



Анализ руководством результатов деятельности Группы ТМК

За 2014 год (на 31 декабря 2014 г.)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Округление.....	2
Обзор деятельности компании	3
Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2014 года.....	3
Ключевые события	4
Структура Группы ТМК	6
2014 год в сравнении с 2013 годом.....	7
Результаты деятельности.....	7
Продажи	8
Валовая прибыль	9
Чистые операционные расходы	10
Скорректированный Показатель EBITDA	11
Обесценение активов	12
Курсовые разницы.....	12
Чистые финансовые расходы	12
Налог на прибыль.....	12
Движение денежных средств	13
Финансовая задолженность.....	14
Капитальные вложения	15
Тенденции развития	16
Финансовые показатели.....	17
Скорректированный Показатель EBITDA	17
Чистый долг	18
Основные риски.....	19

Данный обзор результатов деятельности и финансового состояния должен рассматриваться вместе с консолидированной финансовой отчетностью ТМК за 2014 год (на 31 декабря 2014 г.).

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

Округление

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

Обзор деятельности компании

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

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

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

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

Наши производственные активы расположены в России, США, Канаде, Румынии, Казахстане и Омане. Наша компания объединяет два научно-исследовательских центра в России и США. Масштабное присутствие компании на рынке обеспечивает разветвленная сбытовая сеть. В 2014 году доля продаж покупателям в России составила 59% от общего объема продаж, в Северной Америке – 28%. По нашим оценкам наша доля на мировом рынке бесшовных труб OCTG составила 10%.

Мы являемся крупнейшим экспортером трубной продукции в России. Экспорт труб, произведенных нашими российскими предприятиями, составил 14% от общего объема реализации за 2014 год.

За 2014 год мы продали 4 402 тыс. тонн трубной продукции. Продажи бесшовных труб составили 58% общего объема реализации. Продажи бесшовных и сварных труб OCTG составили 1 948 тыс. тонн, что на 7% выше объема продаж за 2013 год, продажи труб большого диаметра (ТБД) увеличились на 6% и составили 468 тыс. тонн.

Консолидированная выручка снизилась на 7% по сравнению с показателем за 2013 год и составила 6 009 млн. долл. Скорректированный Показатель EBITDA¹ снизился до 804 млн. долл. по сравнению с 952 млн. долл. в прошлом году. Рентабельность Скорректированного Показателя EBITDA снизилась до 13% по сравнению с 15% в 2013 году.

Обзор рыночных условий за 12 месяцев 2014 года

Россия. За 2014 год рост российского трубного рынка составил 9% по сравнению с 2013 годом. Рост был обусловлен в первую очередь увеличением потребления ТБД.

В 2014 году потребление труб OCTG сократилось на 6% по сравнению с уровнем прошлого года вследствие снижения объемов бурения.

Объем российского рынка ТБД увеличился на 44% по сравнению с 2013 годом. Такой значительный рост был обусловлен высоким спросом со стороны Газпрома и Транснефти для поставок под трубопроводные проекты.

За 2014 год рынок бесшовных и сварных линейных труб вырос на 5% и 9% соответственно, что в основном обусловлено увеличением потребности в данном виде труб для реализации проектов по строительству трубопроводов в России.

¹ Методика расчета представлена в разделе «Финансовые показатели».

В 2014 году потребление бесшовных труб промышленного назначения снизилось на 4% по отношению к уровню 2013 года, тогда как рынок сварных труб промышленного назначения вырос на 4% за тот же период.

Америка. Согласно данным Baker Hughes за 2014 год среднее количество активных буровых установок выросло на 6% до 1 862 по сравнению с 1 761 в 2013 году благодаря росту активности по добыче нефти.

Помимо роста количества активных буровых установок также увеличилось потребление труб на скважину, так как продолжился рост объемов горизонтально-направленного бурения. Доля установок для горизонтального и направленного бурения в 2014 году выросла до 80% по сравнению с 75% в 2013 году.

Продажи линейных труб снизились на 7% в 2014 году по сравнению с 2013 годом в связи со сворачиванием отдельных трубопроводных проектов.

Согласно данным Pipe Logix средние цены на сварные и бесшовные трубы OCTG выросли в 2014 году на 2% и 1% соответственно по сравнению с уровнем 2013 года. Средние цены на линейные трубы в 2014 году продемонстрировали незначительное снижение по сравнению с 2013 годом.

Европа. В 2014 году ограниченность спроса и избыток производственных мощностей привели к усилению конкуренции на европейском рынке и оказали негативное влияние на уровень рыночных цен. Ситуация на рынке осложнялась вследствие роста объема импорта из стран, не входящих в Европейский союз.

Ключевые события

В январе ТМК IPSCO подписало и приступило к выполнению двух трехлетних контрактов на поставку труб OCTG и линейных труб для наземных и офшорных проектов компании Shell. В производстве труб по данному контракту участвуют пять заводов ТМК IPSCO, а также два российских предприятия – Волжский и Синарский трубные заводы.

В феврале трубная продукция из заготовки производства российских заводов ТМК была одобрена для использования иракской South Oil Company. Это позволяет нам поставлять трубы как South Oil Company, так и другим иракским нефтегазовым компаниям, находящимся под контролем государства.

В феврале сервисно-технический центр нашей компании в Абу-Даби ТМК Premium LLC квалифицирован компанией Abu Dhabi Company for Offshore Oil Operations (ADCO) в качестве поставщика услуг нефтегазового сервиса. Прохождение квалификации позволяет компании участвовать в тендерах ADCO в качестве подрядчика по нарезке премиальных резьбовых соединений и предоставлению услуг по ремонту трубной продукции – отдельно и в комплексе с поставкой трубной продукции.

В марте ТАГМЕТ квалифицирован одной из крупнейших нефтедобывающих компаний на Ближнем Востоке - Kuwait Oil Company - в качестве одобренного поставщика премиальных резьбовых соединений ТМК UP PF и ТМК UP PF ET.

В марте мы поставили ТБД для Юрхаровского нефтегазоконденсатного месторождения – основного добывающего актива компании НОВАТЭК.

В марте компания Baker Hughes B.V. (США), входящая в тройку мировых лидеров нефтесервисного рынка, и наша компания объявили

о договоренности по разработке совместных интегрированных решений по заканчиванию скважин. Интегрированное решение создаваемого альянса Baker Hughes и ТМК предполагает выполнение работ по заканчиванию как наземных, так и офшорных скважин «под ключ», включая комплектацию всей компоновки внутрискважинного оборудования и трубной продукции, а также монтаж и техническую поддержку.

В апреле мы заключили соглашение о применении формулы цены при расчете стоимости трубной продукции с компанией «Газпром нефть». Формула цены рассчитывается с учетом рыночных цен на сырье и материалы, необходимых для производства трубной продукции. Это соглашение – первый документ подобного рода, которое "Газпром нефть" заключила с российской трубной компанией.

В мае мы подписали долгосрочный договор с «Ямал СПГ» о поставках премиальной трубной продукции. Действие договора рассчитано на 2014-2020 гг. Общая потребность «Ямал СПГ» в премиальной трубной продукции в течение этого периода оценивается на уровне 48 тыс. тонн.

В мае мы подписали меморандум о взаимопонимании с компанией «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.», оператором одного из крупнейших в мире комплексных нефтегазовых проектов «Сахалин-2». Меморандум предусматривает развитие эффективного сотрудничества в проведении квалификации и сертификации трубной продукции ТМК с целью определения возможности ее использования компанией «Сахалин Энерджи».

Годовое собрание акционеров 19 июня 2014 года проголосовало за выплату финальных дивидендов по результатам деятельности ОАО «ТМК» в 2013 в размере 0,78 руб. (0,02 долл.) на одну обыкновенную акцию Общества на общую сумму 731 млн. руб. (21 млн. долл. на дату принятия решения). Таким образом, общий объем дивидендов за

2013 год с учетом промежуточных составил 1,706 миллиарда руб. (49 млн. долл.).

В июле мы подписали Программу научно-технического сотрудничества с ЛУКОЙЛом на 2014-2016 гг. Главной целью Программы является освоение импортозамещающих и новых видов трубной продукции с высокими технико-экономическими характеристиками для обеспечения потребностей нефтегазового комплекса.

В сентябре мы подписали соглашение с Газпромом о применении специальных условий ценообразования при поставках ТБД для реализации проекта строительства магистрального газопровода «Сила Сибири». Новые условия позволят более эффективно планировать загрузку производственных мощностей и улучшить структуру продаж, а получение авансов даст возможность ритмично снижать долговую нагрузку.

В декабре мы стали победителями тендера Транснефти на поставку ТБД общим объемом более 31,5 тыс. тонн. Эта продукция будет отгружена в течение января-апреля 2015 года и впоследствии использована для ремонта и реконструкции различных участков магистральных нефтепроводов Транснефти.

Внеочередное собрание акционеров 25 декабря 2014 проголосовало за выплату промежуточных дивидендов за 1 полугодие 2014 года на общую сумму 393 млн. руб. (7 млн. долл. на дату принятия решения).

В декабре мы осуществили дополнительный выпуск акций по открытой подписке на общую сумму 5,5 млрд рублей, что составило 5,476% акций ТМК.

В феврале 2015 года мы приобрели 100% доли ООО «ЧерметСервис-Снабжение». Стоимость сделки составила около 2,73 миллиарда рублей (60 млн. долл. на дату платежа). Компания «ЧерметСервис-

Снабжение» («ЧС-Снабжение») основана в 2000 году и является одним из крупнейших участников российского рынка лома черных металлов. «ЧС-Снабжение» являлся основным поставщиком металлолома для наших предприятий последние несколько лет.

11 февраля 2015 года мы погасили конвертируемые облигации со сроком выплаты в 2015 году и купоном 5,25%. Данные облигации являлись конвертируемыми в глобальные депозитарные расписки (ГДР) Компании, каждая из которых представляет четыре обыкновенные акции ТМК. Для погашения облигаций мы использовали средства от операционной и финансовой деятельности, в том числе кредит в долларах США сроком на четыре года от одного из ведущих российских коммерческих банков. У нашей компании больше нет международных публичных долговых обязательств со сроком погашения ранее 2018 года.

Структура Группы ТМК

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

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

Анализ результатов деятельности Группы ТМК
За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2014 года

2014 год в сравнении с 2013 годом

Результаты деятельности

В 2014 году при небольшом росте объема продаж наши финансовые показатели снизились по сравнению с 2013 годом.

	2014	2013	Изменение
	<i>в млн. долл.</i>		<i>в млн. долл.</i>
Объем продаж (<i>в тыс. тонн</i>)	4 402	4 287	115
Выручка	6 009	6 432	(423)
Себестоимость	(4 839)	(5 074)	235
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	1 169	1 358	(188)
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ</i>	<i>19%</i>	<i>21%</i>	
Чистые операционные расходы ¹	(693)	(754)	61
(Обесценение активов)/Восстановление обесценения активов	(153)	(5)	(147)
Чистый доход/(убыток) от курсовых разниц	(301)	(49)	(252)
(Убыток)/доход от изменения справедливой стоимости производного финансового инструмента	2	8	(6)
Чистые финансовые расходы	(226)	(245)	19
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	(201)	312	(514)
Расход по налогу на прибыль	(15)	(98)	83
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	(217)	215	(431)
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ</i>	<i>(4)%</i>	<i>3%</i>	
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	804	952	(148)
<i>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA</i>	<i>13%</i>	<i>15%</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, прибыль от выбытия дочерней компании, а также чистые прочие операционные доходы/расходы.

Анализ результатов деятельности Группы ТМК
За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2014 года

Продажи

В 2014 году консолидированная выручка снизилась на 423 млн. долл. или 7% за счет отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности, который составил 790 млн. долл. Без учета данного эффекта рост выручки составил 367 млн. долл.

Реализация в разрезе операционных сегментов:

	2014	2013	Изменение	Изменение
	в млн. долл		в млн. долл	в %
Россия	3 973	4 483	(510)	(11)%
Америка	1 766	1 665	102	6%
Европа	270	284	(15)	(5)%
ИТОГО ВЫРУЧКА	6 009	6 432	(423)	(7)%

	2014	2013	Изменение	Изменение
	в тыс. тонн		в тыс. тонн	в %
Россия	3 198	3 085	113	4%
Америка	1 019	1 027	(8)	(1)%
Европа	185	175	9	5%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	4 402	4 287	115	3%

Реализация по группам продуктов:

	2014	2013	Изменение	Изменение
	в млн. долл		в млн. долл	в %
Бесшовные трубы	3 748	3 960	(211)	(5)%
Сварные трубы	1 998	2 201	(202)	(9)%
Выручка от продаж трубной продукции	5 747	6 160	(413)	(7)%
Прочая деятельность	262	272	(10)	(4)%
ИТОГО ВЫРУЧКА	6 009	6 432	(423)	(7)%

	2014	2013	Изменение	Изменение
	в тыс. тонн		в тыс. тонн	в %
Бесшовные трубы	2 560	2 422	138	6%
Сварные трубы	1 842	1 866	(23)	(1)%
ИТОГО ОБЪЕМ ПРОДАЖ	4 402	4 287	115	3%

Россия. Выручка российского дивизиона снизилась на 510 млн. долл. или 11% по сравнению с прошлым годом в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности в размере 788 млн. долл. Без учета данного эффекта рост выручки составил 278 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных* труб увеличилась на 141 млн. долл. в основном вследствие роста объема продаж *линейных* труб и труб *ОСТГ*.

Выручка от продаж *сварных* труб выросла на 83 млн. долл. в результате увеличения объема продаж *ТБД*, что также оказало положительное влияние на структуру реализованной продукции.

Выручка от прочих видов деятельности увеличилась на 53 млн. долл. вследствие значительного увеличения объема продаж *заготовки*.

Америка. Выручка американского дивизиона увеличилась на 102 млн. долл. или 6% по сравнению с прошлым годом.

Выручка от продаж *бесшовных* труб выросла на 141 млн. долл. вследствие увеличения объема продаж труб *OCTG*, в том числе значительного роста объема реализации труб, произведенных на наших российских заводах, а также улучшения ценовой конъюнктуры.

Выручка от продаж *сварных* труб снизилась на 38 млн. долл. в результате падения объема реализации, отрицательный эффект от которого не был полностью компенсирован положительным эффектом от улучшения структуры продаж.

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

Европа. Выручка европейского дивизиона снизилась на 15 млн. долл. или 5% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года в основном в результате значительного падения объема продаж *заготовки*. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 3 млн. долл.

Выручка от продаж *бесшовных труб* увеличилась на 17 млн. долл. по сравнению с уровнем прошлого года прежде всего в результате роста объема продаж.

Выручка от прочих видов деятельности, прежде всего от продаж *заготовки*, снизилась на 29 млн. долл. по сравнению с прошлым годом в результате снижения объема продаж.

Валовая прибыль

В 2014 году консолидированная валовая прибыль снизилась на 188 млн. долл. или 14% и составила 1 169 млн. долл. Отрицательный эффект от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности составил 178 млн. долл. Рентабельность продаж снизилась до 19% по сравнению с 21% в прошлом году.

Валовая прибыль в разрезе операционных сегментов:

	2014		2013		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	891	22%	1 092	24%	(201)
Америка	223	13%	212	13%	12
Европа	55	21%	54	19%	1
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	1 169	19%	1 358	21%	(188)

Валовая прибыль по группам продуктов:

	2014		2013		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Бесшовные трубы	907	24%	1 077	27%	(170)
Сварные трубы	239	12%	246	11%	(7)
Валовая прибыль от продаж трубной продукции	1 146	20%	1 323	21%	(176)
Прочие виды деятельности	23	9%	35	13%	(12)
ИТОГО ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	1 169	19%	1 358	21%	(188)

Россия. Валовая прибыль российского дивизиона снизилась на 201 млн. долл. в первую очередь в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности, который составил 178 млн. долл. Рентабельность продаж снизилась с 24% до 22%.

Отрицательный эффект от роста цен на сырье не был компенсирован положительным влиянием увеличения объема продаж, что привело к снижению валовой прибыли от продаж *бесшовных* труб в размере 81 млн. долл.

Валовая прибыль от продаж *сварных* труб выросла на 60 млн. долл. вследствие улучшения структуры реализации в результате увеличения доли *ТБД* в объеме продаж.

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

Америка. Валовая прибыль американского дивизиона увеличилась на 12 млн. долл. по сравнению с 2013 годом. Рентабельность продаж практически не изменилась и составила 13%.

Валовая прибыль от продаж *бесшовных* труб выросла на 41 млн. долл. вследствие роста объема продаж труб *ОСТГ*.

Увеличение цен на сырье и снижение объема продаж привело к сокращению валовой прибыли от продаж *сварных* труб на 20 млн. долл.

Валовая прибыль по прочим видам деятельности снизилась на 9 млн. долл.

Европа. Валовая прибыль европейского дивизиона выросла на 1 млн. долл. Рентабельность продаж увеличилась с 19% до 21% вследствие роста доли *бесшовных* труб в общем объеме продаж дивизиона.

Чистые операционные расходы

Чистые операционные расходы снизились на 61 млн. долл. или 8% в результате отрицательного эффекта от пересчета из функциональной валюты в валюту представления отчетности. Доля чистых операционных расходов, выраженная как отношение к выручке, осталась практически на уровне прошлого года и составила 12%.

Скорректированный Показатель ЕВITDA

В 2014 году рентабельность Скорректированного Показателя ЕВITDA снизилась до 13% по сравнению с 15% в предыдущем году.

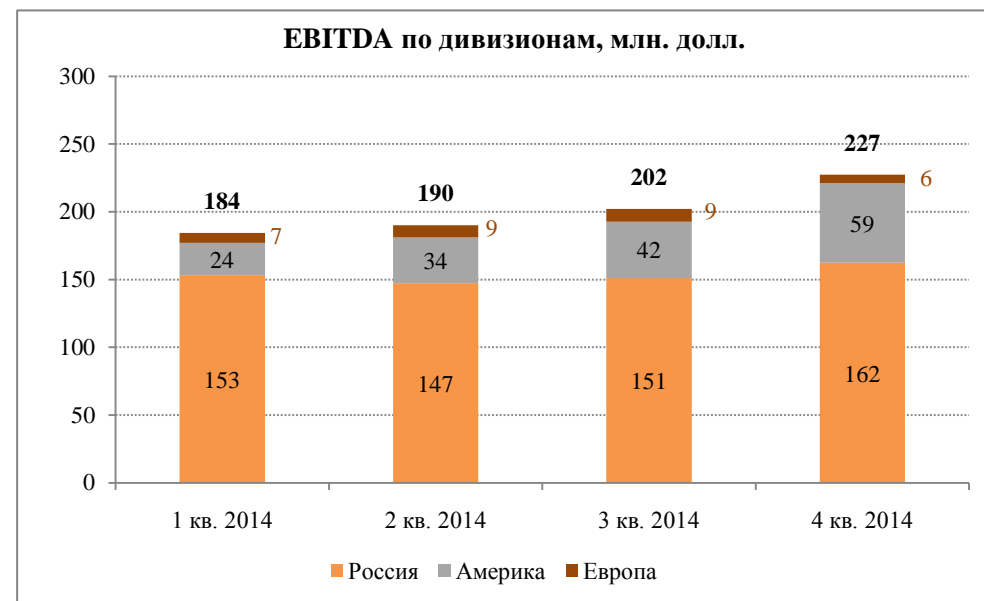
	2014		2013		Изменение в млн. долл.
	в млн. долл.	в % к выручке	в млн. долл.	в % к выручке	
Россия	614	15%	776	17%	(162)
Америка	159	9%	145	9%	14
Европа	32	12%	31	11%	1
ИТОГО Скорректированный Показатель ЕВITDA	804	13%	952	15%	(148)

Россия. Скорректированный Показатель ЕВITDA дивизиона снизился на 162 млн. долл. или 21%. Снижение валовой прибыли было частично компенсировано сокращением коммерческих и административных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю ЕВITDA сократилась с 17% до 15%.

Америка. Скорректированный Показатель ЕВITDA вырос на 14 млн. долл. или 10% в результате увеличения валовой прибыли и сокращения коммерческих, административных и прочих операционных расходов. Рентабельность по Скорректированному Показателю ЕВITDA осталась практически неизменной и составила 9%.

Европа. Скорректированный показатель ЕВITDA практически не изменился по сравнению с уровнем 2013 года. Рентабельность по Скорректированному Показателю ЕВITDA выросла с 11% до 12%.

Поквартальные значения Скорректированного показателя ЕВITDA за 2014 год по операционным сегментам:



Обесценение активов

В течение года мы проводили тесты на обесценение активов. По состоянию на 31 декабря 2014 года мы признали убыток от обесценения в размере 153 млн. долл. в основном в отношении гудвила американского дивизиона. В 2013 году убыток от обесценения составил 5 млн. долл.

Курсовые разницы

В 2014 году мы отразили убыток от курсовых разниц в размере 301 млн. долл. по сравнению с убытком в размере 49 млн. долл. в 2013 году. Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы признали убыток от курсовых разниц в размере 482 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) по сравнению с убытком в размере 65 млн. долл. (за вычетом налога на прибыль) в прошлом году. Курсовые разницы, отраженные в отчете о совокупном доходе, представляют собой действительную часть курсовых доходов или убытков в наших инструментах хеджирования.

Чистые финансовые расходы

Чистые финансовые расходы снизились на 19 млн. долл. или 8% в основном в результате снижения процентных расходов на фоне ослабления курса российского рубля по отношению к доллару США. Средневзвешенная номинальная ставка по заемным средствам составила 7,26% по состоянию на 31 декабря 2014 года по сравнению с 6,72% по состоянию на 31 декабря 2013 года.

Налог на прибыль

ТМК, являясь международной компанией с производственными предприятиями и торговыми офисами, расположенными в России, СНГ, США и Европе, несет обязательства по уплате налогов в этих странах. В 2013 и 2014 годах действовали следующие основные ставки налога на прибыль в странах расположения наших основных производственных мощностей: 20% - в России, 35% (ставка федерального налога) – в США, 16% - в Румынии.

В 2014 году мы получили убыток до налогообложения в размере 201 млн. долл. по сравнению с прибылью до налогообложения в размере 312 млн. долл. в 2013 году. Расход по налогу на прибыль составил 15 млн. долл. по сравнению с 98 млн. долл. в прошлом году.

Движение денежных средств

В представленной таблице приведены денежные потоки ТМК:

	2014	2013	Изменение
	в млн. долл.		в млн. долл.
Денежные средства от операционной деятельности	595	703	(109)
Приобретение ОС и НМА	(293)	(397)	104
Приобретение доли участия в дочерних и ассоциированных компаниях	(60)	(38)	(21)
Дивиденды полученные	0	3	(3)
Прочие инвестиции	10	9	1
Свободный денежный поток	252	280	(28)
(Выплата)/поступления от кредитов	154	(93)	247
Проценты выплаченные	(251)	(254)	3
Прочая финансовая деятельность	95	(3)	98
Свободный денежный поток на собственный капитал	251	(70)	320
Дивиденды выплаченные	(51)	(57)	6
Влияние изменения валютных курсов	(40)	(5)	(35)
Денежные средства на начало периода	93	225	(132)
Денежные средства на конец периода	253	93	160

Денежные средства, полученные от операционной деятельности, снизились на 15% и составили 595 млн. долл. по сравнению с 703 млн. долл. в прошлом году в основном вследствие сокращения операционной прибыли. Рост оборотного капитала остался примерно на уровне прошлого года и составил 159 млн. долл.

Чистое привлечение заемных средств составило 154 млн. долл. по сравнению с чистым погашением в размере 93 млн. долл. в прошлом году.

Значительный рост по прочей финансовой деятельности объясняется дополнительным выпуском акций в декабре 2014 года.

Денежные средства, потраченные в 2014 году на приобретение доли участия в дочерних и ассоциированных компаниях, относятся к авансу за приобретение ООО «ЧерметСервис-Снабжение», одного из лидеров рынка металлолома в России. Денежные средства, потраченные в 2013 году на приобретение доли участия в дочерних и ассоциированных компаниях, относятся к приобретению активов по сервисному обслуживанию трубной продукции и производству аксессуаров для нефтегазодобывающей отрасли в США и окончательной оплатой приобретенных в 2012 году 55% акций компании GIPI в Омане.

В 2014 году мы выплатили акционерам ОАО «ТМК» окончательные дивиденды за 2013 год в общей сумме 47 млн. долл. В 2013 году мы выплатили акционерам ОАО «ТМК» окончательные дивиденды за 2012 год в общей сумме 53 млн. долл. Кроме того, мы выплатили дивиденды владельцам неконтролирующих долей участия в дочерних предприятиях ТМК в размере 4 млн. долл. в 2014 году и 2013 году.

Остаток денежных средств на конец периода значительно вырос и составил 253 млн. долл. по сравнению с 93 млн. долл. на конец 2013 года.

Финансовая задолженность

Структура задолженности ТМК по срокам погашения кредитов и займов:

	До 1 года	От 1 до 3 лет	Свыше 3 лет	Несамортизированные затраты на выпуск долговых обязательств (в млн. долл.)	Итого финансовая задолженность
На 31 декабря 2014 г.	765	1 173	1 294	(9)	3 223
На 31 декабря 2013 г.	399	1 471	1 837	(12)	3 694

Размер финансовой задолженности снизился с 3 694 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2013 года до 3 223 млн. долл. по состоянию на 31 декабря 2014 года на фоне ослабления курса рубля по отношению к доллару США. Размер чистого привлечения заемных средств в 2014 году составил 154 млн. долл. Чистый долг сократился до 2 969 млн. долл. по сравнению с 3 600 млн. долл. на 31 декабря 2013 года.

В наш портфель долговых обязательств входят различные виды долговых инструментов, включая банковские кредиты, облигации, конвертируемые облигации и прочие долговые обязательства. По состоянию на 31 декабря 2014 года долговые обязательства, номинированные в долларах США, составили 67%, в российских рублях – 30%, в евро – 3% от общей задолженности по кредитам и займам.

Доля краткосрочной задолженности по кредитам и займам увеличилась до 24% по состоянию на 31 декабря 2014 года по сравнению с 11% на 31 декабря 2013 года, что объясняется наступлением в феврале 2015 года срока погашения конвертируемых облигаций.

Наши долговые обязательства включают кредиты и займы с фиксированной и плавающей процентной ставкой. По состоянию на

31 декабря 2014 года долговые обязательства с плавающей процентной ставкой составили 461 млн. долл. или 15%, с фиксированной процентной ставкой – 2 709 млн. долл. или 85% от общей задолженности по кредитам и займам.

Средневзвешенная номинальная процентная ставка по состоянию на 31 декабря 2014 года увеличилась на 54 базисных пункта по сравнению со ставкой на конец прошлого года и составила 7,26%.

Наиболее существенные обязательства по кредитам по состоянию на 31 декабря 2014 года:

Тип заимствования	Кредитор	Валюта договора	Задолженность по основной сумме долга (в млн. долл.)	Срок погашения
7,75% облигации		Долл.	500	январь 2018
6,75% облигации		Долл.	500	апрель 2020
Кредит	Газпромбанк	Долл.	400	июнь 2017
5,25% конвертируемые облигации		Долл.	311	февраль 2015
Кредит	Сбербанк РФ	Руб.	231	декабрь 2016
Кредит	Нордеа Банк	Долл.	160	январь 2017
Кредит	Газпромбанк	Руб.	160	март 2019
Кредит	Wells Fargo	Долл.	128	август 2016
Кредит	Сбербанк РФ	Руб.	107	июль 2015
Кредит	ВТБ	Руб.	89	ноябрь 2015
			2 585	
Прочие кредиты и займы			563	
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ			3 148	

Капитальные вложения

В 2014 году мы продолжили реализацию инвестиционных проектов, направленных на наращивание доли трубной продукции с высокой добавленной стоимостью, развитие производственного потенциала по выпуску премиальной продукции и снижение удельных издержек.

	2014	2013	Изменение	Изменение
	<i>в млн. долл.</i>		<i>в млн. долл.</i>	
	<i>в %</i>			
Россия	293	450	(157)	(35)%
Америка	41	44	(3)	(7)%
Европа	17	22	(5)	(21)%
Капитальные вложения	351	516	(165)	(32)%

Основные направления инвестиций:

- строительство нового трубопрокатного стана (“FQM”) на СТЗ: основное оборудование стана введено в эксплуатацию в 4 квартале 2014 года, в настоящее время осуществляется освоение мощностей стана, а также строительство и ввод в эксплуатацию объектов вспомогательного назначения;
- реализация Комплексной программы развития ТПЦ-3 на ВТЗ, которая направлена на выполнение повышенных требований потребителей к методам контроля качества продукции и повышения доли OCTG с премиальными видами соединений;
- в рамках программы улучшения качества труб OCTG на СинТЗ осуществлен запуск оборудования для нарезки резьбы и установка современного гидропресса;
- завершение основного этапа модернизации производства бесшовных и сварных труб из нержавеющей марки стали на предприятии ТМК-ИНОКС;

- организации участка по производству труб для гидроцилиндров на ТМК-ARTROM в рамках программы развития производства продукции для машиностроения;
- увеличение производственной мощности отделочной линии на заводе ТМК-IPSCO в г. Коппель, штат Пенсильвания, в том числе увеличение мощности по термообработке труб и установка дополнительных приборов для неразрушающего контроля.

Тенденции развития

В 1 квартале 2015 года мы наблюдаем высокий уровень загрузки наших производственных мощностей в России на фоне сезонного повышения спроса со стороны крупных нефтегазовых компаний, а также высокого уровня потребности в нашей продукции в рамках реализации трубопроводных проектов. В целом в 2015 году ситуация на российском трубном рынке будет оставаться стабильной, в том числе за счет роста рынка ТБД благодаря реализации проектов Сила Сибири, Бованенково-Ухта, Южный коридор и некоторых других, а также существенному спросу на трубы для ремонтно-эксплуатационных нужд со стороны Газпрома и Транснефти.

В 2014 году объем импорта в Россию сократился более чем на 20% по сравнению с 2013 годом и мы считаем, что данная тенденция продолжится в 2015 году. Это позволит нам заместить большую часть импортных поставок и увеличить объем продаж нашей продукции на российском рынке.

Падение количества буровых установок в США на 500 с начала 2015 года привело к значительному сокращению спроса на трубы OCTG, поскольку компании сокращают свои запасы на фоне снижения объемов бурения. Мы предполагаем, что цены на нефть и газ будут восстанавливаться, что приведет к постепенному увеличению спроса на трубы OCTG во второй половине 2015 года, так как компании начнут наращивать запасы данной продукции в ожидании восстановления объемов бурения. Однако переизбыток мощностей у местных производителей и укрепление доллара США, которое способствует увеличению импорта, по нашему мнению, будет оказывать давление на уровень рыночных цен в течение всего 2015 года. В отраслях, не имеющих отношения к нефтегазовому сектору, рост экономики США продолжится, что позволяет нам ожидать роста спроса на трубы промышленного назначения.

Согласно нашим оценкам в течение 2015 года ситуация на европейском рынке будет оставаться напряженной вследствие снижения уровня потребности у конечных покупателей трубной продукции и переизбытка производственных мощностей на рынке.

*Анализ результатов деятельности Группы ТМК
За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2014 года*

Финансовые показатели

Скорректированный Показатель EBITDA

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

	31 декабря 2014	30 сентября 2014	30 июня 2014	31 марта 2014	31 декабря 2013
	<i>в млн. долл.</i>				
Прибыль до налогообложения	(201)	150	201	186	312
Износ и амортизация	304	317	319	319	326
Чистые финансовые расходы	226	231	225	230	245
Обесценение активов/ (Восстановление обесценения)	153	3	5	5	5
Убыток/(доход) от изменения справедливой стоимости производного финансового инструмента	(2)	(7)	(5)	(5)	(8)
Чистые (положительные)/отрицательные курсовые разницы	301	113	36	107	49
Убыток/(доход) от выбытия основных средств	4	1	3	4	6
Изменения в резервах (кроме начислений премиальных выплат)	20	17	18	18	19
Прочие неденежные статьи	0	0	0	0	(2)
СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ EBITDA	804	824	804	864	952

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

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

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

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

*Анализ результатов деятельности Группы ТМК
За двенадцать месяцев, окончившихся 31 декабря 2014 года*

Чистый долг

Расчет чистого долга на приведенные ниже даты:

	31 декабря 2014	30 сентября 2014	30 июня 2014	31 марта 2014	31 декабря 2013
	<i>в млн. долл.</i>				
Кредиты и займы	3 170	3 491	3 696	3 535	3 642
Обязательства по финансовой аренде	53	55	58	59	52
ИТОГО КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ	3 223	3 546	3 753	3 594	3 694
<i>За вычетом:</i>					
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	(253)	(37)	(122)	(68)	(93)
ЧИСТЫЙ ДОЛГ	2 969	3 508	3 631	3 526	3 600
Чистый долг к Скорректированному Показателю EBITDA (LTM¹)	3,69	4,26	4,52	4,08	3,78

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

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

Основные риски

Отраслевые риски

Зависимость от нефтегазовой отрасли

Нефтегазовая отрасль является крупнейшим покупателем стальных труб в мире и обеспечивает основную долю нашей выручки, в особенности при продажах труб OCTG, линейных труб и труб большого диаметра. В 2014 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 большой степени зависит от количества разрабатываемых нефтяных и газовых скважин, их глубины и условий разработки, а также от строительства новых нефте- и газопроводов. Данные факторы, в свою очередь, зависят от объема инвестиционных вложений, осуществляемых крупнейшими нефтегазовыми компаниями, что обусловлено ценами на углеводороды и их стабильностью.

В случае значительного или продолжительного снижения цен на нефть и природный газ размер инвестиций нефтегазовых компаний может быть сокращен. В результате, спрос на трубы нефтегазового сортамента также может значительно уменьшиться, что приведет к росту конкуренции и возможному снижению цен на трубную продукцию.

Таким образом, снижение добычи нефти и природного газа, бурения новых скважин и цен на энергоносители может иметь 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 их загруженность, инфляцию, валютные курсы, торговые барьеры и технологию производства. Цены на основные виды сырья в 2014 году выросли по сравнению с 2013 годом во всех дивизионах ТМК. Доля затрат на сырье и материалы в себестоимости продукции в 2014 году составила 64%. 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 2014 году цены (в рублях) на электроэнергию и природный газ для предприятий Российского дивизиона выросли по сравнению с 2013 годом в среднем на 4% и 7%, соответственно. В 2014 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продукции практически не изменилась и составила 8% от общей себестоимости.

Рост цен на энергоносители будет приводить 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 2014 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей Роснефть, Газпром (без учета Газпром Нефти), Сургутнефтегаз, Лукойл и Bourland and Leverich составили 32% нашего объема реализации. Увеличение зависимости наших продаж от какого-либо крупного покупателя может негативно влиять на наши операционные результаты.

Продажи ТБД в России в большой степени зависят от одного из наших ключевых покупателей – Газпрома. В 2014 году доля продаж ТБД для проектов Газпрома составила 55% от нашего объема продаж ТБД. Газпром является одним из крупнейших покупателей ТБД диаметром 1420мм, которые используются при строительстве магистральных газовых трубопроводов. 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. Конкуренция основана на выполнении технических требований покупателя, цене, качестве и предоставлении сопутствующих услуг. В России и СНГ нашими основными конкурентами являются группы ЧТПЗ и ОМК, предприятия которых производят сварные и бесшовные трубы, украинские и китайские производители трубной продукции.

Присоединение России к ВТО, и, как следствие, снижение импортных пошлин до уровня 5%-13,8%, а также использование методов недобросовестной конкуренции отдельными импортерами способствует, в первую очередь, росту импорта в Россию и Таможенный союз стальных труб китайского и украинского производства. Тем не менее, введенные в 2013 году антидемпинговые пошлины в размере 18,9% - 19,9% в отношении трубной продукции компании Интерпайп (Украина), в размере 19,15% в отношении холоднодеформированных нержавеющей труб происхождением из Китая, специальная защитная мера в виде импортной квоты в отношении нержавеющей труб, которая прекратила свое действие в ноябре 2014 года, обеспечили выравнивание условий конкуренции на рынке трубной продукции в России в 2014 году. Антидемпинговые пошлины, сокращение поставок некоторых видов труб украинскими производителями, вызванное, в том числе кризисным состоянием украинской экономики, снижение импорта из Китая на 31% вследствие начатого антидемпингового расследования по трубам ОСТГ, привели к сокращению импорта труб в 2014 году на 24%. Негативное влияние на динамику импорта продукции из других стран оказывают также девальвация рубля и введенные США и ЕС санкции, предусматривающие ограничения на поставку продукции для разведки и добычи трудноизвлекаемой нефти. Одновременно с этим необходимо отметить, что с 1 января 2015г. начал функционировать

Евразийский экономический союз (ЕАЭС), бывший Таможенный союз. Государствами-членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, а также ожидается присоединение Кыргызской Республики.

В феврале 2015 года Евразийская экономическая комиссия, по заявлению российских производителей, в том числе ТМК, открыла антидемпинговое расследование в отношении импорта на территорию ЕАЭС бесшовных нержавеющей труб, страной происхождения которых является Украина. Рассчитанная заявителями предварительная демпинговая маржа при поставках на таможенную территорию ЕАЭС из Украины составила в среднем 11,3%.

В первой половине 2015 года ожидается решение по результатам антидемпингового расследования Евразийской экономической комиссии в отношении импорта из КНР бесшовных труб OCTG, что также будет способствовать сокращению объемов демпингового импорта.

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

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, такими как Baosteel и TPCO. В США ТМК IPSCO конкурирует с компаниями: Boomerang, Tenaris, U.S. Steel и Vallourec Star, являющейся дочерней структурой Vallourec, а так же с импортерами OCTG и линейных труб, большей частью из Азии.

В 2013 году большинство американских производителей труб, включая ТМК IPSCO, обратились в Департамент Торговли США с просьбой провести антидемпинговое расследование в отношении импорта

трубной продукции нефтегазового сортамента из Индии, Южной Кореи, Филиппин, Саудовской Аравии, Тайваня, Таиланда, Турции, Украины и Вьетнама.

По итогам антидемпингового расследования в августе 2014 года были введены пошлины в следующих размерах: Индия - 2,05% - 9,91%, Турция - 35,86%, Южная Корея - 9,89% - 15,75%, Тайвань - 2,34%, Вьетнам - 25,18% - 111,47%.

По итогам компенсационного расследования были установлены компенсационные пошлины в размере 5,67% - 19,57% в отношении Индии и 2,53% - 15,89% - в отношении Турции.

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

В октябре 2014 года по заявлению ТМК IPSCO и других производителей было инициировано антидемпинговое расследование в отношении импорта сварных линейных труб происхождением из Южной Кореи и Турции. Предварительное решение уполномоченных органов США ожидается в марте 2015 года. Мы ожидаем, что предварительное решение подтвердит наличие демпинга при осуществлении импорта в США сварных линейных труб. Тем не менее, если решение по демпингу будет неблагоприятным для производителей в США, это может оказать негативное влияние на ценовую конъюнктуру в данном сегменте.

Финансовые риски

Риск ликвидности

По состоянию на 31 декабря 2014 года общий размер нашего долга сократился до 3,223 млн. долл. по сравнению с 3,694 млн. долл. на конец 2013 года на фоне ослабления курса рубля по отношению к

доллару США. По состоянию на 31 декабря 2014 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 3.7.

В 2014 году мы своевременно исполняли обязательства по погашению кредитов, установленные соглашениями с кредиторами, часть кредитного портфеля была рефинансирована.

В феврале 2015 года мы погасили конвертируемые облигации со сроком выплаты в 2015 году и купоном 5,25%. Облигации являлись конвертируемыми в глобальные депозитарные расписки (ГДР) ТМК. Для погашения облигаций были использованы средства от операционной и финансовой деятельности, в том числе кредит в долларах США сроком на четыре года от одного из ведущих российских коммерческих банков.

Улучшение ликвидности остается нашей приоритетной задачей, и мы продолжаем активно работать над поддержанием достаточной ликвидности и улучшением структуры долгового портфеля. Для обеспечения оперативного доступа к заемным средствам в течение 2014 года мы заключили со Сбербанком, Газпромбанком, ВТБ, Альфа-Банком, Райффайзенбанком и Абсолют-банком кредитные соглашения о предоставлении кратко- и среднесрочного финансирования на общую сумму 500 млн. долларов США и 27,5 млрд. руб. На 31 декабря 2014 года у нас действовали кредитные линии в российских, американских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 879,7 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 соблюдаем установленные ковенанты как по выпущенным облигациям, так и по кредитным соглашениям. На 31 декабря 2014 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

Процентные расходы составляют большую часть наших финансовых расходов. В 2014 году наши финансовые расходы сократились по сравнению с уровнем 2013 года на фоне ослабления курса российского

рубля по отношению к доллару США. Наша средневзвешенная процентная ставка по состоянию на 31 декабря 2014 года выросла на 54 базисных пункта по сравнению с ее значением на 31 декабря 2013 года.

Существенная часть нашего кредитного портфеля состоит из заимствований с постоянной процентной ставкой. Однако, некоторые договоры содержат право кредиторов изменять ставки в случае изменения кредитных индикаторов Банка России, а также в иных случаях. После существенного повышения ключевой ставки Банком России в конце 2014 года по ряду наших заимствований ставка была повышена. В настоящий момент негативный эффект незначителен, однако существует риск, что текущая политика регулятора сохранится и ставка будет изменена по большей части кредитов.

В то же время, часть нашего кредитного портфеля сформирована из кредитов с плавающей процентной ставкой. На 31 декабря 2014 года сумма кредитов, выданных под плавающую процентную ставку, составляла 461 млн. долл. В основе текущих кредитов с плавающей процентной ставкой лежат ставки LIBOR и EURIBOR.

В 2012 году, принимая во внимание невысокий уровень процентных ставок, а также тот факт, что плавающие ставки находились на уровнях, близких к их историческим минимумам, мы захеджировали часть своих процентных рисков. На конец 2014 года, с учетом хеджирования, доля кредитов, выданных под плавающую ставку, составила 8% от общей суммы нашего кредитного портфеля.

Тем не менее, в нашем кредитном портфеле на текущий момент, присутствует несколько незахеджированных кредитов с плавающей процентной ставкой, и в случае роста ставок в будущем наши процентные расходы по соответствующим кредитам могут возрасти.

Валютный риск

Цены на нашу продукцию, а также наши издержки номинированы как в рублях, так и в валюте (в основном в долларах США и евро).

Мы хеджируем наши чистые инвестиции в производственные активы в США и Омане от валютных рисков с помощью номинированных в долларах США заимствований, привлеченных российскими дочерними компаниями ТМК. Прибыли и убытки по эффективной части хеджирования отражаются в отчете о совокупном доходе, прибыли и убытки по неэффективной части хеджирования отражаются в отчете о прибылях и убытках. В 2014 году мы получили убыток по курсовым разницам в размере 903 млн. долл., из которых 301 млн. долл. отражено в отчете о прибылях и убытках, а 602 млн. долл. (до налога на прибыль) в отчете о совокупном доходе.

На 31 декабря 2014 года 67% наших долговых обязательств были номинированы в долларах США. В связи с этим, а также принимая в расчет сохраняющуюся волатильность курса рубля к доллару США и евро, риск получения убытков от обесценения рубля остается достаточно высоким. Поскольку мы получаем выручку в долларах США, евро и рублях, благодаря географической диверсификации продаж, наши валютные риски захеджированы естественным образом. Тем не менее, обесценение рубля по отношению к доллару США может иметь негативное влияние на нашу чистую прибыль в связи с отражением соответствующих убытков в нашем консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Инфляционный риск

Наши наиболее крупные предприятия находятся на территории Российской Федерации, и значительная часть их расходов номинирована в рублях. Мы испытываем влияние инфляции по некоторым статьям затрат, включая стоимость сырья и материалов, издержки на транспортировку, электроэнергию и оплату труда. За 2014

год инфляция в России составила 11,4% против 6,5% в 2013 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 ТМК IPSCO, исторически значительно ниже показателей в России. По данным за 2014 год инфляция в США составила 0,76% против 1,5% в 2013 году.

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

Правовые риски

Риск изменения налогового законодательства и налоговой системы

Наши дочерние общества осуществляют значительные налоговые платежи и платежи во внебюджетные фонды, в частности, по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, налогу на имущество, по страховым взносам на обязательное социальное страхование. Изменения налогового законодательства могут привести к увеличению наших налоговых отчислений и к последующему снижению прибыли. Поскольку наши крупнейшие предприятия находятся в России, основные налоговые риски связаны с изменением налоговой системы России. Российское Правительство регулярно осуществляет пересмотр налогового законодательства. Обычно количество уплачиваемых налогов сокращается, и налоговое бремя на бизнес снижается, тем не менее, если последующие 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

Наши предприятия должны удовлетворять требованиям национального экологического законодательства стран, где расположены наши производственные мощности: России, США, Европейского союза и Румынии, Казахстана и Омана.

Основные эколого-экономические риски наших российских предприятий связаны с изменениями и ужесточением требований российского природоохранного законодательства, которое в настоящее время подвержено серьезному реформированию. Планируемые изменения требований законодательства могут привести к увеличению расходов, связанных с приобретением нового технологического или очистного оборудования, приборов непрерывного контроля выбросов и сбросов, а также к росту платежей за негативное воздействие на окружающую среду. Ожидается, что новые требования будут сопровождаться усилением контроля государственных надзорных органов за их соблюдением. В случае наступления изменений в действующем законодательстве могут возникнуть дополнительные незапланированные затраты, которые, тем не менее, не должны оказать существенное негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

В настоящее время мы не ожидаем каких-либо существенных изменений экологического регулирования в США, Румынии, Казахстане и Омане. Однако при возникновении подобных изменений,

расходы на соответствие новым требованиям могут оказать негативное влияние на нашу операционную деятельность.

Прочие риски

Риск поломки оборудования

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

Любые перерывы в производстве могут потребовать значительных дополнительных расходов на ремонт с нашей стороны, что будет оказывать негативное влияние на нашу прибыльность и денежные потоки. В настоящий момент мы страхуем риски, которые могут возникнуть в случае повреждения имущества, аварий и при транспортировке. Мы также страхуем ответственность товаропроизводителя, а также ответственность директоров и менеджмента. Тем не менее, возмещение со стороны страховых компаний может быть недостаточным для покрытия всех наших затрат и потери прибыли от перерывов в производстве.

Страхование потенциальных рисков и убытков

Мы не страхуем все потенциальные риски и убытки, связанные с ненадлежащим качеством нашей продукции, повреждением и утратой имущества, авариями на производстве, природными катастрофами и загрязнением окружающей среды. В настоящий момент мы не страхуем убытки от перерывов в производстве. Убытки и обязательства, возникающие в случае реализации перечисленных

событий, могут увеличить наши издержки и оказать негативное влияние на наши производственные и финансовое результаты.

Недостаток квалифицированных кадров и оптимизация численности персонала

Наши российские дочерние 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 к оптимизации численности персонала может быть подвержена политическим 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.