



Анализ руководством результатов деятельности Группы ТМК

За 12 месяцев 2019 года

ОГЛАВЛЕНИЕ

Округление.....	2
Обзор деятельности компании.....	3
Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2019 года.....	3
Ключевые события.....	4
Структура Группы ТМК.....	5
12 месяцев 2019 года в сравнении с 12 месяцами 2018 года.....	6
Результаты деятельности.....	6
Продажи.....	7
Валовая прибыль.....	8
Чистые операционные расходы.....	9
Скорректированный Показатель EBITDA.....	9
Обесценение активов.....	10
Курсовые разницы.....	10
Чистые финансовые расходы.....	10
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 2019 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 2019 года доля продаж покупателям в России составила 61% от общего объема продаж, в Северной Америке – 16%. По нашим оценкам наша доля на мировом рынке бесшовных труб OCTG составила около 15%.

Мы являемся крупнейшим экспортером трубной продукции в России. Экспорт труб, произведенных нашими российскими предприятиями, составил 21% от общего объема реализации за 12 месяцев 2019 года.

За 12 месяцев 2019 года мы продали 3 828 тыс. тонн трубной продукции. Продажи бесшовных труб составили 69% общего объема реализации. Продажи бесшовных и сварных труб OCTG составили 1 764 тыс. тонн, что на 9% меньше объема продаж за 12 месяцев 2018 года, продажи труб большого диаметра (ТБД) выросли на 54% и составили 468 тыс. тонн.

Консолидированная выручка за 12 месяцев 2019 года снизилась на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 4 767 млн. долл. Скорректированный Показатель EBITDA¹ составил 688 млн. долл. по сравнению с 700 млн. долл. за 2018 год. Рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA осталась примерно на уровне 2018 года и составила 14%.

Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2019 года

За 12 месяцев 2019 года объем российского трубного рынка сократился на 1% по сравнению с прошлым годом в результате снижения спроса на линейные трубы, которое было почти полностью компенсировано увеличением спроса на трубы промышленного назначения и стабильным уровнем спроса на OCTG. Российский рынок OCTG остался стабильным на фоне роста сложности проектов по добыче углеводородов в России и увеличения доли горизонтального бурения до 53% по сравнению с 48% за 12 месяцев 2018 года.

В США на рынке OCTG наблюдалось снижение спроса на фоне волатильности цен на нефть и снижения активности бурения.

Уровень спроса на европейском трубном рынке за 12 месяцев 2019 года снизился по сравнению с прошлым годом на фоне неблагоприятной рыночной конъюнктуры.

¹ Методика расчета представлена в разделе «Финансовые показатели».

Ключевые события

В марте на СинТЗ были впервые произведены обсадные трубы группы прочности Q125 с уникальным резьбовым соединением ТМК UP CENTUM. Первая партия обсадных труб с резьбовым соединением ТМК UP CENTUM отгружена в адрес дочерней компании ПАО «Газпром нефть».

В мае мы подписали меморандум о взаимопонимании с Национальной нефтяной компанией Республики Конго (Société Nationale des Pétroles du Congo, SNPC). Меморандум закрепляет намерения сторон по взаимодействию в рамках проработки и реализации проекта строительства нефтепродуктопровода на территории Республики Конго при поддержке правительств обоих государств.

В июне мы подписали Соглашение о стратегическом партнерстве и сотрудничестве с ПАО «НОВАТЭК». Соглашение содержит основные принципы и подходы к организации поставок премиальных обсадных и насосно-компрессорных труб производства ТМК для НОВАТЭКа. Соглашение предусматривает формульное ценообразование. Данное соглашение позволит обеспечить эффективность производства, своевременность и надежность поставок. Срок действия соглашения - до конца 2023 года.

28 июня 2019 года внеочередным общим собранием акционеров ТМК было принято решение выплатить дивиденды по итогам 1 квартала 2019 года в размере 2 руб. 55 коп. (0,04 долл. по курсу на дату принятия решения) на одну обыкновенную акцию в общей сумме 2,6 млрд. руб. (42 млн. долл. по курсу на дату принятия решения).

В октябре мы поставили вторую партию обсадных труб с резьбовым соединением ТМК UP PF компании «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.» в рамках реализации нефтегазового проекта «Сахалин-

2». Трубная колонна была успешно спущена в нефтяную добывающую скважину в Охотском море при участии супервайзеров ТМК. Заказ выполнен в рамках подписанного в октябре 2017 года долгосрочного договора на поставку премиальной трубной продукции нефтяного сортамента.

В октябре мы подписали меморандум о взаимопонимании с компанией Saudi Aramco. Меморандум предусматривает развитие сотрудничества в перспективных для обеих компаний областях.

В ноябре мы заключили соглашение с ТОО "Проммашкомплект", расположенном в Казахстане, на поставку круглой непрерывнолитой заготовки. Ежегодный объем поставок составит до 65 тыс. тн. Соглашение действует до 2022 года включительно.

В январе 2020 года мы завершили сделку по продаже 100% акций IPSCO Tubulars Inc. компании Tenaris. По итогам закрытия сделки стороны заключили генеральное соглашение на шесть лет, согласно которому, начиная со 2 января 2020 года, Tenaris будет выступать в качестве эксклюзивного дистрибьютора труб OCTG и линейных труб ТМК на территории США и Канады.

На фоне ожидания закрытия сделки рейтинговое агентство S&P повысило долгосрочные рейтинги компании в местной и иностранной валютах с «В+» до «ВВ-» с прогнозом «Стабильный». Агентство Moody's изменило прогноз по кредитным рейтингам ТМК со «Стабильный» до «Позитивный» и подтвердило корпоративный рейтинг компании на уровне В1.

В январе 2020 года мы ввели в эксплуатацию новый комплекс термообработки труб на СТЗ мощностью до 300 тыс. тн в год. Он позволяет производить термообработку труб диаметром от 168 до 370 мм и толщиной стенки от 6,4 до 40 мм. Суммарные инвестиции в проект составили порядка 5,5 млрд рублей, создано 110 новых рабочих

мест. Комплекс термообработки труб предназначен для производства премиальной трубной продукции, используемой при разработке трудноизвлекаемых запасов, а также при бурении скважин в агрессивных средах и на Крайнем Севере.

В феврале 2020 года мы успешно закрыли сделку по размещению семилетнего выпуска еврооблигаций на сумму 500 млн. долл. по ставке 4,3% годовых. Полученные средства будут использованы для рефинансирования выпуска еврооблигаций объемом 500 млн. долл., подлежащих погашению в апреле 2020 года.

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 2019 года в сравнении с 12 месяцами 2018 года

Результаты деятельности

За 12 месяцев 2019 года объем продаж несколько снизился, ухудшение финансовых показателей Американского дивизиона было почти полностью компенсировано ростом показателей Российского дивизиона.

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение
	в млн. долл.		в млн. долл.
Объем продаж (в тыс. тонн)	3 828	3 989	(161)
Выручка	4 767	5 099	(332)
Себестоимость	(3 808)	(4 183)	375
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	959	916	43
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ</i>	20%	18%	
Чистые операционные расходы ¹	(556)	(517)	(39)
Обесценение активов	(99)	(17)	(82)
Чистый доход/(убыток) от курсовых разниц	32	(72)	104
Чистые финансовые расходы	(218)	(232)	14
Прибыль/(убыток) от выбытия дочерних предприятий	0	(24)	24
Прочие доходы/ (расходы), не связанные с операционной деятельностью	(21)	(9)	(12)
ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	97	45	53
(Расход)/доход по налогу на прибыль	(32)	(45)	13
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК)	66	(0,2)	66
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ</i>	1%	0%	
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	688	700	(12)
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA</i>	14%	14%	

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 2019 года консолидированная выручка снизилась на 332 млн. долл. или 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 143 млн. долл. Без учета данного эффекта снижение выручки составило 189 млн. долл.

Реализация в разрезе операционных сегментов:

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>		<i>в тыс. тонн</i>	
				<i>в %</i>
Россия	3 120	2 985	135	5%
Америка	520	804	(283)	(35)%
Европа	187	201	(13)	(7)%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 828	3 989	(161)	(4)%

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение	Изменение
	<i>в млн. долл</i>		<i>в млн. долл</i>	
				<i>в %</i>
Россия	3 641	3 442	199	6%
Америка	889	1 349	(460)	(34)%
Европа	236	308	(71)	(23)%
ИТОГО ВЫРУЧКА	4 767	5 099	(332)	(7)%

Реализация по группам продуктов:

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение	Изменение
	<i>в тыс. тонн</i>		<i>в тыс. тонн</i>	
				<i>в %</i>
Бесшовные трубы	2 651	2 743	(92)	(3)%
Сварные трубы	1 177	1 246	(69)	(6)%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	3 828	3 989	(161)	(4)%

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение	Изменение
	<i>в млн. долл</i>		<i>в млн. долл</i>	
				<i>в %</i>
Бесшовные трубы	3 413	3 550	(137)	(4)%
Сварные трубы	1 154	1 272	(117)	(9)%
Выручка от продаж трубной продукции	4 567	4 822	(254)	(5)%
Прочая деятельность	199	277	(78)	(28)%
ИТОГО ВЫРУЧКА	4 767	5 099	(332)	(7)%

Россия. Выручка российского дивизиона увеличилась на 199 млн. долл. или 6% по сравнению с прошлым годом. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 126 млн. долл. Без учета данного эффекта выручка выросла на 325 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных* труб выросла на 226 млн. долл. в результате улучшения структуры за счет роста объема продаж труб *ОСТГ*, в том числе с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса *Премиум*. Также положительное влияние на выручку оказал рост рыночных цен.

Выручка от продаж *сварных* труб увеличилась на 152 млн. долл. в основном в результате роста объема продаж *ТБД*, что также оказало положительное влияние на структуру продаж.

Выручка от прочих видов деятельности сократилась на 53 млн. долл. по сравнению с прошлым годом в основном в результате значительного снижения объема продаж *заготовки*.

Америка. Выручка американского дивизиона за 12 месяцев 2019 года снизилась на 460 млн. долл. или 34% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года.

Выручка от продаж *бесшовных* и *сварных* труб снизилась на 214 млн. долл. и 240 млн. долл. соответственно в результате значительного снижения объема продаж прежде всего труб *ОСТГ*.

Выручка от прочих видов деятельности за 12 месяцев 2019 года снизилась на 6 млн. долл. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Европа. Выручка европейского дивизиона сократилась на 71 млн. долл. или 23% по сравнению с 2018 годом. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 17 млн. долл. Без учета данного эффекта выручка дивизиона снизилась на 54 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных труб* упала на 41 млн. долл. по сравнению с уровнем прошлого года в результате снижения объема продаж и ухудшения ценовой конъюнктуры.

Выручка от прочих видов деятельности сократилась на 12 млн. долл. по сравнению с аналогичным показателем за 12 месяцев 2018 года в основном в результате значительного снижения объема продаж *заготовки*.

Валовая прибыль

За 12 месяцев 2019 года консолидированная валовая прибыль выросла на 43 млн. долл. или 5% по сравнению с прошлым годом и составила 959 млн. долл. Отрицательный эффект от пересчета из

функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 28 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль увеличилась на 71 млн. долл. Рентабельность продаж составила 20% по сравнению с 18% за 2018 год.

Валовая прибыль в разрезе операционных сегментов:

	12 месяцев 2019		12 месяцев 2018		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	863	24%	652	19%	211
Америка	45	5%	182	13%	(136)
Европа	50	21%	82	27%	(32)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	959	20%	916	18%	43

Валовая прибыль по группам продуктов:

	12 месяцев 2019		12 месяцев 2018		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Бесшовные трубы	858	25%	824	23%	33
Сварные трубы	91	8%	67	5%	24
Валовая прибыль от продаж трубной продукции	949	21%	892	18%	57
Прочие виды деятельности	10	5%	24	9%	(14)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	959	20%	916	18%	43

Россия. Валовая прибыль российского дивизиона выросла на 211 млн. долл. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 25 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль дивизиона выросла на 236 млн. долл. Рентабельность продаж составила 24% по сравнению с 19% за 12 месяцев 2018 года.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб увеличилась на 169 млн. долл. в основном за счет улучшения структуры продаж и роста рыночных цен.

Валовая прибыль от продаж *сварных* труб выросла на 71 млн. долл. вследствие значительного роста объема реализации ТБД, что также положительно сказалось на структуре продаж.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности снизилась на 4 млн. долл.

Америка. Валовая прибыль американского дивизиона упала на 136 млн. долл. или 75%. Рентабельность продаж составила 5% по сравнению с 13% в прошлом году.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* и *сварных* труб снизилась на 82 млн. долл. и 48 млн. долл. соответственно в результате снижения объема продаж труб *ОСТГ*.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности сократилась на 7 млн. долл.

Европа. Валовая прибыль европейского дивизиона снизилась на 32 млн. долл. или 39%. При этом отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 4 млн. долл. Без учета данного эффекта валовая прибыль сократилась на 28 млн. долл. Рентабельность продаж составила 21% по сравнению с 27% в 2018 году.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб упала на 24 млн. долл. в основном в результате ухудшения ценовой конъюнктуры на европейском рынке. Также на снижение валовой прибыли оказало влияние падение объема продаж *бесшовных* труб.

Валовая прибыль от прочих видов деятельности снизилась на 4 млн. долл.

Чистые операционные расходы

Чистые операционные расходы выросли на 39 млн. долл. или 7%. Доля чистых операционных расходов, выраженная как отношение к выручке, составила 12% по сравнению с 10% за 12 месяцев 2018 года.

Скорректированный Показатель ЕБИТДА

За 12 месяцев 2019 года Скорректированный Показатель ЕБИТДА снизился на 12 млн. долл. или на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рентабельность Скорректированного Показателя ЕБИТДА осталась на уровне прошлого года и составила 14%.

	12 месяцев 2019		12 месяцев 2018		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	636	17%	485	14%	151
Америка	30	3%	164	12%	(134)
Европа	22	9%	51	17%	(29)
ИТОГО					
Скорректированный Показатель ЕБИТДА	688	14%	700	14%	(12)

Россия. Скорректированный Показатель ЕБИТДА дивизиона вырос на 151 млн. долл. по сравнению с прошлым годом на фоне увеличения валовой прибыли, которое было частично нивелировано ростом коммерческих и административных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю ЕБИТДА составила 17% по сравнению с 14% в 2018 году.

Америка. На фоне ухудшения конъюнктуры на североамериканском рынке Скорректированный Показатель ЕБИТДА упал на 134 млн. долл.

Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA составила 3% по сравнению с 12% в прошлом году.

Европа. Скорректированный показатель EBITDA снизился на 29 млн. долл. по сравнению с прошлым годом на фоне сокращения валовой прибыли, которое было частично компенсировано сокращением коммерческих и административных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю EBITDA составила 9% по сравнению с 17% за 12 месяцев 2018 года.

Обесценение активов

По итогам 2019 года мы признали убыток от обесценения в размере 99 млн. долл. по сравнению с убытком в размере 17 млн. долл. в прошлом году.

Курсовые разницы

За 12 месяцев 2019 года мы отразили доход от курсовых разниц в размере 32 млн. долл. по сравнению с убытком в размере 72 млн. долл. за 12 месяцев 2018 года.

Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали доход от курсовых разниц в размере 73 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) по сравнению с убытком в размере 93 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) в прошлом году. При этом 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 GIPU.

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 за 12 месяцев 2019 года сократились на 14 млн. долл. или 6%. Средневзвешенная номинальная ставка по заемным средствам составила 6,95% по состоянию на 31 декабря 2019 года по сравнению с 7,29% по состоянию на 31 декабря 2018 года.

Движение денежных средств

В представленной таблице приведены денежные потоки ТМК:

	12 месяцев 2019	12 месяцев 2018	Изменение
	в млн. долл.		в млн. долл.
Денежные средства от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале	665	682	(17)
Уменьшение/ (увеличение) запасов	(49)	(122)	73
Уменьшение/ (увеличение) задолженности по расчетам с покупателями	12	(89)	101
Увеличение/ (уменьшение) задолженности по расчетам с поставщиками	37	66	(29)
Уплаченный налог на прибыль	(69)	(27)	(42)
Денежные средства от операционной деятельности	598	510	88
Приобретение ОС и НМА	(219)	(273)	54
Прочие инвестиции	(145)	18	(163)
Свободный денежный поток	234	256	(22)
Чистое привлечение/(погашение) кредитов и займов	(50)	(46)	(4)
Проценты выплаченные	(219)	(235)	16
Прочая финансовая деятельность	45	(31)	76
Свободный денежный поток на собственный капитал	10	(57)	66
Дивиденды выплаченные	(43)	(39)	(4)
Влияние изменения валютных курсов	(1)	(4)	3
Денежные средства на начало периода	392	491	(99)
Денежные средства на конец периода	357	392	(34)

Денежные средства, полученные от операционной деятельности, увеличились на 88 млн. долл. и составили 598 млн. долл. по сравнению

с 510 млн. долл. в прошлом году. За 12 месяцев 2019 года оборотный капитал практически не изменился по сравнению с увеличением на 145 млн. долл. за 12 месяцев 2018 года. Рост оборотного капитала в прошлом году произошел в основном за счет увеличения запасов и дебиторской задолженности.

Чистое погашение заемных средств составило 50 млн. долл. по сравнению с чистым погашением в размере 46 млн. долл. в прошлом году.

Остаток денежных средств на конец периода составил 357 млн. долл. по сравнению с 392 млн. долл. на 31 декабря 2018 года.

Задолженность по кредитам и займам

Размер задолженности по кредитам и займам по состоянию на 31 декабря 2019 года увеличился и составил 3 006 млн. долл. по сравнению с 2 867 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2018 года. Размер чистого погашения заемных средств за 12 месяцев 2019 года составил 50 млн. долл. На рост размера финансовой задолженности оказало влияние укрепление курса рубля по отношению к доллару США. Чистый долг составил 2 503 млн. долл. по сравнению с 2 437 млн. долл. на 31 декабря 2018 года.

В наш портфель долговых обязательств входят различные виды долговых инструментов, включая банковские кредиты, облигации и прочие долговые обязательства. По состоянию на 31 декабря 2019 года долговые обязательства, номинированные в долларах США, составили 39%, в российских рублях – 56%, в евро – 5% от общей задолженности по кредитам и займам.

Доля краткосрочной задолженности по кредитам и займам на 31 декабря 2019 года составила 45% по сравнению с 31% по состоянию на 31 декабря 2018 года.

Средневзвешенная номинальная процентная ставка по состоянию на 31 декабря 2019 года снизилась на 35 базисных пунктов по сравнению со ставкой на конец прошлого года и составила 6,95%.

Наиболее существенные обязательства по кредитам по состоянию на 31 декабря 2019 года:

Тип заимствования	Кредитор	Валюта договора	Задолженность по основной сумме долга	Срок погашения
<i>(в млн. долл.)</i>				
6,75% облигации		Долл.	500	Апрель 2020
Кредит	Газпромбанк	Долл.	270	Февраль 2020
Кредит	Сбербанк	Руб.	226	Август 2022
Кредит	Альфа-Банк	Долл.	181	Январь 2020
Кредит	Газпромбанк	Руб.	181	Март 2022
Кредит	ВТБ	Руб.	162	Август 2020
Кредит	ВТБ	Руб.	162	Декабрь 2021
Биржевые облигации		Руб.	162	Май 2021
Кредит	Газпромбанк	Долл.	130	Январь 2020
Кредит	Альфа-Банк	Руб.	97	Июль 2021
			2 070	
Прочие кредиты и займы			939	
Неамортизированные затраты на привлечение кредитов, займов и долговых ценных бумаг			(3)	
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ			3 006	

Тенденции развития

Мы ожидаем, что в 2020 году спрос со стороны российских нефтегазовых компаний останется стабильным. Рост сложности проектов по добыче углеводородов в России приведет к повышению спроса на высокотехнологичную продукцию.

По нашим оценкам объем продаж Европейского дивизиона останется примерно на уровне 2019 года с сохранением спроса на продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Финансовые показатели

Скорректированный Показатель EBITDA

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

	31 декабря 2019	30 сентября 2019	30 июня 2019	31 марта 2019	31 декабря 2018
Прибыль до налогообложения	97	143	140	91	45
Износ и амортизация	205	231	248	261	268
Чистые финансовые расходы	218	216	216	221	232
Обесценение активов	99	14	14	17	17
Чистые (положительные)/отрицательные курсовые разницы	(32)	(4)	9	48	72
Убыток/(доход) от выбытия основных средств	14	9	10	13	12
Изменения в резервах (кроме начислений премиальных выплат)	44	34	16	8	5
Прочие расходы, не связанные с операционной деятельностью	40	40	58	55	50
Прочие неденежные статьи	4	3	2	2	(1)
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	688	687	713	715	700

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.

Анализ результатов деятельности Группы ТМК

За 12 месяцев 2019 года

Чистый долг

Расчет чистого долга на приведенные ниже даты:

	31 декабря 2019	30 сентября 2019	30 июня 2019	31 марта 2019	31 декабря 2018
Кредиты и займы за вычетом начисленных процентов	3 006	3 064	2 974	2 851	2 867
<i>За вычетом:</i>					
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения ¹	(503)	(393)	(333)	(332)	(430)
ЧИСТЫЙ ДОЛГ	2 503	2 672	2 640	2 519	2 437
Чистый долг к Скорректированному Показателю EBITDA (LTM²)	3,64	3,89	3,70	3,52	3,48

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 труб большого диаметра. В 2019 году продажи наших труб для нефтегазовой индустрии составили 79% от общего объема реализации.

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. 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 продаж продукции в 2019 году составила 65%. В 2019 году цены закупки металлолома нашим предприятиями в России снизились на 7%, а цены закупки штрипса снизились на 8%. Рост цен на металлолом, штрипс и прочие виды сырья и невозможность его своевременного переноса на цену готовой продукции могут негативно влиять на рентабельность нашей продукции и наши операционные результаты.

Наши производственные предприятия потребляют значительные объемы энергетических ресурсов, преимущественно электроэнергии и природного газа. В 2019 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продаж продукции составила 8%. Цены (в рублях) на электроэнергию увеличились на 8% по сравнению с 2018 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 2019 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей в России (Роснефть, Газпром, Сургутнефтегаз, Газпромнефть и Лукойл) составили 34% 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 2019 году доля продаж ТБД для проектов Газпрома составила 43% 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, ОМК и ЗТЗ в сегменте ТБД, 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 нержавеющие 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 ТБД 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 расследования: антидемпинговая 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.

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.

ТМК поддерживает наличие кредитных линий и финансовых ресурсов, которые могут быть использованы для обеспечения кратко- и среднесрочного финансирования.

По состоянию на 31 декабря 2019 года наш общий долг увеличился до 3 006 млн. долл. по сравнению с 2 867 млн. долл. на конец 2018 года в результате укрепления курса рубля по отношению к доллару США. Чистое погашение задолженности составило 50 млн. долл. По состоянию на 31 декабря 2019 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 3,64.

На 31 декабря 2019 года у нас действовали кредитные линии в российских, американских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 779 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.

На 31 декабря 2019 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

Подверженность риску изменения процентных ставок оценивается как незначительная в отчетном периоде, так как практически все наши кредиты и займы представлены заимствованиями с фиксированной

процентной ставкой или ставкой Банка России, увеличенной на фиксированную величину.

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 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 2019 году мы получили доход по курсовым разницам в размере 32 млн. долл. Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали доход от курсовых разниц в размере 73 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль). На 31 декабря 2019 года 39% 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. Инфляция влияет на некоторые статьи наших затрат, включая стоимость сырья и материалов, издержки на

транспортировку, электроэнергию и оплату труда. За 2019 год инфляция в России составила 3% против 4,3% в 2018 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 2019 год инфляция в США составила 2,3%, что незначительно выше уровня 1,9% в 2018 году.

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 и 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 (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.