



КРИЗИС?

ВЫХОД ЕСТЬ!

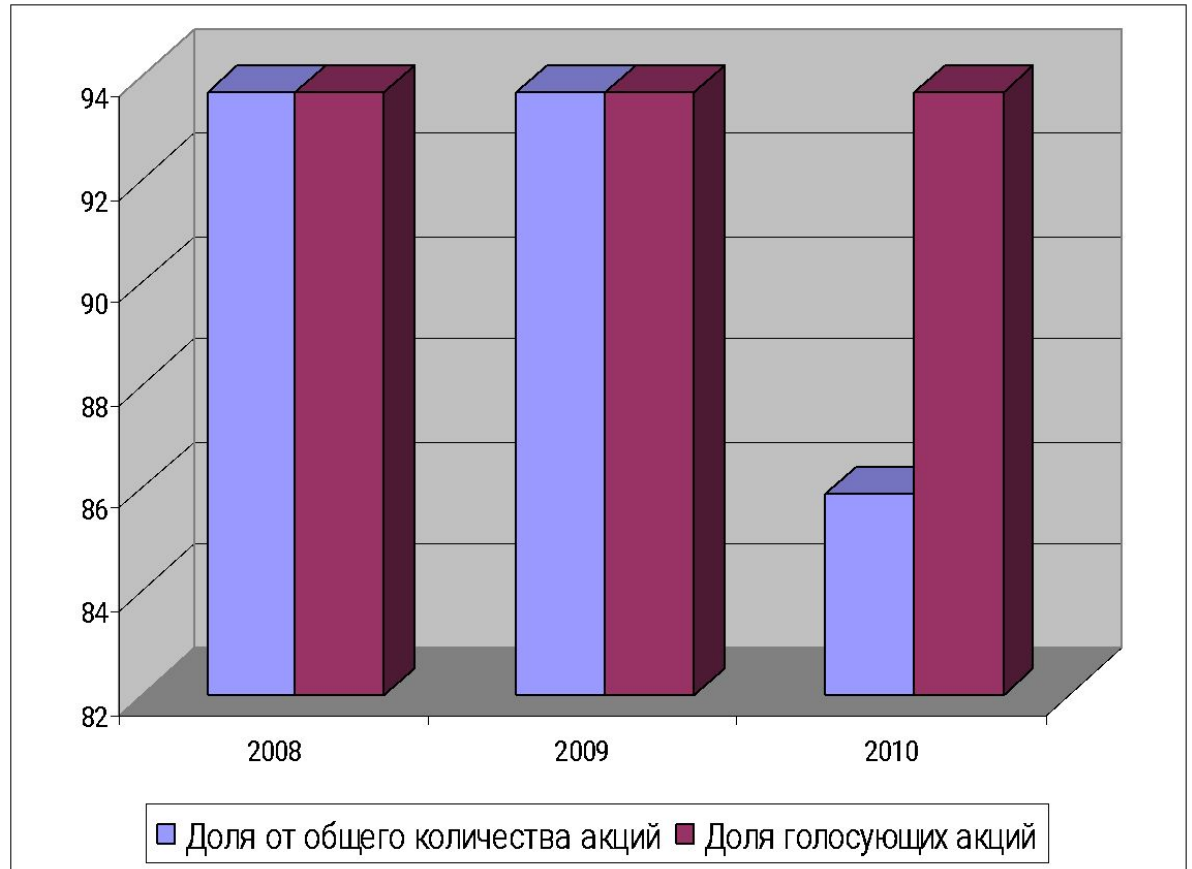
КТО МЫ?

**Наибольшая доля голосующих акций принадлежит семье
Зубицких:**

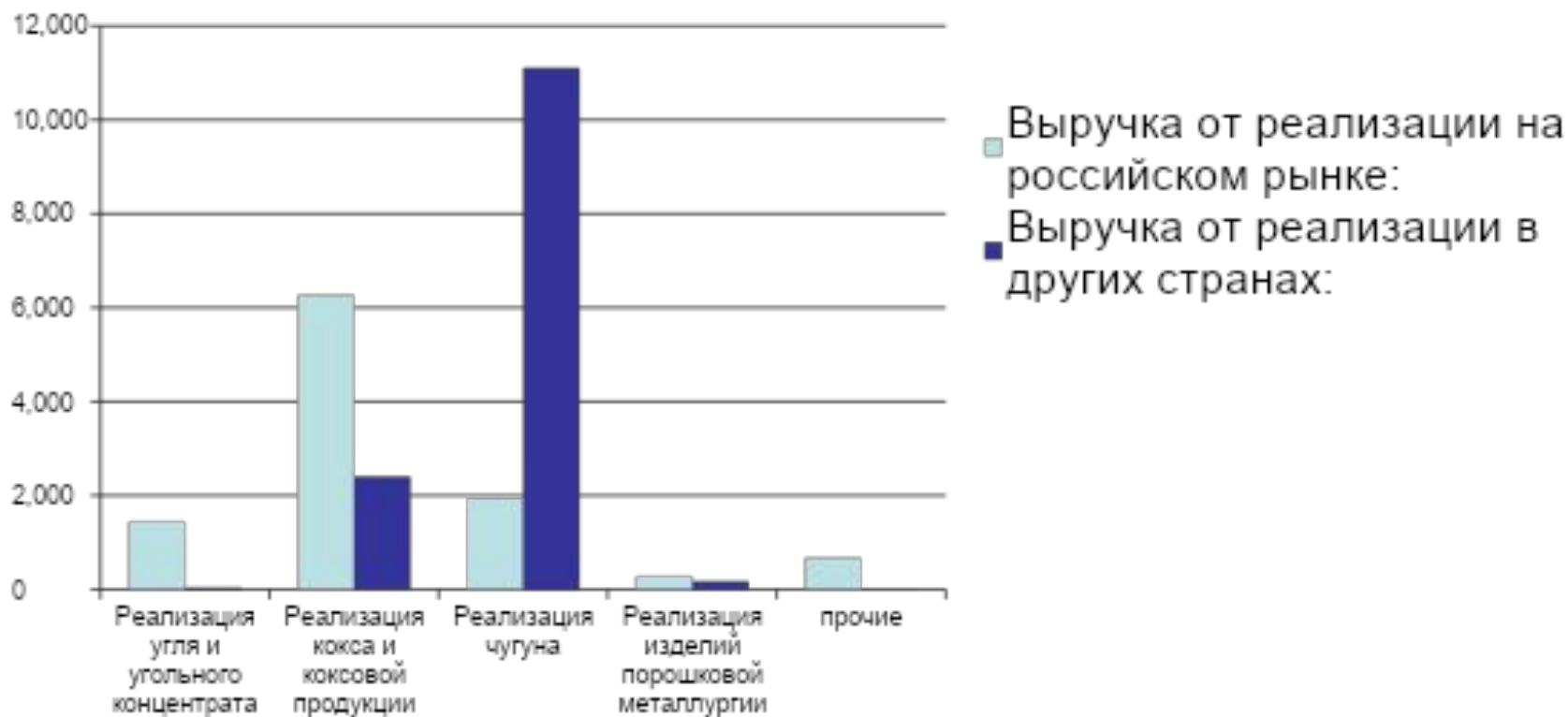
На 31.12.2008 – 93,7%

На 31.12.2009 – 93,7%

На 31.12.2010 – 85,9%

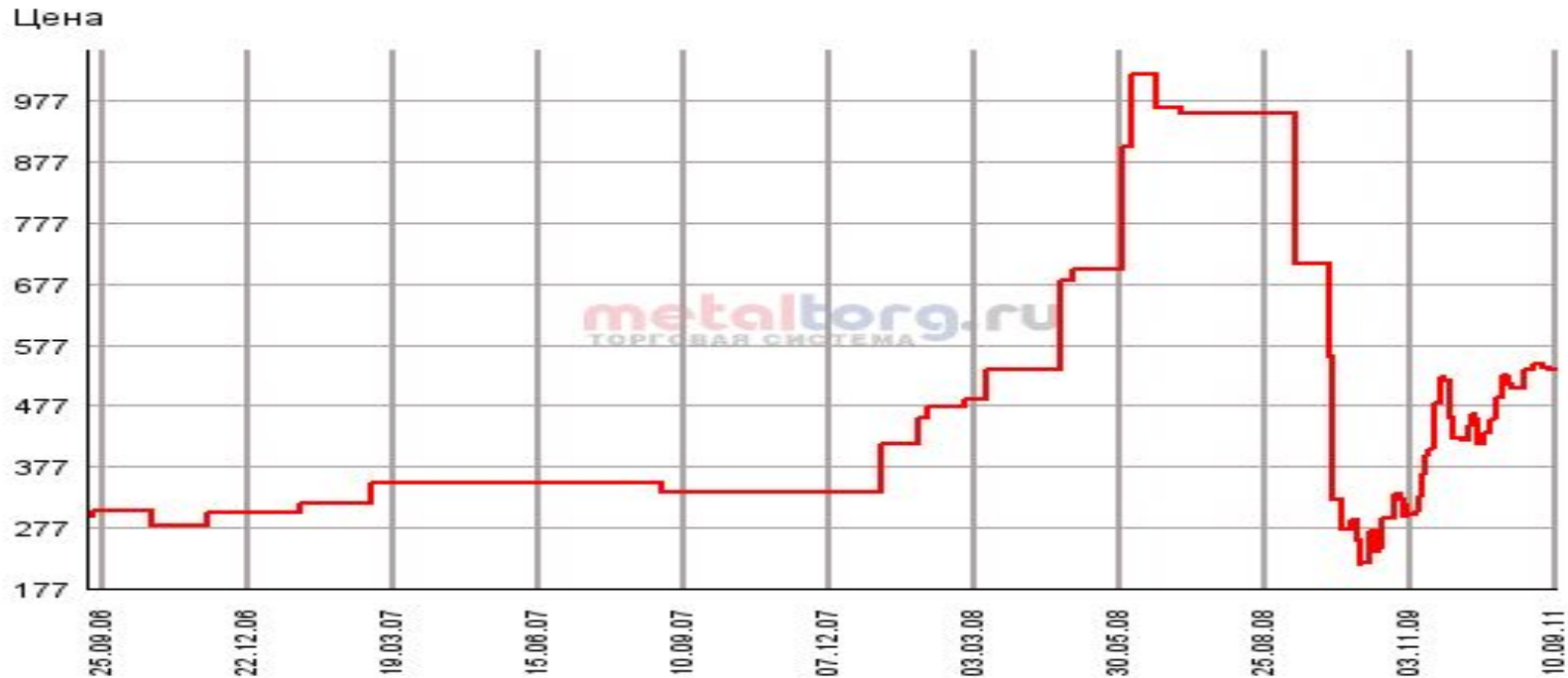


Основной бизнес группы



Вывод: «дойными коровами» являются: чугун (внешний рынок) и кокс (внутренний рынок)

Реакция рынка чугуна на кризис 2008 г.

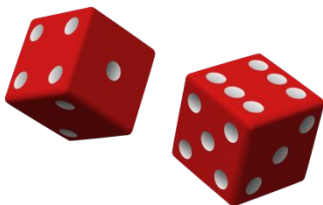


**Вывод: будущий кризис
повлечет падение доходов от
реализации основных
продуктов группы на внешних
рынках**

SWOT



1. Нет сильной зависимости от внешних поставщиков (кокса)
2. Высокая рентабельность в производстве чугуна
3. Высокая доля на мировом рынке чугуна (15%)



1. Развитие собственной ресурсной базы
2. Снижение активности некоторых конкурентов
3. Снижение таможенных и торговых барьеров



1. Высокий уровень незавершенных капитальных вложений
2. Основные доходы получаются от наиболее рискованного рынка
3. Высокий уровень заёмных средств



1. Рецессия приведет к снижению спроса на сталь, чугун
2. Усиление конкуренции со стороны стран с меньшей рецессией
3. Волатильность валютных курсов

Конкурентные преимущества группы «Кокс»

	Рентабельность производства, %	Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.
ОАО «Кокс»	29,00	77,53
ОАО «Оскольский меткомбинат»	22,10	81,90
ОАО «Нижнетагильский меткомбинат»	21,90	82,06
Череповецкий МК	21,00	82,67
ОАО «Новолипецкий МК»	20,70	82,83
ОАО «Магнитогорский МК»	15,60	86,48
ОАО «Западно-Сибирский МК»	6,70	93,75
ОАО «ЧМК»	4,50	95,71
ОАО «Новокузнецкий меткомбинат»	-1,50	101,48



**Вывод: У группы «Кокс»
есть запас прочности на
случай кратковременного
падения цен на основную
продукцию**

Краткосрочный кризис?



1. Снижаем цены на внешнем рынке чугуна

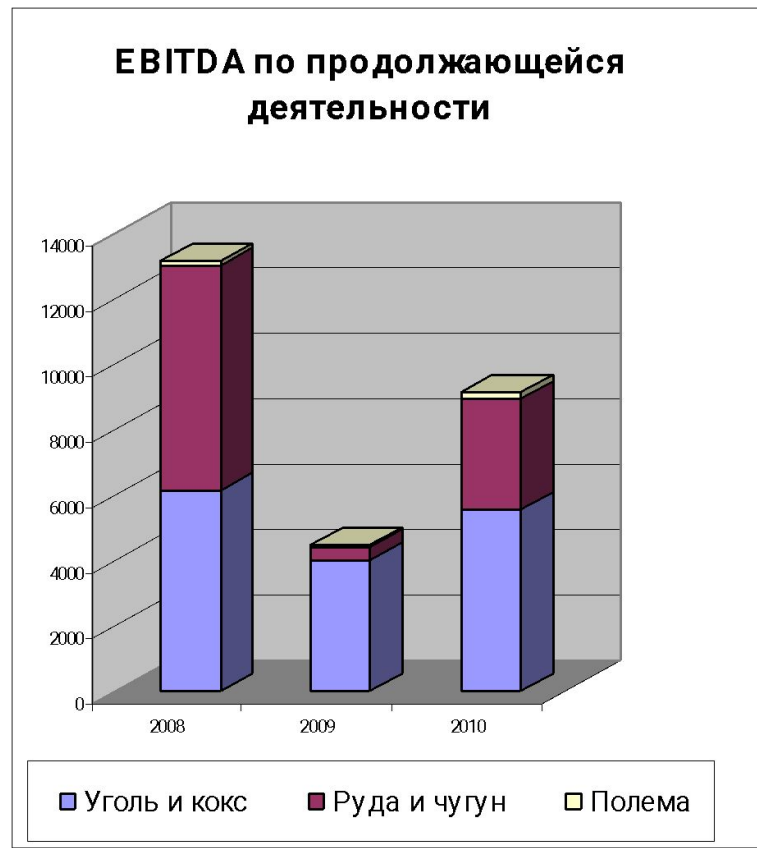
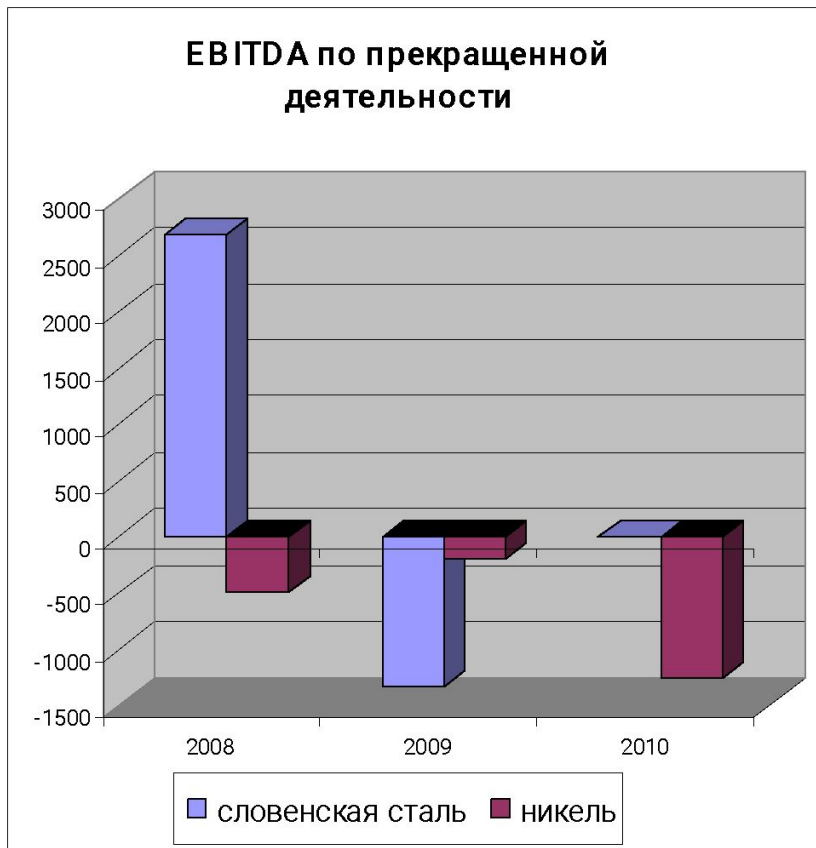
2. Срочно вводим в эксплуатацию новые шахты



3. Снижаем цены на внутреннем рынке кокса



Динамика показателя EBITDA по сегментам



Вывод: Решение о прекращении убыточной деятельности помогло выходу из кризиса в 2010 г.

Долгосрочный кризис?



1. Отказ от непрофильных активов – продажа ОАО Полема



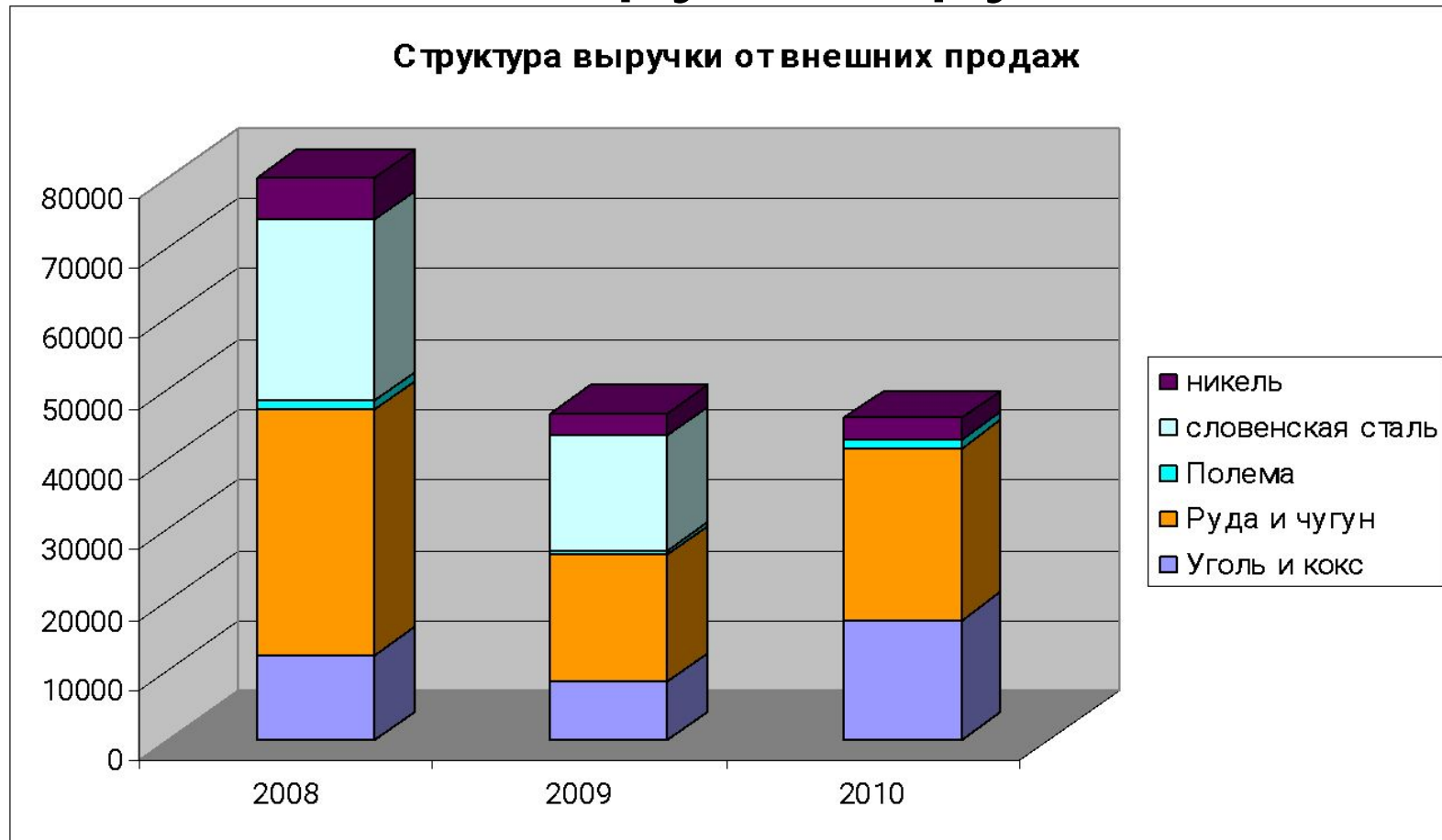
2. Устранение зависимости от поставщика руды (инвестиции в добычу)



3. Выход на новые рынки чугуна и руды – Индия, Китай, Корея

4. Вступление в альянс для увеличения доли на внутреннем рынке кокса

Динамика выручки группы Кокс



Вывод: предыдущий кризис пройден успешно

Альтернативы?



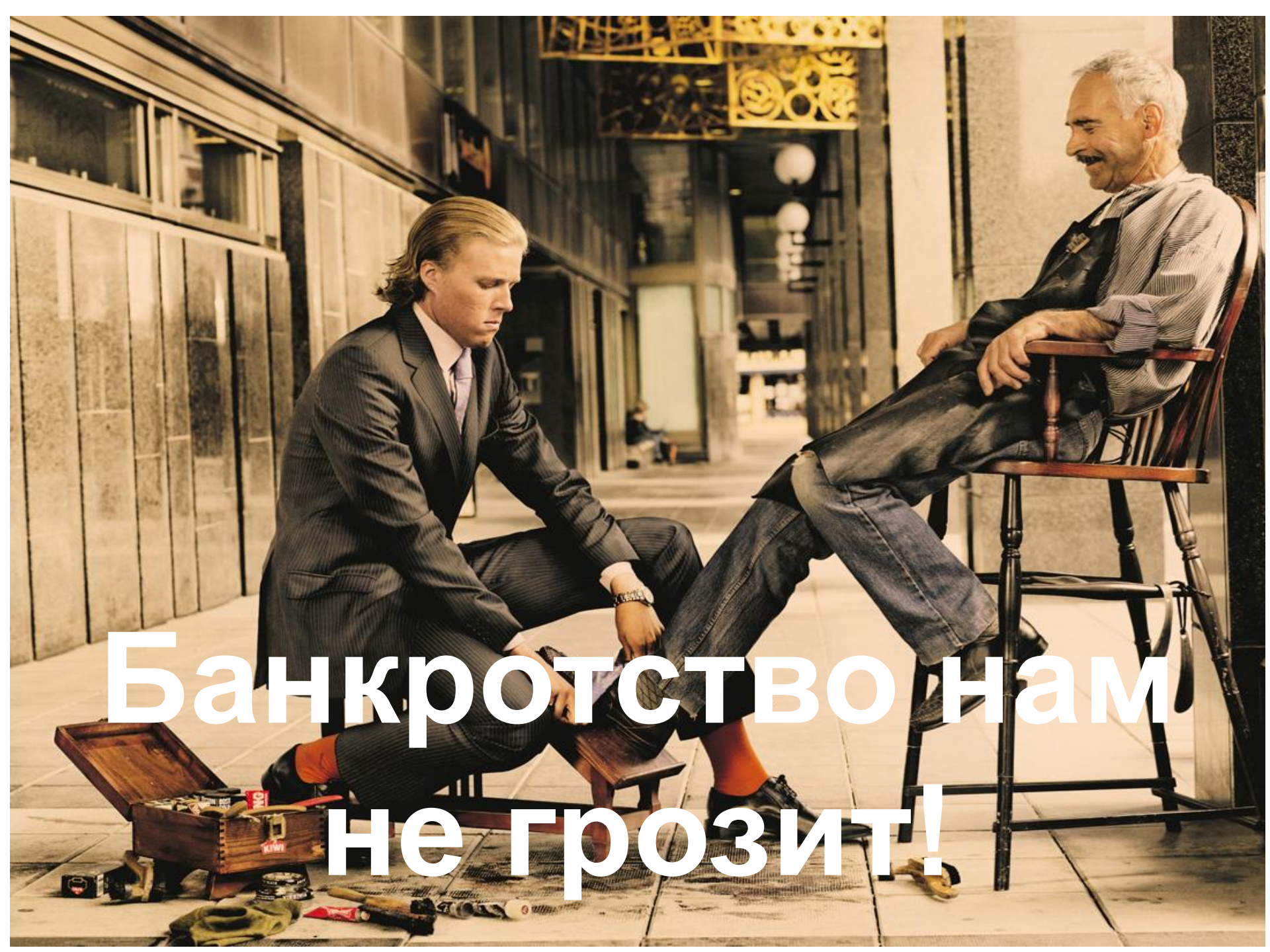
1. Продажа бизнеса крупным конкурентам и вхождение группы компаний «Кокс» в их вертикально интегрированные структуры.



2. После завершения настоящего витка кризиса продажа части бизнеса стороннему инвестору.



КРИЗИС?



**Банкротство нам
не грозит!**