



Инвестиционный форум ВТБ Капитал «РОССИЯ ЗОВЕТ!»

Презентация

5-7 Октября 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 обязательностью 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 таковые, 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 какую-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 (a) 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 (b) 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 быть следствием нарушения 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 именуются «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 прогнозной 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 впечатления, 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 произойти неблагоприятных изменений после даты предоставления настоящей презентации или любой даты внесения изменений и/или дополнений в нее.

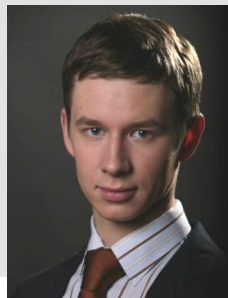
ОКРУГЛЕНИЕ

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.



Эдуард Алексеенко

Первый заместитель Генерального директора



Антон Румянцев

Специалист по взаимодействию с инвесторами

I.	КТК – обзор компании	4
II.	Обзор рынка	6
III.	Продажи и дистрибуция	10
IV.	Стратегия развития	15
V.	Операционные и финансовые результаты	19
VI.	Приложения	28



Раздел I

КТК- обзор компании

- ▶ Компания является одним из самых быстрорастущих производителей энергетического угля в России и крупнейших поставщиков угля в Западной Сибири
- ▶ В 2009 Компания стала 7 крупнейшим производителем угля в России⁽¹⁾
- ▶ С момента основания в 2000 г. Компания запустила 3 разреза и создала широкую производственную и сбытовую инфраструктуру
 - ▲ В 2009 г. добыто 6,15 млн. т энергетического угля
 - ▲ 100% высококачественный уголь марки «Д» в соответствии с российской классификацией
 - ▲ проектная мощность ⁽²⁾ – 11 млн. т
 - ▲ 409 млн. т ресурсов и 192 млн. т доказанных и вероятных запасов энергетического угля ⁽³⁾
 - ▲ Развитая ж/д сеть и инфраструктура
- ▶ Компания использует современное и высокопроизводительное оборудование, что позволяет достигать эффективного и низкокзатратного производства
- ▶ Диверсифицированные каналы сбыта Компании, сбалансированные между внутренним (4.7 млн. т – продажи в 2009 г.) и экспортными рынками (2.7 млн. т), поддерживаемые одной из крупнейших розничных сетей в Западной Сибири
- ▶ По состоянию на 30 июня 2010 г. в Компании работало почти 3,800 сотрудников
- ▶ Во 2 квартале 2010 г. Компания провела IPO на РТС и ММВБ и привлекла 2,83 млрд. руб., за исключением расходов, связанных с IPO
- ▶ Главные акционеры после IPO: Игорь Юрьевич Прокудин (48%) и Вадим Владимирович Данилов (16%); рыночные акционеры – 36%

(1) Металл Эксперт, Февраль 2010 года

(2) 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

(3) Рядовой уголь, JORC классификация; Угольные запасы и ресурсы проверяются IMC по данным с 1 января 2010 года (измеряются, определяются и делаются заключения); запасы определяются ревизионной методологией, утвержденной IMC, согласно которой только ресурсы восстанавливающиеся в течение 20 лет, могут считаться запасами

Динамика производства угля



Источник: Компания

Основные финансовые и операционные показатели ⁽¹⁾

US\$ млн.	2007	2008	2009
Продажа угля (млн. т)	5.4	7.5	7.4
вкл. 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 2007-2009 гг. представлена в рублях

(1) В таблице доллары переведены в рубли по среднему курсу ЦБ РФ (2007: 25.58 руб./доллар США; 2008: 24.86 руб./доллар США; 2009: 31.72 руб./доллар США)

(2) **ЕБИТДА** для каждого периода определяется как операционная прибыль плюс амортизационные отчисления за период, убыток от обесценения, потери при реализации собственности и прочие единовременные затраты



Раздел II

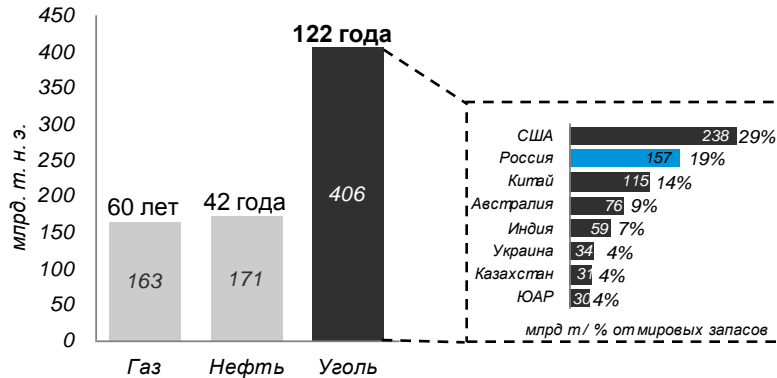
Обзор рынка



Рост угольной энергогенерации в мире

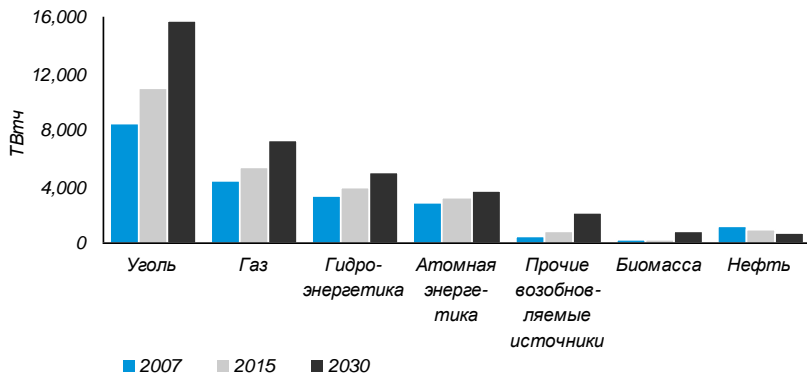
- Уголь является наиболее распространенным ископаемым топливом в мире
 - Основное топливо для генерации электроэнергии
 - Второй по объему первичный энергоресурс
- Спрос на уголь увеличивается в условиях дефицита нефти и газа

Мировые запасы энергоносителей



Источник: BP Statistical Review 2009

Структура производства электроэнергии по видам топлива



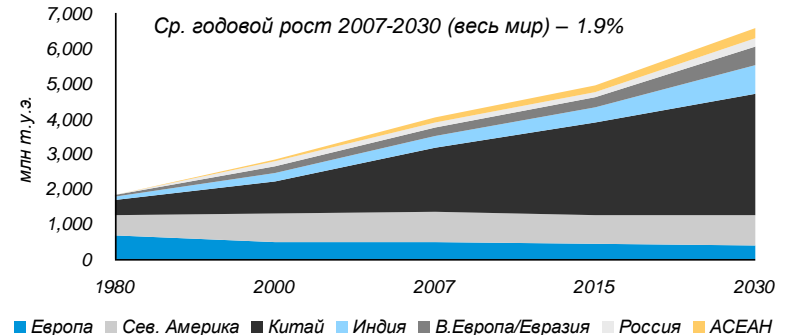
Источник: IEA World Energy Outlook 2009, Reference Scenario



Рост потребления на развивающихся рынках

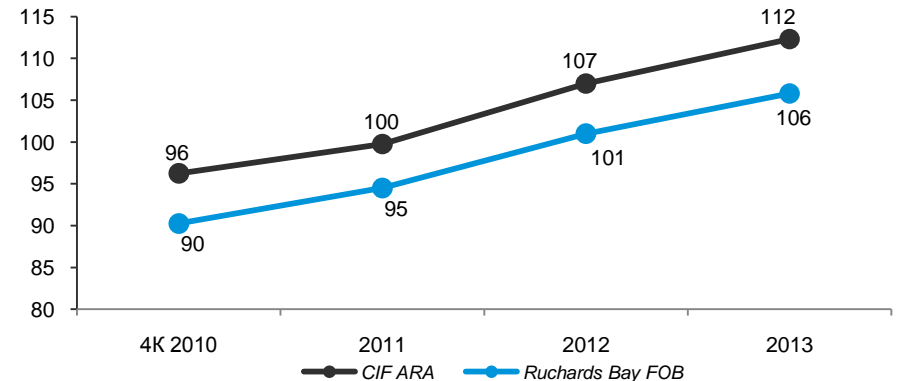
- Масштабные проекты строительства угольных электростанций в Индии и Китае могут способствовать дальнейшему росту потребления
- Потребление угля на душу населения в Китае может удвоиться в период с 2007 г. по 2030 г. по прогнозам IEA

Динамика роста потребления угля в ключевых регионах мира



Источник: IEA World Energy Outlook 2009, Reference Scenario

Международные форвардные цены на энергетический уголь

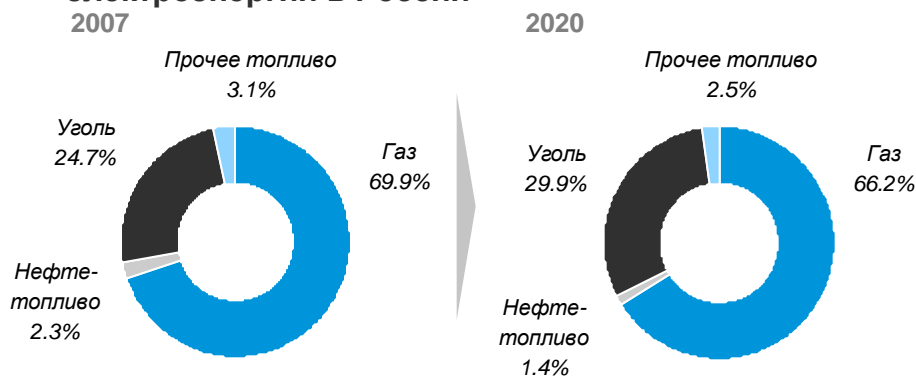


Источник: Argus на 2 Сентября 2010

Увеличение доли угля в российском топливном балансе

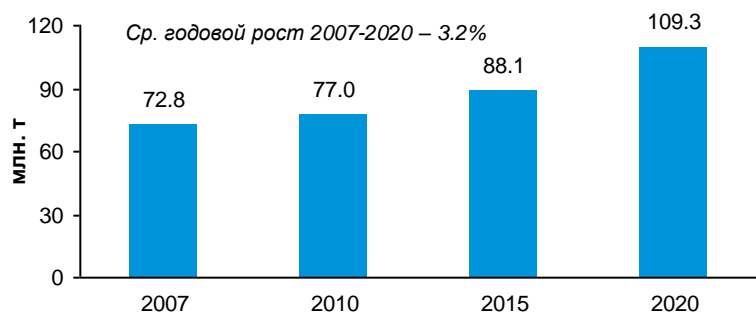
- Ожидается, что доля угля в российском топливном балансе увеличится, в ответ на рост электрогенерации, экспорта газа и либерализации внутренних цен на газ

Структура потребления топлива в производстве электроэнергии в России



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

Потребление энергетического угля российскими энергогенерирующими компаниями

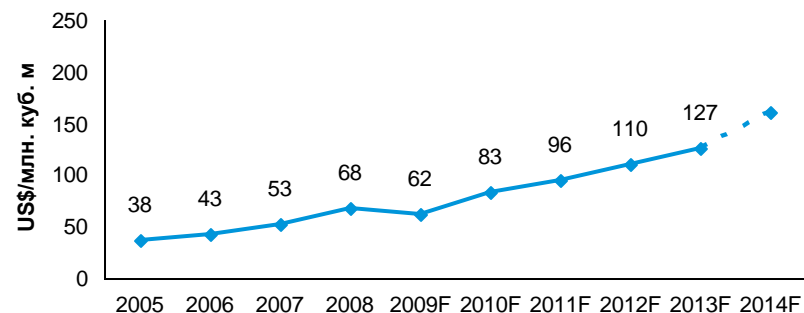


Источник: Агентство по прогнозированию баланса в электроэнергетике (АПБЭ), август 2009

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

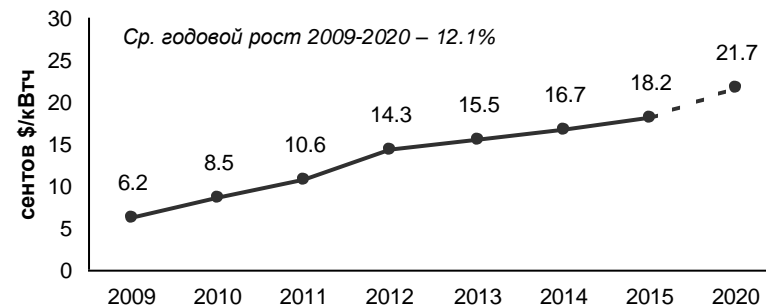
Прогноз внутренних оптовых цен на газ ⁽¹⁾



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

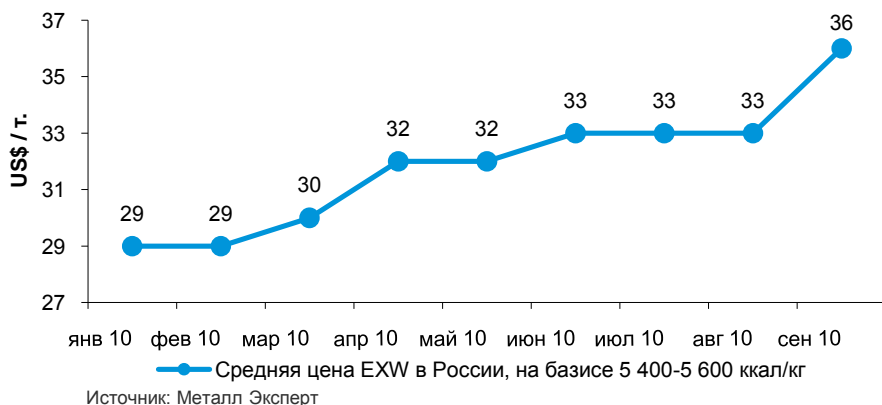
II. Рынки энергетического угля - текущая ситуация



С началом осени цены на уголь в России растут

- Внутренние цены на российский энергетический уголь оставались стабильными в течение летнего периода из-за низкой торговой активности, отражающей сезонность спроса
- В сентябре увеличение спроса со стороны энергетиков и ЖКХ способствовало планомерному росту стоимости энергетического угля

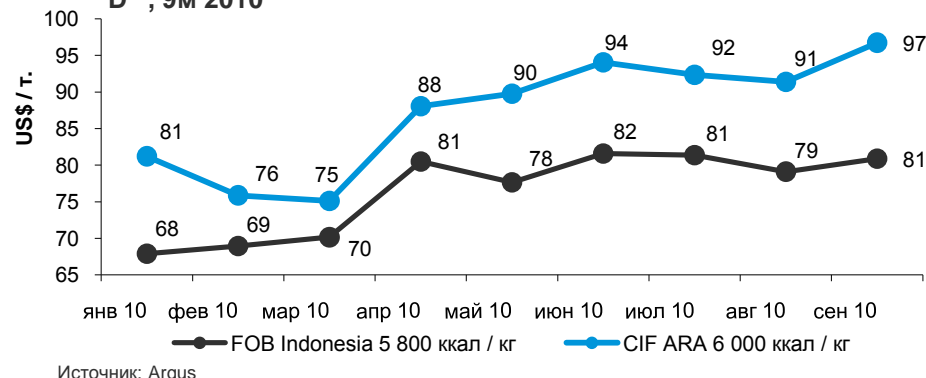
Индекс цен на российский энергетический уголь, 9м 2010



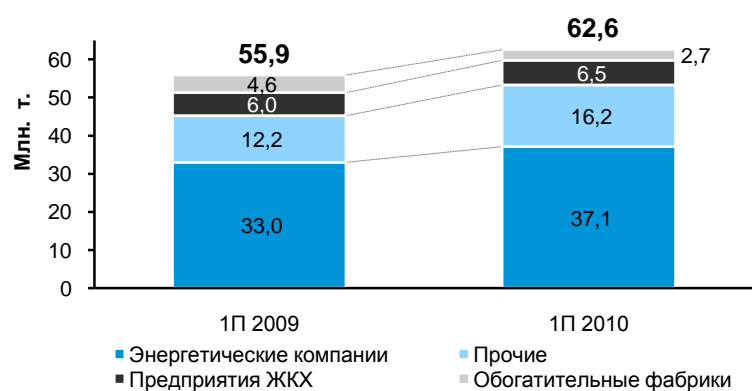
Мировое предложение и спрос сбалансированы

- После активного роста в апреле, индексы цен на уголь стабилизировались до конца августа в связи с высоким уровнем запасов в портах и отсутствия дефицита предложения. Торговая активность в Европе повысилась лишь в последние 2 недели сентября
- Текущие форвардные котировки не показывают существенного потенциала роста до конца года

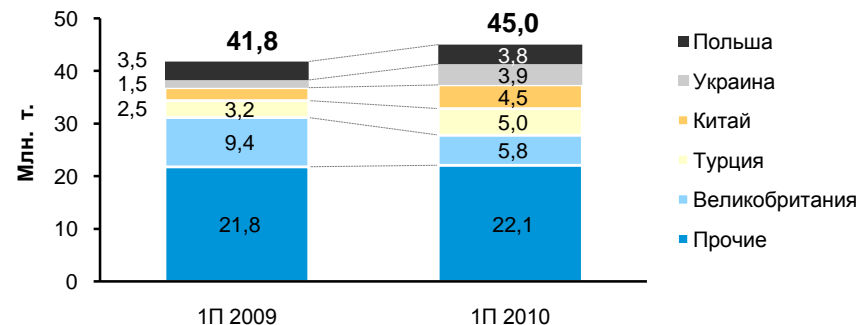
Международные индексы цен на энергетический уголь марки "D", 9м 2010



Потребление энергетического угля в России в 1П 2009-2010



Экспорт энергетического угля в 1П 2009-2010





Раздел III

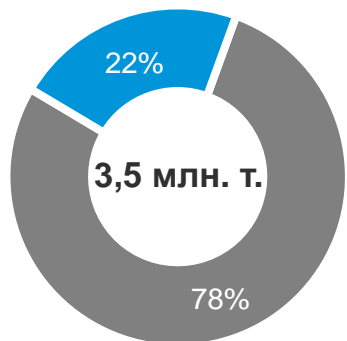
Продажи и Дистрибуция

III. Разбивка продаж КТК



Разбивка продаж в 1П 2010 г.

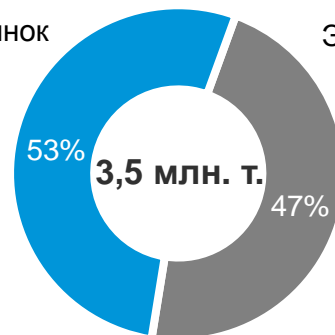
Перепродажа угля



Собственный уголь

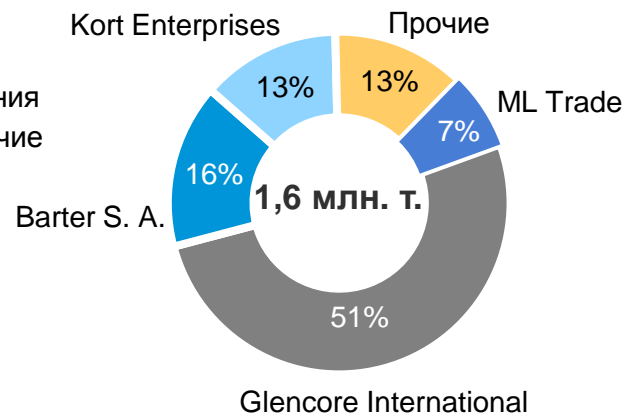
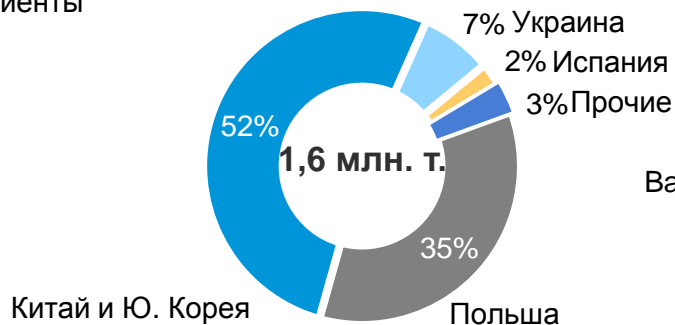
Внутренний рынок

Экспорт



Внутренний рынок

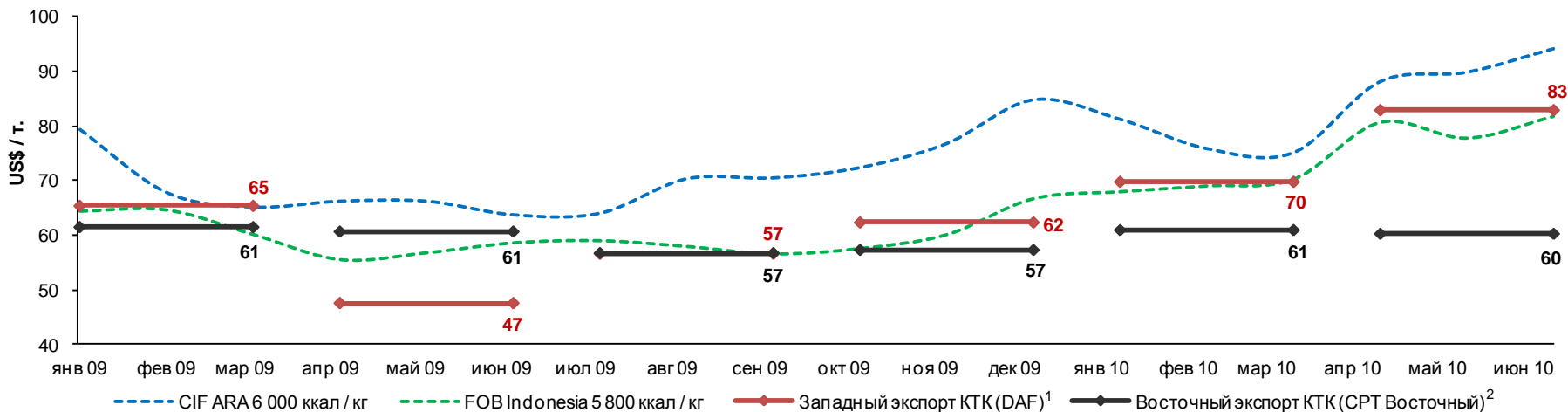
Экспорт



III. Сравнение средних экспортных цен с индексами

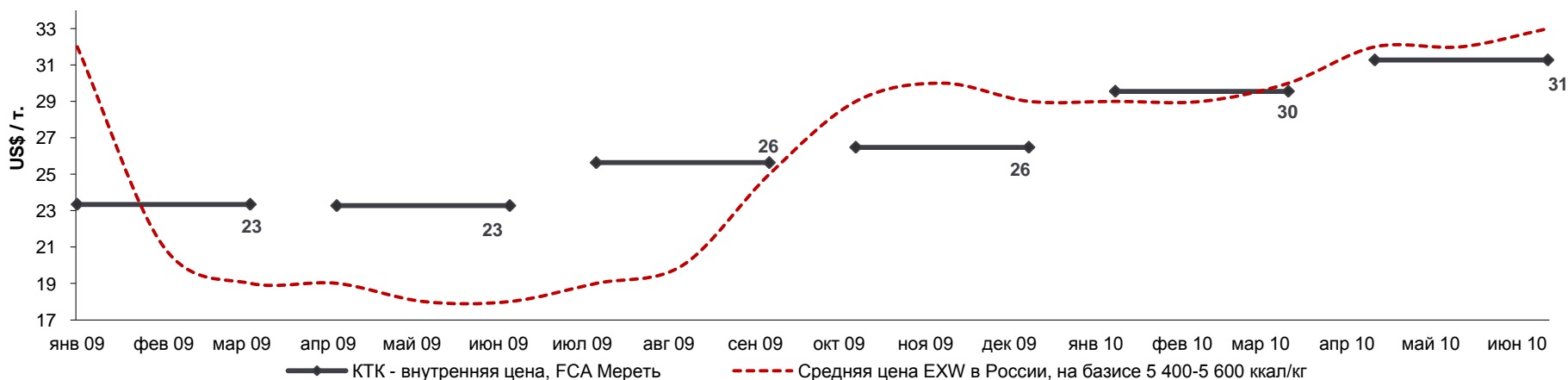


Сравнение экспортных цен КТК с международными индексами FOB и CIF, \$/т.



Источник: Компания, Argus для FOB Индонезия и CIF ARA

Сравнение цен КТК на внутреннем рынке с индексом российских угольных цен FCA, \$/т.



Источник: Компания, Металл Эксперт для средних EXW цен в России

(1) - Средние экспортные ежеквартальные цены для Западных поставок DAF, не включая поставок в Украину

(2) - Средние экспортные ежеквартальные цены для Восточных перевозок CPT до порта «Восточный»

III. Карта дистрибуции

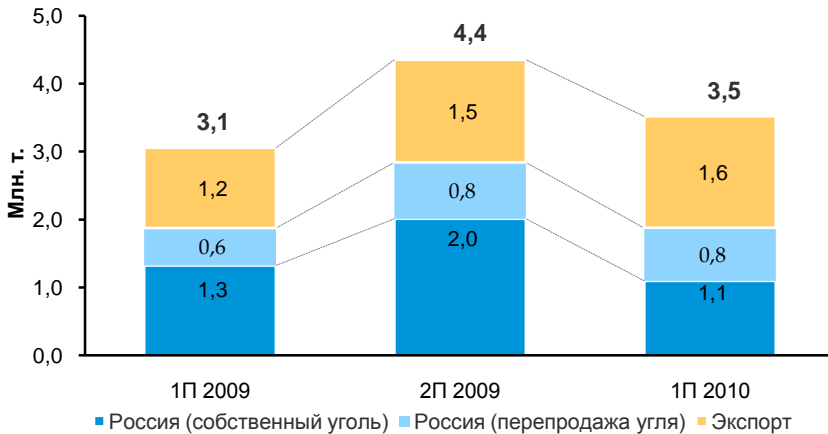


Источник: Компания

(1) стандартные, установленные ФСТ, тарифы на 2010 г., тарифы из рублей переведены в доллары США по курсу 30.06 руб./доллар США (средний курс ЦБ РФ за 1П 2010 г.)

(2) объемы продаж в 1П 2010 г. (включая покупной уголь)

Разбивка продаж угля по рынкам



Источник: Компания

Средние внутренние и экспортные цены⁽¹⁾



Источник: Компания

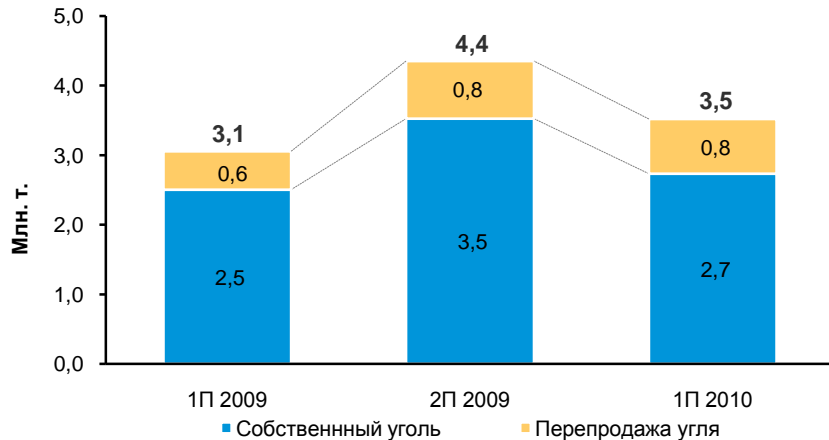
(1) цены без НДС и ж/д тарифа; внутренние цены включают издержки на обслуживание розничной сети; цены переведены из рублей в доллары США по среднему курсу ЦБ РФ за соответствующий период (1 П 2009: 33.27 рублей/доллар США; 2 П 2009: 30.41 рублей/доллар США; 1П 2010: 30.06 рублей/доллар США)

III. Розничная сеть



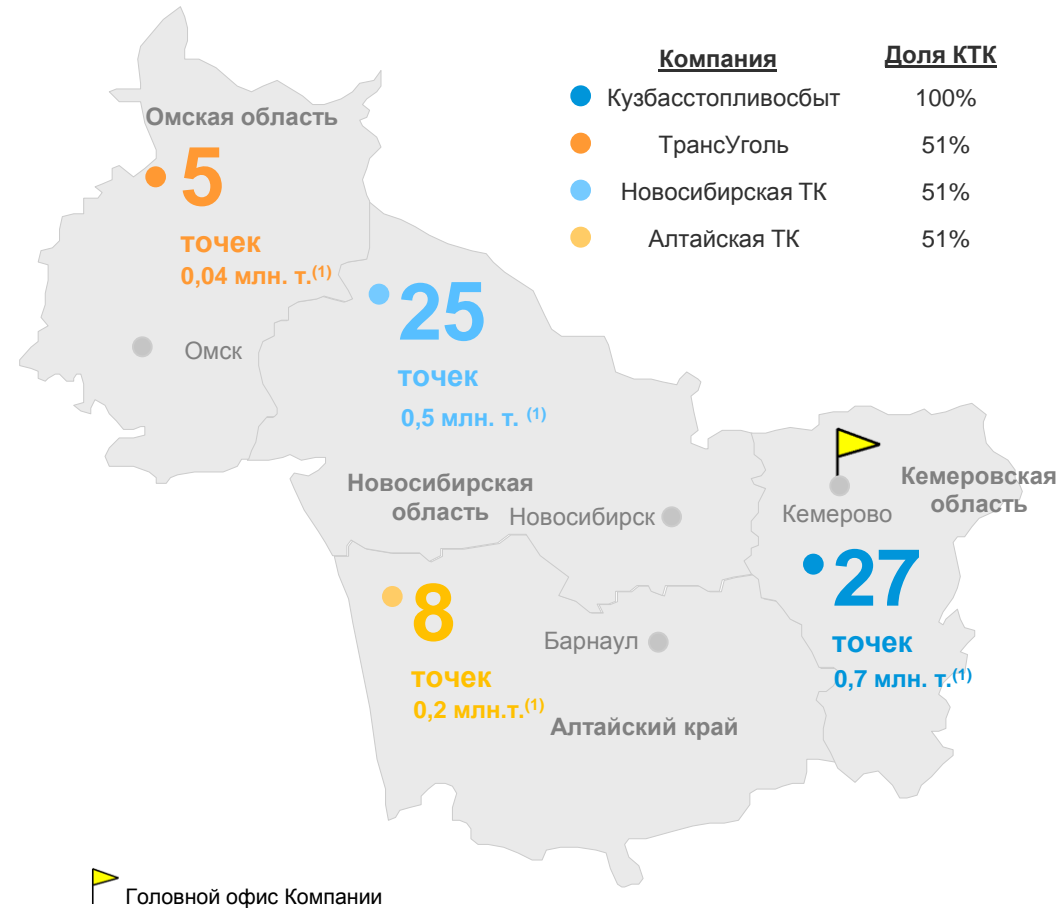
- С самого основания Компания постоянно расширялась и развивала свою розничную сеть:
 - ▲ 65 точек продаж
 - ▲ планируется приобретение или основание дополнительных точек продаж
- Благодаря широкой дистрибуторской сети и сильным позициям в регионе, Компания является одним из главных поставщиков угля розничным покупателям, муниципальным предприятиям, ЖКХ в Восточной Сибири
- Когда экспортные цены находятся на высоком уровне, Компания использует уголь более низкого качества, который она приобретает у других компаний, чтобы удовлетворить внутренний спрос. При этом собственный уголь более высокого качества направляется на экспортные рынки

Структура продаж КТК



Источник: Компания

Розничная сеть КТК в Западной Сибири



Источник: Компания

(1) Объемы продаж в 1П 2010 г., включая перепродажу



Раздел IV

Стратегия развития

IV. Ключевые направления развития



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 обогажительных мощностей на основе технологий крутонаклонной сепарации (КНС) 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 роста транспортных тарифов с помощью заключения долгосрочных договоров аренды на ж/д вагоны с «Кузбасской Транспортной Компанией»

IV. Перспективы роста производства



➤ Компания имеет хорошо развитое производство, логистику и дистрибуторскую инфраструктуру для обеспечения выхода на проектную мощность ⁽¹⁾ - 11 млн.т угля в год

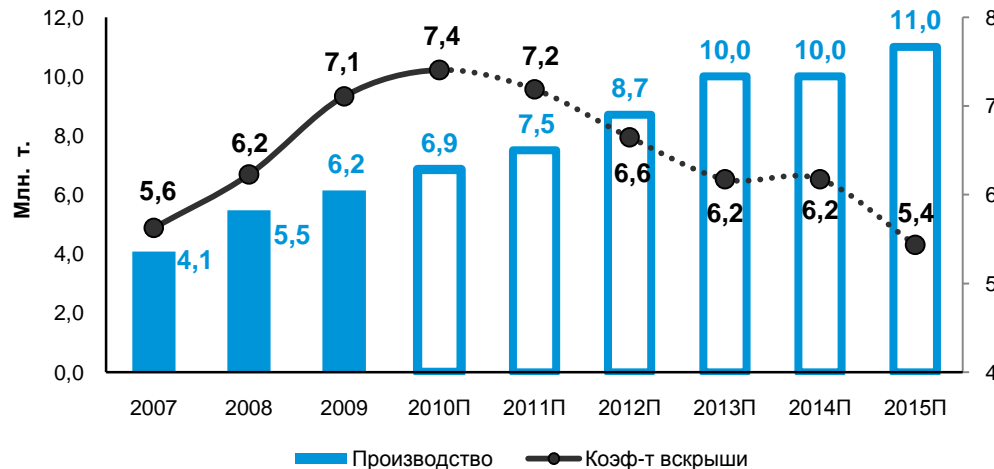
- ▲ Современное высокоэффективное производственное и транспортное оборудование (Komatsu, P&H и BelAZ)
- ▲ Собственная железнодорожная компания транспортирует 100% угля к Российской сети железных дорог (70 км железных дорог, 6 железнодорожных станций, мощность – до 12 млн. т. в год)
- ▲ Собственные мощности по обслуживанию и ремонту
- ▲ Собственная энергетическая инфраструктура

➤ Рост производства будет сопровождаться уменьшением коэф-та вскрыши, который является основным фактором роста производственных денежных затрат Компании. Коэф-т достигнет пика в 2010 – 7,4х, а затем начнет снижаться к 5,4х в 2015

➤ Дальнейший рост производства будет опираться на существующие площадки, лицензии и инфраструктуру и не потребует существенных капитальных вложений, кроме как в расширение транспортного и производственного оборудования. Общий объем инвестиционной программы Компании для 2010-2015 составляет 9,5 млрд. руб. (317 млн. US\$)

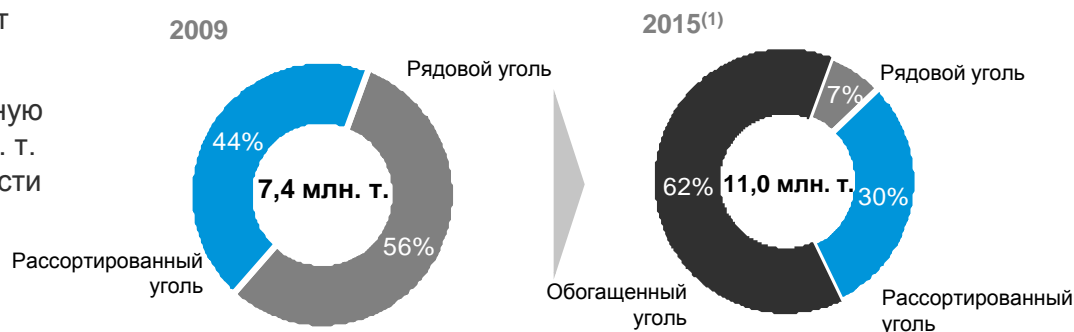
➤ В Августе 2010 г. Компания ввела в эксплуатацию первую угольную обогатительную фабрику с годовой проектной мощностью 2 млн. т. Кроме того, в период с 2011 по 2013 гг. Компания планирует ввести в эксплуатацию еще 2 обогатительные фабрики, что увеличит общую проектную мощность до 8,5 млн. т. в год

Прогноз производства и коэф-та вскрыши



Источник: Компания

Изменение целевой структуры продаж



Источник: Компания

(1) в соответствии с достижением проектной мощности к 2015 и инвестиционному плану

(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

IV. Инвестиционная программа



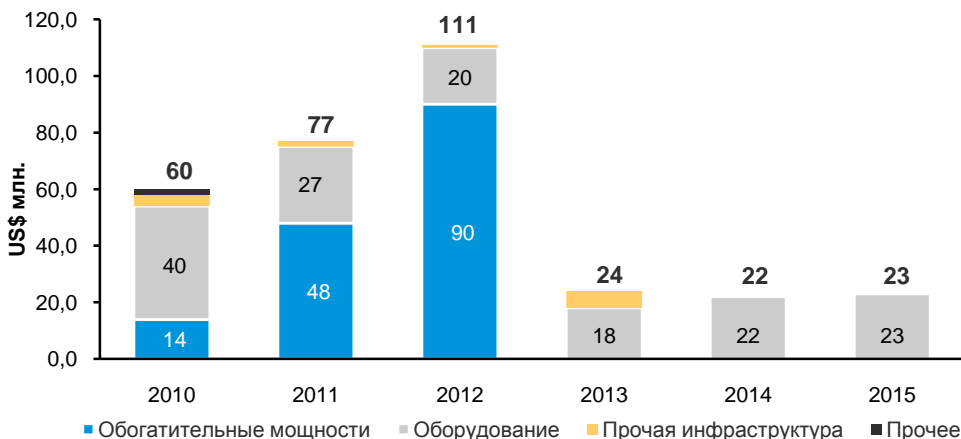
- 2 основных направления инвестиций :
 - ▲ приобретение добывающего оборудования для повышения объемов добычи на существующих разрезах
 - ▲ строительство обогатительных мощностей с целью улучшения качества продукции и повышения эффективности производства
- График введения в эксплуатацию обогатительных мощностей :
 - ▲ ввод обогатительной фабрики №1 (КНС) с годовой проектной мощностью 2 млн. т. состоялся в августе 2010 г.
 - ▲ ввод обогатительной фабрики №2 (КНС) с годовой проектной мощностью 2 млн. т. запланирован на 1 половину 2012 г.
 - ▲ Тяжелосредняя фабрика с проектной мощностью 4.5 млн. т. в год по плану должна быть сдана во 1 половине 2013 г.

1 Планируемое приобретение оборудования

	30 июнь 2010	CAPEX '10-'15
 Экскаваторы (P&H, Komatsu, EO)	22 (2 P&H) ⁽¹⁾	21 (1 P&H)
 Самосвалы (BelAZ)	82	76
 Бульдозеры (Komatsu и другие)	24	18
 Погрузчики (Komatsu и другие)	21	29
 Буровые установки (Ingersoll Rand)	3	3

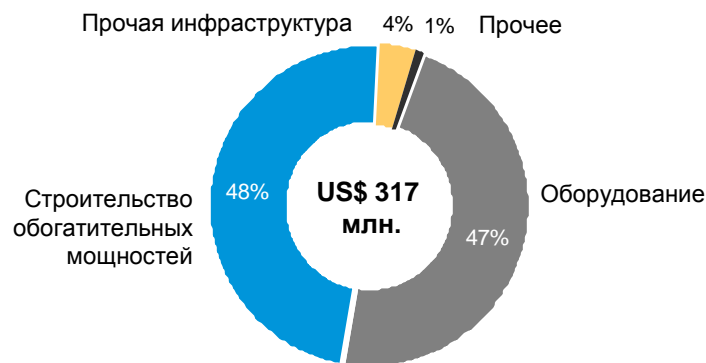
Источник: Компания
 1) кол-во экскаваторов не включает 19 экскаваторов ЭКГ, которые были/будут выведены из эксплуатации и проданы на другие горнодобывающие предприятия

Планируемые капитальные затраты, 2010-2015⁽²⁾



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

2 Инвестиционная программа Компании (2010-2015 гг.)⁽²⁾



Раздел V

Операционные и финансовые результаты

V. Операционные результаты 1П 2010 г.



Небольшой рост добычи угля при значительном увеличении производства высокомаржинальной продукции

- ▶ Уровень добычи угля вырос 3% до 2,72 млн. т. (6 мес. 2009 г.: 2,64 млн. т.). Небольшой рост прогнозировался менеджментом и связан с технологическими графиками освоения месторождений
- ▶ В соответствии с долгосрочной стратегией компании по повышению производства высокомаржинальных продуктов объем рассортировки угля увеличился на 48% и составил 1,78 млн. т. (6 мес. 2009 г.: 1,20 млн. т.)

Увеличение общего объема продаж и значительный рост экспорта при снижении средней цены реализации

- ▶ Продажи угля выросли на 15% до 3,52 млн. т. (6 мес. 2009 г.: 3,06 млн. т.)
- ▶ Объемы экспорта увеличились на 38% до 1,64 млн. т. (6 мес. 2009 г.: 1,18 млн. т.)
- ▶ Средняя экспортная цена ⁽¹⁾ угля снизилась на 6% до 907 руб. за т. (6 мес. 2009 г.: 966 руб. за т.) в связи с тем, что в 1 полугодии 2009 года продолжала выполнять обязательства по поставкам угля, законтрактованного 2008 г. по высоким ценам, в то время как в первом квартале 2010 г. экспортные отгрузки осуществлялись по ценам четвертого квартала кризисного 2009 г.

Значительный рост технологических затрат в связи с началом работы на 2 новых участках добычи

- ▶ В результате значительного роста доли взорванной горной массы в общем объеме вскрыши в связи с началом работ на вторых участках разрезов «Черемшанский» и «Виноградовский» объем взорванной горной массы вырос на 51% до 13,8 млн. куб. м. (6 мес. 2009 г.: 9,1 млн. куб. м.)
- ▶ Среднее расстояние транспортировки вскрыши составило 2,7 км., увеличившись на 20% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года (6 мес. 2009 г.: 2,2 км.)

Крупномасштабные инвестиции в производственное оборудование и обогатительную фабрику

- ▶ В течении 6 месяцев 2010 г. общий объем капитальных затрат достиг 1,35 млрд. руб., что 2,6 раза больше чем в 1 полугодии 2009 г. (0,5 млрд. руб.). Средства направлялись в основном на приобретение современной горнотранспортной техники, строительство первой обогатительной фабрики

Реализация стратегии по хеджированию транспортных рисков

- ▶ С участием Компании было создано СП ОАО «Кузбасская Транспортная Компания» в партнерстве с одним из российских ж/д операторов. Компания планирует арендовать вагоны, купленные «Кузбасской Транспортной Компанией» по ценам, зафиксированным на 10 лет вперед

V. Анализ производства и денежных затрат

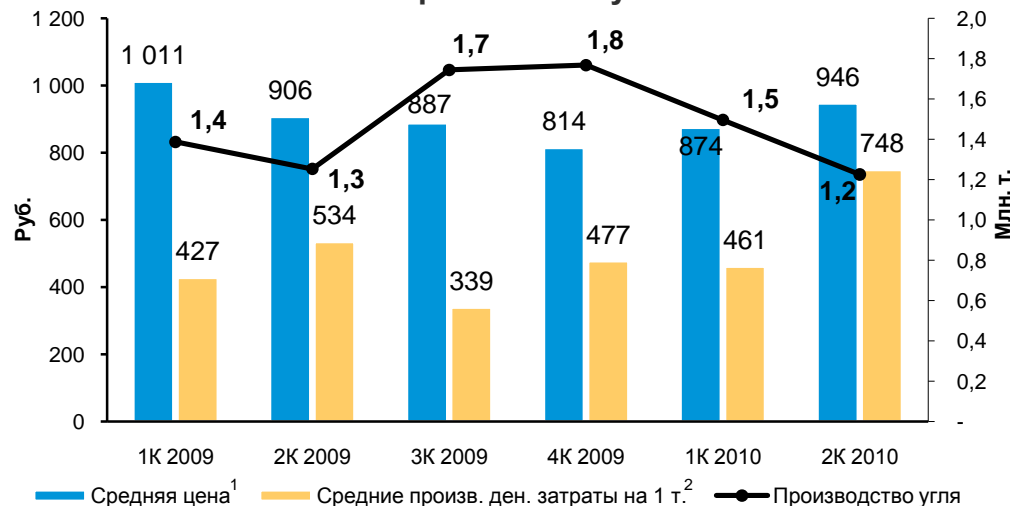


- Общий объем добычи угля в 1 и 2 квартале 2010 г. составил 2,72 млн. т., что на 3% выше чем в 1 полугодии 2009 г. В связи с сезонностью спроса на уголь, в 1 полугодии Компания традиционно добывает меньшую долю годовой добычи, чем во 2ом.
- После окончания отчетного периода в июле и августе компания нарастила месячные объемы добычи и рассортировки угля и планирует произвести 1,8 и 2,3 млн. т. в 3 и 4 квартале 2010 г. и выполнить годовой план – 6,85 млн. т.
- Средняя цена реализации⁽¹⁾ в 1 полугодии 2010 г. снизилась на 6% в связи с тем, что 1 квартале 2010 г. часть экспортных отгрузок осуществлялись по ценам 4 квартала кризисного 2009 г. По прогнозам менеджмента, во 2 полугодии 2010 г. рост цен при реализации на экспорт составит около 10-15% в связи с ростом доли поставок по контрактам, заключенным в 2010 г.
- В 1 и 2 квартале 2010 г. производственные денежные затраты⁽²⁾ составили 461 и 749 руб., увеличившись на 8% и 40% к 1 и 2 кварталу 2009 г., соответственно. Это привело к 24% росту производственных денежных затрат (590 руб.) по сравнению с 1 полугодием 2009 г. Значительный рост во 2 квартале отразил начало разработки двух новых участков добычи, которое привело к увеличению производственных затрат, связанных с повышением доли взорванной горной массы в структуре вскрыши и ростом расстояния транспортировки породы до отвалов.
- Компания прогнозирует значительное снижение коэф-та вскрыши в 3 и 4 кварталах 2010 г. в связи с существенным ростом производства, который должен положительно повлиять на рентабельность бизнеса.

(1) – не включая НДС, ж/д тариф (Мереть, включая розничную наценку КТК)

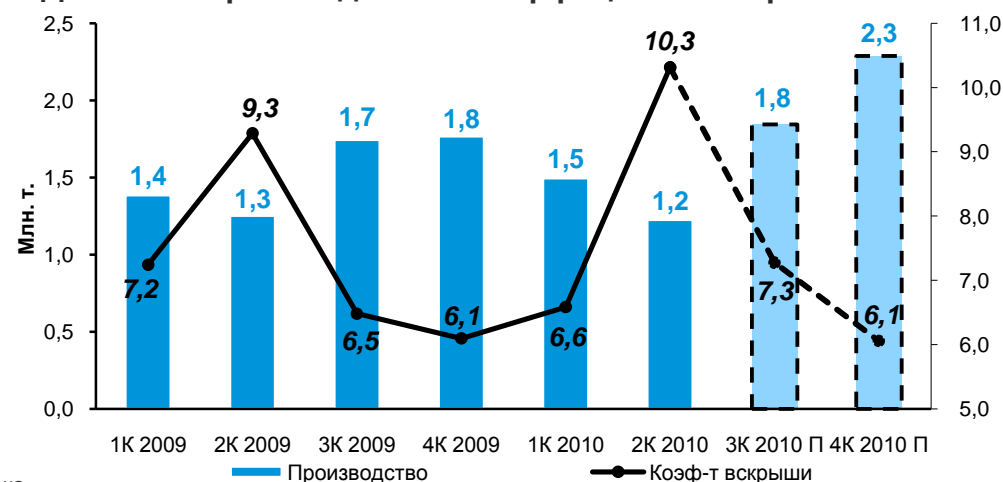
(2) – производственные денежные затраты 1 тонну рассчитаны как себестоимость за вычетом (а) издержек на сбыт, (б) амортизации, (в) затрат на уголь на перепродажу, (г) изменения запасов, (д) ж/д тарифа и расходов на транспортировку, (е) затрат перенесенных на след. периоды, плюс коммерческие расходы, относящиеся на добычу, деленные на объем добычи за год

Средняя цена реализации и производственные денежные затраты на 1 т. угля



Источник: Компания

Динамика производства и коэффициента вскрыши



Источник: Компания

V. Основные финансовые результаты 1П 2010 г.



Выручка
5 651 млн. руб.

- ▶ Выручка увеличилась на 23% до 5 651 млн. руб. по сравнению с аналогичным показателем прошлого года (6 месяцев 2009 г.: 4 596 млн. руб.)
- ▶ Общий объем выручки возрос благодаря 40% повышению экспортной выручки и 48% увеличению выручки от перепродажи угля

ЕБИТДА
RUR 540 млн. руб.

- ▶ ЕБИТДА ⁽¹⁾ снизилась на 44% до 540 млн. руб., (6 месяцев 2009 г.: 961 млн. руб.).
- ▶ Рентабельность по ЕБИТДА ⁽²⁾ составила 15% (6 месяцев 2009 г.: 30%)
- ▶ Основные причины снижения ЕБИТДА:
 1. Средняя цена реализации снизилась на 6% в связи с тем, что 1 кв. 2010 г. часть экспортных отгрузок осуществлялись по ценам 4 квартала кризисного 2009 г.
 2. Производственные затраты ⁽³⁾ выросли на 28% из-за в основном из-за начала разработки двух новых участков добычи

Чистая прибыль
RUR 4 млн. руб.

- ▶ Чистая прибыль сократилась на 98% и составила 4 млн. руб. (6 месяцев 2009 г.: 266 млн. руб.)
- ▶ В 1П 2010 года Компания добыла 40% от планируемого годового объема в связи с сезонностью спроса на уголь. В тоже время, было переработано 45% от планируемого годового объема вскрыши, что, наряду с изменением структуры вскрыши и увеличением средней длины ее транспортировки, привело к низкому результату по чистой прибыли

Чистый долг
2,613 млн. руб.

- ▶ Чистый долг компании сократился на 35% и составил 2 613 млн. рублей (6 месяцев 2009 г.: 4 042 млн. руб.).
- ▶ Показатель чистого долга к ЕБИТДА составил 2,4х (6 месяцев 2009 г.: 2,1х)

Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

(1) - ЕБИТДА для каждого из временных периодов представляет собой операционную прибыль до износа и амортизации и потерь от продажи собственности, заводов и оборудования.

(2) - Рентабельность по ЕБИТДА скорректирована на расходы по ж/д тарифам и транспортным услугам

(3) - Производственные расходы включают зарплату производственного персонала, расходы на топливо, добычу, обработку и сортировку угля, запасные детали, затраты на ремонт и обслуживание

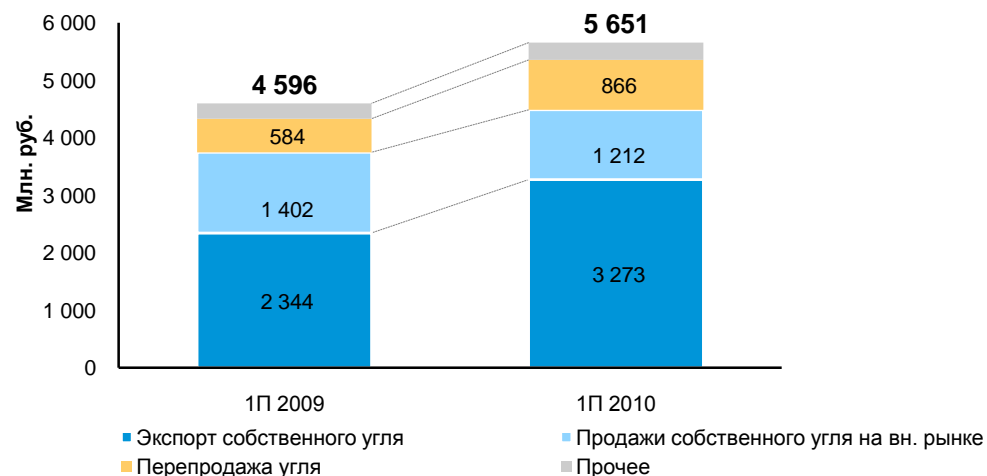
- В 1 полугодии 2010 г. в сегменте экспортной выручки произошло увеличение на 40% до 3 273 млн. руб., которое объясняется наращиванием объемов продаж на внешних рынках на 38%, а также изменением формулы определения цен по части экспортных контрактов и включением в них затрат на доставку угля покупателям. В то же время, на объем выручки негативно повлияло снижение средних экспортных цен на 18%⁽¹⁾
- Выручка от продаж собственного угля на российском рынке составила 1 212 млн. руб., сократившись на 14% к аналогичному периоду прошлого года. Ее снижение вызвано относительным сокращением транспортных расходов, включаемых в цену угля из-за роста доли реализации в Кемеровской области по сравнению с другими регионами в 1 полугодии 2010 г. Тем не менее, на выручку положительно повлияло увеличение средних цен реализации на внутреннем рынке на 3%⁽¹⁾
- Рост выручки в сегменте перепродажи угля до 48 % 866 млн. руб. в основном был вызван увеличением объема продаж покупного угля в натуральном выражении, которое составило 42%
- Прочая выручка, включающая производство электроэнергии, транспортные и складские услуги, увеличилась на 13% до 300 млн. руб.

Разбивка выручки за 1П 2010 г. по сегментам



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

Динамика сегментной выручки в 1П 2009 – 2010 г.



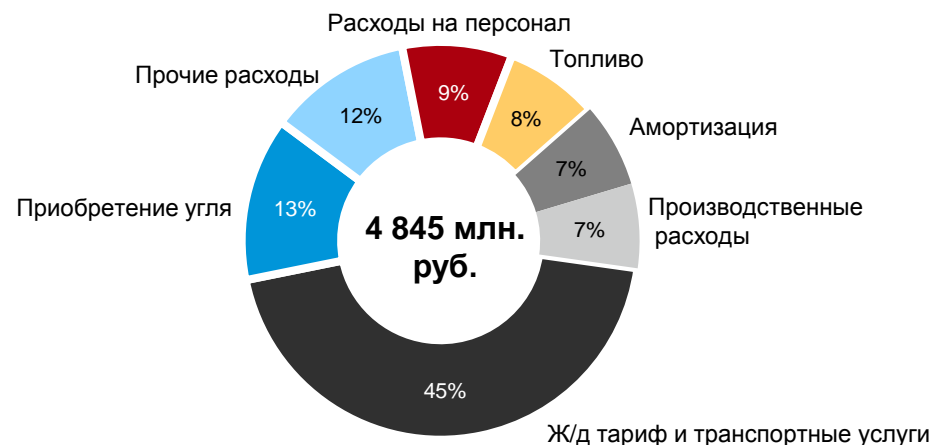
Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

(1) - не включая НДС, ж/д тариф (Мереть, включая розничную наценку КТК)

В 1 полугодии 2010 г. себестоимость увеличилась на **39%** и составила **4 845 млн. руб.** по сравнению с **3 485 млн. руб.** в 1 полугодии 2009 г.

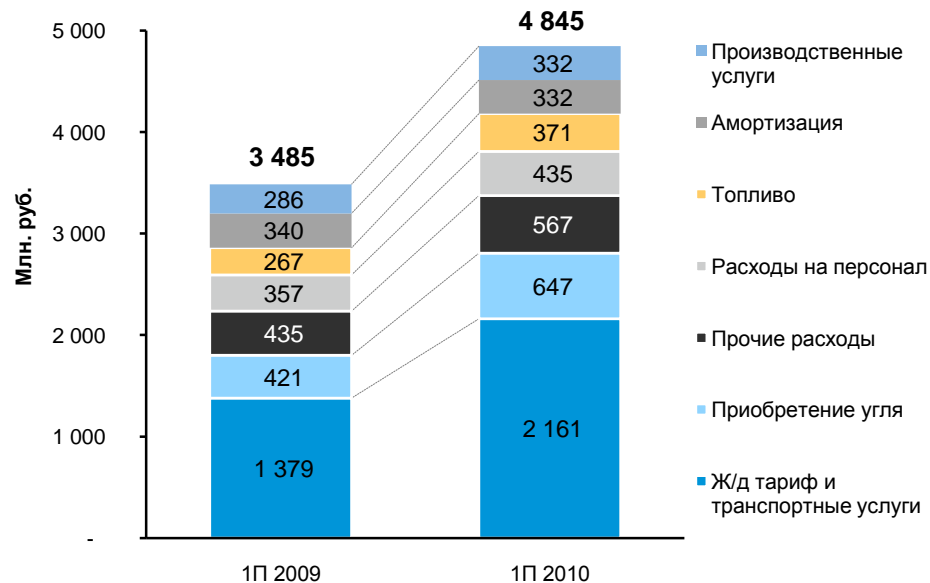
- ▶ Транспортные расходы (2 161 млн. руб.), увеличились на 57%. Причиной увеличения послужило изменение условий по части поставок угля на экспорт, а так же увеличение объемов экспорта угля на 0.5 млн. т.
- ▶ Расходы на персонал повысились на 22% в результате общей индексации заработной платы на 10%, а также в связи с увеличением оплаты труда операторов техники при общем росте грузооборота
- ▶ Затраты на топливо увеличились на 39% и составили 371 млн. руб. в связи с увеличением объемов транспортирования горной массы, а так же ростом цен на дизельное топливо на 17%
- ▶ Рост расходов на запасные части и услуги по ремонту и техническому обслуживанию оборудования на 40% до 328 млн. рублей был вызван проведением крупных годовых и капитальных ремонтов импортной горнотранспортной техники, которые выпали на 1 полугодие 2010 года.
- ▶ Рост расходов на добычу, обработку и рассортировку угля на 16% до 332 млн. рублей был связан с увеличением объемов взорванной горной массы на 51%, а также с ростом рассортировки угля на 48%. Причиной существенного роста объемов взорванной породы стало начало разработки вторых участков на двух из трех разрезов Компании.

Разбивка себестоимости в 1 П 2010 г.



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

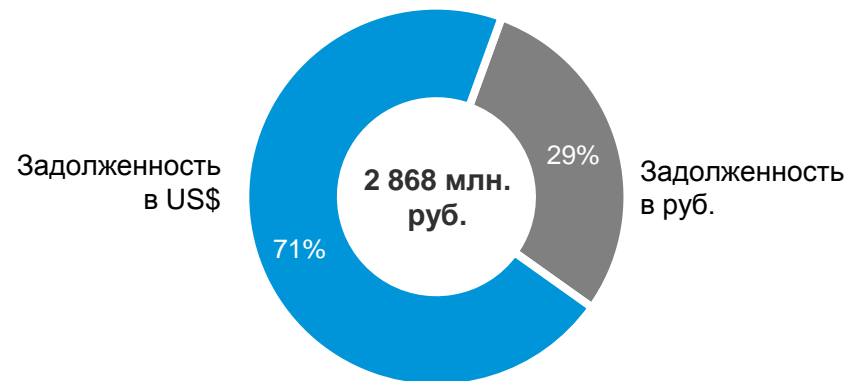
Динамика себестоимости в 1П 2009-2010 г.



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

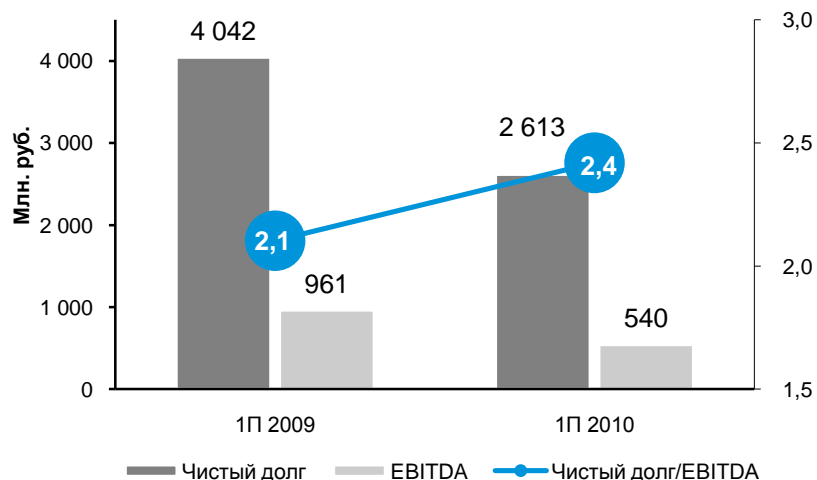
- В 1П 2010 г. Компания сохранила относительно низкий уровень долговой нагрузки - соотношение долг/ЕБИТДА составило 2.4х
- Часть средств полученных от IPO была направлена на погашение наиболее дорогой части задолженности. В связи с чем чистый долг Компании снизился на 35% до 2 613 млн. руб.
- По состоянию на 30 июня 2010 г., средняя процентная ставка по кредитам составила 8.2%
- Компания не планирует значительного роста заимствований и собирается впредь поддерживать уровень долга на существующем уровне 2009 г .

Валютная структура долга на 30 июня 2010 г.



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

Соотношение Чистого долга / ЕБИТДА⁽¹⁾



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

(1) - для расчета соотношения Чистого долга / ЕБИТДА показатель ЕБИТДА за 1П 2010 был умножен на 2х для того, чтобы получить годовую цифру

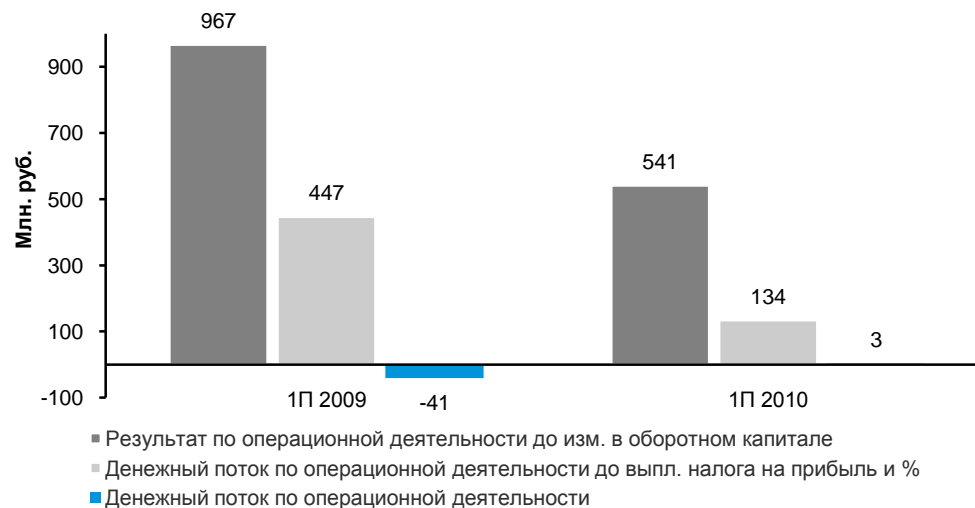
Структура задолженности по дате погашения на 30 июня 2010 г.



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

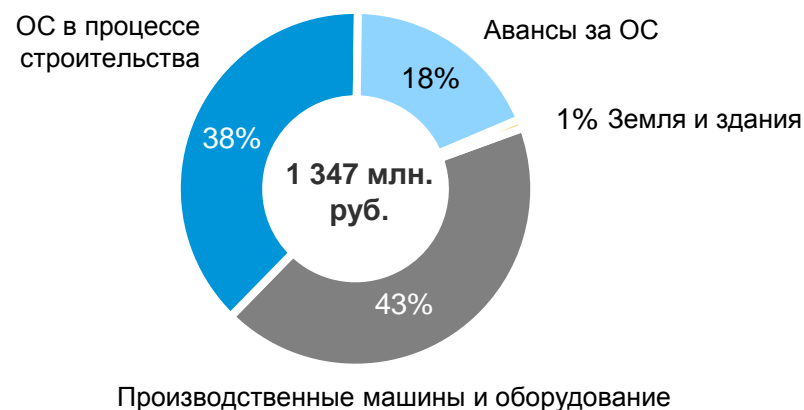
- В 1 полугодии 2010 г. операционный денежный поток до уплаты налога на прибыль и процентов сократился на 70% до 134 млн. руб. Тем не менее, благодаря уменьшению объема процентных платежей, данный поток был достаточен для покрытия платежей по налогу на прибыль и уплате процентов по кредитам
- Чистый операционный денежный поток за отчетный период был положительным (3 млн. руб.), в отличие от аналогичного периода предыдущего года, когда отток составил 41 млн. рублей
- В течении 6 месяцев 2010 г. общий объем произведенных инвестиций увеличился в 2,6 раза и составил 1 347 млн. руб. (1П 2009 г - 0,5 млрд. руб.). Средства направлялись в основном на приобретение современной горнотранспортной техники, а также на строительство первой обогатительной фабрики.
- Открытие первой обогатительной фабрики мощностью 2 млн. т. состоялось уже после отчетной даты – в августе. Фабрика будет использовать технологию КТС и предназначена для обогащения высокозольного угля и разубоженной горной массы, которая ранее относилась к категории производственных потерь

Динамика операционного денежного потока



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

Разбивка инвестиций в 1П 2010 г.



Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

Рост производства

- ▶ После окончания отчетного периода компания нарастила ежемесячные объемы добычи и рассортировки угля и планирует увеличить производство на 50% во 2 полугодии по отношению к 1 полугодю 2010 г.
- ▶ Компания оставляет неизменным производственный план - 6.85 млн. т. на 2010 г., включая около 0.3 млн. т. обогащенного угля

Увеличение цен реализации на внутреннем рынке и при экспорте

- ▶ Во 2 полугодии средняя цена компании на внутреннем рынке может вырасти на 5-8% по сравнению с 1 полугодием в связи с началом отопительного сезона и роста продаж рассортированного угля
- ▶ На основе текущих объемов поставок, законтрактованных на 2010 г., средние экспортные цены компании должны вырасти на 10-15% по сравнению с 1 полугодием 2010 г.

Рост EBITDA

- ▶ При росте производства на 4,1 млн. т., во 2 полугодии 2010 г. коэффициент вскрыши должен снизиться до 6,5-7, сокращая производственные денежные затраты в расчете на одну т. угля
- ▶ В связи с ожидаемым ростом средних цен и объемов добычи, а также снижением затрат на 1 т. угля, EBITDA по итогам 2 полугодия должна увеличиться по сравнению с аналогичным показателем 2009 г.

Продолжение масштабной инвестиционной программы

- ▶ Во 2 полугодии Компания планирует продолжить активно инвестировать. Общая сумма планируемых инвестиций может составить около 0,5 млрд. рублей ⁽¹⁾, которые будут потрачены на приобретение оборудования, а также на строительство теплового ремонтного бокса и второй обогатительной фабрики



Приложение

МСФО отчетность за 1П 2009-2010

МСФО отчетность: отчет о прибылях и убытках 1П 2009-2010



Млн. руб.	П1 2010	П1 2009
Выручка	5 651	4 596
Себестоимость	(4 845)	(3 485)
Валовая прибыль	806	1 111
<i>Валовая рентабельность</i>	14%	24%
Коммерческие расходы	(221)	(193)
Административные расходы	(413)	(326)
Прочие доходы/(расходы)	35	(5)
Операционная прибыль	207	587
<i>Операционная рентабельность</i>	4%	13%
Финансовые доходы	6	79
Финансовые расходы	(206)	(322)
Прибыль/(убыток) до налогообложения	7	344
Расходы по налогу на прибыль	(3)	(78)
Прибыль/(убыток) за период	4	266
<i>Чистая рентабельность</i>	0%	6%
ЕБИТДА⁽¹⁾	540	961
Рентабельность ЕБИТДА ⁽²⁾	15%	30%

Источник: Неаудированная отчетность по МСФО за 1П 2009-2010 гг.

(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

(2) - ЕБИТДА рентабельность скорректирована на ж/д тариф и транспортные услуги



Млн. руб.	30 июн. 2010	31 дек. 2009
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	8 083	7 333
Гудвилл и нематериальные активы	14	14
Инвестиции в зависимые общества	3	3
Прочие инвестиции	37	67
Долгосрочные инвестиции	7	7
Отложенные налоговые активы	17	6
Итого внеоборотные активы	8 161	7 430
Оборотные активы		
Запасы	521	405
Прочие инвестиции	28	7
Авансы по налогу на прибыль	36	30
Торговая и прочая дебиторская задолженность	1 152	1 227
Авансы выданные	573	230
Денежные средства и эквиваленты	255	86
Итого оборотные активы	2 565	1 985
ИТОГО АКТИВЫ	10 726	9 415

Млн. руб.	30 июн. 2010	31 дек. 2009
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Собственный капитал		
Акционерный капитал	20	17
Нераспределенная прибыль	3 189	3 409
Добавочный капитал	2 830	-
Итого капитал приходящийся на акционеров	6 039	3 426
Доля меньшинства	21	41
Итого собственный капитал	6 060	3 467
Долгосрочные обязательства		
Кредиты и займы	2 331	2 204
Чистые активы, приходящиеся на миноритариев	51	66
Резервы	247	237
Отложенные налоговые обязательства	319	362
Итого долгосрочные обязательства	2 948	2 869
Краткосрочные обязательства		
Банковские овердрафты	-	-
Кредиты и займы	537	1 655
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 179	1 414
Резервы	-	-
Задолженность по налогу на прибыль	2	10
Итого краткосрочные обязательства	1 718	3 079
Итого обязательства	4 666	5 948
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	10 726	9 415



Млн. руб.	1П 2010	1П 2009
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Прибыль/(убыток) за период	4	266
<i>Корректировки</i>		
Прибыль/(убыток) от прекращенных операций	368	369
Амортизация	-	
Увеличение резервов на восстановление участков	-	
Убыток/(прибыль) от выбытия основных средств	(34)	11
Чистые финансовые расходы	200	243
Расходы/(возмещения) по расходу на прибыль	3	78
Операционный поток до изменения в оборотном капитале и резервах	541	967
Изменение в запасах	(116)	85
Изменение дебиторской задолженности	46	(90)
Изменение в авансах	(343)	68
Изменение в кредиторской задолженности	6	(583)
Операционный денежный поток до уплаты налога на прибыль и процентов	134	447
Уплаченный налог на прибыль	(39)	(196)
Уплаченные проценты	(92)	(292)
Денежный поток от операционной деятельности	3	(41)

Млн. руб.	1П 2010	1П 2009
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Поступления от выбытия основных средств	3	-
Займы выданные	(79)	(115)
Поступления от выданных займов (включая полученные проценты)	92	32
Приобретения основных средств	(1 347)	(522)
Приобретения дочерних обществ	-	-
Приобретения долей меньшинства	(7)	(3)
Денежный поток от инвестиционной деятельности	(1 338)	(608)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Поступления кредитов и займов	4 090	3 112
Выплата кредитов и займов	(5 155)	(2 635)
Вклад долей меньшинства	2 822	-
Выплаченные дивиденды	(253)	-
Денежный поток от финансовой деятельности	1 504	477
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств	169	(172)