

## ПАО «Распадская» объявляет финансовые результаты за 2016 год в соответствии с МСФО

Москва, 24 марта 2017 г. – ПАО «Распадская» (МОЕХ: RASP) (далее – «Распадская» или «Компания») объявляет свои консолидированные финансовые результаты за 2016 год в соответствии с МСФО.

Обзор финансовых результатов	2016	2015	Изм.	Изм.,%
	<i>млн долл. США</i>			
Выручка	502	419	83	20
Себестоимость реализации	(292)	(299)	7	(2)
<b>Валовая прибыль / (убыток)</b>	<b>210</b>	<b>120</b>	<b>90</b>	<b>75</b>
<i>Рентабельность по валовой прибыли</i>	<i>42%</i>	<i>29%</i>		
Коммерческие расходы	(17)	(20)	3	(15)
Общехозяйственные и админ. расходы	(20)	(25)	5	(20)
Социальные расходы	(1)	(1)	-	-
Убыток от выбытия основных средств	(1)	(3)	2	(67)
Обесценение активов	34	(66)	100	н.п.
Курсовые разницы	77	(111)	188	н.п.
Прочие операционные доходы	1	3	(2)	(67)
Прочие операционные расходы	(12)	(16)	4	(25)
<b>Операционная прибыль/(убыток)</b>	<b>271</b>	<b>(119)</b>	<b>390</b>	н.п.
Доходы от продажи финансовых активов	0	1	(1)	(100)
Проценты к получению	0	1	(1)	(100)
Проценты к уплате	(38)	(39)	1	(3)
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>	<b>233</b>	<b>(156)</b>	<b>389</b>	н.п.
Налог на прибыль	(48)	30	(78)	н.п.
<b>Прибыль/(убыток) за период</b>	<b>185</b>	<b>(126)</b>	311	н.п.
<b>Прибыль/(убыток) на акцию, центов</b>	<b>26,3</b>	<b>(17,9)</b>		
<b>Показатель EBIT</b>	<b>162</b>	<b>62</b>	<b>100</b>	н.п.
<b>Показатель EBITDA</b>	<b>204</b>	<b>106</b>	<b>98</b>	92
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	<i>40,6%</i>	<i>25,3%</i>		
<b>Капитальные вложения</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	2	6
	<b>31/12/16</b>	<b>31/12/15</b>		
Долг	434	489	(55)	(11)
Чистый долг	399	441	(42)	(10)

### ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ:

- В 2016 году выручка составила 502 млн. долл. США, что на 20% выше, чем в 2015 году.
- Показатель EBITDA составил 204 млн. долл. США, что на 98 млн. долл. США выше, чем в 2015 году. Рентабельность по EBITDA выросла на 15,3 п.п. и составила 40,6%.
- Чистый денежный поток от операционной деятельности составил 172 млн. долл. США по сравнению со 104 млн. долл. США в 2015 году.
- В отчетном периоде Компания получила чистую прибыль в размере 185 млн. долл. США против убытка в 126 млн. долл. США в 2015 году.

- Совет директоров 23 марта 2017 года принял решение не рекомендовать выплату дивидендов за 2016 год с целью поддержания финансового состояния Компании с учетом ее левериджа, а также для обеспечения планов по развитию.
- Объем добычи рядового угля всех марок в 2016 году составил 10,5 млн. тонн по сравнению с 10,4 млн. тонн в 2015 году.
- В 2016 году расчётная денежная себестоимость 1 тонны концентрата снизилась на 4% по сравнению с 2015 годом и составила 26 долл. США на тонну.
- В 2016 году фактическая средневзвешенная цена реализации угольного концентрата, приведённая к базису FCA Междуреченск, на всех региональных рынках составила 60,2 долл. США, в том числе на внутреннем рынке –72,1 долл. США для рынка Европы – 57,4 долл. США для стран АТР – 51,0 долл. США.
- В отчетном периоде капитальные вложения составили 38 млн. долл. США по сравнению с 36 млн. долл. США в 2015 году.
- По состоянию на 31 декабря 2016 года чистый долг Компании составил 399 млн. долл. США. Долгосрочная задолженность Компании состояла из внутригруппового займа от группы ЕВРАЗ в сумме 29 млн. долл. США. Краткосрочная задолженность состояла, главным образом, из 7,75% Еврооблигаций на сумму 400 млн. долл. США, выпущенные Raspadskaya Securities DAC.

Генеральный директор ООО «Распадская угольная компания» Сергей Степанов прокомментировал:

«В 2016 году впервые за долгий период произошло улучшение конъюнктуры рынка, произошел значительный рост цен на нашу продукцию. Кроме того, в отчетном периоде произошел 25%-й рост добычи на «Разрезе Распадский» по сравнению с 2015 годом. Рост стал возможен благодаря усилиям менеджмента и работников компании по повышению эффективности производства. В 2017 году мы планируем сохранить добычу рядового угля на уровне примерно 10 млн тонн.

Благодаря всему вышесказанному нам удалось завершить 2016 год с очень хорошим показателем EBITDA на уровне 204 млн. долл. США (106 млн. долл. США в 2015) и маржой по EBITDA на уровне 40.6%. Кроме того, мы впервые за долгий период смогли получить чистую прибыль, которая составила 185 млн. долл. США в 2016 году (чистый убыток 126 млн. долл. США в 2015).

Основной нашей задачей остается формирование у работников культуры и навыков безопасного труда. В 2016 году мы продолжили реализацию мероприятий, направленных на снижение травматизма. Так, количество зарегистрированных несчастных случаев снизилось с 75 в 2015 году до 62 в 2016 году, в связи с проведенной работой по повышению уровня прозрачности. Показатель LTIFR (коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности) вырос с 7,60 в 2015 года до 7,79 в 2016 году. К сожалению, нам не удалось избежать случаев смертельного травматизма – один работник компании погиб в отчетном периоде. Безопасность остается нашим ключевым приоритетом».

## **Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2016 год**

*Настоящее обсуждение и анализ следует рассматривать совместно с промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетностью ПАО «Распадская» за 2016 год, подготовленной в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности*

*Настоящее обсуждение и анализ содержит заявления о перспективах деятельности, предполагающие присутствие рисков и неопределённостей. Фактические результаты могут существенно отличаться от ожидаемых под влиянием целого ряда факторов.*

**ПАО «Распадская» представляет собой группу интегрированных предприятий, специализирующуюся на производстве и реализации коксующегося угля и занимающую лидирующие позиции на российском рынке в своей отрасли. Группа расположена в г. Междуреченск Кемеровской области России и включает в себя следующие добывающие предприятия (шахты «Распадская», «МУК-96», «Распадская-Коксовая» и разрез «Распадский»), обогатительную фабрику, предприятия производственной и транспортной инфраструктуры, «РУК» - торговую и управляющую компанию.**

## Содержание

Запасы и ресурсы полезных ископаемых.....	3
Ключевые факторы и риски, влияющие на результаты нашей деятельности .....	3
<i>Глобальные экономические факторы, состояние отрасли и экономическая эффективность</i> .....	3
<i>Промышленная безопасность и охрана окружающей среды (ОТ ПБ и ООС)</i> .....	3
<i>Возможные действия со стороны государства</i> .....	4
<i>Казначейство</i> .....	4
<i>Приостановки деятельности</i> .....	5
<i>Обменные курсы валют</i> .....	5
<i>Производственные мощности</i> .....	5
<i>Спрос и предложение на коксующийся уголь</i> .....	5
<i>Цена реализации на коксующийся уголь</i> .....	6
Продажи через East Metals AG.....	7
Формирование управляющей компании на базе ООО «РУК».....	7
Объемы реализации .....	8
Выручка .....	10
Объемы производства.....	11
Себестоимость производства и реализации.....	12
<i>Фонд оплаты труда и страховые взносы</i> .....	13
<i>Налоги</i> .....	13
<i>Материалы и электроэнергия</i> .....	13
<i>Амортизация и истощение добывающих активов</i> .....	13
<i>Транспортные расходы</i> .....	13
<i>Стоимость товаров для перепродажи</i> .....	14
Прочие доходы и расходы.....	14
<i>Коммерческие расходы</i> .....	14
<i>Общехозяйственные и административные расходы</i> .....	14
<i>Социальные расходы</i> .....	14
<i>Обесценение активов</i> .....	15
<i>Курсовые разницы</i> .....	15
<i>Прочие операционные доходы и расходы</i> .....	15
<i>Проценты к уплате</i> .....	15
<i>Налог на прибыль</i> .....	15
ЕВИТДА.....	16
Задолженность.....	16
Ликвидность .....	17
Рабочий капитал.....	17
Капитальные вложения .....	17
Забалансовые операции.....	18
Прочее.....	18
Глоссарий.....	18

## Запасы и ресурсы полезных ископаемых

Объём запасов Компании превышает 1,3 млрд. тонн высококачественного полутвердого коксующегося угля марок Ж, ГЖ, ГЖО и твердого коксующегося угля марок К, КО. Имеющийся уровень запасов и ресурсов позволит вести добычу коксующегося угля на предприятиях Компании более, чем 90 лет.

Объёмы запасов коксующегося угля ПАО «Распадская» в эквиваленте JORC по состоянию на 31 декабря 2016 г., представлены в таблице ниже:

<b>Шахта</b>	<b>Подтвержденные и вероятные, тыс. т</b>
Распадская	876 627
МУК-96	131 876
Распадская-Коксовая	179 513
Разрез Распадский	134 417
<b>Итого</b>	<b>1 322 433</b>

К полутвёрдым коксующимся углям относятся угли технологических марок ГЖ (газовый жирный), Ж (жирный) по российской классификации. К полумягким коксующимся углям относится уголь марки ГЖО (газовый жирный отощённый) по российской классификации. К твёрдым коксующимся углям относятся угли марок К (кокосый) и КО (кокосый отощённый) – редкие в России и наиболее ценные угли для коксования. Шахта «Распадская-Коксовая» добывает только твёрдые коксующиеся угли, остальные предприятия Компании – полутвёрдые и полумягкие.

В 2016 году добыча коксующегося угля составила 10,5 млн тонн.

## Ключевые факторы и риски, влияющие на результаты нашей деятельности

### *Глобальные экономические факторы, состояние отрасли и экономическая эффективность*

Деятельность ПАО «Распадская», имеющей в основном постоянные издержки, в значительной степени зависит от глобальной макроэкономической ситуации и экономических условий, которые оказывают большое влияние на цены и объёмы продаж.

Кроме того, ёмкость доступного долгосрочного финансирования может накладывать определенные ограничения на возможности Компании инвестировать в бизнес.

В Компании проводится инвестиционная политика, направленная на снижение и управление основными затратами с целью повышения эффективности, а также программы сокращения затрат, нацеленные на повышение конкурентоспособности активов.

### *Промышленная безопасность и охрана окружающей среды (ОТ ПБ и ООС)*

Риски, связанные с безопасностью производства и экологией, присущи основной деятельности Компании. Деятельность ПАО «Распадская» регулируется обширным сводом законов в области ОТ ПБ и ООС, правил и стандартов, нарушение которых может привести к штрафам, пеням, остановке производства и другим санкциям. Данные действия могут оказать существенное негативное влияние на деятельность Компании, ее финансовое состояние и/или перспективы бизнеса.

Вопросы в области ОТ ПБ и ООС напрямую курируются на уровне Совета директоров Компании, а процедуры и существенные вопросы ПБ и ООС имеют высший приоритет на внутренних встречах менеджмента всех уровней. Безопасность является одним из ключевых показателей эффективности руководителей. Компания реализует программу по улучшению управления рисками, связанными с безопасностью, во всех бизнес-подразделениях с целью внедрения новой культуры обеспечения безопасности на всех уровнях управления и производства. Компания продолжает целенаправленную

работу по стандартизации Критических программ по безопасности производства, внедрению программы энергоизоляции, или программы "Блокировка, маркировка, проверка" (БМП/ЛОТО). Компания представила и реализует программу Поведенческих бесед по безопасности для обеспечения более инициативного подхода по профилактике травм и несчастных случаев. С целью своевременного выявления и снижения рисков безопасности на шахтах Компании регулярно проводятся силами дирекции по промышленной безопасности ЕВРАЗ независимые аудиты процессов и контрольные проверки в области промышленной безопасности.

Кроме того, на основе анализа сформированных данных по травматизму за 2014-2015 годы в 2016 году предусмотрены и реализуются новые обучающие программы и тренинги по безопасности. Для непрерывного ежесменного обучения работников вопросам ОТ и ПБ внедряется электронная информационная система «Ежесменная обратная связь», транслирующая работникам визуальные учебные материалы по безопасности перед проведением нарядов с последующей проверкой полученных знаний. Основная задача системы – расширение знаний работников, а также формирование культуры и навыков безопасного труда. Большие усилия прикладываются в направлении пропаганды безопасного труда. В 2016 году были проведены вторая конференция молодых работников «Safety First – Безопасность превыше всего», на которой были разработаны и предложены технические решения по исключению травм на предприятиях, а также комплекс пропагандистских решений по безопасности. По итогам первой конференции 2015 года часть решений уже внедрены на предприятиях Компании. Как продолжение этой работы организован Клуб безопасности, в котором молодые горняки на периодической основе обсуждают проблемы безопасности труда и предлагают нестандартные решения».

Также в 2016 году были запущены новые тренинги по безопасности: тренинг для горных диспетчеров, тренинг по оказанию первой доврачебной помощи и тренинг по безопасности для поверхностно электротехнического персонала. Для тренировки навыков безопасной работы в поверхностных электроустановках создан специальный учебный комплекс, состоящий из реального оборудования, на котором электрослесари отрабатывают мероприятия по обеспечению безопасности работ и применение средств индивидуальной защиты.

В 2016 году Компания приступила к реализации следующих инициатив: улучшение системы проветривания и газогазового контроля, предупреждение самовозгораний при отработке лав, предотвращение обрушений горных выработок, снижение напряженности горного массива.

#### ***Возможные действия со стороны государства***

ПАО «Распадская» осуществляет свою деятельность в России. Существует риск, что правительство России или государственные учреждения потенциально могут принять новые законы и правила, которые могут повлиять на деятельность Компании. Новые законы, правила или другие требования могут оказать негативное влияние на деятельность Компании; ограничить ее способность привлечь финансирование на международных рынках, реализовать свою продукцию, приобрести оборудование.

ПАО «Распадская» также может попасть под действие санкций отдельных иностранных государств против российских предприятий, налагающих ограничения на взаимодействие с текущими или потенциальными контрагентами.

Несмотря на то, что перечисленные риски находятся вне контроля Компании, ПАО «Распадская» и ее руководители являются членами различных национальных отраслевых органов и, как следствие, вносят вклад в принятие решений, когда необходимо.

#### ***Казначейство***

ПАО «Распадская» сталкивается с различными казначейскими рисками, включая риски ликвидности, ограничения доступа к кредитному финансированию, колебания валютных курсов, риски, связанные с соблюдением налогового законодательства. Компания может быть затронута возможным введением ограничений на оборот валютной выручки от экспорта, а также дополнительным регулированием на транснациональное движение капитала. Кроме того, как уже упоминалось выше, возможные действия правительств, включая санкции иностранных государств против российских организаций, могут усилить риски фондового рынка для Компании в отношении возможностей привлечения нового финансирования.

Кроме того, риск инфляции может негативно повлиять на наши операционные издержки и свободный денежный поток.

Управление риском ликвидности осуществляется посредством программ по оптимизации чистого оборотного капитала, капитальных расходов и издержек.

### ***Приостановки деятельности***

Длительные простои или задержки производства могут оказать существенное негативное влияние на операционную деятельность Компании, ее финансовое состояние и перспективы. Кроме того, долгосрочное прекращение деятельности может привести к потере клиентов, утере конкурентного преимущества и нанесению ущерба репутации Компании.

Для снижения таких рисков были приняты планы по обеспечению бесперебойной работы Компании, процедуры и правила, которые подлежат регулярному пересмотру и проверке. Временное прекращение добычи угля в основном связано с обеспечением безопасности производства. Меры по минимизации риска включают внедрение систем мониторинга уровня метана и дегазации, своевременное техническое обслуживание горной техники, тренинги для сотрудников по технике безопасности и развитие системы геодинамического мониторинга. Выполняется детальный анализ причин остановок с разработкой соответствующих корректирующих мероприятий, ориентированных также и на предотвращение аналогичных нарушений в будущем. Статистика несущественных остановок регулярно анализируется на предмет выявления потенциальных более существенных проблем.

### ***Обменные курсы валют***

При рассмотрении настоящего обсуждения и анализа следует учитывать важный фактор изменений курса доллара США по отношению к российскому рублю. Результаты нашей деятельности могут в значительной степени зависеть от этих изменений. Нашей функциональной валютой является российский рубль, и наши активы, выручка и расходы в основном выражены в рублях, тогда как валютой представления отчётности является доллар США.

Некоторые обменные курсы валют, применявшиеся при подготовке нашей консолидированной финансовой информации, представлены в таблице ниже:

	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>Изм.,%</u>
Средний обменный курс, руб./долл. США	67,0349	60,9579	10%
	<u>31/12/16</u>	<u>31/12/15</u>	
Обменный курс, руб./долл. США	60,6569	72,8827	(17%)

### ***Производственные мощности***

Производственные мощности добывающих предприятий Компании являются фактором, который устанавливает верхний предел объёмов добычи, а, следовательно, и объёмов реализации. Многие факторы влияют на производственные мощности Распадской, среди которых производительность оборудования и условия добычи. Некоторые условия добычи могут приводить к существенным сбоям в производственном процессе.

Деятельность Компании зависит от способности поддерживать стабильный уровень добычи. Поэтому обеспеченность запасами и их подготовка к последующей отработке, уровень технического обслуживания горно-шахтного оборудования и производственных объектов в целом, а также обеспечение безопасных условий труда оказывают значительное влияние на результаты нашей деятельности.

### ***Спрос и предложение на коксующийся уголь***

Операционные и финансовые результаты деятельности Компании в значительной мере зависят от баланса спроса и предложения коксующегося угля на внутреннем и мировом рынках. Данный баланс определяет цены на коксующийся уголь, влияет на объёмы реализации и во многом определяется изменением объёмов производства стали и кокса, изменениями в угледобывающих мощностях и другими факторами, которые, в свою очередь, зависят от состояния российской и мировой экономики.

Нашими конечными потребителями являются крупные отечественные и зарубежные производители стали и кокса. Таким образом, продажи Компании зависят от состояния российского и мирового рынков чёрной металлургии. Россия остается для нас приоритетным рынком. Излишние объёмы угольной продукции, которые не потребляются на внутреннем рынке, перенаправляются на экспорт.

Одним из важных факторов, который оказывает влияние на баланс спроса и предложения, является общее снижение спроса на металлопродукцию в автомобильной промышленности, строительном секторе и машиностроении на рынке РФ. В результате российские коксохимические предприятия снижают потребление коксующихся углей для производства кокса.

Со стороны предложения на рыночный баланс влияние оказывает деятельность наших конкурентов. С учетом текущей рыночной ситуации появление на рынке новых игроков может оказать значительное влияние на конкуренцию.

Мы планируем сохранять и поддерживать свою конкурентоспособность в основном за счет программ сокращения затрат, оптимального соотношения цена/качество, наличия долгосрочных контрактов и развития отношений с текущими и потенциальными клиентами.

#### ***Цена реализации на коксующийся уголь***

Как внутренние, так и мировые цены на коксующийся уголь оказывают весьма существенное влияние на выручку, и, следовательно, на результаты деятельности Компании.

Коксующийся уголь реализуется либо по долгосрочным контрактам, либо на спотовом рынке. Цена на уголь определяется в зависимости от его способности к коксованию, поскольку коксующийся уголь является продуктом с существенно различными качественными характеристиками. Наши экспортные цены реализации находятся в рамках региональных рыночных ценовых трендов.

Цены, заявленные в наших контрактах, устанавливаются в рублях для внутренних продаж и в долл. США для экспортных продаж.

В 2016 году мы поставляли угольную продукцию всем нашим основным российским клиентам в рамках долгосрочных контрактов. В 2016 году был осуществлен переход на согласование объемов и цен на ежемесячной основе с формулой цены, учитывающей мировые тренды.

Цены наших экспортных продаж находятся в зависимости от международных квартальных и спотовых котировок на угли твердых и полутвердых марок и определяются путем использования соответствующих повышающих или понижающих коэффициентов.

В 2016 году основная часть российских и экспортных продаж на рынки ЮВА и Европы осуществлялись на условиях FCA Междуреченск. Другими условиями, применявшимися нами, были CPT и DAP. Кроме условий FCA, транспортные и прочие сопутствующие расходы включаются в контрактную цену.



Средневзвешенные цены нашего угольного концентрата, приведённые к общим условиям поставки (FCA Междуреченск):

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Изм.,%</b>
	<i>долл. США за 1 т</i>		
Россия	72,1	61,4	17%
Европа	57,4	53,8	7%
Азиатско-Тихоокеанский регион	51,0	36,0	42%
Средняя цена	60,2	48,4	24%

В 2017 году все цены реализации Компании продолжили следовать за мировыми бенчмарками, которые по состоянию на март 2017 были следующими: 285 долл. США за тонну для hard coking coal, Australia FOB квартальные котировки и 171 долл. США за тонну для semi-soft coking coal, Australia FOB квартальные котировки.

## **Продажи через East Metals AG**

С целью расширения своей клиентской базы и продвижения продукции на экспортных рынках, основная часть объемов концентрата Компании была реализованы на экспорт (за исключением Украины) через трейдинговую компанию East Metals AG (EMAG), Швейцария, входящую в группу ЕВРАЗ. Все договора купли-продажи с EMAG заключены на рыночных условиях.

Продажи через EMAG позволили снизить запасы и потребность Компании в рабочем капитале в связи с сокращением расходов на железнодорожные перевозки и транспортно-экспедиторское обслуживание (фрахт). На Комитет по аудиту Компании возложены обязанности по контролю и подтверждению рыночных условий контрактов со связанными сторонами.

## **Формирование управляющей компании на базе ООО «РУК»**

### ***Управление активами ОАО «Южкузбассуголь»***

С 10 февраля 2015 года ООО «РУК», дочернее предприятие Компании, стало осуществлять функции управляющей компании для ОАО «Южкузбассуголь», входящей в группу ЕВРАЗ. Кроме того, с 10 февраля 2015 года все материалы и оборудование приобретаются для ОАО «Южкузбассуголь» через ООО «РУК».

Также, начиная с 2015 года вся угольная продукция, произведенная ОАО «Южкузбассуголь», группы под общим с Компанией контролем, продается через ООО «РУК». Выступая в роли торгового агента, ООО «РУК» получает комиссию от продаж ОАО «Южкузбассуголь».

В 2016 году в рамках полномочий торгового агента ООО «РУК» перепродало угольные продукты ОАО «Южкузбассуголь» на сумму 644 млн. долл. США (9,0 млн. тонн), с себестоимостью в 631 млн. долл. США и соответствующими коммерческими расходами на сумму 2 млн. долл. США.

Так как ООО «РУК» не действует в качестве принципала, то она отражает только комиссию от этих продаж в размере 11 млн. долл. США, как представлено в строке «Оказание услуг» в Отчете о совокупном доходе.

В отношении этих продаж Отчет о финансовом положении включает Торговую и прочую дебиторскую задолженность на сумму 13 млн. долл. США, Дебиторскую задолженность от связанных сторон в размере 250 млн. долл. США и Кредиторскую задолженность перед связанными сторонами на сумму 401 млн. долл. США.

Эффект от агентских продаж на Отчет о финансовом положении и Отчет о совокупной прибыли представлен в таблицах ниже:

Отчет о совокупном доходе:

(в млн. долл. США)

**Выручка**

Оказание услуг

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
	11	6

Отчет о финансовом положении:

(в млн. долл. США)

**Оборотные активы**

Торговая и прочая дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность от связанных сторон

**Краткосрочные обязательства**

Кредиторская задолженность перед связанными сторонами

	<u>31.12.2016</u>	<u>31.12.2015</u>
	28	17
	234	87
	401	129
	<u>139</u>	<u>25</u>

**Чистая задолженность перед ЮКУ от агентских продаж**

## Объёмы реализации

Динамика объёмов реализации угольного концентрата Компании представлена в таблице ниже:

	<u>1П 2015</u>	<u>2П 2015</u>	<u>1П2016</u>	<u>2П2016</u>
Россия	1 673	1 139	1 220	1 350
Европа	308	185	291	146
Азиатско-Тихоокеанский регион	1 384	1 757	1 605	1 585
Экспорт, всего	<u>1 692</u>	<u>1 942</u>	<u>1 896</u>	<u>1 731</u>
<b>Всего</b>	<b><u>3 365</u></b>	<b><u>3 081</u></b>	<b><u>3 115</u></b>	<b><u>3 080</u></b>

Объемы реализации угольного концентрата и рядового угля Компании по рынкам сбыта представлены в таблице ниже:

	2016		2015		Изм.	
	Объём	Доля	Объём	Доля	Изм.	, %
	тыс. т		тыс. т		тыс. т	
<b>Угольный концентрат</b>						
– <b>Россия</b>	<b>2 569</b>	<b>41%</b>	<b>2 812</b>	<b>44%</b>	<b>(243)</b>	<b>(9)</b>
включая ЕВРАЗ	252	4%	444	7%	(192)	(43)
<b>Угольный концентрат</b>						
– <b>экспорт</b>						
<i>Европа</i>	437	7%	493	8%	(56)	(11)
включая ЕВРАЗ	56	1%	201	3%	(145)	(72)
<i>Азиатско-Тихоокеанский регион</i>	3 190	52%	3 140	48%	50	2
	<b>3 627</b>	<b>59%</b>	<b>3 633</b>	<b>56%</b>	<b>(6)</b>	<b>-</b>
<b>Угольный концентрат</b>						
– <b>всего</b>	<b>6 196</b>	<b>100%</b>	<b>6 445</b>	<b>100%</b>	<b>(249)</b>	<b>(4)</b>
<i>Рядовой уголь – Россия</i>	243		813		(570)	(70)
включая ЕВРАЗ	129	53%	590	60%	(461)	(78)
<i>Рядовой уголь - Европа</i>	0		176		(176)	(100)
<b>Угольный концентрат и рядовой уголь</b>	<b>6 439</b>		<b>7 434</b>		<b>(995)</b>	<b>(13)</b>

Общий объем реализации угольной продукции снизился на 13% год-к-году и составил 6,4 млн тонн.

Доля угольной продукции, поставляемой на предприятия ЕВРАЗа составила 7% от общего объема реализации угольной продукции (17% в 2015 году), при этом объем продаж на предприятия ЕВРАЗа сократился с 1,2 млн тонн в 2015 году до 0,4 млн тонн в 2016 году, в основном за счёт сокращения добычи угля марки КО. Добыча угля марки КО была прекращена результате вынужденной остановки добычи поля №1 шахты «Распадская-Коксовая» в рамках следования принципам безопасности при обнаружении окиси углерода в 3 квартале 2015 года.

Продажи угля Компании на предприятия ЕВРАЗа осуществляются на рыночных условиях на основе обычного механизма ценообразования, включая скидки или надбавки за качество и т.д.

В 2016 году мы увеличили долю экспорта в общем объеме реализации концентрата до 59% или 3,6 млн. тонн, из которых 88% пришлось на отгрузки в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и 12% - в Европу.

Объем реализации угольного концентрата на внутреннем рынке сократился на 9% год-к-году до 2,6 млн тонн в связи с остановкой добычи на поле №1 шахты «Распадская-Коксовая» (весь объем добычи угля марки КО с этого поля продавался как на внутреннем рынке, так и на Украину).

Объем реализации рядового угля составил 243 тыс. тонн (-70% год-к-году). Снижение обусловлено сокращением добычи угля марки КО, а также снижением отгрузок окисленных углей, в связи с тем, что Компания сфокусировалась на более приоритетных продажах угольного концентрата в условиях растущего рынка.

В отчетном периоде нам удалось нарастить объемы реализации в страны АТР – с 48% от общего объема реализации нашего концентрата в 2015 году до 52% в 2016 году за счет роста клиентской базы в регионе, в том числе в таких странах как Япония и Южная Корея.

В 2017 году приоритетом Компании является фокус на географическую диверсификацию продаж, а также поддержание баланса между долгосрочными контрактами и поставками по споту.

## Выручка

Компоненты выручки Компании представлены в таблице ниже:

	2016		2015		Изм.	Изм., %
	Сумма	Доля	Сумма	Доля		
	<i>млн долл. США</i>					
Угольный концентрат – Россия	185	49%	173	51%	12	7%
Угольный концентрат – экспорт	188	50%	140	41%	48	34%
	<b>373</b>	<b>99%</b>	<b>313</b>	<b>92%</b>	<b>60</b>	<b>19%</b>
Рядовой уголь – Россия <sup>(1)</sup>	5	1%	24	7%	(19)	(79)%
Рядовой уголь - Европа	0	0%	4	1%	(4)	(100)%
	<b>378</b>	<b>100%</b>	<b>341</b>	<b>100%</b>	<b>37</b>	<b>11%</b>
Транспортная составляющая в цене реализации <sup>(2)</sup>	13		17		(4)	(24)%
Реализация прочих товаров	75		38		37	97%
Оказание услуг	36		23		13	57%
<b>Выручка</b>	<b>502</b>		<b>419</b>		<b>83</b>	<b>20%</b>

(1) Исключая продажи попутного угля в объеме 126 тыс. т в 2016 году и 72 тыс. т в 2015 году.

(2) Представляет собой стоимость железнодорожных перевозок, погрузочно-разгрузочные и иные работы в портах и транспортно-экспедиторское обслуживание (фрагт), включаемые в цену реализации нашего угольного концентрата при продажах на условиях поставок, отличных от FCA Междуреченск.

Выручка от реализации угольной продукции, приведенная к общим условиям поставки (FCA Междуреченск), в 2016 году выросла на 37 млн. долл. США или на 11% год-к-году из-за роста цен (FCA) на 24%.

Снижение транспортной составляющей в цене реализации (с 17 млн. долл. США до 13 млн. долл. США) было обусловлено переводом контрактов с предприятиями ЕВРАЗ Украина с условий СРТ на FCA.

Мы реализуем прочие товары и услуги только внутри России. Реализация прочих товаров выросла из-за централизованной закупки материалов и оборудования для предприятий ОАО «Южжубассуголь» и из-за роста объемов перепродажи угля, закупаемого у сторонних предприятий.

Реализация услуг в основном представляет собой услуги для компаний ОАО «Южжубассуголь», входящей в группу ЕВРАЗ и транспортные услуги по перевозке угольной продукции, оказываемые другим угольным предприятиям региона.

Таким образом, с учетом роста выручки от угольной продукции (FCA) и роста реализации прочих товаров, общая выручка выросла на 20% год-к-году.

## Объёмы производства

Объёмы производства Компании обусловлены производственными мощностями и изменяются в зависимости от спроса.

Объёмы производства угольной продукции Компании представлены в таблице ниже:

	2016	2015	Изм.	Изм., %
	<i>тыс. тонн</i>			
Добыча рядового угля	10 512	10 353	161	2
Обогащение рядового угля	9 716	9 217	499	5
Производство угольного концентрата	6 218	6 396	(178)	(3)
Выход концентрата	64,0%	69,4%		

Объёмы производства угольной продукции Компании по шахтам представлены в таблице ниже:

Шахта	Марка угля	2016	2015	Изм., %
		<i>тыс. тонн</i>		
Распадская	ГЖ	5 683	5 504	3
Разрез Распадский	ГЖ/ГЖО	4 367	3 500	25
Распадская- Коксовая	К	462	1 001	(54)
МУК-96*	ГЖО		348	(100)
<b>ИТОГО</b>		<b>10 512</b>	<b>10 353</b>	<b>2</b>

\* Добыча приостановлена в 2015 году.

В 2016 году общая добыча Компании составила 10,5 млн тонн рядового угля, что на 2% выше аналогичного показателя прошлого года несмотря на остановку и консервацию в 2015 году части добывающих мощностей: высокозатратной шахты «МУК-96» в целях улучшения экономики Компании и поля №1 шахты «Распадская-Коксовая» после обнаружения в 3 квартале 2015 года окиси углерода в горных выработках.

В то же время в 2016 году суммарная добыча активов, продолжающих работу (шахта «Распадская», «Разрез Распадский» и шахта «Распадская-Коксовая», поле №2) увеличилось на 5% год-к-году.

Наибольший рост добычи показал «Разрез Распадский» (+25% год-к-году) до 4,4 млн. тонн.

В 2016 году на обогатительной фабрике «Распадская» увеличился объем переработки углей на 0,5 млн. тонн. Выход концентрата снизился с 69,4% до 64,0% из-за увеличения зольности входящих углей с шахты «Распадская», в результате производство концентрата снизилось на 0,2 млн. тонн.

На поле №2 шахты «Распадская-Коксовая» продолжается развитие добычи угля премиальной марки К методом камерно-столбовой добычи.

На шахте «Распадская» были запущены в эксплуатацию две лавы: в июне 5а-7-30 с запасами более 2,8 млн тонн, в октябре 4-10-29 с запасами более 2,4 млн тонн коксующейся угля марки ГЖ.

## Себестоимость производства и реализации

Уровень добычи является важным фактором, определяющим конкурентоспособность Компании по себестоимости, поскольку существенную часть наших затрат представляют собой постоянные издержки, что типично для добывающей промышленности.

Денежная себестоимость угольного концентрата Распадской представлена в таблице ниже:

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<i>долл. США</i>			
Денежная себестоимость 1 т. концентрата <sup>(1)</sup>	26	27	(1)	(4)

(1) Данные управленческой отчетности;

Денежная себестоимость 1 тонны концентрата в 2016 году снизилась на 4% год-к-году главным образом за счёт влияния курса долл. США.

В рублевом выражении денежная себестоимость 1 тонны концентрата выросла на 5% за счет снижения выхода концентрата.

Разбивка нашей себестоимости производства и реализации по статьям затрат представлена в таблице ниже:

	<b>2016</b>		<b>2015</b>		<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<b>Сумма</b>	<b>Доля</b>	<b>Сумма</b>	<b>Доля</b>		
	<i>млн. долл. США</i>					
ФОТ и страховые взносы	74	31%	87	33%	(13)	(15)
Налоги	9	4%	9	3%	0	0
Материалы	45	21%	78	30%	(33)	(42)
Электроэнергия	12	5%	13	5%	(1)	(8)
Прочие затраты	32	14%	34	13%	(2)	(6)
<b>Денежная себестоимость производства</b>	<b>172</b>	<b>81%</b>	<b>221</b>	<b>84%</b>	<b>(49)</b>	<b>(22)</b>
Амортизация	29	12%	27	10%	2	7
Истощение добывающих активов	11	5%	15	6%	(4)	(27)
<b>Себестоимость производства</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>	<b>(51)</b>	<b>(19)</b>
Транспортные расходы	<b>12</b>		6		6	100
Стоимость товаров для перепродажи	<b>68</b>		30		38	н/п
<b>Себестоимость реализации</b>	<b>292</b>		<b>299</b>		<b>(7)</b>	<b>(2)</b>

### **Фонд оплаты труда и страховые взносы**

Фонд оплаты труда (ФОТ) и страховые взносы составляют одну из наиболее значительных частей себестоимости производства Компании – 31% и 33% в 2016 году и 2015 году соответственно.

Информация обо всех расходах на оплату труда и общей численности персонала Компании представлена в таблице ниже:

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<i>млн. долл. США</i>			
ФОТ в составе себестоимости производства	74	87	(13)	(15)%
ФОТ в составе общехоз. и админ. расходов	12	16	(4)	(25)%
ФОТ в составе прочих расходов	5	5	-	-
<b>ФОТ всего</b>	<b>91</b>	<b>108</b>	<b>(17)</b>	<b>(16)%</b>
Общая среднесписочная численность персонала	5 853	7 294	(1 441)	(20)%

Общая среднесписочная численность персонала в 2016 году снизилась на 20% год-к-году в связи с централизацией управленческих функций, аутсорсинга автотранспортного участка и службы по монтажам и демонтажам горношахтного оборудования и оптимизацией численности других вспомогательных подразделений, что привело к снижению ФОТ на 7% без учета влияния курса долл. США.

### **Налоги**

Основным налогом в составе себестоимости производства является налог на добычу полезных ископаемых. В отчетном периоде налоги остались на уровне 2015 года.

### **Материалы и электроэнергия**

Снижение расходов на материалы в 2016 году составило 13% год-к-году. Исключая влияние курса долл. США, расходы на материалы снизились на 37%. Снижение связано с консервацией шахты «МУК-96» и поля №1 шахты «Распадская-Коксовая», а также снижением закупок стороннего сырья для производства смесевых угольных концентратов.

Расходы на электроэнергию, исключая влияние курса долл. США, в 2016 году остались на уровне 2015 года.

### **Амортизация и истощение добывающих активов**

Амортизация и истощение добывающих активов составляют существенную долю в производственной себестоимости Компании – 17% и 16% в 2016 и 2015 годах соответственно.

Амортизация и истощение активов в себестоимости в 2016 году, исключая влияние курса долл. США увеличилась в связи с ростом капитальных затрат по шахте «Распадская».

### **Транспортные расходы**

Транспортные расходы состоят из расходов по внутренним автоперевозкам и транспортировке угля для обогащения на обогатительную фабрику «Распадская» (ж/д и авто транспорт).

Транспортные расходы в 2016 году, увеличились в связи с увеличением объемов оказания автоуслуг сторонними организациями, в связи с переводом персонала Компании в АТП «Южкузбассуголь» в апреле 2015, а так же роста объема транспортировки угля на обогатительную фабрику «Распадская» на 5%.

### **Стоимость товаров для перепродажи**

Стоимость товаров для перепродажи выросла в связи с ростом выручки от реализации прочих товаров. Данный рост связан с централизованной закупкой материалов и оборудования для ОАО «Южкузбассуголь» и с ростом объемов перепродажи угля, закупаемого у сторонних угольных предприятий.

## **Прочие доходы и расходы**

### **Коммерческие расходы**

Коммерческие расходы представляют собой стоимость железнодорожных перевозок и транспортно-экспедиционное обслуживание (фрахт), которые мы несём после перехода права собственности к покупателям на условиях СРТ, DAP, FOB. Данные затраты включены в выручку от реализации нашей угольной продукции и составляют 13 млн. долл. США и 17 млн. долл. США в 2016 году и 2015 году соответственно. Снижение произошло в связи с переводом контрактов с предприятиями ЕВРАЗ Украина с условий СРТ на FCA.

Колебания железнодорожных тарифов оказывают влияние на общую стоимость угольной продукции для потребителей и, соответственно, косвенно могут сказаться на величине спроса на уголь Распадской со стороны покупателей, расположенных в районах, отдалённых от места производства. Железнодорожный тариф в 2016 году вырос на 4% (исключая влияние курса долл. США).

### **Общехозяйственные и административные расходы**

Разбивка общехозяйственных и административных расходов Компании по статьям затрат представлена в таблице ниже:

	2016		2015		Изм.	Изм., %
	Сумма	Доля	Сумма	Доля		
<i>млн. долл. США</i>						
ФОТ + страховые взносы	12	60%	16	64%	(4)	(25)%
Налоги	0	0%	1	4%	(1)	(100)%
Материалы	0	0%	0	0%	-	н/п
Прочие затраты	7	35%	7	28%	-	-
Амортизация	1	5%	1	4%	-	-
	<b>20</b>	<b>100%</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>	<b>(5)</b>	<b>(20)%</b>

Общехозяйственные и административные расходы Компании снизились на 20%. В рублевом эквиваленте общехозяйственные и административные снизились на 12%.

Наиболее существенную долю в общехозяйственных и административных расходах Компании составляет фонд оплаты труда со страховыми взносами, которые в свою очередь составляют 60% совокупных затрат. Без учета влияния курса доллара снижение фонда оплаты труда со страховыми взносами составило 18% в связи с централизацией управленческих функций и оптимизацией численности персонала.

### **Социальные расходы**

Как и многие крупные производственные компании в России, Распадская осуществляет расходы на социальные нужды, включающие в себя, в основном, благотворительные расходы и расходы по содержанию объектов социальной сферы.



### ***Обесценение активов***

В 2016 году Компания признала доход от возврата обесценения в результате проведенного тестирования на обесценение на уровне подразделений, генерирующих денежные потоки. В дополнение, Группа произвела списания определенных функционально устаревших объектов основных средств

### ***Курсовые разницы***

Положительные и отрицательные курсовые разницы возникают при переоценке активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах (преимущественно в долларах США), а также при продаже и покупке иностранной валюты.

Положительная курсовая разница в 2016 году составила 77 млн. долл. США в основном по еврооблигациям Распадской, выраженным в долларах США, при снижении обменного курса долл. США с 72,9 до 60,6 рублей.

### ***Прочие операционные доходы и расходы***

Прочие операционные доходы и расходы состоят из нетипичных для бизнеса Компании, неповторяющихся доходов и расходов. Прочие операционные расходы в 2016 году были на 4 млн. долл. США ниже, чем в 2015 году, главным образом, из-за понесенных в 2015 году затрат по приостановке добычи на шахте «МУК-96», а также ликвидации эндогенного пожара на поле №1 шахты «Распадская-Коксовая».

Мы успешно завершили основной этап работ по восстановлению шахты «Распадская» после аварии в мае 2010 года. Затраты на восстановление включают компенсационные социальные выплаты, затраты по ликвидации пожара и откачке воды, стоимость проектных и ремонтных работ, приобретение объектов основных средств. На 31 декабря 2016 года затраты на восстановление составили 218 млн. долл. США, из которых 193 млн. долл. США было отнесено на прочие операционные доходы и расходы (в т. ч. 1,5 млн. долл. США – в 2016 году).

### ***Проценты к уплате***

В 2016 и в 2015 годах основную часть процентов к уплате составляли выплаты по купону по еврооблигациям Распадской. По 7,75% еврооблигациям Компания выплачивает каждый год 31 млн. долл. США, срок погашения данных еврооблигаций апрель 2017 года. Кроме того, Компания выплачивала проценты по займам, привлеченным от структур группы ЕВРАЗ.

### ***Налог на прибыль***

Налог на прибыль в 2016 году представлял собой сумму начисленного налога в размере 40 млн. долл. США и изменение в отложенных налоговых активах и обязательствах в размере 8 млн. долл. США. Основную часть изменения в отложенных активах и обязательствах представляет собой зачет накопленных налоговых убытков прошлых лет в уменьшение текущей налогооблагаемой прибыли.

## ЕВИТДА

Расчет показателя ЕВИТДА Компании приведен в таблице ниже:

	2016	2015	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
<b>Прибыль (убыток) за период</b>	<b>185</b>	<b>(126)</b>	<b>311</b>	<b>н/н</b>
<i>Корректировка:</i>				
Социальные расходы	1	1	-	-
Положительные курсовые разницы	(77)	111	(188)	н/н
Проценты к получению	0	(1)	1	н/н
Проценты к уплате	38	39	(1)	(3)
Убыток от выбытия основных средств	1	3	(2)	(67)
Обесценение активов	(34)	66	(100)	н/н
Доходы от продажи финансовых активов	0	(1)	1	н/н
Налог на прибыль	48	(30)	78	н/н
<b>Показатель ЕВИТ</b>	<b>162</b>	<b>62</b>	<b>100</b>	<b>161</b>
<i>Корректировка:</i>				
Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых	42	44	(2)	(5)
<b>Показатель ЕВИТДА</b>	<b>204</b>	<b>106</b>	<b>98</b>	<b>92</b>
<i>Рентабельность по ЕВИТДА</i>	<i>40.6%</i>	<i>25.3%</i>		

Основным позитивным фактором, повлиявшим на показатель ЕВИТДА в 2016 году стал рост выручки, вызванный ростом цен на коксующийся уголь как на мировом рынке, так и в России.

## Задолженность

Расчет задолженности Компании приведен в таблице ниже:

	31.12.16	31.12.15	Изм.	Изм., %
	<i>млн. долл. США</i>			
Долгосрочные кредиты	29	483	(454)	(94)
Краткосрочные кредиты, включая текущую часть долгосрочных	405	6	399	н/н
<b>Долг</b>	<b>434</b>	<b>489</b>	<b>(55)</b>	<b>(11)</b>
<i>За вычетом:</i>				
Денежные средства и их эквиваленты	(35)	(48)	13	(27)
<b>Чистый долг</b>	<b>399</b>	<b>441</b>	<b>(42)</b>	<b>10</b>

На 31 декабря 2016 года долгосрочная задолженность Компании состояла из внутригруппового займа от группы ЕВРАЗ в сумме 29 млн. долл. США. Краткосрочная задолженность состояла, главным образом, из 7,75% Еврооблигаций на сумму 400 млн. долл. США, выпущенных Raspadskaya Securities DAC.

В 2016 году в результате серии двусторонних сделок и двух оферт в отношении 7,75% Еврооблигаций на сумму 400 млн. долл. США, выпущенных Raspadskaya Securities DAC, Evraz Group S.A., мажоритарный акционер ПАО «Распадская», увеличило общую сумму облигаций, принадлежащих ему, с 214 миллионов долларов США до 374 миллионов долларов США, или 93,5% от общего количества выпущенных облигаций.

По состоянию на дату публикации отчётности за 2016 года Компания находилась в соответствии со всеми ограничениями (ковенантами) по кредитным соглашениям и имела возможность свободно рефинансировать свою задолженность.

## Ликвидность

Основным источником ликвидности Компании являются денежные средства, поступающие от операционной деятельности. Политика Компании состоит в том, чтобы финансировать наши капитальные вложения, выплаты процентов и дивидендов преимущественно за счёт денежных средств, поступающих от операционной деятельности.

Данные из отчёта Компании о движении денежных средств обобщены в таблице ниже:

	<b>31.12.2016</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<i>млн. долл. США</i>			
<b>Денежные средства и их эквиваленты на начало периода</b>	<b>48</b>	<b>27</b>	<b>21</b>	<b>78</b>
Денежные средства от операционной деятельности	171	104	67	64
Приобретение объектов основных средств	(38)	(36)	2	6
Продажа объектов основных средств	3	2	1	50
Поступления по займам и кредитам от связанных сторон	60	102	(42)	(41)
Погашение займов и кредитов от связанных сторон, включая проценты	(118)	(120)	(2)	(2)
Погашение займов и кредитов, включая проценты	(31)	(31)	-	-
Выдача кредитов и заёмов связанным сторонам	(65)	-	65	100
Прочие виды инвестиционной деятельности	2	2	-	-
Эффект от изм. курсов валют на ден. средства и их эквиваленты	3	(2)	5	<i>н/п</i>
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</b>	<b>35</b>	<b>48</b>	<b>(13)</b>	<b>(27)</b>

Мы планируем поддерживать достаточный уровень ликвидности для продолжения деятельности в меняющихся экономических условиях.

## Рабочий капитал

Расчет рабочего капитала Компании приведен в таблице ниже:

	<b>31.12.16</b>	<b>31.12.15</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<i>млн. долл. США</i>			
Запасы	33	23	10	43
Дебиторская задолженность	468	184	284	154
Авансы выданные	6	4	2	50
Налоги к возмещению	38	21	17	81
<i>За вычетом:</i>				
Кредиторская задолженность	(503)	(227)	(276)	122
Налоги к уплате	(35)	(15)	(20)	133
Авансы выплаченные	(2)	0	(2)	
<b>Рабочий капитал</b>	<b>5</b>	<b>(10)</b>	<b>15</b>	<b><i>н/п</i></b>

Рабочий капитал на 31.12.2016 года составил 5 млн. долл. США.

## Капитальные вложения

Данные о финансировании капитальных вложений Компании представлены в таблице ниже:

	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм., %</b>
	<b>Сумма</b>	<b>Сумма</b>		
Финансирование капитальных вложений, млн. долл. США	38	36	2	6

Финансирование капитальных вложений на тонну добычи рядового угля, долл. США

3,6	3,5	0,1	4
-----	-----	-----	---

Финансирование капитальных вложений в 2016 году увеличилось на 6% год-к-году в связи с ремонтом оборудования «Разреза Распадский», находившегося на консервации и введенного в эксплуатацию в связи с увеличением объема вскрышных работ на 17% год-к-году.

## Забалансовые операции

Компания не осуществляет забалансовых операций, которые оказывают в настоящем или могут оказать в будущем существенное влияние на финансовое состояние или результаты деятельности Компании.

## Прочее

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена, исходя из допущения о непрерывности деятельности.

Деятельность Группы продолжает подвергаться влиянию неопределенности и нестабильности текущей экономической ситуации. В ответ на это Группа предприняла ряд мероприятий по оптимизации расходов, снижению капитальных затрат, продолжает снижать уровень долга и заблаговременно принимает меры, направленные на соблюдение долговых ковенант. В апреле 2017 года Группа должна выплатить по облигационному займу 400 млн. долл. США, из которых держателями займа на 374 млн. долл. на отчетную дату являются компании Группы Евраз. Группа аккумулирует собственные ресурсы для выплаты и согласовала займы с компаниями Группы Евраз.

Принимая во внимание все факторы и обстоятельства, руководство полагает, что Группа имеет достаточные ресурсы, чтобы продолжать операционную деятельность в обозримом будущем.

В феврале 2017 года Группа подписала договор займа с ЕВРАЗ КГОК, в соответствии с которым Группа может занять до 140 млн. долл. США.

## Глоссарий

CPT (англ. carriage paid to...): товар доставляется основному перевозчику заказчика, основную перевозку до указанного в договоре терминала прибытия оплачивает продавец, расходы по страховке несёт покупатель, импортную растаможку и доставку с терминала прибытия основного перевозчика осуществляет покупатель.

DAP (англ. delivered at point): поставка в место назначения, указанное в договоре, импортные пошлины и местные налоги оплачиваются покупателем.

FCA (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец.

FOB (англ. free on board): товар отгружается на судно покупателя, перевалку оплачивает продавец.