



Анализ руководством результатов деятельности Группы ТМК

За 2015 год (на 31 декабря 2015 г.)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Округление	2
Обзор деятельности компаний	3
Обзор рыночных условий за 2015 год	3
Ключевые события	4
Структура Группы ТМК	6
2015 год в сравнении с 2014 годом	7
Результаты деятельности	7
Продажи	8
Валовая прибыль	9
Чистые операционные расходы	10
Скорректированный Показатель EBITDA	10
Обесценение активов	10
Курсовые разницы	11
Чистые финансовые расходы	11
Налог на прибыль	11
Движение денежных средств	11
Финансовая задолженность	12
Тенденции развития	13
Финансовые показатели	14
Скорректированный Показатель EBITDA	14
Чистый долг	15
Основные риски	16

Данный обзор результатов деятельности и финансового состояния должен рассматриваться вместе с консолидированной финансовой отчетностью ТМК за 2015 год (на 31 декабря 2015 г.).

Определенная информация, содержащаяся в данном документе, включая прогнозы, сведения о стратегии развития, представляет собой заявление о перспективах ТМК и допускает неопределенность. При оценке данного анализа должны рассматриваться различные факторы риска, которые могут привести к тому, что фактические результаты деятельности ТМК будут значительно отличаться от тех показателей, которые отображены в этих заявлениях.

Округление

Денежные величины, включенные в данный анализ результатов деятельности ТМК, были округлены до целых величин. В результате округления отдельные итоговые суммы в таблицах могут отличаться от арифметической суммы слагаемых величин. Процентные показатели в тексте и в таблицах могут не складываться в 100%. Изменение денежных величин за период рассчитано на основании денежных величин, выраженных в тысячах долларов США, как представлено в нашей консолидированной финансовой отчетности по МСФО, а затем округлено до ближайшего миллиона или процента.

Обзор деятельности компании

Наша компания – один из крупнейших мировых производителей стальных труб для предприятий нефтегазовой отрасли. Мы являемся международной компанией с разветвленной сетью производственных и торговых площадок, а также представительств в разных странах.

Основным направлением деятельности нашей компании являются производство и продажа бесшовных и сварных труб, включая трубы с широким спектром премиальных соединений, в сочетании с предоставлением клиентам услуг по технической поддержке.

Наши предприятия производят практически весь сортамент труб, необходимых для использования в нефтегазовой отрасли, химической промышленности, энергетике, машиностроении, строительстве, судостроении, авиационной и аэрокосмической отрасли и сельском хозяйстве.

Мы создали современный технологический комплекс, использующий последние научные разработки для производства высококачественной и конкурентоспособной продукции.

Наши производственные активы расположены в России, США, Канаде, Румынии, Казахстане и Омане. Наша компания объединяет два научно-исследовательских центра в России и США. Масштабное присутствие компании на рынке обеспечивает разветвленная сбытовая сеть. В 2015 году доля продаж покупателям в России составила 71% от общего объема продаж, в Северной Америке – 15%. По нашим оценкам наша доля на мировом рынке бесшовных труб OCTG составила 11%.

Мы являемся крупнейшим экспортером трубной продукции в России. Экспорт труб, произведенных нашими российскими предприятиями, составил 13% от общего объема реализации за 2015 год.

За 2015 год мы продали 3 871 тыс. тонн трубной продукции. Продажи бесшовных труб составили 62% общего объема реализации. Продажи бесшовных и сварных труб OCTG составили 1 456 тыс. тонн, что на 25% ниже объема продаж за 2014 год, продажи труб большого диаметра (ТБД) увеличились на 36% и составили 636 тыс. тонн.

Консолидированная выручка снизилась на 31% по сравнению с показателем за 2014 год и составила 4 127 млн. долл. Скорректированный Показатель EBITDA¹ снизился до 636 млн. долл. по сравнению с 804 млн. долл. в прошлом году. Рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA выросла до 15% по сравнению с 13% в 2014 году.

Обзор рыночных условий за 2015 год

Россия. В 2015 году объем российского трубного рынка незначительно увеличился по сравнению с 2014 годом. Рост составил 1%. При этом снижение продаж бесшовных труб было компенсировано ростом спроса на сварные трубы, особенно ТБД.

Рынок труб OCTG вырос на 3% по сравнению с прошлым годом в основном в результате роста спроса на бесшовные OCTG на фоне увеличения активности бурения в России. На рост спроса также повлияло увеличение доли горизонтального бурения, которая составила 33% по сравнению с 29% в 2014 году.

Объем рынка бесшовных труб снизился на 2% по сравнению с прошлым годом в основном в результате снижения продаж линейных труб и труб промышленного назначения.

¹ Методика расчета представлена в разделе «Финансовые показатели».

Рынок сварных труб вырос на 2% в результате роста спроса на ТБД на 30% по сравнению с 2014 годом, который полностью компенсировал снижение продаж сварных труб промышленного назначения.

Америка. По данным Baker Hughes среднее количество активных буровых установок в 2015 году сократилось на 47% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Снижение было обусловлено продолжающимся падением цен на нефть, которое в свою очередь привело к падению спроса на трубы OCTG и увеличению складских запасов.

Снижение продаж труб OCTG составило 47% вследствие падения спроса на данный вид продукции.

Согласно данным Pipe Logix снижение средних цен на бесшовные и сварные трубы OCTG составило 17% по сравнению с 2014 годом.

Европа. В течение 2015 года ситуация на европейском трубном рынке оставалась непростой. Снижение спроса на трубы, а также рост импорта из Украины, Беларуси и Китая привели к усилению конкуренции и оказывали негативное влияние на уровень рыночных цен.

Ключевые события

В феврале мы приобрели 100% доли ООО «ЧерметСервис-Снабжение». Стоимость сделки составила около 2,73 млрд. рублей (60 млн. долл. на дату платежа). Компания «ЧерметСервис-Снабжение» («ЧС-Снабжение») основана в 2000 году и является одним из крупнейших участников российского рынка лома черных металлов. «ЧС-Снабжение» являлся основным поставщиком металлом для наших предприятий последние несколько лет.

11 февраля 2015 года мы погасили конвертируемые облигации со сроком выплаты в 2015 году и купоном 5,25%. Данные облигации являлись конвертируемыми в глобальные депозитарные расписки

(ГДР) Компании, каждая из которых представляет четыре обыкновенные акции ТМК. Для погашения облигаций мы использовали средства от операционной и финансовой деятельности, в том числе кредит в долларах США сроком на четыре года от одного из ведущих российских коммерческих банков. У нашей компании больше нет международных публичных долговых обязательств со сроком погашения ранее 2018 года.

В феврале мы подписали Программу технологического партнерства на 2015-2017 гг. с компанией «Газпром нефть». В качестве основных целей Программы технологического партнерства названы освоение и поставка импортозамещающих и новых видов трубной продукции, оказание сервисных услуг, осуществление поддержки концептуального инжиниринга техники и технологий строительства скважин и проработка возможности создания единой научной платформы для освоения новых сложных месторождений «Газпром нефти».

В марте мы заключили стратегический договор с ООО «Газпром бурение» на поставку бурильных труб. Трубная продукция ТМК будет применяться на производственных объектах «Газпром бурение», расположенных на всей территории России, где требуются трубы повышенной износостойкости.

В марте на Орском машиностроительном заводе, входящем в состав нашего нефтесервисного подразделения, введен в эксплуатацию роботизированный штамповочный комплекс для производства заготовок буровых замков. Его производственная мощность составляет 150 тысяч заготовок в год.

По итогам состоявшегося в марте тендера Газпрома мы вошли в число поставщиков трубной продукции для проекта «Сила Сибири».

В июне на предприятии ТМК-ARTROM введен в эксплуатацию цех по производству прецизионных труб для автомобилестроения и

гидроцилиндров, что позволит ТМК-ARTROM выйти с премиальной продукцией на новые рынки. Мощность цеха рассчитана на обработку 25 тыс. тонн труб ежегодно.

23 июня 2015 года собрание акционеров приняло решение не выплачивать годовые дивиденды за 2014 финансовый год по результатам деятельности Общества.

В июле началось строительство Научно-технического центра ТМК в инновационном центре «Сколково». Деятельность Центра будет направлена на разработку эффективных технологий добычи и транспортировки углеводородов, а также создание новых решений по повышению эффективности основных технологических процессов в черной металлургии, создание и сертификацию новых премиальных соединений. Ожидается, что Центр НИОКР ТМК начнет работу в 1 кв. 2017 года.

В октябре мы подписали меморандум с компанией «Сахалин Энерджи» о партнерстве в подготовке трубной продукции с премиальными резьбовыми соединениями семейства ТМК для использования компанией в работах по проекту «Сахалин-2». В рамках подписанного меморандума планируется проведение квалификации премиальных резьбовых соединений семейства ТМК UP обсадных труб из хромистых, высокоуглеродистых и высококоррозионностойких марок стали.

В октябре мы подписали долгосрочное соглашение о комплексных поставках премиальной трубной продукции с ПАО «Газпром». Подписанное соглашение рассчитано на несколько лет и предусматривает разработку, освоение, производство, поставку и техническое сопровождение трубной продукции. Поставки включают высокопрочные и специальные трубы с премиальными резьбовыми соединениями ТМК из углеродистых и легированных марок стали и

специальных сплавов для эксплуатации в сложных климатических условиях и агрессивных средах.

12 октября 2015 года внеочередное общее собрание акционеров приняло решение выплатить промежуточные дивиденды за первое полугодие текущего года в размере 2 рубля 42 копейки (0,04 долл.) на одну обыкновенную акцию Общества на общую сумму 2,4 млрд. руб. (39 млн. долл. по курсу на дату принятия решения).

В декабре мы поставили премиальную трубную продукцию с бесмазочным покрытием GreenWell для ООО "ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть", которая будет использована на нефтегазоконденсатном месторождении им. Ю. Корчагина в Каспийском море. Это первый случай использования наших труб с бесмазочным покрытием в морской скважине.

29 декабря 2015 года мы заключили сделку с Банком ВТБ по продаже наших акций на сумму около 10 млрд. рублей. Полученные денежные средства планируется использовать для снижения долговой нагрузки путем погашения кредитов в 2016 году.

Структура Группы ТМК

Наша операционная деятельность разделена на отчетные сегменты по принципу управления ТМК и тому, как осуществляется мониторинг операционных результатов деятельности. В целях управления компания разделена на бизнес-подразделения по географическому принципу и состоит из следующих трех отчетных сегментов:

- Российский дивизион: производственные предприятия ТМК, расположенные в России, Казахстане и Омане, предприятия нефтегазового сервиса и торговые компании ТМК в России, Казахстане, Швейцарии и ОАЭ. Дивизион осуществляет производство и продажи бесшовных и сварных труб, премиальной продукции, а также предоставляет услуги предприятиям нефтегазовой промышленности;
- Американский дивизион: производственные предприятия и торговые компании, расположенные в США и Канаде. Дивизион осуществляет производство и продажи бесшовных и сварных труб, и премиальной продукции, а также предоставляет услуги предприятиям нефтегазовой промышленности;
- Европейский дивизион: производственные предприятия в Румынии и торговые компании, расположенные в Италии и Германии. Дивизион осуществляет производство и продажи бесшовных труб и стальной заготовки.

Анализ результатов деятельности Группы ТМК

За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2015 года

2015 год в сравнении с 2014 годом

Результаты деятельности

В 2015 году объем продаж и основные финансовые показатели снизились, при этом наши показатели рентабельности увеличились.

	2015	2014	Изменение
		<i>в млн. долл.</i>	<i>в млн. долл.</i>
Объем продаж (в тыс. тонн)	3 871	4 402	(531)
Выручка	4 127	6 009	(1 882)
Себестоимость	(3 282)	(4 839)	1 557
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	845	1 169	(325)
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ	20%	19%	
Чистые операционные расходы ¹	(524)	(693)	170
(Обесценение активов)/Восстановление обесценения активов	(352)	(153)	(199)
Чистый доход/(убыток) от курсовых разниц	(141)	(301)	160
(Убыток)/доход от изменения справедливой стоимости производного финансового инструмента	(2)	2	(4)
Чистые финансовые расходы	(269)	(226)	(43)
ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	(443)	(201)	(242)
(Расход)/доход по налогу на прибыль	75	(15)	90
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК)	(368)	(217)	(151)
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ	(9)%	(4)%	
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЕВИТДА	636	804	(168)
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЕВИТДА	15%	13%	

¹ Статья «Чистые операционные расходы» включает коммерческие расходы, административные расходы, расходы на рекламу и продвижение, расходы на исследования и разработки, долю в прибыли ассоциированных компаний, прибыль от выбытия дочерней компании, а также чистые прочие операционные доходы/расходы.

Продажи

В 2015 году консолидированная выручка снизилась на 1 882 млн. долл. или 31% в основном за счет отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности, который составил 1 828 млн. долл. Без учета данного эффекта снижение выручки составило 54 млн. долл.

Реализация в разрезе операционных сегментов:

	2015	2014	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>	<i>в тыс. тонн</i>	<i>в %</i>	<i>в %</i>
Россия	3 252	3 198	54	2%
Америка	440	1 019	(579)	(57)%
Европа	178	185	(6)	(3)%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 871	4 402	(531)	(12)%

	в млн. долл	в млн. долл	в %
Россия	3 189	3 973	(784)
Америка	742	1 766	(1 024)
Европа	196	270	(74)
ИТОГО ВЫРУЧКА	4 127	6 009	(1 882)

Реализация по группам продуктов:

	2015	2014	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>	<i>в тыс. тонн</i>	<i>в %</i>	<i>в %</i>
Бесшовные трубы	2 410	2 560	(150)	(6)%
Сварные трубы	1 461	1 842	(381)	(21)%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 871	4 402	(531)	(12)%

	в млн. долл	в млн. долл	в %
Бесшовные трубы	2 598	3 748	(1 151)
Сварные трубы	1 346	1 998	(652)
Выручка от продаж трубной продукции	3 944	5 747	(1 803)
Прочая деятельность	183	262	(79)
ИТОГО ВЫРУЧКА	4 127	6 009	(1 882)

Россия. Выручка российского дивизиона снизилась на 784 млн. долл. или 20% по сравнению с прошлым годом в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности в размере 1 821 млн. долл. Без учета данного эффекта рост выручки составил 1 037 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных* труб увеличилась на 423 млн. долл. в основном вследствие повышения цен и улучшения структуры продаж.

Выручка от продаж *сварных* труб выросла на 560 млн. долл. в результате увеличения объема продаж ТБД, что также оказало положительное влияние на структуру реализованной продукции.

Выручка от прочих видов деятельности увеличилась на 54 млн. долл. в основном вследствие значительного увеличения объема продаж *заготовки*.

Америка. Выручка американского дивизиона сократилась на 1 024 млн. долл. или 58% по сравнению с прошлым годом.

Сокращение объемов бурения и уменьшения затрат на разведку и добычу энергоресурсов на североамериканском рынке привели к значительному снижению объема продаж труб OCTG, а также к ухудшению ценовой конъюнктуры. В результате выручка от продаж *бесшовных* и *сварных* труб уменьшилась на 395 млн. долл. и 590 млн. долл. соответственно.

Выручка от прочих видов деятельности снизилась на 39 млн. долл.

Европа. Выручка европейского дивизиона снизилась на 74 млн. долл. или 27% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 6 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных труб* снизилась на 49 млн. долл. по сравнению с уровнем прошлого года прежде всего в результате снижения рыночных цен на продукцию.

Выручка от прочих видов деятельности, прежде всего от продаж *заготовки*, снизилась на 19 млн. долл. по сравнению с прошлым годом в результате снижения объема продаж.

Валовая прибыль

В 2015 году консолидированная валовая прибыль снизилась на 325 млн. долл. или 28% и составила 845 млн. долл. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 432 млн. долл. Без учета данного эффекта рост валовой прибыли составил 107 млн. долл. Рентабельность продаж увеличилась до 20% по сравнению с 19% в прошлом году.

Валовая прибыль в разрезе операционных сегментов:

	2015		2014		Изменение
	в млн. долл.	% к выручке	в млн. долл.	% к выручке	
Россия	817	26%	891	22%	(74)
Америка	(18)	(2)%	223	13%	(241)
Европа	46	24%	55	21%	(9)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	845	20%	1 169	19%	(325)

Валовая прибыль по группам продуктов:

	2015		2014		Изменение
	в млн. долл.	% к выручке	в млн. долл.	% к выручке	
Бесшовные трубы	657	25%	907	24%	(250)
Сварные трубы	170	13%	239	12%	(69)
Валовая прибыль от продаж трубной продукции	826	21%	1 146	20%	(320)
Прочие виды деятельности	18	10%	23	9%	(5)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	845	20%	1 169	19%	(325)

Россия. Валовая прибыль российского дивизиона снизилась на 74 млн. долл. в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности, который составил 430 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль дивизиона увеличилась на 356 млн. долл. Рентабельность продаж выросла с 22% до 26%.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб выросла на 225 млн. долл. в результате повышения цен и улучшения структуры продаж.

Валовая прибыль от продаж *сварных* труб выросла на 127 млн. долл. вследствие улучшения структуры реализации в результате увеличения доли *ТБД* в объеме продаж.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности выросла на 5 млн. долл.

Америка. Валовая прибыль американского дивизиона сократилась на 241 млн. долл. по сравнению с 2014 годом. Валовый убыток за 2015 год составил 18 млн. долл.

Валовая прибыль от продаж как *бесшовных*, так и *сварных* труб снизилась на 156 млн. долл. и 84 млн. долл. соответственно на фоне неблагоприятной рыночной конъюнктуры, которая привела к значительному падению объема продаж и снижению цен. Падение цен не было в полной мере компенсировано соответствующим снижением цен на сырье. При этом по *сварным* трубам получен валовый убыток в размере 64 млн. долл.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности снизилась на 2 млн. долл.

Европа. Валовая прибыль европейского дивизиона снизилась на 9 млн. долл. вследствие того, что снижение рыночных цен на продукцию не было полностью компенсировано падением цен на сырье. Рентабельность продаж увеличилась с 21% до 24% вследствие роста доли *бесшовных* труб в общем объеме продаж дивизиона.

Чистые операционные расходы

Чистые операционные расходы снизились на 170 млн. долл. или 24% в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности. Доля чистых операционных расходов, выраженная как отношение к выручке, составила 13% по сравнению с 12% в 2014 году.

Скорректированный Показатель EBITDA

В 2015 году рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA выросла до 15% по сравнению с 13% в предыдущем году в результате улучшения показателей российского дивизиона.

	2015		2014		Изменение
	в млн. долл.	% к выручке	в млн. долл.	% к выручке	
Россия	629	20%	614	15%	15
Америка	(23)	(3)%	159	9%	(181)
Европа	30	15%	32	12%	(2)
ИТОГО Скорректированный Показатель EBITDA	636	15%	804	13%	(168)

Россия. Скорректированный Показатель EBITDA дивизиона вырос на 15 млн. долл. или 3%. Снижение валовой прибыли было компенсировано сокращением коммерческих и административных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA выросла с 15% до 20%.

Америка. Скорректированный Показатель EBITDA был отрицательным и составил -23 млн. долл. Показатель снизился на 181 млн. долл. по сравнению с 2014 годом вследствие падения валовой прибыли.

Европа. Скорректированный показатель EBITDA снизился на 2 млн. долл. по сравнению с уровнем 2014 года. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA выросла с 12% до 15%.

Обесценение активов

В течение года мы проводили тесты на обесценение активов. По состоянию на 31 декабря 2015 года мы признали убыток от

обесценения в размере 352 млн. долл. в основном в отношении гудвила американского дивизиона. В 2014 году убыток от обесценения составил 153 млн. долл.

Курсовые разницы

В 2015 году мы отразили убыток от курсовых разниц в размере 141 млн. долл. по сравнению с убытком в размере 301 млн. долл. в 2014 году. Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали убыток от курсовых разниц в размере 184 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) по сравнению с убытком в размере 482 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) в прошлом году. Курсовые разницы, отраженные в отчете о совокупном доходе, представляют собой действительную часть курсовых доходов или убытков в наших инструментах хеджирования.

Чистые финансовые расходы

Чистые финансовые расходы увеличились на 43 млн. долл. или 19% в основном в результате роста процентных расходов. Средневзвешенная номинальная ставка по заемным средствам составила 9,06% по состоянию на 31 декабря 2015 года по сравнению с 7,26% по состоянию на 31 декабря 2014 года.

Налог на прибыль

ТМК, являясь международной компанией с производственными предприятиями и торговыми офисами, расположенными в России, СНГ, США и Европе, несет обязательства по уплате налогов в этих странах. В 2014 и 2015 годах действовали следующие основные ставки налога на прибыль в странах расположения наших основных производственных мощностей: 20% - в России, 35% (ставка федерального налога) – в США, 16% - в Румынии.

В 2015 году мы получили убыток до налогообложения в размере 443 млн. долл. по сравнению с 201 млн. долл. в 2014 году. Доход по налогу на прибыль составил 75 млн. долл. по сравнению с расходом в размере 15 млн. долл. в прошлом году.

Движение денежных средств

В представленной таблице приведены денежные потоки ТМК:

	2015 <i>в млн. долл.</i>	2014 <i>в млн. долл.</i>	Изменение
Денежные средства от операционной деятельности	684	595	89
Приобретение ОС и НМА	(208)	(293)	85
Приобретение доли участия в дочерних и ассоциированных компаниях	(2)	(60)	58
Дивиденды полученные	0	0	0
Прочие инвестиции	25	10	15
Свободный денежный поток	498	252	246
(Выплата)/поступления от кредитов	(193)	154	(347)
Проценты выплаченные	(274)	(251)	(24)
Прочая финансовая деятельность	128	95	33
Свободный денежный поток на собственный капитал	158	251	(92)
Дивиденды выплаченные	(41)	(51)	10
Влияние изменения валютных курсов	(65)	(40)	(25)
Денежные средства на начало периода	253	93	160
Денежные средства на конец периода	305	253	52

Денежные средства, полученные от операционной деятельности, выросли на 15% и составили 684 млн. долл. по сравнению с 595 млн. долл. в прошлом году в основное вследствие изменения оборотного капитала. В 2015 году сокращение оборотного капитала составило 105 млн. долл. по сравнению с увеличением на 159 млн. долл. в прошлом году.

Чистое погашение заемных средств составило 193 млн. долл. по сравнению с чистым привлечением в размере 154 млн. долл. в прошлом году.

Рост поступлений по прочей финансовой деятельности объясняется получением денежных средств от продажи акций.

Остаток денежных средств на конец периода составил 305 млн. долл. по сравнению с 253 млн. долл. на конец 2014 года.

Финансовая задолженность

Размер финансовой задолженности снизился с 3 223 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2014 года до 2 801 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2015 года частично на фоне ослабления курса рубля по отношению к доллару США. Размер чистого погашения заемных средств в 2015 году составил 193 млн. долл. Чистый долг сократился до 2 496 млн. долл. по сравнению с 2 969 млн. долл. на 31 декабря 2014 года.

В наш портфель долговых обязательств входят различные виды долговых инструментов, включая банковские кредиты, облигации и прочие долговые обязательства. По состоянию на 31 декабря 2015 года долговые обязательства, номинированные в долларах США, составили 63%, в российских рублях – 34%, в евро – 3% от общей задолженности по кредитам и займам.

Доля краткосрочной задолженности по кредитам и займам сократилась до 21% по состоянию на 31 декабря 2015 года по сравнению с 24% на 31 декабря 2014 года.

Наши долговые обязательства включают кредиты и займы с фиксированной и плавающей процентной ставкой. По состоянию на 31 декабря 2015 года долговые обязательства с плавающей процентной ставкой составили 261 млн. долл. или 9%, с фиксированной

процентной ставкой – 2 494 млн. долл. или 91% от общей задолженности по кредитам и займам.

Средневзвешенная номинальная процентная ставка по состоянию на 31 декабря 2015 года увеличилась на 180 базисных пунктов по сравнению со ставкой на конец прошлого года и составила 9,06%.

Наиболее существенные обязательства по кредитам по состоянию на 31 декабря 2015 года:

Тип заемствования	Кредитор	Валюта договора	Задолженность по основной сумме долга (в млн. долл.)	Срок погашения
6,75% облигации		Долл.	500	апрель 2020
7,75% облигации		Долл.	409	январь 2018
Кредит	Газпромбанк	Долл.	400	июнь 2017
Кредит	Газэнергобанк	Руб.	233	сентябрь 2025
Кредит	Сбербанк РФ	Руб.	178	декабрь 2016
Кредит	Альфа-Банк	Долл.	150	январь 2019
Кредит	Сбербанк РФ	Руб.	137	август 2019
Кредит	Газпромбанк	Руб.	123	март 2019
Кредит	Wells Fargo	Долл.	80	август 2016
Кредит	Альфа-Банк	Долл.	80	апрель 2018
2 291				
Прочие кредиты и займы				447
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ				2 738

Тенденции развития

Мы ожидаем, что в 2016 году потребление труб OCTG в России останется практически неизменным по сравнению с 2015 годом. Также по нашим прогнозам достаточно высоким будет оставаться спрос на ТБД как для ремонтно-эксплуатационных нужд, так и для реализации проектов магистральных трубопроводов. Рентабельность Российского дивизиона останется примерно на уровне 2015 года.

В США рыночные условия остаются сложными на фоне слабого спроса на трубы для нефтегазовой отрасли вследствие падения объемов бурения, высокого уровня складских запасов и импортных поставок по более низким ценам. Восстановление американского рынка ожидается не ранее 2017 года.

Уровень потребления на европейском трубном рынке также останется на достаточно низком уровне в 1 квартале 2016 года, восстановление спроса ожидается не ранее 2 полугодия 2016 года.

Финансовые показатели

Скорректированный Показатель EBITDA

Сверка прибыли до налогообложения и Скорректированного Показателя EBITDA за двенадцать месяцев, непосредственно предшествующих указанным датам:

	31 декабря 2015	30 сентября 2015	30 июня 2015	31 марта 2015	31 декабря 2014
	в млн. долл.				
Прибыль до налогообложения	(443)	(282)	(174)	(151)	(201)
Износ и амортизация	251	261	276	288	304
Чистые финансовые расходы	269	256	251	234	226
Обесценение активов/ (Восстановление обесценения)	352	153	153	153	153
Убыток/(доход) от изменения справедливой стоимости производного финансового инструмента	2	0	0	0	(2)
Чистые (положительные)/отрицательные курсовые разницы	141	285	264	262	301
Убыток/(доход) от выбытия основных средств	11	9	5	5	4
Изменения в резервах (кроме начислений премиальных выплат)	54	27	13	15	20
Прочие неденежные статьи	0	0	0	(1)	0
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	636	709	786	804	804

Скорректированный Показатель EBITDA не является оценкой операционной деятельности в соответствии с МСФО и не должен рассматриваться в качестве альтернативы валовой прибыли, чистой прибыли или любого другого показателя оценки деятельности, рассчитанного в соответствии с МСФО, или в качестве альтернативы денежного потока от операционной деятельности или ликвидности. В частности, Скорректированный Показатель EBITDA не следует рассматривать в качестве свободных денежных средств, которые могут быть инвестированы в развитие ТМК. Будучи аналитическим показателем, Скорректированный Показатель EBITDA имеет ряд ограничений использования. Потенциальные инвесторы не должны рассматривать его независимо от других аналитических показателей или как показатель, заменяющий анализ результатов деятельности, проведенный в соответствии с МСФО.

При использовании Скорректированного Показателя EBITDA необходимо иметь в виду, что данный показатель:

- не отражает влияние финансирования или финансовых затрат на операционную деятельность, хотя такое влияние может быть существенным и может возрасти с увеличением величины обязательств нашей компании;
- не отражает влияние налога на прибыль на операционную деятельность;
- не отражает влияния амортизации на операционную деятельность. Активы, стоимость которых уменьшается в результате амортизации, в будущем должны быть заменены. Данные амортизационные расходы могут приближенно равняться величине затрат на замену этих активов в будущем. Не учитывая данные расходы, Скорректированный Показатель EBITDA не отражает будущую потребность в наличных средствах для замены этих активов;
- не отражает влияния других неденежных корректировок на операционную деятельность, таких как курсовые разницы, обесценение/(восстановление обесценения) внеоборотных активов, изменение резервов (кроме начислений премиальных выплат), финансовый результат от выбытия основных средств, финансовый результат от изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов, доля в прибыли/убытке ассоциированной компании и прочие неденежные корректировки.

Другие компании трубной отрасли могут рассчитывать Скорректированный Показатель EBITDA иным образом или могут использовать этот показатель для прочих целей, что ограничивает его применимость при сравнении. Наша компания компенсирует перечисленные выше ограничения, полагаясь, прежде всего, на показатели операционной деятельности, рассчитанные в соответствии с МСФО, и использует Скорректированный Показатель EBITDA только в качестве дополнительного показателя.

Анализ результатов деятельности Группы ТМК

За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2015 года

Чистый долг

Расчет чистого долга на приведенные ниже даты:

	31 декабря 2015	30 сентября 2015	30 июня 2015	31 марта 2015	31 декабря 2014
<i>в млн. долл.</i>					
Кредиты и займы	2 755	2 781	2 999	3 037	3 170
Обязательства по финансовой аренде	46	48	50	50	53
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ	2 801	2 829	3 048	3 087	3 223
<i>За вычетом:</i>					
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	(305)	(183)	(164)	(107)	(253)
ЧИСТЫЙ ДОЛГ	2 496	2 646	2 884	2 980	2 969
Чистый долг к Скорректированному Показателю EBITDA (LTM¹)	3,92	3,73	3,67	3,70	3,69

Чистый долг не является показателем, рассчитанным по МСФО, и не должен рассматриваться в качестве альтернативы других показателей нашего финансового положения. Другие компании трубной отрасли могут рассчитывать показатель чистого долга иным способом, что ограничивает его применимость при сравнении. Чистый долг является показателем операционной деятельности нашей компании, который не входит в число обязательных показателей, рассчитанных в соответствии с МСФО. Хотя чистый долг и не является показателем, рассчитанным по МСФО, он широко используется при оценке ликвидности и адекватности финансовой структуры компании. Мы полагаем, что чистый долг является справедливым показателем способности нашей компании оплачивать свои финансовые обязательства, представляющие величину общего долга, за счет имеющихся денежных средств. Показатель чистого долга дает возможность продемонстрировать инвесторам тенденцию изменения финансового положения за определенные периоды. Однако использование показателя общего долга предполагает, что величина общего долга может уменьшиться за счет денежных средств. На практике маловероятно, что все имеющиеся денежные средства будут сразу направлены на уменьшение общего долга, так как денежные средства также необходимы для расчетов с сотрудниками, поставщиками, для уплаты налогов и осуществления иных текущих и капитальных затрат. Показатель чистого долга и его отношение к стоимости собственного капитала используются для оценки финансовой структуры нашей компании с точки зрения достаточности капитала и его стоимости, уровня задолженности, оценки задолженности и стоимости привлечения средств. Данный показатель также позволяет оценить, насколько текущая финансовая структура способствует достижению наших финансовых и бизнес целей. Для сравнения ликвидности и финансовой структуры ТМК с другими компаниями, мы осуществляем мониторинг показателей чистого долга, финансовой зависимости и иных аналогичных показателей, используемых другими российскими и иностранными компаниями. Наше руководство также осуществляет мониторинг изменений показателей чистого долга и финансовой зависимости с целью оптимизации соотношения использования собственных и заемных средств.

¹ «Чистый долг к Скорректированному Показателю EBITDA» рассчитывается как отношение чистого долга на отчетную дату к Скорректированному Показателю EBITDA, рассчитанному за двенадцать месяцев, непосредственно предшествующих отчетной дате. См. раздел «Финансовые показатели».

Основные риски

Отраслевые риски

Зависимость от нефтегазовой отрасли

Нефтегазовая отрасль является крупнейшим покупателем стальных труб в мире и обеспечивает основную долю нашей выручки, в особенности при продажах труб OCTG, линейных труб и труб большого диаметра. В 2015 году продажи наших труб для нефтегазовой индустрии составили 78% от общего объема.

Нефтегазовая промышленность характеризуется повышенной волатильностью, и спад в данной отрасли может оказать негативное воздействие на спрос на нашу продукцию, который в значительной степени зависит от количества разрабатываемых нефтяных и газовых скважин, их глубины и условий разработки, а также от строительства новых нефте- и газопроводов. Данные показатели определяются объемом инвестиционных вложений, осуществляемых крупнейшими нефтегазовыми компаниями, которые в свою очередь зависят от уровня и стабильности цен на углеводороды.

В 2014 и 2015 году цены на нефть и природный газ снизились более чем на 50%, вследствие чего мы столкнулись с ценовым давлением на нашу продукцию, особенно в Соединенных Штатах Америки, и скорее всего мы столкнемся с аналогичным давлением в 2016 г.

Таким образом, снижение добычи нефти и природного газа, бурения новых скважин, цен на энергоносители и другие экономические факторы вне зоны нашего влияния могут оказать негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

Рост цен на сырье и материалы

Мы используем различные виды сырья и материалов для производства стальных труб. К основным видам сырья, используемым в производстве, относятся: металлом и легирующие компоненты для производства стали, трубная заготовка для производства бесшовных труб и стальной лист и рулон для производства сварных труб. Потребность в сырье зависит от объема продаж нашей продукции, значительное влияние на который оказывает состояние мировой экономики.

Цены на сырье и материалы являются ключевым компонентом, влияющим на себестоимость продукции и наши операционные результаты. Они подвержены воздействию многих внешних факторов, включая цены на нефть и природный газ, мировые мощности по производству трубной продукции и уровень их загрузки, инфляцию, валютные курсы, торговые барьеры и технологию производства. В 2015 году цены в рублях на металлолом в России выросли в среднем на 6%, а цены на штрапс увеличились на 30%. В то же время, мы стараемся переходить на использование формулы цены с нашими основными покупателями, что позволяет защитить нас от риска роста цен на сырье. Доля затрат на сырье и материалы в себестоимости продукции в 2015 году составила 62%. Если рост цен на металлолом, штрапс и прочие виды сырья не будет своевременно перенесен на цену готовой продукции, это может иметь негативное воздействие на рентабельность нашей продукции и наши операционные результаты.

Наши производственные предприятия потребляют значительные объемы энергетических ресурсов, преимущественно электроэнергии и природного газа. В 2015 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продукции практически не изменилась по сравнению с прошлым годом и составила 8% от общей себестоимости продаж.

Цены (в рублях) на электроэнергию увеличились на 1% по сравнению с 2014 годом, а цены на природный газ для предприятий Российского дивизиона выросли в среднем на 3%. Рост цен на энергоносители приведет к увеличению себестоимости нашей продукции и может оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые результаты.

Зависимость от небольшой группы покупателей

Поскольку мы ориентированы на продажу труб для нефтегазовой отрасли, нашими крупнейшими покупателями являются нефтяные и газовые компании. В 2015 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей (Роснефть, Газпром, Сургутнефтегаз, Газпром Нефть и Лукойл) составили 39% нашего объема реализации. Увеличение зависимости наших продаж от какого-либо крупного покупателя может негативно влиять на наши операционные результаты.

Продажи ТБД в России в значительной степени зависят от одного из наших ключевых покупателей – Газпрома. В 2015 году доля продаж ТБД для проектов Газпрома составила 66% от нашего объема продаж ТБД. Рост конкуренции производителей ТБД или ухудшение отношений с Газпромом могут негативно повлиять на нашу рыночную позицию, объемы продаж, операционную деятельность или финансовые показатели. Кроме того, рынок ТБД в большой степени зависит от строительства новых нефте- и газопроводов в России и СНГ. Отмена, заморозка или иные изменения, касающиеся объемов и сроков реализации масштабных трубопроводных проектов, могут оказать негативное воздействие на продажи ТБД и, следовательно, на наши производственные и финансовые результаты. Мы стараемся нивелировать этот риск путем расширения клиентской базы в России и СНГ.

Конкуренция

Мировой рынок стальных труб, в частности сегмент труб для нефтегазовой отрасли, является высококонкурентным. В России и СНГ нашими основными конкурентами являются группы ЧТПЗ и ОМК, украинские и китайские производители трубной продукции.

После вступления в ВТО законодательство России было приведено в соответствие с правилами и нормами ВТО, что позволило России, наряду со странами ЕАЭС, в полной мере использовать меры по защите торговли, принятые ВТО, для защиты национального рынка. В настоящий момент введены следующие антидемпинговые пошлины: 18,9%-19,9% на импорт трубной продукции Interpipe (Украина), 19,15% на импорт холоднодеформированных нержавеющих труб происхождением из Китая и 12,23%-31% на импорт труб OCTG (Китай).

В 2015 года Евразийская экономическая комиссия инициировала антидемпинговое расследование в отношении импорта на территорию ЕАЭС бесшовных нержавеющих труб, а также срочную проверку импорта отдельных видов трубной продукции. Страной происхождения всей продукции является Украина. Окончательные результаты расследования ожидаются в 2016 г.

За пределами России и СНГ мы конкурируем с ограниченным количеством компаний, занимающихся, в основном, производством бесшовной премиальной продукции: Tenaris, Vallourec, Sumitomo, Voestalpine и некоторыми китайскими производителями.

В августе 2014 г. в США по итогам антидемпингового расследования Департамента торговли были введены антидемпинговые пошлины на импорт труб OCTG в следующих размерах: Индия 2,05% - 9,91%, Турция 35,86%, Южная Корея 9,89%-15,75%, Тайвань 2,34%, Вьетнам 25,18%-111,47%, а также компенсационные пошлины в размере 5,67%-19,57% для Индии и 2,53%-15,89% для Турции.

В октябре 2015 года согласно результатам антидемпингового расследования в отношении импорта сварных линейных труб происхождением из Южной Кореи и Турции были установлены антидемпинговые пошлины в размере 6,66%-22,95% для Турции и 2,53%-6,19% для Кореи, а также компенсационные пошлины в размере 1,31%-152,20% для Турции и 0,28%-0,44% для Кореи (что ниже минимального уровня и не будет применяться).

Решения, принятые по результатам вышеуказанных расследований, вероятно, будут способствовать оздоровлению конкуренции на рынке, повышению цен и улучшению позиций американских предприятий.

Тем не менее, если предпринимаемые ЕАЭС и Международной комиссией по торговле меры будут недостаточными для защиты от недобросовестного импорта, это может иметь негативный эффект на рыночную позицию ТМК.

Финансовые риски

Риск ликвидности

По состоянию на 31 декабря 2015 года наш общий долга сократился до 2,801 млн. долл. по сравнению с 3,223 млн. долл. на конец 2014 года частично на фоне ослабления курса рубля по отношению к доллару США. Чистое погашение задолженности составило 193 млн. долл. По состоянию на 31 декабря 2015 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 3,92x.

В 2015 году мы своевременно исполняли обязательства по погашению кредитов, установленные соглашениями с кредиторами, часть кредитного портфеля была рефинансируема.

В феврале 2015 года мы погасили конвертируемые облигации со сроком выплаты в 2015 году и купоном 5,25%. Облигации являлись конвертируемыми в глобальные депозитарные расписки ТМК. Для погашения облигаций были использованы средства от операционной и

финансовой деятельности, в том числе кредит в долларах США сроком на четыре года от одного из ведущих российских коммерческих банков.

В октябре-ноябре 2015 года мы частично погасили наши облигации со сроком выплаты в 2018 году и купоном 7,75% на сумму 91,78 млн. долл. из общего выпуска в 500 млн. долл. В результате объем оставшихся в обращении облигаций данного выпуска составил 408,82 млн. долл.

Улучшение ликвидности остается нашей приоритетной задачей, и мы продолжаем активно работать над поддержанием достаточной ликвидности и улучшением структуры долгового портфеля. Для обеспечения оперативного доступа к заемным средствам в течение 2015 года мы заключили с крупнейшими банками РФ кредитные соглашения о предоставлении кратко- и среднесрочного финансирования на общую сумму 30,1 млрд руб. На 31 декабря 2015 года у нас действовали кредитные линии в российских, американских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 527,9 млн. долл.

Тем не менее, наши усилия по улучшению кредитного портфеля и снижению долговой нагрузки могут оказаться недостаточными. Реакция рынка на ухудшение глобальной финансовой ситуации, санкции ЕС и США, рост ключевой ставки Банка России могут оказать негативное влияние на нашу способность занимать средства в банках и на рынках капитала, оказать давление на ликвидность, привести к существенному росту стоимости заемных ресурсов, ограничить доступность кредитных линий или возможности привлечения финансовых ресурсов на приемлемых условиях.

Риск нарушения ковенантов кредитных договоров

Часть наших кредитных соглашений и публичных долговых обязательств в настоящее время содержат финансовые ковенанты.

Некоторые ковенанты устанавливают соотношения финансовых показателей, которые должны поддерживаться на обозначенном уровне, другие налагаются ограничения на совершение определенных сделок, в том числе ограничения по привлечению средств.

Нарушение финансовых или иных ковенантов в существующих кредитных соглашениях может повлечь за собой дефолт по обязательствам, в случае если такое нарушение не будет урегулировано с кредитором.

На 31 декабря 2015 года мы отвечали всем требованиям кредиторов по ковенантам.

Тем не менее, в случае ухудшения экономической ситуации на рынках, на которых мы ведем свою деятельность, а также ситуации на мировых финансовых рынках мы можем не выполнить некоторые финансовые ковенанты. В случае возможного нарушения мы приложим все усилия для заключения необходимых соглашений с кредиторами, предусматривающих временную отмену действия ковенантов или пересмотр их уровней. Мы не прогнозируем наступления таких событий в ближайшем будущем.

Процентный риск

Существенная часть нашего портфеля заимствований представлена заимствованиями с фиксированной процентной ставкой. Однако, некоторые договоры содержат право кредиторов изменять ставки в случае изменения кредитных индикаторов Банка России, а также в иных случаях. После существенного повышения ключевой ставки Банком России в конце 2014 года по ряду наших заимствований ставка была повышена.

Процентные расходы составляют значительную часть наших финансовых расходов. В 2015 году наши финансовые расходы увеличились по сравнению с уровнем 2014 года. На 31 декабря 2015 г.

наша средневзвешенная процентная ставка составила 9,06% по сравнению с 7,26% на 31 декабря 2014 года.

В то же время, часть нашего кредитного портфеля сформирована из кредитов с плавающей процентной ставкой. На 31 декабря 2015 года сумма кредитов с плавающей процентной ставкой составляла 261 млн. долл. В основе текущих кредитов с плавающей процентной ставкой лежат ставки LIBOR и EURIBOR. На конец 2015 года с учетом хеджирования доля кредитов с плавающей процентной ставкой, составила 8% от общей суммы нашего кредитного портфеля.

В случае роста плавающих процентных ставок в будущем или изменения ключевой ставки Банком России наши процентные расходы по соответствующим кредитам могут возрасти.

Валютный риск

Цены на нашу продукцию, а также наши издержки номинированы как в рублях, так и в валюте (в основном в долларах США и евро). Мы хеджируем наши чистые инвестиции в производственные активы в США и Омане от валютных рисков с помощью номинированных в долларах США заимствований, привлеченных российскими дочерними компаниями ТМК. Прибыли и убытки по эффективной части хеджирования отражаются в отчете о совокупном доходе, прибыли и убытки по неэффективной части хеджирования отражаются в отчете о прибылях и убытках. В 2015 году мы получили убыток по курсовым разницам в размере 371 млн. долл., из которых 141 млн. долл. отражено в отчете о прибылях и убытках, а 230 млн. долл. (до налога на прибыль) в отчете о совокупном доходе.

На 31 декабря 2015 года 63% наших долговых обязательств были номинированы в долларах США. В связи с этим, а также учитывая сохраняющуюся волатильность курса рубля к доллару США и евро, риск получения убытков от девальвации рубля остается достаточно высоким. Девальвация рубля по отношению к доллару США может

иметь негативное влияние на нашу чистую прибыль в связи с отражением соответствующих убытков в нашем консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Инфляционный риск

Наши наиболее крупные предприятия находятся на территории Российской Федерации, и значительная часть их расходов номинирована в рублях. Мы испытываем влияние инфляции по некоторым статьям затрат, включая стоимость сырья и материалов, издержки на транспортировку, электроэнергию и оплату труда. За 2015 год инфляция в России составила 12,9% против 11,4% в 2014 году. Несмотря на меры Российского правительства, направленные на сдерживание роста инфляции, рост уровня инфляции может быть существенным в краткосрочной перспективе. Мы можем быть не в состоянии оперативно увеличивать рублевые цены на свою продукцию адекватно уровню инфляции.

Уровень инфляции в США, где осуществляет свою деятельность наш Американский дивизион, исторически значительно ниже показателей в России. По данным за 2015 год инфляция в США составила 0,73% против 0,76% в 2014 году.

Высокая инфляция может увеличить наши затраты, уменьшить рентабельность и оказать негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

Правовые риски

Риск изменения налогового законодательства и налоговой системы

Наши дочерние общества осуществляют значительные налоговые платежи и платежи во внебюджетные фонды, в частности, по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, налогу на имущество, по страховым взносам на обязательное социальное страхование. Изменения налогового законодательства могут привести к увеличению

наших налоговых отчислений и к последующему снижению прибыли. Поскольку наши крупнейшие предприятия находятся в России, основные налоговые риски связаны с изменением налоговой системы России. Российское Правительство регулярно осуществляет пересмотр налогового законодательства. Новые законы в основном направлены на уменьшение количества налогов и снижение налоговой нагрузки на бизнес с последующим упрощением налогового законодательства. Тем не менее, если дальнейшие изменения российского налогового законодательства будут связаны с увеличением налоговых ставок, это может иметь негативное воздействие на наши операционные результаты.

Кроме того, российская нефтегазовая промышленность облагается дополнительными налогами в виде налога на добычу полезных ископаемых и экспортных пошлин. Изменения этих налогов могут оказать негативное влияние на уровень добычи нефти и газа и разработку новых месторождений в России, что может отрицательно сказаться на уровне спроса на нашу продукцию.

Изменения природоохранного законодательства

Деятельность наших предприятий должна соответствовать требованиям национального экологического законодательства стран, где расположены наши производственные мощности: России, США, Европейского союза и Румынии, Казахстана и Омана.

Основные эколого-экономические риски наших российских предприятий связаны с изменениями и ужесточением требований российского природоохранного законодательства, которое в настоящее время подвержено серьезному реформированию. Планируемые изменения требований законодательства могут привести к увеличению расходов, связанных с приобретением нового технологического или очистного оборудования, приборов непрерывного контроля выбросов и сбросов, а также к росту платежей за негативное воздействие на

окружающую среду. Ожидается, что новые требования будут сопровождаться усилением контроля государственных надзорных органов за их соблюдением.

В настоящее время мы не ожидаем каких-либо существенных изменений экологического регулирования в США, Румынии, Казахстане и Омане. Однако при возникновении подобных изменений, расходы на соответствие новым требованиям могут оказать негативное влияние на нашу операционную деятельность.

Прочие риски

Риск поломки оборудования

Наши производственные мощности подвержены риску поломки оборудования вследствие непредвиденных событий, таких как пожары, взрывы и природные катастрофы. Производственный процесс в значительной степени зависит от трубопрокатного и сталеплавильного оборудования, которое может неожиданно выйти из строя, что потребует временной приостановки производства на соответствующем участке или сокращения производительности некоторых линий.

Любые перерывы в производстве могут потребовать значительных дополнительных расходов на ремонт с нашей стороны, что будет оказывать негативное влияние на нашу прибыльность и денежные потоки.

Страхование потенциальных рисков и убытков

У нас ограниченное и возможно недостаточное страховое покрытие рисков и убытков, связанных с ненадлежащим качеством нашей продукции, повреждением и утратой имущества, авариями на производстве, заболеваниями персонала, природными катастрофами и загрязнением окружающей среды. В настоящий момент мы не страхуем убытки, связанные со смертью и недееспособностью руководства компаний, и убытки от перерывов в производстве.

Убытки и обязательства, возникающие в случае реализации перечисленных событий, могут увеличить наши издержки и оказать негативное влияние на наши производственные и финансовое результаты.

Недостаток квалифицированных кадров и оптимизация численности персонала

Наши российские предприятия в регионах своего присутствия, в таких городах, как Волжский, Таганрог, Каменск-Уральский и Полевской, являются крупнейшими работодателями. В настоящий момент у нас нет определенных социальных обязательств по отношению к этим регионам, тем не менее, возможность оптимизации численности персонала может быть подвержена определенным политическим и социальным ограничениям. Невозможность осуществить плановое снижение численности персонала или внести другие изменения в операционную деятельность может иметь негативное воздействие на наши операционные результаты и дальнейшие планы.

Конкуренция на рынке труда в части специалистов по металлургии по-прежнему остается относительно высокой, и наши затраты на персонал продолжают умеренно расти. Мы ожидаем, что спрос и, следовательно, расходы на квалифицированных сотрудников будут возрастать в связи со спросом со стороны других металлургических компаний и отраслей промышленности. Постоянный высокий спрос на квалифицированную рабочую силу и дальнейший рост затрат на оплату труда может оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые результаты.