



ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ, ПОЛУЧЕННЫЕ В РАМКАХ СЕССИИ ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ ММК.ОНЛАЙН

22 ДЕКАБРЯ 2020
Магнитогорск, Россия



ММК.ОНЛАЙН

СЕССИЯ ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ

ПРОИЗВОДСТВО

В: Как решается вопрос с дефицитом холоднокатаного проката на ММК? Какой ваш прогноз цен (тренд) на металлопрокат в первом квартале 2021г. ?

О: Как такового дефицита х/к проката на ММК нет, есть некоторые производственные ограничения в связи с ремонтом стана 1700 х/п. Стан войдет в эксплуатацию в мае 2021 года, в июне-июле планируется производство около 60 тыс. тонн ежемесячно.

Цены внутреннего рынка в ближайшие месяцы будут догонять котировки внешних рынков. Причем после стабилизации цен на внешних рынках в 1 квартале следующего года рост внутренних цен будет продолжаться, пока премия не будет восстановлена.

В: Какие планы ММК по объемам производства стали в 2021 году?

О: ММК планирует нарастить объем выплавки стали на 13% в 2021 году по сравнению с 2020-м. Этому будут способствовать восстановление спроса на металлопродукцию по всему миру, механизмы поддержки экономики от ряда государств, высокий уровень металлопотребления в Китае.

В: Загрузка доменного производства в 3 квартале составила 100%. Каковы планы расширения мощностей, скажем, до 2025 г.?

О: В июле 2020 года ММК после реконструкции запустил в эксплуатацию стан 2500 г/п мощностью 5,2 млн тонн (рост составил +1,5 млн тонн). Актуализированная в ноябре 2020 года стратегия Группы ММК предусматривает строительство к 2025 году новой доменной печи с выводом из эксплуатации 5-ти старых печей, что увеличит производственные мощности по чугуноу на +0,4 млн тонн. Программа модернизации конвертерного производства добавит ММК +1,0 млн тонн по стали к 2025 году. Также планируется строительство нового комплекса белой жести, х/к и оцинкованного проката. В результате, рост производства премиальной продукции к 2026 году составит +0,4 млн тонн.

В: Модернизация стана 2500 – одно из важнейших событий в металлургии в 2020 г. Подскажите, как будет достигаться заявленная мощность данного стана при текущей загрузке других агрегатов и дефиците жидкой стали?

О: Полная проектная мощность стана 2500 г/п – 5,2 млн тонн. При текущей загрузке других агрегатов, текущая мощность стана 2500 г/п составляет 4,5 млн тонн. Модернизация конвертерного производства к 2025 году позволит увеличить объемы производства стали на + 1,0 млн тонн и увеличить загрузку стана 2500 г/п до полной проектной мощности при полной загрузке других агрегатов.

ПРОДАЖИ

В: Расскажите, пожалуйста, о ходе реализации проекта ММК-Производственно-Логистический Центр – Тольятти. Какие стратегические цели стоят перед данной площадкой?

О: Проект по строительству логистического центра в Тольятти идет в соответствии с графиком реализации: на текущий момент производится строительство самого центра и необходимой



транспортной инфраструктуры. Планируемый срок запуска ММК-ПЛЦ – конец 2021 года.

Реализация проекта позволит повысить качество исполнения обязательств перед клиентами – предприятиями автомобильной промышленности: сократить сроки выполнения заказов за счет их оперативного комплектования и доставки автотранспортом; повысить сохранность качества продукции за счет развития поставок контейнерами и автотранспортом; оптимизировать производственные потоки за счет укрупнения заказов.

ММК-ПЛЦ обеспечит автозаводы холоднокатаным и оцинкованным металлопрокатом и будет ориентирован на автомобильный рынок России и сборочные площадки иностранных автозаводов, открывших сборку на территории страны.

В: Вопрос, связанный со строительной отраслью. Ввиду того, что я достаточно тесно связан с производством и монолитным строительством, стараемся развивать новые технологии в монолитном домостроении. Павел Владимирович верно отметил, что строительная отрасль – это достаточно крупный потребитель стального проката (в частности, строительной арматуры). Планирует ли компания стать ближе к строительству и взять на себя инициативу создания мобильных арматурных производств, с помощью которых можно значительно повысить рентабельность собственной продукции, а также потеснить конкурентов ММК? То есть отгружать не мерную арматуру потребителю, а отгружать готовые арматурные изделия согласно проектной документации?

О: Нам всегда интересны проекты, связанные с развитием производств с высокой добавленной стоимостью, более того, выход на инновационные товарные ниши является для нас стратегическим направлением. Если у вас есть более подробное предложение по вашему вопросу, обратитесь, пожалуйста, в департамент стратегии ММК к Звягину Н.М. (zvyagin.nm@mmk.ru).

СТРАТЕГИЯ И САРХ

В: За счет чего предыдущая (обозначенная в 2019 году) цель по объему EBITDA – около USD 500 млн EBITDA к 2025 – в 2020 году удвоилась и теперь составляет USD 1 млрд?

О: В ходе Дня инвестора в Лондоне в 2019 года Группа ММК показала пакет утвержденных инвестиционных проектов в рамках стратегии до 2025 года, которые принесут Группе около \$500 млн. После актуализации пакета стратегических инициатив в ноябре 2020 года портфель проектов был расширен, в частности, добавлены проекты по модернизации кислородно-конвертерного производства (+1,0 млн тонн стали в год) и строительству комплекса белой жести, х/к и оцинкованного проката (+0,4 млн тонн премиальной продукции в год), которые принесут дополнительно \$70 млн и \$110 млн соответственно. Эффект в дополнительные \$300 млн будет достигаться за счет инициатив:

- «Совершенный портфель продукции» – рост объемов и улучшение структуры продаж, расширение продуктовой линейки, предложение инновационных продуктов для строительной и топливно-энергетической отраслей, укрепление лидерства на рынке автомобильной промышленности;
- «Фокус на клиентов» – повышение удовлетворенности клиентов, развитие CRM-системы;



- «Эффективное производство» – операционные улучшения производственного процесса и качества продукции;
- «Превосходство в управлении закупками и цепочкой поставок» – повышение эффективности закупок.

Указанные инициативы также включают проекты цифровизации.

В: Ранее компания оценивала суммарные капитальные затраты на инвестиционные проекты в ~USD 2,140 млрд в 2019-2025. Какова обновленная оценка, с учетом вдвое большей цели по росту EBITDA?

О: Капитальные вложения по проекту увеличения производства стали на +1,0 млн тонн и новому комплексу по производству белой жести, х/к и оцинкованного проката в настоящий момент уточняются. Помимо этого, в рамках обновленной стратегии Группы ММК будет реализовываться ряд инициатив, которые помогут достичь поставленную цель по увеличению EBITDA Группы на \$1,0 млрд:

- «Совершенный портфель продукции» – рост объемов и улучшение структуры продаж, расширение продуктовой линейки, предложение инновационных продуктов для строительной и топливно-энергетической отраслей, укрепление лидерства на рынке автомобильной промышленности;
- «Фокус на клиентов» – повышение удовлетворенности клиентов, развитие CRM-системы;
- «Эффективное производство» – операционные улучшения производственного процесса и качества продукции;
- «Превосходство в управлении закупками и цепочкой поставок» – повышение эффективности закупок.

В: Уточните, пожалуйста, включает ли цель дополнительной USD 1 млрд EBITDA в год к 2025 против 2019 ценовой и валютный фактор, то есть существенный рост цен на сталь и ослабление курса рубля в последнее время против средней в 2019? Если да, то уточните, пожалуйста, какой ценовой/валютный эффекты включены. Если нет – уточните, пожалуйста, подразумеваемые прогнозы цен на сталь, сырье и курс рубля.

О: Для расчета эффектов курс доллара зафиксирован 78руб./\$. Привязки к ценовым и валютным факторам не делалось.

В: Скажите, пожалуйста, когда планируется строительство доменной печи номер 11 и каков будет объем печи?

О: Строительство новой доменной печи и паровоздуховной электростанции (ПВЭС) планируется завершить к 2025 году. Производительность печи запланирована на уровне 3,7 млн тонн чугуна в год. С учетом вывода из эксплуатации трех старых доменных печей прирост производства чугуна составит +0,4 млн тонн.

В: Что происходит в компании? Какие преимущества ММК привлекают акционеров?

О: Группа ММК занимает лидирующие позиции на рынке стали в России с долей рынка в 17%. Около половины портфеля продаж составляет премиальная продукция. ММК – №1 на рынке России по продажам холоднокатаного, оцинкованного и проката с полимерным покрытием. ММК – единственный в России производитель белой жести, используемой при производстве бытовой техники и в пищевой промышленности. Группа ММК, сфокусированная на внутреннем



рынке России, является основным бенефициаром реализации национальных проектов.

ММК – лидер среди российских стальных компаний с совокупной дивидендной доходностью для акционеров в размере 40% за последние 5 лет. Наименьший уровень долговой нагрузки в отрасли в совокупности с высокими дивидендами и одним из самых высоких показателей дивидендной доходности для акционеров в металлургическом секторе делает компанию привлекательной для инвесторов.

В: Пик капитальных затрат компании пришелся на 2008-2010 гг. Когда можно ожидать начала следующего инвестиционного цикла?

О: В конце 2015 года Группа ММК утвердила стратегию развития до 2025 года, частью которой являлся портфель инвестиционных проектов. В ноябре 2020 года стратегия Группы была актуализирована и портфель проектов был дополнен. В настоящий момент проекты реализуются в соответствии с графиком и полностью соответствуют стратегии Группы. В связи с переносом сроков реализации проекта по строительству нового коксохимического комплекса, в 2021 году капитальные вложения запланированы на уровне около \$1,0 млрд, в 2022-2023 гг. на уровне \$0,9 млрд, с выходом в 2024-2025 гг. на уровень \$0,75 млрд.

СОТРУДНИКИ

В: Вы затронули тему вовлеченности персонала. Как именно изменится вовлеченность персонала? Как изменится система мотивации?

О: Повышение вовлеченности персонала – одна из приоритетных задач для Группы ММК. Для определения факторов вовлеченности мы постоянно проводим исследования, повышая их охват. По результатам исследований разрабатываются мероприятия по работе с персоналом для сближения личных и профессиональных целей сотрудников с общекорпоративными целями, видением и миссией компании.

Мы постоянно анализируем и совершенствуем систему мотивации персонала, приводя ее в соответствие с современными тенденциями и удовлетворяя потребности и ожидания заинтересованных в развитии компании лиц. Достижение операционных и стратегических целей, стоящих перед персоналом, инкорпорировано в действующие бонусные программы и системы премирования. Кроме того, компания на регулярной основе проводит ежегодную индексацию тарифных ставок и окладов.

ЖЕЛЕЗНАЯ РУДА

В: Динамика цен на ЖРС. Если ли признаки того, что период высоких цен на ЖРС начинает заканчиваться? От каких факторов зависят цены на ЖРС (Китай, поставки в РФ, СНГ)? Каков прогноз компании по ценам на ЖРС на 2021 г?

О: Для цен на ЖРС ключевым фактором является баланс спроса и предложения на мировом рынке, в частности, уровень производства чугуна и стали в Китае.

На фоне стабильного спроса на металлопродукцию в Китае и восстановления деловой активности в мире цены на ЖРС на текущий момент находятся на максимумах за последние несколько лет. Загрузка доменных мощностей в Китае уже находится близко к 95%, и, согласно государственной политике КНР, ввод новых мощностей



невозможен без вывода устаревших мощностей, которых осталось в Китае уже довольно мало. Исходя из этого, дальнейшее увеличение объемов выплавки в Китае с темпом около 10% в год не выглядит реалистичным. С учетом ожидаемого возвращения на рынок дополнительных объемов экспорта ЖРС из Бразилии, цены на ЖРС должны несколько скорректироваться.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

В: Обеспеченность сырьем. Планируется ли какая-либо корпоративная активность (включая M&A) в контексте приобретения контроля над производителями ЖРС, металлолома?

О: Мы постоянно ведём мониторинг железорудных активов с целью дальнейшей интеграции, но свободных и инвестиционно привлекательных для приобретения практически нет. Мы открыты для переговоров, но пока интеграция в ЖРС остается для нас опциональной стратегической возможностью.

В состав Группы ММК входят активы по заготовке металлолома, обеспечивающие потребности Группы.

УГОЛЬ

В: Скажите, по какой цене сейчас закупаете уголь, насколько изменилась цена относительно предыдущего квартала?

О: В 4 квартале 2020 года цены на угольный концентрат выросли в среднем на 9-12% относительно прошлого квартала, отражая положительную динамику спроса на сталь в России и мире.

ДОЛГ

В: Планирует ли компания увеличивать кредитное плечо для более ускоренного перехода к Индустрии 4.0? Отрицательный долг – это не всегда хорошо, особенно когда есть, куда расти.

О: Цифровизация является одним из поддерживающих инструментов реализации стратегии Группы ММК до 2025 года.

ММК придерживается и в дальнейшем планирует придерживаться взвешенной финансовой политики. Как мы анонсировали в ноябре 2019 года, для финансирования extra-capex свыше нормализованного уровня в 700-750 млн долл мы планируем привлекать заемные денежные средства. Мы постоянно проводим мониторинг долгового рынка с целью привлечения заемных средств на наиболее привлекательных условиях и с целью оптимизации структуры долгового портфеля.

В: У компании отсутствует чистая долговая нагрузка. В условиях низких ставок, высокой рентабельности и стабильности производства, такое положение нельзя назвать «эффективным». Это отражается на стоимости компании и, соответственно, компания оценивается рынком по более низким мультипликаторам по сравнению с «коллегами по цеху» (Северсталь, НЛМК). Рассматривает ли компания возможность финансирования капитальных затрат (или их части) не из операционного денежного потока, а за счет роста долга до приемлемых величин? Какой уровень долга Вы считаете допустимым и комфортным?

О: ММК придерживается и в дальнейшем планирует придерживаться взвешенной финансовой политики. Как мы анонсировали в ноябре 2019 года, для финансирования extra-capex свыше нормализованного уровня в 700-750 млн долл. мы планируем привлекать заемные денежные средства. Мы постоянно проводим



мониторинг долгового рынка с целью привлечения заемных средств на наиболее привлекательных условиях и с целью оптимизации структуры долгового портфеля.

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

В: Как вы оцениваете перспективы безуглеродных технологий производства стали? Планирует ли ПАО ММК какие-либо проекты в этой области?

О: Мы убеждены, что улучшение состояния окружающей среды, создание комфортных и безопасных условий в регионе деятельности является залогом заботы о будущем. Одной из первостепенных задач Группы ММК в области устойчивого развития является снижение негативного воздействия на окружающую среду. Компания с каждым годом вкладывает все больше средств в проведение природоохранных мероприятий, внедрение инноваций и модернизацию технологий с целью повышения эффективности производственных процессов и сокращения техногенного воздействия.

Декарбонизация – мировой тренд, который задают потребители и поддерживают государственные регуляторы. Поэтому мы понимаем, что производители стали и ММК в частности должны постепенно адаптироваться к новым экологическим требованиям, чтобы защищать свои рыночные позиции.

Стремление ММК удовлетворять запросы как рынка в целом, так и отдельных клиентов, разработка новых продуктов, диджитализация процессов, усовершенствование имеющихся технологий и имплементация новых «зеленых» проектов являются движущими силами в развитии компании на сегодняшний день. Мы рассматриваем современные технологии, разрабатываемые в области низкоуглеродного и безуглеродного производства стали, а также сотрудничаем с компаниями – производителями металлургического оборудования для «зеленого производства стали».

ДОЧЕРНИЕ ОБЩЕСТВА

В: Каковы планы по дочерним компаниям ММК: Белон, ММК-Метиз? Будет ли в этих компаниях выкуп 100% акций? Будет ли выплата дивидендов?

О: На данный момент решения о выкупе 100 % в рамках 208-ФЗ «Об Акционерных обществах» акций ОАО «Белон» и ОАО «ММК-Метиз» нет, однако мы не исключаем такой возможности в дальнейшем.

ПАРТНЕРЫ И СОТРУДНИЧЕСТВО

В: Микробор – отечественный производитель режущего инструмента из сверхтвердых материалов. С 2014 г. на постоянной основе поставляем свою продукцию на ММК. Вопрос: День открытых дверей в данный период времени не проводится. Как попасть на расширенные испытания на площадке МРК отечественному производителю с новыми и эффективными решениями по инструменту из керамики и кубического нитрида бора?

О: Группа ММК открыта к всестороннему взаимовыгодному партнерству. Для получения более подробной информации просим направить запрос на руководителя партнерского центра ПАО «ММК в ИЦ «Сколково» Ларина Георгия Владимировича, e-mail: Larin.GV@mmk.ru.



В: Общемировая практика показывает, что путь к совершенству/лидерству – это путь партнерства с "компаниями-помощниками", имеющими альтернативные точки зрения и взгляды. Как ПАО "ММК" планирует развивать партнерство с компаниями по внешней экспертизе (освоение новых видов продукции, в том числе высокомаржинальных, снижение затрат, и прочие инициативы, реализация которых способна значительно увеличить EBITDA компании)? Насколько компания открыта к такому сотрудничеству? Какие сейчас критерии для заинтересованности в партнерстве с той или иной компанией?

О: На данный момент действуют соглашения об инновационном сотрудничестве с Фондом «Сколково», соглашения с ЮрГУ, ЦНИИчермет им. И.П. Бардина и рядом других университетов. Существует также ряд проектов и с другими партнерами. Группа ММК открыта к сотрудничеству, для получения более подробной информации просим направить запрос на руководителя партнерского центра ПАО «ММК в ИЦ «Сколково» Ларина Георгия Владимировича, e-mail: Larin.GV@mmk.ru.

В: Планируете ли вы расширять присутствие в Казахстане, например, через строительство/инвестиции в micro steel mills?

О: Группа ММК занимает уверенные позиции на рынке Казахстана. В дальнейшем мы планируем укреплять существующее положение, повышая эффективность продаж. Инвестиции в строительство/приобретение действующих мощностей на территории Казахстана Группой ММК не рассматриваются.

В: Скажите пожалуйста, как сильно снизились контакты на перевозку продукции в рамках сотрудничества с компанией Globaltrans?

О: Компания Globaltrans является одним из основных операторов подвижного состава, предоставляющего собственный парк вагонов для перевозки грузов ММК. В настоящее время между ММК и Globaltrans действует долгосрочное взаимовыгодное соглашение. Подвижной состав данной компании привлекается для более чем 50% грузов комбината начиная с 2012 года.

СТРАНОВЫЕ РИСКИ

В: В какой степени страновые (санкционные) риски затрагивают компанию?

О: В.Ф. Рашников и ММК не находятся в санкционных списках США и ЕС. Компания обладает надежной системой внутреннего контроля для выявления и предотвращения потенциальных санкционных рисков и предпринимает все меры для соблюдения действующего законодательства.



ИНФОРМАЦИЯ ОБ ММК

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции среди предприятий черной металлургии России. Активы Группы ММК в РФ представляют собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов. ММК производит широкий сортамент металлопродукции с преобладающей долей продукции с высокой добавленной стоимостью. В 2019 году ПАО «ММК» произвела 12,5 млн тонн стали и 11,3 млн тонн товарной металлопродукции.

ММК является одним из лидеров отрасли по производственным издержкам и показателю рентабельности. Выручка Группы ММК за 2019 год составила 7 566 миллионов долларов, EBITDA — 1 797 миллионов долларов. Долговая нагрузка ММК является наименьшей в отрасли. Соотношение Чистый Долг/EBITDA на конец 2019 года составляет -0,13x. Инвестиционный рейтинг ММК подтвержден ведущими мировыми рейтинговыми агентствами: Fitch, Moody's, S&P.

Обыкновенные акции ММК котируются на Московской Бирже, а депозитарные расписки Компании торгуются на Лондонской Фондовой Бирже. Доля акций в свободном обращении составляет 15,7%.

Подписывайтесь на наш **официальный канал в Telegram**, чтобы первыми быть в курсе главных новостей ММК.

СЛУЖБА ПО СВЯЗЯМ С ИНВЕСТОРАМИ

Крячко Вероника
+7 (915) 380-62-66
kryachko.vs@mmk.ru

СЛУЖБА ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Врубель Ярослава
+7 (982) 282-96-82
vrubel.ys@mmk.ru

СЛУЖБА ВНЕШНИХ КОММУНИКАЦИЙ

Кучумов Дмитрий
+7 (985) 219-28-74
kuchumov.do@mmk.ru

Егоров Олег
+7 (903) 971-88-37
egorov.oa@mmk.ru

БЛИЖАЙШИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ДАТЫ

ФИНАНСОВЫЙ КАЛЕНДАРЬ

12-14 января	CEEMEA Opportunities Conference, J.P. Morgan, online
26 января	Публикация производственных результатов за IV квартал 2020 г.
4 февраля	Публикация финансовой отчетности за IV квартал 2020 г.