



**МАГНИТОГОРСКИЙ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ
КОМБИНАТ**

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА





Обзор компании

Географическое положение



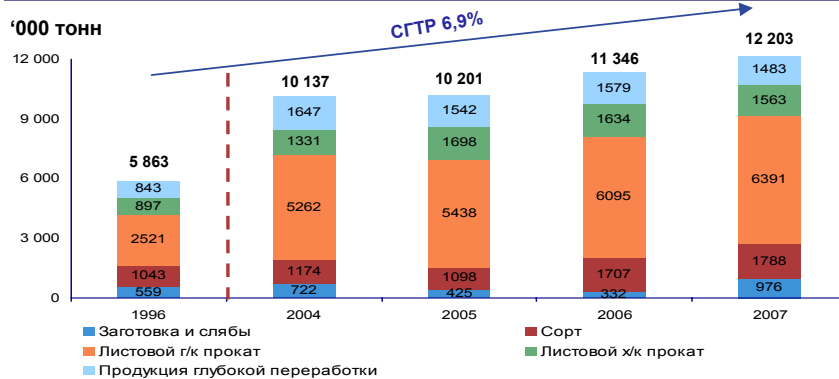
Финансовые и операционные показатели группы MMK

	2004	2005	2006	2007	%, 06/07
Производство стали, млн. тонн ⁽¹⁾	11,3	11,4	12,5	13,3	6,4
Производство товарной продукции, млн. тонн ⁽¹⁾	10,1	10,2	11,3	12,2	8,0
Выручка, US\$ млн.	4 829	5 380	6 424	8 197	27,6
EBITDA, US\$ млн.	1 735	1 511	2 005	2 342	16,8
Маржа по EBITDA, %	35,9	28,1	31,2	28,6	
Чистая прибыль, US\$ млн.	1 232	947	1 426	1 772	24,3
Чистая маржа, %	25,5	17,6	22,2	21,6	
Совокупная прибыль	1 232	947	1 444	2 368	64,0
Прибыль на акцию, US\$	0,125	0,095	0,140	0,164	17,1

Источник: Отчетность по US GAAP

1. Объемы производства стали и производства товарной металлопродукции включают только ОАО MMK

Рост производства товарной металлопродукции



Источник: MMK

Структура акционерного капитала (1)



1. Данные по закрытию реестра на 07.03.2008
2. Председатель Совета директоров ОАО «ММК» В.Ф. Рашников является бенефициарным владельцем обыкновенных акций ОАО «ММК», которые принадлежат компаниям Mintha Holding Limited и Fulnek Enterprises Limited.



Ключевые инвестиционные факторы





Широкий сортамент продукции

- ✦ MMK - крупнейший производитель стали и проката в России
- ✦ MMK производит самый широкий в России спектр продукции – от слябов до продукции глубокой переработки
- ✦ Портфель продукции диверсифицирован и позволяет реагировать на изменения в спросе
- ✦ Несмотря на акцент в производстве на плоском прокате, внедрены самые современные в Европе мощности по производству сортового проката – 2 млн. тонн в год
- ✦ Продуктовая линейка эволюционирует с акцентом на продукцию глубокой переработки



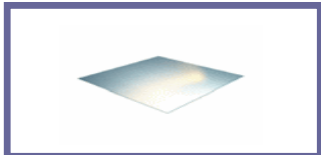
“Мы считаем, что конкурентным преимуществом MMK является первоклассное производство, поддерживаемое производственными мощностями мирового уровня и уникальным сортаментом с высокой долей продукции с высокой добавленной стоимостью».

Аналитик Credit Suisse

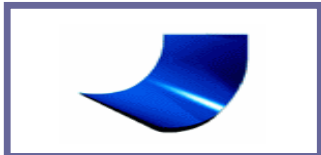


Самый широкий сортамент продукции

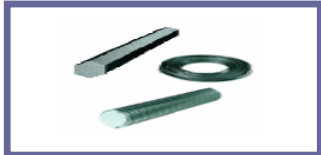
Выпуск отдельных видов продукции в 2007 г.



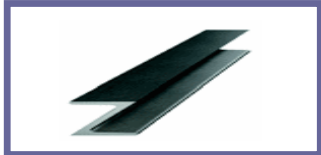
Горячекатаный лист
6,39 млн. тонн (52,4%)



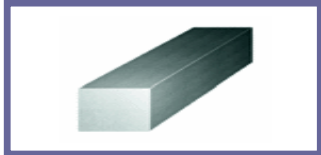
Холоднокатаный лист
1,56 млн. тонн (12,8%)



Сортовой прокат
1,79 млн. тонн (14,7%)



Дальнейший передел
1,49 млн. тонн (12,2%)



Заготовка и слэбы
0,98 млн. тонн (8,0%)

Лидирующие позиции в производстве продукции с высокой добавленной стоимостью

Продукция	Доля ММК в выпуске в РФ	Доля в производстве ММК	Положение на рынке
Горячекатаный листовой прокат	42%	52%	1
Холоднокатаный листовой прокат	35%	13%	2
Оцинкованный плоский прокат	24%	3%	2
Холоднокатаная лента	53%	3%	1
Белая жечь	100%	2%	1
Спец. профили	54%	2%	1
Прокат с полимерным покрытием	23%	1%	3

Источник: ММК, Чермет



Сильные позиции на российском рынке

- ✦ Географическое положение ММК обусловило его историческую направленность на удовлетворение спроса быстрорастущего российского рынка
- ✦ Стратегически важно расположение компании в самом металлоемком регионе России
- ✦ Доля внутренних продаж постоянно растет и будет составлять не менее 65%
- ✦ Сортамент продукции позволяет удовлетворять спрос со стороны различных отраслей промышленности
- ✦ На российском рынке реализуется весь сортовой прокат и вся продукция глубокой переработки
- ✦ Весь прирост от инвестиционной программы (около 3 млн. тонн) будет направлен на внутренний рынок



«Благодаря диверсифицированной структуре продукции ММК имеет доступ ко всем основным сегментам внутреннего рынка... ММК пользуется прочными связями со строительной отраслью, на которую приходится более 20% его внутренних продаж, а также автомобильными и машиностроительными отраслями, которые по нашему мнению, возродятся в будущем».

Аналитик Troika Dialog

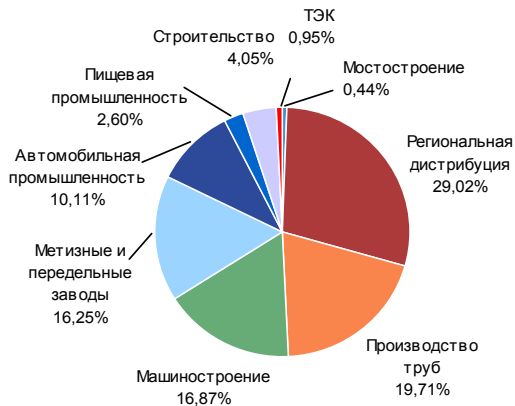


ММК: тенденции на внутреннем рынке

Цель и стратегия сбыта на внутреннем рынке

- Создание сети сервисных центров
- Вертикальная интеграция с потребителями металлопродукции
- Увеличение отгрузок крупным потребителям
- Увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре производства товарной продукции

Распределение поставок ММК по отраслям в тоннах, 2007 г.



Источник: ММК

1. До 60% региональной дистрибуции приходится на строительную отрасль

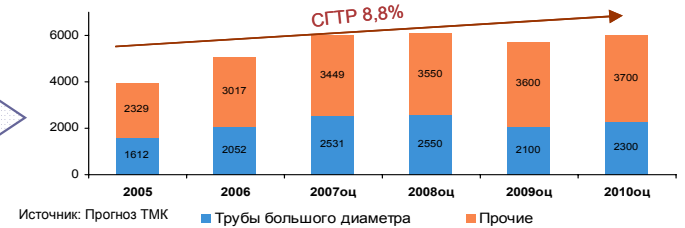
Растущий спрос со стороны трубной промышленности

Рост в отрасли строительства

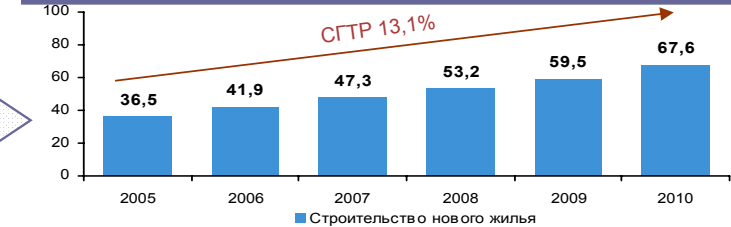
Увеличение спроса со стороны ряда других отраслей

Рост потребления продукции глубокой переработки

Прогноз потребления труб в России, тыс. т



Строительство и спрос на жилую недвижимость в России, млн м²



Прогноз продажи легковых автомобилей в России, тыс. шт



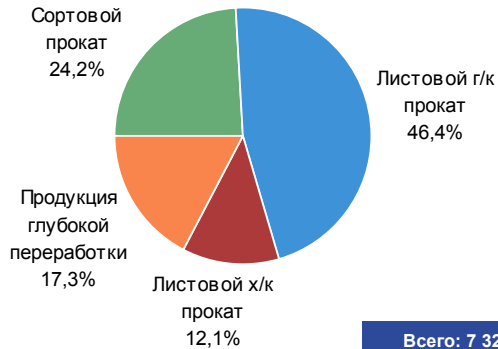
- Высокие темпы роста российской экономики
- На российский рынок поставляется продукция с высокой степенью переработки
- Рост спроса на высококачественный прокат с цинковым и полимерным покрытием



Структура реализации

Внутренний рынок, 2007⁽¹⁾

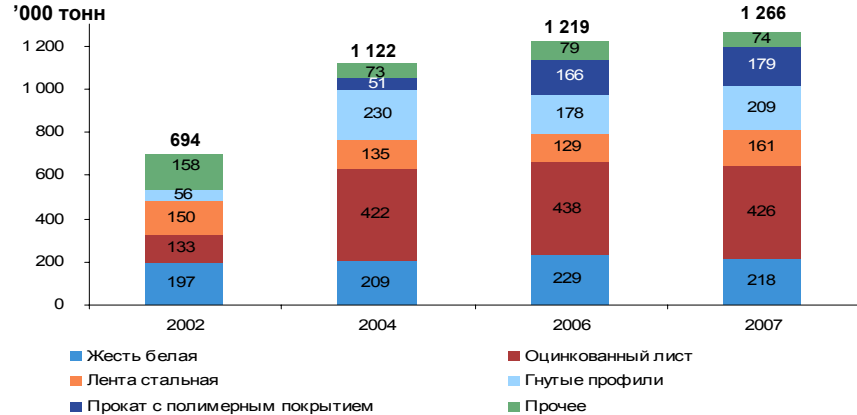
в % от объема поставок в тоннах



Всего: 7 327 тыс. т.

Источник: ММК, данные по ОАО «ММК»
1. Внутренний рынок включает Россию и СНГ

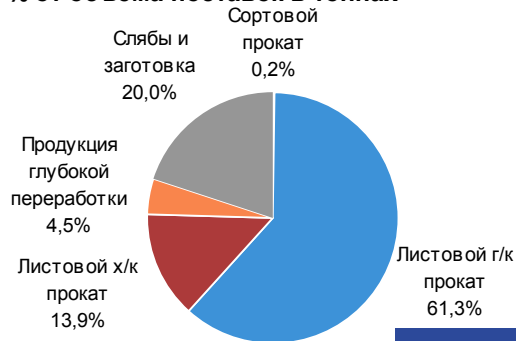
Рост продаж продукции глубокой переработки в России и СНГ, 2002-2007



Источник: ММК

Экспорт, 2007

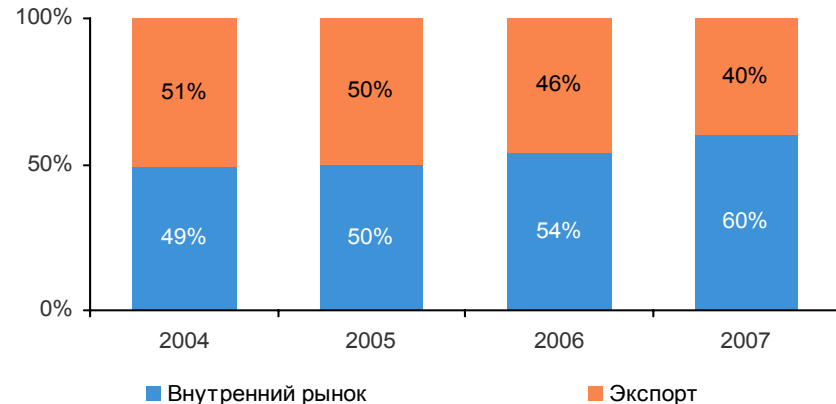
в % от объема поставок в тоннах



Всего: 4 876 тыс. т.

Источник: ММК, данные по ОАО «ММК»

Рост доли продаж на внутреннем рынке в натуральном выражении



Источник: ММК



Присутствие на перспективных экспортных рынках

«(ММК) оптимальным образом расположен для работы на растущих рынках России и Ближнего Востока. Сильный акцент ММК на Ближний Восток обещает хорошие доходы от участия в еще одном растущем регионе».
Аналитик Morgan Stanley

- ✦ Компания успешно управляет потоками сбыта на экспортных рынках
- ✦ Ключевые рынки присутствия ММК – быстрорастущие рынки Ближнего Востока, Азии и стран Тихоокеанского бассейна
- ✦ ММК расширяет присутствие на самых перспективных рынках путем строительства новых металлургических предприятий и создания сервисных центров



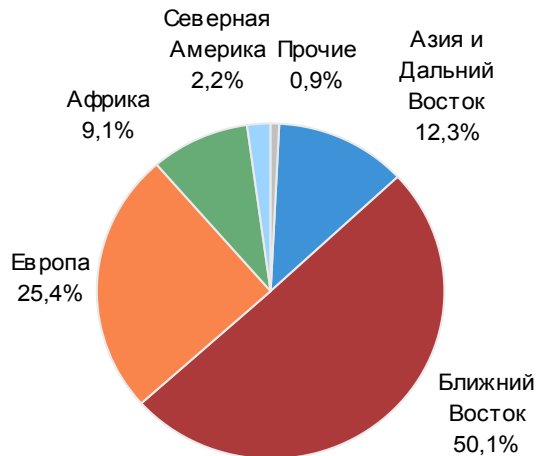


Цель и стратегии сбыта на внешнем рынке

Цель: Поддержание конкурентных позиций ММК на внешнем рынке

- Объем продаж 4,5 млн. тонн на экспорт с площадки ОАО «ММК» г. Магнитогорск
- Присутствие ММК на быстрорастущих рынках, в том числе Ближнего Востока и высокотехнологичных, с традиционно высокими ценами, рынках развитых стран

Структура экспортных продаж, 2007 г.



Структура экспортных продаж, 2013 г.



* С учетом товарной продукции завода в Турции



Выход на быстрорастущий рынок Турции

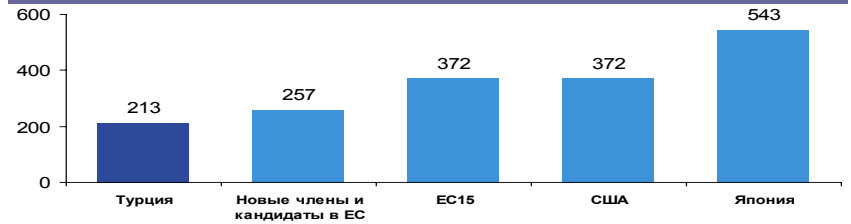
Географическое положение, Турция



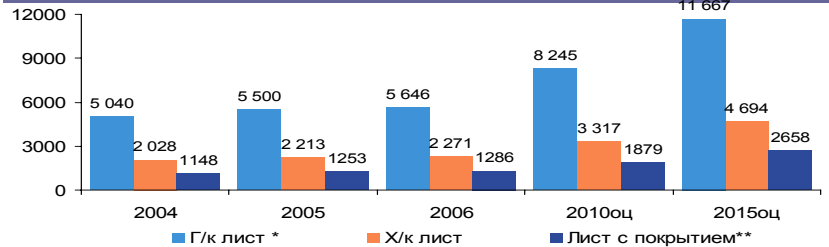
Проект MMK – Atakas

- Производственные мощности:
 - 2 300 тыс. т г/к листа
 - 750 тыс. т х/к листа
 - 900 тыс. т оцинкованных рулонов
 - 400 тыс. т листа с полимерным покрытием
- 2 сервисных металлоцентра:
 - 340 тыс. т в год
 - 340 тыс. т в год
- Срок строительства: 3 года
- IRR: 24,3%

Потребление металлопродукции на душу населения в 2006 г., кг



Потребление по видам продукции, тыс. т



* Не включая толстый лист ** Не включая белую жель

Баланс производства / потребления листового проката, тыс. т



Источник: отчет Lehman Brothers



Стратегия обеспечения сырьем

Гарантированное обеспечение необходимыми сырьевыми ресурсами в объемах, полностью удовлетворяющих потребности компании



обеспечение гарантированности поставок и повышение прогнозируемости производственных затрат





Установление долгосрочных отношений с основными поставщиками сырьевых ресурсов

Установление долгосрочных отношений с основными поставщиками сырьевых ресурсов \implies обеспечение гарантированности поставок и повышение прогнозируемости производственных затрат:

На сегодняшний день большая часть потребностей комбината в сырье гарантированно обеспечена долгосрочными контрактами:

- ✓ **ЖРС** – до 80% потребностей обеспечено контрактом на поставку подготовленного железорудного сырья, производимого Соколовско-Сарбайским горно-обогатительным производственным объединением (Казахстан) **до 2017 г.**;
- ✓ **Коксующийся уголь** – до 80% потребностей обеспечено контрактами с:
 - ООО «Распадский уголь», ООО «Кузметуголь» **до 2011 г.**
 - ЗАО «Сибуглемет», ООО «ТД Мечел» **до 2012 г.**
 - ОАО «Белон» - пятилетний контракт находится в стадии согласования
- ✓ **Металлический лом** – 100% потребностей обеспечено контрактом с ЗАО «Профит» **до 2011 г.**;
- ✓ **Природный газ** – 100% потребностей обеспечено контрактами с ОАО «Новатек» **до 2015 года** и ООО «Челябинскрегионгаз» **до 2012 г.**



Развитие собственной сырьевой базы и самообеспечение железорудным сырьем

Развитие местной железорудной базы – обеспечение более 20 % потребностей в ЖРС в 2008 году и более 30% - к 2011 году за счет:

- ✓ увеличения добычи железной руды в пределах Магнитогорского и Бакальского рудных полей;
- ✓ увеличения переработки железосодержащих отходов производства.

Строительство Приоскольского ГОКа в Белгородской области:

- ✓ в комплексе с местной железорудной базой обеспечение до 80 % потребностей основной производственной площадки в ЖРС после реализации первого этапа проекта;
- ✓ обеспечение потребностей до 100% после реализации второго этапа проекта.



Разработка Приоскольского месторождения

Ноябрь 2006. ММК выиграл аукцион на освоение Приоскольского месторождения
Январь 2008. Создан филиал ММК в Белгородской области Приоскольский ГОК
Заключен договор с «ЦентрГипроРуда» на проведение проектных работ.

Характеристика месторождения

Приоскольское месторождение является наиболее крупным месторождением богатых руд и железистых кварцитов Курской магнитной аномалии (КМА).
Утвержденные балансовые запасы месторождения - **45 млн.т богатых руд** (Fe-50,31 %) и **2,1 млрд. т железистых кварцитов** (Fe-33,5%)

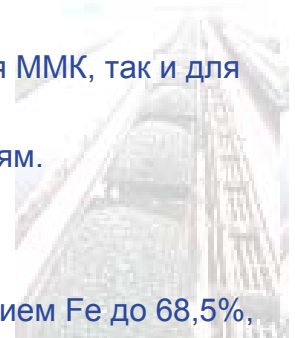
Технико-экономические показатели проекта

Производственная мощность – до 35 млн. тонн сырой руды в год (1-й этап – до 25 млн. тонн)
Товарная продукция (аглоруда, концентрат) – 11,3 млн.тонн в 2016 г. (1-ый этап)
Срок строительства ГОКа – 3 года
Капитальные вложения – \$ 1 млрд. 800 млн.*

* - на ноябрь 2007 г.

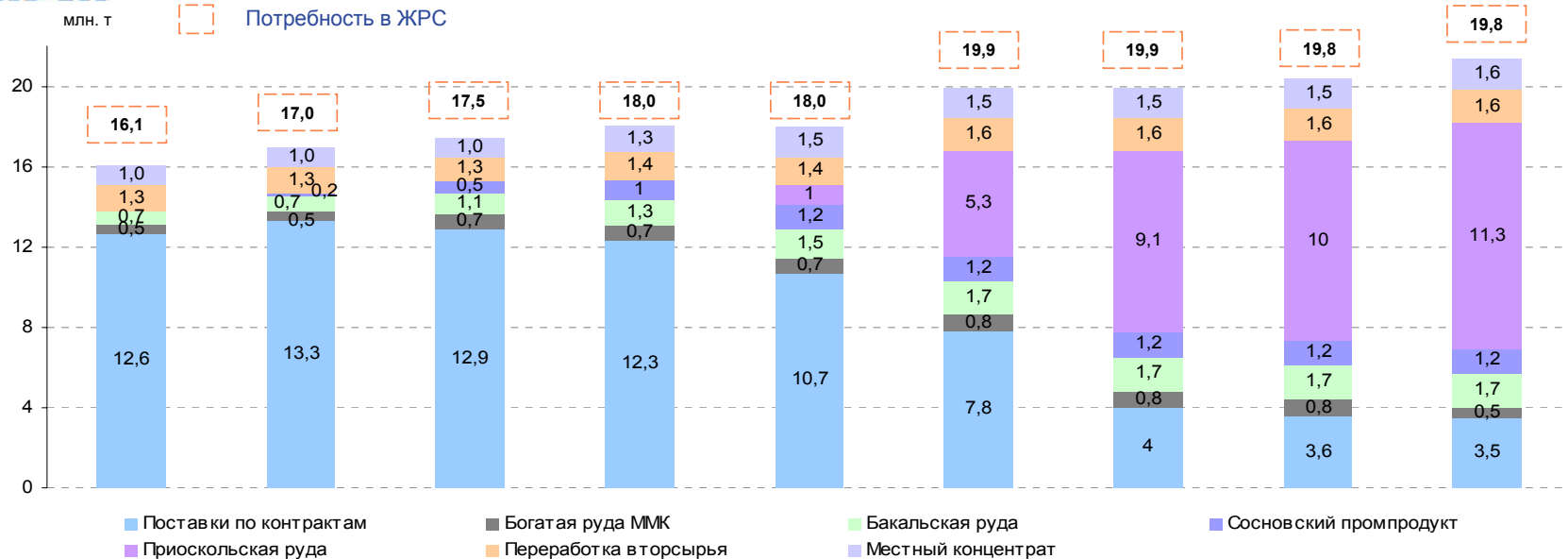
Сильные стороны проекта

- ✓ Мощность ГОКа и запасы месторождения способны полностью покрыть потребности ММК в ЖРС на срок более 60 лет.
- ✓ Удобное географическое расположение, наличие возможности использования как для ММК, так и для зарубежных проектов.
- ✓ Возможность реализации продукции сторонним, в том числе зарубежным потребителям.
- ✓ Месторождение готово к разработке.
- ✓ Высокое качество железосодержащих минералов.
- ✓ Качество железосодержащих материалов позволяет получать концентрат с содержанием Fe до 68,5%, который может быть использован при производстве металлургического сырья (DRI).

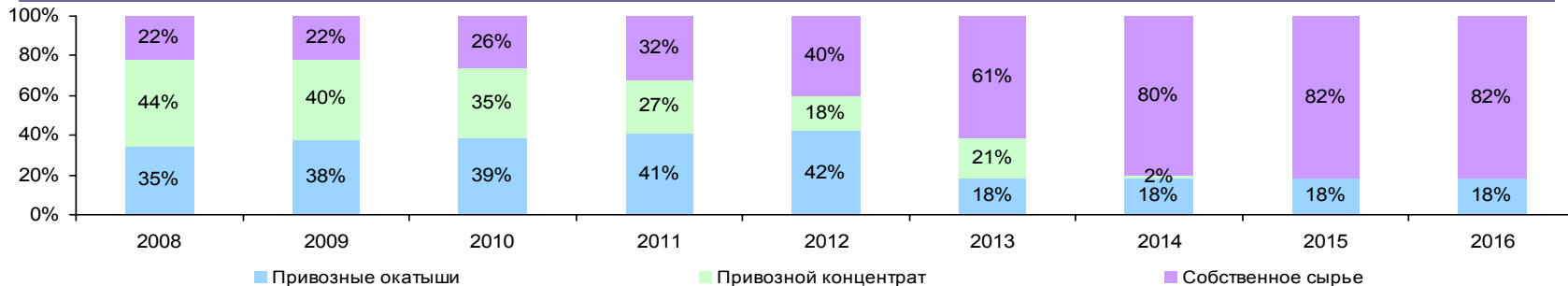




Структура обеспеченности ЖРС



Рост доли собственного сырья*



* - Расчет доли собственного сырья выполнен исходя из уровня потребности, а не производства

Источник: Данные управления стратегического планирования ОАО «ММК»



Стратегический альянс MMK и Белон

Март 2008. MMK приобрел за \$ 230,4 млн. 50% акций компании «ONARBAY ENTERPRISES LIMITED», владеющей 82,6% акций Белон



Запасы углей на балансе - 446 млн т.

Энергетический уголь: 267 млн. т (60%)
Коксующийся уголь: 179 млн. т (40%)

Объем добычи в 2007 г. - 4,6 млн. т

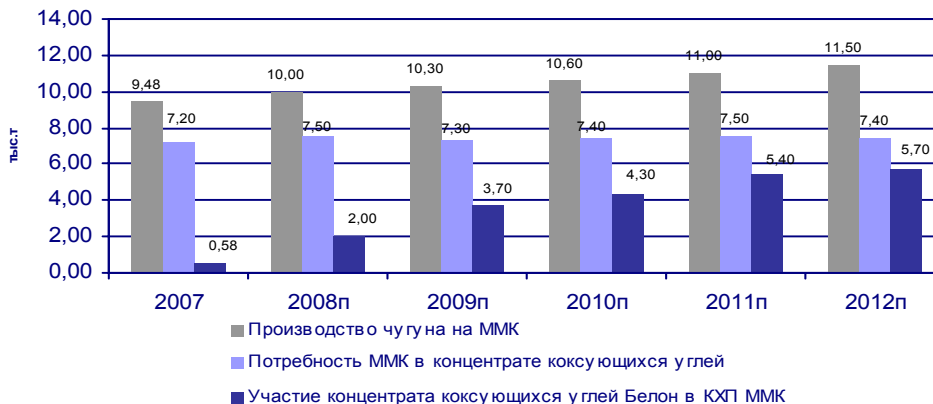
Программа инвестиций для роста масштабов и повышения эффективности группы Белон

- ✓ увеличение объема добычи до 10,8 млн. т к 2012 г.
- ✓ увеличение производства угольного концентрата к 2012 г. более чем в 2,5 раза до 10 млн. тонн.
- ✓ отказ от покупного угля для обогатительных фабрик, что позволит существенно повысить прибыльность компании
- ✓ соответствие современным требованиям безопасности производства

Преимущества сделки для MMK

- Обеспечение гарантированного объема поставок дефицитных марок углей
- Улучшение состава угольной шихты
- Снижение расхода кокса (на 15,8 кг/тонн чугуна к 2010 году)
- Ежегодная экономия 35 - 40 млн. долларов США на затратах в коксохимическом и доменном производствах

Потребность MMK в концентрате коксующихся углей, млн. тонн



Примечание: Совершенствование технологии доменной плавки MMK (установка БЗУ системы «Пауль Вюрт; использование стабилизированного агломерата; в будущем возможность внедрения ПУТ) позволит к 2012г. снизить удельный расход кокса.

Интеграция с существующими угледобывающими компаниями

Интеграция с существующими угледобывающими компаниями:

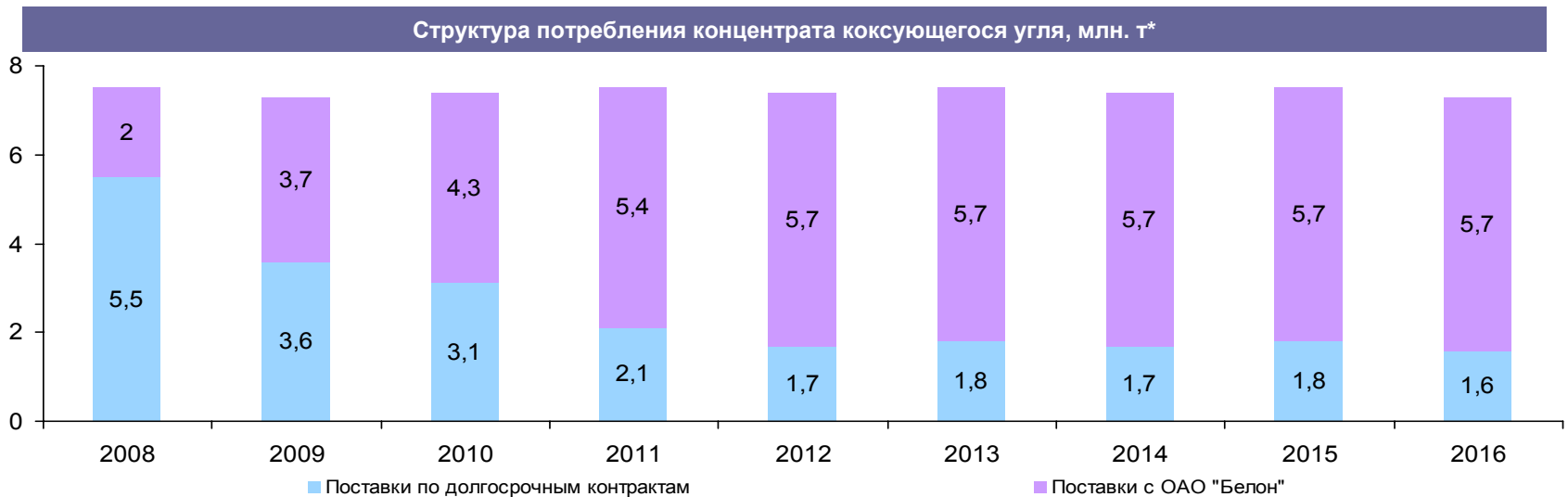
✓ Создание стратегического альянса с угольной компанией ОАО «Белон»:
- гарантированное удовлетворение до 80% потребностей в угольном концентрате необходимого качества.

✓ Развитие ЗАО «Угольная компания Казанковская» (50% - владение ММК):

доразведка и освоение участка Курейнский.

лицензия на Курейнский участок (на участке проводятся геологоразведочные работы)

предварительно разведанные запасы угля 425 млн тонн (марки К, КС, ОС, ТС)



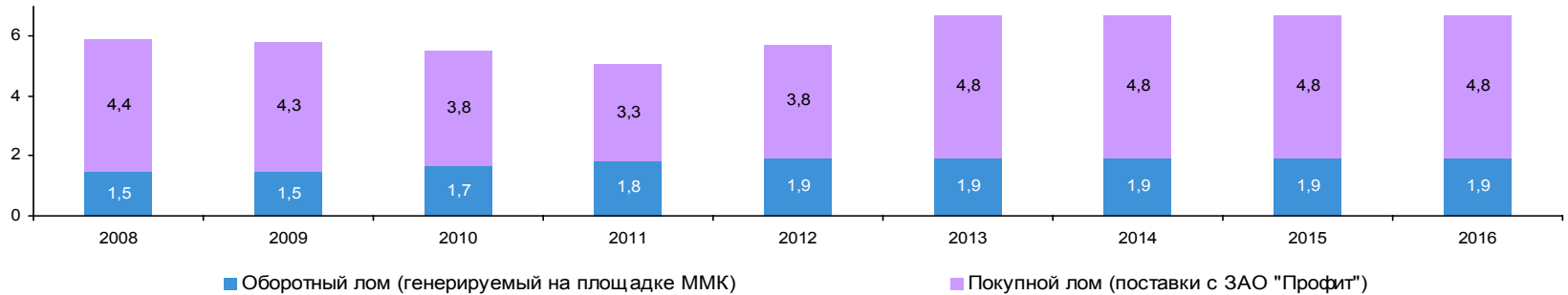
* - Данные приведены без учета внедрения ПУТ



Гарантированная обеспеченность металлическим ломом

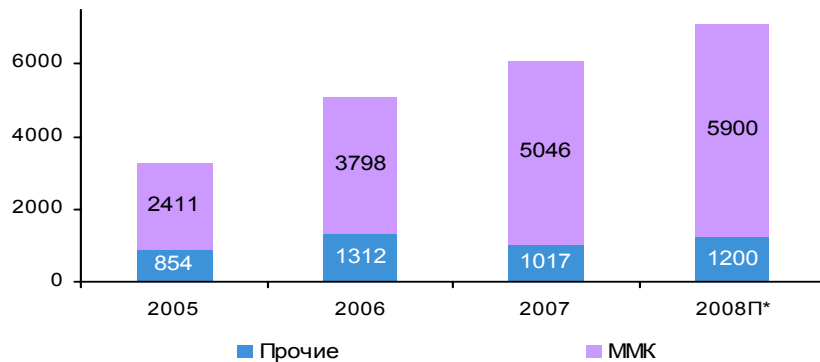
- ✓ Включение ЗАО «Профит» в Группу ММК (с консолидацией финансовых результатов)
- ✓ Развитие ЗАО «Профит», расширение ломозаготовительной сети компании

Структура потребления лома, млн. т



Источник: Данные управления стратегического планирования ОАО «ММК»

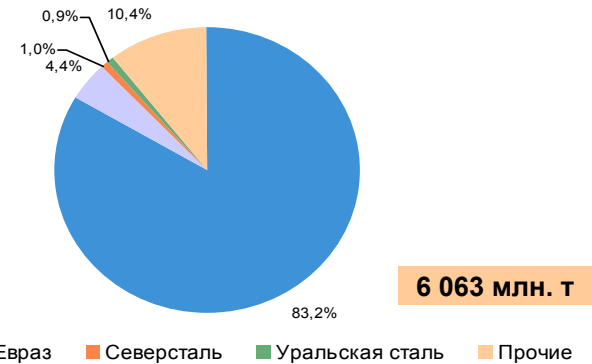
Динамика объемов поставки лома ЗАО «Профит», тыс. т



Источник: ЗАО «Профит»

* - в прогнозе учтено сохранение доли поставок на ММК на уровне 2007 г. в общем объеме поставок ЗАО «Профит»

Структура поставок ЗАО «Профит» в 2007 г.

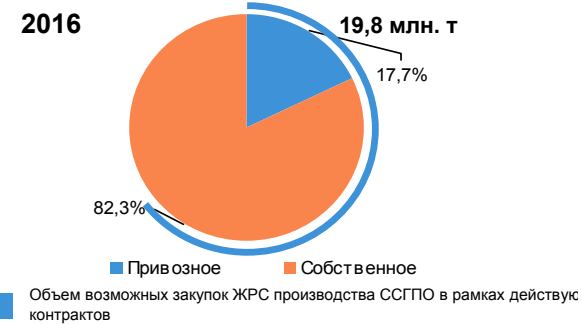
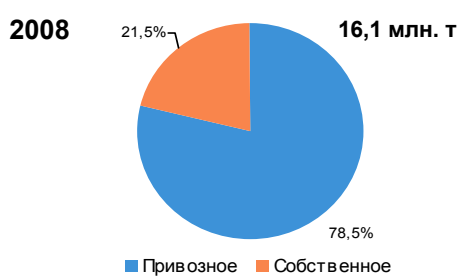
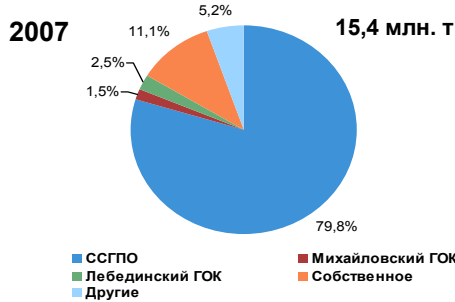


* - с учетом оборотного лома



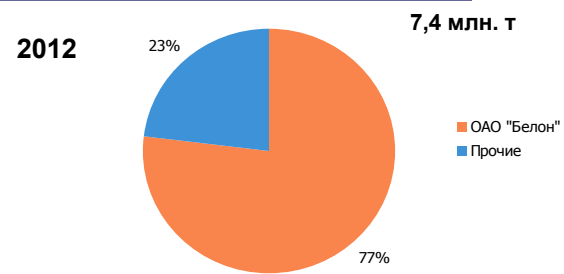
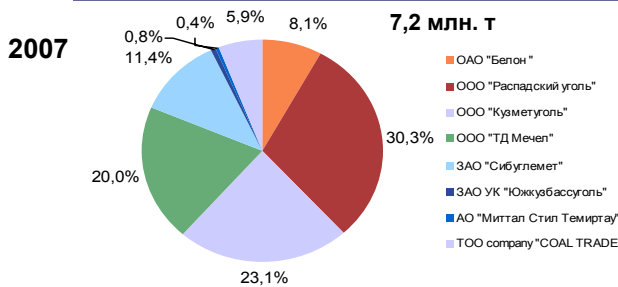
Обеспеченность сырьем

Поставки железорудного сырья

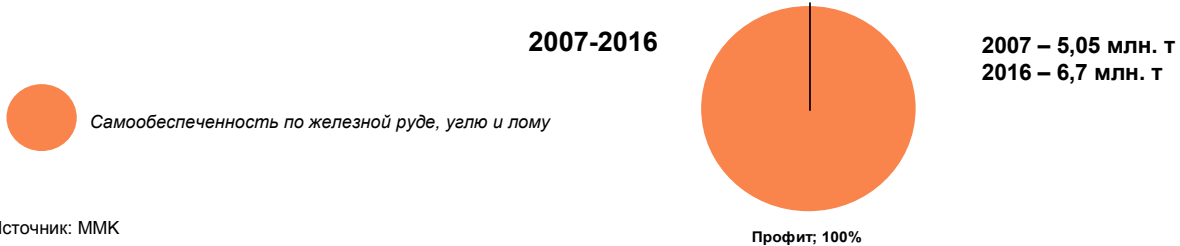


* - рост доли собственного сырья за счет увеличения поставок с БРУ и собственных рудников, а так же переработки металлургических отходов

Поставки угольного концентрата



Поставки металлолома

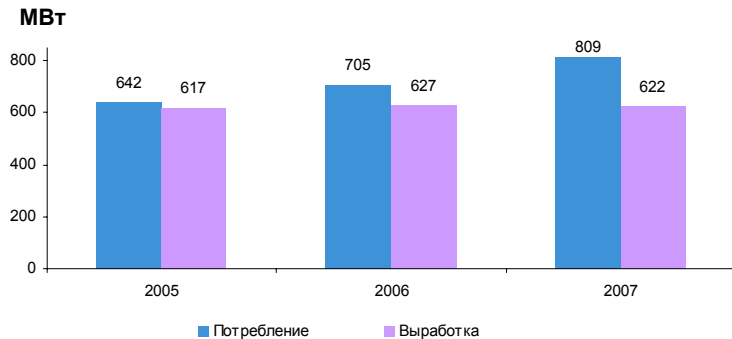


Источник: ММК



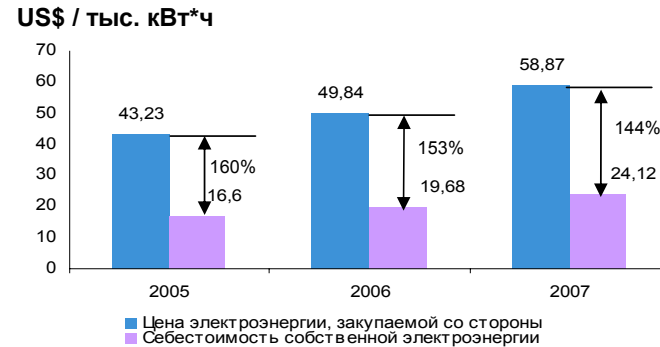
Обеспеченность электроэнергией и газом

Баланс потребления энергоресурсов



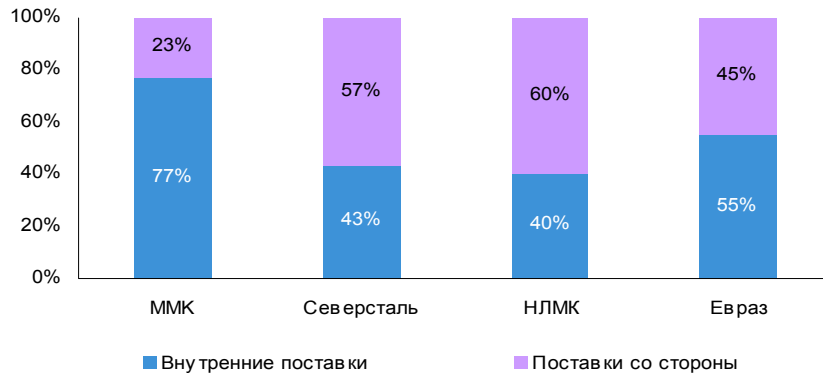
Источник: ММК

Сравнение себестоимости электроэнергии, вырабатываемой на ММК с покупной ценой



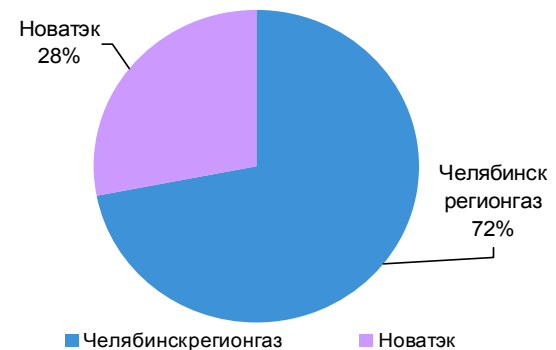
Источник: ММК

Обеспеченность электроэнергией, 2007 г.



Источник: ММК, Deutsche Bank

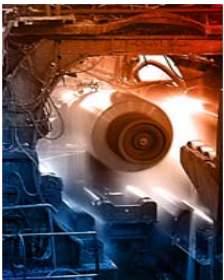
Поставки природного газа на ОАО «ММК»





Целевые инвестиции для повышения прибыльности

- ⊕ MMK фокусирует свою деятельность на металлургии, вкладывая в качество и технологии
- ⊕ Реализация программы инвестиций обеспечит конкурентоспособность MMK в средне и долгосрочной перспективе
- ⊕ Программа инвестиций сформирована оптимальным образом для снижения издержек, поддержания действующих мощностей и развития новых уникальных видов продукции
- ⊕ Весь прирост от инвестиционной программы (около 3 млн. тонн) будет состоять из продукции глубокой переработки и высокой добавленной стоимости для растущего российского рынка



«Акции MMK представляют собой хорошее сочетание улучшающейся прибыльности в среднесрочной перспективе, возможность роста оценки стоимости и ведущей рыночной позиции в привлекательных сегментах продукции глубокой переработки внутреннего рынка».

Аналитик Goldman Sachs

Создание самого эффективного производства в стране

- Производство жидкой стали
- Производство товарной продукции



Работа по ранее подписанным контрактам

- Строительство ст. 5000
- Строительство АНГЦ №2

- Пуск в эксплуатацию АНГЦ №2 производственной мощностью 450 тыс. т
- Увеличение мощностей г/к проката на стане 2000 на 500 тыс.т

- Первая продукция Стана 5000
- Увеличение мощности производства оцинкованного проката до 850 тыс. т
- Пуск в эксплуатацию агрегата полимерных покрытий №2

- Стан 5000 достигает заявленной мощности в 1,5 млн. т
- Обеспечение производства металла с полимерным покрытием до 400 тыс. тонн
- Запуск нового цеха холодного проката

- Обеспечение производства нового стана 2000 холодной прокатки в объеме 2,0 млн. т
- Производство холоднокатаного и оцинкованного проката для автопрома в объеме 1,1 млн. т
- Пуск в эксплуатацию АНГЦ№3 мощностью 450 тыс.т
- Производство товарного оцинкованного проката достигает 1,35 млн. т

- Пуск в эксплуатацию конвертера №4. Мощность конвертерного производства увеличивается на 1 млн.т
- Увеличение мощностей г/к проката на стане 2500 до 5 млн.т

- Производство в конвертерном цехе достигает 12 млн.т
- Увеличение мощностей г/к проката на стане 2500 до 5,5 млн.т



Примечание
1. Ожидаемые увеличения производственных мощностей основаны на оценках менеджмента на основе текущего бюджета капитальных вложений MMK



Ключевые проекты: толстый лист и автолист

Только 8 мировых производителей (расположенных в Германии, Франции и Японии) способны производить толстый лист с сопоставимыми характеристиками

Реализация проекта позволит производить высококачественный автолист, удовлетворяющий требованиям ведущих мировых автоконцернов (GM, Ford, Toyota и др.)

ПРОИЗВОДСТВО ТОЛСТОГО ЛИСТА

- Срок реализации проекта по контракту с «SMS Demag» - 32 месяца
- Капитальные затраты: US\$ 1,4 млрд.

Реализация мероприятий по контракту с «SMS Demag»

- 7 ноября 2006 г. – подписан контракт
- Ноябрь 2007 г. – фундаментные работы
- Апрель 2008 г. – возведение здания
- Июль 2008 г. – монтажные работы
- Май 2009 г. – функциональные испытания
- Июль 2009 г. – первый лист

ПРОИЗВОДСТВО АВТОЛИСТА

- 13.07.07 г. подписан договор с поставщиком - SMS Demag
- Приблизительное время изготовления и установки оборудования: 36 мес.
- Кап. затраты: US\$1,4 млрд.
- Ведется работа с ведущими международными банками по организации финансирования контракта на поставку оборудования
- Пуск в эксплуатацию запланирован в 2010 г., выход на проектную мощность ожидается в 2011 г.

Стан 5000: ММК и Северсталь

Характеристика	ММК ⁽¹⁾	Северсталь
Пуск в эксплуатацию, год	2009	1989
Мощность, млн. тонн	1,5	0,6
Ширина, мм	до 4 800	до 4 ,400
Толщина, мм	8-160	12-300
Усилия прокатки, в тыс.тонн	12	9
Длина, м	24	18
Прочность стали	до X120	до X80

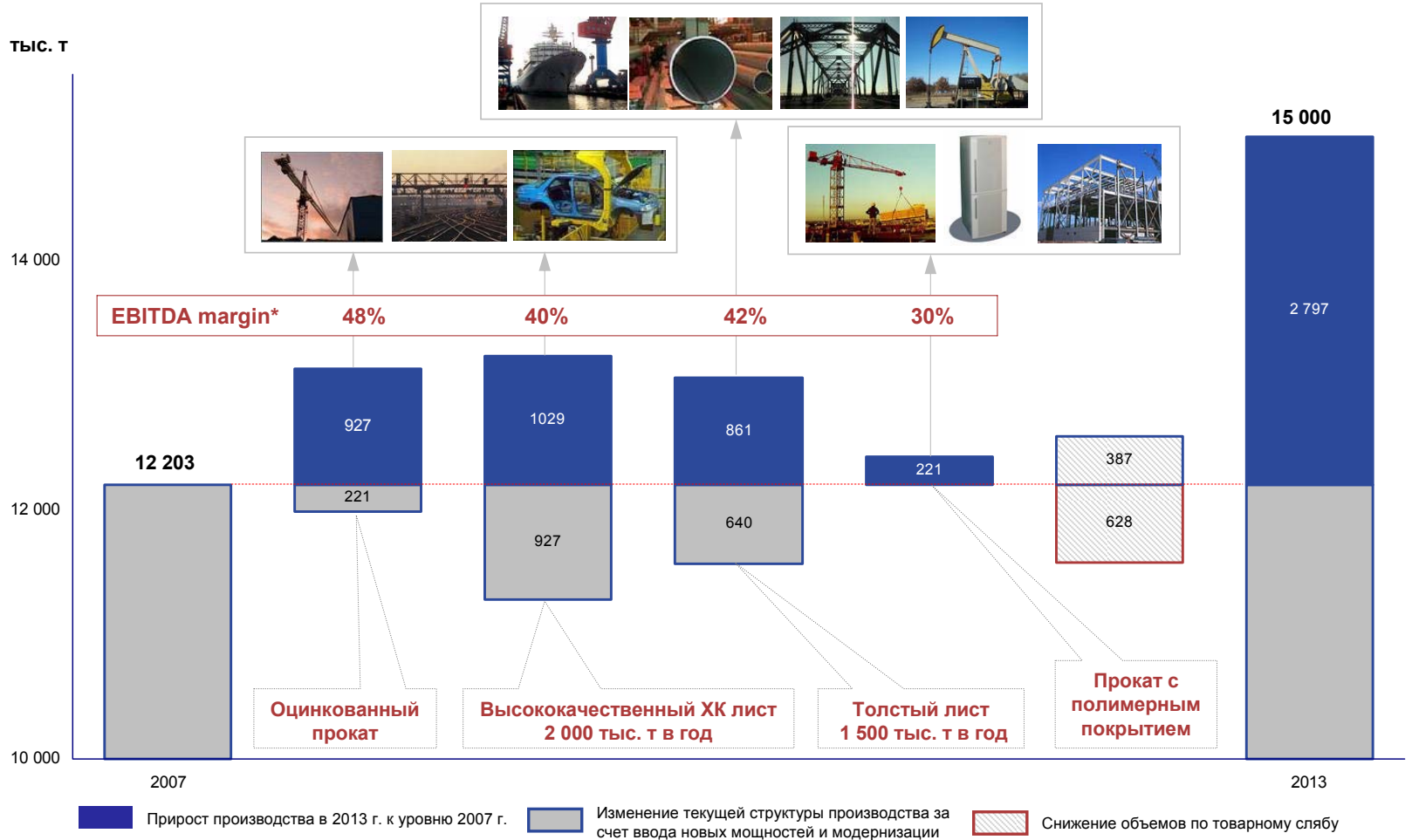
Основные характеристики

Мощность, тыс. тонн	2000
Ширина, мм	850-1880
Толщина, мм	0,28 - 3,0
Марки стали	HSLA, IF-HSS, BH, двухфазные, многофазные, TRIP

Уникальный для России вид продукции = Рост продаж = Значительный рост прибыли



Увеличение доходности через органический рост



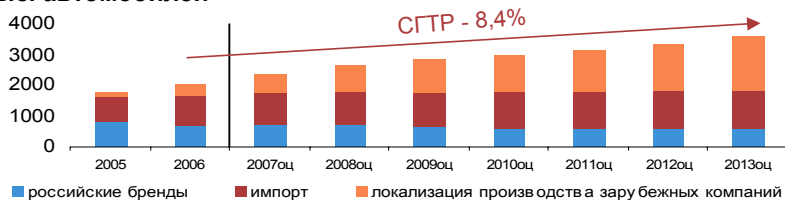
* - в ценах 2007 г.



Проект по глубокой переработке Интеркос - 4

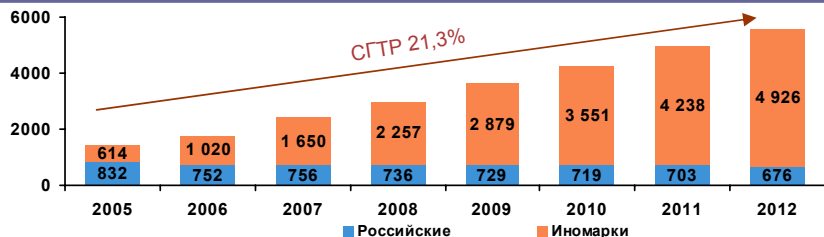
Потребление легковых автомобилей в России, 2005-13 гг.

тыс. автомобилей



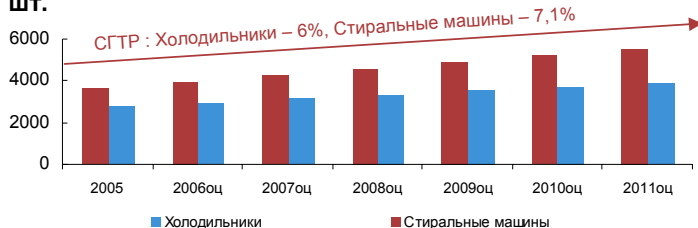
Источник: Прогнозы компаний, ASM-Holding, Прогнозы ING

Прогноз реализации легковых автомобилей в России, тыс. шт



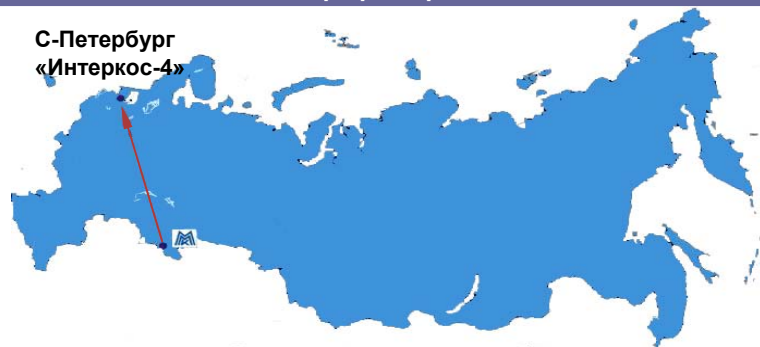
Рынок бытовой техники в России, 2005-11 гг.

тыс. шт.



Источник: Euromonitor, Прогнозы EIU

География проекта



Параметры проекта

Цель: Реализация до 300 тыс. тонн/год холоднокатаного и оцинкованного металлопроката ОАО «ММК» в Северо-западном регионе РФ путем создания производства штампованных и штамповарных компонентов для автомобильных компаний и производителей бытовой техники.

1 этап: Приобретение 75% пакета ЗАО «Интеркос-4» 509 млн. руб.

2 этап: Строительство сервисного металлоцентра и завода штампованных компонентов в г. Колпино Ленинградской области, с объёмом переработки до 300 тыс. тонн холоднокатаного и оцинкованного металлопроката в год.

Срок строительства 2,5 года.



Условия использования презентации

ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ИНФОРМАЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ.

ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ТОЛЬКО СРЕДИ ЛИЦ, ОБЛАДАЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОПЫТОМ В ВОПРОСАХ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ИНВЕСТИЦИЯМ, В ЗНАЧЕНИИ СТАТЬИ 19(5) РАСПОРЯЖЕНИЯ 2005 Г. (О ФИНАНСОВОЙ РЕКЛАМЕ), ПРИНЯТОГО НА ОСНОВАНИИ ЗАКОНА 2000 ГОДА «О ФИНАНСОВЫХ УСЛУГАХ И РЫНКАХ», ИЛИ ТЕХ ЛИЦ, СРЕДИ КОТОРЫХ ОНИ МОГУТ БЫТЬ РАСПРОСТРАНЕНЫ НА ЗАКОННОМ ОСНОВАНИИ. ОНИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ОСНОВЕ И ПЕРЕДАНЫ ВАМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ. ФАКТОМ ПРИЕМА ДАННЫХ МАТЕРИАЛОВ ПОЛУЧАТЕЛЬ ПОДТВЕРЖДАЕТ, ЧТО ОН (ОНА) ЯВЛЯЕТСЯ СПЕЦИАЛИСТОМ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СМЫСЛЕ СТАТЬИ 19(5) РАСПОРЯЖЕНИЯ 2005 Г. (О ФИНАНСОВОЙ РЕКЛАМЕ), ПРИНЯТОГО НА ОСНОВАНИИ ЗАКОНА 2000 ГОДА «О ФИНАНСОВЫХ УСЛУГАХ И РЫНКАХ», ДЕЙСТВУЮЩИМ В ЭТОМ КАЧЕСТВЕ.

ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ИЛИ ЧАСТЬЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИГЛАШЕНИЕМ ПРОДАТЬ ИЛИ ВЫПУСТИТЬ, ЛИБО ПОДПИСАТЬСЯ ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ ПРИОБРЕСТИ КАКИЕ-ЛИБО АКЦИИ КОМПАНИИ ИЛИ КАКИЕ-ЛИБО ИНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ; ОНИ И ЛЮБЫЕ ИХ ЧАСТИ, ЛИБО ФАКТ ИХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИЛИ ПЕРЕДАЧИ, ТАКЖЕ, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВАНИЕМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КАКОГО-ЛИБО ДОГОВОРА ИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЛИБО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОВЕРШЕНИИ ИНВЕСТИЦИИ.

ИНФОРМАЦИЯ, ВКЛЮЧЕННАЯ В ДАННУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, ПОДЛЕЖИТ ОБНОВЛЕНИЮ, ДОПОЛНЕНИЮ, ПЕРЕСМОТРУ И ИЗМЕНЕНИЮ И МОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО ИЗМЕНИТЬСЯ. НИКАКОЕ ЛИЦО НЕ НЕСЕТ ОБЯЗАННОСТИ ОБНОВЛЯТЬ ИЛИ ПОДДЕРЖИВАТЬ АКТУАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НАСТОЯЩЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, И ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ВЫРАЖЕННЫЕ В НИХ МНЕНИЯ МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ БЕЗ УВЕДОМЛЕНИЯ ОБ ЭТОМ.

ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ПРОДАЖИ В РОССИИ, СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ ИЛИ В ЛЮБОЙ ИНОЙ ЮРИСДИКЦИИ. ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОМПАНИИ НЕ ПОДЛЕЖАТ РЕГИСТРАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ США ОТ 1933 ГОДА «О ЦЕННЫХ БУМАГАХ» С ПОСЛЕДУЮЩИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ДОПОЛНЕНИЯМИ И НЕ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДЛОЖЕНЫ К ПРИОБРЕТЕНИЮ ИЛИ ПРОДАНЫ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ В ОТСУТСТВИЕ ТАКОЙ РЕГИСТРАЦИИ ИЛИ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ РЕГИСТРАЦИИ. ПУБЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ КОМПАНИИ НЕ БУДЕТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ. НИКАКИЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОМПАНИИ НЕ БУДУТ ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИМЕНИМЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ О ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЛЮБОГО ШТАТА ИЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЕДИНИЦЫ КАНАДЫ ИЛИ ЯПОНИИ. ДАННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ НЕ ПОДЛЕЖИТ ОТПРАВЛЕНИЮ, ПЕРЕДАЧЕ ИЛИ ИНОМУ РАСПРОСТРАНЕНИЮ НА ТЕРРИТОРИИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ, КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ ИЛИ ЯПОНИИ, ЛИБО НА ТЕРРИТОРИЮ ИЛИ ИЗ (С) ТЕРРИТОРИИ УКАЗАННЫХ ГОСУДАРСТВ ЛИБО КАКОМУ-ЛИБО АНАЛИТИКУ В ОБЛАСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ ИЛИ ИНОМУ ЛИЦУ В ЛЮБОЙ ИЗ УКАЗАННЫХ ЮРИСДИКЦИЙ. ВЫ СОГЛАСНЫ ВОЗДЕРЖАТЬСЯ ОТ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЛЮБОГО ОТЧЕТА ПО ИТОГАМ ИССЛЕДОВАНИЯ ИЛИ АНАЛОГИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ, КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ ИЛИ ЯПОНИИ, КРОМЕ КАК В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ЗАКОНАМИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ О ЦЕННЫХ БУМАГАХ, ВКЛЮЧАЯ ЗАКОН О ЦЕННЫХ БУМАГАХ, А ТАКЖЕ ПРИМЕНИМЫМИ ЗАКОНАМИ КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ ИЛИ ЯПОНИИ, СООТВЕТСТВЕННО.

ДАННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО, КОТОРЫЕ ОТРАЖАЮТ НАМЕРЕНИЯ, МНЕНИЯ И ТЕКУЩИЕ ОЖИДАНИЯ КОМПАНИИ. К УТВЕРЖДЕНИЯМ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО ОТНОСИТСЯ ВСЁ, ЧТО НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СВЕРШИВШИМСЯ ФАКТОМ. КОМПАНИЯ СТРЕМИЛАСЬ ВЫДЕЛИТЬ ТАКИЕ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЛОВ «МОЖЕТ», «БУДЕТ», «ДОЛЖЕН», «ОЖИДАТЬ», «НАМЕРЕВАТЬСЯ», «ОЦЕНИВАТЬ», «ПРЕДПОЛАГАТЬ», «ПЛАНИРОВАТЬ», «ИМЕТЬ МНЕНИЕ», «ПЫТАТЬСЯ», «ПРОГНОЗИРОВАТЬ», «ПРОДОЛЖАТЬ» И ПОДОБНЫХ ВЫРАЖЕНИЙ ИЛИ ИХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ФОРМ. ТАКИЕ УТВЕРЖДЕНИЯ СДЕЛАНЫ НА ОСНОВЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ И ОЦЕНОК, КОТОРЫЕ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ ОШИБОЧНЫМИ, ХОТЯ КОМПАНИЯ СЧИТАЕТ ИХ РАЗУМНЫМИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ.

ДАННЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО СВЯЗАНЫ С РИСКАМИ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЯМИ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯМИ, А ТАКЖЕ ИНЫМИ ФАКТОРАМИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИВЕСТИ К ТОМУ, ЧТО ФАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ, РАВНО КАК И РЫНКОВ, НА КОТОРЫХ ОНА РАБОТАЕТ ИЛИ НАМЕРЕВАЕТСЯ РАБОТАТЬ, ИХ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ БУДУТ СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ТЕХ, КОТОРЫЕ ВЫРАЖАЮТСЯ ПРИ ПОМОЩИ ТАКИХ УТВЕРЖДЕНИЙ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО. ВАЖНЫЕ ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИВЕСТИ К ТАКИМ ОТЛИЧИЯМ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ, ИЗМЕНЯЮЩИЕСЯ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И ДРУГИЕ РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ, ОБЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В РОССИИ, ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ, СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ ИЛИ ГДЕ-ЛИБО ЕЩЕ, А ТАКЖЕ СПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ СООТВЕТСТВОВАТЬ ТЕНДЕНЦИЯМ ЕЕ ОТРАСЛИ. СУЩЕСТВЕННОЕ ОТЛИЧИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ХАРАКТЕРИСТИК ИЛИ ДОСТИЖЕНИЙ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫЗВАНО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ФАКТОРАМИ. КОМПАНИЯ, РАВНО КАК И ВСЕ ЕЕ ДИРЕКТОРЫ, ДОЛЖНОСТНЫЕ ЛИЦА, РАБОТНИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ, НАСТОЯЩИМ ПРЯМО ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО ОНИ НЕ НЕСУТ НИКАКОЙ ОБЯЗАННОСТИ ВЫПУСКАТЬ КАКОЕ-ЛИБО ОБНОВЛЕНИЕ ИЛИ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ КАКИЕ-ЛИБО УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В ДАННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, И РАСКРЫВАТЬ КАКИЕ-ЛИБО ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОГНОЗАХ КОМПАНИИ ИЛИ СОБЫТИЯХ, УСЛОВИЯХ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ, НА КОТОРЫХ ОСНОВЫВАЮТСЯ ТАКИЕ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО, КРОМЕ КАК В СЛУЧАЯХ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ПРИМЕНИМЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ.

ПОЛУЧЕНИЕ ЛЮБОЙ КОПИИ НАСТОЯЩИХ МАТЕРИАЛОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ПРИНЯТИИ УКАЗАННЫХ ВЫШЕ ОГРАНИЧЕНИЙ.



**MAGNITOGORSK
IRON & STEEL
WORKS**
OPEN JOINT STOCK COMPANY



Конец презентации