

## ОАО «Распадская»

### Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

Ниже представлено обсуждение и анализ консолидированной финансовой информации ОАО «Распадская» за 2008 год. Настоящее обсуждение и анализ следует рассматривать совместно с консолидированной финансовой отчетностью ОАО «Распадская» за 2008 год, подготовленной в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Настоящее обсуждение и анализ содержит заявления о перспективах деятельности, предполагающие присутствие рисков и неопределенностей в оценках. Фактические результаты могут существенно отличаться от ожидаемых под влиянием целого ряда факторов.

#### Общая информация

Мы представляем собой группу интегрированных предприятий, расположенных в Кемеровской области: три добывающих предприятия, одну строящуюся шахту, обогатительную фабрику, торговую компанию и предприятия транспортной и производственной инфраструктуры, совместно «Группа». Мы занимаем лидирующие позиции на российском рынке коксующихся углей марок ГЖ (газовый жирный) и ГЖО (газовый жирный отощенный). По данным IMC Economic and Energy Consultants Limited (IMC), по состоянию на 30 июня 2006 г. общий объем принадлежащих нам ресурсов составлял 1 461 млн. т, а доказанных и прогнозных запасов 781,5 млн. т, из которых 28,4 млн. т было добыто за период с 1 июля 2006 г. по 31 декабря 2008 г. включительно. Данные ресурсы и запасы оценены в соответствии с требованиями Кодекса JORC. Обеспеченность по добыче существующими запасами составляет не менее 50 лет. Кроме того, в ноябре 2006 года мы приобрели лицензию на разработку открытым способом добычи участка с ориентировочными ресурсами 120 млн. т.

#### Обзор финансовых результатов

	2008	2007	Изменение
	<i>тыс. долл. США</i>	<i>тыс. долл. США</i>	
Выручка	1 200 397	784 094	53%
Себестоимость	(350 714)	(356 448)	(2)%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>849 683</b>	<b>427 646</b>	<b>99%</b>
<b>Валовая рентабельность</b>	<b>71%</b>	<b>55%</b>	
Коммерческие расходы	(5 060)	(17 248)	(71)%
Общехозяйственные и административные расходы	(67 233)	(56 064)	20%
Социальные расходы	(16 728)	(10 776)	55%
Убыток от выбытия основных средств	(2 757)	(1 934)	43%
Положительная/(отрицательная) курсовая разница	(63 352)	20 125	n/a
Прочие операционные доходы	2 391	1 046	129%
Прочие операционные расходы	(11 968)	(7 415)	61%
<b>Операционная прибыль</b>	<b>684 976</b>	<b>355 380</b>	<b>93%</b>
<b>Операционная рентабельность</b>	<b>57%</b>	<b>45%</b>	
Доходы от участия в других организациях	14	20	(30)%
Проценты к получению	12 813	3 868	231%
Проценты к уплате	(27 214)	(30 235)	(10)%
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>670 589</b>	<b>329 033</b>	<b>104%</b>
<b>Рентабельность до налогообложения</b>	<b>56%</b>	<b>42%</b>	
Налог на прибыль	(139 487)	(88 790)	57%
<b>Чистая прибыль за год</b>	<b>531 102</b>	<b>240 243</b>	<b>121%</b>
<b>Чистая рентабельность</b>	<b>44%</b>	<b>31%</b>	
<b>Прибыль на акцию, долл. США</b>	<b>0,68</b>	<b>0,31</b>	
<b>Показатель EBITDA</b>	<b>867 860</b>	<b>470 089</b>	<b>85%</b>
<b>Рентабельность по EBITDA</b>	<b>72%</b>	<b>60%</b>	

**ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год**

**Ключевые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности**

На результаты нашей деятельности оказывают влияние определённые факторы, относящиеся к собственно нашему бизнесу и отрасли, а также связанные с политическими, экономическими и юридическими условиями деятельности в России. К таким факторам относятся, помимо прочего, спрос и предложение на коксующийся уголь, цены на коксующийся уголь, производственные и прочие расходы, стоимость железнодорожных перевозок и обменные валютные курсы.

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

Результаты нашей деятельности в значительной мере зависят от баланса спроса и предложения коксующегося угля на внутреннем и мировом рынках. Данный баланс во многом определяется изменением объёмов производства стали и кокса, изменениями в угледобывающих мощностях и другими факторами. Потребителями нашей угольной продукции являются крупные отечественные и зарубежные производители стали и кокса. Поэтому наша деятельность зависит от тенденций развития российского и мирового рынков чёрной металлургии. Циклические колебания в сталелитейной промышленности и в будущем будут продолжать оказывать влияние на продажи нашей угольной продукции.

В последние два года как на мировом, так и на российском рынке наблюдался постоянно растущий спрос на продукцию чёрной металлургии и, как следствие, на коксующийся уголь. Достигнув максимума в середине 2008 года, начиная с четвертого квартала 2008 года спрос начал сокращаться. Наиболее резкое сокращение спроса происходило в ноябре-декабре 2008 года, как под влиянием общего экономического кризиса, так и по причине снижения спроса на продукцию дальнейшего передела - кокс и сталь. Непосредственным следствием сокращения спроса стали снижение продаж, добычи, и цен на коксующийся уголь как в России, так и в мире.

На результаты нашей деятельности может косвенно влиять рост добывающих мощностей наших конкурентов. Мы полагаем, что значительного увеличения мощностей по добыче коксующегося угля в России в краткосрочной и среднесрочной перспективе не произойдёт, главным образом ввиду нахождения новых проектов по добыче угля на первоначальной стадии освоения месторождений и отсутствия у компаний достаточного количества денежных средств для масштабных инвестиций.

***Выручка***

В таблице ниже представлена выручка от реализации на внутреннем рынке и на экспорт по видам продукции, приведённая к единым условиям поставки (FCA Междуреченск) путём вычитания транспортных расходов из выручки, указанной в финансовой отчётности в отношении реализации угля и угольного концентрата, осуществлённых на других условиях поставок (FOB до порта и DAF до места назначения):

ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год

	2008		2007		Изменение
	Выручка	Доля	Выручка	Доля	
	тыс. долл. США		тыс. долл. США		
Реализация угольного концентрата – Россия	918 581	78%	458 715	63%	100%
Реализация угольного концентрата – экспорт	240 958	20%	187 588	26%	28%
	<b>1 159 539</b>	<b>98%</b>	<b>646 303</b>	<b>89%</b>	<b>79%</b>
Реализация рядового угля – Россия	20 073	2%	76 140	11%	(74)%
	<b>20 073</b>	<b>2%</b>	<b>76 140</b>	<b>11%</b>	<b>(74)%</b>
<b>Итого реализация угольного концентрата и рядового угля</b>	<b>1 179 612</b>	<b>100%</b>	<b>722 443</b>	<b>100%</b>	<b>63%</b>
Железнодорожный тариф, включённый в цену условий поставок, отличных от FCA Междуреченск, относящийся к:					
Реализации угольного концентрата – Россия	1 659		13 092		(87)%
Реализации угольного концентрата – экспорт	12 191		42 336		(71)%
Реализация прочих товаров и услуг	6 935		6 223		11%
<b>Итого выручка</b>	<b>1 200 397</b>		<b>784 094</b>		<b>53%</b>

В 2008, как и в 2007 году, выручка от реализации угольного концентрата и рядового угля, включая железнодорожный тариф, составила 99% от общей выручки.

Значительное сокращение реализации рядового угля на 74% явилось следствием осуществления нашей стратегии максимального увеличения реализации концентрата как продукта с более высокой добавленной стоимостью. Доля реализации рядового угля сократилась до 2% от реализации угольной продукции в 2008 году по сравнению с 11% в 2007 году, и в настоящее время продажи рядового угля происходят лишь эпизодически.

Железнодорожный тариф в поставках на Россию и экспорт снизился на 75% из-за снижения доли поставок на условиях, отличных от FCA Междуреченск, что также является частью нашей сбытовой стратегии.

Выручка от реализации прочих товаров и услуг включает транспортные услуги, оказанные другим региональным угольным предприятиям по перевозке их угольной продукции, и разовую реализацию различных товаров и услуг.

### Цены на коксующийся уголь

Как внутренние, так и мировые цены на коксующийся уголь оказывают весьма существенное влияние на результаты нашей деятельности. Основным фактором роста цен на наш коксующийся уголь в первых трёх кварталах 2008 года был высокий спрос на металлургическую и угольную продукцию на российском и мировом рынках.

В первом квартале 2008 года мы заключили годовые контракты с крупными потребителями с возможностями пересмотра цен поставок при изменении рыночной конъюнктуры и с начала третьего квартала 2008 согласовали с потребителями дополнительное увеличение цен на нашу продукцию. Начиная с четвертого квартала 2008 года цены на наш коксующийся уголь снизились по сравнению с третьим кварталом 2008 года под воздействием снижающегося спроса на металлургическую продукцию во всём мире.

ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год

В таблице ниже представлены средневзвешенные цены на нашу угольную продукцию:

	2008	2007	Изменение
	<i>долл. США за тонну</i>		
Угольный концентрат – Россия	167,3	76,1	120%
Угольный концентрат – экспорт	156,4	67,8	131%
<b>Угольный концентрат итого</b>	<b>164,9</b>	<b>73,5</b>	<b>124%</b>
Рядовой уголь – Россия	71,7	41,5	73%
<b>Рядовой уголь итого</b>	<b>71,7</b>	<b>41,5</b>	<b>73%</b>

В настоящий момент мы не хеджируем риски, связанные с колебаниями цен на уголь. Цена реализации фиксировалась в годовых контрактах на поставку с основными клиентами. В случае изменения рыночных цен контрактные цены также могли быть изменены по взаимному согласию продавца и покупателя. С начала 2009 года мы работаем в рамках долгосрочных контрактов с основными потребителями и уточняем объёмные и ценовые параметры на ежеквартальной основе, что сможет позволить оперативно учитывать конъюнктуру на рынке угольного концентрата, кокса и стальной продукции.

#### Объёмы реализации

Большая часть нашей угольной продукции реализуется российским металлургическим и коксохимическим производителям, таким как Магнитогорский металлургический комбинат («ММК»), группа «Евраз» («Евраз»), Новолипецкий металлургический комбинат («НЛМК»), включая его дочернее предприятие «Алтай-Кокс». Доля продаж трём данным компаниям составила 65% и 56% от общих объёмов реализации угольного концентрата и рядового угля в 2008 и 2007 годах, соответственно. Вместе с тем в 2008 году мы продолжили диверсификацию своей клиентской базы и в настоящее время являемся поставщиками угольного концентрата на большинство российских металлургических предприятий и коксохимических заводов, включая «Кемерово-Кокс», «Мечел», «Уральскую сталь». В четвёртом квартале 2008 года и начале 2009 года мы смогли частично компенсировать снижение объёмов своим крупным потребителям за счёт продаж средним по объёмам поставок российским потребителям.

Объёмы реализации угольного концентрата и рядового угля по рынкам сбыта и основным покупателям нашей продукции представлены в таблице ниже:

	2008	2007	Изменение
	<i>тыс. т</i>		
<b>Угольный концентрат – Россия</b>			
ММК	1 667	2 184	(24)%
Евраз	1 330	1 655	(20)%
НЛМК	1 264	1 499	(16)%
Кемерово-Кокс	574	289	99%
Прочие	654	400	64%
	<b>5 489</b>	<b>6 027</b>	<b>(9)%</b>
<b>Угольный концентрат – экспорт</b>			
Украина	1 315	1 472	(11)%
Восточная Европа	226	1 084	(79)%
Азия	–	212	(100)%
	<b>1 541</b>	<b>2 768</b>	<b>(44)%</b>
<b>Угольный концентрат – всего</b>	<b>7 030</b>	<b>8 795</b>	<b>(20)%</b>
<b>Рядовой уголь – Россия</b>	<b>280</b>	<b>1 835</b>	<b>(85)%</b>
<b>Угольный концентрат и рядовой уголь<sup>(1)</sup></b>	<b>7 244</b>	<b>10 182</b>	<b>(29)%</b>

(1) Рядовой уголь пересчитан в тонны угольного концентрата в соотношении 76,3% для 2008 года и 75,6% для 2007 года.

## ОАО «Распадская» Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

При более высоком спросе и ценах (на условиях FCA Междуреченск) на внутреннем рынке по сравнению с внешним, исполнение долгосрочных внутренних контрактов являлось для нас приоритетным. С началом сокращения спроса наши экспортные продажи постоянно снижались, в четвертом квартале 2008 года реализации на экспорт не было. Как следствие, снижение объемов реализации угольного концентрата на экспорт в 2008 году по сравнению с 2007 годом составило 44%, в то время как поставки угольного концентрата на российский рынок снизились лишь на 9%.

Украина являлась нашим основным экспортным рынком, и на неё в 2008 году приходилось 85% объема нашей экспортной реализации по сравнению с 53% в 2007 году. Мы поставляем угольный концентрат для основных коксохимических предприятий Украины, при этом в 2008 году продолжили политику диверсификации клиентской базы. Так, с первого полугодия 2008 года нашими клиентами стали три коксохимических завода, входящих в компанию «Евраз», а также принадлежащий компании «АрселорМиттал» металлургический завод в Кривом Роге, на который мы в 2008 году стали поставлять в больших объемах, чем на принадлежащий компании «АрселорМиттал» металлургический завод в Румынии.

Из-за отраслевого спада в металлургии на Украине наши продажи в четвертом квартале 2008 года временно прекратились, однако возобновились в начале 2009 года.

В 2008 году из-за благоприятной отраслевой конъюнктуры на российском и украинском рынках у нас не было поставок в Азию. В 2009 году путём заключения контрактов в рамках азиатского финансового года (с апреля 2009 года) мы намерены увеличить наши экспортные продажи угольной продукции на азиатском рынке, спрос на котором, по нашим ожиданиям, будет выше, чем на других экспортных рынках. Мы намерены укреплять свои отношения с азиатскими клиентами как через исполнение уже подписанных контрактов, так и в рамках своей среднесрочной сбытовой стратегии по увеличению доли экспортных продаж в общей реализации угольной продукции.

### Объёмы производства

Наши затраты на производство и удельная себестоимость, как и выручка, в значительной мере зависят от изменений в объёмах добычи. Существенную часть наших затрат представляют собой постоянные издержки, что типично для добывающей промышленности, поэтому уровень добычи является одним из важных факторов, определяющих нашу конкурентоспособность относительно себестоимости.

В таблице ниже представлены объёмы производства нашей угольной продукции:

	2008	2007	Изменение
	<i>тыс. т</i>		
Добыча рядового угля	9 409	13 550	(31)%
Обогащённый рядовой уголь	9 220	11 680	(21)%
Производство угольного концентрата	7 033	8 834	(20)%
Выход концентрата	76,3%	75,6%	

Значительное влияние на сокращение объемов добычи на 31% по сравнению с 2007 годом оказало снижение спроса на угольную продукцию в четвертом квартале 2008 года. Кроме того, на снижении объемов добычи сказалось увеличение сроков ввода в эксплуатацию очистных забоев в первом полугодии в связи с нарушением поставщиком сроков поставки механизированного комплекса.

Снижение объема производства угольного концентрата на 20% обусловлено снижением объемов обогащения рядового угля на 21%, при этом увеличение выхода концентрата составило 0,7% с 75,6% до 76,3%.

ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год

**Себестоимость и эффективность производства**

Конкурентоспособность и доходность нашего бизнеса на долгосрочную перспективу в значительной мере определяются способностью поддерживать относительно низкую себестоимость и обеспечивать высокую эффективность производства.

Расшифровка себестоимости производства и реализации по основным статьям затрат представлена в следующей таблице:

	2008		2007		Изменение
	Сумма тыс. долл. США	Доля	Сумма тыс. долл. США	Доля	
Оплата труда	68 086	20%	58 839	19%	16%
Материалы	52 922	16%	46 554	15%	14%
НДПИ и прочие налоги в себестоимости производства	22 866	7%	17 552	6%	30%
ЕСН и отчисления в ФСС	19 574	6%	16 749	5%	17%
Электроэнергия	16 296	5%	13 782	4%	18%
Услуги третьих лиц по обогащению угля	385	0%	8 100	3%	(95)%
Прочие затраты	40 936	12%	20 168	6%	103%
<b>Денежная себестоимость производства</b>	<b>221 065</b>		<b>181 744</b>		<b>22%</b>
Амортизация нематериальных активов и основных средств (за исключением истощения запасов полезных ископаемых)	75 915	22%	69 072	22%	10%
Истощение запасов полезных ископаемых	41 890	12%	64 991	20%	(36)%
<b>Себестоимость производства</b>	<b>338 870</b>	<b>100%</b>	<b>315 807</b>	<b>100%</b>	<b>7%</b>
Железнодорожный тариф	12 191		41 632		(71)%
Стоимость товаров на перепродажу	2 773		1 355		105%
Движение готовой продукции	(3 120)		(2 346)		33%
<b>Себестоимость реализации</b>	<b>350 714</b>		<b>356 448</b>		<b>(2)%</b>

(1) Денежная себестоимость производства угольной продукции в данной таблице представляет собой себестоимость реализации до учёта железнодорожного тарифа, себестоимости перепродажи прочих товаров, изменения в готовой продукции, а также за вычетом амортизации и отчислений на истощение запасов полезных ископаемых. Мы предоставляем информацию о денежной себестоимости производства угольной продукции и прочие данные с использованием денежной себестоимости производства угольной продукции, поскольку мы считаем их важным дополнением к анализу результатов нашей деятельности, а также потому, что мы считаем, что они часто используются аналитиками, инвесторами и другими заинтересованными сторонами в оценке стоимости компаний в угольной отрасли. Денежная себестоимость производства угольной продукции и прочие данные с использованием денежной себестоимости производства угольной продукции несут в себе определенные ограничения при использовании их в качестве аналитического материала, в связи с чем их не следует использовать в отрыве от других финансовых данных или в качестве замены анализа наших результатов деятельности, представленных в соответствии с МСФО. Чтобы сократить влияние данных ограничений, в нашем анализе мы полагаемся в первую очередь на данные о результатах нашей деятельности по МСФО, и используем денежную себестоимость производства угольной продукции только в качестве дополнительной информации. Денежная себестоимость производства угольной продукции и прочие данные с использованием денежной себестоимости производства угольной продукции не являются показателями результатов нашей деятельности по МСФО и не должны быть использованы в качестве замены таких показателей, как чистая прибыль, прибыль от продаж и других показателей, напрямую полученных из отчётности по МСФО.

ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год

Денежная себестоимость производства угольного концентрата представлена в таблице ниже:

	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>Изменение</b>
	<i>тыс. долл.</i>	<i>тыс. долл.</i>	
	<i>США</i>	<i>США</i>	
Денежная себестоимость рядового угля, направленного на обогащение <sup>(1)</sup>	198 230	134 320	48%
Денежная себестоимость обогащения	19 020	25 943	(27)%
<b>Денежная себестоимость полученного угольного концентрата</b>	<b>217 250</b>	<b>160 263</b>	<b>36%</b>
	<i>долл. США за тонну</i>		
Денежная себестоимость добычи тонны рядового угля	21,5	11,5	87%
Денежная себестоимость обогащения тонны рядового угля	2,1	2,2	(5)%
<b>Денежная себестоимость тонны полученного угольного концентрата<sup>(2)</sup></b>	<b>30,9</b>	<b>18,1</b>	<b>71%</b>

(1) Денежная себестоимость рядового угля, направленного на обогащение, является расчётной величиной, которая была получена путём умножения количества обогащённого угля на среднюю себестоимость добычи рядового угля на тонну.

(2) Рядовой уголь пересчитан в тонны угольного концентрата в соотношении 76,3% для 2008 года и 75,6% для 2007 года.

Увеличение денежной себестоимости производства рядового угля в 2008 году по сравнению с 2007 годом обусловлено увеличением проведения горных выработок, вскрышных работ; ростом цен на материалы, услуги производственного характера и электроэнергию, в том числе на металл, дизельное топливо, материалы для крепления горных выработок, услуги по взрыванию горной массы, электроэнергию.

Рост производственных расходов и снижение объёмов добычи рядового угля на 31% повлияли на увеличение денежной себестоимости одной тонны добычи угля на 87%.

Снижение денежной себестоимости обогащения тонны рядового угля на 5% в 2008 году связано с увеличением доли рядового угля, обогащённого на нашей обогатительной фабрике (99% по сравнению с 88% в 2007 году). В 2008 году при денежной себестоимости обогащения тонны рядового угля на нашей обогатительной фабрике 2,0 долл. США, денежная себестоимость обогащения тонны рядового угля у третьих лиц составила 6,9 долл. США.

Рост денежной себестоимости тонны полученного угольного концентрата с учётом снижения себестоимости обогащения составил 71%.

В 2009 году мы намерены осуществлять более жёсткий контроль над нашими расходами и не допустить значительного увеличения себестоимости одной тонны угольного концентрата при снижении объёмов производства.

*Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых*

Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых составляют существенную долю в нашей производственной себестоимости. Увеличение амортизационных отчислений связано с ростом капиталовложений и, как следствие, стоимости основных средств. Снижение величины истощения запасов полезных ископаемых связано с сокращением объёмов добычи угля.

## ОАО «Распадская» Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

### Оплата труда, ЕСН и отчисления в ФСС

Затраты на отчисления с фонда оплаты труда включают в себя единый социальный налог (ЕСН), а также отчисления по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществляемые в Фонд Социального Страхования России (ФСС). ЕСН включает в себя регулярные обязательные платежи в Пенсионный Фонд России (ПФР). У нас нет юридических или иных обязательств в отношении будущих платежей в ПФР.

Расходы на оплату труда и соответствующие налоги и отчисления представлены в таблице ниже:

	2008	2007	Изменение
Среднесписочная численность сотрудников	7 863	7 541	4%
Расходы по оплате труда, тыс. долл. США	108 263	95 909	13%
ЕСН и отчисления в ФСС, тыс. долл. США	28 080	23 866	18%
Среднегодовая заработная плата сотрудника, долл. США	13 769	12 718	8%
Эффективная ставка ЕСН и отчислений в ФСС	26%	25%	

Увеличение затрат по оплате труда в 2008 году по сравнению с 2007 годом отражало рост численности персонала и инфляционное удорожание стоимости рабочей силы.

### Услуги третьих лиц по обогащению угля

С момента открытия собственной обогатительной фабрики в конце 2005 года доля услуг по обогащению, оказанных сторонними организациями, постоянно снижалась, и составила 2,6% и 0,1% от общей себестоимости производства в 2007 и 2008 годах, соответственно. С 2009 года мы планируем обогащать весь уголь на собственной фабрике.

### НДПИ и прочие налоги в себестоимости производства

Основным налогом, включённым в себестоимость производства, является налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Увеличение НДПИ на 5,3 млн. долл. США связано с ростом цен на угольную продукцию.

Мы ожидаем, что в 2009 году произойдёт снижение расходов по НДПИ из-за снижения цен и объёмов добычи по сравнению с 2008 годом.

### Материалы и электроэнергия

Увеличение расходов на материалы на 6,4 млн. долл. США и электроэнергию на 2,5 млн. долл. США было вызвано главным образом более высокими ценами и тарифами в 2008 году по сравнению с 2007 годом, а также ростом расхода материалов для крепления эксплуатационных горных выработок и ведения вскрышных работ.

В 2009 году мы планируем снижение объёмов проходки горных выработок и вскрышных работ, что приведёт к снижению расходов на материалы и электроэнергию.

### Прочие затраты

По сравнению с 2007 годом в 2008 году прочие затраты значительно выросли вследствие: увеличения объёмов работ по подготовке очистного фронта в соответствии с планом развития горных работ и с изменением технологии отработки участка недр «Глуховский»; а также увеличение затрат на ремонты горного оборудования по причине переноса на 2008 год части ремонтов, не произведённых в 2007 году.

## ОАО «Распадская» Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

### Стоимость железнодорожных перевозок

Вся угольная продукция, которую мы продаём, перевозится по железной дороге. Мы являемся одной из немногих российских угольных компаний, которые используют собственную интегрированную железнодорожную систему, соединяющую наши производственные мощности и федеральную сеть железных дорог, контролируруемую государственной естественной монополией ОАО «РЖД». Наша собственная железнодорожная система включает в себя 15 километров железной дороги до федеральной железнодорожной станции Междуреченск.

До потребителей угольный концентрат и рядовой уголь доставляются железнодорожным транспортом через федеральную сеть железных дорог. Колебания железнодорожных тарифов оказывают влияние на общую стоимость угольной продукции для потребителей и, соответственно, косвенно могут сказаться на величине спроса на добываемый нами уголь со стороны покупателей, расположенных в районах, отдалённых от места добычи. Рост железнодорожных тарифов в 2008 году, составил 24,7% к 2007 году, с 1 января 2009 г. рост железнодорожного тарифа составил 4,8%.

### Содержание производственных объектов

Наша деятельность зависит от способности поддерживать стабильный уровень добычи. Поэтому уровень технического обслуживания горношахтного оборудования и производственных объектов в целом, а также обеспечение безопасных условий труда являются важными факторами, оказывающими влияние на результаты нашей деятельности. Мы придаём приоритетное значение содержанию нашего оборудования в хорошем рабочем состоянии и обеспечению охраны здоровья и соблюдению правил техники безопасности на всех производственных объектах путём внедрения строгих мер безопасности.

### Коммерческие, общехозяйственные, административные и прочие расходы

#### Коммерческие расходы

В основном, коммерческие расходы представляли собой таможенные платежи, взимаемые при продажах на экспорт, а также транспортные расходы, возникающие при транспортировке наших продуктов на НЛМК на условиях FCA Липецк. С февраля 2008 г. мы перешли с НЛМК на условия поставки FCA Междуреченск, следствием чего стало сокращение коммерческих расходов на 12,2 млн. долл. США.

#### Общехозяйственные и административные расходы

Расшифровка общехозяйственных и административных расходов по основным статьям затрат представлена в следующей таблице:

	2008		2007		Изменение
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	
	тыс. долл.		тыс. долл.		
	США		США		
Оплата труда	28 394	42%	27 974	50%	2%
Налог на имущество и прочие налоги	10 830	16%	6 365	11%	70%
ЕСН и отчисления в ФСС	5 884	9%	5 045	9%	17%
Материалы	2 451	4%	1 767	3%	39%
Страхование	751	1%	635	1%	18%
Амортизация	2 782	4%	1 561	3%	78%
Прочие услуги и затраты	16 141	24%	12 717	23%	27%
	<b>67 233</b>	<b>100%</b>	<b>56 064</b>	<b>100%</b>	<b>20%</b>

## ОАО «Распадская» Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

В 2008 году рост общехозяйственных и административных расходов на 20% произошел вследствие, увеличения амортизации основных средств, увеличение налога на имущество в связи с приобретением основных производственных фондов, роста расхода материалов на текущее содержание и ремонт административно-бытовых комбинатов. Прочие услуги и затраты включают в себя банковские, информационные, телекоммуникационные, консультационные, аудиторские и прочие услуги.

Налог на имущество и прочие налоги включает штраф, наложенный Федеральной антимонопольной службой России в размере 4,9 млн. долл. США за нарушение антимонопольного законодательства.

### *Социальные расходы*

Как и многие другие крупные производственные компании в России, мы несём расходы на социальные нужды и содержание объектов социальной сферы, включающие в себя в основном благотворительные расходы и затраты на поддержку объектов социальной сферы

Увеличение социальных расходов в 2008 году связано с увеличением добровольных отчислений в бюджеты г.Междуреченска и Кемеровской области на финансирование мероприятий по обеспечению безопасных условий труда и экологических программ.

### *Положительная/(отрицательная) курсовая разница*

Нашей функциональной валютой является российский рубль. Валютой представления отчётности является доллар США. Для целей подготовки финансовой информации использовались следующие курсы доллара США (рублей за 1 доллар США): 24,5462 на 31 декабря 2007 г.; 29,3804 на 31 декабря 2008 г.; 25,5770 средний курс за 2007 год; 24,0454 средний курс за первые девять месяцев 2008 года; 29,3804 за четвёртый квартал 2008 года.

На поставки на внутренний рынок в 2008 и 2007 годах приходилось, соответственно, 79% и 71% от общей выручки. Цены на продукцию на внутреннем рынке устанавливаются в рублях. Основные затраты, за исключением некоторых видов закупаемого оборудования, также выражены в рублях.

Положительные и отрицательные курсовые разницы связаны с колебаниями курсов иностранных валют (преимущественно долларов США) по отношению к рублю, и возникают при переоценке активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах, а также с курсовой разницей при продаже и покупке иностранной валюты. В четвёртом квартале 2008 года доллар США подорожал относительно российского рубля на 16%, что привело к возникновению в четвёртом квартале 2008 года отрицательной курсовой разницы в размере 50 млн. долл. США. Чистая отрицательная курсовая разница в 2008 году в размере 63 млн. долл. США связана главным образом с переоценке наших кредитов, номинированных в долларах США.

### *Проценты к получению и проценты к уплате*

Проценты к получению в основном представляли собой проценты по краткосрочным депозитам, размещенным в различных российских банках. Существенное увеличение процентов к получению на 8,9 млн. долл. было связано с большим объёмом размещения депозитов в 2008 году по сравнению с 2007 годом.

Проценты к уплате относились в основном к кредиту, полученному от банка Natixis в мае 2006 года и к купонным выплатам по еврооблигациям, эмитированным в мае 2007 года для его рефинансирования.

ОАО «Распадская»  
Обсуждение и анализ руководством  
финансового состояния и результатов деятельности  
за 2008 год

**Налог на прибыль**

Пересчёт отложенных налогов, связанный с уменьшением с 1 января 2009 г. ставки налога на прибыль до 20%, явился главной причиной увеличения расходов по налогу на прибыль лишь на 57% при росте прибыли до налогообложения на 104%. Эффект от пересчёта составил 35,3 млн. долл. США.

**Ликвидность, источники капитала и капитальные вложения**

Основными источниками нашей ликвидности являются денежные средства, поступающие от операционной деятельности, долговое финансирование и доступ на рынки капитала. В дальнейшем мы планируем финансировать наши капитальные вложения, выплаты процентов и дивидендов преимущественно за счёт денежных средств, поступающих от операционной деятельности.

В таблице ниже представлены данные из отчёта о движении денежных средств, подготовленного в соответствии с МСФО:

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
	<i>тыс. долл.</i>	<i>тыс. долл.</i>
	<i>США</i>	<i>США</i>
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	82 311	49 219
Чистые денежные средства от операционной деятельности	585 257	327 994
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	(405 107)	(160 180)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	(176 396)	(139 452)
Эффект от изменения валютных курсов	(14 510)	4 730
<b>Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря</b>	<b>71 555</b>	<b>82 311</b>

Основная часть денежных средств, направленных на инвестиционную деятельность, была потрачена на капитальные вложения.

В таблице ниже представлена разбивка капиталовложений по направлениям деятельности наших дочерних предприятий:

	<b>2008</b>		<b>2007</b>		
	<b>Сумма</b>	<b>Доля</b>	<b>Сумма</b>	<b>Доля</b>	<b>Изменение</b>
	<i>тыс. долл.</i>		<i>тыс. долл.</i>		
	<i>США</i>		<i>США</i>		
Добывающие предприятия	208 805	73%	102 870	62%	103%
Строящаяся шахта	60 409	21%	26 172	16%	131%
Обогатительная фабрика	6 491	2%	24 336	14%	(73)%
Прочие предприятия	9 869	4%	12 919	8%	(24)%
	<b>285 574</b>	<b>100%</b>	<b>166 297</b>	<b>100%</b>	<b>72%</b>

С вводом в эксплуатацию нашей строящейся шахты, мы планируем добывать уголь марок К (коксующийся) и КО (коксующийся отощённый). Время финансирования строительства будет зависеть от конъюнктуры рынка коксующегося угля.

В первой половине 2008 года, пользуясь благоприятной конъюнктурой, мы начали аккумулировать ликвидные средства в виде краткосрочных банковских депозитов. На 31 декабря денежные средства, их эквиваленты и краткосрочные банковские депозиты составили 186,6 млн. долл. США в 2008 году по сравнению с 82,3 млн. долл. США в 2007 году.

## ОАО «Распадская» Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2008 год

В 2009 году мы планируем поддерживать достаточный уровень ликвидности для продолжения деятельности даже при дальнейшем ухудшении экономической ситуации.

В 2008 году наша долгосрочная задолженность представляла собой главным образом 7,5% еврооблигации на сумму 300 млн. долл. США, срок погашения которых наступает в 2012 году.

Одной из ковенант по еврооблигациям является покрытие чистого долга (чистый долг/ EBITDA), которое не должно превышать значение, равное 3.

В таблице ниже приведён расчёт покрытия чистого долга:

	2008	2007	Изменение
	<i>тыс. долл. США</i>	<i>тыс. долл. США</i>	
Долгосрочные кредиты и займы	314 085	307 896	2%
Краткосрочные кредиты и займы и краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	37 062	39 505	(6)%
За вычетом:			
Краткосрочные банковские депозиты	(115 045)	-	n/a
Денежные средства и их эквиваленты	(71 555)	(82 311)	(13)%
<b>Чистый долг</b>	<b>164 547</b>	<b>265 090</b>	<b>(38)%</b>
Операционная прибыль	684 976	355 380	93%
С учётом:			
Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых	121 622	135 624	(10)%
<b>Показатель EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>806 598</b>	<b>491 004</b>	<b>64%</b>
Корректировка:			
Чистая курсовая разница от инвестиционной и финансовой деятельности <sup>(2)</sup>	61 262	(20 915)	н/п
<b>Скорректированный показатель EBITDA</b>	<b>867 860</b>	<b>470 089</b>	<b>85%</b>
<b>Покрытие чистого долга (чистый долг/ EBITDA)</b>	<b>0,19</b>	<b>0,56</b>	

(1) Показатель EBITDA представляет собой чистую прибыль до процентов к получению и уплате, доходов от дивидендов, налога на прибыль, амортизации и истощения запасов полезных ископаемых, а также курсовой разницы от инвестиционной и финансовой деятельности. Мы вводим показатель EBITDA поскольку считаем его значимым дополнительным параметром эффективности нашей операционной деятельности и полагаем, что он часто используется аналитиками по ценным бумагам, инвесторами и прочими заинтересованными сторонами в процессе оценки компаний в нашей отрасли. Показатель EBITDA может применяться как аналитический инструмент с определёнными ограничениями, и его не следует рассматривать отдельно либо в качестве замены анализа результатов нашей операционной деятельности, отражённых в нашей консолидированной финансовой отчётности, подготовленной в соответствии с МСФО. Эти ограничения компенсируются тем, что мы используем преимущественно результаты нашей операционной деятельности, отражённые в консолидированной финансовой отчётности, подготовленной в соответствии с МСФО, применяя показатель EBITDA лишь в качестве дополнительного параметра. Показатель EBITDA является параметром эффективности нашей операционной деятельности, он не требуется согласно МСФО и не является обязательным для отражения по МСФО. Показатель EBITDA не является параметром эффективности нашей операционной деятельности согласно МСФО, и его не следует рассматривать в качестве альтернативы показателям чистой прибыли, операционной прибыли или любым иным показателям эффективности нашей операционной деятельности, рассчитанным в соответствии с МСФО, либо в качестве альтернативы показателям движения денежных средств по операционной деятельности или ликвидности. В частности, показатель EBITDA не следует рассматривать в качестве величины суммы свободных денежных средств, которые мы можем по своему усмотрению вкладывать в развитие бизнеса.

(2) Чистая курсовая разница от инвестиционной и финансовой деятельности представляет собой курсовую разницу, возникающую от переоценки процентных банковских депозитов и процентных займов и кредитов, выраженных в иностранной валюте. Все прочие курсовые разницы не включаются в чистую курсовую разницу от инвестиционной и финансовой деятельности.

### Забалансовые операции

Мы не осуществляем забалансовых операций, которые в настоящем или в будущем оказывают, или, вероятно, могут оказать, существенное влияние на наше финансовое положение, выручку, расходы, результаты деятельности, ликвидность, капиталовые вложения или капитальные ресурсы.