

ОАО «Распадская»

Обсуждение и анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности за 2009 год

Ниже представлено обсуждение и анализ консолидированной финансовой информации ОАО «Распадская» за 2009 год. Настоящее обсуждение и анализ следует рассматривать совместно с консолидированной финансовой отчетностью ОАО «Распадская» за 2009 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 городе Междуреченск Кемеровской области России: три добывающих предприятия, одну строящуюся шахту, обогатительную фабрику, торговую компанию и предприятия транспортной и производственной инфраструктуры, совместно «Группа». Мы занимаем лидирующие позиции в России по производству коксующихся углей марок ГЖ (газовый жирный) и ГЖО (газовый жирный отощенный) и реализации угольного концентрата. 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 39,0 млн. т было добыто за период с 1 июля 2006 г. по 31 декабря 2009 г. включительно. Данные ресурсы и запасы оценены в соответствии с требованиями Кодекса JORC и не учитывают лицензионные участки, не прошедшие международный аудит, включая приобретенные в 2009 году. В 2009 году мы приобрели лицензии на разработку участков «Распадская-3» и «Распадская-4». По нашим расчётам, объем запасов и ресурсов на данных участках составляет порядка 520 млн. т. Для подтверждения наших расчётов, в ближайшем будущем мы намерены провести оценку данных ресурсов в соответствии с требованиями Кодекса JORC. Обеспеченность по добыче существующими запасами составляет более 50 лет.

Обзор финансовых результатов

	2009	2008	Изменение
	<i>тыс. долл.</i>	<i>тыс. долл.</i>	
	<i>США</i>	<i>США</i>	
Выручка	497 047	1 200 397	(59)%
Себестоимость	(241 996)	(350 714)	(31)%
Валовая прибыль	255 051	849 683	(70)%
Валовая рентабельность	51%	71%	
Коммерческие расходы	(11 434)	(5 060)	126%
Общехозяйственные и административные расходы	(52 929)	(67 233)	(21)%
Социальные расходы	(5 396)	(16 728)	(68)%
Убыток от выбытия основных средств	(1 179)	(2 757)	(57)%
Положительная/(отрицательная) курсовая разница	(15 529)	(63 352)	(75)%
Прочие операционные доходы	1 553	2 391	(35)%
Прочие операционные расходы	(7 061)	(11 968)	(41)%
Операционная прибыль	163 076	684 976	(76)%
Операционная рентабельность	33%	57%	
Доходы от участия в других организациях	12	14	(14)%
Проценты к получению	12 322	12 813	(4)%
Проценты к уплате	(25 307)	(27 214)	(7)%
Прибыль до налогообложения	150 103	670 589	(78)%
Рентабельность до налогообложения	30%	56%	
Налог на прибыль	(32 966)	(139 487)	(76)%
Чистая прибыль за период	117 137	531 102	(78)%
Чистая рентабельность	24%	44%	
Прибыль на акцию, долл. США	0,15	0,68	
Показатель EBITDA	255 079	871 049	(71)%
Рентабельность по EBITDA	51%	73%	

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 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, обменные курсы валют, спрос и предложение на коксующийся уголь, цены на коксующийся уголь, производственные и прочие расходы.

Обменные курсы валют

При рассмотрении настоящего обсуждения и анализа следует учитывать фактор изменений курса доллара США по отношению к российскому рублю. Результаты нашей деятельности в значительной степени зависят 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. Девальвация российского рубля во втором полугодии 2008 года и в первом квартале 2009 года оказала существенное влияние на наше финансовое положение и результаты деятельности.

	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>Изменение</u>
Средний обменный курс, руб./долл. США	31,7231	24,8553	27,6%
	<u>31 декабря 2009</u>	<u>31 декабря 2008</u>	
Обменный курс, руб./долл. США	30,2442	29,3804	2,9%

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.

До середины 2008 года как на мировом, так и на российском рынке наблюдался постоянно растущий спрос на продукцию чёрной металлургии и, как следствие, на коксующийся уголь. В четвертом квартале 2008 года спрос резко сократился под влиянием мирового экономического кризиса и связанным с ним падением спроса на продукцию дальнейшего передела – кокс и сталь. Следствием сокращения спроса стали снижение продаж, добычи, и цен на коксующийся уголь как в России, так и в мире. Пройдя минимум в ноябре 2008 года, спрос на нашу продукцию в течение 2009 года постепенно восстанавливается, что положительно отразилось на объёмах добычи и продаж.

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

Мы планируем сохранять и поддерживать свою конкурентоспособность за счёт качества продукции, ответственности и надёжности в поставках и стабильности отношений с клиентами.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

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 расходов по доставке из выручки, указанной в финансовой отчётности в отношении угольного концентрата, осуществлённых на других условиях поставок (FOB до порта и DAF до места назначения):

	2009		2008		Изменение
	Выручка	Доля	Выручка	Доля	
	тыс. долл. США		тыс. долл. США		
Реализация угольного концентрата – Россия	347 932	76%	918 581	78%	(62)%
Реализация угольного концентрата – экспорт	111 659	24%	240 958	20%	(54)%
	459 591	100%	1 159 539	98%	(60)%
Реализация рядового угля – Россия	681	0%	20 073	2%	(97)%
Итого реализация угольного концентрата и рядового угля	460 272	100%	1 179 612	100%	(61)%
Расходы по доставке, включённые в цену условий поставок, отличных от FCA Междуреченск, относящийся к:					
Реализации угольного концентрата – Россия	–		1 659		(100)%
Реализации угольного концентрата – экспорт	23 559		12 191		93%
Реализация прочих товаров	8 477		372		589%
Реализация услуг	4 739		3 284		(17)%
Итого выручка	497 047		1 200 397		(59)%

В 2009 году выручка от реализации угольного концентрата и рядового угля, включая расходы по доставке, составила 97% от общей выручки по сравнению с 99% в 2008 году. Продажи рядового угля происходили лишь эпизодически.

Выручка от реализации угольного концентрата в 2009 году снизилась на 60% по сравнению с 2008 годом вследствие снижения цен на угольный концентрат и увеличения среднего курса доллара США по отношению к рублю.

Растущий спрос и, начиная с четвёртого квартала 2009 года, увеличение цен способствовали росту продаж в 2009 году. Так, выручка от реализации угольного концентрата выросла с 61 млн. долл. США в первом квартале до 217 млн. долл. США в четвёртом квартале.

Расходы по доставке, включённые в цену условий поставок, выросли в связи с увеличением объёмов отгрузки в Юго-Восточную Азию на условиях FOB.

Выручка от реализации прочих товаров выросла в 2009 году вследствие увеличения объёма реализации металлопродукции.

Выручка от реализации услуг, в основном включающая транспортные услуги, оказанные другим региональным угольным предприятиям по перевозке их угольной продукции, снизилась в связи с сокращением объёма перевозимых грузов.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Цены на коксующийся уголь

Как внутренние, так и мировые цены на коксующийся уголь оказывают весьма существенное влияние на результаты нашей деятельности. 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 всем мире. В течение первых трех кварталов 2009 года цены продаж оставались примерно на одном уровне, а начиная с четвертого квартала цены выросли – средняя цена на концентрат за 9 месяцев составляла 45,3 долл. США на внутреннем рынке и 43,3 долл. США на внешнем рынке, тогда как в четвертом квартале она составила 91,8 долл. США на внутреннем рынке и 72,2 долл. США на внешнем рынке.

В таблице ниже представлены средневзвешенные цены на наш угольный концентрат:

	2009	2008	Изменение
	<i>долл. США за тонну</i>		
Угольный концентрат – Россия	62,8	167,3	(62)%
Угольный концентрат – экспорт	51,2	156,4	(67)%
Угольный концентрат итого	59,6	164,9	(64)%

В 2008 году цены реализации фиксировались в годовых контрактах на поставку с основными клиентами, в случае изменения рыночных цен контрактные цены могли быть изменены по взаимному согласию сторон. С начала 2009 года мы работаем в рамках долгосрочных контрактов с основными российскими потребителями и уточняем объемные и ценовые параметры на ежеквартальной основе.

Объемы реализации

Мировой финансовый кризис и спад российского металлургического производства оказали негативное воздействие на сбыт нашей продукции. Постепенное восстановление объемов металлургического производства, спроса на коксующийся уголь внутри России и наша активная экспортная политика привели к восстановлению объемов продаж в 2009 году. В течение 2009 года объемы продаж угольного концентрата постоянно росли и увеличились с 276 тыс. т в январе до 843 тыс. т в декабре и составили за весь 2009 год 7 715 тыс. т. При этом экспортные поставки в декабре 2009 года составили 172 тыс. т, в то время как в январе поставки на экспорт не производились. Во втором полугодии 2009 года объем реализации увеличился на 58% по сравнению с предыдущим полугодием. В настоящее время мы видим существенное увеличение спроса на коксующийся уголь как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Поквартальная динамика объемов реализации угольного концентрата в течение 2009 года представлена в таблице ниже:

	1кв2009	2кв2009	3кв2009	4кв2009
	<i>тыс. т, если не указано иное</i>			
Россия	963	1 044	1 591	1 938
<i>Изменение к предыдущему кварталу</i>	20%	8%	52%	22%
Экспорт	337	641	664	537
<i>Изменение к предыдущему кварталу</i>	<i>n/a</i>	90%	4%	(19)%
Итого	1 300	1 685	2 255	2 475
<i>Изменение к предыдущему кварталу</i>	63%	30%	34%	10%

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

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

	2009		2008		Изменение
	Объём <i>тыс. т</i>	Доля	Объём <i>тыс. т</i>	Доля	
Угольный концентрат – Россия					
ММК	1 115	14%	1 667	23%	(33)%
Евраз	1 023	13%	1 330	18%	(23)%
НЛМК	1 053	14%	1 264	17%	(17)%
Кемерово-Кокс	1 022	13%	574	8%	78%
Мечел	732	10%	203	3%	261%
Уральская Сталь	351	5%	176	2%	99%
Прочие	240	3%	275	4%	(13)%
	5 536	72%	5 489	75%	1%
Угольный концентрат – экспорт					
Украина ⁽¹⁾	1 579	20%	1 315	18%	20%
Азия	486	6%	–	0%	n/a
Восточная Европа ⁽²⁾	114	2%	226	3%	(50)%
	2 179	28%	1 541	21%	41%
Угольный концентрат – всего	7 715	100%	7 030	96%	10%
Рядовой уголь – Россия	26	0%	280	4%	(91)%
Угольный концентрат и рядовой уголь⁽³⁾	7 734	100%	7 244	100%	7%

(1) Включая продажи трём коксохимическим заводам группы «Евраз» в объёме 698 тыс. т в 2009 году и 624 тыс. т в 2008 году;

(2) Включая продажи группе «Евраз» в объёме 93 тыс. т в 2008 году;

(3) Рядовой уголь пересчитан в тонны угольного концентрата в соотношении 73,4% для 2009 года и 76,3% для 2008 года.

Значительная часть нашей угольной продукции реализуется российским металлургическим и коксохимическим производителям, таким как Магнитогорский металлургический комбинат («ММК»), группа «Евраз» («Евраз»), Новолипецкий металлургический комбинат, включая его дочернее предприятие «Алтай-Кокс» («НЛМК»). Доля продаж трём данным компаниям, относящаяся к российским продажам, составила 41% и 59% от общих объёмов реализации угольного концентрата и рядового угля в 2009 и 2008 годах соответственно.

В 2009 году по сравнению с 2008 годом объёмы реализации нашего угольного концентрата по России увеличились на 1%. Несмотря на снижение объёмов реализации по трём основным потребителям нашей продукции, мы в соответствии с нашей политикой по диверсификации клиентской базы смогли увеличить объёмы реализации на «Мечел», «Кемерово-Кокс» и «Уральскую Сталь» (управляющая компания «Металлоинвест»).

Объёмы реализации угольного концентрата на экспорт по странам представлены в таблице ниже:

	2009		2008		Изменение
	Объём <i>тыс. т</i>	Доля	Объём <i>тыс. т</i>	Доля	
Украина	1 579	72%	1 315	85%	20%
Китай	210	10%	–	0%	n/a
Республика Корея	138	6%	–	0%	n/a
Япония	138	6%	–	0%	n/a
Венгрия	114	5%	124	8%	n/a
Румыния	–	0%	93	6%	(100)%
Болгария	–	0%	9	1%	(100)%
Угольный концентрат – экспорт	2 179	100%	1 541	100%	41%

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Доля отгрузки угольного концентрата на экспорт в 2009 году увеличилась до 28% по сравнению с 21% в 2008 году за счёт общего роста экспортных продаж.

Из-за отраслевого спада в металлургии в Украине наши продажи в четвёртом квартале 2008 года временно прекратились, однако возобновились в начале 2009 года. В настоящее время мы поставляем угольный концентрат для основных коксохимических предприятий Украины. Украина оставалась нашим основным экспортным рынком, и на неё в 2009 году приходилось 73% объёма всех экспортных продаж по сравнению с 85% в 2008 году.

Доля группы «Евраз» в общем объёме продаж угольной продукции составила 22% в 2009 году и 28% в 2008 году.

Увеличение продаж угольного концентрата на 10% произошло главным образом благодаря увеличению объёма экспортных продаж на 41%. Экспорт, в свою очередь, вырос в основном благодаря поставкам в Азию.

В 2008 году из-за благоприятной отраслевой конъюнктуры на российском и украинском рынках у нас не было поставок в Азию. С начала 2009 года мы осуществили частичную переориентацию на азиатские экспортные рынки – приступили к исполнению контрактов с крупными металлургическими компаниями JFE Holding (Япония) и POSCO (Республика Корея) и заключили несколько контрактов на поставку угольного концентрата на китайский рынок. Все эти меры привели к тому, что впервые за нашу историю азиатский рынок стал вторым по значению экспортным рынком. В будущем мы намерены укреплять свои отношения с азиатскими клиентами в рамках своей среднесрочной сбытовой стратегии по увеличению доли экспортных продаж в общей реализации угольной продукции – через отношения с клиентами, исполнение уже подписанных контрактов и заключение новых контрактов.

Объёмы производства

Наша выручка, а также затраты на производство и удельная себестоимость в значительной мере зависят от изменений в объёмах добычи, которые, в свою очередь, связаны с объёмами продаж. Следует отметить, что в период спада спроса на угольную продукцию мы в минимальной степени производили добычу продукции, не связанную с исполнением контрактов и запросами конкретных клиентов. 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:

	2009	2008	Изменение
	<i>тыс. т</i>		
Добыча рядового угля	10 560	9 409	12%
Обогащение рядового угля	10 642	9 220	15%
Производство угольного концентрата	7 810	7 033	11%
Выход концентрата	73,4%	76,3%	

Наиболее значительное влияние на увеличение объёмов добычи в 2009 году по сравнению с 2008 годом оказал рост спроса на угольную продукцию как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Рост объёмов добычи во втором полугодии 2009 года по сравнению с первым полугодием 2009 года составил 53%, добыча увеличилась до 6 392 тыс. т с 4 168 тыс. т.

Уменьшение выхода концентрата обусловлено увеличением зольности добытого рядового угля вследствие ведения работ в зоне горно-геологических нарушений. В первом квартале 2010 года выход концентрата составил 76,1%.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 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.

С учётом испытываемых в отрасли трудностей и временного снижения объёмов продаж начиная с четвёртого квартала 2008 года мы предприняли дополнительные меры по контролю над издержками, финансовыми рисками и ликвидностью, исполняя внутреннюю антикризисную программу, включающую комплекс производственных и финансовых мероприятий.

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

	2009		2008		Изменение
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	
	тыс. долл. США		тыс. долл. США		
Оплата труда	48 139	23%	68 086	20%	(29)%
Материалы	41 350	19%	52 922	16%	(22)%
Прочие налоги	14 625	7%	19 574	6%	(36)%
ЕСН и отчисления в ФСС	13 302	6%	22 866	7%	(32)%
Электроэнергия	12 771	6%	16 296	5%	(22)%
Прочие затраты	12 585	6%	41 321	12%	(70)%
Денежная себестоимость производства	142 772		221 065		(35)%
Амортизация	36 370	17%	75 915	22%	(52)%
Истощение запасов полезных ископаемых	34 510	16%	41 890	12%	(18)%
Себестоимость производства	213 652	100%	338 870	100%	(37)%
Расходы по доставке	14 805		12 191		21%
Стоимость товаров на перепродажу	8 123		1 088		647%
Движение готовой продукции	5 416		(1 435)		n/a
Себестоимость реализации	241 996		350 714		(31)%

(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 2009 год

Денежная себестоимость производства угольного концентрата представлена в таблице ниже:

	2009	2008	Изменение
	<i>тыс. долл. США</i>	<i>тыс. долл. США</i>	
Денежная себестоимость рядового угля, направленного на обогащение ⁽¹⁾	128 187	197 986	(35)%
Денежная себестоимость обогащения	15 580	19 020	(18)%
Денежная себестоимость полученного угольного концентрата	143 767	217 006	(34)%
	<i>долл. США за тонну</i>		
Денежная себестоимость добычи тонны рядового угля	12,0	21,5	(44)%
Денежная себестоимость обогащения тонны рядового угля	1,5	2,1	(29)%
Денежная себестоимость тонны полученного угольного концентрата⁽²⁾	18,4	30,9	(40)%

(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 73,4% и 76,3% для 2009 и 2008 годов соответственно.

На снижение денежной себестоимости производства тонны угольного концентрата в 2009 году оказало влияние увеличение среднего курса доллара США по отношению к российскому рублю на 28% по сравнению с 2008 годом, а также снижение денежной себестоимости добычи тонны угля на 44% при увеличении объёмов добычи на 12%, и снижение себестоимости обогащения тонны угля при увеличении объёмов производства угольного концентрата на 11%. Снижение номинированной в рублях денежной себестоимости производства отражает более строгий контроль за расходами, осуществлённый руководством.

Снижение денежной себестоимости добычи обусловлено снижением объёмов проведения горных выработок, вскрышных работ, капитальных ремонтов, снижением цен на материалы, в том числе на металл и горюче-смазочные материалы.

При этом денежная себестоимость добычи угля во втором полугодии 2009 года по сравнению с первым полугодием 2009 года выросла на 17% – с 10,9 до 12,8 долл. США на тонну, в связи с увеличением проведения горных выработок на 39% и вскрышных работ на 20%, что обусловлено увеличением объёмов добычи на 53%.

В 2010 году в связи с ростом объёмов реализации и добычи мы ожидаем некоторое увеличение расходов по проведению горных выработок и вскрышных работ, затрат на персонал и капитальные ремонты.

Оплата труда, ЕСН и отчисления в ФСС

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

	2009	2008	Изменение
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	7 474	7 863	(5)%
Расходы по оплате труда, <i>тыс. долл. США</i>	80 161	108 263	(26)%
ЕСН и отчисления в ФСС, <i>тыс. долл. США</i>	19 202	28 080	(32)%
Среднегодовая заработная плата сотрудника, <i>долл. США</i>	10 725	13 769	(22)%
Эффективная ставка ЕСН и отчислений в ФСС	24%	26%	

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Сокращение затрат по оплате труда в 2009 году по сравнению с 2008 годом отражало снижение численности персонала и уменьшение среднегодовой заработной платы, как временной антикризисной мерой, связанной с промышленным спадом. В 2010 году заработная плата сотрудников в рублях увеличится по сравнению с 2009 годом.

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.

Прочие налоги

Основным налогом, включённым в себестоимость производства, является налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Уменьшение НДПИ на 8,2 млн. долл. США связано со снижением цен на угольную продукцию.

Материалы и электроэнергия

Сокращение расходов на материалы на 11,6 млн. долл. США и электроэнергию на 3,5 млн. долл. США было вызвано главным образом снижением объёмов проходки горных выработок и вскрышных работ в 2009 году по сравнению с 2008 годом.

Прочие затраты

По сравнению с 2008 годом в 2009 году прочие затраты сократились на 28,7 млн. долл. США вследствие снижения ремонтов горно-шахтного оборудования.

Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых

Амортизация и истощение запасов полезных ископаемых составляют существенную долю в нашей производственной себестоимости. Снижение амортизационных отчислений в 2009 году по сравнению с 2008 годом складывается из снижения амортизационных отчислений в рублях на 41%, произошедшего в основном в результате пересмотра сроков полезного использования объектов основных средств в сторону их увеличения, и увеличения среднего курса доллара США по отношению к российскому рублю. Снижение истощения запасов полезных ископаемых связано с увеличением среднего курса доллара США по отношению к российскому рублю.

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, контролируемую государственной естественной монополией ОАО «РЖД». Наша собственная железнодорожная система включает в себя 15 километров железной дороги до федеральной железнодорожной станции Междуреченск.

До потребителей угольная продукция доставляется 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. С 1 января 2009 г. рост железнодорожного тарифа составил 4,8%, с 1 июля – ещё 5,7%, а с 1 января 2010 г. – ещё 9,4%. (в рублёвом выражении).

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Содержание производственных объектов

Наша деятельность зависит от способности поддерживать стабильный уровень добычи. Поэтому обеспеченность запасами и их подготовка к последующей обработке, 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

Коммерческие расходы в основном представляли собой услуги по доставке, погрузке и перевалке в портах, а также таможенные платежи, взимаемые при продажах на экспорт. Рост коммерческих расходов на 6,4 млн. долл. США в 2009 году по сравнению с 2008 годом обусловлен главным образом началом экспортных поставок в Азию на условиях FOB Дальний Восток.

Общехозяйственные и административные расходы

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

	2009		2008		Изменение
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	
	тыс. долл. США		тыс. долл. США		
Оплата труда	26 844	50%	28 394	42%	(5)%
Прочие налоги	9 134	17%	10 830	16%	(16)%
ЕСН и отчисления в ФСС	4 676	9%	5 884	9%	(21)%
Материалы	875	2%	2 451	4%	(64)%
Страхование	316	1%	751	1%	(58)%
Амортизация	2 456	5%	2 782	4%	(12)%
Прочие услуги и затраты	8 628	16%	16 141	24%	(47)%
	52,929	100%	67,233	100%	(21)%

В 2009 году сокращение общехозяйственных и административных расходов на 14,3 млн. долл. США произошло вследствие увеличения курса доллара США по отношению к российскому рублю на 28%. Номинированные в рублях общехозяйственные и административные расходы не изменились в 2009 году по сравнению с 2008 годом. Прочие налоги состоят, главным образом, из налога на имущество. Увеличение налога на имущество вызвано вводом в эксплуатацию второй очереди обогатительной фабрики «Распадская». Прочие услуги и затраты включают в себя банковские, информационные, телекоммуникационные, консультационные, аудиторские и прочие услуги.

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.

Уменьшение социальных расходов в 2009 году связано с разовыми отчислениями в 2008 году на финансирование мероприятий по обеспечению безопасности условий труда и экологических программ.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Положительная/(отрицательная) курсовая разница

На поставки на внутренний рынок в 2009 году и 2008 году приходилось соответственно 73% и 79% 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 2009 году доллар США подорожал относительно российского рубля на 2,9%, что привело к возникновению отрицательной курсовой разницы в размере 15,5 млн. долл. США. Данная курсовая разница связана главным образом с переоценкой 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. Проценты к уплате в 2009 году в размере 25,3 млн. долл. относились в основном к купонным выплатам по еврооблигациям, срок погашения которых наступает в мае 2012 года.

Налог на прибыль

Налог на прибыль в 2009 году представлял собой в основном начисленный налог в размере 34,0 млн. долл. США. Эффективная ставка по налогу на прибыль составила 22% в 2009 году, как и в 2008 году.

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 годового отчёта о движении денежных средств, подготовленного в соответствии с МСФО:

	2009	2008	Изменение
	<i>тыс. долл. США</i>	<i>тыс. долл. США</i>	
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	71 555	82 311	(13)%
Чистые денежные средства от операционной деятельности	220 666	585 257	(62)%
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	(208 648)	(405 107)	(48)%
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	(49 538)	(176 396)	(72)%
Эффект от изменения валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(5 758)	(14 510)	(60)%
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	28 277	71 555	(60)%

Денежные средства и банковские депозиты составили 209,5 млн. долл. США и 186,6 млн. долл. США на 31 декабря 2009 г. и 31 декабря 2008 г., соответственно.

Мы планируем поддерживать достаточный уровень ликвидности для продолжения деятельности при изменении текущей экономической ситуации.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

Основная часть денежных средств, направленных на инвестиционную деятельность, была потрачена на капитальные вложения. В таблице ниже представлена разбивка наших капитальных затрат по направлениям деятельности:

	2009		2008		Изменение
	Сумма	Доля	Сумма	Доля	
	тыс. долл. США		тыс. долл. США		
Добывающие предприятия	117 656	72%	208 805	73%	(44)%
Строящаяся шахта	30 075	18%	60 409	21%	(50)%
Лицензии на недропользование	14 656	9%	–	–	н/д
Обогатительная фабрика	66	0%	6 491	2%	(99)%
Прочие предприятия	2 206	1%	9 869	4%	(78)%
	164 659	100%	285 574	100%	(42)%

В таблице ниже приведён расчёт показателя EBITDA,⁽¹⁾ предусмотренный Кредитным договором по еврооблигациям:

	2009	2008	Изменение
	тыс. долл. США	тыс. долл. США	
Прибыль за период	117 137	531 117	(78)%
Корректировка:			
Чистая положительная/(отрицательная) курсовая разница	15 529	63 352	(75)%
Доход/(убыток) по чистым денежным статьям	623	110	466%
Консолидированная прибыль (убыток)	133 289	594 579	(78)%
Корректировка:			
Амортизация и истощение	79 325	123 210	(36)%
Капитализированная амортизация	(4 633)	(1 588)	192%
Доходы от участия в других организациях	(12)	(14)	(14)%
Проценты к получению	(12 322)	(12 813)	(4)%
Проценты к уплате	25 307	27 214	(7)%
Амортизация расходов по выпуску долговых обязательств	(401)	(512)	(22)%
Капитализированные проценты	1 560	989	58%
Налог на прибыль	32 966	139 472	(76)%
Консолидированный показатель EBITDA	255 079	870 537	(71)%

(1) Показатель EBITDA представляет собой прибыль за период до чистой курсовой разницы, дохода/(убытка) по чистым денежным статьям, амортизации и истощения запасов полезных ископаемых, доходов от участия в других организациях, процентов к получению и уплате, капитализированных процентов и налога на прибыль. 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.

ОАО «Распадская»
Обсуждение и анализ руководством
финансового состояния и результатов деятельности
за 2009 год

В таблице ниже приведён расчёт Консолидированной чистой задолженности по состоянию на 31 декабря:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>Изменение</u>
	<i>тыс. долл. США</i>	<i>тыс. долл. США</i>	
Кредиты (включая проценты)	331 727	351 147	(6)%
Корректировка:			
Банковские депозиты	(181 195)	(115 045)	57%
Денежные средства и их эквиваленты	(28 277)	(71 555)	(60)%
Консолидированная чистая задолженность	122 255	164 547	(26)%

В 2009 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, предусмотренных Кредитным договором по еврооблигациям, является Покрытие чистого долга, которое представляет собой отношение Консолидированной чистой задолженности к Консолидированному показателю EBITDA за 12 месяцев. Покрытие чистого долга не должно превышать значение, равное 3. По состоянию на 31 декабря 2009 г. Покрытие чистого долга составляло 0.48.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. не была нарушена ни одна из ковенант, предусмотренных Кредитным договором по еврооблигациям. Мы полагаем, что ни одна из ковенант не будет нарушена в обозримом будущем.

Забалансовые операции

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