



09 Апреля 2008

Eurasian Natural Resources Corporation plc

Объявление предварительных результатов 2007 года (неаудированные).

«ENRC достигла рекордных показателей в 2007 году. Оживленные рынки ферросплавов и железной руды были пополнены силой и размахом бизнеса. В планах на 2008 год - активная деятельность по нашим основным товарам и рынкам, с растущими затратами».

Др. Йоханнес Ситтард, Главный Исполнительный Директор

Основные результаты бизнеса в 2007 году

- Завершение первичного размещения акций в декабре, привлекшего 3,1 миллиарда долларов США.
- Сдача в эксплуатацию электролизного завода в декабре.
- Подписание долгосрочного договора на поставку железной руды с компанией ММК по мировым базовым ценам в марте.
- Торговое финансирование в апреле увеличилось до 1,5 миллиарда долларов США.
- Рекордная производительность.
- Результаты продолжали демонстрировать преимущества наших высококачественных активов, диверсифицированных доходов и интегрированного производства, включая энергоресурсы и логистику.

Финансовые результаты в 2007 году

- Значительный рост в 2007 году по сравнению с 2006 годом:
 - Рекордная выручка составила 4,1 миллиарда долларов США (рост на 26%).
 - Рекордная прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа (до исключительных статей) составила 1,9 миллиарда долларов США (рост на 52%). Маржа до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа (до исключительных статей) составила 46%.
 - Рекордная прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа составила 1,7 миллиарда долларов США (рост на 38%).
 - Чистая прибыль на одну акцию (до исключительных статей) составила 0,97 долларов США (рост 73%). Чистая прибыль на одну акцию - 0,79 долларов США (рост на 44%).
- Доходность благодаря более сильным ценам на хромовую руду, ферросплавы и железную руду и благодаря большому объему в подразделении по производству ферросплавов.
- Частичный офсет из-за сильного роста затрат, в частности на рабочую силу и материалы.
- Капиталовложения более 0,9 миллиарда долларов США. Утвержденные будущие капиталовложения - до 4,0 миллиардов долларов США.
- Сильный баланс с доступными ликвидными средствами составил примерно 2,9 миллиарда долларов США. Поток денежных средств вырос на 46%, почти до 1,1 миллиарда долларов США.

Перспектива на 2008 год

- Основа для очень сильного года благодаря положительной ценовой перспективе на основную группу нашей продукции.
- Новые поступления от алюминия; предполагаемые продажи составят около 100 000 тонн.
- Завершение приобретения Серовского завода ферросплавов в апреле.
- Фокус руководства на контроле за ценами.

Для получения дальнейшей информации, пожалуйста, обращайтесь к:

ENRC

Мунисса Шодиева +44 (0) 20 7389 1879
Джеймс С. Джонсон +44 (0) 20 7389 1862

M: Communications

Хью Моррисон +44 (0) 20 7153 1534
Эдвард Орлебар +44 (0) 20 7153 1523
Юлия Кальчева +44 (0) 20 7153 1517

ENRC			
Суммарные финансовые показатели (неаудированные):			
В миллионах долларов США	2007	2006	Рост
Выручка	4 106	3 256	26%
Издержки ⁽¹⁾	(2 503)	(2 253)	11%
Прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа (до исключительных статей)	1 906	1 256	52%
Исключительные статьи (затраты на первичное размещение акций)	(182)	(6)	
Прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа⁽²⁾	1 724	1 250	38%
Износ и амортизация	(303)	(253)	20%
Прибыль до уплаты процентов и налогов ⁽³⁾	1 421	997	43%
Прибыль до уплаты налогов	1 321	971	36%
Действующая налоговая ставка	38,4%	29,4%	
Чистый доход акционеров	798	550	45%
Прибыль за 1 акцию (доллары США)	0,79	0,55	44%
Прибыль за 1 акцию (до исключительных статей) (доллары США)	0,97	0,56	73%
Маржа до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа (до исключительных статей)⁽⁴⁾	46,4%	38,6%	
Чистое поступление наличных средств от деятельности компании	1 079	739	46%
Капиталовложения	911	563	62%
Доступные ликвидные средства ⁽⁵⁾	2 921	395	
Чистые наличные средства/ (чистый долг) ⁽⁶⁾	1 124	(1 148)	198%

- (1) Издержки: расходы от продаж; расходы доставки; торговые, общие и административные расходы; и расходы от иной деятельности – чистые (исключая расходы, понесенные в связи с первичным размещением акций, которые указаны как исключительные статьи).
- (2) Прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа: прибыль до финансового дохода, финансовых затрат, налогообложения, износа и амортизации.
- (3) Прибыль до уплаты процентов и налогов: прибыль до финансового дохода, финансовых затрат и налогообложения.
- (4) Маржа до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа до исключительных статей: Прибыль до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации и износа до исключительных статей как процент прибыли.
- (5) Доступные ликвидные средства: наличные средства и эквиваленты в наличности плюс срочные депозиты и финансовые активы.
- (6) Чистые наличные средства/ (чистый долг): наличные средства и эквиваленты в наличности, исключая займы (не текущие и текущие).

Перспективные заявления

В настоящий документ включены перспективные заявления, которые отражают текущую точку зрения руководства компании в отношении будущих событий. Данные перспективные заявления включают вопросы, не являющиеся историческими фактами, и не являющиеся намерениями, мнением или предположениями Компании, включающие, кроме прочего, результаты деятельности Компании, финансовое положение, ликвидность, перспективы, рост, стратегию и отрасли промышленности, в которых работает Компания. Перспективные заявления основаны на текущих планах, оценках и прогнозах, поэтому их не следует считать абсолютно точными. Такие заявления подвергнуты рискам и колебаниям, большую часть которых невозможно предвидеть, и большая часть таких рисков и колебаний происходит независимо от деятельности Компании. Компания предупреждает, что данные перспективные заявления не являются гарантией дальнейшей деятельности и, в случае, если вышеуказанные риски или колебания произойдут, либо, если предположения по любому из утверждений окажется неверным, фактические результаты деятельности Компании, финансового положения, ликвидности и развития отраслей промышленности, в которых работает Компания могут отличаться от указанных в перспективных заявлениях настоящего документа. Кроме этого, даже в случае, если результаты деятельности, финансового положения, ликвидности и развития отраслей промышленности, в которых работает Компания, не противоречат тем, что указаны в прогностических заявлениях, содержащимся в настоящем документе, такие результаты не могут являться индикаторами результатов и развития будущих периодов. Кроме случаев, предусмотренных Правилами Листинга и действующим законодательством, Компания не берет на себя обязательств по обновлению или изменению никаких из перспективных заявлений с целью отражения событий или обстоятельств, произошедших после выпуска настоящего документа.

ENRC
СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ	4
СЛОВО ГЛАВНОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА	7
РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	10
ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	11
ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	18
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДОХОДАХ (НЕАУДИРОВАННЫЙ)	27
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (НЕАУДИРОВАННЫЙ)	28
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (НЕАУДИРОВАННЫЙ)	29
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ИЗМЕНЕНИЙ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА (НЕАУДИРОВАННЫЙ)	30
ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (НЕАУДИРОВАННОЙ)	31
ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ	38

СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

«2007 был годом существенных достижений для ENRC, выразившихся в IPO и открытии электролизного завода. Наш диверсифицированный портфель активов и интегрированные операции позволяют нам воспользоваться возможностями в выбранных направлениях нашего бизнеса».

Прошлый год был полон событий для Eurasian Natural Resources Corporation PLC и ее дочерних компаний ('ENRC', или 'Группа'), будучи первым годом работы как единой группы. Кульминация была достигнута в конце 2007 года очень удачным первоначальным публичным предложением акций (IPO) и официальным открытием нового электролизного завода Президентом Республики Казахстан Г-ном Назарбаевым.

Бизнес ENRC включает в себя интегрированную горнодобычу, переработку и выплавку ферросплавов, железной руды, глинозема и алюминия, наряду с добычей угля, производством электроэнергии и логистикой для данных операций. Масштаб нашей деятельности делает ENRC существенным игроком на мировом рынке. У нас преимущество близости Китая и России, двух наиболее быстро растущих рынков для нашей продукции. Наша вертикальная интеграция позволяет нам оставаться производителем с низкими издержками в выбранном бизнесе.

IPO в начале декабря стало завершением многолетних совместных усилий большого числа сотрудников и консультантов, Правительства Казахстана и наших учредителей-акционеров – Г-д Патоха Шодиева, Алиджана Ибрагимова и Александра Машкевича. Всех этих людей я хотел бы поблагодарить от имени Совета Директоров за все их усилия и новые возможности, предоставленные в данный момент Группе.

Наше IPO на сумму US\$3,1 млрд. было завершено с началом торговли акциями 12 декабря 2007 года по цене предложения 540р за акцию. Это стало крупнейшим IPO по объему привлеченных средств с помощью обыкновенных акций на основном рынке Лондонской фондовой биржи в 2007 году. Наша рыночная капитализация (на 31 марта 2008 года) делает нас 7-й крупнейшей горнодобывающей компанией в мире, а при входе в индекс FTSE 100 мы были 30-й крупнейшей компанией. Перед нашим IPO мы получили определенные преимущества от «попутных ветров» в отрасли, которые не предсказывались в полном объеме: существенное уменьшение процентной ставки Федеральным резервом США; слияния и поглощения в отрасли; энергетическая ситуация в Южной Африке; а также различные погодные условия – в частности, оказавшие влияние на цены на ферросплавы и железную руду. Однако следующие факторы увеличили сильные стороны нашего бизнеса: диверсифицированные качественные активы; интегрированные производственные мощности; а также наше стратегическое расположение. Мы полагаем, что все эти факторы обеспечивают наши хорошие перспективы на несколько ближайших лет.

С производственной точки зрения, в 2007 году мы получили выгоду от большого спроса на нашу продукцию и более высоких цен, что особенно отразилось на ферросплавах и железной руде. 2007 год стал рекордным годом по EBITDA (перед исключительными статьями). Эти результаты были достигнуты благодаря обеспечения нашей логистики и поставок электроэнергии, а также нашим преимуществом – дешевой энергией. Сильный рост на наших главных рынках – в Китае и России – и укрепление спроса и цен на хромовую руду, ферросплавы и железную руду позволили нам максимально использовать наш опыт управления, качество активов, диверсификацию доходов и интеграцию видов деятельности. Комбинация этих событий оказалась идеальной для достижения более высокой маржи и рекордных результатов.

Тем не менее, полагая, что мы обладаем всеми существенными составляющими успеха, мы остаемся открытыми рискам, лежащим в удовлетворенности, которая может быть вызвана устойчиво благоприятной рыночной ситуацией. Мы понимаем лежащую в основе всего цикличность нашей отрасли и положение в регионе, а также преобладающие настроения неопределенности в мировой экономике. В ответ мы делаем упор на строгий контроль за издержками в нашей деятельности, преследуем увеличение активов, рост уже действующих предприятий и новых, возможности слияний и поглощений. Все перечисленное, сопровождаемое строгой финансовой дисциплиной, ведет к улучшению показателей деятельности и росту бизнеса.

Как объявлялось на момент IPO, окончательные дивиденды в 2007 году отсутствуют, поскольку IPO было очень

близко к концу года. В дальнейшем наша дивидендная политика будет состоять в прогрессивных выплатах, подобно тому, как это делается другими игроками рынка, принимая во внимание возможности инвестирования и роста, доступные нам. Первый объявляемый дивиденд, как ожидается, последует за результатами первого полугодия 2008 года и составят около одной трети полных годовых дивидендов.

Инвестиции, требуемые на объявленное нами капиталовложение в размере US\$4,0 млрд. до 2011 года существенно покрывается притоком денежных средств, добавленных к доходам от IPO и нашей потенциальной заемной возможностью. Возможности, которые открывает наше новое положение, наряду с нашими управленческими возможностями и опытом, открывают превосходные перспективы на 2008 год и далее, но это всегда будет в рамках строгой финансовой дисциплины.

СТРАТЕГИЯ

IPO стало ключевой отметкой в развитии Группы. Глядя вперед, необходимо обозначить пять стратегических целей:

- Поддерживать и развивать наши низкочастотные операции;
- Продолжать расширение и развитие существующих запасов мощностей;
- Добавлять стоимость и диверсифицировать клиентскую базу путем расширения ассортимента продукции;
- Расширять портфель активов и присутствие в региональной отрасли природных ресурсов и по нашей ключевой продукции по всему миру; а также
- Поддерживать высокие стандарты корпоративной ответственности.

Сопровождает эти стратегические цели наш вклад в увеличение капитализации, по мере того как мы преследуем расширение и рост Группы.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

ENRC является долгосрочным, капиталоемким бизнесом, обладающий запасами природных богатств на много десятилетий, а также инвестициями, срок которых может составлять 30 и более лет. Поэтому важно, чтобы Группа придерживалась принципов устойчивого развития. Мы видим устойчивое развитие как положительный момент в нашей деятельности, открывающий перед нами новые возможности и повышающий показатели работы.

СОТРУДНИКИ

2007 год был сложным годом для Группы. Производственные подразделения продемонстрировали рекордные показатели несмотря на погодные и повседневные факторы, влияющие на положение дел. Помимо этого, запуск электролизного завода, в рамках бюджета и ранее сроков, стал существенным достижением и свидетельством качества нашего операционного и проектного управления. Более того, внутри Группы большое количество людей были вовлечены в подготовку и проведение IPO. Достижения 2007 года отражают целеустремленность, преданность и упорный труд наших сотрудников по всему миру.

Наши показатели безопасности в 2007 году оказались разочаровывающими и ниже ожидаемого. Количество зарегистрированных несчастных случаев уменьшилось, но, что еще более трагично, увеличилось количество несчастных случаев со смертельным исходом – до 15, по сравнению с 11 в 2006 году. Охрана здоровья и труда являются ключевым моментом для Группы и мы усилили обучение и инвестировали в инфраструктуру для улучшения наших показателей безопасности. Для осуществления этого, у нас есть Комитет Совета Директоров, занимающийся вопросами охраны здоровья и труда. Помимо этого, мы ввели в Группе должность Общего Руководителя по безопасности и проводим тщательную проверку процедур и стандартов, их выполнения и соответствия им.

ПОСЛЕДНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВА

В последнее время на рынке присутствовали спекуляции, последовавшие за объявлением финансовых результатов за 2007 год компании Kazakhmys PLC, о возможном объединении с ENRC. В соответствии с нашими юридическими обязательствами, 12 марта 2008 года мы сделали заявление, подтверждающее наш неофициальный диалог с Kazakhmys PLC в связи с возможной сделкой. Это только одна из стратегических возможностей, рассматриваемых нами в целях роста капитализации.

В конце марта 2008 года мы завершили листинг обыкновенных акций ENRC на Казахстанской фондовой бирже ('KASE'). В связи с данным листингом новых акций выпущено не было. Мы полагаем, что листинг позволит нам привлечь большую инвестиционную базу в Казахстане и послужит развитию рынка капитала Казахстана.

Экономика Казахстана остается динамично развивающейся, несмотря на проблемы в банковском секторе, которые появились в середине 2007 года. В 2008 году ожидается 5%-6% рост реального ВВП, несмотря на то, что некоторые отрасли, среди них строительная и банковская, вероятно останутся слабыми. В то время как экономический рост может быть медленнее, чем в последние годы, фискальное положение, валютные резервы и сила нефтяного и горнодобывающего секторов делают Казахстан отличным от других развивающихся рынков, где за последние годы случились экономические кризисы. Однако инфляция в стране остается большой проблемой, будучи существенно выше ожидаемого уровня в 2007 году, и ключевой задачей остается поддержание базы расходов в казахских тенге в 2008 году.

Для горнодобывающего сектора в целом, то перспективы мировой экономики окажут влияние на ожидаемые результаты в 2008 году. ENRC, фокусируясь на Китае и России, ожидает подспудный структурный спрос на этих рынках, как со стороны промышленности, так и потребителей, сопровождаемый национальным спросом нивелирует любое уменьшение спроса со стороны Соединенных Штатов и Европы. Помимо этого, перед отраслью стоят вопросы относительно долгосрочного потенциала роста предложения и структурного дефицита, касающегося широкого перечня минералов. Постоянно также существуют практические моменты в металлургической и горнодобывающей отрасли в связи с нехваткой оборудования, инфраструктуры, трудовых ресурсов и электроэнергии. Несмотря на эти условия, мы полагаем, что со своими первоклассными активами, творческой энергией и логистическими возможностями Группа имеет все необходимое для того, чтобы использовать имеющиеся возможности и справиться с трудностями

Сэр Дэвид Кукси
Председатель Совета Директоров

СЛОВО ГЛАВНОГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

2007 год стал годом значительных успехов для ENRC и ее акционеров. Рекордные результаты Группы являются доказательством силы и широты нашего бизнеса, особенно наших высококачественных активов, диверсифицированной доходной базы и полностью интегрированных энергетических и логистических возможностей. Помимо всего прочего, наш успех – это вклад управленческой команды в Казахстане и всех сотрудников, которых мы искренне благодарим за их усилия. В то время как нам помогали стабильно высокие цены на хромовую руду, ферросплавы и железную руду, нам пришлось столкнуться с уменьшением цен на глинозем и алюминий, а также с существенным влиянием расходов на нашу деятельность.

Являясь Главным исполнительным директором ENRC, я рад, что наш топ-менеджмент также хорошо поработал. За немногим более года мы завершили успешное IPO Группы и начали работать как зарегистрированная на бирже компания. Этот процесс еще продолжается, с помощью советов и руководства Совета Директоров. Совет достаточно быстро стал участвовать в деятельности Группы под руководством Председателя, сэра Дэвида Кукси.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ

Ключевой целью менеджмента в 2008 году станут издержки. В 2007 году суммарные издержки были меньше или равны их целевому уровню. Вместе с горно-металлургической отраслью во всем мире, мы испытывали непрекращающееся давление издержек на материалы и услуги, устраняющее эффект от экономии, достигнутый в бизнесе. Стоимость сырья, услуг и трудозатрат существенно выросла, подстегнутая высоким уровнем инфляции в Казахстане, достигнувшей 19% в 2007 году, а также повышением курса тенге. Мы ожидаем продолжающегося давления издержек в 2008 году.

В краткосрочной перспективе, возможности снижения издержек или увеличения производительности являются ограниченными. Менеджмент должен осуществлять инициативы по контролю издержек; однако они будут среднесрочными программами, затрагивающими всю нашу деятельность, и мы предвидим, что их преимущества будут полностью реализованы в течение двух – четырех лет.

В 2008 году мы начинаем ряд специфических инициатив:

- Анализ по повышению производительности и устранению препятствий на ряде предприятий, проводимый нашими внешними консультантами;
- Анализ структур управления для определения возможности повышения эффективности работы;
- Отделение непрофильного бизнеса; а также
- Инвестиции в замену приобретаемых материалов; например, каустической соды.

Помимо этого, ENRC в среднесрочной перспективе будет стремиться к повсеместному увеличению объемов производства, путем повышения производительности основных активов и инвестиций в модернизацию оборудования для снижения расходов на обслуживание.

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Капитальные затраты в 2007 составили US\$911 млн. (2006: US\$563 млн.), включая капитальный ремонт US\$279 млн. (2006: US\$233 млн.). Ключевым моментом нашей инвестиционной программы в 2007 году стал ввод в эксплуатацию первой очереди электролизного завода с годовым объемом производства в 62 500 тонн. Официально открытый Президентом Республики Казахстан Назарбаевым 12 декабря 2007 года, проект был выполнен досрочно и в рамках бюджета. Мы предвидим увеличение годовой производительности завода до 125 000 тонн в течение 2008 года и рассчитываем достичь планируемой полной годовой мощности 250 000 тонн к 2011. Ответственность за этот проект лежит на местном руководстве во главе с Генеральным Директором акционерного общества «Алюминий Казахстана» (Aluminium of Kazakhstan - 'AoK'), Господина Алмаза Ибрагимова, и его выполнение очень хорошо отражает существенные операционные и проектные возможности менеджмента, имеющиеся у нас.

Электролизный завод остается ключевым объектом капитальных затрат в 2008 году с продолжающимся строительством первого этапа мощностью 125 000 тонн в год, а также началом следующего, второго этапа, с годовой мощностью 125 000 тонн.

Совет Директоров проанализировал планы капитальных затрат Группы и подтвердил выполнение ряда дополнительных проектов в течение 3 лет, начиная с 2008 года. Они включают в себя:

- Завод по производству анодов мощностью 150 000 тонн в год для обеспечения поставки анодов, требуемых для производства алюминия. Суммарные капитальные затраты оцениваются в US\$175 млн., а завод планируется ввести в действие в 2010 году; а также
- Завод по производству каустической соды мощностью 400 000 тонн в год для обеспечения поставки каустической соды для производства алюминия. Суммарные капитальные затраты оцениваются на уровне US\$150 млн., а завод планируется ввести в действие в 2010 году.

ПРИБРЕТЕНИЯ

Недавно мы объявили о завершении приобретения контрольного пакета в Серовской Группе и некоторых связанных компаниях («Серов»). Серов является производителем ферросплавов в России. По условиям приобретения мы получим экономическую выгоду в течение всего 2008 года. Общая сумма приобретения составила US\$210 млн.

Приобретение «Серова» демонстрирует ряд важных аспектов нашей стратегии. Эта сделка является первым приобретением ENRC вне Казахстана и усиливает нашу позицию в низко-углеродном и средне-углеродном феррохроме, с предполагаемым годовым объемом продаж примерно равным 200 000 тонн. Помимо этого, сделка позволила Группе получить выгоду от вертикальной интеграции ее подразделения ферросплавов и обеспечила ENRC важной базой активов в России, поддерживая ее стратегию региональной экспансии.

Возможности слияний и поглощений являются важным элементом нашей стратегии. Мы полагаем, что наше присутствие в регионе и наши операционные возможности в рамках нашей профильной группы товаров делают нас хорошо подготовленными для проведения сделок, обеспечивающих рост стоимости в будущем. Тем не менее, строгая финансовая дисциплина дополняет наш подход к любым из таких возможностей.

ОБЗОР ОТРАСЛИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мы предполагаем, что перспективы для горно-добывающей отрасли в течение нескольких ближайших лет останутся положительными в рамках наших ключевых направлений деятельности. Для ENRC это будет обеспечено нашим стратегическим расположением, близостью к двум ключевым экономикам BRIC, от которых ожидается рост спроса от потребителей, и инвестициями в инфраструктуру. Производство нержавеющей стали, как ожидается, будет расти на 5% и более в год в ближайшее десятилетие, тогда как перспективы глинозема и алюминия определяются существующим структурным дефицитом в СНГ. Мы предполагаем дальнейшие усилия со стороны конкурентов для увеличения предложения в рамках наших ключевых видов продукции, но похоже, что в условиях нехватки инфраструктуры и материалов, новое производство будет находиться на более высоком конце кривой издержек, в отличие от нашей предпочитаемой ситуации с издержками.

Последнее развитие ситуации с электроэнергией в Южной Африке на ближайшее время дается положительные ценовые перспективы по ряду металлов. Эта ситуация может потребовать несколько лет на разрешение и, следовательно, угрожает ожидаемому расширению мощностей для производства ферросплавов в Южной Африке. В ближайшей перспективе мы ожидаем, что перебои с электроэнергией будут частично уравновешены вводом в действие мощностей и выполнением мероприятий по энергосбережению, что в совокупности облегчит часть нынешнего давления на цены. Тем не менее, для ENRC, особенно что касается ферросплавов и железной руды, стоимость наших запасов и ресурсов, наряду с нашей интегрированной долгосрочной энергетической позицией и логистикой, дает нам ключевые среднесрочные преимущества.

В то время как краткосрочные перспективы мировой экономики, в частности Соединенных Штатов и Европы, являются неопределенными, любое сокращение спроса на этих рынках по меньшей мере будет уравновешено продолжающимся ростом спроса в Китае и России. Они являются ключевыми рынками для ENRC, куда в настоящее время продается большая часть нашей железной руды и глинозема по обеспеченным долгосрочным контрактам с базисной ценой. В то время как наши возможности по увеличению мощностей в 2008 году ограничены, наши среднесрочные планы будут поддерживать рост на этих важнейших рынках.

ENRC

Я хотел бы предложить позитивный взгляд на перспективы среднесрочного роста на китайском и российском рынках. Их потенциально возможный рост спроса на ферросплавы, железную руду, глинозем и алюминий, а также прочие металлы, огромен, будучи основан на количестве населения и спросе в этих странах. Перспективы ENRC на этих рынках растут из-за структурной нехватки мощностей, которая должна проявиться, в частности, в Китае. Казахстан и ENRC стратегически находятся в хорошей позиции для использования возможностей на этих ключевых рынках.

В целом я предвижу, что 2008 год станет хорошим для ENRC. Даже с небольшим ростом объемов существующих производств ферросплавов, железной руды, глинозема и алюминия, мы полагаем, что высокие цены приведут к более высоким доходам. Феррохром получит выгоду от дальнейшего ожидаемого роста в мировом производстве нержавеющей стали до 31 млн. т в 2008 году, несмотря на прогнозируемое замедление в Соединенных Штатах и Европе. Железная руда продемонстрировала исключительно сильный рост базисных цен на 2008 год, и пока погодные явления 2007-2008 годов не повторятся, вероятно будет структурный дефицит железной руды в течение нескольких ближайших лет. Алюминий имеет улучшенные ценовые перспективы по сравнению с 2007 годом, в то время как глинозем вероятно вырастет из-за ограничений, связанных с наличием бокситов. С нашей самообеспеченностью бокситами мы получим выгоду. Поддерживая нашу деятельность, мы обеспечены энергией в долгосрочной перспективе, а также значительными запасами угля, что позволяет нам оставаться в выгодном положении относительно издержек на производство электроэнергии.

Доктор Йоханнес Ситтард

Главный Исполнительный Директор (CEO)

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Неаудированные)

В данной таблице приведена информация о результатах деятельности Группы за финансовые годы, закончившиеся 31 декабря 2007 и 2006 гг. соответственно:

Млн. US\$	2007	2006	2007 к 2006	
			+/-	%
Выручка	4106	3256	850	26.1%
Себестоимость реализации	(1701)	(1542)	(159)	10.3%
Валовая прибыль	2405	1714	691	40,3%
Маржа валовой прибыли, %	58,6%	52,6%	6,0%	
Расходы на реализацию	(373)	(407)	34	(8,4)%
Коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы	(606)	(290)	(316)	109,0%
Чистый прочий операционный доход/(расходы)	(5)	(20)	15	(75)%
Операционная прибыль	1421	997	424	42.5%
Маржа операционной прибыли, %	34,6%	30,6%	4,0%	
Износ, амортизация и снижение стоимости	(303)	(253)	(50)	19,8%
Статьи чрезвычайных расходов	(182)	(6)	(176)	2933,3%
ЕБИТДА до чрезвычайных расходов	1906	1256	650	51,8%
Маржа ЕБИТДА, % до чрезвычайных расходов	46,4%	38,6%	7,8%	
Финансовый доход	58	24	34	141,7%
Финансовые издержки	(158)	(50)	(108)	216%
Прибыль до налогообложения	1321	971	350	36,0%
Маржа прибыли до налогообложения, %	32,2%	29,8%	2,4%	
Налог на прибыль	(507)	(285)	(222)	77,9%
Эффективная налоговая ставка, %	38,4%	29,4%	9,0%	
Годовая прибыль	814	686	128	18,7%
Маржа прибыли, %	19,8%	21,1%	(1,3)%	
Износ и амортизация в стоимости реализации	(271)	(241)	(30)	12,4%
Износ и амортизация в коммерч., общих и администр. расходах	(32)	(12)	(20)	166,7%

Следующая таблица содержит финансовую информацию о Группе по подразделениям:

Млн. US\$	Ферросплавы	Железная руда	Глинозем и алюминий	Энергия	Логистика	Исключения расчетов внутри Группы	Итого	
Выручка сегмента								
2007	2178	991	608	314	232		(217)	4106
2006	1473	829	612	263	277	–	(198)	3256
Операционная прибыль сегмента								
2007	1038	359	159	71	27	(233)	–	1421
2006	476	244	226	41	38	(28)	–	997
Операционная маржа сегмента								
2007	47,7%	36,2%	26,2%	22,6%	11,6%	–	–	34,6%
2006	32,3%	29,4%	36,9%	15,6%	13,7%	–	–	30,6%
ЕБИТДА до чрезвычайных расходов								
2007	1138	448	220	107	44	(51)	–	1906
2006	547	323	277	77	54	(22)	–	1256
Маржа ЕБИТДА до чрезвычайных расходов								
2007	52,2%	45,2%	36,2%	34,1%	19,0%	–	–	46,4%
2006	37,1%	39,0%	45,3%	29,3%	19,5%	–	–	38,6%

ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОБЩИЙ ОБЗОР

ENRC является ведущей диверсифицированной группой в области разработки природных ресурсов, с интегрированной добычей, переработкой, производством электроэнергии, логистикой и маркетинговыми операциями. Производственные активы Группы расположены в республике Казахстан, где число ее сотрудников составляет более 64 000 человек. В 2007 году на Группу приходилось около 4% ВВП Казахстана. В настоящее время Группа продает свою продукцию по всему миру, включая Россию, Китай, Японию, Западную Европу и США. За год, завершившийся 31 декабря 2007 года, Группа получила доход US\$4 106 млн. (2006: US\$3 256 млн.) и чистую прибыль US\$814 млн. (2006: US\$686 млн.).

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ENRC

В Группу входят пять операционных подразделений:

Подразделение ферросплавов

Подразделение ферросплавов занимается производством и реализацией феррохрома и прочих ферросплавов, в основном производителям стали, а также реализует хромовую руду и марганцевую руду иным производителям ферросплавов и химической промышленности. Вертикально интегрированные операции подразделения ферросплавов включают шахты по добыче хромовой и марганцевой руды, два завода по переработке ферросплавов и электростанцию, работающую на газе. Запасы хромовой руды подразделения ферросплавов считаются крупнейшими в СНГ (166 млн. тонн на 31 декабря 2007), а руда имеет более высокую марку (42,2%) в отличие от прочих крупных производителей.

В 2007 году подразделение ферросплавов произвело около 3,9 млн. тонн товарной хромовой руды (2006: 3,4 млн. тонн), 0,9 млн. тонн концентрата марганцевой руды (2006: 0,9 млн. тонн) и около 1,5 млн. тонн ферросплавов (2006: 1,4 млн. тонн), включая около 1,1 млн. тонн высокоуглеродистого феррохрома (2006: 1,0 млн. тонн). За год, завершившийся 31 декабря 2007 года, подразделение ферросплавов получило выручку от внешней реализации в размере US\$2178 млн. (2006: US\$.473 млн.), что составило 53,0% от консолидированной выручки (2006: 45,2%).

Конкурентное положение

Подразделение ферросплавов имеет несколько стратегических преимуществ перед своими основными конкурентами. Во-первых, географическое положение Казахстана обеспечивает Группе доступ на быстро растущие российский и китайский рынки с относительно низкими транспортными издержками. Во-вторых, основываясь на данных 2006 года, подразделение ферросплавов считается крупнейшим производителем феррохрома, на базе содержания хрома, в мире. В-третьих, основываясь на данных 2006 года, Группа находится внизу кривой расходов на феррохром, на основе содержания хрома. Это ценовое преимущество обеспечено, в частности, относительно низкой стоимостью электроэнергии, потребляемой заводами ферросплавов Группы в силу генерации значительной части электроэнергии внутри Группы и относительно невысокой стоимости электроэнергии в Казахстане. Более высокое содержание хрома в запасах хромовой руды Группы делает ее феррохром более привлекательным для производителей нержавеющей стали, которые стремятся ограничить отходы производства, равно как и содержание углерода, и считается, что содержание хрома превышает его содержание у других крупных производителей. Наконец, Группа может производить широкий спектр продукции и предлагать ее различным клиентам из-за способности производить высоко-, средне- и низкоуглеродистый феррохром, а также особые сорта феррохрома, такие как низкофосфорный феррохром.

Обзор производства

В таблице приведены объемы производства по каждому виду товарной продукции подразделения ферросплавов за год, завершившийся 31 декабря 2007 и 31 декабря 2006 года.

Продукция (килотонн)	Год, завершившийся 31 декабря	
	2007	2006
Хромовая руда ⁽¹⁾	3881	3410
Марганцевая руда	927	862
Ферромарганец	338	314
Ферросплавы:		
Высокоуглеродистый феррохром	1070	963
Средне- и низкоуглеродистый феррохром	77	77
Ферросиликохром	126	104
Ферросиликомарганец	160	203
Ферросилиций	37	51
Всего ферросплавов	1470	1398

- (1) Часть хромовой руды подразделения ферросплавов потребляется в производстве ферросплавов подразделения. В году, завершившемся 31 декабря 2007 года эта доля составила 65,9% (2006: 66,8%).

Предложение и спрос

Большинство выручки подразделения ферросплавов получило от продажи феррохрома. Большинство феррохрома производится в Южной Африке (45,3% от мирового производства в 2006 году) и Казахстане (13,6%). Казахстанский высокоуглеродистый феррохром обычно имеет содержание хрома около 68%, в то время как южноафриканский «передельный феррохром» обычно содержит около 50% хрома и относительно более высокий кремний и железо. В то время как относительные цены на казахстанский высокоуглеродистый феррохром и передельный хром подвержены колебаниям, за последние восемь лет казахстанский высокоуглеродистый феррохром устойчиво выигрывал по сравнению с передельным.

Потребление феррохрома в значительной степени определяется производством нержавеющей стали. Обычно спрос на нержавеющую сталь следует за общим экономическим ростом. Быстрый рост производства нержавеющей стали в Китае и, в меньшей степени, в Индии, привел к росту спроса на феррохром последнее время. Производство нержавеющей стали в Китае выросло за 1996 – 2006 гг. на 38,4%.

Предполагается, что рост мирового производства нержавеющей стали и спрос на высокоуглеродистый феррохром в среднем составят около 5,1% и 4,1% в год соответственно, в 2008 – 2016 гг. В результате прогнозируемого растущего спроса на феррохром предполагается, что производители феррохрома будут работать с полной загрузкой в течение нескольких ближайших лет, а мировая загрузка мощностей по производству феррохрома превысит 90% между 2008 и 2010 годами.

ENRC полагает, что будущее равновесие между спросом и предложением на хромовую руду будет зависеть от двух факторов. Во-первых, Индия может сократить экспорт хромовой руды для обеспечения сырьем собственных производителей феррохрома. Индия, которая исторически являлась крупнейшим поставщиком хромовой руды в Китай, недавно ввела экспортную пошлину на хромовую руду, что является движением в указанном направлении. Во-вторых, объем будущего экспорта южноафриканской хромовой руды неясен. Южная Африка сократила экспорт из-за растущего внутреннего потребления, а лоббисты продолжают оказывать давление на правительство для уменьшения экспорта в целях стимулирования внутреннего производства феррохрома и создания рабочих мест. Помимо этого, ENRC полагает, что ограничение потребления электроэнергии для производителей феррохрома в Южной Африке в 2008 году вероятно ограничит предложение феррохрома в 2008 году, равно как повлияет на возможность страны расширять производство в ближайшее время.

Продажи и ценообразование

Европейские рынки феррохрома в основном договорные, цены согласовываются на квартальной основе и в основном по долгосрочным контрактам на срок от одного до пяти лет. В США цены стремятся следовать за публикуемыми двумя основными отраслевыми журналами, *Ryan's Notes* и *Metals Week*. В Японии цены имеют тенденцию к согласованию на квартальной основе.

Спрос на рынке высокоуглеродистого феррохрома был на удивление сильным в 2007 году, в основном в результате высоких цен на никель, которые сделали стандартную аустенитную нержавеющую сталь менее рентабельной, чем аналоги с высоким содержанием хрома, такие как двухфазная сталь или стандартная ферритовая нержавеющая сталь. Совокупное производство нержавеющей стали оценивалось в 28,3 млн. тонн в 2007 году против 28,5 млн. тонн в 2006 году. ENRC уверена, что производство нержавеющей стали продолжит расти в 2008 году, отсюда спрос на высокоуглеродистый феррохром вероятно останется высоким. Китай, крупнейший в мире производитель нержавеющей стали и потребитель феррохрома, скорее всего останется таковым. Развитие китайской экономики в конечном счете будет иметь существенный эффект на рынок феррохрома. Цены на низко- и среднеуглеродистый феррохром росли в течение года в результате растущего спроса, в частности, со стороны сектора легированной стали, а сокращение предложения произошло из-за того, что отрасль работала почти на пределе мощностей.

Цены на хромовую руду обычно коррелируют с ценами на феррохром.

В 2007 году на пять крупнейших клиентов подразделения ферросплавов приходилось 30,3% суммарных внешних продаж (2006: 25,5%), в том числе Taiyuan Iron and Steel (Group) Co. Ltd (2007: 10,3%; 2006: 6,9%) в Китае, Pohang Iron and Steel Company (2007: 6,1%; 2006: 5,8%) в Южной Корее, JFE Steel Corporation (2007: 5,7%; 2006: 5,5%) в Японии, ЧЕМК (2007: 4,1%; 2006: 3,5%) и Серовский завод ферросплавов (2007: 4,1%; 2006: 2,9%) в России.

ENRC

Следующая таблица показывает объем внешних продаж подразделением ферросплавов за год, завершившийся 31 декабря 2007 и 2006 гг:

Продукция (килотонн)	За год, завершившийся 31 декабря	
	2007	2006
Ферросплавы:		
Высокоуглеродистый феррохром	1033	899
Среднеуглеродистый феррохром	35	37
□□□□□□□□□□□□ □□□□□□	35	38
Ферросиликором	59	54
□□□□□□□□□□□□	173	188
Ферросилиций	33	52
Итого ферросплавов	1368	1268
Хромовая руда	1177	1093
Марганцевая руда*	880	730

* В том числе марганцевый концентрат и ферромарганцевый концентрат.

Из внешних продаж подразделения ферросплавов в 2007 году 23,8% пришлось на Европу (2006: 27,2%), 19,6% на Россию (2006: 18,5%), 18,4% на Японию (2006: 19,3%), 17,9% на Китай (2006: 12,7%), 10,8% на США (2006: 10,8%), 4,2% на Южную Корею и Дальний Восток (2006: 7,7%), а 5,3% на Казахстан, Украину и остальные страны мира (2006: 3,8%).

Ключевые инициативы

Принципиальными стратегическими целями подразделения ферросплавов является рост производства феррохрома, важнейшего вида продукции подразделения, а также продолжение снижения операционных издержек. В этих целях подразделение ферросплавов намерено:

- Построить новые печи на перерабатывающем заводе в Аксу стоимостью около US\$160 млн. Ожидается, что это увеличит годовое производство феррохрома подразделением на более чем 200 000 тонн к 2011; а также
- Завершить строительство второго завода по производству окатышей, который, как ожидается, будет введен в строй к концу 2009 года, а также обогатительной фабрики на Донском ГОКе стоимостью около US\$110 млн. (в том числе около US\$30 млн. потребуются на обогатительную фабрику), из которых US\$25 млн. уже было потрачено. Второй завод по производству окатышей должен увеличить предложение хромовых окатышей подразделения ферросплавов, увеличить производительность печей. Окатыши по сравнению с хромовой рудой увеличивают производительность ферросплавов печи и снижают энергопотребление. Подразделение ферросплавов также ожидает от завода по производству окатышей роста рентабельности путем снижения энергопотребления и роста производства.

4 декабря 2007 года ENRC заключила определенное соглашение о приобретении контрольного пакета ОАО «Серовский завод ферросплавов», ОАО «Шахта Сарановская-Рудная», ОАО «Серовский завод металлических концентратов» и некоторые сопутствующие компании («Серовская группа») за US\$210 млн. Это приобретение было завершено 3 апреля 2008 года. Серовская группа владеет добывающим производством хромовой руды и заводом ферросплавов в восточной части России. Приобретение завода приведет к постепенному производству 200 000 тонн низко- и среднеуглеродистого феррохрома. Группа является крупнейшим поставщиком хромовой руды для Серова. ENRC полагает, что деятельность Серовской группы дополнит существующий бизнес подразделения ферросплавов, включая ассортимент ферросплавов, а также предоставит Группе важную базу в России, что поддержит стратегию Группы в преследовании как региональных, так и международных возможностей в рамках ключевых видов продукции.

Подразделение железной руды

Подразделение железной руды, управляющее крупнейшим предприятием по добыче и переработке железной руды в Казахстане производит и реализует концентрат железной руды и окатыши преимущественно производителям стали. На основе данных за 2006 год, оно считается шестым крупнейшим по объему экспортером в мире, находящимся в нижней трети кривой издержек отрасли мирового производства окатышей из железной руды. Деятельность подразделения железной руды включает добычу железной руды, дробление, обогащение, производство окатышей, а также производство электроэнергии.

В 2007 году подразделение железной руды добыло около 40,2 млн. тонн железной руды (2006: 38,8 млн.). Они были переработаны в 16,8 млн. тонн железнорудного концентрата (2006: 16,1 млн. тонн), из чего 7,6 млн. тонн оставлены для продажи (2006: 7,0 млн. тонн), а остаток использован на производство 8,5 млн. тонн окатышей железной руды (2006: 9,0 млн. тонн). За год, завершившийся 31 декабря 2007, подразделение железной руды получило выручку от внешних продаж в US\$991 млн. (2006: US\$829 млн.), что составило 24,1% (2006: 25,5%) от

консолидированной выручки Группы.

Конкурентное положение

Подразделение железной руды имеет несколько существенных стратегических преимуществ перед своими конкурентами. Во-первых, расположение запасов железной руды Группы в северном Казахстане обеспечивает доступ к потребителям – сталелитейным заводам в России, Китае и Казахстане с относительно низкими транспортными издержками. В частности, производственные мощности Группы расположены на расстоянии 340 километров от ключевого потребителя, ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), и его близость обеспечивает существенные логистические преимущества. Во-вторых, подразделение железной руды управляет крупнейшими добывающими и перерабатывающими железнорудными производствами с относительно низкими производственными издержками. На основе данных 2006 года, Группа находится в нижней трети кривой издержек отрасли мирового производства окатышей из железной руды. Это преимущество вызвано, в частности, относительно невысокой стоимостью трудовых ресурсов в Казахстане и относительно невысокой стоимостью электроэнергии, потребляемой Группой для добычи и переработки железной руды, в силу внутренней генерации части электроэнергии внутри Группы, а также в силу относительно низкой стоимости электроэнергии в Казахстане.

Предложение и спрос

Рынок железной руды в основном региональный, поскольку железная руда является навалочным грузом и, в зависимости от ее стоимости, перевозка ее дорога. Китай, Австралия и Бразилия являются крупнейшими производителями железной руды, каждая страна занимает около 20% мирового производства на основе содержания железа. Прочие крупные производители включают СНГ и Индию. Мировое производство железной руды составило 1 644 млн. тонн в 2006 году по сравнению с 972 млн. тонн в 1998 году. Это составляет рост 6,8%.

Обычно производство стали и, в результате, спрос на железную руду, следуют за общим ростом промышленного производства. Мировой спрос на железную руду в последнее время вырос, в основном в результате существенного роста спроса на железную руду в Китае, который не может быть удовлетворен на местном уровне. Прочие важные источники спроса включают Индию, Ближний Восток, Южную Америку и СНГ.

Прогнозируется, что спрос на железную руду останется высоким в среднесрочной перспективе. ENRC ожидает, что экономический рост в Китае составит от 7% до 10% в год в 2008 – 2012 гг., что приведет к среднегодовому увеличению местного производства стали на около 62 млн. тонн. При снижении уровня качества железной руды китайского производства прогнозируется, что Китай станет более зависимым от импортной железной руды. Мы ожидаем продолжения роста спроса на железную руду и в остальной Азии.

Прогнозируется, что предложение железной руды последует за растущим спросом до 2009 года. После чего в предложении ожидается более значительное увеличение из-за завершения расширений производств, запланированных тремя крупнейшими мировыми производителями железной руды в Бразилии и Австралии, а также из-за выхода на рынок новых производителей из этих стран.

Продажи и ценообразование

В апреле 2007 года Группа заключила долгосрочный контракт с ММК – крупнейшим единичным клиентом подразделения железной руды, на которого приходится 16,3% всей реализации Группы в 2007 году (в 2006: 12,5%) – который действует до 2017 года и предусматривает приобретение ММК определенное количество по цене, определяемой в соответствии с опубликованными мировыми индексами цен на железнорудный концентрат и окатыши. Цены пересматриваются ежегодно 1 апреля путем сверки с указанными мировыми индексами цен.

Напряжение на рынке железной руды в 2007 году было подчеркнуто тем фактом, что спотовые цены были существенно выше контрактных в течение года. Сильный стальной рынок, особенно в Китае, стал главным фактором. Длительный производственный цикл новых проектов добычи железной руды ограничил способность отрасли быстро реагировать на растущие цены. 65% рост цен, объявленный Vale на контракты 2008 года, является попыткой закрыть отставание от спотового рынка.

Ключевые инициативы

Принципиальные стратегические цели подразделения железной руды состоят в увеличении добычи, мощностей для производства концентратов и окатышей и расширения клиентской базы путем диверсификации ассортимента продукции. При раскрытии информации на момент IPO, подразделение железной руды планирует:

- Увеличить горнодобычу и мощности по производству железнорудного концентрата приблизительно на 4,0 млн. тонн в год к 2010 году путем инвестирования US\$320 млн. (US\$45 млн. уже потрачено); а также
- Построить производство по прямому восстановлению железа мощностью 1,8 млн. тонн в год, а также производство окатышей из железной руды мощностью 5,0 млн. тонн в год стоимостью около US\$800 млн. (на основании текущих оценок, которые могут быть изменены в зависимости от технологии переработки, выбранной в конечном счете). Восстановленное железо является продукцией более высокой стоимости и может продаваться большему количеству клиентов, чем имеющееся у Группы на существующие

ENRC

железнодорожные продукты, поскольку, по сравнению с концентратами или окатышами, их дешевле перевозить на длинные расстояния в соответствии с их ценой и можно использовать в электропечах. Строительство планируется начать в 2008 году и по нынешней оценке завершить к 2011.

В свете прогноза на устойчивый спрос Группа оценивает обоснованность расширения вышеуказанных планов экспансии.

Подразделение глинозема и алюминия

Подразделение глинозема и алюминия занимается производством и реализацией глинозема производителям алюминия и, начиная с 2008 года, алюминия. На основе данных за 2006 год, ENRC полагает, что подразделение глинозема и алюминия является пятым по величине поставщиком товарного алюминия по объему в мире и находится в нижней четверти кривой издержек мировой отрасли производства глинозема. Подразделение глинозема и алюминия осуществляет вертикально интегрированные операции, включающие добычу бокситов на двух участках, известняка в шахте, переработку глинозема на заводе и производство электроэнергии. Новый электролизный завод позволяет подразделению производить переработку глинозема в алюминий. Завод был запущен 12 декабря 2007 года, годовая мощность составляет 62 500 тонн, и предполагается достичь уровня производства 125 000 тонн в год к 31 декабря 2008 года. Группа приступила к Этапу 2 строительства завода, что увеличит производственную мощность до 250 000 тонн в год к 2011 году.

В 2007 году подразделение глинозема и алюминия добыло около 5,0 млн. тонн бокситов (2006: 4,9 млн.) и произвело около 1,5 млн. тонн глинозема (2006: 1,5 млн. тонн). За год, завершившийся 31 декабря 2007, подразделение глинозема и алюминия получило выручку в сумме US\$608 млн. (2006: US\$612 млн.). US\$607 млн. из нее было получено от внешних продаж (2006: US\$602 млн.), что составило 14,8% (2006: 18,5%) консолидированной выручки Группы.

Конкурентное положение

Подразделение глинозема и алюминия имеет несколько существенных стратегических преимуществ перед своими конкурентами. Во-первых, запасы бокситов Группы обеспечивают надежную поставку основного сырья для производства глинозема и алюминия. Во-вторых, подразделение глинозема и алюминия интегрировало производство электроэнергии, обеспечив надежный и затратоэффективный источник энергии. В-третьих, Группа является производителем глинозема с низкими издержками, находясь в нижней четверти кривой расходов отрасли производства глинозема (на основе данных 2006 года). Это преимущество частично обеспечивается внутренними поставками бокситов, относительно низкой стоимостью рабочей силы в Казахстане и относительно низкой стоимостью электроэнергии, потребляемой подразделениями Группы, добывающими бокситы и перерабатывающими глинозем.

Предложение и спрос

Большинство мирового производства глинозема обеспечивается интегрированными производителями для внутреннего потребления собственными алюминиевыми заводами. Бывший Восточный блок, Австралия, Латинская Америка и Китай считаются крупнейшими производителями глинозема, на них совместно приходится около 92% мирового производства глинозема в 2006 году. Мировое производство глинозема выросло с 53,3 млн. тонн в 2000 году до 73,8 млн. тонн в 2006 году. Большая доля новых мощностей пришла из расширения существующих производств. Прогноз показывает, что мировое производство глинозема вырастет до 91,6 млн. тонн к 2011 году, в основном из-за новых и существующих производств в Китае.

Мировой спрос на глинозем существенно вырос в последние годы, побуждаемый ростом производства алюминия и связанным с ним спросом на глинозем в Китае. ENRC ожидает, что мировой спрос на глинозем будет расти и достигнет 84,5 млн. тонн в 2011 году (что составит рост 5%), обеспеченный преимущественно дальнейшим ростом в Китае. Спрос на глинозем также ожидает роста на Ближнем Востоке, в Латинской Америке и в СНГ.

Видение ENRC состоит в том, что между 2008 и 2011 мировой рынок глинозема будет перенасыщен предложением из-за объемов новых производственных мощностей, превышающих прогнозируемый мировой спрос. Напротив, спрос на глинозем в СНГ будет, как ожидается, превышать предложение. В 2006 году производство глинозема в СНГ было недостаточным для удовлетворения спроса на глинозем со стороны местной алюминиевой промышленности, и в СНГ имелся дефицит предложения глинозема в объеме почти 2 млн. тонн в 2006 году. Мы ожидаем, что дефицит в СНГ вырастет до 4,3 млн. тонн в течение последующих пяти лет, поскольку темпы расширения новых производств алюминия в регионе, включая новый алюминиевый завод Группы, переключат новые мощности по переработке глинозема.

Продажи и ценообразование

Группа заключила долгосрочный контракт с Объединенной компанией РУСАЛ (УК РУСАЛ), который действует до 2016 года и обеспечивает УК РУСАЛ определенным количеством глинозема по ценам, определяемым путем сопоставления с процентными пунктами цен на алюминий Лондонской биржи металлов (LME).

Мировой рынок глинозема в 2007 году был очень мобильным в отличие от многих прогнозов застоя. Китайская отрасль производства глинозема, от которой ожидалось чрезмерное предложение в мировом масштабе, старалась получить бокситы, которые потребовались в основном в результате перебоев в поставках из Западной Африки. Спотовая цена на глинозем выросла с US\$220 за тонну в начале года до US\$400 за тонну в конце года. Почти 100% продаж ENRC основано на процентных пунктах цены алюминия, и следовательно ENRC никак не была связана со спотовыми ценами на глинозем.

Глядя вперед, ENRC имеет долгосрочные контракты, которые обеспечивают продажу всего первичного алюминия до 2018 года Glencore International AG с ценообразованием на базе спотовых цен LME минус торговая комиссия.

Ключевые инициативы

Принципиальные стратегические цели подразделения глинозема и алюминия состоят в максимизации мощностей по производству глинозема путем расширения существующих производств, инвестирования в производство алюминия для использования излишков дешевой электроэнергии, бокситов и глинозема, а также в диверсификации клиентской базы. Подразделение глинозема и алюминия достигает целей следующими способами:

- Дальнейшее увеличение производства глинозема примерно на 300 000 тонн в год к 2010 году путем инвестирования US\$240 млн., из которых US\$80 млн. уже потрачено. Это должно позволить подразделению глинозема и алюминия обеспечить потребности в глиноземе электролизного завода без снижения количества глинозема для продажи на внешнем рынке ниже уровня в 1 млн. тонн в год; а также
- Инвестирование US\$90 млн. на улучшение качества глинозема, произведенного из глиноземного порошка до уровня глиноземного песка, что более эффективно для алюминиевых заводов и в целом диктует более высокую цену. US\$20 млн. уже потрачено.

Начиная с 2008 года, ENRC планирует потратить еще около US\$330 млн. на увеличение годовой производственной мощности электролизного завода до 250 000 тонн алюминия к 2010 году. Также, как говорится в заявлении Главного Исполнительного Директора, Совет Директоров недавно одобрил строительство завода по производству 400 000 тонн каустической соды в год (инвестиции в объеме около US\$150 млн.), а также завода по производству анодов мощностью 150 000 тонн в год (инвестиции в объеме около US\$175 млн.). Оба проекта начнут производство к 2010 году.

Энергетическое подразделение

Энергетическое подразделение является одним из крупнейших поставщиков электроэнергии в Казахстане, поставляя около 16% электроэнергии в стране. Энергетическое подразделение осуществляет поставки низкотарифной электроэнергии основным операционным подразделениям Группы, а также производит излишек для продажи сторонним потребителям в Казахстане. В 2007 году энергетическое подразделение произвело 12,1 млн. кВт/час (2006: 11,5 млн. кВт/час.), 65,4% из которых (2006: 53,9%) было использовано внутри Группы.

Производство угля выросло на 2,8% до 18,4 млн. тонн (2006: 17,9 млн. тонн).

Помимо продажи излишков электроэнергии, энергетическое подразделение также продало сторонним потребителям 6,4 млн. тонн угля (2006: 6,3 млн. тонн), что составило 34,5% от общего количества добытого угля (2006: 35,2%).

За год, завершившийся 31 декабря 2007, энергетическое подразделение получило выручку в сумме US\$314 млн. (2006: US\$263 млн.), в том числе US\$181 млн. от продаж сторонним потребителям (2006: US\$154 млн.), что составило 4,4% (2006: 4,7%) от консолидированной выручки Группы.

Продажи и ценообразование

Электроэнергия

Спотовые цены на электроэнергию в Казахстане немного выросли за год в результате растущего спроса и нехватки предложения. Рынок вырос примерно на 6,5% в 2007 году до общего уровня 76,5 млн. кВт/час. Нехватка предложения вероятно вырастет в 2008 году, когда новый алюминиевый завод ENRC создаст самый большой единовременный скачок спроса в стране. У Казахстана есть долгосрочная программа расширения мощностей по производству электроэнергии, и никаких перебоев, подобных тем, что произошли в Южной Африке, не предвидится в настоящее время.

Уголь

Из-за ограниченного количества производителей в Казахстане, местный рынок контролируется Правительством. В 2007 году цена угля выросла на 19% по сравнению с 2006 годом, и ожидается, что цена вырастет снова и в 2008 году. Это увеличение может, однако, быть ограничено, поскольку Правительство пытается контролировать инфляцию. В России, с позиций чистого экспорта России, цены имеют тенденцию отвечать на рост мировых

рыночных цен. При росте цены на условиях FOB российские порты с 62US\$/тонна до 100US\$/тонна в течение 2007 года, можно предвидеть увеличение экспорта.

Ключевые инициативы

Основной целью энергетического подразделения является поставка дешевой электроэнергии для добывающих, перерабатывающих и производящих мощностей Группы. Для этого, энергетическое подразделение намеревается:

- Инвестировать около US\$200 млн. в срок до 2011 года для строительства новой турбины и генератора (US\$10 млн. уже потрачено). Ожидается, что новый генератор увеличит суммарные мощности по производству электроэнергии на 325 МВт к 2012 году;
- Установить оборудование для снижения нагрузки стоимостью около US\$85 млн. (US\$5 млн. уже потрачено) для повышения эффективности; а также
- Завершить модернизацию некоторых существующих блоков генератора (Турбина 1) стоимостью около US\$100 млн. (US\$60 млн. уже потрачено).

Подразделение Логистики

Подразделение логистики обеспечивает эффективную транспортировку и оказывает логистические услуги основным операционным подразделениям Группы и на внешнем рынке. Подразделение логистики выполняет операции по экспедированию, ремонту вагонов, строительству и ремонту железнодорожных путей.

Подразделение минимизирует многие риски, связанные с поставками сырья и материалов и доставкой продукции получателям, оказывая Группе услуги по доставке. Помимо этого, подразделение логистики управляет терминалом по приемке и выгрузке на границе Казахстана и Китая, способствуя доступу Группы на растущий китайский рынок.

За год, завершившийся 31 декабря 2007, подразделение логистики перевезло более 60,9 млн. тонн грузов (2006: 61,7 млн. тонн), из них около 87,7% (2006: 87,3%) внутри Группы. За год, завершившийся 31 декабря 2007, логистическое подразделение получило выручку US\$232 млн. (2006: US\$277 млн.), в том числе US\$149 млн. от продаж услуг на внешнем рынке (2006: US\$198 млн.), что составляет 3,6% (2006: 6,1%) от консолидированной выручки Группы.

Ключевые инициативы

21 марта 2008 года подразделение логистики выиграло государственный тендер на строительство 300-километровой железной дороги в юго-восточном Казахстане (проект «Ворота в Китай»). Новая железная дорога будет способствовать росту грузопотока между Казахстаном и Китаем до 30 млн. тонн в год. Это обеспечит ENRC гарантированным транспортным маршрутом с увеличенной мощностью для перевозки продукции, которая будет продаваться на растущем китайском рынке. Срок строительства оценивается в 4 года, а требуемые инвестиции составят около US\$900 млн.

Продажи и маркетинг

Отдел продаж и маркетинга Группы обеспечивает операционные подразделения ENRC полностью интегрированными и централизованными ресурсами по продажам и маркетингу. Это помогает эффективной координации внешних продаж Группы, мониторингу ключевых рынков и общей стратегии производства. Подразделение продаж и маркетинга выполняет следующие основные функции: стратегия и планирование; условия коммерческих контрактов и взаимоотношения с клиентами; маркетинговые исследования; координация логистики. Централизация данной функции обеспечивает существенные операционные преимущества для Группы, включая определение и использование рыночно синергии и улучшенной операционной эффективности. Помимо этого, поскольку рынки, на которых работает Группы, диверсифицированными и комплексными, величина, охват и опыт подразделения продаж и маркетинга позволяет собрать существенную рыночную информацию, которая обычно недоступна.

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

За год, завершившийся 31 декабря 2007 года, по сравнению с годом, завершившимся 31 декабря 2006 года

Выручка

Группа

Выручка Группы выросла на US\$850 млн., или 26,1%, с US\$3256 млн. за год, завершившийся 31 декабря 2006, до US\$4106 млн. за год, завершившийся 31 декабря 2007. На подразделение ферросплавов пришлось 82,9% увеличения выручки. Это отражает выгоды от более высоких цен на ферросплавы, которые стали результатом растущего спроса на ферросплавы. Спрос был подстегнут быстрым ростом производства нержавеющей стали в Китае и в меньшей степени в Индии. Оставшиеся 19,1% общего увеличения выручки пришлось на подразделение железной руды, в основном в результате более высоких цен на железную руду после решения по окончании переговоров Группы и ММК по поводу контракта в апреле 2007 года. Общая выручка, однако, подверглась существенному влиянию снижения объемов услуг по железнодорожному ремонту в логистическом подразделении, что привело к отрицательному суммарному эффекту 5,8%.

Подразделение ферросплавов

Выручка от продаж вне Группы выросла на US\$705 млн., или 47,9%, с US\$1473 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$2178 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел в основном благодаря более высоким ценам на ферросплавы, которые выросли на US\$331 за тонну, или 34,4%, с уровня US\$962

за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$1293 за тонну за год, завершившийся 31 декабря 2007, а также более высоким ценам на хромовую руду, которые выросли на US\$74 за тонну, или 42,0%, с уровня US\$176 за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$250 за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2007. Указанный рост цен привел к росту выручки на US\$539 млн. Помимо этого, 7,6% рост объема продаж ферросплавов и 7,6% рост объема продаж хромовой руды принес US\$108 млн. выручки. Оставшаяся часть роста произошла по причине роста продаж прочей продукции.

Подразделение железной руды

Выручка от продаж вне Группы выросла на US\$162 млн., или 19,5%, с US\$829 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006 до US\$991 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел в основном благодаря росту цен на железную руду на US\$11 за тонну или 22,9% с уровня US\$48 за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$59 за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2007 года. Этот рост привел к росту выручки на US\$168 млн. Причиной увеличения цены стали переговоры по контракту между Группой и ММК и ставшее их результатом соглашение на 10 лет на поставки ММК, пришедшее на три последние квартала года, завершившегося 31 декабря 2007 года, по которому стоимость железной руды, поставляемой ММК, определяется на базе публикуемых индексов мировых цен. Рост цен был частично сбалансирован падением объемов продаж на 1,4% что уменьшило выручку на US\$11 млн..

Подразделение глинозема и алюминия

Выручка от продаж вне Группы выросла на US\$5 млн., или 0,8%, с US\$602 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006 до US\$607 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. 3,4% падение цен на глинозем, связанное с ценой алюминия на LME, наряду с 0,6% падением объема продаж привело к снижению выручки на US\$23 млн. Это было компенсировано растущими продажами сопутствующих видов продукции и излишков тепло- и электроэнергии. Продажи подразделения глинозема и алюминия в адрес других подразделений Группы снизились на US\$9 млн. с US\$10 млн. за год, завершившийся 31 декабря 2006, до US\$1 млн. за год, завершившийся 31 декабря 2007.

Энергетическое подразделение

Выручка от продаж вне Группы выросла на US\$27 млн., или 17,5%, с US\$154 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006 до US\$181 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Рост произошел благодаря росту выручки от продажи электроэнергии сторонним потребителям на US\$19 млн., возникшим из-за увеличения на 47,7% среднего тарифа на электроэнергию. Это было частично уравновешено 12,3% снижением объемов проданной электроэнергии (поскольку больше электроэнергии потреблялось внутри Группы). Также, 8,8% рост средней цены угля, следующий за ростом экспортных цен на уголь, наряду с 2,0% ростом объема продаж угля привели к увеличению на US\$10 млн. выручки от продажи угля. Продажи энергетического подразделения в адрес других подразделений Группы выросли на US\$24 млн., или 22,0%, с US\$109 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$133 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007.

Подразделение Логистики

Выручка от продаж вне Группы упала на US\$49 млн., или 24,7%, с US\$198 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$149 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Падение было вызвано в основном снижением объемов и цен на услуги железнодорожного ремонта. Продажи логистического подразделения в адрес

других подразделений Группы выросли на US\$4 млн., или 5,1%, с US\$79 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$83 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007.

Себестоимость реализации

Группа

Себестоимость реализации Группы выросла на US\$159 млн., или 10,3%, с US\$1542 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006 до US\$1701 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. В связи с ростом объемов и ростом цен на материалы и трудозатраты, на подразделения ферросплавов и железной руды пришлось соответственно 57,2%, и 34,6% общего роста. Объемы росли из-за роста спроса на ферросплавы. Рост материалов и трудозатрат привел к тому, что на подразделение глинозема и алюминия пришлось 29,6% от увеличения издержек Группы. Несмотря на увеличение издержек, существенное падение объемов железнодорожного ремонта в логистическом подразделении привело к 28,3% сокращению суммарной стоимости реализации. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$53 млн.

Подразделение ферросплавов

Стоимость реализации выросла на US\$91 млн., или 13,7%, с US\$663 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$754 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007.

На тонну, стоимость реализации выросла на US\$32 за тонну или 11,4%, с US\$281 на тонну в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$313 за тонну в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был в основном вызван ростом оплаты труда на US\$11 на тонну, а также ростом на US\$37 на тонну стоимости материалов, используемых в производстве. Помимо этого, увеличение аренды, выплачиваемой подразделением ферросплавов Республике Казахстан, определяемой либо по плоской шкале или по скользящей шкале как процентная доля от объема добытых ресурсов, привело к дальнейшему увеличению на US\$4 на тонну. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$20 млн.

Подразделение железной руды

Стоимость реализации выросла на US\$55 млн., или 15,2%, с US\$362 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$417 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. На тонну стоимость реализации выросла на US\$4, или 18,2%, с US\$22 на тонну в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$26 на тонну в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был в основном вызван ростом на US\$3 на тонну стоимости материалов и энергии, использованных в производстве, наряду с ростом оплаты труда прибавив US\$1 на тонну. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$13 млн.

Подразделение глинозема и алюминия

Стоимость реализации выросла на US\$38 млн., или 12,1%, с US\$314 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$352 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. На тонну стоимость реализации глинозема выросла на US\$27, или 13,0%, с US\$208 в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$235 на тонну в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был в основном вызван ростом стоимости сырья на US\$13 на тонну, ростом оплаты труда на US\$9 на тонну, а также ростом амортизации на US\$5 на тонну. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$9 млн.

Энергетическое подразделение

Стоимость реализации снизилась на US\$7 млн., или 4,2%, с US\$168 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$161 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение было в основном вызвано снижением приобретения материалов для перепродажи на US\$19 млн. Это было уравновешено US\$9 млн. увеличением оплаты труда и US\$3 млн. увеличением расходов на материалы. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$5 млн.

Подразделение Логистики

Стоимость реализации снизилась на US\$41 млн., или 18,6%, с US\$220 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$179 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение было в основном вызвано снижением железнодорожного ремонта, что привело к снижению на US\$32 млн. стоимости материалов, на US\$3 млн. – оплаты труда и на US\$14 млн. – прочих издержек. Колебания обменного курса привели к росту стоимости реализации на US\$6 млн.

Расходы на реализацию**Группа**

Расходы Группы на реализацию снизились на US\$34 млн., или 8,4%, с US\$407 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$373 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение произошло в основном из-за снижения расходов на реализацию в подразделении железной руды по причине большей доли железной руды, продаваемой ММК. Снижение было частично уравновешено ростом расходов на реализацию в подразделении ферросплавов и энергетическом подразделении из-за более высоких транспортных и связанных расходов на тонну. Колебания обменного курса привели к росту расходов на реализацию на US\$9 млн.

Подразделение ферросплавов

Расходы на реализацию выросли на US\$33 млн., или 15,3%, с US\$215 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$248 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. На тонну расходы на реализацию выросли на US\$12 или 13,2%, с US\$91 в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$103 в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был в основном вызван ростом на US\$8 на тонну транспортных и связанных расходов из-за повышения в Казахстане железнодорожных тарифов. Колебания обменного курса привели к росту расходов на реализацию на US\$4 млн.

Подразделение железной руды

Расходы на реализацию снизились на US\$44 млн., или 31,4%, с US\$140 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$96 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. На тонну расходы на реализацию снизились на US\$3, или 33,3%, с US\$9 в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$6 в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение в основном произошло из-за восстановления продаж на ММК и сопутствующего снижения продаж в адрес более удаленных потребителей в Китае. Транспортные расходы на тонны существенно выше в случае поставок в Китай по сравнению с поставками на ММК, который расположен в 340 км от перерабатывающего завода SSGPO. Колебания обменного курса привели к росту расходов на реализацию на US\$3 млн..

Подразделение глинозема и алюминия

Расходы на реализацию снизились на US\$2 млн., или 6,3%, с US\$32 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$30 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. На тонну расходы на реализацию снизились на US\$1, или 4,8%, с US\$ в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$20 в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение было в основном вызвано снижением на US\$4 на тонну страховых расходов, что было частично уравновешено ростом транспортных расходов. Колебания обменного курса привели к росту расходов на реализацию на US\$1 млн.

Энергетическое подразделение

Расходы на реализацию выросли на US\$22 млн., или 66,7%, с US\$33 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$55 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был вызван в основном ростом транспортных расходов из-за повышения железнодорожных тарифов государственной железнодорожной монополией Казахстана. Колебания обменного курса привели к росту расходов на реализацию на US\$1 млн.

Подразделение Логистики

Расходы на реализацию были незначительными.

Коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы**Группа**

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы Группы выросли на US\$316 млн., или 109%, с US\$290 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$606 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. US\$176 млн. из этого увеличения пришлись на консультационные услуги и выплату премии сотрудникам в связи с IPO, будучи понесенными на уровне Группы. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$9 млн.

Подразделение ферросплавов

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на US\$28 млн., или 24,8%, с US\$113 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$141 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост в основном произошел по причине оплаты внешнего консультирования и оплаты труда. Этот рост включает US\$13 млн. расходов на снижение стоимости основных средств недействующего завода по переработке кокса. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$3 млн.

Подразделение железной руды

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на US\$23 млн., или 36,5%, с US\$63 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$86 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост в основном произошел по причине роста оплаты труда и снижения стоимости при износе. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$2 млн.

Подразделение глинозема и алюминия

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на US\$36 млн., или 94,7%, с US\$38 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$74 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. US\$16 млн. из этого увеличения относятся к строительству и запуску нового алюминиевого завода Группы. Рост оплаты труда, спонсорской помощи и прочих расходов также внес свою долю в общее увеличение. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$2 млн.

Энергетическое подразделение

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на US\$12 млн., или 57,1%, с US\$21 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$33 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел по причине роста оплаты труда, консультационных услуг, а также выплат штрафов по налогам и аренды. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$1 млн.

Логистическое подразделение

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы выросли на US\$6 млн., или 26,1%, с US\$23 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$29 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост в основном произошел по причине роста оплаты труда. Колебания обменного курса привели к росту коммерческих, общих и управленческих расходов на US\$1 млн.

Операционная прибыль**Группа**

Операционная прибыль Группы выросла на US\$424 млн., или 42,5%, с US\$997 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$1421 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост в основном произошел в подразделениях ферросплавов и железной руды, где рост выручки привел к росту операционной прибыли (132,5% и 27,1% от общего увеличения операционной прибыли). Подразделение глинозема и алюминия и подразделение логистики показали более низкую операционную прибыль по сравнению с предыдущими годами. Через все виды деятельности, колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$57 млн. Корпоративные расходы выросли на US\$205 млн., из которых US\$176 млн. составили статьи чрезвычайных расходов.

Подразделение ферросплавов

Операционная прибыль выросла на US\$562 млн., или 118,1%, с US\$476 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$1038 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел в основном из-за роста цен и объемов ферросплавов и хромовой руды. Колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$25 млн.

Подразделение железной руды

Операционная прибыль выросла на US\$115 млн., или 47,1%, с US\$244 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$359 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел в основном по причине роста цен на железную руду, преимущественно из-за разрешения ценового спора с ММК. Колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$15 млн.

Подразделение глинозема и алюминия

Операционная прибыль снизилась на US\$67 млн., или 29,6%, с US\$226 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$159 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Выручка была ровной, отражая стабильные цены на глинозем, но увеличение операционных издержек существенно повлияло на рентабельность. Колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$11 млн.

Энергетическое подразделение

Операционная прибыль выросла на US\$30 млн., или 73,2%, с US\$41 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$71 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост произошел в основном из-за роста цен на экспортный уголь и повышение энерготарифов. Колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$4 млн.

Подразделение Логистики

Операционная прибыль снизилась на US\$11 млн., или 28,9%, с US\$38 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2006, до US\$27 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Это снижение произошло в основном по причине снижения объемов услуг железнодорожного ремонта. Колебания обменного курса снизили операционную прибыль на US\$2 млн.

Корпорация

Корпоративные расходы, включая управленческие, расходы на оплату консультационных услуг и оплату труда в главном офисе Группы выросли на US\$205 млн. в году, завершившемся 31 декабря 2007. Этот рост был вызван преимущественно расходами на IPO, выросшими на US\$176 млн., которые были классифицированы как статьи чрезвычайных расходов.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Расходы Группы по налогу на прибыль в году, завершившемся 31 декабря 2007, составили US\$507 млн., эффективная налоговая ставка – 38,4%, по сравнению с US\$285 млн. и эффективной налоговой ставкой 29,4%, в году, завершившемся 31 декабря 2006.

Рост эффективной налоговой ставки Группы произошел в основном из-за расходов, понесенных на IPO (4,3 процентных пункта) и расходы главного офиса в Великобритании, куда не входили отложенные налоги (2,9 процентных пункта).

В будущем Группа ожидает уровень эффективной налоговой ставки свыше 30% из-за налога на сверхприбыли, вводимого в Казахстане по некоторым соглашениям на пользование недрами.

ЛИКВИДНОСТЬ И КАПИТАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ**Ликвидность****Обзор**

Следующая таблица показывает движение денежных средств Группы в течение лет, завершившихся 31 Декабря 2006 и 31 Декабря 2007.

млн. US\$	2007	2006
Движение денежных средств от операционной деятельности	1079	739
Нетто денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(1351)	(573)
Нетто денежные средства в финансовой деятельности	2481	0
Нетто-увеличение денежных средств и их эквивалентов	2209	166
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	336	165
Курсовые разницы по денежным средствам и их эквивалентам	3	5
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	2548	336

Движение денежных средств от операционной деятельности

Группа создала US\$1079 млн. в качестве денежных средств (активов) от операционной деятельности в году, завершившемся 31 Декабря 2007, по сравнению с US\$739 млн. в году, завершившемся 31 Декабря 2006; рост денежных средств составил US\$340 млн. или 46,0%. Прибыль после налогообложения составила US\$814 млн. (2006: US\$686 млн.). С учетом корректировки уменьшения стоимости основных средств, движение денежных средств от операционной деятельности выросло на US\$303 млн. (2006: US\$253 млн.) и, за счет регулирования справедливой стоимости производных финансовых инструментов (дериватов), оно выросло еще на US\$46 млн. (2006: US\$0). Из-за изменений оборотных средств, движение денежных средств от операционной деятельности снизилось на US\$130 млн. (2006: US\$221 млн.). Сумма выплаченных процентов превысила полученные проценты, что привело к чистому оттоку денежных средств в сумме US\$99 млн. (2006: US\$37 млн.). Выплата налога на прибыль привела к оттоку денежных средств в сумме US\$469 млн. (2006: US\$277 млн.).

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности

Группа использовала US\$1351 млн. для инвестиционной деятельности в 2007 году по сравнению с US\$573 млн. в 2006 году; увеличение составило US\$778 млн. или 135,8%. Большинство этих ресурсов денежных средств, US\$1042 млн. в 2007 году (2006: US\$504 млн.), были отнесены на финансирование капитальных затрат, то есть, на приобретение основных средств. Из этой суммы, предоплата за основные средства (входящие в прочие внеоборотные активы) составила в итоге US\$208 млн. в 2007 году (2006: US\$33 млн.). 40,0% капитальных затрат Группы в 2007, в сумме US\$365 млн., пришлось на оплату основных средств для подразделения глинозема и алюминия, в том числе: US\$201 млн. (2006: US\$133 млн.) на строительство нового электролизного завода; а US\$141 млн. на расширение производства глинозема. На реконструкцию и замену основных средств подразделения железной руды Группа инвестировала US\$227 млн. в 2007 году (2006: US\$107 млн.). В 2007 году Группа потратила US\$279 млн. на капитальный ремонт по сравнению с US\$233 млн., инвестированными в 2006 году для этих целей.

Приток денежных средств от продажи основных средств, нематериальных активов и инвестиций составил US\$70 млн. (2006: US\$21 млн.). Отток денежных средств от инвестиций составил US\$100 млн. (2006: US\$17 млн.).

Чистые денежные средства в финансовой деятельности

Группа использовала ресурсы денежных средств в чистой сумме US\$ 2481 млн. в своей финансовой деятельности в течение года, завершившегося 31 декабря 2007 (2006: US\$0). Основными источниками притока денежных средств стали: эмиссия акций для IPO, в сумме US\$3055 млн. за вычетом расходов на IPO; а также

ENRC

доходы от займов в сумме US\$1423 млн. (2006: US\$328 млн.), из которых никакие не приходились на связанные стороны (2006: US\$136 млн.). Отток денежных средств происходил в результате произведения выплат по займам в сумме US\$1240 млн. (2006: US\$141 млн.), из которых US\$1011 млн. пришлось на связанные стороны (2006: US\$140 млн.), по дивидендам в адрес акционеров в сумме US\$500 млн. (2006: US\$0) и по дивидендам в адрес миноритарных акционеров в сумме US\$66 млн. (2006: US\$4 млн.).

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

За год, завершившийся 31 декабря 2007, капитальные затраты Группы составили US\$911 млн. по сравнению с US\$563 млн. за год, завершившийся 31 Декабря 2006, увеличение составило US\$348 млн. или 61,8%. Следующая таблица демонстрирует цели капитальных затрат.

Почти две трети капитальных затрат в 2007 году связаны с инвестициями в строительство и развитие новых активов, в сумме US\$581 млн., что оказалось на US\$300 млн. выше по сравнению с 2006 годом.

Новое строительство и развитие было распределено по подразделениям, однако расходы на новый электролизный завод отражались большей частью капитальных затрат по подразделению глинозема и алюминия. US\$342 млн. из этой суммы относятся к инвестициям в основные средства для подразделения глинозема и алюминия, US\$108 млн. для энергетического подразделения, US\$60 млн. для подразделения ферросплавов, US\$58 млн. для подразделения железной руды и US\$13 млн. для логистического подразделения.

Перечень крупнейших инвестиционных проектов Группы приведен ниже:

млн. US\$	Оценочная стоимость завершения	Бюджет капзатрат 2008	Дата ввода в действие
Ферросплавы			
700 000-тонный завод по производству окатышей	85	70	2009
200 000-тонное увеличение мощностей по производству ферросплавов (Аксу)	160	5	2010
Капитальный ремонт и прочие проекты	165	165	
Глинозем и алюминий			
Этап 2 – электролизный завод (125 тыс. тонн)	330	240	2010
Расширение производства глинозема на 300 000 тонн	160	80	2010
Завод по производству каустической соды	150	80	2010
Завод по производству анодов	175	100	2010
Производство песчаного глинозема	70	45	2010
Капитальный ремонт и прочие проекты	170	170	
Железная руда			
Завод по производству окатышей (4 млн. тонн) и завод по прямому восстановлению железа (1.8 млн. тонн)	800	365	2011
Увеличение добычи на 4 млн. тонн	275	30	2011
Капитальный ремонт и прочие проекты	145	145	
Энергия			
Оборудование для снижения нагрузки	80	55	2010
Модернизация Турбины 1	40	40	2008
Строительство Турбины 2 – 325 мегаватт	190	75	2011
Капитальный ремонт и прочие проекты	35	35	
Логистика			
Проект «Ворота в Китай»	910	-	2011
Капитальный ремонт и прочие проекты	20	20	
Итого утверждено	3960	1720	

КОНТРАКТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Долгосрочные соглашения о поставке

Группа также заключила следующие долгосрочные соглашения о поставке:

- Глинозем – ENRC заключила контракт с УК РУСАЛ, крупным производителем алюминия, на поставку минимум 1 млн. тонн глинозема в год. Этот контракт заканчивается 31 декабря 2016 года. Ценообразование происходит по формуле, связанной с ценой LME на алюминий;
- Алюминий – ENRC заключила 10-летний контракт на продажу 100% алюминия, произведенного Казахстанским электролизным заводом Glencore International AG. Цена определяется путем сверки с ценой алюминия LME минус торговая комиссия; а также
- Железная руда – ENRC заключила контракт с ММК, крупным российским производителем стали, на поставку до 15 млн. тонн железной руды в год. Этот контракт заканчивается в 2017 году. Цена определяется на базе опубликованных индексов цен на концентрат железной руды и окатыши.

СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ

Обменный курс

Основная продукция и товары Группы обычно привязаны к доллару США. Существенная доля издержек Группы существует в казахских тенге (KZT). Соответственно, на Группу существенно могут повлиять колебания обменного курса между долларом США и тенге и, в меньшей степени, другими валютами, включая швейцарский франк, японскую иену, евро и британский фунт. В 2007 году Группа заключила несколько US\$/KZT форвардных контрактов на обмен валюты, чтобы частично хеджировать колебания обменного курса. Учет хеджирования ведется для этих инструментов с 18 сентября 2007 года, изменения справедливой стоимости с тех пор учитываются в собственном капитале.

Функциональной валютой для всех существенных операционных подразделений является казахский тенге, в то время как для подразделений продаж и маркетинга – доллар США. Функциональной валютой для каждой компании в Группе является валюта первичной экономической среды, в которой она работает. Результаты и финансовое положение всех компаний Группы, чья функциональная валюта отлична от доллара США, презентационной валюты Группы, переводятся в доллары США следующим образом:

1. активы и пассивы переводятся на момент закрытия биржи на каждую дату баланса;
2. доходы и расходы для каждого отчета о доходах и расходах переводятся по среднему обменному курсу (если такой средний курс является разумным приближением кумулятивного эффекта курсов, превалирующих на даты сделок, в противном случае доходы и расходы переводятся на даты сделок); а также
3. все результирующие курсовые разницы считаются отдельной составляющей собственного капитала.

Следующая таблица демонстрирует для указанных периодов соответствующие обменные курсы на конец периода и средние казахского тенге к доллару США, как применяется в подготовке аудированной консолидированной финансовой информации Группы за соответствующие периоды, выраженные в тенге на доллар США.

Период	Конец периода	В среднем
2007	120,30	122,55
2006	127,00	126,09
2005	133,77	

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СРАВНИМОСТЬ

Ключевые факторы, влияющие на сравнимость результатов операций и финансового состояния Группы включают следующие:

Отношения с ММК

Исторически ММК являлся одним из основных клиентов Группы. В 2006 году и в первом квартале 2007 года результаты деятельности подразделения железной руды подвергались существенному влиянию затяжных переговоров с ММК по поводу контракта, что привело к снижению объемов продаж и цен.

Группа и ММК пришли к соглашению и подписали долгосрочный контракт на поставку, вступивший в действие в апреле 2007 года и истекающий в 2017 году. По этому контракту ММК приобретает определенное количество железной руды и ее продуктов по ценам, определяемым на базе публикуемых мировых ценовых индексов на концентраты и окатыши. Цены пересматриваются каждый год 1 апреля.

IPO

Группа предприняла проведение IPO в 2007 году. Это привело к получению денежного дохода US\$ 3,1 млрд. в декабре 2007 года. В 2007 году в связи с IPO были понесены расходы в сумме US\$278 млн. Из них US\$96 млн. были записаны на счет премий по акциям, прямо связанным со стоимостью собственного капитала, а US\$182 млн. были записаны на «коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы» в отчете о доходах (2006: US\$6 млн.). Учитывая неповторяющийся характер этих расходов, они были классифицированы в отчете о доходах как «статьи чрезвычайных расходов» и следовательно исключены из EBITDA перед чрезвычайными статьями.

Программа документарных операций на сумму US\$1,5 млрд.

Группы успешно заняла US\$1,4 млрд. по своей программе документарных операций в размере US\$1,5 млрд. Часть этой суммы была использована на рефинансирование векселей на сумму US\$1 млрд., выданных акционерам в 2006 году, что считалось распределением сохраненного дохода перед IPO в 2006 году, а остаток был использован на общие корпоративные цели.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДОХОДАХ (Неаудированный)

декабря млн.US\$	Годы, завершившиеся 31		
	Примечание	2007	2006
Выручка	2	4106	3256
Себестоимость реализации	3	(1701)	(1542)
Валовая прибыль		2405	1714
Расходы на реализацию	4	(373)	(407)
Коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы	5	(606)	(290)
Прочие операционные расходы – нетто		(5)	(20)
Операционная прибыль		1421	997
Анализируемая как:			
ЕБИТДА до статей чрезвычайных расходов*	9	1906	1256
Уменьшение стоимости и амортизация		(303)	(253)
Статьи чрезвычайных расходов	5	(182)	(6)
Финансовые доходы		58	24
Финансовые расходы		(158)	(50)
Прибыль до налогообложения		1321	971
Налог на прибыль	6	(507)	(285)
Прибыль за год		814	686
Прибыль на:			
Собственный акционерный капитал Группы		798	550
Миноритарные акционеры		16	136
В US\$			
Доход на акцию – базовый и разбавленный	7	0,79	0,55

* ЕБИТДА до чрезвычайных расходов определяется как прибыль до процентов, налогообложения, уменьшения стоимости и амортизации, скорректированная на статьи чрезвычайных расходов (см. примечание 5).

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (Неаудированный)

На 31 декабря

млн. US\$

Примечание **2007** 2006**Активы**

Внеоборотные активы		
Имущество, заводы и оборудование	3232	2543
Гудвилл и нематериальные активы	390	389
Дебиторская задолженность	7	21
Отложенный налоговый актив	8	12
Прочие внеоборотные активы	322	43
Итого внеоборотные активы	3959	3008

Оборотные активы

Товарно-материальные запасы	438	361
Торговая и прочая дебиторская задолженность	1045	637
Финансовые активы	170	21
Дебиторская задолженность	28	240
Денежные средства и их аналоги	2548	336
Итого оборотные активы	4229	1595
Итого активы	8188	4603

Собственный капитал

Акционерный капитал и премии по акциям	8	3257	200
Резервы		2457	2011
Собственный капитал, связанный с акционерным капиталом Группы		5714	2211
Миноритарные акционеры		75	61
Итого собственный капитал		5789	2272

Пассивы

Долгосрочные пассивы			
Займы		1065	876
Обязательства по отложенным налогам		295	280
Обязательства по выбытию активов		86	44
Обязательства перед сотрудниками		52	48
Прочие долгосрочные пассивы		51	–
Итого долгосрочные пассивы		1549	1248
Текущие пассивы			
Займы		359	608
Торговая и прочая кредиторская задолженность		370	393
Задолженность по налогу на прибыль		28	20
Задолженность по прочим налогам		93	62
Итого текущие пассивы		850	1083
Итого пассивы		2399	2331
Итого пассивы и собственный капитал		8188	4603

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (Неаудированный)

На 31 декабря

млн. US\$

Примечание **2007** 2006

	2007	2006
Чистые денежные средства от операционной деятельности	1079	739
Денежные средства от инвестиционной деятельности		
Приобретение имущества, заводов и оборудования	(1042)	(504)
Доходы от продажи имущества, заводов и оборудования	71	19
Доходы от продажи (покупки) нематериальных активов	(1)	2
Приобретение инвестиций	–	(17)
Предоплата за поглощение дочерней компании	10	(100)
–	–	–
Доходы от продажи инвестиций	24	18
Займы и депозиты, предоставленные связанным сторонам	(119)	(91)
Прочие предоставленные займы и депозиты	(243)	–
Доходы от выплаты займов и депозитов связанными сторонами	21	–
Доходы от выплаты прочих займов и депозитов	38	–
Чистые денежные средства, использованные на инвестиционную деятельность	(1351)	(573)
Денежные средства от финансовой деятельности		
Займы связанным сторонам – доходы	–	136
Прочие займы – доходы	1423	192
Займы у связанных сторон – выплаты	(1011)	(140)
Займы у банка – выплаты	(229)	(1)
Доходы от эмиссии акций	3055	–
Акционерное соглашение – выплаты	(191)	–
Чистое изъятие инвестированного капитала	–	(183)
Дивиденды на акционерный капитал	(500)	–
Дивиденды миноритарным акционерам	(66)	(4)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	2481	–
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов	2209	166
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	336	165
Курсовая разница на денежных средствах и их эквивалентах	3	5
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	2548	336

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ИЗМЕНЕНИЙ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА (Неаудированный)

Связанный с владельцами акционерного капитала Группы

млн. US\$ капитал	Акц. Прим.		Акц. Премия		Нераспр. Доходы		Резерв на Хедж. Резервы		Минорит. Акц.		Итого Акцион.Собств.
	Капитал				Перевод		Акц.	Акцион.			
Баланс на 31 декабря 2005*					1581	86		1667	681		2348
Прибыль за год					550			550	136		686
Разница в переводе валют						126		126	1		127
Итого признанный доход и расход за год, завершившийся 31 Декабря 2006					550	126		676	137		813
Нетто вывод инвестированного капитала и распределения					(276)			(276)	(79)		(355)
Изменения миноритарных акционеров в связи с											
Акциями Правительства					1144			1144	(640)		504
Прочие изменения миноритарных акционеров									(38)		(38)
Эмиссия акций после соглашения об обмене акциями	8	200			(200)						
Векселя, выпущенные после соглашения об обмене акциями					(1000)			(1000)			(1000)
Баланс на 31 декабря 2006	200				1799	212		2211	61		2272
Прибыль за год					798			798	16		814
Разница в переводе валют						165		165	3		168
Итого признанные доходы и расходы за год, завершившийся 31 декабря 2007					798	165		963	19		982
Дивиденды выплаченные					(500)			(500)			(500)
Акции выпущенные для IPO	8	58	2999					3057			3057
Нереализованный убыток на хеджировании движения денежных средств								(17)	(17)		(17)
Прочие изменения миноритарных акционеров									(5)		(5)
Баланс на 31 декабря 2007	258	2999	2097		377	(17)		5714	75		5789

* На 31 декабря 2005, нераспределенные доходы составляли инвестированный капитал.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (Неаудированной)**1. ПРИНЦИПАЛЬНАЯ УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА****База для подготовки**

Предварительная финансовая информация является неаудированной. Настоящее предварительное объявление не представляет собой полную финансовую отчетность Группы за год, завершившийся 31 декабря 2007.

Финансовая информация за год, завершившийся 31 декабря 2006, приведенная в настоящем объявлении, не является требуемой по закону отчетностью, в определении раздела 240 Закона о компаниях 1985 года и была взята из Проспекта, выпущенного 7 Декабря 2007 в связи с IPO Компании (Проспект о листинге).

Настоящая предварительная финансовая информация была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (IFRS) и Комиссии по интерпретации Международных стандартов финансовой отчетности (как принято Европейским Союзом), теми частями Закона о компаниях 1985 года, которые относятся к отчетности компаний по IFRS, Правилами листинга Управления по финансовому регулированию и надзору (FSA) и на основе, соответствующей учетной политике, приведенной в Проспекте листинга.

2. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Основной формат отчета Группы по предоставлению информации по сегментам – сегменты деятельности, второй – географические сегменты.

Результаты, активы и пассивы сегмента включают прямо связанные с сегментом, а также те, которые могут быть отнесены к нему на разумной основе. Активы сегмента состоят в основном из имущества, заводов и оборудования, нематериальных активов, товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности и как правило исключают инвестиции и остатки по налогу на прибыль. Пассивы сегмента состоят в основном из реализации в рамках основной деятельности и прочей кредиторской задолженности. Капитальные затраты включают увеличение имущества, заводов и оборудования, а также нематериальных активов. Нераспределенные пункты состоят в основном из инвестиций и связанного с ними дохода, приносящих проценты займов, займов, финансовых доходов и расходов, а также налогообложения.

Группа организована на базе пяти основных сегментов:

- Ферросплавы – Основная деятельность состоит из добычи и реализации хромовой руды, а также производства ферросплавов из хромовой и марганцевой руд;
- Железная руда – Основная деятельность состоит из добычи, переработки и производства продукции из железной руды;
- Глинозем и алюминий – Основная деятельность состоит из добычи и переработки бокситов и известняка, а также производства глинозема и алюминия;
- Энергия – Основная деятельность состоит из производства угля и генерации электроэнергии;
- Логистика – основной экспедитор и железнодорожный оператор Казахстана, оказывающий услуги международной логистики для всех операций ENRC; строительство и ремонт железных дорог для Казахстанской государственной железнодорожной компании.

Внутренние взаиморасчеты между сегментами отражены в показателях деятельности каждого сегмента. У Группы есть ряд видов деятельности, которые существуют в основном для того, чтобы поддерживать добычу, в том числе производство электроэнергии, производство и перевозки угля. Межсегментные передачи или сделки осуществляются по системе «издержки плюс».

Информация по основным отчетным сегментам Группы за годы, завершившиеся 31 декабря 2007 и 2006, приведена ниже:

ENRC

2007 Анализ по сегментам

млн. US\$	Глинозем и						Внутр. Расчеты	Группа
	Ферросплавы	Жел.руда	Алюминий	Энергия	Логистика	Корпорация		
Выручка	2178	991	607	181	149	–	–	4106
Меж-сегментная выручка	–	–	1	133	83	–	(217)	–
Выручка по сегменту	2178	991	608	314	232	–	(217)	4106
Операционная прибыль по сегменту	1038	359	159	71	27	(233)	–	1421
Финансовые доходы								58
Финансовые расходы								(158)
Прибыль до налогообложения								1321
Налог на прибыль								(507)
Прибыль за год								814
ЕБИТДА до статей чрезвычайных расходов	1138	448	220	107	44	(51)	–	1906
Уменьшение стоимости и амортизация	(100)	(89)	(61)	(36)	(17)	–	–	(303)
Чрезвычайные расходы	–	–	–	–	–	(182)	–	(182)
Операционная прибыль по сегменту	1038	359	159	71	27	(233)	–	1421
Капитальные затраты	168	227	365	89	57	5	–	911
Активы по сегменту	1962	1222	1396	514	245	52	(27)	5364
Пассивы по сегменту	(259)	(145)	(117)	(37)	(39)	(76)	27	(646)
Нераспределенные активы и пассивы (нетто)								4718
Предоплата – Серов								201
Доходы от IPO								100
Дебиторская задолженность								2461
Займы								35
Отложенное и текущее налогообложение прибыли (нетто)								(1424)
Итого собственный капитал								(302)
Среднее количество сотрудников	21020	19420	13870	6420	3200	220	–	64150

Информация по географическим сегментам для основных отчетных сегментов деятельности Группы за год, завершившийся 31 декабря 2007, приведена ниже:

Анализ по географическим сегментам

млн. US\$	Европа &		АТР*	Остальной	
	Евразия*	Ближний Восток		мир	Итого
2007					
Выручка	2,167	566	1,114	259	4,106
Активы	4,655	609	47	53	5,364
Капитальные затраты	907	4	–	–	911

* Евразия включает Казахстан, Россию и прочие страны бывшего СССР; АТР включает Китай, Корею и Японию.

Внешняя выручка основана на том, где расположен клиент. Активы сегментов и капитальные затраты основаны на том, где расположены активы.

ENRC

2006 Анализ по сегментам

млн. US\$	Глинозем и						Внутр. Расчеты	Группа
	Ферросплавы	Жел.руда	Алюминий	Энергия	Логистика	Корпорация		
Выручка	1473	829	602	154	198	–	–	3256
Меж-сегментная выручка	–	–	10	109	79	–	(198)	–
Выручка по сегменту	1473	829	612	263	277	–	(198)	3256
Операционная прибыль по сегменту	476	244	226	41	38	(28)	–	997
Финансовые доходы								24
Финансовые расходы								(50)
Прибыль до налогообложения								971
Налог на прибыль								(285)
Прибыль за год								686
ЕБИТДА до статей чрезвычайных расходов	547	323	277	77	54	(22)	–	1256
Уменьшение стоимости и амортизация	(71)	(79)	(51)	(36)	(16)	–	–	(253)
Чрезвычайные расходы	–	–	–	–	–	(6)	–	(6)
Операционная прибыль по сегменту	476	244	226	41	38	(28)	–	997
Капитальные затраты	170	107	227	42	16	1	–	563
Активы по сегменту	1584	1096	887	365	246	58	–	4236
Пассивы по сегменту	(243)	(146)	(69)	(24)	(72)	–	–	(554)
								3682
Нераспределенные активы и пассивы (нетто)								73
Дебиторская задолженность								261
Займы								(1484)
Отложенное и текущее налогообложение прибыли (нетто)								(260)
Итого собственный капитал								2272
Среднее количество сотрудников	20500	18750	12500	6300	3800	150	–	62000

Информация по географическим сегментам для основных отчетных сегментов деятельности Группы за год, завершившийся 31 декабря 2006, приведена ниже:

Анализ по географическим сегментам

млн. US\$	Евразия*		Европа & Ближний Восток		Остальной мир		Итого
	Евразия*	Ближний Восток	АТР*	Остальной мир	Итого		
2006							
Выручка	1724	405	957	170			3256
Активы	3795	357	35	49			4236
Капитальные затраты	563	–	–	–			563

* Евразия включает Казахстан, Россию и прочие страны бывшего СССР; АТР включает Китай, Корею и Японию.

Внешняя выручка основана на том, где расположен клиент. Активы сегментов и капитальные затраты основаны на том, где расположены активы.

3. СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря		
	Примечание	2007	2006
Использованные материалы и компоненты		(835)	(721)
Расходы на персонал		(354)	(295)
Уменьшение стоимости и амортизация		(271)	(241)
Прочая себестоимость реализации		(241)	(285)
Итого себестоимость реализации		(1701)	(1542)

4. РАСХОДЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря		
	Примечание	2007	2006
Транспортные расходы		(269)	(309)
Прочие расходы на реализацию		(104)	(98)
Итого расходы на реализацию		(373)	(407)

5. КОММЕРЧЕСКИЕ, ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря		
	Примечание	2007	2006
Расходы на персонал		(290)	(96)
Профессиональные и прочие услуги		(74)	(35)
Спонсорская помощь и пожертвования		(34)	(24)
Уменьшение стоимости, амортизация и обесценение		(32)	(12)
Прочие коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы		(176)	(123)
Итого коммерческие, общие и управленческие расходы		(606)	(290)
Расходы, понесенные в связи с IPO (чрезвычайные расходы)		(182)	(6)

Чрезвычайные расходы

Расходы, прямо связанные с новым выпуском акций, были вычтены из собственного капитала. Связанные с IPO расходы распределены между счетом премий по акциям и отчете о доходах пропорционально количеству выпущенных новых акций по сравнению с существующим количеством акций. Прочие расходы, связанные с листингом, списаны на затраты.

Расходы, списанные на затраты в году, завершившемся 31 декабря 2007, в связи с IPO, составляют US\$182 млн., из которых US\$150 млн. относятся на бонусы за IPO и включаются в расходы на персонал в таблице выше. Оставшиеся US\$32 млн. включены в профессиональные и прочие услуги. Расходы в сумме US\$96 млн. были отнесены на собственный капитал.

6. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Расходы по налогу на прибыль являются следующими:

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря		
	Примечание	2007	2006
Налог на прибыль корпораций – текущий период		(474)	(250)
Налог на прибыль корпораций – предыдущий период		(22)	–
Отложенный налог – текущий период		(11)	(35)
Расходы по налогу на прибыль за год		(507)	(285)

Налогообложение рассматривалось по текущим ставкам на прибыль, полученную за период. Эффективная налоговая ставка выше, чем установленная законом в основном из-за расходов, понесенных в связи с листингом на Лондонской фондовой бирже, которые не вычитаются из налогооблагаемой базы, а также расходов по процентам, понесенных в Великобритании, которые недоступны, чтобы уравновесить прибыль текущего года. Все налогообложение в вышеуказанной таблице является зарубежным налогообложением.

Эффективная ставка налога, за вычетом расходов, связанных с листингом, которые не являются

повторяющимися, составила 34.2%.

Сверка между ожидаемым и фактическим начислением налогов приведена ниже:

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря	
	Примечание 2007	2006
Прибыль до налогообложения	1321	971
Теоретический налог в Великобритании по ставке налога на корпорации 30% (2006: 30%)	396	291
Невычитаемое из налогооблагаемой базы	62	39
Эффекты разниц налоговых ставок в разных странах	(78)	(48)
Прибыль, не облагаемая налогом	(12)	(7)
Налог на сверхприбыль – текущий год	33	–
– предыдущий период	5	–
Использование ранее непризнанного налогового убытка с переносом на будущий период	–	7
Непризнанный отложенный налоговый актив	89	–
Корректировка по прошлому году	17	–
Прочее	(5)	3
Расходы по налогу на прибыль за год, эффективная налоговая ставка 38% (2006: 29%)	507	285

7. ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ И ДИВИДЕНДЫ НА АКЦИЮ

Базовая прибыль на акцию (EPS) рассчитывается путем деления чистой прибыли за год в связи обыкновенным акционерным капиталом Группы на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение этого периода.

У Группы отсутствуют потенциальные обыкновенные акции с разводняющим эффектом.

Следующие данные отражают доходы и скорректированные данные по акциям, использованные при расчете EPS:

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря	
	2007	2006
Чистая прибыль в связи с собственным акционерным капиталом Группы	798	550
Чрезвычайные расходы в связи с собственным акционерным капиталом Группы	182	6
Чистая прибыль до статей чрезвычайных расходов	980	556
Количество акций: предварительное		1 000 000 000
Средневзвешенное количество обыкновенных акций *	1 015 767 123	
EPS – базовый и с разводняющим эффектом (US\$)	0,79	0,55
EPS перед чрезвычайными расходами (US\$)	0,97	0,56

* В 2006, в расчете EPS предполагалось, что обыкновенные акции в выпуске после соглашений об обмене акциями в связи с поглощениями Группы были выпущены в течение всего периода, и расчет происходил после принятия во внимание дробления акций, которое произошло 8 ноября 2007 года.

Дивиденды, выплаченные в 2007 и 2006 годах, являлись дивидендами перед IPO в сумме US\$500 млн. (US\$0,49 на акцию) и US\$187 млн. (US\$0,19 на акцию) соответственно.

8. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

	Кол-во (распределенные и к оплате)	Акционерный капитал		Премия по акциям
		£'000	US\$'000	US\$'000
На 8 декабря 2006	50 000	13	–	–
Эмиссия обыкновенных акций US\$10 каждая	20 000 000	–	200 000	–
Обратная конвертация 50,000 обыкновенных акций на 1 особую акцию в £50,000 (четверть оплачена)	(49 999)	–	–	–
На 31 декабря 2006	20 000 001	13	200 000	–
Дробление акций	980 000 000	–	–	–
Погашение особой акции	(1)	(13)	–	–
Выпуск акций после IPO	287 750 000	–	57 550	2 999 023
На 31 декабря 2007	1 287 750 000	–	257 550	2 999 023

9. СВЕРКА НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИХ GAAP МЕР

млн. US\$	Годы, завершившиеся 31 декабря		
	Примечание 2007	2006	
Прибыль за период		814	686
Плюс:			
Снижение стоимости и амортизация			
Себестоимость реализации	3	271	241
Коммерческие, общехозяйственные и управленческие расходы	5	32	12
Финансовые расходы		158	50
Расходы по налогу на прибыль		507	285
Минус:			
Финансовые доходы		(58)	(24)
ЕБИТДА после чрезвычайных расходов		1724	1250
Чрезвычайные расходы	5	182	6
ЕБИТДА до чрезвычайных расходов		1906	1,256
ЕБИТДА до чрезвычайных расходов		1906	1256
Деленная на:			
Выручка		4106	3256
Маржа ЕБИТДА до чрезвычайных расходов		46%	39%

Прибыль за период		814	686
Плюс:			
Финансовые расходы		158	50
Расходы по налогу на прибыль	6	507	285
Чрезвычайные расходы	5	182	6
Минус:			
Финансовые доходы		(58)	(24)
ЕБИТ до чрезвычайных расходов		1603	1003
Деленная на:			
Средневзвешенный используемый капитал			
Займы		1393	862
Собственный капитал, включая миноритарных акционеров		2614	2310
Возврат на использованный капитал		40%	32%

10. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ДАТЫ БАЛАНСА

Покупка «Группы Серова»

В июле 2007 года ENRC перевела US\$100 млн. дочерней компании International Mineral Resources BV (IMR), компании, контролируемой акционерами-учредителями, в качестве частичной предоплаты за приобретение ENRC «Группы Серова» и нескольких связанных компаний. Основная деятельность «Группы Серова» состоит в добыче хромовой руды, переработке и реализации ферросплавов в восточной России. ENRC завершила дью дилиженс и получила одобрение акционеров на сделку перед листингом ENRC 12 декабря 2007 года.

3 апреля 2008 года US\$110 млн. были выплачены в качестве остатка вознаграждения, выплачиваемого в отношении приобретения Группой контрольного пакета в «Серове».

Выполнение обязательств в связи с АоК

25 апреля 2003 года ENRC подписало соглашение с Комитетом государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан о приобретении 31,8% выпущенного акционерного капитала «Алюминий Казахстана» (Aluminium of Kazakhstan - АоК) и заплатила цену покупки полностью. Передача права собственности на акции была связана с определенными условиями, первым из которых являлось завершение первого этапа строительства к 31 декабря 2007 года электролизного завода в Казахстане производственной мощностью минимум 60 000 тонн в год. Это было достигнуто в декабре, церемония открытия состоялась 12 декабря 2007 года, на ней присутствовал Президент Казахстана. 29 января 2008 года документ об исполнении обязательств ENRC и передаче ей права собственности на акции АоК ENRC были должным образом оформлены Комитетом.

Долгосрочные программы поощрения

Компания приняла долгосрочную программу поощрения для исполнительных директоров, менеджмента и старших сотрудников, предусматривающую вознаграждения. Общее количество вознаграждений по акциям, выплаченное в соответствии с данной долгосрочной программой поощрения, наряду с всеми прочими акционерными программами для сотрудников, введенными в Группе, не могут превышать 10,0% от выпущенного акционерного капитала Компании. Акционерные вознаграждения связаны с определенными показателями деятельности, и все вознаграждения присуждаются Комитетом по вознаграждениям.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

Юридический адрес

Eurasian Natural Resources Corporation PLC
16 St James's Street
London SW1A 1ER
United Kingdom

Телефон: +44 (0) 20 7389 1440

Факс: +44 (0) 20 7389 1441

Сайт: www.enrc.com

Зарегистрирована в Англии и Уэльсе.

Номер компании: 06023510

Листинг

Основной торговой площадкой для обыкновенных акций Eurasian Natural Resources Corporation PLC является Лондонская фондовая биржа (LSE). Акции также находятся в листинге Казахстанской фондовой биржи (KASE).

График результатов

Среда, 9 апреля 2008

Предварительные результаты за 2007 год

Среда, 14 мая 2008

Промежуточный управленческий отчет за первое полугодие 2008 года

Производственный отчет за первый квартал 2008 года

Среда, 11 июня 2008

Годовое Общее Собрание

Среда, 6 августа 2008

Производственный отчет за второй квартал 2008 года

Четверг, 21 августа 2008

Результаты за первое полугодие 2008 года

Среда, 12 ноября 2008

Промежуточный управленческий отчет за второе полугодие 2008 года

Производственный отчет за третий квартал 2008 года

Все будущие даты предварительные и могут быть изменены.