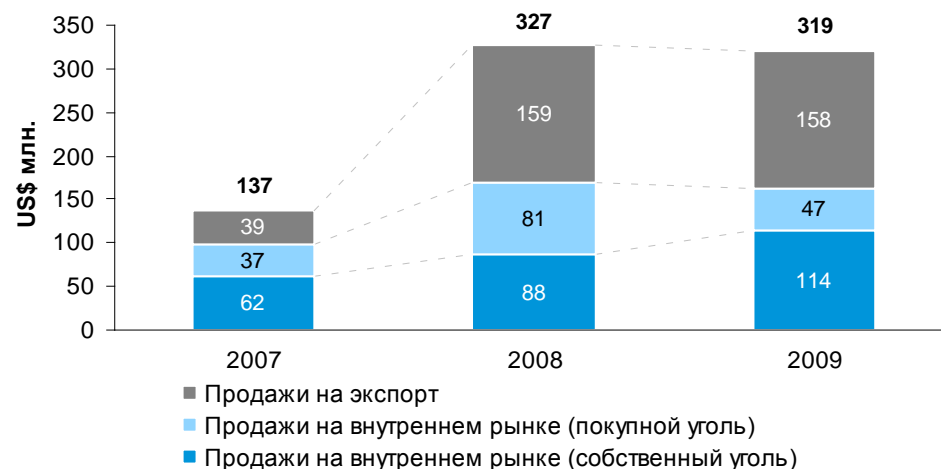
(2) **ЕБИТДА** для каждого из временных периодов представляет собой операционную прибыль до износа и амортизации и потерь от продажи основных средств

Структура выручки в 2009



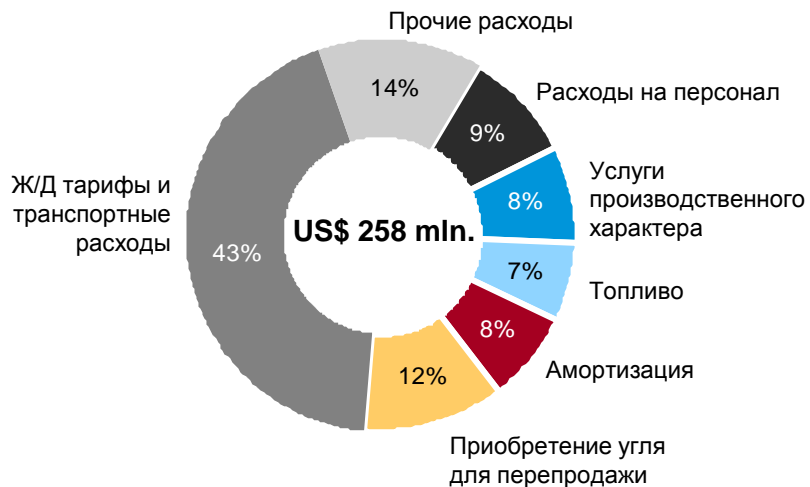
Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2009 г., где все показатели показаны в рублях
 (1) Прочая выручка включает доход от тепло- и электрогенерации, а также транспортные услуги третьим лицам

Выручка от продажи угля



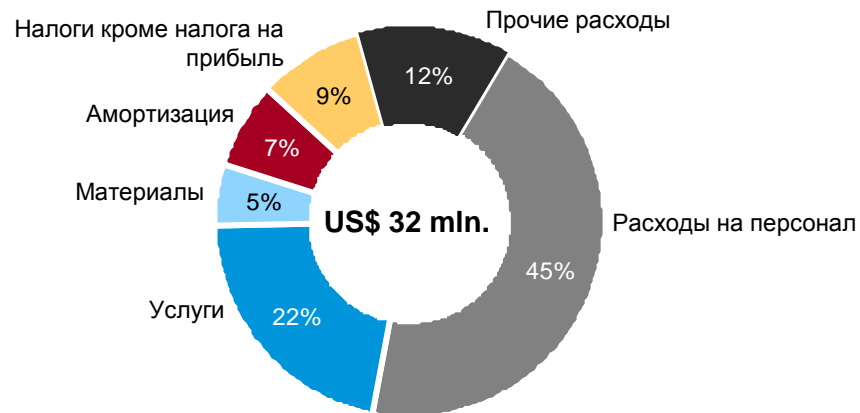
Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2007-2009 гг., где все показатели показаны в рублях
 (1) показатели переведены из рублей в доллары США по среднему курсу ЦБ РФ за год (2007: 25.58 руб./доллар США; 2008: 24.86 руб./доллар США; 2009: 31.72 руб./доллар США)

Разбивка себестоимости, 2009



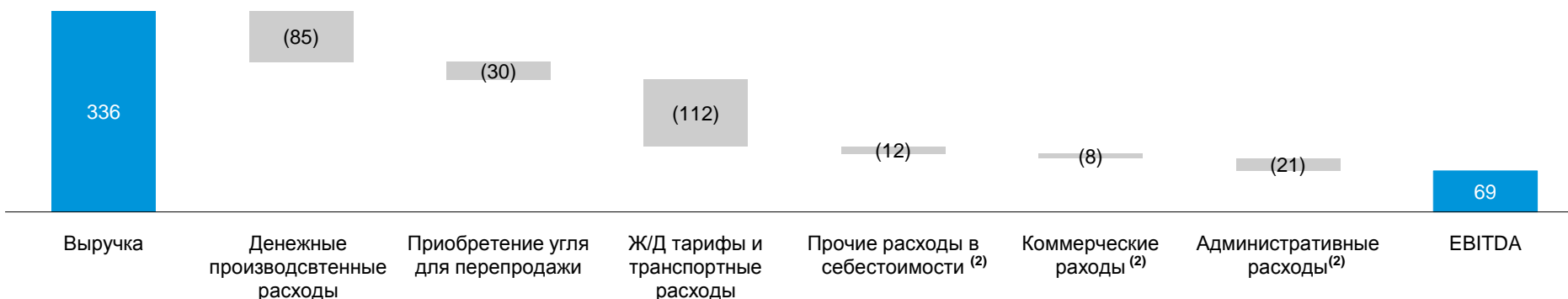
Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2009 г. в рублях

Разбивка коммерческих, управленческих и прочих расходов, 2009



Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2009 г. в рублях

Расчет EBITDA⁽¹⁾, 2009



Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2009 г. где все показатели показаны в рублях

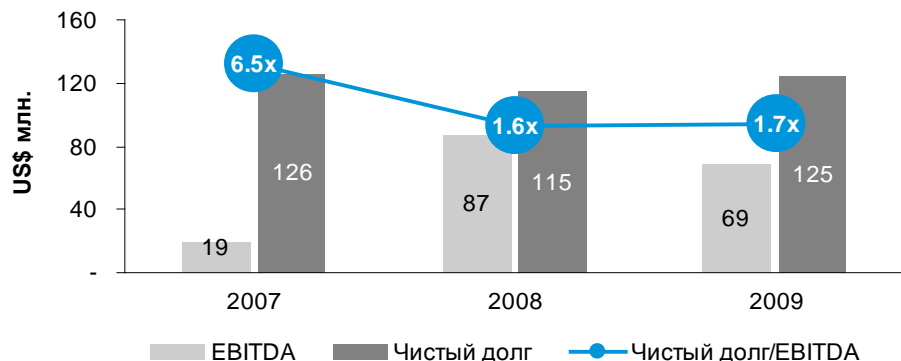
(1) - EBITDA здесь и далее рассчитывалась на основе отчетности по стандартам МСФО как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты

(2) - Исключая амортизационные отчисления

Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ за год (Средний обменный курс за период: 2007 – 25.6 руб./доллар США, 2008 – 24.9 руб./доллар США, 2009 – 31.7 руб./доллар США)

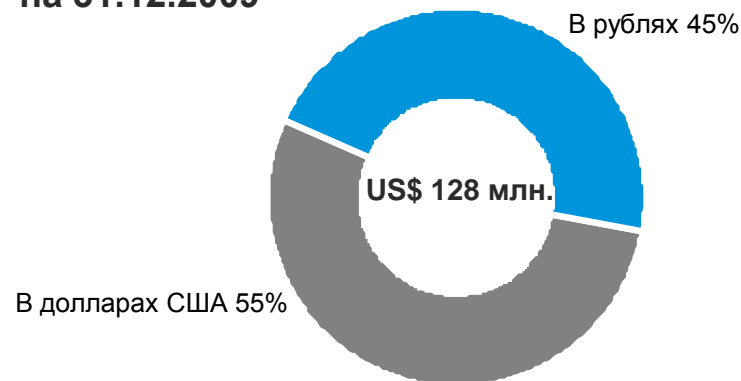
- В 2009 г. Компания сохранила относительно низкий уровень долговой нагрузки - соотношение долг/ЕБИТДА составило 1.7х
- После IPO, часть дохода (\$71,3 млн.) была направлена на досрочное погашение наиболее дорогих кредитов. В результате, по оценкам руководства к 30 июня 2010 года чистый долг Компании снизился до \$86 млн.
- По состоянию на 31 декабря 2009 г., средневзвешенная процентная ставка по кредитам: в рублях - 14%, в долларах США – 9%, по состоянию на 30 июня 2010 – 10,6% и 7,5%, соответственно
- Компания не планирует значительного роста заимствований и собирается впредь поддерживать уровень долга на уровне 2009 г.

Соотношение Чистого долга и ЕБИТДА (1)



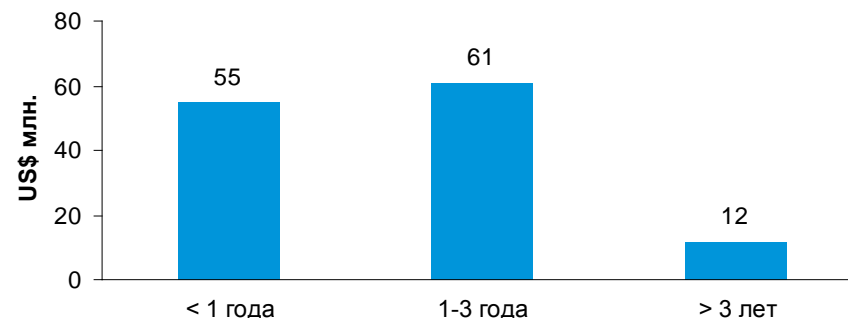
- Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2007-2009 гг., где все показатели показаны в рублях
- (1) показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ на конец года (2007: 24.55 руб./доллар США, 2008: 29.38 руб./доллар США, 2009: 30.24 руб./доллар США) по среднему курсу ЦБ РФ за год (2007: 25.58 руб./доллар США, 2008: 24.86 руб./доллар США, 2009: 31.72 руб./доллар США). На 30.06.2010 показатели переведены по курсу 31.19 руб./доллар США
- (2) При расчете показателя Чистый долг/ЕБИТДА использовались рублевые значения Чистого долга и ЕБИТДА

Структура задолженности по валюте договора на 31.12.2009



Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2009 г., где все показатели показаны в рублях (1) показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ на конец года (2009: 30.24 руб./доллар США)

Структура задолженности по дате погашения на 31.12.2009, US\$ млн.

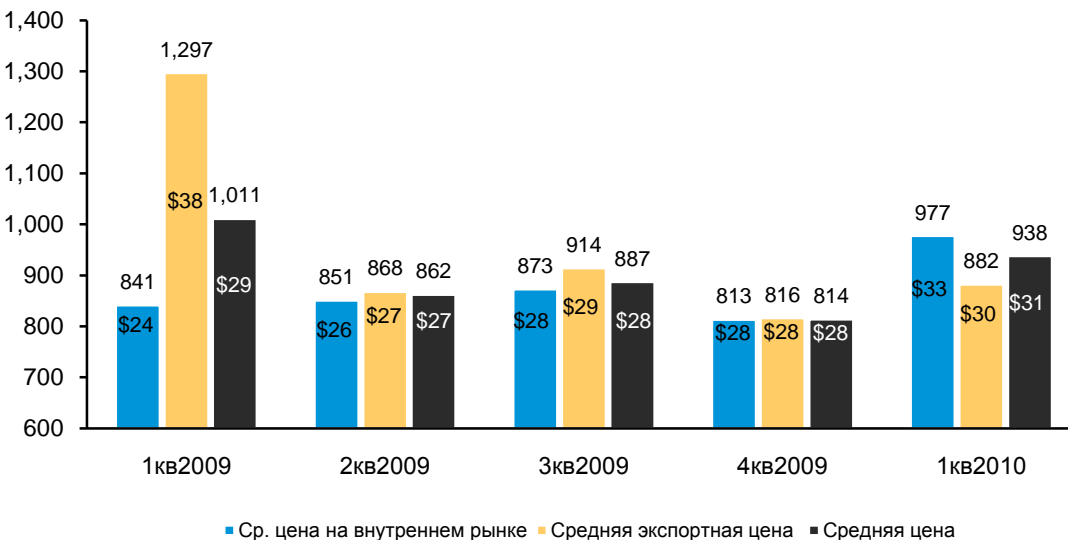


Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2009 г., где все показатели показаны в рублях (1) показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ на конец года (2009: 30.24 руб./доллар США)

Анализ операционных результатов за 1кв2010. Часть 1

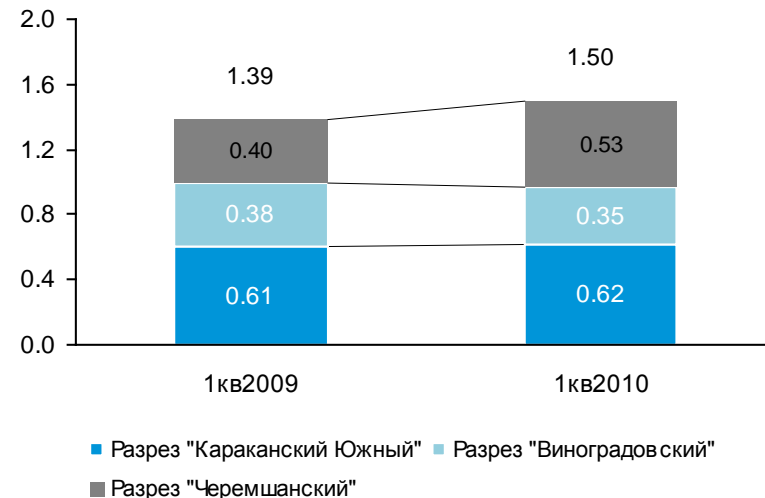
- В 1кв2010 г. Компания увеличила уровень добычи угля на 8% до 1,50 млн. т., при этом объем рассортировки угля увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. на 60% и составил 0,91 млн. т.
- Объем продаж угля в 1кв2010 г. увеличился на 3% и составил 1,80 млн. т.
- По сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя цена реализации угля на внутреннем рынке выросла на 16% до 977 руб./ т. ⁽¹⁾, а средняя экспортная сократилась на 32% и составила 882 руб./ т. ⁽¹⁾, что связано с временным лагом при экспортных поставках: в 1кв2009 поставки осуществлялись по ценам пикового 2008 г., а в 1кв2010 – по ценам кризисного 2009 г.

Средние цены реализации КТК на энергетический уголь, руб./т., \$/т. ⁽¹⁾

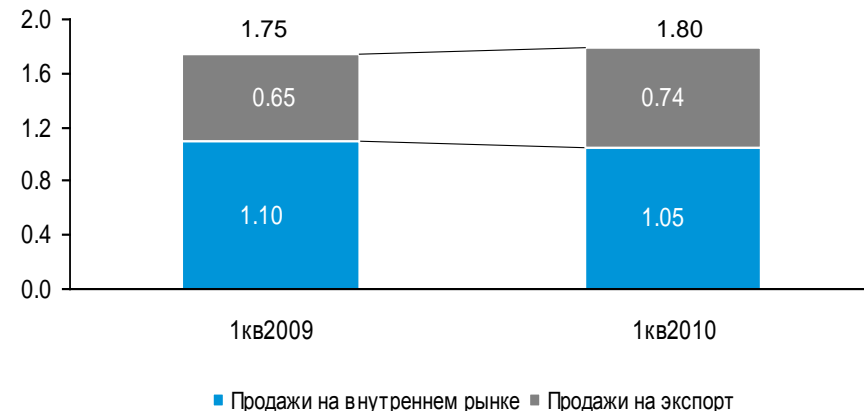


Источник: Неаудированная квартальная отчетность Компании по МСФО с 1кв2009-1кв2010 гг., в которой цифры приведены в рублях (1) – без учета НДС, ж/д тарифа (цена FCA на станции Мереть, включающая розничную торговую наценку на внутреннем рынке)

Производство угля на разрезах Компании, млн. т.



Продажи угля на внутреннем и внешнем рынке, млн. т.

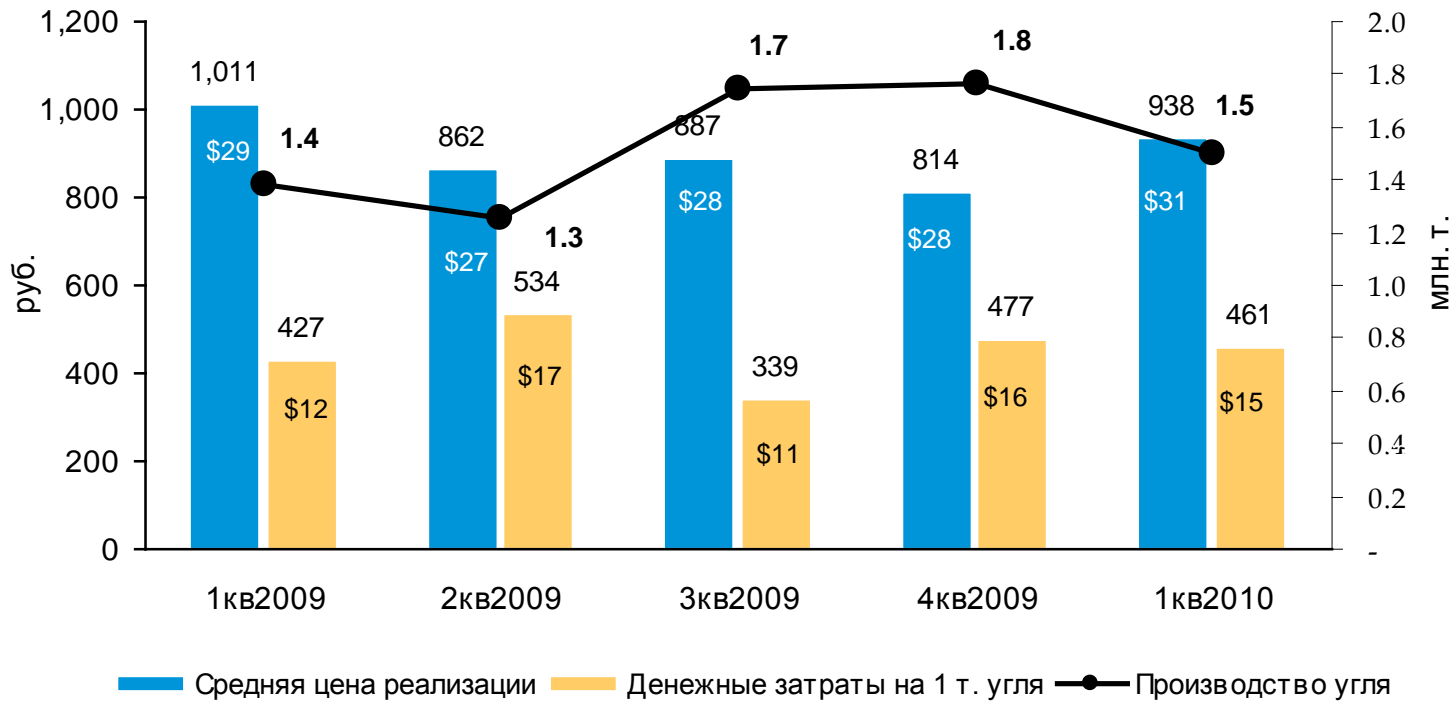


Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ (Средний обменный курс за период: 1кв2009 – 34,4 руб./доллар США, 2кв2009 – 32,2 руб./доллар США, 3кв2009 – 31,3 руб./доллар США, 4кв2009 – 29,5 руб./доллар США, 1кв2010 – 29,8 руб./доллар США)

Анализ операционных результатов за 1кв2010. Часть 2

- В 1кв2010 г. денежные затраты на 1 тонну угля составили 461 руб., увеличившись по сравнению с аналогичным показателем 1кв2009 г. на 8%. При этом, средняя цена реализации угля в 1кв2010 г. снизилась на 7% из-за временного лага в экспортных поставках угля, что привело к снижению рентабельности производства.
- Повышение расходов в 1кв2010 г. по сравнению с 1кв2009 г. произошло в основном из-за роста объема взорванной горной массы и увеличения расстояния ее транспортировки до отвалов.

Динамика средней цены реализации и денежных затрат на 1 т. угля Компании, руб. / т., \$ / т.⁽¹⁾



Источник: Неаудированная квартальная отчетность Компании по МСФО с 1кв2009-1кв2010 гг., в которой цифры приведены в рублях (1) – без учета НДС, жд тарифа (цена FCA на станции Мереть, включающая розничную торговую наценку на внутреннем рынке)

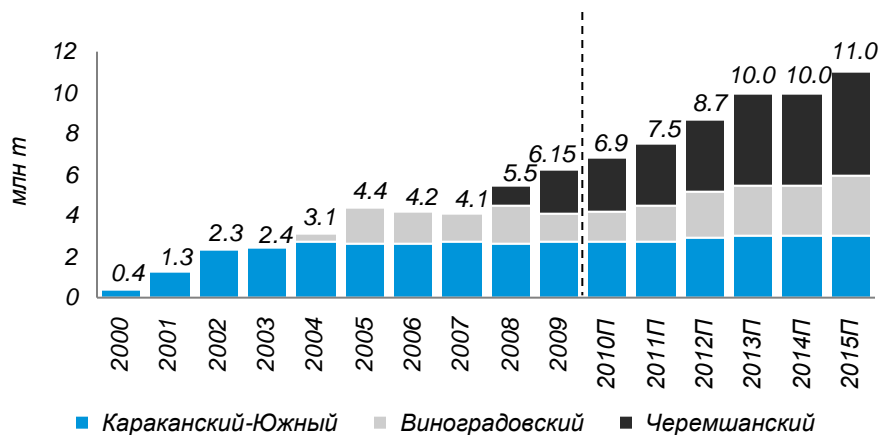
Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ (Средний обменный курс за период: 1кв2009 – 34,4 руб./доллар США, 2кв2009 – 32,2 руб./доллар США, 3кв2009 – 31,3 руб./доллар США, 4кв2009 – 29,5 руб./доллар США, 1кв2010 – 29,8 руб./доллар США)

Производственная деятельность

Приложение А

- Единый технологический комплекс с проектной мощностью, рассчитанной на добычу и реализацию 11 млн тонн угля, обеспечивающий гибкое управление 3 добывающими участками
 - ▲ общий административно-бытовой комплекс
 - ▲ единый парк горного оборудования и автотранспорта
 - ▲ общий мехцех и обслуживающее хозяйство
- Оперативное руководство осуществляется главой «Разреза Виноградовский» (филиала ОАО «КТК»)

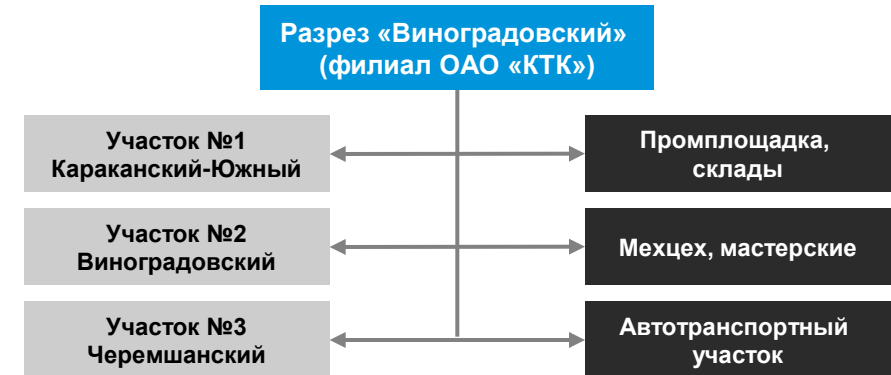
Структура добычи по разрезам и выход на проектную мощность^(1,2)



Источник: Компания

- (1) – Начиная с 2011 г., план увеличения добывающих мощностей показан на базе объемов производства товарной продукции
 (2) – При условии реализации запланированных капитальных затрат

Организационная схема



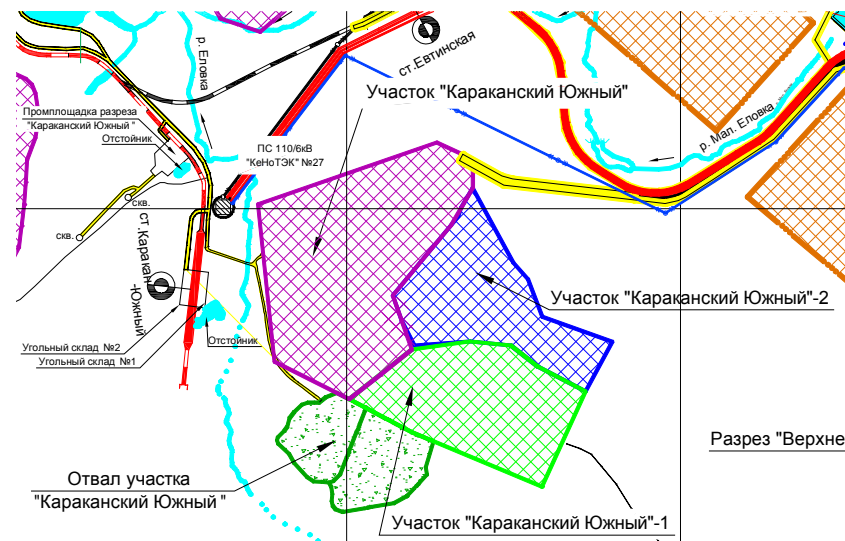
Основные производственные параметры

Проектная мощность	3 млн т в год
Средний коэффициент вскрыши	4.1 м ³ / 1 т
Технология вскрыши	Бестранспортная (шагающие экскаваторы)
Угол падения пластов	3° - 8°
Расстояние перевозки вскрыши	2.0 км
Расстояние перевозки угля до склада	2.6 км

Параметры качества угля

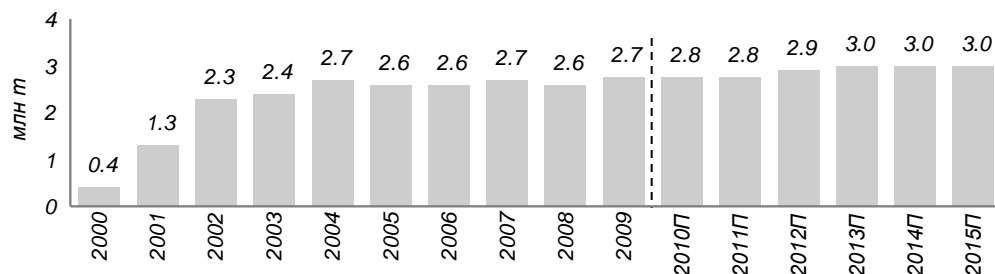
Зольность	13.2-15.2%
Влага	14-17%
Сера	0.27% – 0.30%
Q (рабочая)	4,900 – 5,300 ккал/кг
Марка угля	Д

План разреза «Караканский Южный»



Источник: Компания

Объемы добычи и выход на проектную мощность⁽¹⁾

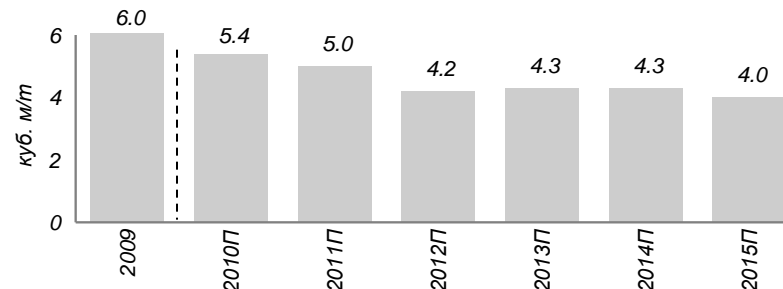


Источник: Компания

(1) – Начиная с 2011 г., план увеличения добывающих мощностей показан на базе объемов производства товарной продукции

(2) – При условии реализации запланированных капитальных затрат

Коэффициент вскрыши⁽¹⁾



Источник: Компания

(1) – При условии выхода на проектную мощность к 2015 г. и реализации запланированных капитальных затрат

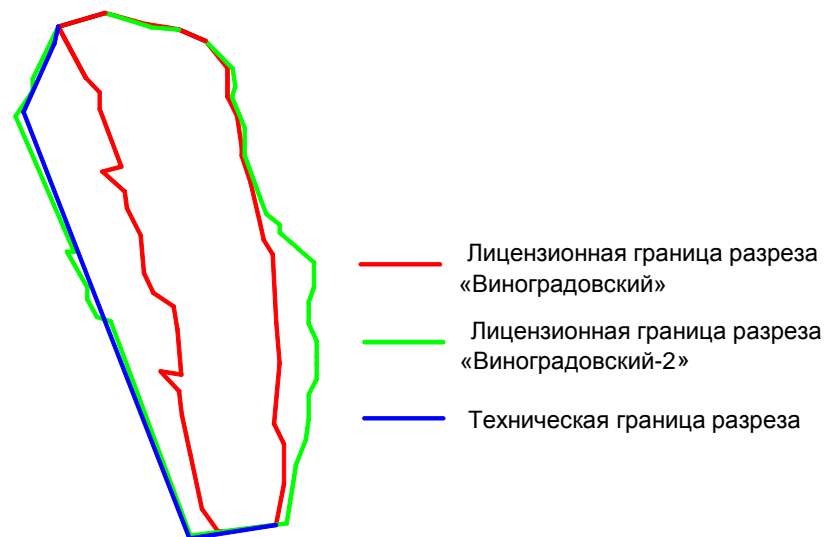
Основные производственные параметры

Проектная мощность	3 млн т в год
Средний коэффициент вскрыши	4.9 м ³ / 1 т
Технология вскрыши	Транспортная
Угол падения пластов	20°
Расстояние перевозки вскрыши	3.7 км
Расстояние перевозки угля до склада	2.9 км

Параметры качества угля

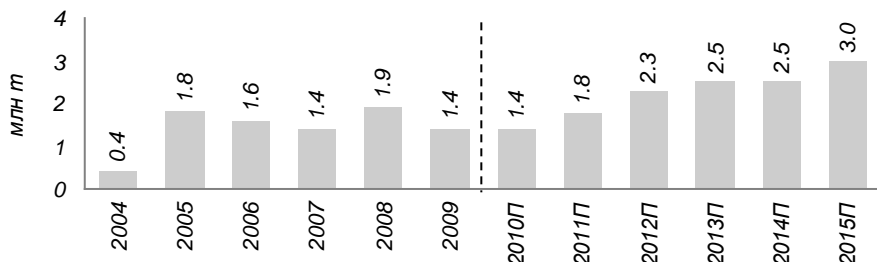
Зольность	14.5-18.2%
Влага	13.9-17.0%
Сера	0.27 – 0.30%
Q (рабочая)	4,900 – 5,500 ккал/кг
Марка угля	Д

План разреза «Виноградовский»



Источник: Компания

Объемы добычи и выход на проектную мощность^(1,2)

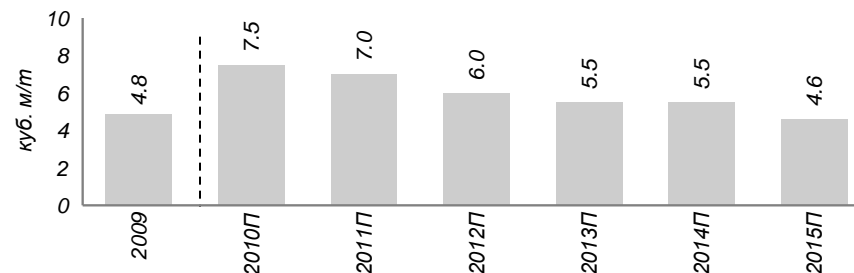


Источник: Компания

(1) – Начиная с 2011 г., план увеличения добывающих мощностей показан на базе объемов производства товарной продукции

(2) – При условии реализации запланированных капитальных затрат

Коэффициент вскрыши⁽¹⁾



Источник: Компания

(1) – При условии выхода на проектную мощность к 2015 г. и реализации запланированных капитальных затрат

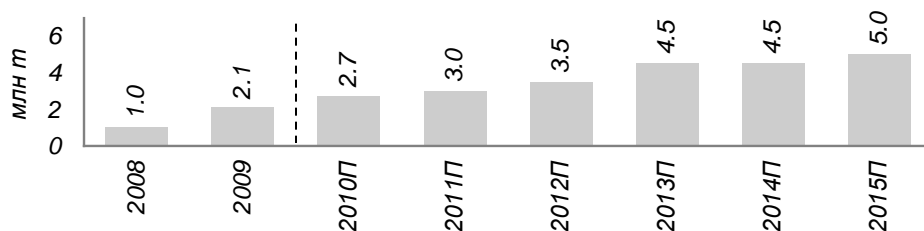
Основные производственные параметры

Проектная мощность	5 млн т в год
Средний коэффициент вскрыши	7.0 м ³ / 1 т
Технология вскрыши	Транспортная
Угол падения пластов	80° - 90°
Расстояние перевозки вскрыши	2.0 км
Расстояние перевозки угля до склада	2.2 км

Параметры качества угля

Зольность	17.2%
Влага	12.5-15.0%
Сера	0.5% – 0.8%
Q (рабочая)	5,100 – 6,000 ккал/кг
Марка угля	Д

Объемы добычи и выход на проектную мощность (1,2)



Источник: Компания

(1) – Начиная с 2011 г., план увеличения добывающих мощностей показан на базе объемов производства товарной продукции

(2) – При условии реализации запланированных капитальных затрат

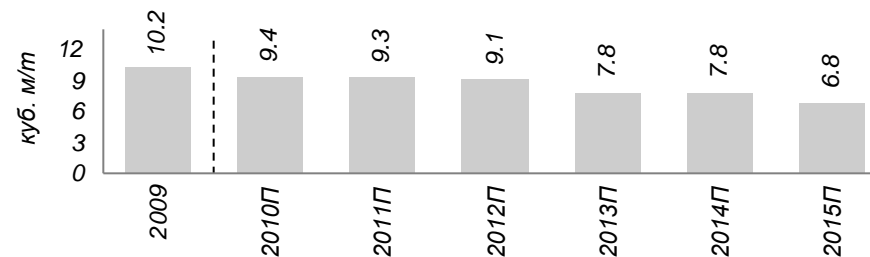
План разреза «Черемшанский»



— Граница блоков
 → Распределение вскрыши

Источник: Компания

Коэффициент вскрыши⁽¹⁾



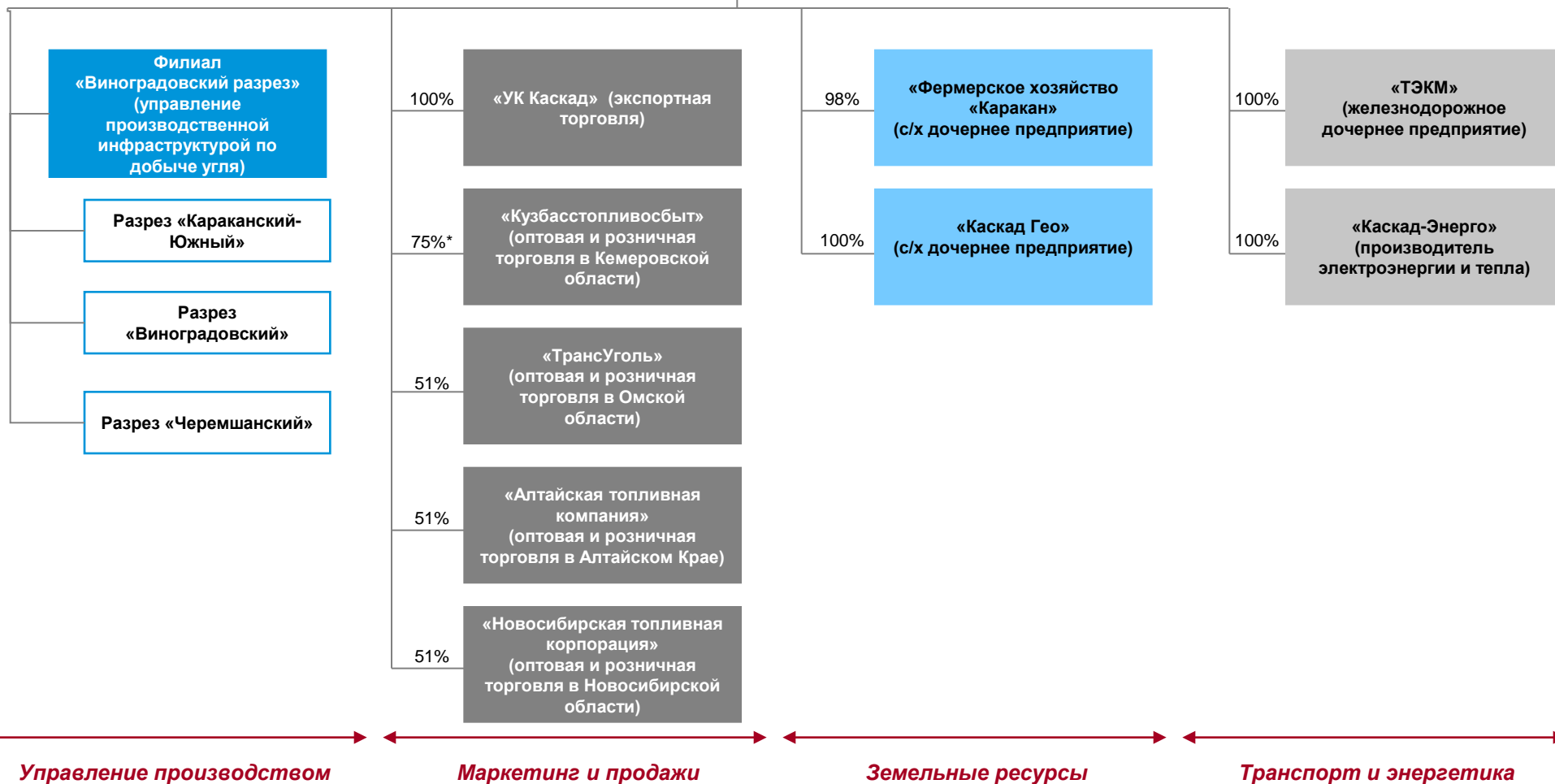
Источник: Компания

(1) – При условии выхода на проектную мощность к 2015 г. и реализации запланированных капитальных затрат

Корпоративная структура

Приложение В

ОАО «Кузбасская топливная компания»



Источник: Компания, по состоянию на 1 марта 2010 г.

(*) – 22 июня 2010 г. Фонд имущества Кемеровской области выставил на торги 25% акций ОАО «Кузбасстопливосбыт», принадлежащие комитету по управлению госимуществом Кемеровской области. Стартовая цена пакета акций составляет 20 млн. руб. Компания планирует участвовать в этом аукционе, который состоится 21 июля 2010 г.

МСФО отчетность за 2007-2009 гг. и за 1кв2010 г.

Приложение С

US\$ млн.	2007	2008	2009
Выручка	151	344	336
Себестоимость	(124)	(245)	(258)
Валовая прибыль	27	99	78
<i>Валовая рентабельность</i>	18%	29%	23%
Коммерческие расходы	(7)	(10)	(10)
Административные расходы	(16)	(23)	(22)
Прочие доходы/(расходы)	(1)	(1)	(1)
Операционная прибыль	3	66	46
<i>Операционная рентабельность</i>	2%	19%	14%
Финансовые доходы	1	3	2
Финансовые расходы	(8)	(16)	(21)
Прибыль/(убыток) до налогообложения	(4)	52	28
Расходы по налогу на прибыль	(0)	(8)	(7)
Прибыль/(убыток) за период	(4)	44	21
<i>Чистая рентабельность</i>	-3%	13%	6%
ЕБИТДА ⁽¹⁾	19	87	69
<i>Рентабельность ЕБИТДА</i>	12%	25%	20%

Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2007, 2008, 2009 гг. в рублях

(1) ЕБИТДА здесь и далее рассчитывалась на основе отчетности по стандартам МСФО как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты

Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ за год (Средний обменный курс за период: 2007 – 25.6 руб./доллар США, 2008 – 24.9 руб./доллар США, 2009 – 31.7 руб./доллар США; Обменный курс на конец периода: 2007 – 24.6 руб./доллар США, 2008 – 29.4 руб./доллар США, 2009 – 30.2 руб./доллар США)

US\$ млн.	2007	2008	2009
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	206.4	230.5	242.5
Гудвилл и нематериальные активы	0.2	0.5	0.5
Инвестиции в зависимые общества	-	0.1	0.1
Прочие инвестиции	8.1	-	2.2
Долгосрочные инвестиции	0.1	0.1	0.2
Отложенные налоговые активы	0.3	2.5	0.2
Итого внеоборотные активы	215.2	233.6	245.7
Оборотные активы			
Запасы	8.8	17.4	13.4
Прочие инвестиции	0.3	2.4	0.2
Авансы по налогу на прибыль	0.3	0.6	1.0
Торговая и прочая дебиторская задолженность	27.3	36.6	40.6
Авансы выданные	2.3	6.9	7.6
Денежные средства и эквиваленты	1.3	10.7	2.8
Итого оборотные активы	40.3	74.6	65.6
ИТОГО АКТИВЫ	255.5	308.2	311.3

US\$ млн.	2007	2008	2009
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Собственный капитал			
Акционерный капитал	0.7	0.6	0.6
Нераспределенная прибыль	72.6	94.2	112.7
Итого капитал, приходящийся на акционеров	73.3	94.8	113.3
Доля меньшинства	0.8	1.2	1.4
Итого собственный капитал	74.1	95.9	114.6
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	51.8	83.5	72.9
Чистые активы, приходящиеся на миноритарных участников ООО	0.3	1.7	2.2
Резервы	8.3	7.4	7.8
Отложенные налоговые обязательства	13.8	12.4	12.0
Итого долгосрочные обязательства	74.2	105.0	94.9
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	75.2	39.9	54.7
Банковские овердрафты	-	2.0	-
Торговая и прочая кредиторская задолженность	29.5	60.9	46.8
Резервы	2.0	0.2	-
Задолженность по налогу на прибыль	0.5	4.3	0.3
Итого краткосрочные обязательства	107.2	107.4	101.8
Итого обязательства	181.4	212.3	196.7
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	255.5	308.2	311.3

Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2007, 2008, 2009 гг. в рублях

(1) EBITDA здесь и далее рассчитывалась на основе отчетности по стандартам МСФО как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты

Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ за год (Средний обменный курс за период: 2007 – 25.6 руб./доллар США, 2008 – 24.9 руб./доллар США, 2009 – 31.7 руб./доллар США; Обменный курс на конец периода: 2007 – 24.6 руб./доллар США, 2008 – 29.4 руб./доллар США, 2009 – 30.2 руб./доллар США)

МСФО отчетность: отчет о движении денежных средств за 2007-2009 гг.

US\$ млн.	2007	2008	2009
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Прибыль/(убыток) за период	(4.1)	44.3	20.9
<i>Корректировки</i>			
Прибыль/(убыток) от прекращенных операций	-	0.7	0.5
Амортизация	14.7	20.6	21.7
Увеличение резервов на восстановление участков	2.4	0.5	(0.0)
Убыток/(прибыль) от выбытия основных средств	0.6	0.2	0.1
Чистые финансовые расходы	7.1	13.5	18.6
Расходы/(возмещения) по расходу на прибыль	0.3	8.0	6.8
Операционный поток до изменения в оборотном капитале и резервах	21.0	87.9	68.6
Изменение в запасах	(3.2)	(10.7)	3.4
Изменение дебиторской задолженности	(7.0)	(15.5)	(4.0)
Изменение в авансах	0.5	(5.9)	(0.9)
Изменение в кредиторской задолженности	4.1	38.8	(18.4)
Операционный денежный поток до уплаты налога на прибыль и процентов	15.4	94.6	48.8
Уплаченный налог на прибыль	(3.0)	(8.4)	(8.9)
Уплаченные проценты	(9.6)	(16.6)	(20.2)
Денежный поток о операционной деятельности	2.7	69.6	19.7

US\$ млн.	2007	2008	2009
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Поступления от выбытия основных средств	0.9	0.9	1.3
Поступления от продажи долей в зависимых обществах	1.0	-	-
Займы выданные	(12.1)	(8.0)	(6.8)
Поступления от выданных займов (включая	9.1	14.2	7.3
Приобретения основных средств	(43.2)	(80.7)	(34.2)
Приобретения нематериальных активов	-	-	-
Приобретения дочерних обществ	-	(4.5)	-
Приобретения зависимых обществ	(0.3)	(0.1)	-
Приобретения долей меньшинства	(1.0)	-	(0.1)
Денежный поток от инвестиционной деятельности	(45.7)	(78.2)	(32.5)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Поступления кредитов и займов	213.3	322.1	224.4
Выплата кредитов и займов	(168.6)	(301.3)	(217.7)
Вклад долей меньшинства	-	-	0.2
Выплаченные дивиденды	(5.4)	(3.2)	-
Денежный поток от финансовой деятельности	39.2	17.5	7.0
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств	(3.7)	8.9	(5.8)

Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2007, 2008, 2009 гг. в рублях

(1) EBITDA здесь и далее рассчитывалась на основе отчетности по стандартам МСФО как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты

Примечание: Здесь и далее показатели переведены из рублей в доллары США по курсу ЦБ РФ за год (Средний обменный курс за период: 2007 – 25.6 руб./доллар США, 2008 – 24.9 руб./доллар США, 2009 – 31.7 руб./доллар США; Обменный курс на конец периода: 2007 – 24.6 руб./доллар США, 2008 – 29.4 руб./доллар США, 2009 – 30.2 руб./доллар США)