



Анализ руководством результатов деятельности Группы ТМК

За 12 месяцев 2018 года

ОГЛАВЛЕНИЕ

Округление.....	2
Обзор деятельности компании	3
Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2018 года.....	3
Ключевые события	4
Структура Группы ТМК	5
12 месяцев 2018 года в сравнении с 12 месяцами 2017 года.....	6
Результаты деятельности.....	6
Продажи	7
Валовая прибыль	8
Чистые операционные расходы	9
Скорректированный Показатель EBITDA	10
Обесценение активов	10
Курсовые разницы.....	10
Чистые финансовые расходы	11
Движение денежных средств	11
Задолженность по кредитам и займам	11
Тенденции развития	12
Финансовые показатели.....	13
Скорректированный Показатель EBITDA	13
Чистый долг	14
Основные риски.....	15

Данный обзор результатов деятельности и финансового состояния должен рассматриваться вместе с консолидированной финансовой отчетностью ТМК за 12 месяцев 2018 года.

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 и Казахстане. Наша компания объединяет два научно-исследовательских центра в России и США. Масштабное присутствие компании на рынке обеспечивает разветвленная сбытовая сеть. За 12 месяцев 2018 года доля продаж покупателям в России составила 60% от общего объема продаж, в Северной Америке – 24%. По нашим оценкам наша доля на мировом рынке бесшовных труб OCTG составила около 14%.

Мы являемся крупнейшим экспортером трубной продукции в России. Экспорт труб, произведенных нашими российскими предприятиями, составил 15% от общего объема реализации за 12 месяцев 2018 года.

За 12 месяцев 2018 года мы продали 3 989 тыс. тонн трубной продукции. Продажи бесшовных труб составили 69% общего объема реализации. Продажи бесшовных и сварных труб OCTG составили 1 930 тыс. тонн, что на 10% выше объема продаж за 12 месяцев 2017 года, продажи труб большого диаметра (ТБД) выросли на 14% и составили 303 тыс. тонн.

Консолидированная выручка за 12 месяцев 2018 года выросла на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 5 099 млн. долл. Скорректированный Показатель EBITDA¹ увеличился до 700 млн. долл. по сравнению с 605 млн. долл. за 2017 год. Рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA осталась на уровне 2017 года и составила 14%.

Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2018 года

Объем российского трубного рынка вырос на 2% по сравнению с прошлым годом в основном в результате увеличения спроса на ТБД. Рынок OCTG остался примерно на уровне 2017 года, при этом потребление бесшовных OCTG увеличилось на 2,5% на фоне увеличения сложности проектов по добыче углеводородов и роста доли горизонтального бурения до 48% за 12 месяцев 2018 году по сравнению с 41% в прошлом году.

В США количество действующих буровых установок по данным Baker Hughes выросло на 18% на фоне восстановления цен на нефть и роста затрат на разведку и добычу, что также оказало положительное влияние на уровень спроса на OCTG, потребление которых увеличилось на 17% по сравнению с прошлым годом. Уровень запасов, сформированных потребителями в преддверии принятия Секции 232, значительно снизился к концу года и вернулся к средним значениям.

¹ Методика расчета представлена в разделе «Финансовые показатели».

Конъюнктура на европейском трубном рынке значительно улучшилась по сравнению с 2017 годом: вырос объем потребления трубной продукции, увеличилась загрузка мощностей у местных производителей, цены на продукцию также выросли.

Ключевые события

По результатам тендера, проведенного в феврале, мы поставим в адрес ПАО «НК «Роснефть» 8 тыс. тонн высокотехнологичных насосно-компрессорных труб с содержанием 13% Cr (Хром 13) с премиальными газогерметичными соединениями ТМК UP PF. Отгрузка будет осуществлена в 2018-2019 гг. дочерним обществам «Роснефти».

В феврале мы ввели в эксплуатацию новую комплексную линию термообработки бесшовных труб на заводе ТМК-ARTROM в Румынии. Комплекс рассчитан на обработку 165 тыс. тонн труб. В комплексе будут выполняться все виды термообработки: закалка и отпуск, нормализация, мягкий отжиг, теплая правка. Новый комплекс позволяет проводить термообработку труб диаметром от 60 до 273 мм и толщиной стенки от 5 до 60 мм.

В феврале мы успешно завершили испытания по программе ООО «Газпром ВНИИГАЗ» уникального премиального соединения ТМК UP KATRAN собственной разработки. ТМК UP KATRAN — это уникальное быстросборное высокомоментное соединение, используемое при сборке кондукторных труб диаметром от 20” до 36” (508 мм — 914 мм). ТМК UP KATRAN - единственное соединение, которое может использоваться на всех шельфовых морских проектах в России, причем на любых глубинах и в самых суровых климатических условиях. Ранее соединения подобного типа закупались зарубежом.

В феврале рейтинговое агентство Moody's изменило прогноз по кредитным рейтингам ТМК с «Негативный» на «Стабильный» и подтвердило корпоративный рейтинг Компании на уровне В1.

02 июля 2018 года ТМК выплатила дивиденды за 2017 год размере 2 356 млн. руб. (37,5 млн. долл. по курсу на дату выплаты) или 2,28 руб. на одну акцию (0,04 долл.).

В сентябре Совет директоров ТМК одобрил программу приобретения на открытом рынке акций Компании в максимальном объеме до 30 млн. долл. США. Реализация программы будет осуществляться в течение 2018-2019 гг.

В сентябре мы сократили нашу долю в ТМК GIPI до 27,7%.

В октябре мы отгрузили ПАО Газпром партию коррозионностойких обсадных труб из стали 13Cr с резьбовым соединением ТМК UP PF для Киринского блока месторождений. Трубы были успешно спущены в эксплуатационные скважины при участии супервайзеров «ТМК-НГС Бузулук». Данные трубы были специально изготовлены в рамках договора «будущей вещи», который был подписан в октябре 2015 года. Документ предусматривает разработку, освоение и производство новых видов трубной продукции взамен импортных аналогов по специальным техническим условиям Газпрома для эксплуатируемых и новых проектируемых объектов.

В ноябре мы ввели в эксплуатацию новый цех для нанесения наружных покрытий на заводе Wilder (ТМК IPSCO). Цех позволяет обрабатывать 250 тыс. тонн труб в год диаметром до 609,6 мм и наносить наплавляемое эпоксидное (FBE), износостойкое наружное (ARO) и другие специальные покрытия, а также сертифицирован на соответствие отраслевым стандартам и стандартам конкретных конечных потребителей.

В декабре мы впервые отгрузили компании «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.» («Сахалин Энерджи») партию обсадных труб с резьбовыми соединениями ТМК UP PF производства ВТЗ. Заказ выполнен в рамках долгосрочного договора между ТМК и «Сахалин Энерджи» на поставку трубной продукции нефтяного сортамента класса «Премиум».

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 и Казахстане, 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, 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.

12 месяцев 2018 года в сравнении с 12 месяцами 2017 года

Результаты деятельности

За 12 месяцев 2018 года объем продаж и основные финансовые показатели улучшились за счет роста по всем дивизионам.

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение
	в млн. долл.		в млн. долл.
Объем продаж (в тыс. тонн)	3 989	3 784	204
Выручка	5 099	4 394	705
Себестоимость	(4 183)	(3 521)	(662)
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	916	872	43
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ</i>	<i>18%</i>	<i>20%</i>	
Чистые операционные расходы ¹	(517)	(544)	27
Обесценение активов	(17)	(7)	(9)
Чистый доход/(убыток) от курсовых разниц	(72)	28	(100)
Прибыль/ (убыток) от производных финансовых инструментов	0	(3)	3
Чистые финансовые расходы	(232)	(268)	36
Прибыль/(убыток) от выбытия дочерних предприятий	(24)	0	(24)
Прочие доходы/ (расходы), не связанные с операционной деятельностью	(9)	1	(9)
ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	45	78	(33)
(Расход)/доход по налогу на прибыль	(45)	(48)	3
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК)	(0,2)	30	(30)
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ</i>	<i>0%</i>	<i>1%</i>	
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	700	605	95
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA</i>	<i>14%</i>	<i>14%</i>	

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, а также чистые прочие операционные доходы/расходы.

Продажи

За 12 месяцев 2018 года консолидированная выручка выросла на 705 млн. долл. или 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 250 млн. долл. Без учета данного эффекта рост выручки составил 955 млн. долл.

Реализация в разрезе операционных сегментов:

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>		<i>в тыс. тонн</i>	
				<i>в %</i>
Россия	2 985	2 926	59	2%
Америка	804	673	131	19%
Европа	201	186	15	8%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 989	3 784	204	5%

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение	Изменение
	<i>в млн. долл</i>		<i>в млн. долл</i>	
				<i>в %</i>
Россия	3 442	3 163	279	9%
Америка	1 349	989	360	36%
Европа	308	242	66	27%
ИТОГО ВЫРУЧКА	5 099	4 394	705	16%

Реализация по группам продуктов:

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>		<i>в тыс. тонн</i>	
				<i>в %</i>
Бесшовные трубы	2 743	2 671	72	3%
Сварные трубы	1 246	1 113	132	12%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 989	3 784	204	5%

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение	Изменение
	<i>в млн. долл</i>		<i>в млн. долл</i>	
				<i>в %</i>
Бесшовные трубы	3 550	3 074	476	15%
Сварные трубы	1 272	1 086	185	17%
Выручка от продаж трубной продукции	4 822	4 161	661	16%
Прочая деятельность	277	233	44	19%
ИТОГО ВЫРУЧКА	5 099	4 394	705	16%

Россия. Выручка российского дивизиона увеличилась на 279 млн. долл. или 9% по сравнению с прошлым годом. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 258 млн. долл. Без учета данного эффекта выручка выросла на 537 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных* труб выросла на 391 млн. долл. в результате улучшения структуры за счет роста объема продаж труб *ОСТГ*, также положительное влияние на выручку оказал рост рыночных цен.

Выручка от продаж *сварных* труб увеличилась на 68 млн. долл. в основном в результате роста объема продаж *ТБД*, что также оказало положительное влияние на структуру продаж.

Выручка от прочих видов деятельности выросла на 79 млн. долл. по сравнению с прошлым годом в основном в результате значительного роста объема продаж *заготовки*.

Америка. Выручка американского дивизиона за 12 месяцев 2018 года выросла на 360 млн. долл. или 36% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Стабилизация ситуации на североамериканском рынке привела к значительному росту объемов продаж прежде всего труб *ОСТГ*. Выручка от продаж *бесшовных* и *сварных* труб увеличилась на 183 млн. долл. и на 175 млн. долл. соответственно в результате значительного роста объема реализации труб *ОСТГ*, а также благоприятной ценовой конъюнктуры.

Выручка от прочих видов деятельности увеличилась на 2 млн. долл.

Европа. Выручка европейского дивизиона увеличилась на 66 млн. долл. или 27% по сравнению с 2017 годом. Положительный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 8 млн. долл. Без учета данного эффекта выручка дивизиона выросла на 58 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных труб* выросла на 78 млн. долл. по сравнению с уровнем прошлого года в результате улучшения структуры продаж, улучшения ценовой конъюнктуры и увеличения объема реализации.

Выручка от прочих видов деятельности сократилась на 20 млн. долл. по сравнению с аналогичным показателем за 12 месяцев 2017 года в основном в результате значительного снижения объема продаж *заготовки*.

Валовая прибыль

За 12 месяцев 2018 года консолидированная валовая прибыль выросла на 43 млн. долл. или 5% по сравнению с прошлым годом и составила 916 млн. долл. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 57 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль увеличилась на 100 млн. долл. Рентабельность продаж составила 18% по сравнению с 20% за 2017 год.

Валовая прибыль в разрезе операционных сегментов:

	12 месяцев 2018		12 месяцев 2017		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	652	19%	655	21%	(3)
Америка	182	13%	170	17%	12
Европа	82	27%	48	20%	34
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	916	18%	872	20%	43

Валовая прибыль по группам продуктов:

	12 месяцев 2018		12 месяцев 2017		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Бесшовные трубы	824	23%	732	24%	92
Сварные трубы	67	5%	111	10%	(44)
Валовая прибыль от продаж трубной продукции	892	18%	843	20%	48
Прочие виды деятельности	24	9%	29	13%	(5)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	916	18%	872	20%	43

Россия. Валовая прибыль российского дивизиона снизилась на 3 млн. долл. При этом отрицательный эффект от пересчета из

функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 59 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль дивизиона выросла на 56 млн. долл. Рентабельность продаж составила 19% по сравнению с 21% за 12 месяцев 2017 года.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб увеличилась на 75 млн. долл. в основном за счет улучшения структуры продаж и роста рыночных цен. Негативное влияние на валовую прибыль оказали цены на лом.

Валовая прибыль от продаж *сварных* труб снизилась на 10 млн. долл. вследствие роста цен на сырье.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности снизилась на 9 млн. долл., при этом эффект от значительного роста объема продаж *заготовки* был нивелирован негативным влиянием от роста цен на сырье.

Америка. Валовая прибыль американского дивизиона выросла на 12 млн. долл. или 7%. Рентабельность продаж составила 13% по сравнению с 17% в прошлом году.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб выросла на 36 млн. долл. в результате улучшения рыночной конъюнктуры и увеличения объема продаж. При этом негативное влияние на валовую прибыль оказали цены на *лом*.

Валовая прибыль от продаж *сварных* труб сократилась на 26 млн. долл. вследствие значительного роста цен на *рулон*.

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

Европа. Валовая прибыль европейского дивизиона увеличилась на 34 млн. долл. или 71%. При этом положительный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 2 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль

выросла на 32 млн. долл. Рентабельность продаж составила 27% по сравнению с 20% в 2017 году.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб увеличилась на 29 млн. долл. в основном в результате улучшения структуры продаж и роста цен на европейском рынке. Также на рост валовой прибыли оказало влияние увеличение объема продаж *бесшовных* труб.

Валовая прибыль от прочих видов деятельности увеличилась на 3 млн. долл.

Чистые операционные расходы

Чистые операционные расходы сократились на 27 млн. долл. или 5% в основном в результате эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности. Доля чистых операционных расходов, выраженная как отношение к выручке, составила 10% по сравнению с 12% за 12 месяцев 2017 года.

Скорректированный Показатель EBITDA

За 12 месяцев 2018 года Скорректированный Показатель EBITDA увеличился на 95 млн. долл. или на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA осталась на уровне прошлого года и составила 14%.

	12 месяцев 2018		12 месяцев 2017		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	485	14%	463	15%	22
Америка	164	12%	114	12%	50
Европа	51	17%	28	12%	23
ИТОГО Скорректированный Показатель EBITDA	700	14%	605	14%	95

Россия. Скорректированный Показатель EBITDA дивизиона вырос на 22 млн. долл. по сравнению с прошлым годом на фоне сокращения коммерческих, административных и прочих операционных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA составила 14% по сравнению с 15% в 2017 году.

Америка. На фоне улучшения условий на североамериканском рынке Скорректированный Показатель EBITDA вырос на 50 млн. долл. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA осталась на уровне прошлого года и составила 12%.

Европа. Скорректированный показатель EBITDA увеличился на 23 млн. долл. по сравнению с прошлым годом. Рост валовой прибыли был частично нивелирован увеличением коммерческих и административных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA составила 17% по сравнению с 12% за 12 месяцев 2017 года.

Обесценение активов

По итогам 2018 года мы признали убыток от обесценения в размере 17 млн. долл. по сравнению с убытком в размере 7 млн. долл. в прошлом году. При этом убыток от обесценения активов за 12 месяцев 2017 года составил 24 млн. долл., восстановление обесценения 16 млн. долл.

Курсовые разницы

За 12 месяцев 2018 года мы отразили убыток от курсовых разниц в размере 72 млн. долл. по сравнению с доходом в размере 28 млн. долл. за 12 месяцев 2017 года.

Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали убыток от курсовых разниц в размере 116 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) по сравнению с доходом в размере 14 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.

За 12 месяцев 2018 года мы отразили перевод из состава капитала накопленных курсовых разниц от пересчета в валюту представления и от хеджирования чистой инвестиции в иностранные компании в размере 23 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) в результате снижения нашей доли в ТМК GIPI.

Чистые финансовые расходы

Чистые финансовые расходы за 12 месяцев 2018 года сократились на 36 млн. долл. или 14%. Средневзвешенная номинальная ставка по заемным средствам составила 7,29% по состоянию на 31 декабря 2018 года по сравнению с 8,16% по состоянию на 31 декабря 2017 года.

Движение денежных средств

В представленной таблице приведены денежные потоки ТМК:

	12 месяцев 2018	12 месяцев 2017	Изменение
	в млн. долл.		в млн. долл.
Денежные средства от операционной деятельности	510	312	199
Приобретение ОС и НМА	(273)	(233)	(41)
Прочие инвестиции	18	(2)	21
Свободный денежный поток	256	77	179
Чистое привлечение/(погашение) кредитов и займов	(46)	318	(364)
Проценты выплаченные	(235)	(270)	34
Прочая финансовая деятельность	(31)	108	(139)
Свободный денежный поток на собственный капитал	(57)	233	(290)
Дивиденды выплаченные	(39)	(36)	(3)
Влияние изменения валютных курсов	(4)	17	(21)
Денежные средства на начало периода	491	277	215
Денежные средства на конец периода	392	491	(99)

Денежные средства, полученные от операционной деятельности, увеличились на 199 млн. долл. и составили 510 млн. долл. по сравнению с 312 млн. долл. в прошлом году. За 12 месяцев 2018 года

оборотный капитал вырос на 145 млн. долл. по сравнению с увеличением на 253 млн. долл. за 12 месяцев 2017 года. Рост оборотного капитала в обоих периодах произошел в основном за счет увеличения запасов и дебиторской задолженности.

Чистое погашение заемных средств составило 46 млн. долл. по сравнению с чистым привлечением в размере 318 млн. долл. в прошлом году.

Остаток денежных средств на конец периода составил 392 млн. долл. по сравнению с 491 млн. долл. на 31 декабря 2017 года.

Задолженность по кредитам и займам

Размер задолженности по кредитам и займам по состоянию на 31 декабря 2018 года снизился и составил 2 867 млн. долл. по сравнению с 3 239 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2017 года. Размер чистого погашения заемных средств за 12 месяцев 2018 года составил 46 млн. долл. Также на сокращение размера финансовой задолженности оказало влияние ослабление курса рубля по отношению к доллару США. Чистый долг составил 2 437 млн. долл. по сравнению с 2 688 млн. долл. на 31 декабря 2017 года.

В наш портфель долговых обязательств входят различные виды долговых инструментов, включая банковские кредиты, облигации и прочие долговые обязательства. По состоянию на 31 декабря 2018 года долговые обязательства, номинированные в долларах США, составили 43%, в российских рублях – 53%, в евро – 3% от общей задолженности по кредитам и займам.

Доля краткосрочной задолженности по кредитам и займам на 31 декабря 2018 года составила 31% по сравнению с 18% по состоянию на 31 декабря 2017 года.

Наши долговые обязательства включают кредиты и займы с фиксированной и плавающей процентной ставкой. По состоянию на 31 декабря 2018 года долговые обязательства с плавающей процентной ставкой составили 141 млн. долл. или 5%, с фиксированной процентной ставкой – 2 743 млн. долл. или 95% от общей задолженности по кредитам и займам.

Средневзвешенная номинальная процентная ставка по состоянию на 31 декабря 2018 года снизилась на 87 базисных пунктов по сравнению со ставкой на конец прошлого года и составила 7,29%.

Наиболее существенные обязательства по кредитам по состоянию на 31 декабря 2018 года:

Тип заимствования	Кредитор	Валюта договора	Задолженность по основной сумме долга	Срок погашения
(в млн. долл.)				
6,75% облигации		Долл.	500	Апрель 2020
Кредит	Газпромбанк	Долл.	400	Июнь 2021
Кредит	Сбербанк	Руб.	202	Август 2022
Кредит	Газпромбанк	Руб.	144	Август 2019
Кредит	ВТБ	Руб.	144	Декабрь 2021
Биржевые облигации		Руб.	144	Май 2021
Кредит	Газпромбанк	Руб.	129	Март 2019
Кредит	Сбербанк	Руб.	103	Август 2022
Кредит	Альфа-Банк	Руб.	86	Июль 2021
Кредит	Сбербанк	Руб.	86	Декабрь 2021
			1 938	
Прочие кредиты и займы			937	
Неамортизированные затраты на привлечение кредитов, займов и долговых ценных бумаг			(8)	
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ			2 867	

Тенденции развития

Мы ожидаем, что уровень спроса со стороны нефтегазовых компаний в России в 2019 году будет оставаться высоким. Также по нашим ожиданиям увеличение сложности проектов по добыче углеводородов в России приведет к дальнейшему росту спроса на высокотехнологичную продукцию.

В США в течение 2018 года продолжился рост количества действующих буровых установок, что привело к повышению спроса на ОСТГ. Объем потребления на американском рынке остался примерно на уровне 2017 года, активность бурения изменилась незначительно на фоне ожидаемого снижения цен на нефть. По состоянию на конец 2018 года уровень запасов снизился до средних значений.

Мы прогнозируем, что спрос на трубы промышленного назначения на европейском рынке останется стабильным. В структуре реализации Европейского дивизиона будет расти доля продукции с более высокой добавленной стоимостью.

В целом мы ожидаем, что Скорректированный Показатель EBITDA в 2019 году вырастет в результате улучшения показателей по всем дивизионам, рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA будет несколько выше уровня 2018 года.

Финансовые показатели

Скорректированный Показатель EBITDA

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

	31 декабря 2018	30 сентября 2018	30 июня 2018	31 марта 2018	31 декабря 2017
Прибыль до налогообложения	45	43	79	35	78
Износ и амортизация	268	271	270	268	263
Чистые финансовые расходы	232	246	256	266	268
Обесценение активов	17	10	10	7	7
Убыток/(доход) от изменения справедливой стоимости производного финансового инструмента	0	0	0	0	3
Чистые (положительные)/отрицательные курсовые разницы	72	48	24	21	(28)
Убыток/(доход) от выбытия основных средств	12	22	22	21	21
Изменения в резервах (кроме начислений премиальных выплат)	5	1	9	(12)	(25)
Прочие расходы, не связанные с операционной деятельностью	50	42	18	17	17
Прочие неденежные статьи	(1)	0	0	0	0
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	700	682	687	624	605

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.

Чистый долг

Расчет чистого долга на приведенные ниже даты:

	31 декабря 2018	30 сентября 2018	30 июня 2018	31 марта 2018	31 декабря 2017
Кредиты и займы за вычетом начисленных процентов	2 867	2 941	2 990	3 127	3 239
<i>За вычетом:</i>					
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения ¹	(430)	(317)	(275)	(416)	(551)
ЧИСТЫЙ ДОЛГ	2 437	2 624	2 715	2 710	2 688
Чистый долг к Скорректированному Показателю EBITDA (LTM²)	3,48	3,85	3,95	4,35	4,44

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.

¹ Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения включают в себя Денежные средства и их эквиваленты, Прочие финансовые активы, а также выданные краткосрочные займы.

² «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 ТБД. В 2018 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.

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: металлолом 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 2018 году цены в рублях на металлолом в России выросли в среднем на 19%, а цены на штрипс увеличились на 16%. 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 2018 году составила 67%. Если рост цен на металлолом, штрипс 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 2018 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продаж продукции составила 7%. Цены (в рублях) на электроэнергию увеличились на 5% по сравнению с 2017 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 2018 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей (Роснефть, Газпром, Сургутнефтегаз, STAR LLC и SOONER PIPE LLC) составили 37% 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 2018 году доля продаж ТБД для проектов Газпрома составила 68% 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 действуют антидемпинговые пошлины: 18,9%-19,9% на некоторые виды стальных труб из Украины; от 4,32% до 18,96% на бесшовные трубы из коррозионностойкой стали из Украины; 19,15% на холоднодеформированные нержавеющей стали трубы из Китая и Малайзии; 12,23%-31% на нефтепромысловые трубы из Китая.

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 совокупности рынок США защищен более чем 50 защитными мерами, торговая защита американского рынка постоянно совершенствуется. Например, в 2018 году в США были продлены антидемпинговые пошлины в размере 30,8% в отношении труб большого диаметра из Японии, введены следующие защитные меры в отношении трубной продукции: антидемпинговые и компенсационные пошлины в отношении сварных нелегированных труб из Бразилии, Мексики, Кореи и Тайваня в размере от 4,91% до 103,38%, против углеродистых сварных труб из Тайваня - от 9,7% до 43,7%.

Также был инициирован ряд новых торговых расследований: антидемпинговое против сварных труб из КНР, компенсационные и антидемпинговые в отношении импорта труб большого диаметра из Канады, Греции, Турции, КНР и Индии.

В соответствии с разделом 232 Закона о расширении торговли в феврале 2018 года в США были введены защитные пошлины в размере 25% в отношении импортных поставок товаров из стали.

Данные меры будут способствовать оздоровлению конкуренции на рынке, повышению цен и улучшению позиций американских предприятий.

Возможно мы не сможем эффективно конкурировать на рынке с существующими и потенциальными производителями трубной продукции и сохранить нашу долю на различных географических или товарных рынках. Неспособность эффективно конкурировать на данных рынках может оказать негативное влияние на наш бизнес, производственные и финансовые результаты.

Финансовые риски

Риск недостатка ликвидности

Улучшение ликвидности остается нашей приоритетной задачей, и мы продолжаем активно работать над поддержанием достаточной ликвидности и улучшением структуры долгового портфеля.

По состоянию на 31 декабря 2018 года наш общий долг уменьшился до 2 867 млн. долл. по сравнению с 3 239 млн. долл. на конец 2017 года частично на фоне ослабления курса рубля по отношению к доллару США. Чистое погашение задолженности составило 46 млн. долл. По состоянию на 31 декабря 2018 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 3.48x.

На 31 декабря 2018 года у нас действовали кредитные линии в российских, американских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 423,4 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 налагают 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.

Мы отвечаем всем требованиям кредиторов по ковенантам.

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

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.

Повышение процентных ставок приведет к увеличению расходов по финансированию, что неблагоприятно скажется на наших финансовых результатах. В рамках процедур по управлению процентным риском осуществляется мониторинг стоимости кредитных ресурсов и предпринимаются необходимые действия для оптимизации уровня процентных ставок.

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 от валютных рисков с помощью номинированных в долларах США займов, 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 2018 году мы получили убыток по курсовым разницам в размере 72 млн. долл. Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали убыток от курсовых разниц в размере 116 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль). На 31 декабря 2018 года 43% 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. Тем не менее, мы частично защищены от валютных рисков, поскольку выручка от продажи продукции в иностранной валюте может быть использована для погашения валютных кредитов.

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 2018 год инфляция в России составила 4,3% против 2,5% в 2017 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 был значительно ниже показателей в России. По данным за 2018 год инфляция в США составила 1,9% и осталась на уровне 2017 года.

Высокие уровни инфляции могут 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.

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. 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 рентабельность и денежные потоки.

Существенное нарушение процессов производства может также привести к задержкам или аннулированию заказов клиентами, применению контрактных санкций и негативно повлиять на нашу репутацию. Любое из данных событий может оказать существенное неблагоприятное воздействие на наш бизнес, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы.

Страхование потенциальных рисков и убытков

У нас действует ограниченное страховое покрытие в отношении рисков и убытков, связанных с повреждением имущества (включая убытки от перерывов в производстве), несчастных случаев и перевозок нашей продукции. Мы осуществляем страхование корпоративной ответственности в части наших экспортных продаж, также действует

программа страхования ответственности директоров и должностных лиц.

Мы осуществляем все виды обязательного страхования в соответствии с требованиями законодательства, а также представляем работникам медицинское страхование.

У нас ограниченное и возможно недостаточное страховое покрытие для всех потенциальных рисков и убытков, и наше действующее страховое покрытие не в полной мере может покрывать возможные убытки и обязательства, что может увеличить наши издержки и оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые 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.