



СИБУР ХОЛДИНГ
Годовой обзор

2011



Итоги 2011 года	2	Охрана окружающей среды и социальная ответственность	22
Обращения Председателя Совета директоров и Генерального директора	5	— Охрана окружающей среды	22
СИБУР сегодня	8	— Промышленная безопасность и охрана труда	25
Стратегические цели	14	— Персонал	26
Обзор и результаты операционной деятельности в 2011 году	16	— Социальная ответственность и благотворительность	29
		Корпоративное управление и менеджмент	31
		— Структура органов управления	31
		— Совет директоров	32
		— Комитеты Совета директоров	37
		— Правление	40
		— Уставный капитал	46
		— Дивиденды	46
		— Кодекс корпоративного поведения	47
		— Ключевые риски, связанные с деятельностью компании	47
		Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности	52
		— Ключевые показатели	52
		— Краткий обзор деятельности	54
		— Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности	54
		— Последние события	69
		— Обзор операционной деятельности	71
		— Финансовые результаты операционной деятельности	90
		— Ликвидность и капитальные вложения	101
		— Приложения	113
		Дополнительная информация	116
		Международные стандарты финансовой отчетности, комбинированная финансовая информация и отчет независимого аудитора	118

Рекордные финансовые показатели⁽¹⁾

- **Рост выручки** за 2011 год на **32%** до **249 млрд. руб.**
- **Маржа по EBITDA** достигла **35%** — ведущий показатель рентабельности в мировой нефтехимии
- **Рост прибыли** на **54%** до **63 млрд. руб.**
- **Чистый долг / EBITDA составил 0,78x на 31 декабря 2011 года** — стабильное финансовое положение

Стратегические достижения

- **Укреплены конкурентные позиции по доступу к углеводородному сырью Западной Сибири** благодаря...
 - **...модернизации и расширению инфраструктуры по транспортировке и переработке углеводородов**, а также...
 - **...расширению партнерских отношений и заключению новых контрактов на поставку сырья**, предлагающих нефтегазовым компаниям экономически и экологически эффективные решения по утилизации побочных продуктов нефте- и газодобычи
- **Завершена продажа непрофильных бизнесов по производству минеральных удобрений и шин**. СИБУР теперь полностью сфокусирован на достижении ключевых стратегических целей в газопереработке и нефтехимии
- Увеличены объемы производства и совершены точечные приобретения в **целевых нефтехимических сегментах**
- **Создано СП с Reliance Industries** для строительства **первого производства бутилкаучука в Индии**

Корпоративное управление

- **Завершено приобретение 100% СИБУРа** группой акционеров во главе с **Л. В. Михельсоном**
- **Избран новый Совет директоров** под председательством **Л. В. Михельсона**
- Опубликованы **аудированная финансовая отчетность по МСФО** за три года⁽²⁾ и **Годовой обзор за 2011 год** — наш бизнес стал более понятным и прозрачным

(1) Все финансовые показатели компании в данном Годовом обзоре представлены на основании аудированной комбинированной финансовой информации по состоянию на и в отношении периодов, закончившихся 31 декабря 2011 и 2010 годов. Аудированная комбинированная финансовая информация и относящиеся к ней примечания были подготовлены в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Из комбинированной финансовой информации исключены, в отношении как 2011, так и 2010 года, результаты деятельности предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин, которые были проданы СИБУРом в декабре 2011 года. Руководство считает, что комбинированная финансовая информация представляет собой надлежащую основу для анализа результатов работы компании, так как она дает полностью сопоставимые данные как за 2011, так и за 2010 год.

(2) СИБУР готовит аудированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО с 2003 года.

Ключевые операционные и финансовые показатели 2011 года⁽¹⁾

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Результаты операционной деятельности			
Переработка ПНГ ⁽²⁾ (тыс. куб. м)	18 032 320	17 453 926	3,3%
Переработка ПНГ, доля СИБУРа ⁽³⁾ (тыс. куб. м)	12 697 565	12 963 731	(2,1%)
Производство природного газа ^{(2), (4)} (тыс. куб. м)	15 806 351	15 325 007	3,1%
Производство природного газа, доля СИБУРа ⁽³⁾ (тыс. куб. м)	10 864 052	11 154 101	(2,6%)
Производство ШФЛУ ⁽²⁾ (тонн)	4 175 843	3 954 516	5,6%
Производство ШФЛУ, доля СИБУРа ⁽³⁾ (тонн)	2 864 371	2 627 054	9,0%
Объемы продаж природного газа (тыс. куб. м)	9 165 517	9 734 209	(5,8%)
Объемы продаж жидких углеводородов (тонн)	3 986 810	3 298 682	20,9%
Объемы продаж МТБЭ, прочего топлива и топливных добавок (тонн)	626 625	565 415	10,8%
Объемы продаж продуктов нефтехимии (тонн)	2 142 011	2 129 365	0,6%
Финансовые результаты			
<u>Выдержки из отчета о прибылях и убытках</u>			
Выручка (за вычетом НДС и экспортных пошлин)	248 660	188 563	31,9%
ЕВИТДА	86 669	58 178	49,0%
Маржа по ЕВИТДА, %	34,9%	30,9%	
Операционная прибыль	78 453	51 812	51,4%
Операционная маржа, %	31,6%	27,5%	
Прибыль за отчетный период	62 799	40 737	54,2%
Маржа по прибыли за отчетный период, %	25,3%	21,6%	
Прибыль в расчете на одну акцию (в рублях)	1 571	980	60,3%
<u>Выдержки из отчета о движении денежных средств</u>			
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	54 181	51 431	5,3%
Чистые денежные средства (использованные) в инвестиционной деятельности, включая	(41 290)	(50 809)	(18,7%)
Капитальные вложения	(55 553)	(39 423)	40,9%
Поступления от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин ⁽⁵⁾	33 023	-	н/п
Чистые денежные средства (использованные) в финансовой деятельности	(12 526)	(204)	6 040,2%
<u>Основные коэффициенты</u>			
Долг/ЕВИТДА	0,96x	1,00x	
Чистый долг ⁽⁶⁾ /ЕВИТДА	0,78x	0,74x	
ЕВИТДА/Процентные расходы	34x	18x	

(1) Незначительные отклонения в расчете % изменения и итогов в этой и других таблицах настоящего документа объясняются округлением.

(2) Включает долю ТНК-ВР в объеме переработки/производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности» в «Анализе и оценке руководством финансового положения и результатов деятельности»).

(3) Не включает долю ТНК-ВР в объеме переработки/производства ООО «Юграгазпереработка».

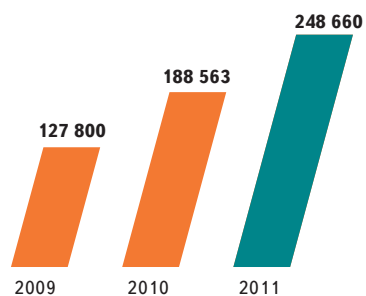
(4) Эквивалент сухого отбензиненного газа.

(5) За вычетом налога на прибыль в размере 4 295 млн. руб.

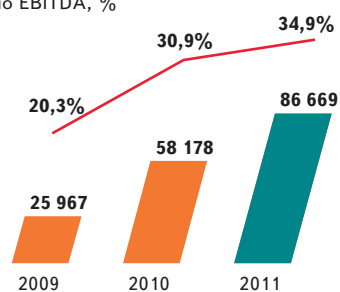
(6) Чистый долг рассчитывается как общая сумма долга за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

Выручка⁽¹⁾

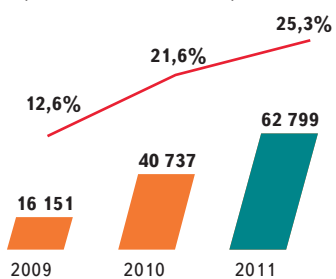
Млн. руб.

**ЕБИТДА**

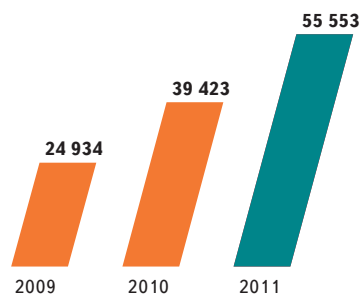
■ ЕБИТДА, млн. руб.
 — Маржа по ЕБИТДА, %

**Прибыль за отчетный период**

■ Прибыль за отчетный период, млн. руб.
 — Маржа по прибыли за отчетный период, %

**Капитальные вложения**

Млн. руб.



(1) Внешняя выручка.

Обращение Председателя Совета директоров

СИБУР Годовой обзор за 2011 год

2011 год стал очень успешным для бизнеса ОАО «СИБУР-Холдинг». Компания находится в прекрасном состоянии, и ее успех стал заслуженным результатом реализации верного стратегического курса, многолетних инвестиций в укрепление базы профильных активов и работы менеджмента по повышению эффективности.

Мы гордимся тем, что стали акционерами лидера российской нефтехимии и крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компании в России, СНГ, Центральной и Восточной Европе, и подтверждаем свое стремление к обеспечению стабильности для дальнейшего развития компании.

Наши усилия направлены на достижение высоких стандартов корпоративного управления, соответствующих уровню ведущих публичных компаний.

Избранный в 2012 году Совет директоров СИБУРа состоит из девяти членов, включая трех независимых директоров с опытом работы в крупнейших российских компаниях и необходимыми знаниями по стратегическим и финансовым вопросам. Мы ориентируемся на лучшие мировые практики в таких вопросах, как работа комитетов при Совете директоров, процедуры внутреннего контроля, раскрытие информации и прозрачность бизнеса.

У СИБУРа есть все необходимое для того, чтобы укрепить лидерство в России и завоевать прочные позиции на международных рынках. Мы видим свою задачу в обеспечении выхода компании на новые рубежи развития и с оптимизмом смотрим в будущее.

Леонид Михельсон

Председатель Совета директоров

Обращение Генерального директора

СИБУР Годовой обзор за 2011 год

Уважаемые акционеры, партнеры и коллеги! Мы рады представить Вашему вниманию Годовой обзор СИБУРа за 2011 год. В рамках нашей работы по повышению прозрачности бизнеса, в этом году мы подробно рассказываем о результатах деятельности, стратегических задачах и перспективах развития компании.

Бизнес-модель СИБУРа уникальна во многих аспектах и создает преимущества как для компании, так и для наших партнеров. Интеграция СИБУРа в переработку попутного нефтяного газа (ПНГ) и жидких углеводородов — побочных продуктов добычи нефти и газа — не только обеспечивает сырьем растущий нефтехимический бизнес СИБУРа, но и решает критически важную экологическую проблему, предоставляя российской нефтегазовой отрасли эффективную альтернативу сжиганию ПНГ, а также обеспечивает технологическую возможность добычи жирного газа. Кроме того, мы производим широкий спектр нефтехимической продукции, удовлетворяя растущий спрос на современные синтетические материалы, предлагая актуальные технологические решения и улучшая качество жизни людей.

Мы используем лучшие российские и международные технологии, реализуя инвестиционные проекты мирового класса и обновляя существующие мощности. Таким образом, мы создаем новые рабочие места, инвестируем в инфраструктуру регионов и способствуем становлению диверсифицированной, инновационной и конкурентоспособной экономики нашей страны.

Результаты 2011 года

2011 год был очень успешным для энергетической и химической отраслей во всем мире. Цена на нефть выросла на 40%, а рост химического производства достиг почти 5%. Прошлый год стал также удачным для российской экономики в целом и для наших ключевых потребляющих отраслей в частности. Рост российского ВВП превысил 4% на фоне восстановления промышленного производства и потребительской активности, а также уверенного роста строительной отрасли.

Сильные результаты СИБУРа, во многом отражая данные тенденции, были также обусловлены ростом

объемов производства и усилиями по повышению эффективности продаж. Выручка выросла на 32% до 248 660 млн. руб., показатель EBITDA увеличился на 49% до 86 669 млн. руб., маржа по EBITDA достигла 34,9% по сравнению с 30,9% в 2010 году. Прибыль за отчетный период составила 62 799 млн. руб., увеличившись по сравнению с 2010 годом на 54%.

Объем капитальных вложений вырос на 41% до 55 553 млн. руб. в ходе активной реализации нашей многолетней инвестиционной программы, направленной на укрепление позиций в газопереработке и значительное расширение нефтехимического производства. Несмотря на существенный рост инвестиций, финансовое положение СИБУРа остается более чем стабильным. Отношение чистого долга к EBITDA на 31 декабря 2011 года составило 0,78x, что значительно ниже консервативного предельного уровня 2,5x в соответствии с нашей финансовой политикой, принятой Советом директоров.

Стратегические достижения

В 2011 году СИБУР добился значительного прогресса в решении своих стратегических задач, включая расширение и модернизацию инфраструктуры, укрепление долгосрочных отношений с поставщиками и реализацию крупномасштабных проектов роста.

Укрепление доступа к избыточным и растущим объемам углеводородного сырья является одним из ключевых приоритетов СИБУРа. Мы сотрудничаем с нефтегазовыми компаниями Западной Сибири, предлагая им эффективное, надежное и экономически привлекательное решение по утилизации попутного нефтяного газа и жидких углеводородов, являющихся побочными продуктами добычи нефти и газа. В 2011 году мы продолжили активно инвестировать в развитие нашей транспортной инфраструктуры и газоперерабатывающих мощностей, чтобы укрепить свои конкурентные позиции, увеличить объемы переработки сырья и повысить эффективность системы продаж энергетических продуктов. Кроме того, мы укрепили свое сотрудничество с нефтегазовыми компаниями, расширив наше СП с ТНК-ВР и заключив новые долгосрочные контракты с Газпромом, ЛУКОЙлом, РуссНефтью, Сургутнефтегазом и другими компаниями.

Не менее важной задачей для нас является значительное расширение нефтехимического производства с целью удовлетворения растущего российского спроса, а также развития международных продаж, опираясь на уникально низкую себестоимость нашей продукции. Прогноз развития спроса на нефтехимические продукты в России очень позитивен, поскольку наша страна находится в фазе активной модернизации, перестройки и расширения инфраструктуры, что служит катализатором макроэкономического роста, стимулирует увеличение спроса в ключевых потребляющих отраслях и ведет к опережающему росту потребления нефтехимических продуктов на душу населения, которое сегодня значительно отстает от других стран. Мы также видим большие перспективы для своих экспортных продаж, особенно в страны Европы и Азии. В соответствии с оценками СМАИ и других отраслевых экспертов, нефтехимические проекты СИБУРа в базовых полимерах, таких как полипропилен и полиэтилен, располагаются на нижней границе глобальной кривой затрат, что делает нас конкурентоспособнее большинства нефтехимических компаний мира.

Строительство Тобольск-Полимера, нашего ключевого инвестиционного проекта, который входит в перечень приоритетных для государства проектов в своем регионе, идет в соответствии с графиком. Этот проект предусматривает создание интегрированного комплекса по производству пропилена дегидрированием пропана и производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год в Тобольске. Стратегическая важность Тобольск-Полимера заключается в том, что он представляет собой первый большой шаг по созданию нефтехимического кластера мирового класса в Западной Сибири, в непосредственной близости от источников сырья. Запуск масштабного производства полипропилена в 2013 году приведет к повышению степени интеграции между нашими бизнесами и создаст экономически эффективный канал глубокой переработки и реализации избыточных объемов сырья, сконцентрированных в регионе. Производство базовых полимеров в Тобольске даст нам существенное ценовое преимущество глобального масштаба и позволит снизить зависимость СИБУРа от продаж энергетических продуктов с их высокой стоимостью транспортировки, наличием экспортных пошлин и зависимостью от нестабильных мировых рынков нефти и нефтепродуктов.

В декабре 2011 года мы завершили продажу предприятий по производству минеральных удобрений и шин. Эта продажа соответствует нашей задаче избавления от непрофильных активов, оптимизации структуры бизнеса и усиления фокуса на ключевых стратегических задачах. Как мы и обещали, средства от продаж были направлены на погашение задолженности СИБУРа.

Охрана окружающей среды и социальная ответственность

СИБУР строго следует принципам устойчивого развития, уделяя большое внимание вопросам защиты окружающей среды и социальной ответственности. Наши инициативы по снижению негативного влияния на природу, повышению безопасности и качества условий труда наших сотрудников, улучшению уровня жизни регионов присутствия и поддержке социальных и культурных проектов подробно описаны в данном Годовом обзоре.

СИБУР предлагает нефтегазовым компаниям уникальное решение проблемы сжигания ПНГ. Объем ПНГ, переработанного предприятиями СИБУРа в 2011 году, равен 5,4 млн. тонн загрязняющих веществ, которые были бы выброшены в атмосферу в результате сжигания.

Мы также активно участвуем в экономическом развитии страны, инвестируя в новые технологии, развитие регионов присутствия и создание рабочих мест. Наш успех был бы невозможен без участия всех 30 500 сотрудников компании. Мы стремимся быть лучшим работодателем, предоставляя сотрудникам экономические стимулы и возможности профессионального роста и личного развития.

Успешное завершение 2011 года заложило надежную основу для реализации наших долгосрочных планов и решения стратегических задач, призванных обеспечить устойчивый рост и увеличение акционерной стоимости.

Дмитрий Конов

Генеральный директор и Председатель Правления

Краткий обзор

СИБУР является крупнейшей интегрированной газо-перерабатывающей и нефтехимической компанией по объему продаж в России, а также в СНГ, Центральной и Восточной Европе. Мы покупаем попутный нефтяной газ и жидкое углеводородное сырье у крупнейших российских нефтегазовых компаний и перерабатываем их в топливно-сырьевые продукты, в том числе в сжиженные углеводородные газы, природный газ и нефту, и далее в различные продукты нефтехимии, в том числе в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и другие продукты. Мы реализуем нашу продукцию около 1500 потребителей в топливно-энергетическом комплексе, автомобилестроении, строительстве, розничной торговле и других отраслях в 60 странах мира.

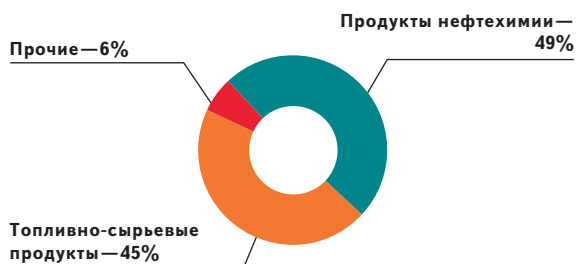
По итогам 2011 года наша выручка составила 248 660 млн. руб., показатель EBITDA – 86 669 млн. руб., прибыль за отчетный период достигла 62 799 млн. руб. В 2011 году продажи на внутреннем российском рынке составили 57,1% от общего объема выручки, тогда как 42,9% пришлось на экспорт. По состоянию на 31 декабря 2011 года СИБУР работал на 24 собственных производственных площадках. Количество сотрудников на конец года насчитывало приблизительно 30 500 человек.

Благодаря стратегическому расположению наших активов, многолетним инвестициям в инфраструктуру и долгосрочным отношениям с поставщиками мы обладаем уникальным доступом к избыточным и растущим объемам углеводородного сырья в Западной Сибири, сконцентрированным в регионе в связи с ограничениями по транспортировке и переработке. Доступ к этому сырью делает нас одним из самых низкочастотных производителей топливно-сырьевых продуктов и продуктов нефтехимии в мире. Наша интеграция в транспортировку и переработку углеводородного сырья создает важные синергии в производственных процессах, обеспечивает прибыльность значительно выше средней по отрасли, а также снижает нашу зависимость от колебаний цен на сырье.

Наш бизнес включает в себя два сегмента: топливно-сырьевой и нефтехимический. Эти сегменты значительно различаются по отраслям-потребителям, тенденциям спроса и предложения, главным факторам создания стоимости и соответственно по своей текущей и долгосрочной прибыльности, как описано ниже. Однако между сегментами существует высокий уровень интеграции, так как почти 85% сырья для нашего нефтехимического сегмента поставляется нашим топливно-сырьевым сегментом.

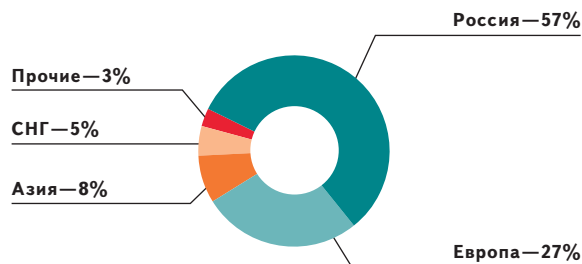
Структура выручки⁽¹⁾

По продуктам 2011



Структура выручки⁽¹⁾

По регионам 2011



(1) Внешняя выручка.

Топливо-сырьевой сегмент

Мы владеем и управляем уникальными активами по переработке и транспортировке углеводородного сырья, расположенными преимущественно в Западной Сибири. Наши активы включают в себя семь газоперерабатывающих заводов (ГПЗ), пять компрессорных станций, три газодиффузионных установки (ГДУ), шесть железнодорожных эстакад и около 3 000 километров газо- и продуктопроводов.

Западная Сибирь — регион с крупнейшими доказанными запасами нефти и газа в России⁽¹⁾. Нефтегазовые компании в России, как правило, не имеют достаточных мощностей по переработке и транспортировке легких углеводородов, которые являются побочным продуктом добычи нефти и газа, таких как попутный нефтяной газ (ПНГ) и широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ), и предпочитают продавать их СИБУРУ. ПНГ и ШФЛУ являются основным сырьем

для наших топливо-сырьевых предприятий, при этом ШФЛУ может также использоваться как сырье для нефтехимических предприятий⁽²⁾.

Мы перерабатываем ПНГ на наших ГПЗ в природный газ и ШФЛУ. Мы также приобретаем ШФЛУ у третьих лиц, в основном у газовых компаний. ШФЛУ, как произведенная нами, так и приобретенная, фракционируется на наших ГДУ для производства топливо-сырьевых продуктов, таких как сжиженные углеводородные газы (СУГи) и нефть. Кроме того, наш топливо-сырьевой сегмент производит и продает прочие топлива и топливные добавки, в том числе метил-трет-бутиловый эфир (МТБЭ).

В 2011 году наши ГПЗ переработали более 18 млрд. куб. метров ПНГ, что составляет около 58% от всего переработанного в России ПНГ (за исключением объемов сжигания и использования на месторождениях),

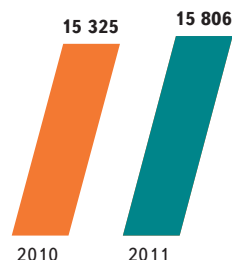
Объемы переработки ПНГ⁽³⁾

Млн. куб. м



Объемы производства природного газа⁽³⁾

Млрд. куб. м



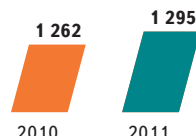
Объемы производства СУГов

Тыс. тонн



Объемы производства нефти

Тыс. тонн



(1) Источник: CERA.

(2) Использование ШФЛУ в качестве сырья для нефтехимии менее эффективно по сравнению с СУГами и нефтью.

(3) Включает долю ТНК-ВР в объеме переработки/производства ООО «Юграгазпереработка».

произвели 15,8 млрд. куб. метров природного газа и 4,2 млн. тонн ШФЛУ. Мы произвели 3,6 млн. тонн СУГов, 1,3 млн. тонн нефти и более 400 тыс. тонн МТБЭ, что в процентах от общероссийского производства в 2011 году составило 34% для СУГов, 7% для нефти и 51% для МТБЭ⁽¹⁾.

Объемы производства МТБЭ

Тыс. тонн



Нефтехимический сегмент

Являясь лидером российской нефтехимии по объему продаж, по состоянию на 31 декабря 2011 года мы работаем на 15 производственных площадках и обеспечиваем необходимыми материалами производителей в различных секторах экономики России и мира. Наши нефтехимические предприятия получают свое сырье преимущественно от наших топливно-сырьевых предприятий.

Продукты нефтехимии СИБУРа включают в себя:

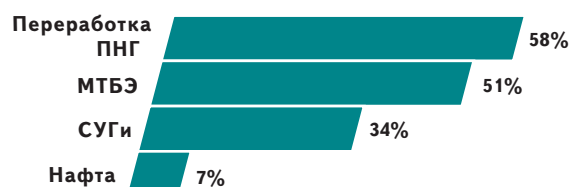
- Базовые полимеры, в том числе полипропилен (ПП) и полиэтилен высокого давления (ПЭВД). В 2011 году наше совокупное производство ПП и ПЭВД составило 373 тыс. тонн;
- Синтетические каучуки, в том числе базовые каучуки, специальные каучуки и термоэластопласты.

В 2011 году совокупная валовая выручка топливно-сырьевого сегмента достигла 149 478 млн. руб.⁽²⁾. Вклад сегмента в EBITDA за данный период составил 68 106 млн. руб.⁽³⁾. На 31 декабря 2011 года в сегменте работало приблизительно 6 400 человек.

Доля СИБУРа на рынке России

Доля в объемах переработки/
производства, %

Топливо-сырьевые
продукты, 2011



- Пластики и продукты органического синтеза, в том числе спирты, моноэтиленгликоль и другие гликоли, полиэтилентерефталат (ПЭТФ), полистирол, биаксиально ориентированные полипропиленовые пленки (БОПП-пленки) и пластикаты. В 2011 году наше производство пластиков и продуктов органического синтеза составило 587 тыс. тонн.
- Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии, в том числе этилен, пропилен, бутадиен, стирол, изопрен, окись этилена, изобутилен, бензол и другие. В 2011 году наше производство полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии составило 3 161 тыс. тонн, из которых почти 80% было использовано для дальнейшей переработки и производства первых трех групп продукции.

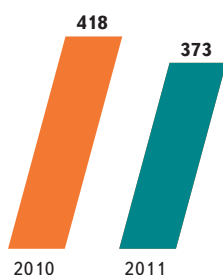
(1) Источники: Центральное диспетчерское управление ТЭК, ассоциация «Синтезкаучук», оценки СИБУРа.

(2) Включает продажи между сегментами и исключает выручку в сегменте «прочее».

(3) Не включает общекорпоративные расходы и другие нераспределенные расходы.

Объемы производства базовых полимеров

Тыс. тонн



В 2011 году доля СИБУРа в совокупном российском производстве синтетических каучуков составила 34%, ПЭВД – 38%, полипропилена – 27%⁽¹⁾, моноэтиленгликоля – 65% и бутадиена – 55%⁽²⁾.

В 2011 году совокупная валовая выручка нефтехимического сегмента достигла 134 243 млн. руб.⁽³⁾. Вклад сегмента в EBITDA за данный период составил 24 330 млн. руб.⁽⁴⁾. В сегменте работало приблизительно 19 300 сотрудников по состоянию на 31 декабря 2011 года.

Объемы производства полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии

Тыс. тонн



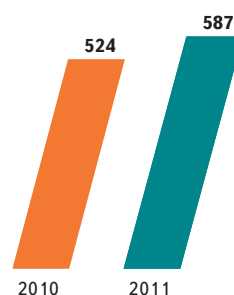
Объемы производства синтетических каучуков

Тыс. тонн



Объемы производства пластиков и продуктов органического синтеза

Тыс. тонн



Доля СИБУРа на рынке России

Доля в объемах переработки / производства, %



(1) С учетом объемов производства ООО «НПП Нефтехимия».

(2) Источники: Kortes, MarketReport, оценки СИБУРа.

(3) Включает продажи между сегментами и исключает выручку в сегменте «прочее».

(4) Не включает общекорпоративные расходы и другие нераспределенные расходы.

Конкурентные преимущества СИБУРа

Сильные конкурентные позиции СИБУРа обусловлены рядом факторов, в том числе привилегированным доступом к привлекательному сырью, развитой инфраструктурой, стратегическим географическим расположением активов и вертикально интегрированной моделью бизнеса.

Уникальный доступ к привилегированному сырью:

— *Способность собирать и перерабатывать ПНГ.*

СИБУР владеет и управляет активами по сбору и переработке попутного нефтяного газа (ПНГ), являющегося побочным продуктом нефтедобычи. В соответствии с законодательством РФ по охране окружающей среды нефтегазовые компании обязаны сокращать объемы сжигания ПНГ. Наша газоперерабатывающая и транспортная инфраструктура в Западной Сибири предлагает нефтегазовым компаниям экономически и экологически эффективное решение по утилизации ПНГ. В результате СИБУР приобретает ПНГ на выгодных условиях и перерабатывает его в природный газ и ШФЛУ, обеспечивая высокую рентабельность бизнеса и стабильные денежные потоки. ШФЛУ — наш целевой продукт переработки ПНГ, поскольку она является сырьем как для производства товарных топливно-сырьевых продуктов, так и для нефтехимического бизнеса СИБУРа.

— *Доступ к растущим объемам жидкого углеводородного сырья.*

Ключевым сырьем для нашего нефтехимического производства являются жидкие углеводороды, включая СУГи, нефть и ШФЛУ. Помимо производства из ПНГ, это сырье является побочным продуктом добычи газа. Высокий уровень запасов и стабильный рост добычи газа в Западной Сибири обеспечивает значительный рост объемов производимых попутно жидких углеводородов, при этом их вывоз из региона ограничен в силу высоких и растущих транспортных издержек и экспортных пошлин. Данная ситуация обеспечивает СИБУРу надежный и выгодный доступ к растущим объемам сырья и создает экономические предпосылки для активного развития низкочувствительного и высококонкурентного в мировом масштабе нефтехимического производства в непосредственной близости к сырью.

Нетто-профицитная позиция по топливно-сырьевым продуктам.

В отличие от большинства нефтехимических компаний СИБУР является нетто-продавцом топливно-сырьевых продуктов. Это повышает нашу гибкость и служит естественным хеджированием против роста цен на сырье, а также обеспечивает значительные денежные потоки, помогающие поддерживать стратегию роста компании.

Диверсификация сырьевого и продуктового портфелей.

Благодаря диверсификации наших сырьевого и продуктового портфелей мы имеем возможность оптимизировать производство и продажи. В зависимости от рыночных тенденций и изменения баланса спроса и предложения мы можем менять состав портфелей для повышения эффективности производства и продаж, а также поддержания рентабельности.

Высокие барьеры для конкуренции благодаря развитой базе активов и инфраструктуре.

СИБУР на протяжении многих лет активно инвестировал в расширение и модернизацию существующей производственной базы, а также запустил ряд проектов, часть которых находится на завершающей стадии. Потенциальный выход конкурентов в регионы присутствия СИБУРа потребует крупных инвестиций, серьезных временных затрат и высокой нормы доходности проекта для обоснования экономической целесообразности.

Уникальный опыт и экспертиза в управлении строительными проектами и производственных технологиях.

Мы накопили богатый опыт реализации крупномасштабных промышленных проектов в удаленных регионах в сложных климатических, логистических и рыночных условиях, сотрудничая с мировыми лидерами промышленного строительства. Мы также обладаем рядом прогрессивных и в отдельных случаях уникальных технологий, дающих нам производственное преимущество и открывающих перед нами возможности экспорта технологий и создания СП с мировыми лидерами отрасли.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ СИБУРА НА 31 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА

Активы топливно-сырьевого сегмента

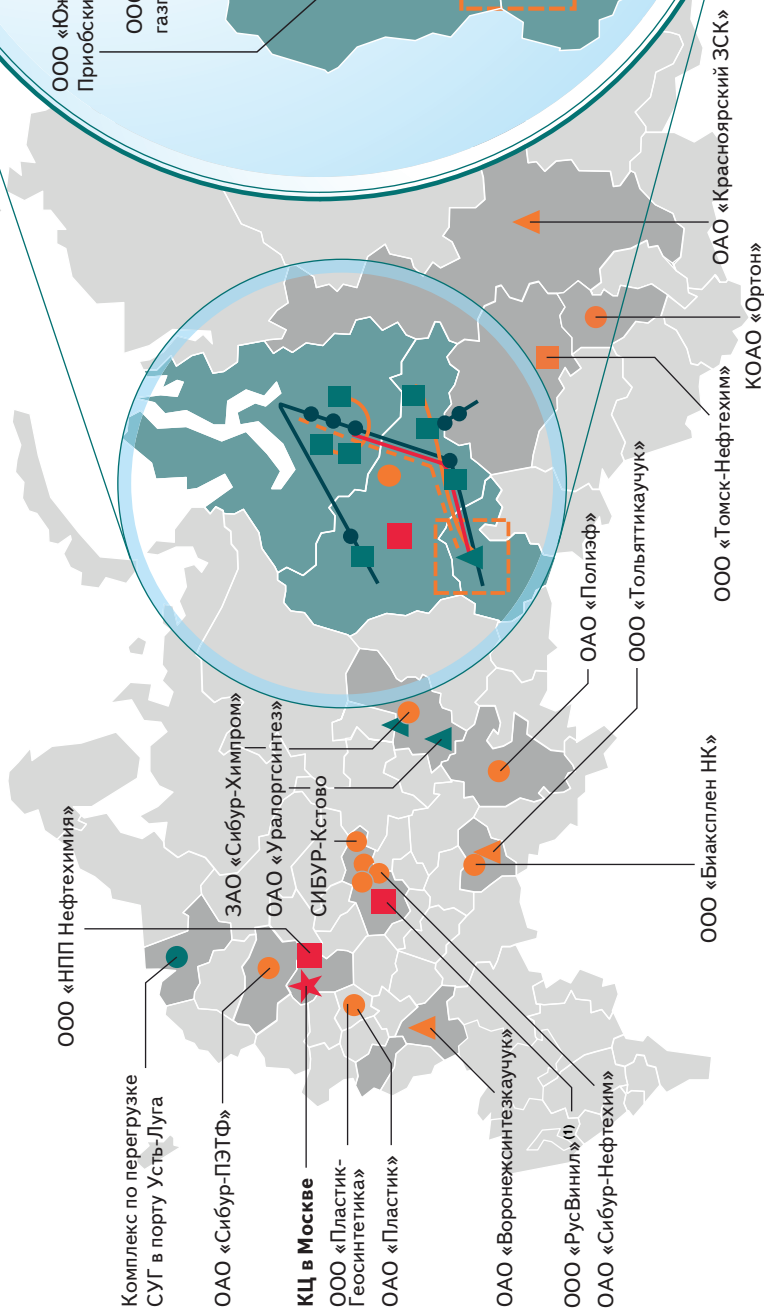
- Газопереработка
- ▲ Газофракционирование
- Транспортная инфраструктура
- Действующие трубопроводы СИБУРА
- Строящиеся трубопроводы СИБУРА
- Железнодорожная транспортная инфраструктура ШФЛУ
- Газопровод, принадлежащий Группе «Газпром»
- Пункты соединения с сетью трубопроводов «Газпрома»

Активы нефтехимического сегмента

- Базовые полимеры
- ▲ Синтетические каучуки
- Пластики и продукты органического синтеза
- Будущий нефтехимический комплекс СИБУРА в Западной Сибири

Совместные предприятия

- ООО «РусВинил» (совместный проект с Solvin по производству ПВХ)
- ООО «НПП Нефтехимия» (СП с ОАО «Газпром нефть» по производству полипропилена)
- ООО «Южно-Приобский ГПЗ» (СП с ОАО «Газпром нефть» по переработке ПНГ)
- Reliance Sibur Elastomers (Индия)



(1) Инвестиционные проекты.
 (2) ГПЗ, контролируемые ООО «Юргазпереработка», нашим СП с ТНК-ВР.
 (3) Инвестиционный проект, ООО «Южно-Приобский ГПЗ» является частью нашего СП с ОАО «Газпром нефть».

Главной стратегической целью СИБУРа является обеспечение долгосрочного прибыльного роста и увеличение акционерной стоимости. Для этого мы используем все преимущества нашей интегрированной бизнес-модели, привилегированного доступа к сырью и перспектив роста спроса для расширения нашего нефтехимического бизнеса, укрепления лидерских позиций на рынке России и успешного развития на целевых экспортных рынках.

Для достижения намеченных целей мы ставим перед собой следующие стратегические задачи:

Обеспечение долгосрочного доступа к сырьевой базе. Мы активно укрепляем свои конкурентные позиции в переработке и транспортировке ПНГ и жидких углеводородов с целью консолидации сырьевых потоков Западной Сибири. СИБУР продолжает укреплять сотрудничество с нефтегазовыми компаниями, заключая долгосрочные контракты и расширяя партнерство в рамках СП. Мы интенсивно инвестируем в развитие наших перерабатывающих мощностей и транспортной инфраструктуры, а также в модернизацию технологий в регионах присутствия и новых регионах для обеспечения долгосрочного привилегированного доступа к избыточному углеводородному сырью и расширения возможностей его реализации через производство и продажу товарных топливно-сырьевых продуктов.

Создание альтернативного канала реализации избыточных объемов сырья через производство и продажу нефтехимических продуктов. Мы инвестируем в развитие крупномасштабного нефтехимического производства с упором на базовые полимеры в непосредственной близости к нашей сырьевой базе в Западной Сибири. Целью данных инвестиций является дальнейшая интеграция наших бизнесов и создание альтернативного, более эффективного канала монетизации избыточных объемов сырья путем глубокой переработки в нефтехимические продукты. Переработка жидких углеводородов в месте производства в нефтехимические продукты позволит

СИБУРу сэкономить на транспортировке и экспортных пошлинах, применимых к топливно-сырьевым продуктам. Это также обеспечит значительное конкурентное преимущество для наших базовых полимеров как в России, так за рубежом, снизит зависимость компании от неустойчивых мировых рынков нефти и нефтепродуктов и будет способствовать поддержанию операционной маржи на уровне выше среднеотраслевого.

Раскрытие потенциала роста на внутреннем рынке. Темпы роста внутреннего спроса на базовые нефтехимические продукты в России опережают мировые по причине более низкого среднедушевого потребления таких продуктов по сравнению с развитыми и большинством развивающихся стран. Кроме того, большая доля внутреннего спроса как на базовую нефтехимию, так и на продукты дальнейшей переработки в России сегодня удовлетворяется импортом из-за недостатка соответствующих производственных мощностей. Благодаря этому внутренний рынок является привлекательным для развития нефтехимического производства. СИБУР обладает всеми предпосылками успеха в силу низких издержек и масштабной инвестиционной программы.

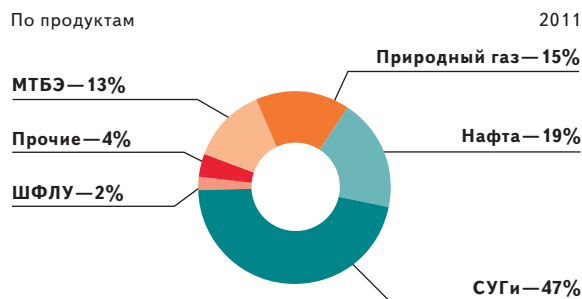
Клиентоориентированный подход и точечные проекты в специальной нефтехимии. Мы используем наиболее современные технологии и подходы при реализации инвестиционных проектов в нефтехимии, чтобы иметь возможность гибко реагировать на требования рынка и поддерживать свою конкурентоспособность на высоком уровне. Кроме того, СИБУР ищет возможности расширения продуктовой линейки и укрепления позиций в отдельных высокомаржинальных нефтехимических сегментах в России и на международном рынке. С этой целью мы увеличиваем инвестиции в НИОКР, делаем точечные приобретения, используем все преимущества своей производственной базы и технологий и активно сотрудничаем с международными производителями и клиентами.

Повышение операционной эффективности. Мы ставим своей целью постоянное повышение операционной эффективности для укрепления конкурентоспособности, снижения затрат, уменьшения рисков и повышения устойчивости нашего бизнеса. Мы ориентируемся на лучшие мировые стандарты с целью повышения производительности, оптимизации структуры активов, повышения эффективности бизнес-процессов и внедрения современных информационных технологий, в том числе ERP системы. Это позволит нам сдерживать рост затрат и поддерживать высокую рентабельность бизнеса.

Обеспечение эффективности капиталовложений. Программа развития СИБУРа является капиталоемкой. Мы стремимся к обеспечению дисциплинированного и максимально эффективного использования капитала. При принятии инвестиционных решений СИБУР выбирает проекты, соответствующие стратегическим целям компании и направленные на рост денежного потока с лучшей в отрасли отдачей на капитал. Несмотря на масштабные инвестиции мы ставим перед собой задачу поддерживать стабильное финансовое положение в рамках нашей финансовой политики с целью обеспечения уверенного роста компании в долгосрочной перспективе.

Обзор и результаты операционной деятельности в 2011 году

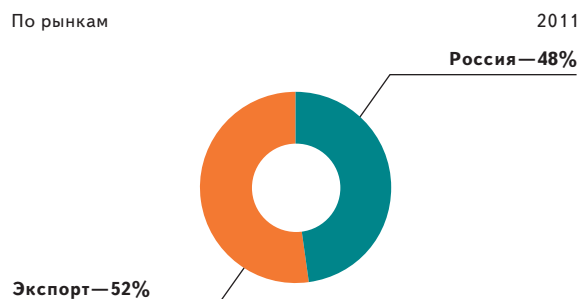
Структура выручки⁽¹⁾ от продаж топливно-сырьевых продуктов



Топливо-сырьевые продукты

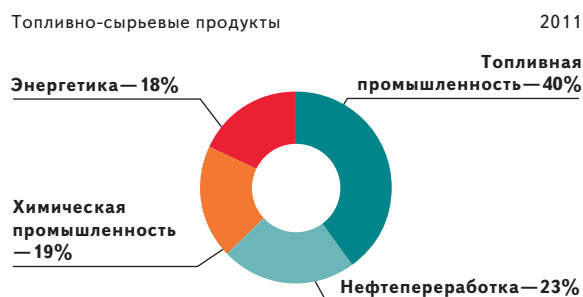
Наши топливно-сырьевые продукты, которые представлены, в первую очередь, природным газом, сжиженными углеводородными газами (СУГаи), нефтью и широкой фракцией легких углеводородов (ШФЛУ), в основном используются в топливной и энергетической промышленности, а также в нефтехимической отрасли как в России, так и за рубежом. Мы также производим и продаем топливные добавки, включая МТБЭ, которые мы реализуем на внутреннем и международном рынках нефтеперерабатывающим компаниям. В 2011 году примерно 47,7% общей выручки от продаж топливно-сырьевых продуктов пришлось на российский рынок и 52,3% пришлось на экспортные продажи.

Структура выручки⁽¹⁾ от продаж топливно-сырьевых продуктов



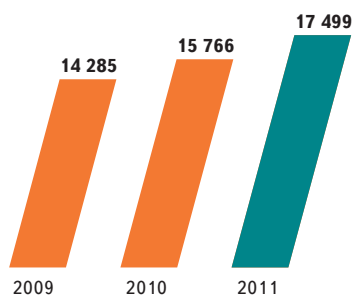
Мы также используем СУГи, нефть и ШФЛУ в качестве сырья для производства продуктов нефтехимии: в 2011 году около 33,7% от совокупных объемов СУГов, нефти и ШФЛУ, доступных для реализации, было направлено в наш нефтехимический бизнес на дальнейшую переработку, в то время как 66,3% было направлено на внешние продажи.

Основные потребляющие отрасли



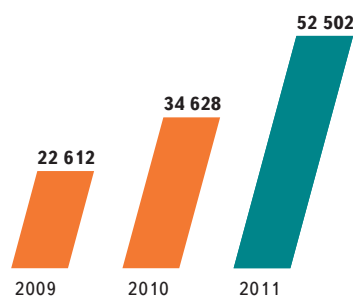
Выручка от продаж природного газа

Млн. руб.



Выручка⁽¹⁾ от продаж СУГов

Млн. руб.



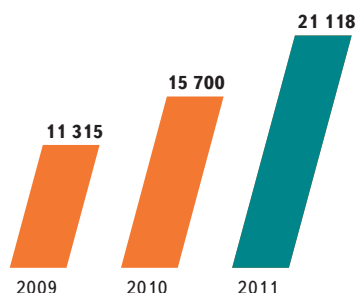
(1) Внешняя выручка.

2011 год в целом стал позитивным для нашего сырьевого и топливного бизнеса благодаря увеличению объемов производства и реализации, а также росту мировых цен на нефть и нефтепродукты, увеличению цен на природный газ в России и относительно слабому рублю.

В 2011 году наша выручка от продаж топливно-сырьевых продуктов увеличилась на 40,8% до 112 396 млн. руб. с 79 809 млн. руб. в 2010 году, в основном вследствие более высокой выручки от продаж СУГов, нефти и МТБЭ.

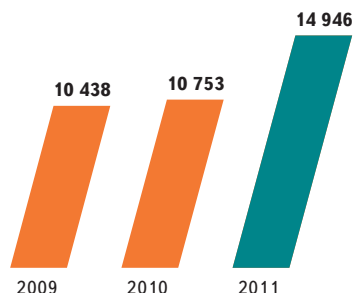
Выручка⁽¹⁾ от продаж нефти

Млн. руб.



Выручка от продаж МТБЭ

Млн. руб.



Нефтехимические продукты

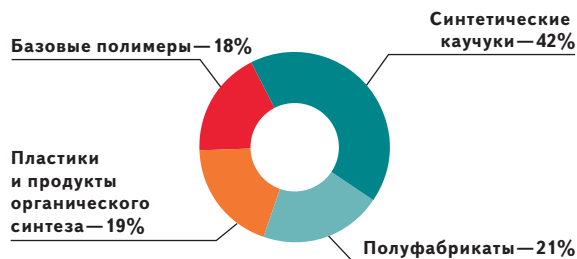
Нефтехимические продукты СИБУРа включают в себя базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукты органического синтеза, а также полуфабрикаты и прочие нефтехимические продукты. Более 90% наших продуктов нефтехимии продаются клиентам в быстрорастущих отраслях, таких как

автомобилестроение, строительство, розничная торговля и ТЭК. Продуктовые группы СИБУРа значительно различаются по клиентской базе и географии продаж, как описано ниже. В 2011 году совокупная выручка от внешних продаж продуктов нефтехимии на внутреннем российском рынке составила 60,9% от общего объема выручки, и 39,1% пришлось на экспорт.

Структура выручки⁽¹⁾ от продаж продуктов нефтехимии

По продуктам

2011



Структура выручки⁽¹⁾ от продаж продуктов нефтехимии

По рынкам

2011

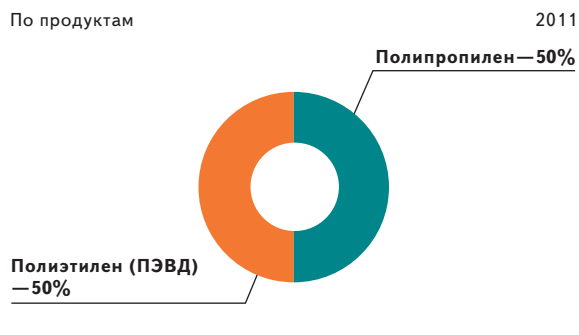


(1) Внешняя выручка.

Базовые полимеры

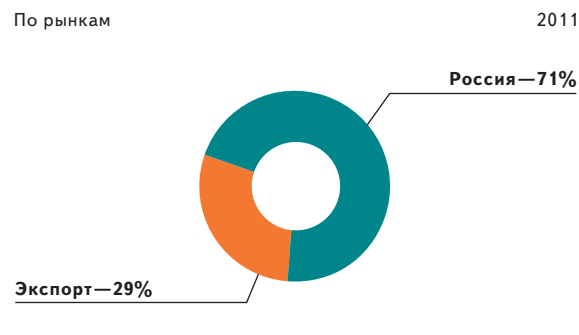
Наша продуктовая группа базовых полимеров включает в себя *полиэтилен высокого давления (ПЭВД)* и *полипропилен (ПП)*. Ключевыми конечными потребляющими отраслями ПЭВД являются розничная торговля и строительный сектор. Наша выручка от продаж ПЭВД равным образом распределена между рынком РФ и экспортом. Ключевыми конечными потребляющими отраслями ПП являются розничная торговля, строительный сектор, автомобильная промышленность и сектор дорожного строительства. Мы продаем ПП преимущественно на внутреннем рынке. В 2011 году наше совокупное производство ПП и ПЭВД составило 373 тыс. тонн.

Структура выручки⁽¹⁾ от продаж базовых полимеров

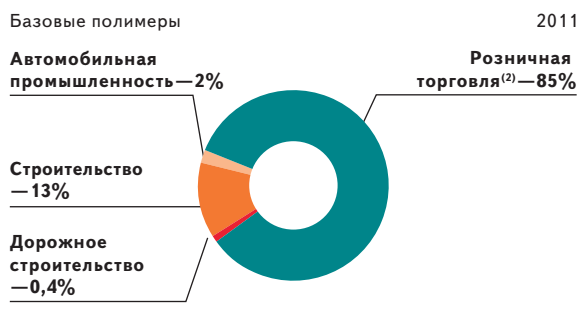


Результаты компании от реализации базовых полимеров в 2011 году были обусловлены положительными тенденциями в отраслях-потребителях, которые привели к росту спроса на нашу продукцию, а также благоприятной ценовой конъюнктурой в России и на международных рынках. В результате в 2011 году наша выручка от продажи базовых полимеров увеличилась на 16,1% до 21 782 млн. руб. с 18 760 млн. руб. в 2010 году. Наиболее значительный рост выручки был достигнут от продаж ПП на внутреннем рынке.

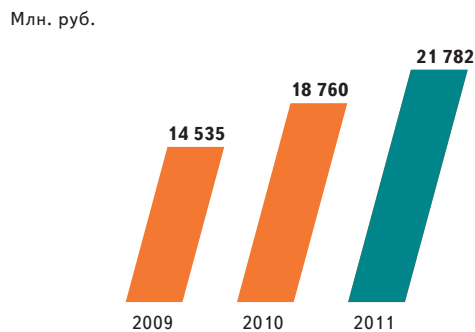
Структура выручки⁽¹⁾ от продаж базовых полимеров



Основные потребляющие отрасли



Выручка⁽¹⁾ от продаж базовых полимеров



(1) Внешняя выручка.

(2) Упаковка, товары народного потребления, непродовольственные товары и т. д.

Синтетические каучуки

Синтетические каучуки включают в себя базовые каучуки, специальные каучуки и термоэластопласты (ТЭП). В 2011 году наше производство синтетических каучуков превысило 426 тыс. тонн.

Базовые каучуки включают в себя полиизопреновые (СКИ), полибутадиеновые (СКД) и бутадиенстирольные каучуки (СКС). Основными отраслями-потребителями базовых каучуков являются автомобилестроение и производство промышленного оборудования. Продажи базовых каучуков почти равномерно распределены между рынком России и экспортом: в 2011 году реализация на внутреннем рынке принесла 47,3% всей выручки от продаж, а выручка от продаж на экспорт составила 52,7%.

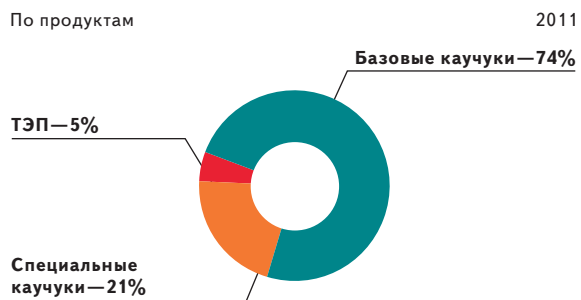
Специальные каучуки в основном включают в себя бутадиен-нитрильные каучуки (СКН) и бутилкаучуки (БК), а также латексы и реализуются в основном потребителям в автомобильной, нефтегазовой,

строительной отраслях, а также в медицинской промышленности. В 2011 году реализация на внутреннем рынке принесла около 20,5% всей выручки от продаж специальных каучуков, продажи на экспорт составили 79,5% выручки.

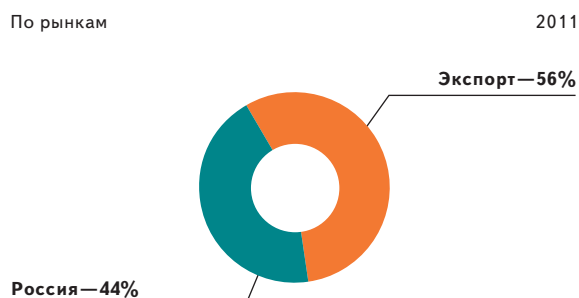
Термоэластопласты (ТЭП) преимущественно используются в строительстве и дорожно-строительной отрасли. В 2011 году продажи ТЭП на внутреннем рынке составили 86,5% выручки от продаж и 13,5% пришлось на экспорт.

2011 год, в особенности его первая половина, был рекордным для нашего бизнеса синтетических каучуков благодаря исторически высоким ценам, расширению спредов между ценами на мономеры и каучуки и росту спроса как в России, так и на международных рынках. Рост цен на каучуки более чем компенсировал незначительное снижение объемов производства и реализации. В 2011 году наша выручка от продаж синтетических каучуков увеличилась на 33,0%

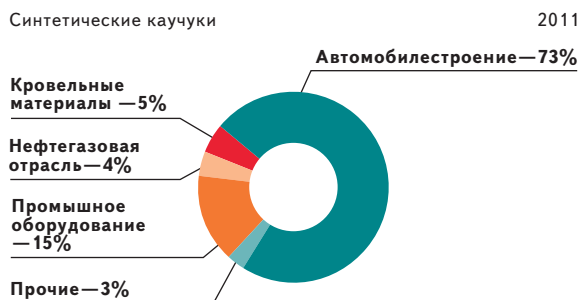
Структура выручки⁽¹⁾ от продаж синтетических каучуков



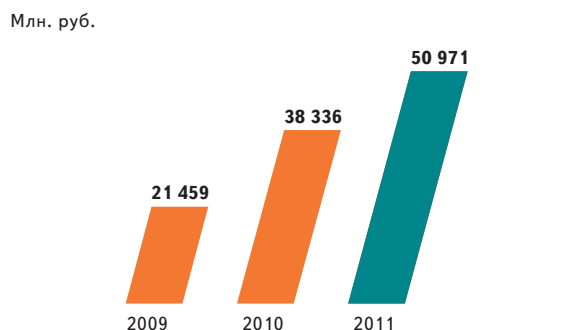
Структура выручки⁽¹⁾ от продаж синтетических каучуков



Основные потребляющие отрасли



Выручка⁽¹⁾ от продаж синтетических каучуков



(1) Внешняя выручка.

до 50 971 млн. руб. по сравнению с 38 336 млн. руб. в 2010 году. Рост был преимущественно вызван увеличением выручки от продаж базовых каучуков.

Пластики и продукты органического синтеза

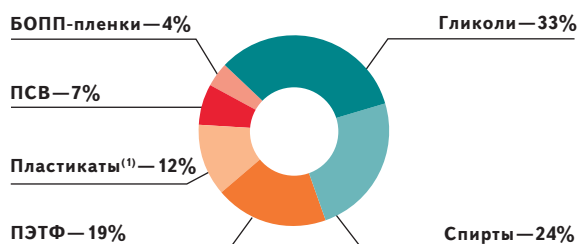
Наши пластики и продукты органического синтеза, в первую очередь, включают в себя гликоли, спирты, полиэтилентерефталат (ПЭТФ), пластикаты⁽¹⁾, вспенивающийся полистирол (ПСВ) и биаксиально-ориентированные полипропиленовые пленки (БОПП-пленки). Мы реализуем эти продукты преимущественно на внутреннем рынке (за исключением

спиртов) потребителям в химической и строительной отраслях, розничной торговле и дорожном строительстве. Некоторые продукты также используются для дальнейшей переработки в другие продукты нефтехимии в данной продуктовой группе и за ее пределами: в 2011 году из 587 тыс. тонн, произведенных в данной продуктовой группе, приблизительно 9% было использовано внутри СИБУРа для дальнейшей переработки.

В 2011 году наша выручка от продаж пластиков и продуктов органического синтеза увеличилась на 31,4% до 23 755 млн. руб. по сравнению с 18 079 млн. руб.

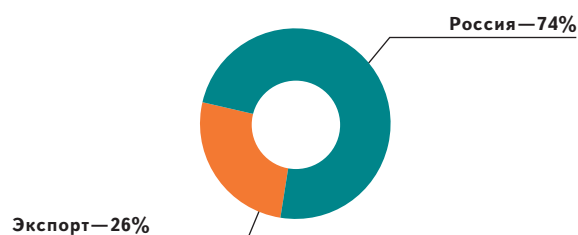
Структура выручки⁽²⁾ от продаж пластиков и продуктов органического синтеза

По продуктам 2011



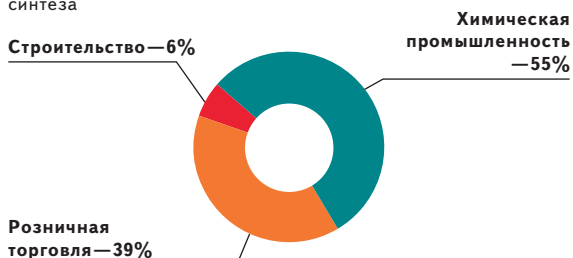
Структура выручки⁽²⁾ от продаж пластиков и продуктов органического синтеза

По рынкам 2011



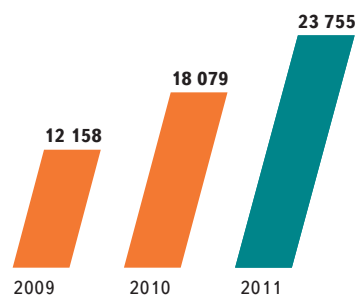
Основные потребляющие отрасли

Пластики и продукты органического синтеза 2011



Выручка⁽²⁾ от продаж пластиков и продуктов органического синтеза

Млн. руб.



(1) Включая АБС-пластики и кабельные пластикаты.

(2) Внешняя выручка.

в 2010 году. Рост в основном вызван увеличением продаж гликолей, полистирола и ПЭТФ, а также консолидацией объемов производства и реализации БОПП-пленок ООО «Биаксплен НК» начиная с четвертого квартала 2010 года.

Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии

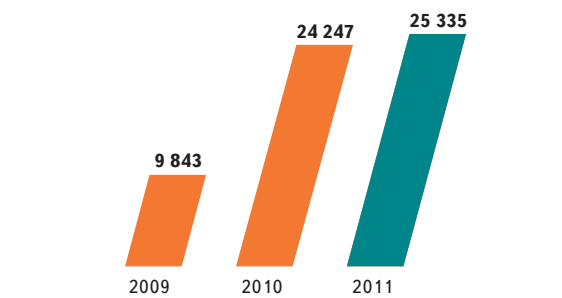
Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии включают в себя бензол, стирол, пропилен, окись этилена, бутадиен, изопрен, изобутилен, этилен и прочие продукты. Эта продуктовая группа, главным образом, используется для дальнейшей переработки в продукцию с более высокой добавленной стоимостью, входящую в три вышеперечисленные группы нефтехимических продуктов: из 3 161 тыс. тонн полуфабрикатов и прочих химических продуктов, произведенных в 2011 году, около 80% было использовано для дальнейшей переработки.

Мы также продаем полуфабрикаты внешним покупателям, преимущественно другим производителям нефтехимической продукции, часто в рамках обменных схем, согласно которым мы осуществляем поставки сырья в обмен на получение продуктов переработки. Реализация таких схем позволяет нам консолидировать рыночные позиции в соответствующих продуктовых сегментах, увеличивая эффективность продаж. Наша бизнес-модель позволяет нам изменять

Подробная информация о наших топливно-сырьевых и нефтехимических продуктах, а также об операционных результатах нашей деятельности в 2011 году представлена в разделе «Обзор операционной деятельности» «Анализа и оценки руководством финансового положения и результатов деятельности» в данном Годовом обзоре.

Выручка⁽¹⁾ от продаж полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии

Млн. руб.



композицию сырьевой базы и продуктового портфеля для оптимизации производства, повышения эффективности продаж и поддержания целевых уровней прибыльности. В этой связи доля полуфабрикатов и прочих химических продуктов, которая направляется на внешние продажи, может существенно меняться от периода к периоду в зависимости от рыночных тенденций, изменения баланса спроса и предложения, производственных ограничений и других факторов.

В 2011 году наша выручка от внешних продаж полуфабрикатов и прочих химических продуктов увеличилась на 4,5% до 25 335 млн. руб. с 24 247 млн. руб. в 2010 году вследствие роста средней цены реализации при незначительном снижении объемов продаж.

(1) Внешняя выручка.

Являясь крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией, СИБУР считает, что деятельность по охране окружающей среды и активная социальная позиция являются ключевыми предпосылками для успешного ведения бизнеса и устойчивого развития компании. Наша интегрированная бизнес-модель предлагает решение глобальной задачи по сокращению в России уровня сжигания попутного нефтяного газа за счет его глубокой переработки и последующего производства синтетических материалов, создающих людям комфортную и безопасную жизнь. Социальная ответственность СИБУРа перед всеми заинтересованными группами, начиная от акционеров и сотрудников и заканчивая потребителями, органами власти и общественными объединениями, строится на активной работе по реализации проектов в области защиты окружающей среды, промышленной безопасности и охраны труда, развития персонала, социальной ответственности и благотворительности:

- *Охрана окружающей среды:* Мы решаем проблему нефтегазовых компаний по переработке побочных продуктов добычи нефти и газа и снижаем уровень сжигания попутного нефтяного газа в России. При этом мы работаем над сокращением негативного воздействия на окружающую среду своих собственных производств.
- *Промышленная безопасность и охрана труда:* В вопросах промышленной безопасности и охраны труда мы сотрудничаем с мировыми лидерами с целью повышения эффективности своего бизнеса, защиты здоровья сотрудников и повышения качества жизни регионов, в которых мы ведем свою деятельность.
- *Персонал:* СИБУР стремится обеспечить все условия для профессионального и личного развития своих сотрудников, внедряя систему управления персоналом, ориентированную на создание сильной и сплоченной команды.
- *Социальная ответственность и благотворительность:* Мы осуществляем благотворительную и спонсор-

скую деятельность, направляя значительные средства на социально значимые мероприятия в регионах своей производственной деятельности.

Вышеперечисленные инициативы позволяют СИБУРу постоянно повышать собственную производственную и операционную эффективность, улучшать производительность труда и безопасность и снижать риски, присущие нашему бизнесу.

Охрана окружающей среды

Устойчивое развитие СИБУРа неразрывно связано с обеспечением экологической безопасности деятельности всех подразделений и предприятий компании, работой по снижению антропогенного воздействия предприятий на окружающую среду и стремлением к улучшению качества жизни регионов, в которых располагаются производственные активы компании. Специалисты СИБУРа взаимодействуют по вопросам экологического менеджмента с крупнейшими мировыми химическими компаниями, общественными организациями и представителями органов власти.

Согласно Экологической политике СИБУРа, нашими приоритетами являются:

- внедрение передовых научных разработок и технологий с целью повышения уровня полезного использования углеводородных ресурсов и снижения уровня сжигания попутного нефтяного газа (ПНГ);
- повышение экологической безопасности производственных объектов и выполняемых операций, снижение негативного воздействия на окружающую среду за счет повышения надежности технологического оборудования, обеспечения его безопасной и безаварийной работы;
- информирование и поддержание активного диалога с заинтересованными сторонами, общественностью и населением по вопросам деятельности СИБУРа в области экологической безопасности,

развитие сотрудничества с органами власти и местного самоуправления в области охраны окружающей среды, а также расширение международного сотрудничества в области создания экологически чистых, эффективных и экономически выгодных технологий и оборудования.

Ключевым вкладом СИБУРа в защиту окружающей среды является переработка попутного нефтяного газа (ПНГ), образующегося при добыче нефти. По оценкам экспертов, при сжигании 1 млн. куб. метров ПНГ выбросы в атмосферу загрязняющих веществ превышают 300 тонн, в их составе присутствуют вредные для здоровья оксид азота, сажа, оксид углерода и другие вещества. Квалифицированная переработка ПНГ напрямую способствует улучшению экологической ситуации в нефтедобывающих регионах и создает сырьевую базу для последующей углубленной переработки углеводородного сырья в топливные и нефтехимические продукты, включая базовые полимеры, синтетические каучуки и пластики.

Переработка ПНГ на предприятиях СИБУРа в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличилась на 3,3% и составила более 18 млрд. куб. метров. Таким образом, мы предотвратили выброс в атмосферу около 5,4 млн. тонн загрязняющих веществ. В 2011 году Минэкономразвития РФ утвердило план СИБУРа по второй фазе расширения Южно-Балыкского газоперерабатывающего комплекса, расположенного в Ханты-Мансийском автономном округе, в качестве проекта, осуществляемого в соответствии со статьей 6 Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата⁽¹⁾. Общее сокращение выбросов парниковых газов в рамках второй фазы планируется в объеме 7,1 млн. тонн CO₂-эквивалента. Соответствующие расчеты подтверждены независимым аккредитованным агентством DNV (Норвегия), которое провело аудит проектно-технической документации (PDD). В рамках данного проекта в начале 2012 года СИБУР реализовал на международном рынке первый транш единиц сокращения выбросов (ЕСВ) в объеме 1,2 млн. тонн CO₂. Покупателем ЕСВ

выступил инвестиционный банк JPMorgan Chase при общей координации Сбербанка РФ — оператора углеродных единиц в РФ. Полученные СИБУРом средства будут направлены на завершение строительства Вынгапуровского газоперерабатывающего завода в Ямало-Ненецком автономном округе и региональной инфраструктуры по транспортировке одного из продуктов переработки попутного нефтяного газа — широкой фракции легких углеводородов. Дальнейшая продажа единиц сокращения выбросов планируется по агентскому соглашению со Сбербанком РФ. Вырученные средства станут частью финансирования инвестиционных проектов по глубокой переработке попутного нефтяного газа.

Кроме того, СИБУР ведет непрерывную комплексную работу по снижению производственного воздействия на экологию. В целях реализации **Экологической политики компании**, в 2008 году была внедрена **Корпоративная система экологического менеджмента СИБУРа (КСЭМ)**, соответствующая требованиям международного стандарта ISO 14001:2004. В первом полугодии 2011 года на ряде предприятий СИБУРа был проведен ресертификационный аудит корпоративной системы экологического менеджмента, по результатам которого КСЭМ СИБУРа рекомендована к продлению сертификации по международному стандарту ISO 14001:2004 на следующие три года.

Основная задача КСЭМ — эффективное управление значимыми экологическими аспектами через планирование целей по снижению воздействия на окружающую среду и их достижение. На всех предприятиях СИБУРа на основе корпоративных экологических целей разработаны и реализуются ежегодные и долгосрочные **целевые экологические программы**, в которые включены задачи и мероприятия по управлению значимыми экологическими аспектами и рисками. В 2011 году затраты на реализацию природоохранных мероприятий в рамках целевых экологических программ превысили 1,2 млрд. руб. В настоящее время в СИБУРе действуют следующие долгосрочные программы:

(1) Реализация Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата позволяет российским компаниям продавать зарубежным организациям достигнутые в ходе реализации инвестиционных проектов единицы сокращения выбросов парниковых газов.

— **Целевая экологическая программа по охране водных ресурсов на 2011–2015 годы.** Реализация данной программы включает в себя ремонт, реконструкцию и строительство новых очистных сооружений, а также объектов водозаборов и сбросных коллекторов очищенных стоков.

— **Целевая экологическая программа по работе с отходами на 2011–2015 годы.** Реализация данной программы включает в себя строительство дополнительных объектов размещения отходов, сокращение объемов образования отходов, ликвидацию имеющихся накоплений отходов производства, приобретение оборудования для переработки и утилизации отходов. В рамках данной программы СИБУРом был инициирован и разработан проект консервации шламонакопителя «Белое море». Расположенный рядом с Дзержинском, шламонакопитель был введен в эксплуатацию почти сорок лет назад, свыше 95% объема его накопления относится к советскому периоду. СИБУР совместно с компанией SolVin планирует запуск современного производства ПВХ в Кстово, поэтому дзержинское производство хлора и каустика, откуда в шламонакопитель поступают стоки, будет закрыто.

— **Целевая экологическая программа по охране воздушных ресурсов на 2012–2016 годы.** В 2012 году принято решение о формировании и началась разработка этой целевой программы. Ее целью является сокращение выбросов загрязняющих веществ, снижение техногенной нагрузки в регионах присутствия. Реализация данной программы будет включать в себя внедрение систем

улавливания загрязняющих веществ и других систем, позволяющих сократить выбросы загрязняющих веществ.

— **Корпоративная программа «Бизнес для экологии».** Фокус данной программы — улучшение экологической ситуации в регионах за счет развития добровольчества и роста общественных инициатив, вовлечение в волонтерскую деятельность школьников и молодежи. Основными проектами в рамках корпоративной программы «Бизнес для экологии» в 2011 году стали озеленение городских территорий и детских учреждений, посадка леса, закупка оборудования для экологического мониторинга, участие во всероссийских экологических акциях по уборке мусора, проведение экологических конкурсов и информационных кампаний на природоохранные темы. Всего в ходе акций программы «Бизнес для экологии» в 2011 году было посажено 5 парков, 2,5 га леса, собрано свыше 6 тонн мусора, реализовано несколько издательских экологических проектов. Экологические инициативы

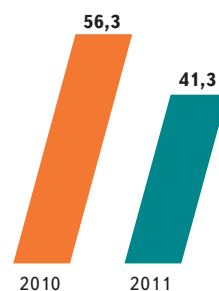
Образование бытовых и производственных отходов

Тыс. тонн



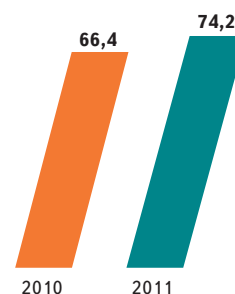
Сброс сточных вод в поверхностные водоемы

Млн. куб. м



Выбросы в атмосферу

Тыс. тонн



были реализованы совместно с общественными организациями «Зеленый крест», «Российский экологический конгресс», Всероссийское общество охраны природы, «Сибирское экологическое агентство», «Дронт», «ЭКА», «Мусора.Больше.Нет», благотворительным фондом «Фонд Тольятти» и другими экологическими движениями и объединениями.

С целью развития и совершенствования КСЭМ СИБУРа, повышения экологического сознания персонала в 2011 году обучение прошли 4811 сотрудников — на 25% больше, чем в 2010 году.

Реализуемые природоохранные мероприятия позволяют говорить о снижении степени воздействия предприятий компании на природную среду несмотря на рост производства и строительство новых объектов. В 2011 году сброс сточных вод собственных производств в поверхностные водоемы сократился на 27% до 41 млн. куб. метров по сравнению с 56 млн. куб. метров в 2010 году. Общее образование бытовых и производственных отходов снизилось на 31% до 219 тыс. тонн в 2011 году по сравнению с 317 тыс. тонн в 2010 году. Выбросы в атмосферу в 2011 году составили 74 тыс. тонн по сравнению с 66 тыс. тонн в 2010 году, увеличившись на 12%, что объясняется ростом бизнеса. При этом, как описано выше, реализация новой целевой программы по охране воздушных ресурсов на 2012–2016 годы призвана сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в будущем.

СИБУР активно работает над повышением энергоэффективности своего производства. В 2010 году в компании было создано специализированное структурное подразделение **Инженерный Центр Энергосбережения** (ИЦЭС) с целью централизованного формирования и реализации **Программы энергосбережения** предприятий и компании в целом. В соответствии с программой в штат предприятий СИБУРа входят прошедшие специальное обучение энергоменеджеры, которые отвечают за организацию энергосбережения на уровне предприятий, включая инициирование и реализацию организационных и технических мероприятий, а также за функциональное взаимодействие между структурными

подразделениями предприятий и корпоративным центром. Также в СИБУРе внедрена информационно-аналитическая система мониторинга энергосберегающих мероприятий, которая отслеживает фактическое исполнение и эффективность данных мероприятий. Создана система обмена информацией в отношении «лучших практик» энергосбережения. ИЦЭС активно взаимодействует со специализированными инжиниринговыми компаниями и производителями энергоэффективного оборудования для детальной проработки мероприятий и подготовки к их внедрению. Вопросы энергосбережения также обсуждаются в рамках проекта «Производственная система СИБУРа», реализуемого совместно с транснациональной компанией DuPont. По итогам 2011 года экономия затрат на электрическую и тепловую энергию в результате реализации мероприятий по энергосбережению на предприятиях компании составила 818 млн. руб., при этом экономия электроэнергии в 2011 году достигла 151 млн. кВт•ч (при годовом потреблении около 7 900 млн. кВт•ч), тепловой энергии — 644 тыс. Гкал (при годовом потреблении около 9 700 тыс. Гкал).

Промышленная безопасность и охрана труда

СИБУР осознает свою ответственность перед обществом и персоналом и считает систему управления охраной труда (ОТ) и промышленной безопасностью (ПБ) необходимым и неотъемлемым элементом эффективного развития бизнеса. Компания считает, что добиться устойчивого прогресса в области ОТ и ПБ можно только при условии сознательной поддержки программ по повышению культуры безопасности со стороны всех работников компании. С 2008 года действует **Корпоративная программа по развитию культуры безопасности и системы управления охраной труда и промышленной безопасностью**. В целях повышения значимости функционала охраны труда и промышленной безопасности и экологии в 2011 году на предприятиях компании проведена реорганизация с переподчинением данных подразделений непосредственно генеральным директорам.

В вопросах управления ПБ и ОТ СИБУР ориентируется на лучшие мировые стандарты. В частности, совместно с транснациональной компанией DuPont,

отраслевым лидером безопасной производственной культуры, в 2008–2011 годах мы реализовали проект по развитию культуры безопасности и продолжаем сотрудничество в рамках реализации проекта «Производственная система СИБУРа».

Компания стремится создать все условия для устойчивого развития СИБУРа и его предприятий путем приоритетной реализации профилактических мер в области ОТ и ПБ. Уровень травматизма сотрудников СИБУРа по итогам 2011 года снизился на 38%. Коэффициент травматизма (LTIFR⁽¹⁾) составил 0,81. Таким образом, поставленная на 2011 год цель по снижению коэффициента травматизма до 1,1 успешно достигнута. В 2011 году смертельных случаев, связанных с производственной деятельностью, не зафиксировано. Количество производственных инцидентов снизилось на 3%.

Вовлечение работников в процессы управления ОТ и ПБ и в деятельность по обеспечению промышленной и экологической безопасности на всех уровнях компании является наиболее эффективным методом мотивации. Второй год в компании проводится подведение итогов конкурса на лучшее предприятие по безопасности труда. Обладателем ежеквартально переходящего корпоративного кубка «Лучшее предприятие по производственной безопасности» в 2011 году стал Губкинский ГПЗ. Звание «Чемпион по ОТ и ПБ» присвоено 60 работникам, звание «Лидер по ОТ и ПБ» присвоено 1849 сотрудникам предприятий. Общая сумма премиальных вознаграждений составила около 10 млн. руб.

Победители конкурса на лучшее состояние производственной территории, зданий и сооружений по результатам 2011 года: Ноябрьский газоперерабатывающий комплекс, Красноярский завод синтетического каучука, «БИАКСПЛЕН К», одно из предприятий группы «Биакспен», и представительство ЗАО «Сибур-Транс» в Тольятти.

В 2012 году главными задачами СИБУРа в области охраны труда и промышленной безопасности остаются

снижение риска возникновения аварий и травматизма работников, внедрение интегрированной системы управления ОТ и ПБ, системы оценки рисков.

Персонал

Мы ориентируемся на мировые стандарты в производстве, ведении бизнеса и управлении персоналом. СИБУР активно развивается, поэтому профессиональный рост сотрудников – главный приоритет и условие конкурентоспособности бизнеса. Масштабные инвестиционные проекты, новые уровни производительности труда, новое качество наших продуктов – это вызовы, на которые может ответить только действительно сильная и сплоченная команда. Стратегия СИБУРа по работе с персоналом направлена на создание эффективной компании с прозрачной структурой, а также на максимальное раскрытие потенциала человеческих ресурсов. Компания создает систему управления персоналом, призванную поддержать репутацию СИБУРа как лучшего работодателя в глазах потенциальных сотрудников, клиентов и партнеров.

На 31 декабря 2011 года численность работников СИБУРа составила 30 453 человека, из которых 63% занято в топливно-сырьевом бизнесе, 21% в нефтехимическом бизнесе и 16% в логистике, маркетинге и административных функциях.

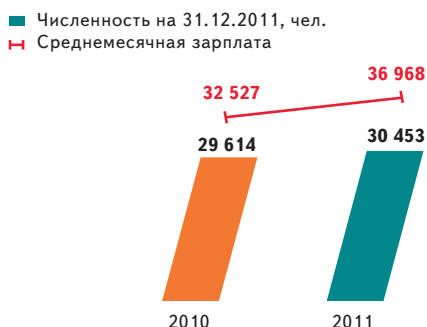
Работа по развитию персонала в СИБУРе ведется по нескольким направлениям: формирование продуктивной корпоративной культуры, восполнение кадров и рост сотрудников внутри компании, увеличение производительности труда, стимулирование сотрудников на достижение результата, а также приобретение компетенций, в том числе мирового уровня.

Система вознаграждения

Наличие понятной и прозрачной системы вознаграждения является важнейшим конкурентным преимуществом СИБУРа, привлекающим и удерживающим профессиональные кадры. В 2011 году в СИБУРе был завершен масштабный проект по внедрению системы грейдов как единой платформы для сбалансированного управления вознаграждением сотрудников.

(1) Коэффициент травматизма – LTIFR, Lost Time Injury Frequency Rate, количество пострадавших сотрудников на миллион отработанных часов.

Численность и зарплата



С 2012 года на всех предприятиях компании действует единая система оплаты труда. Стратегия СИБУРа в области компенсаций и льгот нацелена на то, чтобы уровень базового вознаграждения сотрудников достигал рыночной медианы, а уровень совокупного вознаграждения был выше медианы оплаты на рынке труда. В структуре вознаграждения предусмотрены постоянная часть — базовое вознаграждение, и переменная часть — премии. Пересмотр базового вознаграждения сотрудников осуществляется ежегодно с учетом тенденций на рынке труда и в соответствии с результатами работы сотрудника. По итогам 2011 года средняя заработная плата сотрудников СИБУРа увеличилась на 14% по сравнению с 2010 годом до 36 968 руб. в месяц.

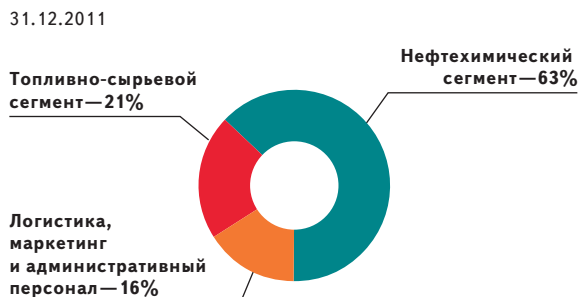
Все изменения в системе оплаты труда и премирования направлены на развитие принципов, заложенных в корпоративной культуре, и должны привести к большей мотивационной включенности работников в трудовой процесс и, как следствие, к повышению производительности труда и конкурентоспособности СИБУРа на рынке.

Социальные программы

Социальная политика СИБУРа как работодателя заключается в создании благоприятных условий для всех сотрудников и членов их семей.

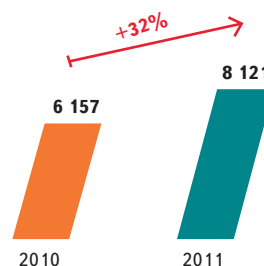
Работники СИБУРа получают медицинские услуги сверх программы обязательного медицинского страхования. С 2011 года все предприятия СИБУРа включены в программу Добровольного медицинского страхования (ДМС) сотрудников. По программе ДМС в компании застраховано 28 596 работников.

Структура персонала



Выручка на одного сотрудника

Млн. руб.



СИБУР развивает корпоративный спорт как профилактику здорового образа жизни и важный элемент формирования корпоративной культуры. На предприятиях работают секции по футболу, волейболу, хоккею, лыжам, шахматам, теннису и многим другим видам спорта. Стали традицией крупные общекорпоративные спортивные мероприятия: зимой проводится «Лыжня СИБУРа», летом — спартакиада СИБУРа, осенью — соревнования «Волжская осень». Лучшие спортсмены СИБУРа каждый год участвуют в турнире топливно-энергетических компаний России.

В 2012 году в Анапе открылся корпоративный центр оздоровления «СИБУР-Юг». Ежегодно более 1200 детей сотрудников будут отдыхать в корпоративном лагере на берегу Черного моря. Более 20 тысяч детей сотрудников до 14 лет получают подарки к Новому году, а к 1 сентября всем первоклассникам семей сотрудников СИБУРа традиционно вручаются ранцы с полным комплектом школьных принадлежностей. Помимо этого, среди детей сотрудников проводится конкурс художественного творчества «Я Сибуренок», участники и победители которого получают подарки.

Программы обучения и развития

Программа развития сотрудников СИБУРа построена на обеспечении возможностей для профессионального роста. В компании налажена система непрерывного обучения, в том числе силами корпоративного университета, развивается институт кадрового резерва, участники которого получают образование в ведущих мировых образовательных центрах.

Программа «Кадровый резерв СИБУРа» нацелена на формирование кадрового ресурса, обеспечивающего потребности растущего бизнеса. В СИБУРе действуют два уровня кадрового резерва, охватывающие компанию в целом и отдельные предприятия. После всесторонней оценки и выявления сотрудников с высоким лидерским потенциалом для них составляются корпоративные и индивидуальные программы развития: обучение, стажировки, ротация, участие в проектах, назначение наставника из числа руководителей. Первый набор корпоративного кадрового резерва состоялся в 2007 году, второй — в 2009-м. С начала действия программы более 35% резервистов получили повышение, новое назначение, либо были выдвинуты на проектную работу.

Программы по развитию управленческих и лидерских навыков в рамках **Корпоративного университета** охватывают широкий круг сотрудников СИБУРа. В 2011 году при участии внешних экспертов и преподавателей бизнес-школ («Сколково», Стокгольмской бизнес-школы экономики) начали работать факультеты лидерства и управленческих навыков, факультет маркетинга и продаж и факультет проектного управления. Второй блок программ университета — это функциональное обучение, передача профессиональных знаний. Он предназначен для развития функций, напрямую касающихся производственной эффективности. Лидирующая роль в обучении возлагается на центры компетенций — механиков, энергетиков, метрологов. В ближайших планах — создание факультета производственной эффективности, факультета корпоративных сервисов, отвечающего за развитие экспертизы, факультетов «Финансы», «IT», «Управление персоналом», «Логистика», «Закупки».

На **Центр развития и переподготовки персонала (ЦРП)** возложено практическое применение полученных в Корпоративном университете навыков, индивидуальное обучение, распространение уникальных компетенций предприятий. ЦРП занимается подготовкой работников для участия в проектных командах СИБУРа, вовлекает их в обучающие программы. С помощью ЦРП развивается система вертикальной и горизонтальной ротации сотрудников внутри компании как в проектной, так и в линейной деятельности. В конце 2011 года состоялся первый выпуск Центра. На предприятия СИБУРа вернулись первые выпускники ЦРП, чтобы применять полученные знания на практике.

Привлечение и развитие молодых специалистов

СИБУР стремится привлекать и удерживать талантливых молодых сотрудников. Каждый год в компанию приходят более 500 выпускников вузов и училищ. Благодаря постоянному омоложению коллектива сегодня более трети персонала составляют работники до 35 лет. Программы по целевой подготовке квалифицированных молодых специалистов охватывают школы, технические училища и вузы.

При поддержке СИБУРа в школах регионов деятельности организован ряд профильных классов, выявление талантливых школьников происходит также по итогам олимпиад и других конкурсов по химии. Выпускникам, показавшим хорошие результаты по окончании школы, предоставляются льготы при поступлении в технические училища и вузы на профильные специальности.

Работа с техническими учебными заведениями заключается не только в обновлении материально-технической базы, но и в организации практики, а также выплате стипендий лучшим студентам и преподавателям. Взаимодействие с вузами налажено в Москве, Перми, Воронеже, Тольятти, Нижнем Новгороде, Тобольске, Томске, Тюмени, Нижневартовске и Краснодаре. В вузах разработана система специализированных кафедр, открыты новые специальности и направления подготовки, разработан механизм стажировок и повышения квалификации

преподавателей на заводах холдинга. Также к преподавательской деятельности в вузах подключены ведущие специалисты предприятий. Совместно с Московской государственной академией тонкой химической технологии им. М. В. Ломоносова в СИБУРе действует проект профессионального стандарта для подготовки инженеров-технологов для предприятий компании. В конце 2011 года в ряде вузов начала действовать целевая программа обучения студентов в магистратуре по программе СИБУРа для научно-исследовательских центров компании. Подготовка студентов ведется по двум направлениям — технология высокомолекулярных соединений и химическая технология основного органического и нефтехимического синтеза. Во время обучения в магистратуре студенты будут проходить практику в корпоративном научном центре СИБУРа НИОСТ, который укомплектован новейшим аналитическим оборудованием исследовательского класса ведущих мировых производителей. По окончании обучения наиболее талантливым студентам предлагается перейти в штат СИБУРа. В конце 2011 года стартовала информационная кампания «Работа по душе», направленная на привлечение выпускников профильных вузов в программу молодых специалистов.

Корпоративная культура СИБУРа

Корпоративная культура позволяет сотруднику задействовать свои личные качества в профессиональной практике. Сотрудники СИБУРа разделяют общие для всех ценности: ориентацию на результат, лидерство и инициативность вне зависимости от должности, способность работать в команде, готовность развиваться и развивать людей вокруг себя, доверие, взаимоуважение и надежность.

Достижения СИБУРа — результат деятельности более 30 тысяч сотрудников, которым создаются благоприятные условия для работы и развития.

Социальная ответственность и благотворительность

Социальная ответственность для СИБУРа — необходимая составляющая построения успешного и устойчивого бизнеса. Компания осуществляет благотворительную и спонсорскую деятельность, направляя значительные средства на социально значимые

мероприятия в интересах различных социальных групп в регионах своей производственной деятельности. Мы стремимся к оптимальному сочетанию социальных обязательств и наших возможностей. Целевыми аудиториями благотворительных программ являются дети, молодежь и пенсионеры. СИБУР вносит вклад в развитие спорта, медицины, образования и культуры.

В ряде регионов СИБУР подписывает с органами власти соглашения о социальном партнерстве, которое направлено на совместное решение социально значимых задач. В 2011 году 100 млн. руб. было выделено на переселение жителей Пыть-Яха из ветхих домов, 20 млн. руб. на капитальный ремонт плавательного бассейна «Центра развития ребенка» в Нягани, 21 млн. руб. на социальные инициативы в Нижневартовске. 50 млн. руб. отпущено на финансирование социальных окружных программ ЯНАО: на поддержку массового и детско-юношеского спорта, спорта высших достижений, осуществление проектов в области культуры и искусства, реализацию программ и мероприятий, направленных на поддержку социально-экономического развития и сохранение традиционного образа жизни и хозяйствования коренных малочисленных народов Севера.

В 2011 году расходы СИБУРа, связанные с благотворительной и спонсорской деятельностью, составили более 1 млрд. руб., значительно увеличившись по сравнению с 2010 годом в связи с началом реализации ряда новых социальных программ и проектов гуманитарной помощи в Западной Сибири, Нижегородской и Ленинградской областях, где осуществляются наши стратегические инвестиционные проекты.

Спортивные проекты

СИБУР поддерживает профессиональные спортивные организации как одно из основных направлений развития регионального партнерства. В 2011 году было оказано содействие Российской Федерации баскетбола и баскетбольному клубу «Спартак» (Санкт-Петербург), футбольному клубу «Зенит» (Санкт-Петербург), хоккейному клубу «Торпедо» (Нижний Новгород), футбольной и волейбольной командам клуба «Тюмень», клубу настольного тенниса «Тюмень», хоккейному клубу «Рубин» (Тюменская область), Центру

спортивной подготовки и проведения спортивных мероприятий (ГАУ ТО «ЦСП»; Тюмень), областной специализированной Детско-юношеской спортивной школе олимпийского резерва (Тюмень), Федерации современного пятиборья, команде «Формулы 1» Caterham F1 Team.

Образовательно-просветительские программы

СИБУР как лидер российской нефтехимической отрасли реализует ряд мероприятий, направленных на популяризацию нефтехимии. В частности, в Международный год химии в Тольятти, Воронеже, Пыть-Яхе и Ноябрьске при поддержке компании были открыты профильные химические классы. Также по инициативе и при поддержке СИБУРа в издательстве «ЭКМО» вышла в свет книга «Популярная нефтехимия» с описанием химических преобразований исходного углеводородного сырья в продукты, которыми ежедневно пользуется весь мир.

В прошлом году СИБУР провел II Международный конкурс инновационных идей в нефтехимии. Общий призовой фонд конкурса увеличился по сравнению с 2010 годом на 40% и составил 2,4 млн. руб. На участие было подано 175 заявок из России, ближнего и дальнего зарубежья. Среди участников конкурса — преподаватели, студенты и аспиранты отраслевых вузов, ученые-исследователи и специалисты НИИ, сотрудники организаций — переработчиков полимеров и профильных компаний, а также химики-энтузиасты. Победителями II Международного конкурса идей стали инновационные решения по производству и применению синтетических каучуков, пластиков, а также решения в области экологии, связанные с производством и утилизацией нефтехимических продуктов. На базе созданного в 2011 году корпоративного научного центра «СИБУР-Технологии» планируется провести научные испытания лучших предложений, рассчитать их экономическую эффективность и рассмотреть возможность дальнейшего развития и применения.

Сохранение культурного наследия

СИБУР поддерживает сохранение традиций и культурную преемственность в регионах своей деятельности. В последние годы одним из крупнейших объектов благотворительности в сфере культуры стало строительство Благовещенского кафедрального собора в Воронеже. Общественная палата Воронежской области от имени трехсот общественных организаций, действующих на территории региона, обратилась к воронежцам с предложением поддержать строительство нового храма на месте разрушенного в городе в советское время Владимирского собора, воздвигнутого в честь 900-летия Крещения Руси. СИБУР ускорил значимое для города строительство, выделив более 17 млн. руб. В сентябре 2011 года Патриарх Московский и всея Руси Кирилл освятил Благовещенский собор Воронежа и подписал Патриаршую грамоту СИБУРу «во внимание к помощи в строительстве Благовещенского храма в городе Воронеже».

СИБУР также финансирует строительство православного храма — единственного в современной части Тобольска, где проживает основная часть населения, и, кроме того, выделил 12 млн. руб. на строительство церкви в Нижневартовском районе. Мы на постоянной основе оказываем содействие Фонду «Жемчужина Урала», созданному в поддержку Пермского академического театра оперы и балета, и другим центрам культуры и искусства.

Помощь детям

СИБУР оказывает поддержку детским учреждениям и фондам помощи детям. В частности, компания активно сотрудничает с фондом Чулпан Хаматовой «Подари жизнь». В 2011 году СИБУР традиционно выступил спонсором в организации в Томске телемарафона детского благотворительного фонда «Обыкновенное чудо».

Деятельность СИБУРа в области социальной ответственности и благотворительности более подробно освещается в Социальном отчете компании за 2011 год, который размещен на интернет-сайте СИБУРа www.sibur.ru.

Структура органов управления ОАО «СИБУР Холдинг»

Общее собрание акционеров — высший орган управления ОАО «СИБУР Холдинг» (далее «СИБУР» или «компания»⁽¹⁾), к компетенции которого относится принятие решений по основным наиболее существенным вопросам его деятельности. Годовое общее собрание акционеров компании состоялось 26 апреля 2012 года.

Совет директоров — орган управления СИБУРа, который осуществляет стратегическое руководство деятельностью компании, направленное на увеличение акционерной стоимости СИБУРа, и принимает решения по всем вопросам общего руководства деятельностью компании, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров.

Коллегиальным исполнительным органом является **Правление**. Правление осуществляет организацию эффективного оперативного управления текущей деятельностью СИБУРа, а также обеспечивает выполнение решений, принятых Общим собранием акционеров и Советом директоров.

Полномочия **Единоличного исполнительного органа** переданы **Управляющей организации ООО «СИБУР»** (далее «Управляющая организация») в соответствии с решением Общего собрания акционеров. Права и обязанности Управляющей организации по управлению текущей деятельностью СИБУРа определяются Федеральным законом «Об акционерных обществах», Уставом компании и договором о передаче полномочий Управляющей организации. К компетенции Управляющей организации относятся все вопросы управления текущей деятельностью СИБУРа, за исключением вопросов, отнесенных

к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления.

Для целей осуществления контроля за формированием достоверной финансовой и бухгалтерской отчетности СИБУРа, иной информации о финансово-хозяйственной деятельности и имущественном положении компании, а также повышения эффективности управления ее активами, снижения финансовых и операционных рисков и совершенствования системы внутреннего контроля, Общим собранием акционеров избирается **Ревизионная комиссия**.

Для проведения ежегодного аудита финансовой отчетности в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), СИБУР привлекает внешнего **независимого аудитора**. Кандидатура аудитора утверждается Общим собранием акционеров по предложению Совета директоров.

Вопросы формирования, компетенций и организации деятельности органов управления и контроля предусмотрены Уставом, а также соответствующими внутренними документами, включая:

- Положение об Общем собрании акционеров ОАО «СИБУР Холдинг»;
- Положение о Совете директоров ОАО «СИБУР Холдинг»;
- Положение о Правлении ОАО «СИБУР Холдинг»;
- Положение о Ревизионной комиссии ОАО «СИБУР Холдинг».

С данными документами можно ознакомиться на интернет-сайте СИБУРа www.sibur.ru.

(1) Относится как к ОАО «СИБУР Холдинг», так и к ранее использовавшимся наименованиям компании.

Совет директоров

В компетенцию Совета директоров входит стратегическое руководство деятельностью компании в соответствии с требованиями, предусмотренными Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом СИБУРа.

Совет директоров определяет приоритетные направления деятельности СИБУРа, утверждает годовые и долгосрочные бизнес-планы, годовые инвестиционные программы; рассматривает вопросы финансовой деятельности, внутреннего контроля и другие вопросы, относящиеся к его компетенции, включая одобрение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, рекомендации по размеру дивидендов по акциям и порядку их выплаты, созыв Общих собраний акционеров. Полный перечень компетенций Совета директоров СИБУРа приведен на интернет-сайте www.sibur.ru.

В соответствии с Уставом Совет директоров избирается в количестве не менее 7 человек. Компания обеспечивает прозрачную процедуру избрания членов Совета директоров, в том числе:

- представляет акционерам возможность выдвижения кандидатов в состав Совета директоров;
- заблаговременно раскрывает информацию о действующем составе Совета директоров, о кандидатах;
- при избрании членов Совета директоров применяется принцип кумулятивного голосования.

Директора вступают в свои полномочия после избрания Совета директоров Общим собранием акционеров. По решению Общего собрания акционеров досрочно могут быть прекращены полномочия только всего состава Совета директоров.

Члены Совета директоров владеют необходимыми знаниями по стратегическим и финансовым вопросам,

а также имеют опыт ведения коммерческой деятельности в крупных российских компаниях. В состав Совета директоров СИБУРа входят **три независимых директора**.

Состав Совета директоров

Годовым Общим собранием акционеров, состоявшимся 26 апреля 2012 года, избран состав Совета директоров, действующий в настоящее время:

- **Михельсон Леонид Викторович**, Председатель Совета директоров;
- **Варданян Рубен Карленович**, *независимый директор*, Председатель Комитета Совета директоров по кадрам и вознаграждениям, член Комитета Совета директоров по финансам;
- **Голоунин Олег Борисович**, член Комитетов Совета директоров: по аудиту, по кадрам и вознаграждениям;
- **Дюков Александр Валерьевич**, Заместитель Председателя Совета директоров, Председатель Комитета Совета директоров по стратегии и инвестициям;
- **Конов Дмитрий Владимирович**;
- **Малый Павел Николаевич**, Председатель Комитета Совета директоров по финансам; член Комитета Совета директоров по стратегии и инвестициям;
- **Ремес Сеппо Юха**, *независимый директор*, Председатель Комитета Совета директоров по аудиту; член Комитетов Совета директоров: по кадрам и вознаграждениям, по финансам;
- **Самохвалов Аркадий Федорович**, *независимый директор*, член Комитетов Совета директоров: по аудиту, по стратегии и инвестициям;
- **Тимченко Геннадий Николаевич**, член Комитета Совета директоров по стратегии и инвестициям.

Информация об изменениях в составе Совета директоров, имевших место в 2011 году

В период с 28 апреля 2011 года по 26 апреля 2012 года в СИБУРе действовал Совет директоров, избранный годовым Общим собранием акционеров 28 апреля 2011 года, в следующем составе:

- Михельсон Леонид Викторович, Председатель Совета директоров;
- Варданян Рубен Карленович;
- Голоунин Олег Борисович;
- Дюков Александр Валерьевич;
- Конов Дмитрий Владимирович;
- Малый Павел Николаевич;
- Разумов Владимир Владимирович;
- Ремес Сеппо Юха;
- Самохвалов Аркадий Федорович.

До 28 апреля 2011 года в СИБУРе действовал Совет директоров, избранный годовым Общим собранием акционеров 24 июня 2010 года, в следующем составе:

- Дюков Александр Валерьевич, Председатель Совета директоров;
- Бакатин Дмитрий Вадимович;
- Гавриленко Анатолий Анатольевич;
- Гаранкин Александр Борисович;
- Голубев Валерий Александрович;
- Грищенко Сергей Валентинович;
- Конов Дмитрий Владимирович;
- Матвеев Алексей Анатольевич;
- Ремес Сеппо Юха;
- Самохвалов Аркадий Федорович;
- Селезнев Кирилл Геннадьевич;
- Шамалов Юрий Николаевич.

Биографии членов действующего Совета директоров

Михельсон Леонид Викторович Председатель Совета директоров

Год рождения: 1955

Окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт по специальности «инженер-строитель».

После окончания института г-н Михельсон работал прорабом СМУ в Ханты-Мансийском автономном округе Тюменской области в районе г. Сургута, на строитель-

стве первой нитки газопровода Уренгой—Челябинск. В 1985 году был назначен главным инженером треста «Рязаньтрубопроводстрой». В 1987 году возглавил трест «Куйбышевтрубопроводстрой», который в 1991 году первым в регионе прошел процесс акционирования и стал частным строительным предприятием АО «Самарское народное предприятие «Нова». С 1987 по 1994 год г-н Михельсон был управляющим АО «Самарское народное предприятие «Нова». Затем стал Генеральным директором управляющей компании «Новафининвест». С 2002-го — член Совета директоров и Председатель Правления ОАО «НОВАТЭК». С марта 2008-го по декабрь 2010 года — член Совета директоров, Председатель Совета директоров ОАО «Стройтрансгаз». С 2008-го по 2011 год — член Совета директоров ООО «Арт Финанс». Г-н Михельсон является членом Наблюдательного совета ОАО «Всероссийский банк развития регионов». Награжден орденом «Знак почета».

Варданян Рубен Карленович

Независимый директор

Год рождения: 1968

Окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова. В 2000 году прошел курс обучения в INSEAD (Фонтенбло, Франция), в 2001-м и 2005 году окончил курсы Гарвардской бизнес-школы.

Г-н Варданян является соруководителем корпоративно-инвестиционного блока, Руководителем бизнес-блока управления благосостоянием Сбербанка России. С 2005 года по настоящее время занимает пост Председателя Совета директоров ЗАО «Инвестиционная компания «Тройка Диалог».

Г-н Варданян входит в Советы директоров нескольких компаний, включая ОАО «НОВАТЭК», ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «КАМАЗ» и ряд других, а также возглавляет Совет директоров ОАО «Росгосстрах», Совет директоров ЗАО «АМЕРИАБАНК» и Совет директоров ОАО «Российская венчурная компания». Является партнером-учредителем и членом Координационного совета Московской школы управления «Сколково», созданной по инициативе г-на Варданяна и ряда крупных российских предпринимателей с целью формирования учебного заведения

нового образца, ориентированного на приобретение уникальных лидерских навыков, необходимых для нового вида управленцев. С 2006-го по 2011 год являлся Президентом «Сколково».

Кроме того, г-н Варданян входит в экспертный совет при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике, Международный консультативный совет при Президенте РФ по созданию международного финансового центра в Российской Федерации и Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ.

Всемирный экономический форум (Давос) включил г-на Варданяна в список «100 мировых лидеров будущего». Г-н Варданян три года подряд входил в Топ-22 бизнес-лидеров России (рейтинг газеты «Коммерсантъ» и Ассоциации менеджеров).

Голоунин Олег Борисович

Год рождения: 1971

В 1994 году окончил Самарский государственный университет по специальности «правоведение».

С 2005-го по 2007 год г-н Голоунин занимал должность Генерального директора ООО «Новафининвест». С 2007-го по 2010 год занимал должность Генерального директора ООО «НОВАТЭК-Полимер». С 2010-го по 2012 год г-н Голоунин – Генеральный директор ЗАО «Миракл». С 2010 года является Председателем Совета директоров ОАО «Первый Объединенный Банк». С мая 2012 года является Директором представительства ООО «ЛЕВИТ» в г. Москве.

Дюков Александр Валерьевич **Заместитель Председателя Совета директоров**

Год рождения: 1967

В 1991 году окончил Ленинградский ордена Ленина кораблестроительный институт. В 2001 году получил степень IMISP MBA.

С 1996-го по 1998 год г-н Дюков последовательно занимал должности Финансового директора и Гене-

рального директора СП ЗАО «Петербургский нефтяной терминал». В 1998 году являлся директором по экономике и в течение 1999 года исполнял обязанности Генерального директора ОАО «Морской порт Санкт-Петербург». В 2000 году вновь приступил к работе в СП ЗАО «Петербургский нефтяной терминал» в должности Председателя Совета директоров. С февраля 2003-го по ноябрь 2006 года был Президентом СИБУРа. С ноября 2006 года – Председатель Совета директоров СИБУРа, с 2011-го – Заместитель Председателя Совета директоров СИБУРа. С 23 ноября 2006 года – и. о. Президента компании «Газпром нефть». 30 декабря 2006 года г-н Дюков избран Президентом ОАО «Газпром нефть». С января 2008 года – Председатель Правления, Генеральный директор ОАО «Газпром нефть».

Конов Дмитрий Владимирович

Год рождения: 1970

В 1994 году окончил Московский государственный институт международных отношений. В 2001 году получил степень IMD MBA.

После учебы в институте работал в АКБ «Международная Финансовая Компания». С 1998-го по 2000 год работал в казначействе ОАО НК «ЮКОС». С 2001-го по январь 2004 года г-н Конов последовательно занимал позиции Вице-президента – начальника Департамента инвестиционно-банковской деятельности, Управляющего директора Дирекции корпоративных финансов в АКБ «Доверительный и инвестиционный банк». В феврале 2004 года перешел на работу в СИБУР, последовательно занимая должности советника Президента, Вице-президента по стратегическому развитию и анализу, Вице-президента по корпоративной политике и стратегии, Старшего Вице-президента по корпоративной политике и стратегии, руководителя Дирекции пластиков и органического синтеза. С ноября 2006-го по 2011 год – Президент Управляющей организации. С июня 2007 года – Председатель Правления СИБУРа, с ноября 2009 года по настоящее время – Председатель Правления Управляющей организации, с 2011 года по настоящее время – Генеральный директор Управляющей организации.

Малый Павел Николаевич

Год рождения: 1970

В 1991 году окончил Московский государственный институт международных отношений МИД СССР по специальности «юрист-международник». В 1995 году окончил магистратуру Школы права Чикагского университета по направлению «юриспруденция».

С 2004-го по 2010 год г-н Малый последовательно занимал должности Директора, Исполнительного директора, Управляющего директора и Главы инвестиционного банка UBS по России, Украине и Казахстану. С 2011-го по 2012 год являлся Президентом ЗАО «Миракл». С мая 2012 года г-н Малый является Управляющим директором ООО «ЛЕВИТ».

**Ремес Сеппо Юха
Независимый директор**

Год рождения: 1955

В 1986 году окончил университет Оулу и Школу экономики и делового администрирования в г. Турку, Финляндия. Имеет степень магистра экономики.

С 2004 года и по настоящее время г-н Ремес является членом Совета директоров ОАО «СОЛЛЕРС»; с 2007 года — член Совета директоров ОАО «РусГидро», Председатель Совета директоров «EOS Russia»; с 2008 года — член Совета директоров ОАО «ФСК ЕЭС», член Совета директоров ОАО «МРСК Северо-Запад»; с 2009 года — член Совета директоров ОАО «Институт «Энергосетьпроект», член Совета директоров ОАО «Ленэнерго». С 2008 года по настоящее время г-н Ремес является Генеральным директором ООО «КИУРУ». Г-н Ремес является почетным доктором РЭА им. Г. В. Плеханова, лауреатом премии «Независимый директор года».

**Самохвалов Аркадий Федорович
Независимый директор**

Год рождения: 1948

В 1972 году окончил Московский институт народного хозяйства им. Г. В. Плеханова по специальности «экономика», в 1980 году — Центральный экономико-математический институт АН СССР (ЦЭМИ

АН СССР). Г-н Самохвалов — кандидат экономических наук, действительный Государственный советник Российской Федерации 1 класса.

С ноября 1998-го по ноябрь 2000 года г-н Самохвалов занимал должность Первого Заместителя Министра экономики России. С 2000-го по 2003 год работал Председателем Совета директоров ЗАО «Международный Центр Развития Регионов». С 2003-го по 2004 год — Финансовый директор, Исполнительный директор ЗАО «Гута Текстиль». До 2006 года был Исполнительным директором ЗАО «Про-Инвест-Консалтинг», Генеральным директором ООО «Про-Инвест-Спецпроект». С 2006-го по март 2008 года — Первый Заместитель Генерального директора ЗАО «Управляющая компания — Стратегические Активы». До июня 2012 года г-н Самохвалов являлся Помощником Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации. В настоящее время г-н Самохвалов — Советник Президента ОАО «НК «Роснефть».

Тимченко Геннадий Николаевич

Год рождения: 1952

В 1976 году окончил Ленинградский механический институт по специальности «инженер-электромеханик».

Г-н Тимченко начал свою карьеру на Ижорском заводе в Ленинграде, специализировавшемся на изготовлении оборудования для энергетических отраслей промышленности. С 1982-го по 1988 год работал старшим инженером Министерства внешней торговли. Имеет более чем 20-летний опыт работы в нефтегазовом секторе как в России, так и за ее пределами. Владеет долями участия в торговых, логистических и транспортных компаниях. В 1988 году стал Вице-президентом государственной внешнеторговой фирмы «Киришинефтехимэкспорт», являвшейся подразделением Киришского нефтехимического завода. В 1991 году перешел на работу в компанию «Юралс-Финланд», специализировавшуюся на торговле нефтью и нефтепродуктами. С 1994-го по 2001 год был Управляющим директором компаний «IPP OY Finland» и «IPP AB Sweden». В 1997 году стал совладельцем

компании «Gupvog» — ведущего независимого нефтетрейдера. Ранее был членом Совета директоров ООО «Трансойл», ООО «БалттрансСервис». С 2009 года член Совета директоров ОАО «НОВАТЭК». Является Председателем Совета директоров, Президентом ХК СКА Санкт-Петербург.

Деятельность Совета директоров в 2011 году

Заседания Совета директоров в 2011 году проводились по утвержденному плану, что соответствует передовым практикам корпоративного управления и позволяет Совету директоров эффективно осуществлять свои функции.

Основные итоги деятельности Совета директоров в 2011 году:

- В сфере стратегического и инвестиционного планирования и контроля инвестиционной деятельности:
 - утвержден отчет об исполнении годовой инвестиционной программы за 2010 год;
 - утверждена инвестиционная программа компании на 2012 год;
 - регулярно заслушивались доклады/отчеты о ходе реализации крупных проектов.
- В сфере бюджетного планирования и финансирования деятельности:
 - предварительно утвержден годовой отчет, годовая бухгалтерская отчетность (с заключением Ревизионной комиссии и аудитора), в том числе отчеты о прибылях и убытках СИБУРа за 2010 год; указанные документы рекомендованы для окончательного утверждения годовым Общим собранием акционеров СИБУРа;
 - утвержден отчет об исполнении годового финансово-хозяйственного плана (бизнес-плана) за 2010 год, включая финансово-экономические и производственные показатели по основным направлениям деятельности СИБУРа, а также утверждена сумма,

направленная СИБУРОм на благотворительную и спонсорскую деятельность.

- утвержден бизнес-план на 2012 год;
 - одобрен ряд сделок по привлечению кредитного финансирования;
 - утверждены условия дополнительного соглашения к договору о передаче полномочий между СИБУРОм и Управляющей организацией.
- В рамках оптимизации корпоративной структуры, принят ряд решений о прекращении участия СИБУРа в некоторых юридических лицах, а также решения об участии в ряде юридических лиц в рамках создания совместных предприятий с зарубежными партнерами.
 - В части совершенствования корпоративной культуры, нормативного контроля за деятельностью компании:
 - утверждена новая редакция Кодекса корпоративного поведения и новые редакции ряда внутренних нормативных документов (в том числе ввиду изменения фирменного наименования СИБУРа);
 - принят ряд решений по корпоративным вопросам, в том числе о созыве внеочередного Общего собрания акционеров по утверждению Устава в новой редакции, в частности, в связи с изменениями в части компетенции органов управления СИБУРа;
 - рассмотрен вопрос страхования ответственности членов Совета директоров.
 - Рассмотрена и рекомендована для утверждения годовым Общим собранием акционеров СИБУРа кандидатура аудитора отчетности СИБУРа за 2011 год, составленной в соответствии с РСБУ, и консолидированной отчетности СИБУРа за 2011 год, составленной в соответствии с МСФО;
 - Рассмотрена Система вознаграждения и утверждены принципы премирования.

Комитеты Совета директоров

В 2007 году решением Совета директоров было создано четыре Комитета:

- Комитет по аудиту;
- Комитет по кадрам и вознаграждениям;
- Комитет по стратегии и инвестициям;
- Комитет по финансам.

Целью формирования Комитетов является обеспечение эффективности деятельности Совета директоров. Комитеты играют важную роль в поддержании высоких стандартов корпоративного управления, обеспечивая всесторонний анализ возможных решений до заседания Совета директоров. Порядок формирования и деятельность Комитетов регулируется Положениями о каждом из Комитетов, с которыми можно ознакомиться на интернет-сайте www.sibur.ru.

Состав Комитетов Совета директоров на 31.12.2011 г.

Михельсон Л. В.	
Варданян Р. К. ⁽¹⁾	Комитет по кадрам и вознаграждениям (Председатель), Комитет по финансам
Голоунин О. Б.	Комитет по аудиту Комитет по кадрам и вознаграждениям
Дюков А. В.	Комитет по стратегии и инвестициям (Председатель)
Конов Д. В.	
Малый П. Н.	Комитет по финансам (Председатель), Комитет по стратегии и инвестициям
Разумов В. В.	Комитет по стратегии и инвестициям
Ремес С. Ю. ⁽¹⁾	Комитет по аудиту (Председатель) Комитет по кадрам и вознаграждениям Комитет по финансам
Самохвалов А. Ф. ⁽¹⁾	Комитет по аудиту Комитет по стратегии и инвестициям

Комитет по аудиту

Основной целью деятельности Комитета по аудиту является разработка и представление рекомендаций Совету директоров по вопросам, касающимся:

- проведения ежегодного независимого внешнего аудита финансовой (бухгалтерской) или иной отчетности компании, включая консолидированную финансовую отчетность, составленную в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО);
- квалификации независимого аудитора, качества оказываемых независимым аудитором услуг и соблюдения им требований независимости;
- оценка эффективности системы внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятель-

ностью компании и подготовка предложений по ее совершенствованию.

При осуществлении своих функций Комитет по аудиту имеет право рассматривать любые вопросы в пределах своей компетенции, предусмотренной Положением о Комитете по аудиту, в том числе:

- запрашивать и получать информацию от руководителей и должностных лиц исполнительных органов компании;
- заслушивать отчеты внутренних и внешних аудиторов;
- по согласованию с Советом директоров привлекать к работе Комитета экспертов и специалистов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями, для рассмотрения отдельных вопросов предмета деятельности Комитета.

(1) Независимый директор согласно Кодексу корпоративного поведения СИБУРа.

Комитет по аудиту предварительно рассматривает годовую и ежеквартальную отчетность компании; готовит рекомендации Совету директоров по кандидатуре независимого аудитора и стоимости его услуг. На основании рекомендаций Комитета Совет директоров предлагает кандидатуру аудитора на утверждение годовым Общим собранием акционеров. Комитет осуществляет надзор за независимостью и объективностью внешнего аудитора, эффективностью и качеством проведения аудита, а также рассматривает перечень наиболее существенных, по мнению внешнего аудитора, уточнений, вносимых в бухгалтерский учет компании по итогам аудита.

Комитет по аудиту знакомится с системами внутреннего контроля и управления рисками компании, дает оценку их эффективности, а также готовит предложения по их совершенствованию.

Комитет по аудиту проводит рассмотрение годового отчета компании и готовит рекомендации по вопросу предварительного утверждения отчета Советом директоров.

Комитет по аудиту активно взаимодействует с исполнительными органами СИБУРа: на заседания Комитета приглашаются Финансовый директор, Директор по финансовому контроллингу и отчетности, Главный бухгалтер, а также Директор по внутреннему аудиту Управляющей организации. Также на всех заседаниях Комитета по аудиту в качестве постоянного приглашенного присутствует представитель независимого аудитора.

В 2011 году было проведено 6 заседаний Комитета по аудиту.

Комитет по кадрам и вознаграждениям

Основной целью деятельности Комитета по кадрам и вознаграждениям является разработка и представление рекомендаций Совету директоров по вопросам, касающимся:

- формирования основных направлений кадровой политики компании;
- утверждения целевых показателей вознаграждения членам Совета директоров, членам Правления, Единоличному исполнительному органу;
- реализации программы долгосрочной мотивации.

При осуществлении своих функций Комитет по кадрам и вознаграждениям имеет право рассматривать любые вопросы в пределах своей компетенции, предусмотренной Положением о Комитете по кадрам и вознаграждениям, в том числе:

- запрашивать и получать информацию от руководителей и должностных лиц исполнительных органов компании;
- заслушивать информацию по вопросам формирования основных направлений кадровой политики Управляющей организации;
- заслушивать информацию в отношении суммарного годового размера премиального фонда для членов Правления Общества, членов Правления Управляющей организации и работников Управляющей организации;
- знакомиться со списком руководителей, которые являются участниками Программы долгосрочной мотивации;
- по согласованию с Советом директоров, привлекать к работе Комитета экспертов и специалистов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями для рассмотрения отдельных вопросов предмета деятельности Комитета.

Комитет по кадрам и вознаграждениям готовит рекомендации Совету директоров по основным направлениям совершенствования деятельности СИБУРа и Управляющей организации в области кадровой политики, а также разрабатывает предложения Совету директоров по дополнительным критериям определения статуса члена Совета директоров в качестве независимого директора.

Комитет по кадрам и вознаграждениям представляет Совету директоров рекомендации по существенным условиям договора, заключаемого с Единоличным исполнительным органом, а также договора между СИБУРом и Управляющей организацией по передаче полномочий Единоличного исполнительного органа.

Комитет по кадрам и вознаграждениям проводит сравнительный анализ политики и программ по вознаграждению органов управления в других

компаниях и информирует о его результатах Совет директоров.

Комитет по кадрам и вознаграждениям активно взаимодействует с исполнительными органами СИБУРа: на заседания Комитета приглашаются Генеральный директор и Управляющий директор по организационному развитию Управляющей организации.

В 2011 году было проведено 4 заседания Комитета по кадрам и вознаграждениям.

Комитет по стратегии и инвестициям

Основной целью деятельности Комитета по стратегии и инвестициям является разработка и представление рекомендаций Совету директоров по вопросам, касающимся:

- определения приоритетных направлений деятельности СИБУРа;
- рассмотрения стратегии развития СИБУРа, стратегических целей и задач развития в долгосрочном периоде, а также годовых и долгосрочных инвестиционных программ компании.

При осуществлении своих функций Комитет по стратегии и инвестициям имеет право рассматривать любые вопросы в пределах своей компетенции, предусмотренной Положением о Комитете по стратегии и инвестициям, в том числе:

- запрашивать и получать информацию от руководителей и должностных лиц исполнительных органов компании;
- заслушивать информацию о стратегиях развития по направлениям деятельности СИБУРа, а также информацию о программе капитальных вложений компании;
- заслушивать отчеты и получать информацию о реализации отдельных инвестиционных проектов, а также информацию о постинвестиционном мониторинге проектов;
- по согласованию с Советом директоров привлекать к работе Комитета экспертов и специалистов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями для рассмотрения отдельных вопросов предмета деятельности Комитета.

Комитет по стратегии и инвестициям готовит рекомендации Совету директоров в отношении стратегии развития СИБУРа, перспективных планов и основных программ деятельности, годовой и долгосрочной инвестиционной программы.

Комитет по стратегии и инвестициям проводит оценку управления инвестиционным процессом и процессом стратегического планирования в компании, а также оценку реализации политики СИБУРа по взаимодействию с инвесторами и акционерами и готовит рекомендации Совету директоров по вопросам ее совершенствования.

Комитет по стратегии и инвестициям рассматривает вопросы об учреждении СИБУРом коммерческих и некоммерческих организаций, а также вопросы по приобретению, отчуждению, обременению или созданию возможности отчуждения активов.

Комитет по стратегии и инвестициям активно взаимодействует с исполнительными органами СИБУРа: на заседания Комитета приглашаются Генеральный директор и Директор по стратегическому развитию Управляющей организации.

В 2011 году было проведено 14 заседаний Комитета по стратегии и инвестициям.

Комитет по финансам

Основной целью деятельности Комитета по финансам является разработка и представление рекомендаций Совету директоров по вопросам, касающимся:

- выработки финансовой стратегии компании в соответствии с финансовыми результатами деятельности и финансовым состоянием, а также утвержденными Советом директоров приоритетными направлениями деятельности, стратегическими целями и задачами развития СИБУРа;
- утверждения перспективных планов, основных программ деятельности, годового и долгосрочных бизнес-планов СИБУРа.

При осуществлении своих функций Комитет по финансам имеет право рассматривать любые вопросы

в пределах своей компетенции, предусмотренной Положением о Комитете по финансам, в том числе:

- запрашивать и получать информацию от руководителей и должностных лиц исполнительных органов компании;
- заслушивать отчеты о сделках, связанных с привлечением финансирования (в том числе займов, кредитов, залогов и поручительств), если размер такого финансирования составляет 5 (пять) и более процентов от балансовой стоимости активов СИБУРа;
- по согласованию с Советом директоров, привлекать к работе Комитета экспертов и специалистов, обладающих необходимыми профессиональным знаниями для рассмотрения отдельных вопросов предмета деятельности Комитета.

Комитет по финансам рассматривает перспективные планы и основные программы деятельности, годовые и долгосрочные бизнес-планы СИБУРа, а также вопросы реализации политики компании в области долгосрочного и краткосрочного финансирования деятельности и готовит рекомендации Совету директоров по результатам их рассмотрения.

Комитет по финансам проводит рассмотрение годового отчета компании и готовит рекомендации по вопросу предварительного утверждения отчета Советом директоров.

Комитет по финансам готовит рекомендации Совету директоров о размерах дивидендов по акциям и порядку их выплат.

Комитет по финансам рассматривает вопросы размещения облигаций и иных ценных бумаг, а также вопросы приобретения размещенных акций, облигаций и иных ценных бумаг и готовит рекомендации Совету директоров по результатам их рассмотрения.

Комитет по финансам готовит рекомендации Совету директоров по вопросам получения и/или представления (выдачи) СИБУРом ссуд, займов, кредитов, гарантий и поручительств, принятие решения по которым отнесено к компетенции Совета директоров.

Комитет по финансам активно взаимодействует с исполнительными органами компании: на заседаниях Комитета приглашается Финансовый директор Управляющей организации.

В 2011 году было проведено 14 заседаний Комитета по финансам.

Правление

Правление является коллегиальным исполнительным органом, осуществляющим руководство текущей деятельностью СИБУРа. Правление участвует в разработке и организации реализации стратегии компании.

Основными задачами Правления являются организация управления активами СИБУРа в целях достижения высокого уровня их доходности, повышение эффективности системы внутреннего контроля и системы мониторинга рисков, обеспечение соблюдения прав и законных интересов акционеров.

В соответствии с Уставом **Правление формируется** Советом директоров по представлению Единоличного исполнительного органа из числа руководящих работников СИБУРа. Руководство деятельностью Правления осуществляет Председатель Правления.

Подробная информация о компетенции Правления размещена на интернет-сайте www.sibur.ru.

Действующий состав Правления избран решением Совета директоров от 25 августа 2011 года.

Члены Правления:

- Конов Дмитрий Владимирович, Председатель Правления;
- Карисалов Михаил Юрьевич;
- Разумов Владимир Владимирович;
- Филипповский Алексей Николаевич;
- Шамалов Кирилл Николаевич.

Биографии членов Правления



**Конов
Дмитрий Владимирович**

**Председатель Правления
ОАО «СИБУР Холдинг»**

**Генеральный директор
ООО «СИБУР» –
Управляющей организации
ОАО «СИБУР Холдинг»**

Год рождения: 1970

В 1994 году окончил Московский государственный институт международных отношений. В 2001 году получил степень IMD MBA.

После учебы в институте работал в АКБ «Международная Финансовая Компания». С 1998-го по 2000 год работал в казначействе ОАО НК «ЮКОС». С 2001-го по январь 2004 года г-н Конов последовательно занимал позиции Вице-президента – начальника Департамента инвестиционно-банковской деятельности, Управляющего директора Дирекции корпоративных финансов в АКБ «Доверительный и инвестиционный банк». В феврале 2004 года

перешел на работу в СИБУР, последовательно занимая должности советника Президента, Вице-президента по стратегическому развитию и анализу, Вице-президента по корпоративной политике и стратегии, Старшего Вице-президента по корпоративной политике и стратегии, руководителя Дирекции пластиков и органического синтеза. С ноября 2006-го по 2011 год – Президент Управляющей организации. С июня 2007 года – Председатель Правления СИБУРа, с ноября 2009 года по настоящее время – Председатель Правления Управляющей организации, с 2011 года по настоящее время – Генеральный директор Управляющей организации.



**Карисалов
Михаил Юрьевич**

**Член Правления
ОАО «СИБУР Холдинг»**

**Заместитель Председателя
Правления –
Исполнительный директор
ООО «СИБУР» –
Управляющей организации
ОАО «СИБУР Холдинг»**

Год рождения: 1973

Окончил Российскую академию госслужбы при Президенте РФ, Институт госзакупок Высшей школы экономики.

С 1997-го по 2003 год – Генеральный директор ООО «Облконсервпром». В 2003 году стал Генеральным директором ООО «Русский промышленник». С 2003 года г-н Карисалов работает в СИБУРе, последовательно занимая должности Советника

Президента, Директора Департамента материально-технического снабжения, руководителя службы материально-технического обеспечения и капитального строительства, Генерального директора ОАО «СибурТюменьГаз». С 2006-го по 2011 год – Вице-президент – руководитель Дирекции углеводородного сырья. С июня 2007 года – член Правления СИБУРа, с ноября 2009 года – член Правления Управляющей организации. С января 2012 года по настоящее время – Заместитель Председателя Правления – Исполнительный директор Управляющей организации.



**Разумов
Владимир Владимирович**

**Член Правления
ОАО «СИБУР Холдинг»**

**Заместитель Председателя
Правления –
Исполнительный директор
ООО «СИБУР» –
Управляющей организации
ОАО «СИБУР Холдинг»**

Год рождения: 1944

В 1967 году с отличием окончил Воронежский технологический институт. В 1980 году окончил Московский институт народного хозяйства им Г. В. Плеханова по специальности «организация планирования материально-технического снабжения». С 1987-го по 1989 год проходил обучение в Академии народного хозяйства при Совете министров СССР по специальности «экономика, организация управления в народном хозяйстве».

С 1968-го по 1983 год г-н Разумов работал на Воронежском заводе синтетических каучуков, последовательно занимая должности инженера, начальника участка, механика, начальника цеха и Заместителя Директора по материально-техническому снабжению и сбыту. В 1983 году назначен Директором Волжского завода синтетического каучука. В 1988 году назначен на должность начальника Главного управления материально-технического снабжения Министерства нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности СССР. С 1989-го по 1992 год г-н Разумов занимал пост Заместителя Министра химической

и нефтеперерабатывающей промышленности СССР. С 1992-го по 1997 год являлся Вице-президентом ЗАО «Росхимнефть». В 1997–1999 годах последовательно занимал должности Вице-президента, Первого Вице-президента ЗАО «Корпорация Росшина». С 1999-го по 2002 год г-н Разумов работал Вице-президентом по производству каучуков, шин и РТИ, а также Старшим Вице-президентом по производству нефтехимической продукции СИБУРа. В 2002–2003 годах являлся Директором по производству ОАО «Автотор Холдинг». С августа 2003 года в СИБУРе последовательно занимал должности Советника Президента, Вице-президента по производству, Старшего Вице-президента по производству и маркетингу. С декабря 2005 года – Старший Исполнительный Вице-президент СИБУРа, с января 2006 года – Старший Исполнительный Вице-президент Управляющей организации. С июня 2007 года – член Правления СИБУРа, с ноября 2009 года – член Правления Управляющей организации. С января 2012 года по настоящее время – Заместитель Председателя Правления – Исполнительный директор Управляющей организации.



**Филипповский
Алексей Николаевич**

**Член Правления
ОАО «СИБУР Холдинг»**

**Заместитель Председателя
Правления – Финансовый
директор ООО «СИБУР» –
Управляющей организации
ОАО «СИБУР Холдинг»**

Год рождения: 1972

В 1995 году окончил Уральский государственный технический университет. В 2002 году получил степень MBA по специальности «финансы и стратегия» в Высшей школе менеджмента университета Калифорнии в Лос-Анджелесе (UCLA).

Г-н Филипповский работал в США в компании Four Media Company в должности бухгалтера, старшего бухгалтера, а затем финансового менеджера. С 1998-го по 2000 год работал в российско-американском совместном предприятии «Mobile Telecom» в должности финансового контролера и затем Финансового директора. В 2002–2004 годах

работал в московском офисе компании McKinsey & Co. в должности консультанта, специализируясь в области финансов. С октября 2004 года последовательно занимал должности Директора Финансово-экономического департамента, Руководителя финансово-экономической службы, исполняющего обязанности Вице-президента по экономике и финансам СИБУРа. С 2007-го по 2012 год являлся Вице-президентом по экономике и финансам Управляющей организации. С июня 2007 года – член Правления СИБУРа, с ноября 2009 года – член Правления Управляющей организации. С января 2012 года по настоящее время – Заместитель Председателя Правления – Финансовый директор Управляющей организации.



**Шамалов
Кирилл Николаевич**

**Член Правления
ОАО «СИБУР Холдинг»**

**Заместитель Председателя
Правления ООО «СИБУР» –
Управляющей организации
ОАО «СИБУР Холдинг»**

Год рождения: 1982

В 2004 году окончил Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «юриспруденция».

Г-н Шамалов начал свою трудовую деятельность в ОАО «Газпром» главным юрисконсультom по правовому обеспечению внешнеэкономической деятельности. В 2004 году работал в ФГУП «Рособоронэкспорт» в должности эксперта Регионального департамента по вопросам военно-технического сотрудничества со странами Западной Европы. В 2005 году работал в ЗАО АБ «Газпромбанк» в должности ведущего юрисконсульта Юридического департамента, где занимался правовым обеспечением корпоративных отношений. В 2005–2008 годах работал в Аппарате Правительства

Российской Федерации в должности специалиста-эксперта, консультанта Департамента экономики и финансов по вопросам управления государственным имуществом, а также приватизации и реформирования государственных компаний. В июне 2008 года назначен на должность Вице-президента по административной поддержке бизнеса Управляющей организации. С июня 2008 года – член Правления СИБУРа, с ноября 2009 года – член Правления Управляющей организации. С января 2012 года по настоящее время – Заместитель Председателя Правления Управляющей организации с функциональной ответственностью «административная поддержка бизнеса и связи с государственными органами».

Уставный капитал

Уставный капитал ОАО «СИБУР Холдинг» составляет 21784791000 руб. На 31 декабря 2011 года уставный капитал был разделен на 21784791 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1000 руб. каждая. В июне 2012 года было произведено дробление акций в пропорции 1:100, в результате чего уставный капитал представляет собой 2 178 479 100 обыкновенных акций номинальной стоимостью 10 руб. каждая. Государственный регистрационный номер выпуска обыкновенных акций 1-01-65134-D, дата государственной регистрации 1 сентября 2005 года.

Количество объявленных акций ОАО «СИБУР Холдинг» составляет 9653045500 обыкновенных акций и 2500000000 штук привилегированных акций номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Привилегированные акции не размещались.

Дивиденды

Дивидендная политика СИБУРа основывается на балансе интересов компании и ее акционеров, на повышении инвестиционной привлекательности и акционерной стоимости, на уважении и строгом соблюдении прав акционеров, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, Уставом и внутренними документами компании.

Решение о выплате дивидендов, размере дивидендов, сроке и форме их выплат принимается Общим собранием акционеров по рекомендации Совета директоров. При формировании такой рекомендации по результатам финансового года Совет директоров учитывает, что целью СИБУРа является направление на дивидендные выплаты доли чистой прибыли, составляющей 25% чистой прибыли на основе консолидированной отчетности компании в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Начисленные и выплаченные дивиденды по акциям ОАО «СИБУР Холдинг» за 2005–2011 гг.

Отчетный период, за который начислялись дивиденды	Размер дивидендов, руб. на одну акцию	Общий размер начисленных и выплаченных дивидендов, руб.
2005	4,59	184 460 000,00
2006	98,04	3 931 407 333,36
2007	138,81	5 566 285 719,54
2008 (9 месяцев)	230,67	9 249 874 842,78
2009	110,85	4 829 687 832,15
2010	-	-
2011	1 000,00	21 784 791 000,00

Кодекс корпоративного поведения

Решением Совета директоров от 29 июня 2012 года утверждена новая редакция Кодекса корпоративного поведения СИБУРа.

Кодекс разработан в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, Уставом компании, общепринятыми принципами корпоративного поведения, а также конкретными потребностями и условиями деятельности СИБУРа.

Кодекс корпоративного поведения направлен на обеспечение СИБУРом условий для эффективной реализации акционерами своих прав и законных интересов, прозрачности принятия решений, информационной открытости, а также эффективной деятельности СИБУРа и роста его инвестиционной привлекательности. Как динамично развивающаяся компания, СИБУР декларирует свое стремление и далее совершенствовать принципы корпоративного управления и положения, содержащиеся в действующей редакции Кодекса.

Ключевые риски, связанные с деятельностью компании

Представленный перечень рисков не является исчерпывающим и отражает точку зрения о наиболее существенных рисках, основанную на собственных оценках СИБУРа. Анализ рисков, носящих общеэкономический и общесоциальный характер, включая мировой финансовый кризис, снижение темпов роста экономики, снижение покупательной способности населения и так далее, выведен за рамки данного раздела.

Ключевые риски

Ключевые риски компании актуализируются каждые полгода, рассматриваются на Комитете по аудиту Совета директоров и утверждаются Правлением вместе с мероприятиями по управлению ключевыми рисками.

Управление ключевыми рисками в СИБУРе организовано на следующих уровнях:

- Совет директоров (Комитет по аудиту Совета директоров);
- Правление;
- Управляющая организация;
- дочерние предприятия.

Решением Правления к ключевым рискам отнесены негативно влияющие на стратегические цели события, наступление которых может нанести существенный, потенциально необратимый ущерб и/или создать угрозу продолжению деятельности СИБУРа.

В соответствии с решением Правления от 27 июня 2012 года, в состав ключевых рисков входят:

- техногенный риск;
- регулятивный риск;
- риск информационных систем;
- риск нереализации организационных проектов;
- риск недостижения результатов инвестиционных проектов;
- рыночный риск;
- логистический риск.

Техногенный риск

Техногенный риск представляет собой риск аварий на ключевых производственных активах. Деятельность производственных предприятий СИБУРа потенциально сопряжена с возможностью возникновения аварий на производственных площадках. Износ оборудования, возможный отказ систем управления производством, разгерметизация оборудования и другие факторы могут привести к выбросам токсичных веществ в атмосферу, затратам на ликвидацию последствий и восстановление оборудования, резкому снижению объемов производства.

СИБУР предпринимает активные действия, направленные на минимизацию потенциального воздействия техногенного риска. В частности, проводится постоянный мониторинг объектов на предмет возникновения аварийных ситуаций, внедряются передовые методы поддержания и обновления основных фондов, реализуются проекты, связанные с повышением культуры промышленной безопасности персонала и непрерывное повышение квалификации работников, эксплуатирующих оборудование, ведется работа по страхованию имущества и перерывов в производстве.

Регулятивный риск

Регулятивный риск представляет собой риск изменения режима нормативно-правового регулирования деятельности компании. Наибольшее влияние на деятельность СИБУРа могут оказать изменения

в законодательстве, регулирующие тарифы в области энергетики и железнодорожных перевозок, изменение экспортных пошлин на энергетические продукты, введение или увеличение импортных пошлин на технологическое оборудование, увеличение налоговой нагрузки. СИБУР внедряет информационно-аналитическую систему мониторинга нормативно-правовой среды в целях разработки своевременных мер реагирования на изменение законодательства, проводит консультации и обучение работников методам применения антимонопольных правил, активно участвует в обсуждениях проектов законодательных актов.

Риск информационных систем

Риск информационных систем представляет собой риск выхода из строя ключевых информационных систем и оборудования, несанкционированный доступ к конфиденциальной информации, искажение информации при ее передаче и принятие на ее основе ошибочных решений. В СИБУРе идет активный процесс интеграции информационных систем между предприятиями. Поэтому выход из строя ключевого программного обеспечения и/или оборудования может оказать негативное воздействие и дестабилизировать деятельность компании. Результатом может стать существенное снижение управляемости, увеличение сроков и снижение качества подготовки финансовой отчетности. Для управления риском информационных систем в СИБУРе внедрены и продолжают развиваться системы резервного копирования информации, системы защиты информации, каналов и оборудования связи от проникновения из внешней среды.

Риск недостижения результатов организационных проектов

Риск недостижения результатов организационных проектов представляет собой риск наступления негативных событий, влияющих на достижение результатов организационных проектов в части качества, сроков, стоимости. Развитие СИБУРа требует своевременных организационных изменений, которые реализуются в виде проектов. В первую очередь изменения направлены на повышение производственно-финансовых показателей, сокращение затрат, повышение прозрачности корпоративного, производственного и финансово-экономического управления. Неполная или некачественная реализация

организационных проектов может привести к убыткам, низкой эффективности распределения и использования ресурсов, снижению качества принятия и реализации управленческих решений. СИБУР внедряет методологию портфельного управления проектами, развивает процедуры управления проектами и компетенции членов проектных команд.

Риск недостижения результатов инвестиционных проектов

Риск недостижения результатов инвестиционных проектов представляет собой риск наступления негативных событий, влияющих на достижение результатов инвестиционных проектов в части качества, сроков, стоимости. Стратегия развития СИБУРа предполагает введение новых производственных мощностей, модернизацию существующих объектов. Несоблюдение подрядчиками и поставщиками согласованных графиков работ, низкое качество проектирования и выполнения строительно-монтажных работ могут привести к снижению эффективности проектов из-за превышения запланированного объема капитальных вложений, к увеличению сроков реализации проектов и недополучению операционной прибыли. СИБУР активно развивает механизмы повышения качества предквалификации подрядных организаций, укрепляет функции технического надзора, осуществляет страхование строительно-монтажных работ по крупным инвестиционным проектам.

Рыночный риск

Рыночный риск представляет собой риск наступления негативных событий, снижающих спрос или цены на основную продукцию компании, включая снижение цен на нефть и нефтепродукты, а также потерю СИБУРом рыночных долей на ключевых рынках. Наступление риска может привести к недостижению ожидаемых результатов инвестиционных проектов, негативно сказаться на операционных и финансовых результатах всей компании. Управление рыночным риском организовано по нескольким направлениям:

- мониторинг и анализ рынков;
- заключение долгосрочных договоров на поставку сырья и реализацию готовой продукции;
- клиенто-ориентированный подход, реализуемый через выполнение требований клиентов по

качеству продукции, транспортировке, маркировке и упаковке;

- развитие системы продаж, каналов сбыта с учетом ввода новых мощностей;
- проведение мероприятий пре-маркетинга.

Логистический риск

Логистический риск представляет собой инфраструктурные ограничения, влияющие на доставку полуфабрикатов и готовых товаров потребителям. Недостаточная пропускная способность железной дороги, дефицит сортировочных мощностей товарных станций, несвоевременность отправки грузов могут повлиять на исполнение СИБУРом контрактных обязательств и привести к потере части прибыли. СИБУР разрабатывает альтернативные маршруты транспортировки, работает над оптимизацией отправок готовой продукции и порожних вагонов, разрабатывает комплексные долгосрочные решения логистических проблем совместно с партнерами — грузоотправителями, ОАО «РЖД» и государством.

Прочие риски

Отраслевые риски

На компанию могут оказывать влияние отраслевые риски, связанные с развитием ситуации в энергетической и нефтехимической отраслях как в России, так и в мире.

Среди основных отраслевых рисков можно выделить следующие:

- *Несоответствие объемов сырья потребностям топливно-сырьевого и нефтехимического бизнесов.* Недостаточные объемы производства сырья или дефицит отдельных сырьевых фракций может привести к росту конкуренции за сырьевую базу и росту цен на сырье, неполной загрузке нефтехимических мощностей и снижению прибыльности СИБУРа.
- *Ввод нефтехимических мощностей конкурентами.* Одновременная реализация крупных нефтехимических проектов как в России, так и в мире может привести к росту конкуренции между производителями нефтехимической продукции, вызвать снижение цен на продукты нефтехимии, негативно

повлиять на уровни загрузки мощностей и прибыльность СИБУРа.

- *Снижение или низкие темпы роста спроса на нефтехимическую продукцию.* Снижение спроса на продукты нефтехимии или недостаточные темпы его роста на фоне замедления экономической активности в России или в мире могут также привести к снижению цен на продукты нефтехимии, негативно повлиять на уровни загрузки мощностей и прибыльность СИБУРа.

СИБУР предпринимает ряд действий, направленных на минимизацию потенциального влияния отраслевых рисков. В частности, компания активно инвестирует в развитие инфраструктуры сбора, переработки и транспортировки сырья с целью консолидации потоков углеводородного сырья в Западной Сибири и обеспечения надежного доступа к растущей сырьевой базе региона. Крупнейшие нефтехимические проекты компании направлены на строительство высококонкурентных в глобальном масштабе мощностей по производству базовых нефтехимических продуктов, что позволяет говорить о сохранении компанией устойчивого положения при обострении конкуренции или снижении спроса как в России, так и на ключевых экспортных рынках.

Страновые и региональные риски

Все производственные активы СИБУРа расположены на территории Российской Федерации. Компания несет риски, связанные с тем, что Россия является страной с развивающейся экономикой, и ее экономическая среда недостаточно стабильна. При этом в российской экономике наблюдаются позитивные изменения, включая высокий уровень золотовалютных резервов, рост ВВП, улучшение социального положения населения, развитие нормативно-правовой базы.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в регионах присутствия компании, маловероятны, так как СИБУР осуществляет свою деятельность в экономически и социально стабильных регионах, которые характеризуются географической удаленностью от зон различных конфликтов и военных действий.

Финансовые риски

В своей деятельности компания подвержена целому ряду финансовых рисков, включая риск колебания валютных курсов, риск изменения процентных ставок, риск ликвидности, кредитный риск. Общая программа компании по управлению финансовыми рисками сконцентрирована на непредсказуемости финансовых рынков и нацелена на минимизацию потенциальных негативных последствий для финансового положения СИБУРа. Управление рисками осуществляется финансово-экономическим блоком компании. Казначейство управляет кредитными рисками, связанными с операциями с финансовыми институтами. Кредитные риски, связанные с операционной деятельностью, управляются хозяйственными подразделениями в соответствии с политикой, утвержденной на уровне СИБУРа. Риск ликвидности управляется Казначейством компании.

Колебания валютных курсов. Изменения курса рубля к доллару США или евро могут иметь значительное влияние на результаты деятельности СИБУРа, поскольку продажи компании за пределами России главным образом деноминированы в долларах США и в меньшей степени в евро, тогда как большинство расходов деноминированы в рублях. Таким образом, укрепление курса рубля оказывает негативное влияние на результаты компании.

Однако исторически имеет место высокая степень корреляции между курсом рубля к основным мировым валютам и ценами на нефть. Когда цена на нефть повышается, курс рубля имеет тенденцию к укреплению по отношению к основным мировым валютам, и наоборот. Цены на большую часть продуктов СИБУРа привязаны к ценам на нефть. Соответственно, растущие цены на нефть влекут за собой рост выручки, что смягчает отрицательные последствия укрепления российского рубля на экспортную выручку компании. Напротив, падающие цены на нефть, хотя и оказывают отрицательное влияние на часть выручки, как правило, ведут к ослаблению курса рубля, что имеет положительное влияние на экспортную выручку СИБУРа. Этот эффект создает естественное хеджирование против колебаний курса рубля.

Значительная часть обязательств СИБУРа также деноминирована в иностранных валютах, в основном в долларах США. В результате, когда российский рубль ослабевает по отношению к доллару США, размер обязательств, деноминированных в долларах США (основной долг и процентные расходы), растет в рублевом выражении. С целью минимизации данного эффекта компания стремится сохранять баланс валюты заимствований, близкий к валютной структуре выручки.

Риск изменения процентных ставок. Компания подвержена риску изменения процентных ставок в связи с долгосрочными кредитами и займами, предоставленными под плавающие процентные ставки. СИБУР регулярно анализирует риск влияния процентных ставок. Финансовые решения принимаются после тщательного изучения различных вариантов, в том числе путем привлечения части заимствований под фиксированную ставку. Компания в настоящее время не использует производные инструменты для хеджирования от влияния риска изменения процентных ставок.

Риск ликвидности. Риск ликвидности представляет собой риск неисполнения СИБУРом своих финансовых обязательств. Управление риском ликвидности предполагает необходимость поддерживать достаточный объем собственных денежных средств и обеспечивать достаточный объем доступных кредитных ресурсов. Руководство СИБУРа осуществляет мониторинг текущих прогнозов в отношении резерва ликвидных активов и денежных средств и их эквивалентов на основании ожидаемого движения денежных средств. Мониторинг осуществляется на еженедельной, ежемесячной и ежегодной основе. Помимо этого, политика компании по управлению ликвидностью предусматривает подготовку прогнозов денежных потоков в основных валютах, а также анализ уровня ликвидных активов, необходимых для этих целей, и выполнение планов по привлечению заемных средств.

Компания отслеживает доступную ликвидность на основе показателя, рассчитываемого как сумма денежных средств и их эквивалентов, а также невыбранных кредитных линий. Кроме того, финансовая политика СИБУРа предусматривает поддержание соотношения чистого долга к EBITDA не выше 2,5х, а отношения EBITDA к процентным расходам — не ниже 7х. Требования о поддержании этих показателей являются более жесткими, чем ковенанты, предусмотренные в некоторых кредитных соглашениях.

При управлении ликвидностью руководство СИБУРа ставит своей целью гарантировать компании возможность ведения непрерывной деятельности и поддержания оптимальной структуры капитала с целью снижения затрат на его привлечение.

Кредитный риск. Кредитный риск относится к денежным средствам и их эквивалентам, включая краткосрочные банковские депозиты и выданные займы, а также к непогашенной задолженности покупателей и заказчиков и условным обязательствам.

Денежные средства и их эквиваленты размещаются только в тех банках, которые, по мнению компании, на момент вклада имеют минимальный риск дефолта.

Существенная часть дебиторской задолженности компании по продажам на внутреннем рынке относится к крупнейшим компаниям России, таким как ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», Группа ТНК-ВР, ОАО «Газпром нефть» и ОАО «Роснефть», кредитное качество которых оценивается как высокое. Контроль риска в отношении других покупателей на внутреннем рынке осуществляется путем оценки надежности покупателя, принимая во внимание его финансовое положение, прошлый опыт и другие факторы. В отношении экспортных покупателей, приоритетом для СИБУРа также является реализация продукции крупным игрокам рынка, включая Группу Michelin, Группу Continental, Группу Gunvor, Группу Naftomar LTD INC и т. д. на основе стандартных условий отсрочки платежа, не превышающей 30 дней. Остальные экспортные продажи в большей части обеспечены аккредитивами или выполняются на условиях предоплаты.

Руководство СИБУРа понимает, что темпы погашения дебиторской задолженности подвержены влиянию различных экономических факторов на бизнес покупателей. Компания постоянно проводит мониторинг статуса погашения задолженности покупателей и их кредитоспособности.

Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности

СИБУР Годовой обзор за 2011 год

Вам следует читать нижеследующие анализ и оценку руководством финансового положения и результатов деятельности по состоянию на 31 декабря 2011 года и по итогам года, закончившегося в ту же дату, совместно с нашей аудированной комбинированной финансовой информацией по состоянию на и в отношении периодов, закончившихся 31 декабря 2011 и 2010 годов. Аудированная комбинированная финансовая информация и относящиеся к ней примечания были подготовлены в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Из комбинированной финансовой информации исключены, в отношении как 2011, так и 2010 года, результаты деятельности предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин, которые были проданы СИБУРом в декабре 2011 года. Руководство считает, что комбинированная финансовая информация представляет собой надлежащую основу для анализа результатов работы Группы, так как она дает полностью сопоставимые данные как за 2011, так и за 2010 год. Более подробные сведения о соответствующих сделках по продажам приведены в разделе «Последние события» и Приложении II к настоящему «Анализу и оценке руководством финансового положения и результатов деятельности».

Для удобства пользователей Группа также публикует аудированную консолидированную финансовую отчетность, которая включает финансовые результаты предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин до даты их выбытия. Консолидированная финансовая отчетность Группы опубликована на официальном сайте Группы www.sibur.ru.

Информация по финансовым результатам и результатам операционной деятельности, содержащаяся в данном документе, включает информацию ОАО «СИБУР Холдинг»⁽¹⁾ и его консолидированных дочерних обществ (далее совместно именуемые «мы», «СИБУР» или «Группа»).

Ключевые показатели⁽²⁾

	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Результаты операционной деятельности			
Переработка ПНГ ⁽³⁾ (тыс. куб. м)	18 032 320	17 453 926	3,3%
Переработка ПНГ, доля СИБУРа ⁽⁴⁾ (тыс. куб. м)	12 697 565	12 963 731	(2,1%)
Производство природного газа ⁽³⁾ (тыс. куб. м)	15 806 351	15 325 007	3,1%
Производство природного газа, доля СИБУРа ⁽⁴⁾ (тыс. куб. м)	10 864 052	11 154 101	(2,6%)
Производство ШФЛУ ⁽³⁾ (тонн)	4 175 843	3 954 516	5,6%
Производство ШФЛУ, доля СИБУРа ⁽⁴⁾ (тонн)	2 864 371	2 627 054	9,0%
Объемы продаж природного газа (тыс. куб. м)	9 165 517	9 734 209	(5,8%)
Объемы продаж жидких углеводородов (тонн)	3 986 810	3 298 682	20,9%
Объемы продаж МТБЭ, прочего топлива и топливных добавок (тонн)	626 625	565 415	10,8%
Объемы продаж продуктов нефтехимии (тонн)	2 142 011	2 129 365	0,6%

(1) По состоянию на 31 декабря 2011 года СИБУР являлся закрытым акционерным обществом (ЗАО). 9 июня 2012 года СИБУР изменил организационно-правовую форму и стал открытым акционерным обществом (ОАО).

(2) Незначительные отклонения в расчете % изменения и итогов в этой и других таблицах настоящего документа объясняются округлением.

(3) Включает долю ТНК-ВР в объеме переработки/производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

(4) Не включает долю ТНК-ВР в объеме переработки/производства ООО «Юграгазпереработка».

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Финансовые результаты⁽¹⁾			
<u>Выдержки из отчета о прибылях и убытках</u>			
Выручка (за вычетом НДС и экспортных пошлин)	248 660	188 563	31,9%
ЕБИТДА	86 669	58 178	49,0%
Маржа по ЕБИТДА, %	34,9%	30,9%	

Операционная прибыль	78 453	51 812	51,4%
Операционная маржа, %	31,6%	27,5%	

Прибыль за отчетный период	62 799	40 737	54,2%
Маржа по прибыли за отчетный период, %	25,3%	21,6%	

Прибыль в расчете на одну акцию (в рублях)	1 571	980	60,3%
<u>Выдержки из отчета о движении денежных средств</u>			
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	54 181	51 431	5,3%

Чистые денежные средства (использованные) в инвестиционной деятельности, включая	(41 290)	(50 809)	(18,7%)
Капитальные вложения	(55 553)	(39 423)	40,9%
Поступления от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин ⁽²⁾	33 023	-	н/п

Чистые денежные средства (использованные) в финансовой деятельности	(12 526)	(204)	6 040,2%
<u>Основные коэффициенты</u>			
Долг / ЕБИТДА	0,96x	1,00x	
Чистый долг ⁽³⁾ / ЕБИТДА	0,78x	0,74x	
ЕБИТДА / Процентные расходы	34x	18x	

В таблице ниже представлена сверка показателя ЕБИТДА с прибылью за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Прибыль за отчетный период	62 799	40 737
(Прибыль) от прекращенной деятельности	(1 240)	-
Расходы по налогу на прибыль	15 561	12 251
Убыток / (прибыль) от выбытия инвестиций	380	(16)
Обесценение основных средств	-	426
Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности и векселей к получению	1 731	-
Доля в (прибыли) совместных предприятий	(236)	(108)
(Доход) от приобретения дочерних обществ	(4 957)	-
Финансовые расходы / (доходы)	4 415	(1 052)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	8 216	5 940

ЕБИТДА	86 669	58 178

(1) Все финансовые показатели компании в данном разделе представлены на основании аудированной комбинированной финансовой информации по состоянию на и в отношении периодов, закончившихся 31 декабря 2011 и 2010 годов. Аудированная комбинированная финансовая информация и относящиеся к ней примечания были подготовлены в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Из комбинированной финансовой информации исключены, в отношении как 2011, так и 2010 года, результаты деятельности предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин, которые были проданы СИБУРом в декабре 2011 года. Руководство считает, что комбинированная финансовая информация представляет собой надлежащую основу для анализа результатов работы компании, так как она дает полностью сопоставимые данные как за 2011, так и за 2010 год.

(2) За вычетом налога на прибыль в размере 4 295 млн. руб.

(3) Чистый долг рассчитывается как общая сумма долга за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

Краткий обзор деятельности

СИБУР является крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией по объему продаж в России, а также в СНГ, Центральной и Восточной Европе. Мы закупаем попутный нефтяной газ и жидкое углеводородное сырье у крупнейших российских нефтегазовых компаний и перерабатываем их в топливно-сырьевые продукты, в том числе в сжиженные углеводородные газы, природный газ и нефть, и далее в различные продукты нефтехимии, в том числе в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и другие продукты. Мы реализуем нашу продукцию около 1 500 потребителей в топливно-энергетическом комплексе, автомобилестроении, строительстве, розничной торговле и других отраслях в 60 странах мира. В 2011 году продажи на внутреннем российском рынке составили 57,1% от общего объема, тогда как 42,9% пришлось на экспорт.

СИБУР был создан в 1995 году в ходе приватизации на базе предприятий по газопереработке и газофракционированию, расположенных преимущественно в Западной Сибири. До начала 2000-х годов СИБУР проводил активную стратегию приобретений и превратился в вертикально интегрированную нефтехимическую компанию за счет покупки нескольких российских нефтехимических предприятий. Начиная с 2003 года наши усилия были, главным образом, обращены на органическое развитие, и мы постоянно инвестировали в расширение и модернизацию своих активов, чтобы воспользоваться возможностями, которые открывают перед нами рост объемов доступного сырья и динамика внутреннего спроса на продукты нефтехимии. По состоянию на 31 декабря 2011 года СИБУР работал на 24 собственных производственных площадках. Количество сотрудников на конец года составило приблизительно 30 500 человек.

Наша структура акционеров на 31 декабря 2011 года была следующей: Л. В. Михельсон (Председатель Правления и основатель ОАО «НОВАТЭК») – 57,5%, Г. Н. Тимченко (соучредитель независимой нефтеторговой компании Gunvor) – 37,5% и группа нынешних и бывших высших руководителей СИБУРа – 5%.

Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности

Наш бизнес, операционные результаты, денежный поток и финансовое положение зависят от ряда внешних факторов и условий, включая изложенные ниже.

Макроэкономическая среда

Общие экономические условия в России и во всем мире оказывают существенное влияние на наши операции, так как спрос на нашу продукцию определяется тенденциями в широком круге отраслей, которые зависят от состояния мировой экономики и экономики соответствующих стран. Мы также подвержены экономическим рискам, характерным для Российской Федерации, так как все наши производственные активы находятся в России.

В мировой экономике в 2011 году продолжался подъем. Однако за сильным ростом в первой половине года последовало замедление во второй половине 2011 года. В большой степени это объясняется нарастанием суверенного кредитного кризиса в еврозоне, бюджетным дефицитом в США, растущими процентными ставками и избыточными промышленными мощностями в Китае. Эти факторы замедлили рост глобальной экономики и ослабили международную торговлю.

В результате рост мирового валового внутреннего продукта составил 2,7% в 2011 году против 4,5% в 2010. ВВП в Европейском Союзе рос почти так же быстро, как и в предыдущем году, преимущественно благодаря Германии. Темпы роста экономики США снизились почти вдвое по сравнению с предыдущим годом, так как продолжающаяся высокая безработица привела к спаду потребительских расходов, а длительные политические дебаты вокруг повышения лимита заимствований и необходимых мер фискальной консолидации осложнили экономическую ситуацию еще сильнее. В Азии (кроме Японии) в этом периоде наблюдался относительно сильный рост, главным двигателем которого

являлся Китай, где государственные инвестиционные программы усилили экономику. Однако рост процентных ставок и избыточные мощности ослабили потребительский спрос и инвестиционную активность в стране. Экономический рост в Японии был значительно подорван природными бедствиями: землетрясением и цунами.

В 2011 году российская экономика наконец превысила докризисный уровень, продемонстрировав рост ВВП в размере 4,3%, как и в 2010 году. Расходы потребителей, на которые приходится 50% ВВП России⁽¹⁾, выросли на 6,4% в 2011 году по сравнению с 5,1% в 2010 году. Темп роста розничных продаж достиг 7,2%, почти на один процентный пункт выше, чем в 2010 году, но все еще значительно ниже, чем средний докризисный уровень в 12% в год. Укрепление внутреннего спроса в 2011 году было частично нивелировано снижением чистого экспорта, при росте импорта на 21,5%, тогда как экспорт вырос только на 1%. Рост промышленного производства замедлился с послекризисных 8,2% до 4,7% в 2011 году. Тем не менее, рекордный урожай 2011 года был одним из главных факторов роста экономики за счет роста сельскохозяйственного производства на 22,1%. Строительная отрасль в 2011 году также росла быстрее ВВП, показав темп роста в 5,1%.

В таблице ниже представлены избранные данные о росте ВВП за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.⁽²⁾:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Мир	2,7%	4,5%
Европейский Союз	1,5%	2,0%
США	1,7%	3,0%
Азия (кроме Японии)	7,1%	9,2%
Россия	4,3%	4,3%

Колебания валютных курсов и инфляция

Изменения курса рубля к доллару США или Евро могут иметь значительное влияние на наши финансовые результаты. Нашей функциональной валютой и валютой представления финансовой отчетности является российский рубль. Однако наши продажи за пределами России (42,9% и 43,3% от общей выручки за 2011 и 2010 годы соответственно) главным образом деноминированы в долларах США и в меньшей степени в евро, тогда как большинство наших расходов деноминированы в рублях. Таким образом, ослабление курса рубля положительно влияет на результаты СИБУРа, а усиление курса рубля оказывает негативное влияние.

Однако исторически имеет место высокая степень корреляции между курсом рубля к основным мировым валютам и ценами на нефть. Когда цена на нефть повышается, курс рубля имеет тенденцию к укреплению по отношению к основным мировым валютам, и наоборот. Цены на большую часть наших продуктов привязаны к ценам на нефть. Соответственно, растущие цены на нефть влекут за собой рост выручки, что смягчает отрицательные последствия укрепления российского рубля на экспортную выручку СИБУРа. Напротив, падающие цены на нефть, хотя и оказывают отрицательное влияние на часть нашей выручки, как правило, ведут к ослаблению курса рубля, что имеет положительное влияние на экспортную выручку СИБУРа. Этот эффект создает естественное хеджирование против колебаний курса рубля и цен на нефть.

Значительная часть долговых обязательств Группы также деноминирована в иностранных валютах (51,9% и 51,2% в 2011 и 2010 годах соответственно), в основном в долларах США. В результате, когда российский рубль ослабевает по отношению к доллару США, размер обязательств, деноминированных в долларах США, растет в рублевом

(1) Источник: Росстат.

(2) Источники: Eurostat, International Monetary Fund, Росстат.

выражении, процентные расходы по деноминированным в иностранных валютах заимствованиям вырастают в рублевом выражении, и наши финансовые расходы имеют тенденцию к увеличению в силу отрицательных курсовых разниц, которые мы должны отражать в отчетности.

Хотя в последние годы инфляция и процентные ставки в России постепенно снижались, исторически в стране наблюдались более высокие уровни инфляции и процентных ставок, чем на развитых рынках. Высокие уровни инфляции и процентных ставок могут оказать существенное влияние на наши финансовые результаты, так как они увеличивают нашу себестоимость и могут также отрицательно сказаться на нашей возможности привлекать долговое финансирование на выгодных условиях.

В таблице ниже приведены отдельные данные о движении валютных курсов и уровне инфляции за годы, закончившиеся 31 декабря 2010 и 2011 гг.⁽¹⁾:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Курс рубля к доллару США в начале периода	30,4769	30,2442
Курс рубля к доллару США в конце периода	32,1961	30,4769
Средний курс рубля к доллару США	29,3874	30,3692
Курс рубля к евро в начале периода	40,3331	43,3883
Курс рубля к евро в конце периода	41,6714	40,3331
Средний курс рубля к евро	40,8848	40,2980
Индекс потребительских цен (CPI) за период	6,1%	8,8%
Индекс цен производителей (PPI) за период	12,0%	16,7%

Источники и состав сырья

Для успешного ведения бизнеса мы должны получать достаточные объемы сырья в срок и по приемлемым ценам, и поэтому наш доступ к сырью и его компонентный состав оказывают существенное влияние на наши финансовые результаты.

Виды углеводородного сырья

Мы используем, в первую очередь, два основных вида углеводородного сырья: попутный нефтяной газ (ПНГ) и жидкие углеводороды.

ПНГ является сырьем для наших топливно-сырьевых предприятий. Он перерабатывается на наших ГПЗ в природный газ и ШФЛУ, которая затем фракционируется на наших ГФУ в СУГи и нефту. На долю ПНГ пришлось 18,7% и 24,8% от объема затрат на покупку углеводородного сырья у третьих лиц в 2011 и 2010 годах соответственно. Доля ПНГ в общей статье затрат на покупку сырья и материалов у третьих лиц составила 11,4% и 14,1% в 2011 и 2010 годах соответственно.

Жидкое углеводородное сырье включает в себя ШФЛУ, СУГи и нефту. СУГи и нефта представляют собой главное сырье для наших предприятий нефтехимии. ШФЛУ может использоваться в качестве сырья как на топливно-сырьевых, так и на нефтехимических предприятиях. Большая доля ШФЛУ, СУГов и нефти производится внутри Группы на топливно-сырьевых предприятиях: ШФЛУ производится при переработке ПНГ на ГПЗ, а СУГи и нефта, как правило, при последующем фракционировании ШФЛУ на ГФУ. СИБУР также закупает жидкое углеводородное сырье у нефтегазовых компаний преимущественно в Западной Сибири. На долю жидкого углеводородного сырья пришлось 81,3% и 75,2% от объема затрат на покупку углеводородного сырья у третьих лиц в 2011 и 2010 годах

(1) Источники: Центральный банк Российской Федерации, Росстат.

соответственно⁽¹⁾. Доля жидкого углеводородного сырья в общей статье затрат на покупку сырья и материалов у третьих лиц составила 49,5% и 42,8% в 2011 и 2010 годах соответственно⁽¹⁾. Благодаря избытку жидкого углеводородного сырья в Западной Сибири, внутренние цены на жидкие углеводороды определяются на основе экспортного паритета к международным рыночным ценам. Учитывая относительно высокие и растущие транспортные тарифы и экспортные пошлины в России, мы покупаем жидкие углеводороды по ценам, которые значительно ниже цен, доступных большинству международных нефтехимических компаний.

Прочее сырье

Прочее сырье включает в себя метанол, который мы используем для производства МТБЭ, и ряд химических полуфабрикатов, таких как бутадиен, бензол и терефталевая кислота, которые мы закупаем в дополнение к собственному производству полуфабрикатов и которые мы перерабатываем далее в нефтехимические продукты с более высокой добавленной стоимостью на наших нефтехимических предприятиях.

Источники получения сырья

Мы получаем большую долю нашего углеводородного сырья (45,7% и 52,5% от общего объема закупки углеводородного сырья в пересчете на тонны извлеченных жидкостей в 2011 и 2010 годах соответственно⁽²⁾) через ООО «Юграгазпереработка», наше совместное предприятие (СП) с ТНК-ВР, учрежденное в 2007 году и расположенное в Ханты-Мансийском автономном округе. СИБУРу принадлежит 51%-я доля в СП, а доля ТНК-ВР составляет 49%. ООО «Юграгазпереработка» владеет и управляет тремя ГПЗ (Нижневартовским ГПЗ, Белозерным ГПЗ и Няганьгазпереработкой), тремя компрессорными станциями, трубопроводами для прокачки ПНГ от компрессорных станций до ГПЗ и инфраструктурой транспортировки ШФЛУ, соединяющей ГПЗ с продуктопроводом СИБУРа.

Между СИБУром и ТНК-ВР существует ряд соглашений, по которым ТНК-ВР поставляет ПНГ на предприятия ООО «Юграгазпереработка» для переработки в ШФЛУ и сухой отбензиненный газ⁽³⁾ (СОГ). СИБУР закупает и оплачивает 51% от общего объема ПНГ, поставляемого ТНК-ВР на ООО «Юграгазпереработка», тогда как остальные 49% перерабатываются ООО «Юграгазпереработка» для ТНК-ВР, и последнее оплачивает ООО «Юграгазпереработка» соответствующие услуги по переработке. СИБУР получает 51% от всех объемов ШФЛУ и СОГ, производимых на ГПЗ этого СП, и ТНК-ВР получает оставшиеся объемы. Затем СИБУР выкупает у ТНК-ВР ее долю ШФЛУ и продает ТНК-ВР свою долю СОГ.

Помимо наших договоренностей с ТНК-ВР, мы также закупаем ПНГ у других крупных нефтяных компаний в Западной Сибири, в том числе у ОАО «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Газпром нефть» и у ОАО НК «РуссНефть», в основном по долгосрочным контрактам. По состоянию на 31 декабря 2011 года 48% от всего объема запланированных поставок ПНГ на 2012 год было обеспечено долгосрочными контрактами⁽⁴⁾. На отчетную дату средневзвешенный срок долгосрочных контрактов на поставку ПНГ составил 7,1 года⁽⁴⁾.

Нашими основными поставщиками жидких углеводородов в дополнение к ТНК-ВР, которая поставляет ШФЛУ в рамках нашего СП, являются крупные нефтяные и газовые компании, в том числе ОАО «Газпром», ОАО «Сургутнефтегаз» и ЗАО «Нортгаз». По состоянию на 31 декабря 2011 года 60% от всего объема запланированных поставок жидкого углеводородного сырья на 2012 год было обеспечено долгосрочными контрактами⁽⁴⁾. На отчетную дату средневзвешенный срок долгосрочных контрактов на поставку жидких углеводородов составил 7,0 лет⁽⁴⁾.

(1) Данный расчет учитывает покупку ШФЛУ у ТНК-ВР в рамках нашего СП ООО «Юграгазпереработка» как покупку жидкого углеводородного сырья (см. подраздел «Источники получения сырья» ниже).

(2) Перевод в тонны извлеченных жидкостей не учитывает объемы природного газа, производимого при переработке ПНГ.

(3) Эквивалент природного газа.

(4) Долгосрочными считаются контракты со сроком действия более года. Данные расчеты полностью учитывают поставки ПНГ и ШФЛУ от ТНК-ВР в рамках договоренностей по СП (ООО «Юграгазпереработка»).

Мы постоянно ведем переговоры со всеми крупными нефтегазодобывающими компаниями в Западной Сибири с целью продления сроков существующих соглашений и/или заключения новых долгосрочных контрактов на поставку как ПНГ, так и жидкого углеводородного сырья.

Сырьевые тенденции

ПНГ является и, как мы ожидаем, останется самым привлекательным видом сырья для СИБУРа в силу ряда факторов:

- Нефтяные компании производят ПНГ как побочный продукт при добыче нефти и, по требованиям законодательства, обязаны удалить его с месторождения или иным образом утилизировать. Невыполнение этого требования может повлечь за собой уплату материальных штрафов и потенциально поставить под угрозу лицензию нефтяной компании на эксплуатацию месторождения;
- Как правило, у нефтяных компаний нет собственных газоперерабатывающих мощностей, и они не заинтересованы в их развитии, поскольку это требует значительных капиталовложений, тогда как нефтяные компании предпочитают инвестировать в свою основную деятельность по разведке и добыче нефти;
- Помимо переработки на ГПЗ, только небольшие объемы ПНГ можно использовать продуктивно, в основном для выработки электроэнергии или для обратной закачки в пласт;
- Российское Правительство последовательно увеличивает стимулы для утилизации ПНГ нефтяными компаниями. В частности, нефтяные компании вынуждены платить штрафы за сжигание ПНГ сверх нормативного уровня (который в настоящее время установлен на уровне 5% от объемов извлечения ПНГ, тогда как по некоторым оценкам производители сжигают около 25%). Недавнее ужесточение этих правил сделало штрафы за сжигание более материальными для нефтяных компаний.

В силу того, что СИБУР предоставляет нефтяным компаниям эффективное решение проблемы утилизации ПНГ, мы можем закупать ПНГ по привлекательным ценам. Для ПНГ не существует четкого ценового ориентира и, как правило, мы покупаем его у нефтяных компаний по ценам, которые устанавливаются в ходе переговоров в каждом конкретном случае и зависят от следующих основных факторов: качества и компонентного состава ПНГ с точки зрения содержания целевых жидких фракций, расстояния источника ПНГ до ГПЗ СИБУРа, наличия инфраструктуры для его сбора и транспортировки, а также размера капиталовложений и операционных расходов, необходимых для ее строительства, расширения и поддержания и от того, какая из сторон несет эти расходы. Цена также зависит от величины потенциальных капиталовложений нефтяной компании в создание собственных мощностей по газопереработке как альтернативе продажи ПНГ СИБУРу. После согласования в абсолютном выражении цены на ПНГ, как правило, регулярно индексируются в соответствии с изменением регулируемой цены на природный газ (см. подраздел «Цены на природный газ» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

С учетом зрелости нефтяных месторождений в Западной Сибири, ожидается, что объемы ПНГ, добываемого в этом регионе, будут прирастать относительно медленно, при этом содержание жидких фракций в добываемом ПНГ может снижаться. Мы ожидаем, что эта тенденция будет отчасти компенсирована снижением доли сжигания ПНГ, а также усилиями СИБУРа по увеличению коэффициента извлечения жидких фракций на ГПЗ.

Другой важнейший вид нашего сырья, жидкие углеводороды, также может быть продуктом нефтедобычи, но все больше производится при добыче природного газа. В отличие от ПНГ ценообразование на жидкие углеводороды привязано к мировым ценам на нефть на базе экспортного паритета. Учитывая избыточные объемы жидкого углеводородного сырья в Западной Сибири, высокие и растущие транспортные тарифы и экспортные пошлины, внутренние цены в Западной Сибири оказываются значительно ниже цен, доступных большинству

наших международных нефтехимических компаний-аналогов. Благодаря этому жидкие углеводороды являются привлекательным сырьем для отечественных нефтехимических предприятий, особенно если они расположены близко к источникам сырья, и транспортное плечо сведено к минимуму.

Мы считаем, что предложение жидких углеводородов в Западной Сибири будет расти существенно быстрее, чем предложение ПНГ, за счет стабильно растущей добычи природного газа и увеличения доли жирного газа в перспективной добыче. В силу этого мы видим в жидких углеводородах источник роста для будущего развития нашего нефтехимического бизнеса, особенно для проектов, расположенных в Западной Сибири.

Цены на нефть-сырец, нефту и СУГи

Изменения цен на нефть-сырец оказывают существенное влияние как на нашу себестоимость продаж, так и на выручку, в связи с тем, что цены на значительную часть сырья и готовой продукции прямо или косвенно зависят от цены на нефть и нефтепродукты. Цены на нефть подвержены колебаниям и зависят от влияния целого ряда факторов, таких как изменение соотношения спроса и предложения, изменения геополитической ситуации, оказывающие влияние на добывающие страны, обстоятельства непреодолимой силы и т.д. В 2011 году к росту цен на нефть привели такие факторы, как нестабильность политической ситуации на Ближнем Востоке и в Северной Африке, введение в действие антикризисных программ и смягчение монетарной политики во всем мире с целью преодоления последствий мирового финансового кризиса. В 2011 году цена на нефть марки Brent увеличилась в среднем на 40% по сравнению с предшествующим годом и составила в среднегодовом выражении 111 долл. США за баррель. Политическая нестабильность в арабском мире еще более обострилась под влиянием геополитической ситуации вокруг Ирана, что повысило уровень неопределенности и неустойчивости на рынках нефти и, как следствие, других энергоносителей в начале 2012 года.

В таблице ниже представлены средние цены на нефть, нефту и СУГ на мировых рынках за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.⁽¹⁾:

Долл. США за тонну, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Нефть марки Brent (долл. США за баррель)	111,3	79,5	40,0%
Нафта (средняя цена FOB Роттердам/CIF NWE)	929,2	710,9	30,7%
СУГ (DAF Брест)	804,2	636,5	26,3%
СУГ (Sonatrach)	869,9	698,8	24,5%

Цена на потребляемое нами жидкое углеводородное сырье (ШФЛУ, СУГ и нефту) формируется с учетом ряда факторов, включая затраты на транспортировку и экспортные пошлины, которые обсуждаются ниже в этом разделе, но наибольшее влияние на формирование цены прямо или косвенно оказывают мировые цены на нефть и нефтепродукты. Поэтому рост цен на нефть и нефтепродукты оказывает негативное влияние на себестоимость нашей продукции, и наоборот.

Поскольку СИБУР не только закупает, но и производит ШФЛУ, СУГи и нефту, используя лишь часть произведенных и закупленных объемов в качестве сырья для своих нефтехимических предприятий (от 30% до 40% в зависимости от периода), мы являемся нетто-продавцом данных продуктов. На их долю в общем объеме внешних продаж приходилось приблизительно 30,5% и 27,1% в 2011 и 2010 годах соответственно. Мы реализуем ШФЛУ, СУГи и нефту как на внутреннем, так и на международных рынках в рамках долгосрочных договоров, а также на спотовых энергетических рынках по ценам, которые формируются под влиянием мировых цен на нефть и нефтепродукты.

(1) Источники: Platts, Petroleum Argus.

Наша позиция нетто-продавца топливно-сырьевых продуктов нивелирует негативное влияние растущих цен на нефть на нашу себестоимость и положительно влияет на наши финансовые результаты за счет роста выручки от продажи продукции, стоимость которой зависит от цен на нефть и нефтепродукты. Снижение цен на нефть, наоборот, положительно влияет на нашу себестоимость, но приводит к сокращению выручки, что в конечном итоге отрицательно сказывается на наших финансовых результатах.

В дополнение к топливно-сырьевому сегменту значительная часть нашей выручки формируется от производства и продажи продуктов нефтехимии (приблизительно 49,0% и 52,7% от общего объема внешней выручки в 2011 и 2010 годах соответственно). Цены на многие продукты нефтехимии имеют тенденцию отражать изменения в цене на нефть и нефтепродукты, особенно на нефть, являющуюся основным сырьем для производства большинства химических продуктов, в силу стремления производителей нефтехимической продукции перенести на потребителей рост цен на сырье. Однако на цену нефтехимической продукции также значительно влияют фундаментальные факторы спроса и предложения, зависящие от цикличности развития нефтехимической отрасли, а также от тенденций спроса в потребляющих отраслях, которые зависят от макроэкономической ситуации в мире и в соответствующих странах, и не всегда действуют равнонаправленно с тенденциями изменения цен на нефть и нефтепродукты. Благодаря вертикально интегрированной модели нашего бизнеса мы можем гибко реагировать на рыночные тенденции и изменения баланса спроса и предложения и перераспределять доли продуктов в нашей продуктовой корзине между топливно-сырьевой и нефтехимической продукцией. Это позволяет нам частично защитить СИБУР от волатильности цен на нефть, так как на наш нефтехимический бизнес влияют другие потребительские сегменты, отличные от энергетической отрасли, и в этих сегментах действуют другие тенденции формирования спроса и предложения.

Цены на природный газ

Правительство РФ регулирует цены, по которым ОАО «Газпром» продает природный газ на внутреннем рынке, через Федеральную службу по тарифам (ФСТ). Изменения регулируемых цен на газ оказывают существенное воздействие как на наши операционные расходы, так и на выручку, так как они прямо или косвенно влияют на цены, по которым СИБУР закупает значительную часть сырья и продает свой природный газ, и, кроме того, оказывают существенное влияние на затраты компании на энергопотребление.

В ноябре 2006 года ФСТ объявила о планах либерализации цен на газ, поставляемый на внутренний рынок. Ожидается, что цены на природный газ будут расти и приблизятся к уровню экспортного паритета, хотя в настоящее время они значительно ниже. ФСТ утвердила два ежегодных повышения тарифов на природный газ в размере 15% каждое с 1 января 2010 и 2011 годов. В феврале 2011 года ФСТ выпустила пересмотренный вариант программы по либерализации цен на природный газ на внутреннем рынке, в соответствии с которым целевая дата полной либерализации внутреннего рынка природного газа была назначена на 1 января 2015 года. В соответствии с пересмотренным прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год, выпущенным в сентябре 2011 года, регулируемые тарифы на природный газ будут дополнительно увеличены на 15% с 1 июля 2012 года, а в дальнейшем будут ежегодно повышаться еще на 15% в 2013 и 2014 годах. Мы полагаем, что ФСТ будет и далее утверждать повышение ежегодного тарифа, однако размер процентных ставок может быть изменен по сравнению со ставками, указанными в пересмотренном варианте программы.

Как описано выше, для ПНГ, одного из наших основных видов сырья, не существует вторичного рынка или рыночного ценового ориентира, и цена закупки определяется в результате переговоров с нефтяными компаниями на основании ряда факторов, описанных выше в разделе «Источники и состав сырья». Хотя в абсолютном выражении цены на ПНГ и природный газ серьезно различаются, так как мы обычно покупаем ПНГ со значительной скидкой к тарифам на газ, устанавливаемым ФСТ, в силу экономических причин, изложенных в разделе «Источники и состав

сырья» выше, большинство наших договоров на поставку предусматривают периодическую индексацию цен на ПНГ с учетом изменений регулируемых ФСТ тарифов на газ.

СИБУР перерабатывает ПНГ и производит из него широкую фракцию легких углеводородов, которую мы фракционируем на СУГи и нефту, а также природный газ, который мы продаем на внутреннем рынке. На долю природного газа в общем объеме продаж приходилось приблизительно 7,0% и 8,4% в 2011 и 2010 годах соответственно. Мы продаем природный газ преимущественно крупным российским нефтегазовым компаниям в рамках долгосрочных договоров. Цены на наш природный газ не подлежат регулированию со стороны Правительства Российской Федерации, однако цены, по которым мы фактически продаем наш газ, зависят от изменения регулируемых цен на газ.

Так как и цена, по которой СИБУР приобретает ПНГ, и цена, по которой мы продаем природный газ, зависят от изменений в регулируемых ценах на газ, и при этом цена закупки ПНГ значительно ниже цены продажи природного газа, рост цен на природный газ оказывает в конечном итоге положительный эффект на финансовые результаты СИБУРа. Однако изменения в наших соглашениях с поставщиками ПНГ или покупателями природного газа оказывают негативное влияние на наши финансовые результаты в случае сужения коридора между ценой покупки ПНГ и ценой продажи природного газа.

Кроме того, наша нетто-профицитная позиция по природному газу снижает нашу подверженность риску, связанному с ростом затрат на энергопотребление, которые в значительной степени зависят от повышения цен на природный газ. Тем не менее, ожидаемое сокращение доли природного газа в общем объеме продаж СИБУРа из-за изменений структуры потребляемого сырья, с большой вероятностью, приведет к снижению уровня защищенности от роста затрат на потребляемую нами энергию.

Тенденции развития отраслей-потребителей

Спрос на нашу продукцию зависит от тенденций развития отраслей, которые являются ее основными потребителями. Эти тенденции различаются для разных сегментов или видов продукции. В топливно-сырьевом сегменте продукция поставляется в основном клиентам топливно-энергетической и нефтехимической отраслей как в России, так и за рубежом, тогда как МТБЭ продается крупным нефтеперерабатывающим заводам на внутреннем и международных рынках. Наша клиентская база в нефтехимическом сегменте весьма разнообразна в зависимости от видов продукции. Мы реализуем наши базовые полимеры и пластики в основном на внутреннем рынке клиентам, которые работают в строительной и дорожно-строительной отраслях и в сфере розничной торговли. Синтетические каучуки в основном реализуются клиентам в отраслях автомобилестроения, машиностроения, строительства, производства медицинского оборудования как в России, так и за рубежом. Гликоли и полуфабрикаты (если они не используются в собственном производстве) продаются клиентам в химической промышленности в основном в России, спирты идут также и на экспорт.

В 2011 году рост мирового промышленного производства составил 4,7% против 8,9% в 2010 году. Самый высокий рост промышленного производства среди всех регионов мира был отмечен на азиатских развивающихся рынках (+10,4%). В промышленно развитых странах ОЭСР рост был значительно ниже (+2,2%) в основном из-за перебоев производства в Японии после разрушительного землетрясения и цунами в марте 2011 года.

Среди отраслей, в которых работают наши основные клиенты по всему миру, самый существенный рост наблюдался в строительстве. Строительная отрасль восстановилась после незначительного спада в 2010 году. В 2011 году рост строительной отрасли составил 3,9% (10,4% в развивающихся странах Азии), при этом рост в отрасли был выше, чем рост ВВП во всем мире (+2,7%). В секторе дорожного строительства был зафиксирован умеренный, но стабильный рост, составивший 1,4%. Производство автомобилей выросло на 3,1% при умеренном росте сектора розничной торговли на 3,0%. Рост энергопотребления в транспорте и в жилищном и коммерческом секторах составил 2,4% и 1,5% соответственно.

Промышленное производство в России в 2011 году выросло в среднем на 4,7%. В основном это произошло за счет роста автомобильной промышленности, производства электронных приборов, каучуков, пластмасс и оборудования. В 2011 и 2010 годах были получены устойчивые результаты в автомобилестроении, что объясняется реализацией масштабных программ локализации производства в России автомобилей иностранных марок и развитием центров автомобильной промышленности. В 2011 году в производстве каучука и пластмассы также наблюдался значительный рост (13,1%), вызванный высоким спросом на продукцию этой отрасли. Среднегодовой рост производства машин и оборудования составил 9,5% против 12,2% в 2010 году.

Строительство оказалось одной из отраслей российской экономики, рост которой в 2011 году был выше по сравнению с 2010 годом (5,1% против 3,5%). В жилищном строительстве впервые за период с 2008 года был зафиксирован устойчивый рост, который составил 9,8% и превысил докризисный уровень. Рост в секторе дорожного строительства составил 5,7%. Темпы роста в секторе розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами (5,0% и 8,5% соответственно) обеспечили средний темп роста в розничной торговле на уровне 6,8%. Энергопотребление продолжало расти, но более низкими темпами, как и практически во всех странах мира: энергопотребление в транспорте увеличилось на 3,1%, темп роста энергопотребления в жилом и коммерческом секторах снизился до 1,8%.

В таблице ниже представлены избранные данные о темпах роста в основных отраслях-потребителях в России и в мире за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.⁽¹⁾:

	В мире		В России	
	2011	2010	2011	2010
Промышленное производство	4,7%	8,9%	4,7%	8,2%
Розничная торговля	3,0%	4,2%	6,8%	5,6%
Производство автомобилей	3,2%	25,8%	41,7%	93,5%
Строительство	3,9%	(1,3%)	5,1%	3,5%
Дорожное строительство	1,4%	1,4%	5,7%	2,1%
Энергопотребление в транспорте	2,4%	3,2%	3,1%	8,2%
Энергопотребление в жилом и коммерческом секторах	1,5%	4,0%	1,8%	6,1%

Цикличность нефтехимической отрасли и тенденции

Цены на продукты нефтехимии подвержены значительным колебаниям, поскольку зависят от тенденций мирового спроса и предложения. В силу этого прибыльность производителей нефтехимической продукции исторически подвержена влиянию циклических изменений и чувствительна к диспропорциям на внутреннем и международных рынках. Спрос обычно связан с уровнем экономической активности, тогда как предложение зависит от долгосрочных инвестиций в проекты по расширению мощностей. Когда запуск новых крупных мощностей не сопровождается соответствующим ростом спроса, происходит снижение прибыльности в среднем по отрасли. Таким образом, производственный цикл в нефтехимической промышленности характеризуется периодами ограниченного предложения, когда загрузка мощностей и прибыльность повышаются, и периодами избыточного предложения, приводящим к снижению уровней загрузки мощностей и прибыльности.

2011 год оказался успешным для мировой нефтехимической промышленности. Общемировой объем производства вырос на 4,8% по сравнению с предшествующим годом на фоне роста спроса со стороны отраслей, являющихся

(1) Источники: Global Insight, Всемирный банк, Международная организация производителей автомобилей, Федеральная служба государственной статистики, база данных Enerdata — данные о развитии мировой энергетики и данные по выбросам CO₂, обзор «Перспективы развития мировой энергетики».

основными потребителями нефтехимической продукции. Особенно высоким темп роста был в первом полугодии 2011 года. Рынок замедлил рост во второй половине года, когда игроки нефтехимической отрасли снизили уровень запасов, опасаясь снижения спроса, что привело к заметной коррекции цен в конце года. Коррекция отражала беспокойство, вызванное эскалацией европейского долгового кризиса, ростом уровня безработицы в США, опасениями относительно возможного снижения темпов роста экономики Китая и другими факторами.

С большой вероятностью, в 2012 году мировая нефтехимическая промышленность будет по-прежнему находиться под воздействием некоторых из этих факторов. Хотя коэффициенты загрузки мощностей по пиролизу в Европе и Азии в первом квартале 2012 года возросли, результаты деятельности производителей нефтехимической продукции могут оказаться нестабильными в течение оставшейся части года в связи с зависимостью от ожиданий относительно развития мировой экономики, а также под воздействием колебаний цен на нефть.

2011 год был отмечен крупными инвестициями в проекты разработки месторождений сланцевого газа в Северной Америке, кроме того, несколько игроков на рынке нефтехимической продукции начали рассматривать планы строительства новых мощностей по переработке газа и пиролизу в регионах добычи сланцевого газа. Мировые нефтехимические гиганты провели реструктуризацию своего бизнеса и расширили свою деятельность в результате сделок слияния и поглощения или за счет органического роста.

Эти тенденции консолидации и реструктуризации, а также реализация стратегий, направленных на производство высококачественной химической продукции с высокой добавленной стоимостью с большой вероятностью будут преобладающими в Европе. Европейские производители сталкиваются с жесткой конкуренцией со стороны ближневосточных и азиатских поставщиков в рыночных сегментах крупнотоннажных нефтехимических продуктов. Производители из стран Ближнего Востока и Азии, скорее всего, по-прежнему будут уделять основное внимание реализации стратегий расширения в сегменте нефтехимической продукции. Пик наращивания мощностей на Ближнем Востоке уже пройден, что связано с ограничениями роста добычи нефти; в будущем, как ожидается, регион будет наращивать мощности по дальнейшей переработке сырья. В то же время, Китай намерен продолжить активное расширение внутренней производственной базы нефтехимической отрасли, чтобы добиться полного самообеспечения. Это может привести к ужесточению конкуренции на других экспортных рынках со стороны производителей из Азии, Ближнего Востока и других регионов.

Как и в других странах мира, производство химической продукции в России замедлилось – с двухзначных показателей темпов роста в первой половине 2011 года до почти полного отсутствия роста ближе к концу года. В четвертом квартале повсеместно было отмечено значительное снижение цен на нефтехимическую продукцию по сравнению с первой половиной года.

Что касается фундаментальных рыночных факторов, у российской нефтехимической отрасли по-прежнему благоприятные перспективы развития, так как страна существенно отстает от других развитых и развивающихся стран по потреблению нефтехимической продукции в расчете на душу населения. В 2011 году в России потребление полипропилена в расчете на душу населения было в 1,9 раза ниже, чем в Китае, в 2,2 раза ниже, чем в Центральной Европе и в 3 раза ниже, чем в США; потребление полиэтилена в расчете на душу населения было в 1,1 раза ниже, чем в Китае, в 1,3 раза ниже, чем в Центральной Европе, в 2,9 раза ниже, чем в США⁽¹⁾. У России хорошие предпосылки для роста производства нефтехимической продукции в силу благоприятных макроэкономических перспектив, емкого внутреннего рынка, высокой рыночной доли дорогостоящего импорта, в сочетании с доступом к дешевому сырью и устойчивым финансовым положением российских производителей.

(1) Источник: CMAI, оценки СИБУРа.

В таблице ниже представлены избранные данные о росте производства продукции химической отрасли за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.⁽¹⁾:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Общемировые показатели	4,8%	9,3%
Европейский Союз	1,6%	10,1%
США	2,1%	5,0%
Азия (не включая Японию)	11,1%	13,0%
Россия	5,2%	14,6%

Тарифы на электрическую и тепловую энергию

Наше производство является энергоемким. Доля затрат на энергопотребление в общей сумме затрат на переработку продукции на разных производствах значительно различается: от 10% на некоторых нефтехимических заводах и до 60% на наших ГПЗ. Основную долю наших затрат на энергопотребление составляют расходы на электрическую и тепловую энергию (приблизительно 87,2% и 89,5% в 2011 и 2010 годах соответственно). Изменения тарифов на электро- и теплоэнергию оказывают серьезное влияние на наши операционные расходы.

Электроэнергия

Мы покупаем электроэнергию централизованно, в основном через наше дочернее общество ОАО «Сибур-энергоменеджмент». Такой подход позволяет нам приобретать электроэнергию на выгодных условиях.

С 1 января 2011 года российский рынок электроэнергии был либерализован. Однако Федеральная служба по тарифам (ФСТ) и региональные органы регулирования по-прежнему осуществляют строгий надзор за ценами на электричество. Помимо затрат генерирующих компаний на реализацию инвестиционных программ, важным фактором, влияющим на тарифы, является цена на топливо (преимущественно природный газ и уголь). Рост цен на природный газ обычно приводит к повышению тарифов на электричество, несмотря на усилия Правительства по сдерживанию инфляции.

Тепловая энергия

СИБУР закупает тепловую энергию, в основном в виде пара и горячей воды, у региональных поставщиков по ценам, которые регулируются региональными энергетическими комиссиями. Цены на тепловую энергию также сильно зависят от цен на природный газ. Чтобы минимизировать зависимость от внешних поставщиков, СИБУР производит значительную часть потребляемой тепловой энергии (приблизительно 54% от общего объема потребляемой тепловой энергии), используя собственные производственные мощности. В результате этого мы экономим до 30% от общей стоимости тепловой энергии.

(1) Источники: BASF, Росстат.

В таблице ниже представлены закупаемые объемы и фактические средние тарифные ставки на электрическую и тепловую энергию за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение, %	
	2011		2010		Объемы	Средний тариф
	Объемы	Средний тариф	Объемы	Средний тариф		
Электроэнергия (млн. кВт•ч час или руб. за 1 кВт•ч)	7 938	2,02	7 780	1,80	2%	12%
Теплоэнергия (тыс. Гкал или руб. за 1 Гкал)	9 720	670	9 400	592	3%	13%

Так как тарифы и на электрическую, и на тепловую энергию зависят от роста цен на природный газ, нетто-профицитная позиция СИБУРа по природному газу частично уменьшает наши риски, связанные с ростом этих тарифов. Тем не менее, ожидаемое размытие доли природного газа в нашей выручке за счет изменения структуры нашего сырья, вероятно, снизит уровень защиты от роста энерготарифов (см. более подробное разъяснение в подразделе «Цены на природный газ» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

Транспортные тарифы

СИБУР несет существенные транспортные расходы, что связано с широкой географией расположения наших производств. Для транспортировки газа и ШФЛУ мы эксплуатируем собственные трубопроводы, а также собственный парк железнодорожного подвижного состава, а кроме того пользуемся услугами по транспортировке, оказываемыми третьими сторонами. Изменения транспортных тарифов и цен на соответствующие услуги оказывают существенное влияние на наши операционные расходы.

Тарифы на услуги по транспортировке продукции по магистральным трубопроводам

Природный газ СИБУРа поступает по собственным трубопроводам Группы в Единую систему газоснабжения (ЕСГ), собственником и оператором которой является российская государственная монополия ОАО «Газпром». Федеральная служба по тарифам (ФСТ) регулирует тарифы на услуги по транспортировке природного газа по трубопроводам ЕСГ, устанавливаемые для независимых производителей газа, и ежегодно пересматривает эти тарифы. В декабре 2009 года ФСТ утвердила повышение тарифа на транспортировку газа в системе магистральных трубопроводов ЕСГ в среднем на 12,3% на 2010 год; в декабре 2010 года ставка была увеличена дополнительно в среднем на 9,3%. В сентябре 2011 года ФСТ объявила, что в 2012 году тариф на транспортировку газа будет повышен, одновременно с повышением регулируемых цен на природный газ, на 6–12% с 1 июля 2012 года.

За исключением незначительных объемов природного газа, поставляемых конечным потребителям, мы транспортируем природный газ на относительно небольшие расстояния, таким образом, в настоящее время изменения регулируемых тарифов на транспортировку газа по магистральным трубопроводам ЕСГ оказывают ограниченное влияние на СИБУР.

Железнодорожные тарифы

Мы перевозим значительные объемы как готовой продукции, так и сырья и полуфабрикатов по железной дороге. Сюда входят все объемы перевозок СУГов, МТБЭ и нефти, существенные объемы перевозок ШФЛУ между нашими ГПЗ и ГФУ и большая часть перевозок нефтехимической продукции.

Затраты на железнодорожные перевозки состоят из тарифов за пользование железнодорожной инфраструктурой и локомотивной тягой («тарифы РЖД»), что составляет около 80–85% в составе затрат, а также услуг операторов и стоимости использования железнодорожного подвижного состава (около 15–20% в составе затрат). Тарифы РЖД взимаются российской государственной монополией ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и регулируются ФСТ. Услуги операторов и услуги предоставления железнодорожного подвижного состава оказываются как государственной монополией РЖД, так и независимыми операторами на рыночной основе.

Тарифы РЖД зависят от ряда факторов, том числе от вида транспортируемой продукции, типа и тоннажа вагонов, маршрута перевозки, размера партии. ФСТ ежегодно пересматривает тарифы РЖД. В декабре 2009 года ФСТ утвердила повышение тарифа РЖД на 2010 год в среднем на 9,4%. В декабре 2010 года было утверждено повышение тарифа РЖД на 2011 год в среднем на 8,0%.

Исторически нам удавалось на ежегодной основе получать скидку к тарифам РЖД по экспортным поставкам СУГов, осуществляемым с Центральной ГФУ (ЦГФУ) в Тобольске, нашей основной площадки по производству СУГов. В 2010 году фактический льготный тариф с учетом скидки составил 0,53 от базового тарифа. В 2011 году льготный тариф был пересмотрен и составил 0,68 от базового. На 2012 год ФСТ утвердила льготный тариф в размере 0,71 от базового тарифа. Ожидается, что льготы на экспортную транспортировку СУГов будут упразднены с 2013 года.

СИБУР владеет дочерним транспортным предприятием ЗАО «Сибур-Транс», которое является лицензированным железнодорожным оператором и отвечает за организацию железнодорожной логистики СИБУРа. ЗАО «Сибур-Транс» приобретает транспортные услуги у РЖД и управляет подвижным составом. Эксплуатируемый ЗАО «Сибур-Транс» парк подвижного состава на 31 декабря 2011 года состоял из 16 699 вагонов и цистерн (преимущественно специализированных цистерн и вагонов для транспортировки СУГов), из которых 6 206 единицы находились у него в собственности, а остальные были либо в долгосрочной аренде, либо привлечены на условиях оказания транспортных услуг. Централизованное управление железнодорожными перевозками и наличие собственного парка подвижного состава позволяет СИБУРу оптимизировать транспортные расходы.

Автотранспорт

СИБУР также прибегает к использованию грузовых автомобильных перевозок для транспортировки нефтехимической продукции в основном на территории Российской Федерации (для базовых полимеров и синтетических каучуков), и в некотором объеме на экспорт (для поставок синтетических каучуков в Европу). Мы не эксплуатируем собственный парк грузовых автомобилей, а пользуемся услугами целого ряда сторонних поставщиков грузовых автомобильных перевозок. В силу высокой степени раздробленности и конкурентности данного рынка, нет какого-либо одного оператора, который выполнял бы для нас значительный объем перевозок.

Порты

Мы поставляем СУГи, нефть и МТБЭ на экспортные рынки через международные порты, в том числе, в Одессе (Украина), Ильичевске (Украина), Керчи (Украина), Риге (Латвия), Санкт-Петербурге (Россия), Находке (Россия) и Владивостоке (Россия). В некоторых портах мы пользуемся услугами по погрузке и хранению, хотя основная часть поставок осуществляется на базисе поставки FOB. В настоящее время портовые расходы составляют незначительную часть наших транспортных расходов.

Экспортные пошлины на СУГи и нефту

Экспортируемые нами СУГи (за исключением бутана и изобутилена) и нефтя (кроме пентана и изопентана) облагаются экспортными пошлинами, которые ежемесячно устанавливаются Правительством РФ. Экспортные поставки в страны СНГ, которые являются членами Таможенного союза (Республика Беларусь и Республика Казахстан), не облагаются экспортными пошлинами.

Экспортная пошлина на СУГи рассчитывается по формуле и зависит от мировых рыночных цен на СУГи (СУГи DAF Брест). Если рыночная цена на СУГи составляет менее 490 долл. США за тонну, экспортная пошлина не взимается.

Экспортная пошлина на нефту рассчитывается как доля от экспортных пошлин на нефть-сырец марки Urals. В 2010 году экспортная пошлина на нефту составляла 67% от экспортной пошлины на нефть-сырец. С июля 2011 года Правительство РФ повысило размер экспортной пошлины на нефту до 90% от экспортной пошлины на сырую нефть с целью сдерживания роста цен на бензин в России. Согласно нашим ожиданиям, в 2012 году эта ставка сохранится.

В таблице ниже представлены средние за квартал значения экспортных пошлин за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Экспортные пошлины, долл. США за тонну	1-й кв.		2-й кв.		3-й кв.		4-й кв.		Год		Изменение, % 2011 по сравнению с 2010	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010		
СУГи												
На конец периода	150,2	80,0	189,8	27,3	192,0	45,2	221,8	118,1	221,8	118,1	87,8%	
В среднем за период	166,1	63,7	137,0	48,4	182,6	34,3	218,3	98,5	175,9	61,2	187,5%	
Нефтя												
На конец периода	244,6	183,2	309,6	209,1	399,7	196,5	365,9	217,0	365,9	217,0	68,6%	
В среднем за период	234,3	190,0	299,1	202,1	398,2	188,8	363,3	205,6	323,7	196,4	64,6%	

Так как внутрироссийские цены на СУГи и нефту основаны на экспортном паритете, высокие экспортные пошлины и транспортные расходы снижают цену на СУГи и нефту на местном рынке, что делает их привлекательным сырьем для отечественных производителей нефтехимической продукции.

Налогообложение

Все наши производственные мощности расположены на территории Российской Федерации, поэтому деятельность Группы облагается целым рядом налогов, которые мы уплачиваем в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты) и бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты). Помимо налога на прибыль, мы обязаны уплачивать следующие существенные налоги: НДС, акцизы, налог на имущество, взносы во внебюджетные фонды и иные взносы. В соответствии с действующим российским законодательством в некоторых регионах Российской Федерации мы можем пользоваться льготами по налогам, которые выражаются в применении сниженной ставки по налогу на прибыль, уплачиваемому в местный бюджет, и/или более низких ставок налога на имущество.

На практике российские налоговые органы часто по-своему интерпретируют налоговое законодательство, и иногда налогоплательщики вынуждены отстаивать свою позицию в суде. Различную интерпретацию налогового законодательства могут иметь разные министерства и организации и даже ведомства внутри министерств и организаций на федеральном, региональном и местном уровнях, что создает неопределенность и не единообразное применение законодательства. Налоговые декларации с прилагаемой документацией, например первичными документами, могут подвергаться проверке со стороны многих государственных органов, которые также могут проводить соответствующие расследования в отношении указанных документов, при этом большинство этих органов имеют право налагать штрафы и начислять пени. Более того, с 1 января 2012 года были существенно пересмотрены российские правила трансфертного ценообразования, что привело, среди прочего, к необходимости выполнения дополнительных обязательств по подготовке соответствующей документации и к усилению контроля со стороны государства. Обычно в ходе выездной налоговой проверки налоговые органы могут проверить деятельность налогоплательщика за три года, непосредственно предшествующие году, в котором проводится данная проверка. В то же время даже после проведения налоговой проверки нельзя исключить возможность предъявления в дальнейшем налоговых требований за проверенный период. Кроме того, в некоторых случаях новые налоговые правила имели обратную силу.

Мы не применяли и не применяем каких-либо схем минимизации налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций ни на территории Российской Федерации, ни за рубежом.

Последние события

Изменение структуры акционеров

В результате ряда сделок, осуществленных в период между декабрем 2010 года и ноябрем 2011 года, Л. В. Михельсон, Председатель Правления ОАО «НОВАТЭК», и группа ассоциированных с ним инвесторов выкупили 100% акционерного капитала СИБУРа у прежнего владельца, Негосударственного пенсионного фонда «Газфонд», который контролировал СИБУР напрямую и через ОАО «Газпромбанк» с 2008 года. Все необходимые официальные разрешения и утверждения со стороны регулирующих органов в отношении этих сделок были получены. По состоянию на 31 марта 2012 года SIBUR Limited, кипрское юридическое лицо, является единственным прямым акционером СИБУРа. Структура бенефициарного владения является следующей: Л. В. Михельсон — 57,5%, Г. Н. Тимченко (соучредитель независимой нефтеторговой компании Gunvor) — 37,5% и группа нынешних и бывших высших руководителей СИБУРа — 5%. Более подробная информация представлена в Приложении I.

Новые договоры на поставку сырья

В феврале 2012 года СИБУР подписал десятилетний договор с ОАО «Газпром нефть» на поставку ПНГ на наш Вынгапуровский ГПЗ. В договоре определены условия поставки ПНГ на период с 2012 по 2016 год. В течение этого периода объем годовых поставок ПНГ планируется увеличить с не менее 1,2 млрд. куб. метров в 2012 году до не менее 1,4 млрд. куб. метров в 2016 году. Объемы поставок ПНГ на период с 2017 по 2021 год не были согласованы и подлежат дальнейшим переговорам.

В декабре 2011 года мы подписали десятилетний договор с ОАО «Газпром» на поставку ШФЛУ с Сургутского завода по стабилизации газового конденсата на ЦГФУ в Тобольске до 2021 года. В договоре установлены объемы поставок ШФЛУ на период с 2012 по 2016 год, которые должны увеличиться с 440 тыс. тонн в год в 2012 году до более 1 млн. тонн в год в 2016 году. Объемы поставок ШФЛУ на период с 2017 по 2021 год не были согласованы и подлежат дальнейшим переговорам.

В марте 2011 года мы подписали пятилетний договор с ОАО «ЛУКОЙЛ» на поставку ПНГ на ООО «Няганьгазпереработка» (газоперерабатывающий завод, являющийся частью ООО «Юграгазпереработка», нашего СП с ТНК-ВР). В соответствии с договором, годовые поставки ПНГ должны увеличиться с примерно 400 млн. куб. метров в 2011 году до 500 млн. куб. метров в 2015 году.

С января 2011 года мы расширили наше сотрудничество с ТНК-ВР, передав газоперерабатывающее дочернее общество СИБУРа ООО «Няганьгазпереработка» в наше совместное предприятие ООО «Юграгазпереработка». Финансирование данной операции было совместно осуществлено ТНК-ВР и СИБУРом в декабре 2010 года. В результате, в 2011 году объемы ПНГ, поставляемого с нефтяных месторождений ТНК-ВР на ООО «Юграгазпереработка», увеличились почти на 1 500 млн. куб. метров по сравнению с 2010 годом.

Продажа активов

Продажа предприятий по производству минеральных удобрений и шин

В декабре 2011 года мы продали предприятия по производству минеральных удобрений и шин. Продажа этих бизнесов соответствует нашим целям по выходу из непрофильной деятельности и оптимизации структуры активов СИБУРа, что в свою очередь позволит сосредоточить внимание на основных стратегических целях. Поступления от выбытия были направлены на погашение долга СИБУРа.

- 100% акций ОАО «СИБУР — Минеральные удобрения» были проданы Холдинговой компании «Сибирский деловой союз».
- 51,22% доля в уставном капитале ОАО «Минеральные удобрения» (Пермь) была продана холдингу «Уралхим».
- 100% акций ОАО «СИБУР — Русские шины» (СРШ) были проданы группе инвесторов, которая включает руководство и бывшего Генерального директора СРШ.

Более подробная информация касательно вышеуказанных сделок приведена в Приложении II.

Кроме того, в период с декабря 2011 года по февраль 2012 года СИБУР продал 100% акций ОАО «Кировский шинный завод» и ЗАО «Воронежский шинный завод» совместному предприятию группы Pirelli и ГК «Ростехнологии». ОАО «Кировский шинный завод» и ЗАО «Воронежский шинный завод» владели активами по производству шин Группы «Амтел», которые СИБУР приобрел ранее в 2011 году в процессе банкротства Группы «Амтел».

Продажа ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания»

В апреле 2011 года мы продали 100% акций ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания», производящего СУГи, мономеры и другую продукцию нефтехимии, инвесторам, представляющим группу акционеров, контролирующую ООО «Самараоргсинтез». Продажа обусловлена низкой операционной эффективностью производственного предприятия в связи с его удаленностью от нашей сырьевой базы в Западной Сибири.

Приобретения и совместные предприятия

В марте 2012 года мы получили контроль над группой компаний «Биаксплен», производителем биаксиально-ориентированных полипропиленовых пленок (БОПП-пленки), увеличив свою долю в уставном капитале с 50% до 100%. Производственные мощности группы компаний «Биаксплен» включают в себя три завода, расположенные в Нижегородской, Курской и Московской областях, общей мощностью 78 тыс. тонн в год.

В феврале 2012 года СИБУР и Reliance Industries, крупнейшая частная компания Индии, создали совместное предприятие Reliance Sibur Elastomers Private Limited, которое, как ожидается, станет первым производителем бутылкаучука в Индии. Используя разработанную СИБУРОм технологию, СП будет производить 100 тыс. тонн бутылкаучука в год на производственной площадке в Джамнагаре, Индия. Reliance Industries принадлежит 74,9% уставного капитала СП, а доля СИБУРа составляет 25,1%. СП планирует инвестировать в общей сложности 450 млн. долларов США в строительство производственной площадки, которая должна быть пущена в эксплуатацию в середине 2014 года (примерно 50% будет финансироваться за счет привлечения заемных средств, а оставшаяся часть будет инвестироваться партнерами пропорционально их долям).

В октябре 2011 года мы получили контроль над ОАО «Полиэф», отечественным производителем полиэтилентерефталата (ПЭТФ) с мощностью 141 тыс. тонн в год и очищенной терефталевой кислоты (ТФК) с мощностью 263 тыс. тонн в год, увеличив нашу долю в капитале компании до 83% путем приобретения 18% доли в уставном капитале ОАО «Полиэф» и увеличения нашей доли в ООО «Отечественные полимеры», компании, которая владеет 65% акций ОАО «Полиэф», с 50% до 100%.

В июле 2011 года мы приобрели 100% акций ОАО «Акрилат», единственного производителя акриловой кислоты и ее эфиров в России. ОАО «Акрилат» расположено в Дзержинске, его годовой объем выпуска составляет 25 тыс. тонн акриловой кислоты эфирной категории, 36 тыс. тонн тяжелых эфиров (бутилакрилат) и 10 тыс. тонн легких эфиров (метилакрилат и этилакрилат). В качестве сырья на ОАО «Акрилат» поставляются наши пропилен и бутиловые спирты.

В июне 2011 года ООО «РусВинил», совместное предприятие Группы и компании SolVin Holding NL BV с долями 50/50, подписало соглашение о привлечении кредита в размере 750 млн. евро на период до 12,5 лет для финансирования строительства первого в России полностью интегрированного комплекса мирового класса по производству винилов. Расположенный в Нижегородской области завод будет производить 330 тыс. тонн ПВХ и 225 тыс. тонн каустической соды в год. СП было создано в 2007 году СИБУРОм и компанией SolVin Holding NL BV (87% акций SolVin Holding NL BV принадлежит Группе SolVin, совместному дочернему обществу Solvay и BASF, и 13% акций — EBRD). Строительство комплекса началось в 2010 году, его коммерческий запуск запланирован на 2014 год.

Обзор операционной деятельности

Топливо-сырьевые продукты

Наши топливо-сырьевые продукты, которые представлены, в первую очередь, природным газом и жидкими углеводородами, включающими в себя СУГи, нефть и ШФЛУ, в основном используются в топливной и энергетической промышленности, а также в нефтехимической отрасли, как в России, так и за рубежом. Мы также производим и продаем топливные добавки, включая МТБЭ, которые мы реализуем на внутреннем и международном рынках нефтеперерабатывающим компаниям. В 2011 году примерно 47,7% общей выручки от продаж топливо-сырьевых продуктов пришлось на российский рынок и 52,3% пришлось на экспортные продажи.

Мы также используем СУГи, нефть и ШФЛУ в качестве сырья для производства продуктов нефтехимии: в 2011 году около 33,7% от совокупных объемов СУГов, нефти и ШФЛУ, доступных для реализации, было направлено в наш нефтехимический бизнес на дальнейшую переработку, в то время как 66,3% было направлено на внешние продажи.

2011 год в целом стал позитивным для нашего сырьевого и топливного бизнеса благодаря увеличению объемов производства и реализации, а также росту мировых цен на нефть и нефтепродукты, увеличению цен на природный газ в России и относительно слабому рублю (см. раздел «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»). В результате, в 2011 году наша выручка от продаж топливо-сырьевых продуктов увеличилась на 40,8% до 112 396 млн. руб. с 79 809 млн. руб. в 2010 году, в основном вследствие более высокой выручки от продаж СУГов, нефти и МТБЭ.

В таблице ниже представлены данные по выручке от продаж топливо-сырьевых продуктов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	2010	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	
СУГи	52 502	21,1%	34 628	18,4%	51,6%
Внутренний рынок	14 887	28,4%	10 227	29,5%	45,6%
Экспорт	37 615	71,6%	24 402	70,5%	54,1%
Нафта	21 118	8,5%	15 700	8,3%	34,5%
Внутренний рынок	5 304	25,1%	3 673	23,4%	44,4%
Экспорт	15 814	74,9%	12 027	76,6%	31,5%
Природный газ, внутренний рынок	17 499	7,0%	15 766	8,4%	11,0%
МТБЭ	14 946	6,0%	10 753	5,7%	39,0%
Внутренний рынок	10 589	70,8%	5 386	50,1%	96,6%
Экспорт	4 357	29,2%	5 367	49,9%	(18,8%)
Прочие топливо и топливные добавки	4 218	1,7%	2 230	1,2%	89,1%
Внутренний рынок	4 205	99,7%	2 194	98,4%	91,6%
Экспорт	12	0,3%	36	1,6%	(65,6%)
ШФЛУ	2 113	0,8%	732	0,4%	188,7%
Внутренний рынок	1 173	55,5%	-	-	н/п
Экспорт	940	44,5%	732	100,0%	28,5%
Итого выручка от продаж топливо-сырьевых продуктов	112 396	45,2%	79 809	42,3%	40,8%
Внутренний рынок	53 657	47,7%	37 246	46,7%	44,1%
Экспорт	58 739	52,3%	42 563	53,3%	38,0%

(1) В строках «Внутренний рынок» и «Экспорт» указывается доля в продажах конкретного продукта/продуктовой группы.

Сжиженные углеводородные газы (СУГи)

Мы продаем СУГи клиентам в энергетической и нефтехимической отраслях, как в России, так и за рубежом. Мы используем значительную долю СУГов как сырье для нашего нефтехимического бизнеса: примерно 20,1% и 30,9% от всех доступных для реализации объемов СУГов были направлены в наш нефтехимический бизнес для дальнейшей переработки в нефтехимические продукты в 2011 и 2010 годах соответственно.

В 2011 году наша выручка от внешних продаж СУГов увеличилась на 51,6% до 52 502 млн. руб. с 34 628 млн. руб. в 2010 году, вследствие роста цен реализации и объемов продаж. Примерно 28,4% общей выручки от продаж СУГов было получено на российском рынке, в то время как на экспортные продажи (преимущественно в страны Европы и СНГ) пришлось 71,6% выручки.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации СУГов увеличилась на 23,2% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вследствие более высоких цен на международных рынках, обусловленных ростом цен на нефть и нефтепродукты. В 2011 году наши объемы реализации СУГов увеличились на 23,1% по сравнению с 2010 годом благодаря росту производства, увеличению внешних закупок, а также снизившейся доли СУГов во внутренних сырьевых поставках на нефтехимический бизнес.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации СУГов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
СУГи			
Производство	3 624 868	3 397 866	6,7%
Закупки у третьих сторон, включая	437 266	103 444	322,7%
<i>Закупки для перепродажи</i>	164 625	-	н/п
Итого производство и закупки	4 062 134	3 501 310	16,0%
(Газофракционирование ⁽¹⁾ и внутреннее использование)	(483 957)	(154 321)	213,6%
(Увеличение)/уменьшение запасов	(19 376)	(3 976)	387,3%
Итого продажи, включая	3 558 801	3 343 013	6,5%
Внутренние поставки на нефтехимию	714 710	1 032 777	(30,8%)
Внешние продажи	2 844 091	2 310 236	23,1%
Внутренний рынок	1 101 533	904 245	21,8%
Экспорт	1 742 558	1 405 991	23,9%

(1) Часть СУГов, которые мы закупаем, требует дальнейшего фракционирования на ГФУ.

Нафта

Мы продаем нафту клиентам в энергетической и нефтехимической отраслях как в России, так и за рубежом. Мы также используем значительные объемы нафты как сырье для нашего нефтехимического бизнеса: примерно 47,8% и 44,1% от всех доступных для реализации объемов нафты были направлены в наш нефтехимический бизнес для дальнейшей переработки в 2011 и 2010 годах соответственно. Наш топливно-сырьевой бизнес практически не использует нафту для внутренних целей.

В 2011 году наша выручка от внешних продаж нафты увеличилась на 34,5% до 21 118 млн. руб. с 15 700 млн. руб. в 2010 году, вследствие роста цен реализации и объемов продаж. Примерно 25,1% общей выручки от продаж нафты было получено на российском рынке, в то время как на экспортные продажи (преимущественно в страны Европы и СНГ) пришлось 74,9% выручки.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации нафты увеличилась на 29,4% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вследствие более высоких цен на мировых рынках, обусловленных ростом цен на нефть и нефтепродукты. В 2011 году наши объемы реализации нафты увеличились на 3,9% по сравнению с 2010 годом вследствие роста производства и увеличения внешних закупок, что более чем компенсировало рост доли нафты во внутренних сырьевых поставках на нефтехимический бизнес.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации нафты за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Нафта			
Производство	1 294 536	1 262 026	2,6%
Закупки у третьих сторон	571 497	382 359	49,5%
Итого производство и закупки	1 866 033	1 644 385	13,5%
(Внутреннее использование/потери)	(1 054)	(944)	11,6%
(Увеличение)/уменьшение запасов	12 151	41 797	(70,9%)
Итого продажи, включая	1 877 130	1 685 238	11,4%
Внутренние поставки на нефтехимию	897 685	742 652	20,9%
Внешние продажи	979 445	942 586	3,9%
Внутренний рынок	282 443	265 463	6,4%
Экспорт	697 002	677 123	2,9%

Природный газ

В соответствии с российским законодательством, 100% наших внешних продаж природного газа осуществляется на рынке России, преимущественно нефтяным и газовым компаниям и, в меньшей степени, региональным и муниципальным унитарным предприятиям, занимающимся поставками газа конечным потребителям. Мы также используем определенные объемы природного газа для собственных нужд, в основном в качестве топлива на ГПЗ, а также для собственной выработки тепловой энергии: внутреннее использование природного газа составило 10,9% и 11,2% от собственных объемов производства СИБУРа⁽¹⁾ в 2011 году и в 2010 году соответственно.

В 2011 году наша выручка от продаж природного газа увеличилась на 11,0% до 17 499 млн. руб. с 15 766 млн. руб. в 2010 году, вследствие роста цен реализации, несмотря на снижение объемов продаж.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации природного газа увеличилась на 17,9% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года по причине роста регулируемых цен на природный газ (см. подраздел «Цены на природный газ» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»), а также благодаря реализации наших маркетинговых мероприятий, направленных на повышение эффективности продаж природного газа.

В 2011 году объемы реализации природного газа снизились на 5,8% по сравнению с 2010 годом вследствие передачи ООО «Няганьгазпереработка», нашего ГПЗ в Нягани, в состав нашего СП с ТНК-ВР (см. подраздел «Источники и состав сырья» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»). В результате, общие объемы производства природного газа на наших ГПЗ увеличились при снижении доли СИБУРа в соответствии с договоренностями в рамках СП (см. подраздел «Источники и состав сырья» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»). Кроме того, по состоянию на конец 2011 года, мы увеличили товарные запасы природного газа на 518,4 млн. куб. метров с намерением реализовать данные объемы по более высоким ценам в 2012 году.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства и реализации природного газа за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Тыс. куб. метров	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Природный газ			
Производство ⁽²⁾	15 806 351	15 325 007	3,1%
Производство (доля СИБУРа)⁽³⁾	10 864 052	11 154 101	(2,6%)
(Внутреннее использование/потери)	(1 180 179)	(1 244 874)	(5,2%)
(Увеличение)/уменьшение запасов	(518 356)	(175 017)	196,2%
Внешние продажи	9 165 517	9 734 209	(5,8%)
Внутренний рынок	9 165 517	9 734 209	(5,8%)
Экспорт	-	-	-

(1) Не включает долю ТНК-ВР в объеме производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

(2) Включает долю ТНК-ВР в объеме производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

(3) Не включает долю ТНК-ВР в объеме производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

Метил-трет-бутиловый эфир (МТБЭ)

Мы реализуем МТБЭ преимущественно нефтеперерабатывающим компаниям в России и за рубежом. Мы практически не используем МТБЭ для внутренних нужд.

В 2011 году наша выручка от продаж МТБЭ увеличилась на 39% до 14 946 млн. руб. с 10 753 млн. руб. в 2010 году, вследствие роста цен реализации, несмотря на снижение объемов продаж. Примерно 70,8% общей выручки от продаж МТБЭ было получено на внутреннем рынке, в то время как на экспортные продажи (преимущественно в Финляндию, СНГ и страны Балтии) пришлось 29,2% выручки. В 2011 году мы существенно увеличили долю продаж МТБЭ на внутреннем рынке (с 50,1% в 2010 году) с целью получения выгоды от благоприятной ценовой конъюнктуры, которая сложилась в результате введения в России топливного стандарта ЕВРО-3 и соответствующего роста спроса на топливные добавки.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации МТБЭ увеличилась на 41,4% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вследствие более высоких цен на нефть и роста спроса на МТБЭ. В 2011 году объемы реализации МТБЭ незначительно снизились (на 1,7%) по сравнению с 2010 годом при снижении производства в связи с продажей ОАО «Каучук» в июне 2010 года и прекращением консолидации объемов производства проданной компании.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации МТБЭ за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
МТБЭ			
Производство	405 371	414 620	(2,2%)
Закупки у третьих сторон	28 972	28 001	3,5%
Итого производство и закупки	434 343	442 621	(1,9%)
(Внутреннее использование/потери)	(306)	-	н/п
(Увеличение)/уменьшение запасов	3 600	2 700	33,4%
Внешние продажи	437 638	445 321	(1,7%)
Внутренний рынок	299 117	211 085	41,7%
Экспорт	138 521	234 235	(40,9%)

Прочие топливно-сырьевые продукты

Прочие топливно-сырьевые продукты, которые включают в себя ШФЛУ, а также прочие топливо и топливные добавки, составляют незначительный процент от нашей общей выручки (2,5% в 2011 году и 1,6% в 2010 году).

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации прочих топливно-сырьевых продуктов, за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Прочие топливные добавки и топливо			
Производство	337 158	215 970	56,1%
(Внутреннее использование/потери)	(146 751)	(91 953)	59,6%
(Увеличение)/уменьшение запасов	(1 420)	(3 922)	(63,8%)
Внешние продажи	188 987	120 095	57,4%
 Внутренний рынок	187 900	117 184	60,3%
 Экспорт	1 087	2 911	(62,7%)
ШФЛУ			
Производство ⁽¹⁾	4 175 843	3 954 516	5,6%
Производство (доля СИБУРа) ⁽²⁾	2 864 371	2 627 054	9,0%
Закупки у третьих сторон, включая	2 544 569	2 268 070	12,2%
Закупки для перепродажи	38 575	-	н/п
Итого производство и закупки	5 408 940	4 895 123	10,5%
(Газофракционирование)	(4 803 389)	(4 513 208)	6,4%
(Увеличение)/уменьшение запасов	(24 771)	19 789	(225,2%)
Итого продажи, включая	580 781	401 705	44,6%
Внутренние поставки на нефтехимию	417 508	355 846	17,3%
Внешние продажи	163 274	45 859	256,0%
 Внутренний рынок	93 263	-	н/п
 Экспорт	70 011	45 859	52,7%

Производственные мощности и загрузка

В 2011 году совокупные доступные мощности наших ГПЗ по переработке ПНГ увеличились до 21 млрд. куб. метров в год с 20 млрд. куб. метров в год в 2010 году, в основном за счет расширения действующих мощностей и модернизации оборудования. Средний показатель загрузки производственных мощностей в пересчете на год остался без изменения на уровне 87%. В 2011 году нам удалось повысить средний коэффициент извлечения жидких фракций на наших ГПЗ с 87% до 91%.

В 2011 году наши совокупные доступные мощности по газофракционированию снизились до 5 058 тыс. тонн переработки жидкого углеводородного сырья в год с 5 118 тыс. тонн в год в 2010 году, в первую очередь за счет деконсолидации газофракционирующих мощностей ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания» (475 тыс. тонн в год) после продажи компании в апреле 2011 года. Решение о продаже было принято в связи

(1) Включает долю ТНК-ВР в объеме производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

(2) Не включает долю ТНК-ВР в объеме производства ООО «Юграгазпереработка» (см. подраздел «Источники и состав сырья» раздела «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

с отсутствием экономической целесообразности дальнейшего использования данной площадки по причине ее удаленности от источников сырья. Эффект от выбытия проданных мощностей был частично нивелирован завершением модернизации ЦГФУ в Тобольске. Средний показатель загрузки производственных мощностей в пересчете на год вырос до 92% в 2011 году с 86% в 2010 году. Положительный эффект на загрузку газофракционирующих мощностей оказало сокращение остановочных ремонтов на ЦГФУ, а также дозагрузка ГФУ, обусловленная ростом собственного производства ШФЛУ и закупкой сырья у третьих сторон.

Совокупные доступные мощности по производству МТБЭ в 2011 году снизились до 444 тыс. тонн в год с 464 тыс. тонн в 2010 году в результате выбытия ОАО «Каучук» в июне 2010 года.

Продукты нефтехимии

Базовые полимеры

Наша продуктовая группа базовых полимеров включает в себя полиэтилен высокого давления (ПЭВД) и полипропилен (ПП). Ключевыми конечными потребляющими отраслями ПЭВД являются розничная торговля и строительный сектор. Наша выручка от продаж ПЭВД равным образом распределена между рынком РФ и экспортом. Ключевыми конечными потребляющими отраслями ПП являются розничная торговля, строительный сектор, автомобильная промышленность и сектор дорожного строительства. Мы продаем ПП преимущественно на внутреннем рынке. Наши результаты от реализации базовых полимеров 2011 году были обусловлены положительными тенденциями в отраслях-потребителях, которые привели к росту спроса на нашу продукцию, а также благоприятной ценовой конъюнктурой в России и на международных рынках. В результате, в 2011 году наша выручка от продажи базовых полимеров увеличилась на 16,1% до 21 782 млн. руб. с 18 760 млн. руб. в 2010 году. Наиболее значительный рост выручки был достигнут от продаж ПП на внутреннем рынке.

В таблице ниже представлены данные по выручке от продаж базовых полимеров за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	2010	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	
ПЭ (ПЭВД)	10 978	4,4%	10 022	5,3%	9,5%
Внутренний рынок	5 489	50,0%	5 485	54,7%	0,1%
Экспорт	5 489	50,0%	4 537	45,3%	21,0%
ПП	10 805	4,3%	8 738	4,6%	23,6%
Внутренний рынок	10 010	92,6%	8 242	94,3%	21,4%
Экспорт	794	7,4%	496	5,7%	60,2%
Итого выручка от продаж базовых полимеров	21 782	8,8%	18 760	9,9%	16,1%
Внутренний рынок	15 499	71,2%	13 727	73,2%	12,9%
Экспорт	6 283	28,8%	5 032	26,8%	24,8%

(1) В строках «Внутренний рынок» и «Экспорт» указывается доля в продажах конкретного продукта/продуктовой группы.

Полиэтилен высокого давления (ПЭВД)

В 2011 году наша выручка от продаж ПЭВД увеличилась на 9,5% до 10 978 млн. руб. по сравнению с 10 022 млн. руб. в 2010 году вследствие роста цен реализации при незначительном снижении объемов продаж. В 2011 году наша выручка от продаж ПЭВД распределилась между российским и экспортным рынками в пропорции 50/50. Наш экспорт приходится в первую очередь на страны СНГ и Китай при небольшой, но растущей доле продаж в Европу.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации ПЭВД выросла на 10,2% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вследствие более высоких мировых цен на сырье. В 2011 году наши объемы реализации ПЭВД незначительно снизились (на 0,6%) при росте производства на 2,4%, что в основном объясняется ростом остатков в связи с изменением нашей стратегии реализации базовых полимеров, подразумевающей выход на конечных покупателей и отказ от посредников. Это привело к увеличению транспортного «плеча» и потребовало накопления запасов на региональных складах. Кроме того, в конце 2011 года увеличились объемы «товаров в пути» в направлении Китая.

Полипропилен (ПП)

В 2011 году наша выручка от продаж ПП выросла на 23,6% до 10 805 млн. руб. по сравнению с 8 738 млн. руб. в 2010 году вследствие роста цен реализации и объемов продаж. В 2011 году мы увеличили долю реализации премиальных марок ПП, что позитивно сказалось на динамике выручки. Примерно 92,6% нашей выручки от продаж ПП в 2011 году пришлось на быстрорастущий внутренний рынок, где мы продолжаем реализацию стратегии импортозамещения. Экспорт ПП в ограниченных объемах осуществлялся преимущественно в Китай и Европу и составил около 7,4% от общей выручки от продаж ПП.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации ПП выросла на 17,2% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, вследствие увеличения мировых цен на сырье. В 2011 году наши объемы реализации ПП увеличились на 5,5%, что в основном обусловлено возросшими на 8,0% объемами производства на нашей производственной площадке в Томске, а также закупками ПП у ООО «НПП Нефтехимия», нашего СП с ОАО «Московский НПЗ». Эффект от роста объемов производства был частично нивелирован увеличением запасов готовой продукции в конце 2011 года, в том числе объемами, находящимися в пути к покупателям. Это связано с изменением нашей стратегии реализации базовых полимеров, как описано выше.

Производственные мощности и загрузка

В 2011 году совокупные доступные мощности по производству базовых полимеров на нашей производственной площадке в Томске увеличились до 380 тыс. тонн в год с 365 тыс. тонн в год в 2010 году⁽¹⁾ за счет модернизации оборудования и изменения технологического режима, что включает в себя увеличение конверсии путем использования новых инициаторов и применение передовых методов очистки теплообменного оборудования в производстве ПЭВД, а также переход на использование титано-магниевого катализатора для производства ПП.

Средний показатель загрузки производственных мощностей в пересчете на год остался без изменений на уровне 98%. В то же время, объем производства базовых полимеров снизился на 10,8% до 373 тыс. тонн с 418 тыс. тонн в 2010 году. Снижение объясняется прекращением консолидации объемов производства ООО «НПП Нефтехимия» в связи с переходом с процессинговой схемы на торгово-закупочную деятельность с октября 2010 года. Соответственно, с этого момента мы отражаем объемы продукции, выпущенные ООО «НПП Нефтехимия», как продукцию, закупленную для перепродажи.

(1) Исключая производственные мощности ООО «НПП Нефтехимия» в 2010 и 2011 годах.

Российский рынок базовых полимеров демонстрирует высокие темпы роста, поскольку Россия существенно отстает от развитых и развивающихся стран по потреблению ПП и ПЭ на душу населения. Более того, 30% внутреннего спроса на базовые нефтехимические продукты сегодня удовлетворяется за счет импорта в связи с дефицитом нефтехимических мощностей в стране. В комбинации с позитивными трендами развития отраслей-потребителей, эти факторы делают Россию привлекательным рынком для развития СИБУРом бизнеса базовых полимеров и закладывают основу для реализации наших стратегических проектов в этой области (см. раздел «Капитальные вложения»).

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации базовых полимеров за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Производство	372 967	418 153	(10,8%)
ПЭ (ПЭВД)	244 177	238 369	2,4%
ПП	128 791	179 784	(28,4%)
Закупки у третьих сторон (ПП)	114 295	36 437	213,7%
Итого производство и закупки	487 262	454 591	7,2%
(Внутреннее использование /потери)	(9 194)	(6 332)	45,2%
(Увеличение) /уменьшение запасов	(31 977)	(12 280)	160,4%
Внешние продажи			
ПЭ (ПЭВД)	225 476	226 807	(0,6%)
Внутренний рынок	107 225	114 187	(6,1%)
Экспорт	118 252	112 620	5,0%
ПП	220 614	209 172	5,5%
Внутренний рынок	203 985	193 307	5,5%
Экспорт	16 629	15 865	4,8%
Итого объем реализации базовых полимеров	446 090	435 979	2,3%
Внутренний рынок	311 210	307 494	1,2%
Экспорт	134 881	128 485	5,0%

Синтетические каучуки

2011 год, в особенности его первая половина, был рекордным для нашего бизнеса синтетических каучуков благодаря исторически высоким ценам, расширению спреда между ценами на мономеры и каучуки и росту спроса, как в России, так и на международных рынках. Рост цен на каучуки более чем компенсировал незначительное снижение объемов производства и реализации. В 2011 году наша выручка от продаж синтетических каучуков увеличилась на 33,0% до 50 971 млн. руб. по сравнению с 38 336 млн. руб. в 2010 году. Рост был преимущественно вызван увеличением выручки от продаж базовых каучуков.

В таблице ниже представлены данные по выручке от продаж синтетических каучуков за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	2010	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	
Базовые каучуки	37 525	15,1%	26 143	13,9%	43,5%
Внутренний рынок	17 743	47,3%	11 595	44,4%	53,0%
Экспорт	19 782	52,7%	14 548	55,6%	36,0%
Специальные каучуки	10 664	4,3%	9 662	5,1%	10,4%
Внутренний рынок	2 183	20,5%	1 303	13,5 %	67,5%
Экспорт	8 481	79,5%	8 359	86,5%	1,5%
Термоэластопласты	2 782	1,1%	2 531	1,3%	9,9%
Внутренний рынок	2 406	86,5%	2 098	82,9%	14,7%
Экспорт	376	13,5%	434	17,1%	(13,2%)
Итого выручка от продаж синтетических каучуков	50 971	20,5%	38 336	20,3%	33,0%
Внутренний рынок	22 332	43,8%	14 995	39,1%	48,9%
Экспорт	28 639	56,2%	23 341	60,9%	22,7%

Базовые каучуки

Базовые каучуки включают в себя полиизопреновые (СКИ), полибутадиеновые (СКД) и бутадиен-стирольные каучуки (СКС). Основными отраслями-потребителями базовых каучуков являются автомобилестроение и производство промышленного оборудования. В 2011 году наша выручка от продаж базовых каучуков увеличилась на 43,5% до 37 525 млн. руб. по сравнению с 26 143 млн. руб. в 2010 году вследствие роста цен реализации, несмотря на незначительное снижение объемов продаж. В 2011 году реализация на внутреннем рынке принесла 47,3% всей выручки от продаж, а выручка от продаж на экспорт составила 52,7%. В 2011 мы увеличили долю нашей выручки на внутреннем рынке с 44,4% в 2010 году в ответ на значительное увеличение спроса со стороны российской автомобильной промышленности.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации базовых каучуков увеличилась на 45,5% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на фоне роста цен на международных рынках. Это было обусловлено двумя ключевыми факторами: ростом цен на натуральный каучук до исторически высоких уровней в феврале 2011 года, что, в свою очередь, привело к росту цен на полиизопреновый каучук; и дефицит бутадиена в первой половине года, что вызвало рост цен на полибутадиеновые каучуки. Во второй половине года цены несколько скорректировались, но в годовом исчислении эффект на отрасль был положительным.

(1) В строках «Внутренний рынок» и «Экспорт» указывается доля в продажах конкретного продукта/продуктовой группы.

В 2011 году наши объемы реализации базовых каучуков незначительно снизились (на 1,3%) по сравнению с 2010 годом при практически неизменном уровне производства и снижении закупок у третьих сторон.

Специальные каучуки

Специальные каучуки в основном включают в себя бутадиен-нитрильные каучуки (СКН) и бутилкаучуки (БК), а также латексы и реализуются в основном потребителям в автомобильной, нефтегазовой, строительной отраслях, а также в медицинской промышленности.

В 2011 году наша выручка от продаж специальных каучуков увеличилась на 10,4% до 10 664 млн. руб. по сравнению с 9 662 млн. руб. в 2010 году, несмотря на небольшое снижение объемов продаж, вследствие роста цен реализации и увеличения продаж на внутреннем рынке. Реализация на внутреннем рынке принесла около 20,5% всей выручки от продаж, продажи на экспорт составили 79,5% выручки.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации специальных каучуков увеличилась на 11,7% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Динамика определялась ростом цен на внутреннем рынке на 48,0%, при росте экспортных цен лишь на 6,1%. Рост цен внутреннего рынка был обусловлен устойчивым спросом со стороны потребляющих отраслей, в то время как экспортные цены находились под негативным влиянием пуска новых мощностей по производству бутилкаучука в Китае, ограничившим рост мировых цен в этом сегменте. Мы отреагировали на ситуацию, перераспределив отгрузки с экспортных рынков на внутренний рынок.

В 2011 году наши объемы реализации специальных каучуков снизились на 1,2% по сравнению с 2010 годом вследствие снижения производства на 3,3%, что было частично скомпенсировано более высоким объемом закупок у третьих сторон. Снижение производства произошло в результате закрытия производства бутадиен-нитрильных каучуков в Воронеже в связи с консолидацией производства этого вида каучуков на Красноярской площадке, а также оптимизацией нашего продуктового портфеля с фокусом на выпуск более премиальных марок.

Термоэластопласты

Термоэластопласты (ТЭП) преимущественно используются в строительстве и дорожно-строительной отрасли. В 2011 году наша выручка от продаж ТЭП увеличилась на 9,9% до 2 782 млн. руб. по сравнению с 2 531 млн. руб. в 2010 году в основном за счет роста цен реализации, который в значительной степени скомпенсировал снижение объемов продаж. Продажи на внутреннем рынке составили 86,5% выручки от продаж и 13,5% пришлось на экспорт.

В 2011 году наша фактическая средняя цена реализации ТЭП увеличилась на 27,8% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года при росте спроса в потребляющих отраслях в условиях однородных ценовых тенденций на внутреннем и экспортном рынках. Мы сохранили фокус на внутреннем рынке, чтобы выиграть от значительного роста российской строительной отрасли.

В 2011 году наши объемы реализации ТЭП снизились на 14,0% по сравнению с 2010 годом под влиянием следующих факторов: снижения объемов производства на 10,4% в результате более продолжительных, чем планировалось, остановочных ремонтов, по причине нестабильной работы оборудования во время выпуска тестовых партий новых типов ТЭП; а также увеличения запасов готовой продукции к концу года с целью продажи на более выгодных условиях в течение пика строительного сезона весной/летом 2012 года.

В настоящий момент на термоэластопласты приходится достаточно небольшая часть нашей выручки от продажи синтетических каучуков (5,5% в 2011 году и 6,6% в 2010 году). Мы ожидаем, что ситуация изменится в будущем

в связи со строительством нового производства ТЭП мощностью 50 тыс. тонн в год на нашей производственной площадке в Воронеже, стартовавшим в начале 2011 года. Это должно привести к росту наших мощностей по производству ТЭП на 150%. Завершение проекта намечено на первый квартал 2013 года.

Производственные мощности и загрузка

В 2011 году наши совокупные доступные мощности по производству синтетических каучуков увеличились до 484 тыс. тонн в год с 481 тыс. тонн в год в 2010 году, в основном за счет ввода в эксплуатацию дополнительной линии по производству полиизопреновых каучуков, который был частично скомпенсирован выводом из эксплуатации производства бутадиен-нитрильных каучуков в Воронеже.

Средний показатель загрузки производственных мощностей по производству синтетических каучуков в пересчете на год снизился до 88% в 2011 году с 90% в 2010 году, что связано с более длительным периодом остановочных ремонтов на производстве ТЭП, краткосрочным дефицитом бутадиена в середине года и изменением ассортимента специальных каучуков.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации синтетических каучуков за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Производство	426 200	431 640	(1,3%)
Базовые каучуки	307 594	306 700	0,3%
Специальные каучуки	90 629	93 706	(3,3%)
Термоэластопласты	27 977	31 234	(10,4%)
Закупка у третьих сторон	63 828	60 232	6,0%
Итого производство и закупки	490 028	491 872	(0,4%)
(Внутреннее использование/потери)	-	(14)	(100,0%)
(Увеличение)/уменьшение запасов	(5 152)	3 495	(247,4%)
Внешние продажи			
Базовые каучуки	365 383	370 304	(1,3%)
Внутренний рынок	169 480	157 662	7,5%
Экспорт	195 903	212 642	(7,9%)
Специальные каучуки	92 359	93 499	(1,2%)
Внутренний рынок	19 092	16 860	13,2%
Экспорт	73 267	76 638	(4,4%)
Термоэластопласты	27 133	31 550	(14,0%)
Внутренний рынок	23 133	25 498	(9,3%)
Экспорт	4 000	6 052	(33,9%)
Итого объем реализации синтетических каучуков	484 876	495 352	(2,1%)
Внутренний рынок	211 705	200 020	5,8%
Экспорт	273 170	295 332	(7,5%)

Пластики и продукты органического синтеза

Наши пластики и продукты органического синтеза в первую очередь включают в себя гликоли, спирты, полиэтилентерефталат (ПЭТФ), пластикаты⁽¹⁾, вспенивающийся полистирол (ПСВ) и биаксиально-ориентированные полипропиленовые пленки (БОПП-пленки). Мы реализуем эти продукты преимущественно на внутреннем рынке (за исключением спиртов) потребителям в химической и строительной отраслях, розничной торговле и дорожном строительстве. Некоторые продукты также используются для дальнейшей переработки в другие продукты нефтехимии, в данной продуктовой группе и за ее пределами: в 2011 году из 587 тыс. тонн, произведенных в данной продуктовой группе, приблизительно 9% было использовано внутри СИБУРа для дальнейшей переработки.

В 2011 году наша выручка от продаж пластиков и продуктов органического синтеза увеличилась на 31,4% до 23 755 млн. руб. по сравнению с 18 079 млн. руб. в 2010 году. Рост в основном вызван увеличением продаж гликолей, полистирола и ПЭТФ, а также консолидацией объемов производства и реализации БОПП-пленок ООО «Биакспен НК» начиная с четвертого квартала 2010 года.

В таблице ниже представлены данные по выручке от продаж пластиков и продуктов органического синтеза за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки Группы ⁽²⁾	2010	% от общей выручки Группы ⁽²⁾	
Гликоли	7 885	3,2%	6 121	3,2%	28,8%
Внутренний рынок	6 063	76,9%	4 631	75,7%	30,9%
Экспорт	1 823	23,1%	1 490	24,3%	22,3%
Спирты (включая 2-этилгексанол)	5 806	2,3%	5 045	2,7%	15,1%
Внутренний рынок	2 131	36,7%	1 901	37,7%	12,1%
Экспорт	3 675	63,3%	3 144	62,3%	16,9%
ПЭТФ	4 553	1,8%	3 326	1,8%	36,9%
Внутренний рынок	4 391	96,4%	3 017	90,7%	45,5%
Экспорт	163	3,6%	308	9,3%	(47,2%)
Пластикаты ⁽¹⁾	2 838	1,1%	2 664	1,4%	6,5%
Внутренний рынок	2 639	93,0%	2 461	92,4%	7,2%
Экспорт	198	7,0%	203	7,6%	(2,0%)
Полистирол	1 624	0,7%	489	0,3%	232,4%
Внутренний рынок	1 398	86,0%	326	66,7%	328,6%
Экспорт	227	14,0%	163	33,3%	39,4%
БОПП-пленки	1 048	0,4%	434	0,2%	141,5%
Внутренний рынок	1 035	98,7%	389	89,7%	165,8%
Экспорт	13	1,3%	45	10,3%	(70,0%)
Итого выручка от продаж пластиков и продуктов органического синтеза	23 755	9,6%	18 079	9,6%	31,4%
Внутренний рынок	17 656	74,3%	12 726	70,4%	38,7%
Экспорт	6 099	25,7%	5 352	29,6%	14,0%

(1) Включая АБС-пластики и кабельные пластикаты.

(2) В строках «Внутренний рынок» и «Экспорт» указывается доля в продажах конкретного продукта/продуктовой группы.

Гликоли, которые включают моно-, ди- и триэтиленгликоль, в основном используются в производстве антифриза, а также для производства других нефтехимических продуктов. Гликоли в основном реализуются на внутреннем рынке (76,9% от общей выручки от продаж гликолей в 2011 году), оставшаяся часть выручки от продаж приходится на экспорт в Республику Беларусь и Восточную Европу. Мы также используем гликоли для последующей переработки: из 244 тыс. тонн гликолей, произведенных в 2011 году, примерно 20% было использовано СИБУРом для производства ПЭТФ и других продуктов нефтехимии. В 2011 году наша выручка от внешних продаж гликолей составила 7885 млн. руб., увеличившись на 28,8% по сравнению с прошлым годом при росте объемов продаж на 2,8% и росте фактической средней цены реализации на 25,4%, что объясняется ростом цен на сырье на международных рынках. На наши результаты по продаже гликолей повлиял рост конкуренции на внутреннем рынке, что было частично нивелировано общим ростом спроса благодаря введению новых производственных мощностей по производству ПЭТФ, которые используют гликоли в качестве сырья.

Спирты, включая 2-этилгексанол, главным образом используются в качестве растворителей, а также как сырье для производства других нефтехимических продуктов. Мы продаем спирты как на внутреннем, так и на международных рынках. В 2011 году около 63,3% нашей выручки от продаж спиртов было получено за счет экспорта (главным образом, в Европу и Китай), в то время как на внутренний рынок пришлось 36,7%. СИБУР – крупнейший игрок на российском рынке спиртов с рыночной долей около 59% в объеме продаж по итогам 2011 года. Мы также используем спирты для нашего собственного производства бутилакрилата: из 148 тыс. тонн спиртов, произведенных в 2011 году, около 8% было использовано внутри Группы. В 2011 году наша выручка от внешних продаж спиртов составила 5806 млн. руб., увеличившись на 15,1% по сравнению с прошлым годом благодаря росту фактической средней цены реализации на 15,6% при неизменных объемах продаж. Фактическая средняя цена реализации выросла вследствие более высоких цен на сырье при позитивной ценовой конъюнктуре на спирты на азиатском рынке, который во многом определяет мировые цены.

ПЭТФ в основном используется для выпуска пластиковых бутылок. Мы полностью продаем ПЭТФ внешним покупателям, преимущественно на российском рынке. В 2011 году примерно 96,4% нашей выручки от продаж ПЭТФ было получено на внутреннем рынке, в то время как экспортные продажи составили только 3,6%. В течение 2011 года на российском рынке ПЭТФ наблюдались разнонаправленные тенденции: рост импорта ПЭТФ в начале года привел к затовариванию и снижению спроса во второй половине года. Кроме того, запуск новых крупных мощностей по производству ПЭТФ в Калининграде усилил конкуренцию. В 2011 году наша выручка от продаж ПЭТФ составила 4553 млн. руб., увеличившись на 36,9% по сравнению с прошлым годом при росте эффективной средней цены реализации на 24,2% и увеличении объемов продаж на 10,2%, в результате приобретения ОАО «Полиэф» в октябре 2011 года. Ожидая улучшения рыночной ситуации в 2012 году, мы накопили около 10 тыс. тонн ПЭТФ на складах с целью последующей продажи на более выгодных условиях.

Пластикаты используются для производства защитных оболочек проводов и кабелей, а также автокомплекующих. Мы полностью реализуем произведенные пластикаты внешним покупателям, преимущественно на российском рынке. В 2011 году примерно 93,0% нашей выручки от продаж пластикатов было получено на внутреннем рынке, в то время как на экспортную выручку пришлось 7,0%. В 2011 году наша выручка от продаж пластикатов составила 2838 млн. руб., увеличившись на 6,5% по сравнению с прошлым годом при увеличении эффективной средней цены реализации на 10,5%, несмотря на небольшое снижение объемов. Рост цен был связан с более высокими ценами на сырье, в то время как снижение объемов вызвано реструктуризацией продуктового портфеля для адаптации продукции к потребностям рынка и увеличением доли выпуска высокомаржинальных продуктов.

ПСВ используется главным образом для производства строительной термоизоляции, упаковочных материалов, декоративных элементов. Мы полностью реализуем ПСВ внешним покупателям, преимущественно на дефицитном российском рынке. В 2011 году примерно 68,0% внутреннего спроса на ПСВ было удовлетворено за счет импорта.

В 2011 году примерно 86,0% нашей выручки от продаж ПСВ было получено на внутреннем рынке, в то время как на экспортную выручку пришлось 14,0%. В 2011 году наша выручка от продаж ПСВ увеличилась более чем в 3 раза и составила 1624 млн. руб. при существенном росте объемов продаж. Объемы продаж выросли в результате запуска в ноябре 2010 года нового производства ПСВ годовой мощностью 50 тыс. тонн на ЗАО «СИБУР-Химпром» в Перми. В 2012 году планируется запуск второй линии мощностью 50 тыс. тонн на той же производственной площадке. Мы рассчитываем, что это позволит нам усилить свои рыночные позиции и выиграть от реализации стратегии импортозамещения на фоне растущего спроса со стороны отечественной строительной отрасли.

БОПП-пленки в основном используются в розничной торговле для упаковки продовольственных и непродовольственных товаров. Мы полностью реализуем БОПП-пленки внешним покупателям, преимущественно на российском рынке. В 2011 году примерно 98,7% нашей выручки от продаж БОПП-пленок было получено на внутреннем рынке, в то время как экспортные продажи составили только 1,3%. В 2011 году наша выручка от продаж БОПП-пленок составила 1048 млн. руб., увеличившись на 141,5% по сравнению с прошлым годом, что связано с консолидацией приобретенного ООО «Биакспен НК» в четвертом квартале 2010 года. Для дальнейшего укрепления своих рыночных позиций на российском рынке БОПП-пленок, в марте 2012 года мы приобрели контроль над группой компаний «Биакспен», которая включает в себя три производства, расположенные в Нижегородской, Курской и Московской области, с совокупной мощностью 78 тыс. тонн в год.

Производственные мощности и загрузка

В 2011 году наши совокупные доступные мощности по выпуску пластиков и продуктов органического синтеза увеличились до 676 тыс. тонн в год с 558 тыс. тонн в год в 2010 году, в основном за счет расширения и увеличения мощностей по производству полистирола, гликолей, спиртов, а также за счет приобретения ООО «Биакспен НК», производителя БОПП-пленок, в сентябре 2010 года и приобретения ОАО «Полиэф», производителя ПЭТФ, в октябре 2011 года.

Средний показатель загрузки производственных мощностей в пересчете на год снизился до 87% в 2011 году с 93% в 2010 году, что вызвано более длительным периодом остановочных ремонтов на новом производстве полистирола в Перми для отладки производственных процессов, а также снижением спроса на гликоли в конце 2011 года.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации пластиков и продуктов органического синтеза за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Производство	586 944	524 071	12,0%
Гликоли	243 664	241 174	1,0%
Спирты (включая 2-этигексанол)	148 425	140 128	5,9%
Полиэтилентерефталат	95 230	73 577	29,4%
Пластикаты ⁽¹⁾	49 124	53 053	(7,4%)
Полистирол	36 741	11 036	232,9%
БОПП-пленки	13 761	5 104	169,6%
Закупки у третьих сторон	-	-	-
Итого производство и закупки	586 944	524,071	12,0%
(Внутреннее использование/потери)	(55 322)	(61 408)	(9,9%)
(Увеличение)/уменьшение запасов	(21 282)	557	н/п

(1) Включая АБС-пластики и кабельные пластикаты.

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Внешние продажи			
Гликоли	196 909	191 629	2,8%
<i>Внутренний рынок</i>	150 066	140 140	7,1%
<i>Экспорт</i>	46 842	51 489	(9,0%)
<hr/>			
Спирты (включая 2-этилгексанол)	127 656	128 259	(0,5%)
<i>Внутренний рынок</i>	48 274	47 465	1,7%
<i>Экспорт</i>	79 382	80 794	(1,7%)
<hr/>			
Полиэтилентерефталат	85 305	77 376	10,2%
<i>Внутренний рынок</i>	82 256	70 558	16,6%
<i>Экспорт</i>	3 049	6 818	(55,3%)
<hr/>			
Пластикаты ⁽¹⁾	49 481	51 308	(3,6%)
<i>Внутренний рынок</i>	46 438	47 562	(2,4%)
<i>Экспорт</i>	3 043	3 746	(18,8%)
<hr/>			
Полистирол	37 935	9 857	284,9%
<i>Внутренний рынок</i>	33 499	6 338	428,5%
<i>Экспорт</i>	4 436	3 519	26,1%
<hr/>			
БОПП-пленки	13 054	4 792	172,4%
<i>Внутренний рынок</i>	12 907	4 292	200,7%
<i>Экспорт</i>	146	500	(70,7%)
<hr/>			
Итого объем реализации пластиков и продуктов органического синтеза	510 340	463 220	10,2%
<i>Внутренний рынок</i>	373 441	316 355	18,0%
<i>Экспорт</i>	136 899	146 865	(6,8%)

Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии

Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии включают в себя бензол, стирол, пропилен, окись этилена, бутадиев, изопрен, изобутилен, этилен и прочие продукты. Эта продуктовая группа главным образом используется для дальнейшей переработки в продукцию с более высокой добавленной стоимостью, входящую в три вышеперечисленные группы нефтехимических продуктов: из 3 161 тыс. тонн полуфабрикатов и прочих химических продуктов, произведенных в 2011 году, около 80% было использовано для дальнейшей переработки. Мы также продаем эту продукцию внешним покупателям, преимущественно другим производителям нефтехимической продукции, часто в рамках обменных схем, согласно которым мы осуществляем поставки сырья в обмен на получение продуктов переработки. Реализация таких схем позволяет нам консолидировать рыночные позиции в соответствующих продуктовых сегментах, увеличивая эффективность продаж.

Наша бизнес-модель позволяет нам изменять композицию сырьевой базы и продуктового портфеля для оптимизации производства, повышения эффективности продаж и поддержания целевых уровней прибыльности. В этой связи, доля полуфабрикатов и прочих химических продуктов, которая направляется на внешние продажи, может существенно меняться от периода к периоду в зависимости от рыночных тенденций, изменения баланса спроса и предложения, производственных ограничений и других факторов.

В 2011 году наша выручка от внешних продаж полуфабрикатов и прочих химических продуктов увеличилась на 4,5% до 25 335 млн. руб. с 24 247 млн. руб. в 2010 году вследствие роста средней цены реализации при незначительном снижении объемов продаж.

В таблице ниже представлены данные по выручке от продаж полуфабрикатов и прочих химических продуктов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	2010	% от общей выручки Группы ⁽¹⁾	
Полуфабрикаты, включая					
Бензол	2 348	0,9%	1 919	1,0%	22,4%
Внутренний рынок	2 348	100,0%	1 919	100,0%	22,4%
Экспорт	-	-	-	-	н/п
Стирол	2 090	0,8%	2 108	1,1%	(0,8%)
Внутренний рынок	398	19,0%	617	29,3%	(35,5%)
Экспорт	1 692	81,0%	1 490	70,7%	13,5%
Пропилен	2 063	0,8%	3 973	2,1%	(48,1%)
Внутренний рынок	1 352	65,5%	3 184	80,1%	(57,5%)
Экспорт	711	34,5%	789	19,9%	(10,0%)
Окись этилена (товарная)	1 908	0,8%	1 490	0,8%	28,0%
Внутренний рынок	1 583	83,0%	1 320	88,6%	19,9%
Экспорт	324	17,0%	169	11,4%	91,5%
Бутадиен	1 358	0,5%	623	0,3%	117,9%
Внутренний рынок	1 358	100,0%	623	100,0%	117,9%
Экспорт	-	-	-	-	-
Изопрен	1 082	0,4%	955	0,5%	13,3%
Внутренний рынок	24	2,2%	14	1,5%	72,6%
Экспорт	1 058	97,8%	941	98,5%	12,5%
Изобутилен	742	0,3%	608	0,3%	21,9%
Внутренний рынок	651	87,8%	453	74,5%	43,6%
Экспорт	91	12,2%	155	25,5%	(41,5%)
Этилен	-	-	-	-	-
Прочие полуфабрикаты	3 825	1,5%	2 640	1,4%	44,9%
Внутренний рынок	3 108	81,3%	2 221	84,2%	39,9%
Экспорт	717	18,7%	418	15,8%	71,3%
Итого полуфабрикаты	15 415	6,2%	14 315	7,6%	7,2%
Внутренний рынок	10 823	70,2%	10 352	72,3%	4,5%
Экспорт	4 592	29,8%	3 963	27,7%	15,9%
Прочие продукты нефтехимии	9 920	4,0%	9 932	5,3%	(0,1%)
Внутренний рынок	7 922	79,9%	8 619	86,8%	(8,1%)
Экспорт	1 998	20,1%	1 313	13,2%	52,2%
Итого выручка от продаж полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии	25 335	10,2%	24 247	12,9%	4,5%
Внутренний рынок	18 745	74,0%	18 971	78,2%	(1,2%)
Экспорт	6 590	26,0%	5 276	21,8%	24,9%

(1) В строках «Внутренний рынок» и «Экспорт» указывается доля в продажах конкретного продукта/продуктовой группы.

Производственные мощности и загрузка

Ключевые изменения доступных мощностей и показателей загрузки по отдельным продуктам группы полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии описаны ниже:

Бензол: в 2011 году наши совокупные доступные мощности по производству бензола выросли до 178 тыс. тонн в год со 131 тыс. тонн в год в связи с модернизацией линии производства бензола на ОАО «Уралоргсинтез». Средний показатель загрузки в пересчете на год увеличился до 84% в 2011 году с 78% в 2010 году, что связано с ростом объемов внешней реализации бензола на фоне более позитивной ценовой конъюнктуры на бензол по сравнению с продуктом его переработки стиролом.

Этилен: в 2011 году наши совокупные доступные мощности по производству этилена выросли до 614 тыс. тонн в год с 597 тыс. тонн в год в 2010 году в связи с возможностью дозагрузки установки пиролиза на ЗАО «СИБУР-Химпром» благодаря пуску новых мощностей по производству этилбензола. Средний показатель загрузки в пересчете на год остался практически неизменным на уровне 87%.

В таблице ниже представлены данные по объемам производства, закупок у третьих сторон и реализации полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Производство	3 161 054	2 797 824	13,0%
Полуфабрикаты, включая	2 410 866	2 296 686	5,0%
Бензол	149 019	101 923	46,2%
Стирол	122 664	108 321	13,2%
Пропилен	327 441	365 177	(10,3%)
Окись этилена (товарная)	85 746	83 452	2,7%
Бутадиен	226 558	223 262	1,5%
Изопрен	10 111	10 630	(4,9%)
Изобутилен	38 883	45 728	(15,0%)
Этилен	535 080	525 643	1,8%
Прочие полуфабрикаты	919 364	832 549	9,9%
Прочие продукты нефтехимии	750 188	501 138	49,7%
Закупки у третьих сторон	51 925	40 176	29,2%
Итого производство и закупки	3 212 979	2 838 000	13,2%
(Внутреннее использование/потери)	(2 513 250)	(2 095 831)	19,9%
(Увеличение)/уменьшение запасов	976	(7 355)	(113,3%)

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Внешние продажи			
Бензол	93 035	88 746	4,8%
Внутренний рынок	93 035	88 746	4,8%
Экспорт	-	-	н/п
Стирол	51 807	60 734	(14,7%)
Внутренний рынок	9 571	15 657	(38,9%)
Экспорт	42 236	45 077	(6,3%)
Пропилен	58 547	120 894	(51,6%)
Внутренний рынок	39 365	102 138	(61,5%)
Экспорт	19 183	18 757	2,3%
Окись этилена	60 853	53 930	12,8%
Внутренний рынок	53 317	48 821	9,2%
Экспорт	7 536	5 109	47,5%
Бутадиен	18 147	11 148	62,8%
Внутренний рынок	18 147	11 148	62,8%
Экспорт	-	-	н/п
Изопрен	9 587	10 618	(9,7%)
Внутренний рынок	196	153	28,0%
Экспорт	9 391	10 465	(10,3%)
Изобутилен	17 555	18 787	(6,6%)
Внутренний рынок	14 966	13 278	12,7%
Экспорт	2 589	5 509	(53,0%)
Этилен	-	8	(100,0%)
Внутренний рынок	-	8	(100,0%)
Экспорт	-	-	н/п
Прочие полуфабрикаты	154 043	158 689	(2,9%)
Внутренний рынок	130 963	130 124	0,6%
Экспорт	23 080	28 565	(19,2%)
Итого полуфабрикаты	463 575	523 555	(11,5%)
Внутренний рынок	359 560	410 073	(12,3%)
Экспорт	104 015	113 482	(8,3%)
Прочие продукты нефтехимии	237 130	211 259	12,2%
Внутренний рынок	220 770	201 419	9,6%
Экспорт	16 360	9 840	66,3%
Итого реализация полуфабрикатов и прочих продуктов нефтехимии	700 705	734 814	(4,6%)
Внутренний рынок	580 330	611 492	(5,1%)
Экспорт	120 375	123 321	(2,4%)

Финансовые результаты операционной деятельности за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 годов

В таблице ниже представлены избранные данные о финансовых результатах нашей операционной деятельности за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки	2010	% от общей выручки	
Итого выручка (за вычетом НДС и экспортных пошлин), включая	248 660	100,0%	188 563	100,0%	31,9%
Топливо-сырьевые продукты	112 396	45,2%	79 809	42,3%	40,8%
Продукты нефтехимии	121 843	49,0%	99 422	52,7%	22,6%
Прочая выручка	14 421	5,8%	9 332	4,9%	54,5%
Операционные расходы	(170 207)	(68,4%)	(136 751)	(72,5%)	24,5%
Операционная прибыль	78 453	31,6%	51 812	27,5%	51,4%
Финансовые (расходы)/доходы	(4 415)	(1,8%)	1 052	0,6%	(519,7%)
Доход от приобретения дочерних обществ	4 957	2,0%	-	-	н/п
Доля в прибыли совместных предприятий	236	0,1%	108	0,1%	118,5%
Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности и векселей к получению	(1 731)	(0,7%)	-	-	н/п
(Убыток) / прибыль от выбытия инвестиций	(380)	(0,2%)	16	0,0%	н/п
Прибыль до налогообложения	77 120	31,0%	52 988	28,1%	45,5%
Расходы по налогу на прибыль	(15 561)	(6,3%)	(12 251)	(6,5%)	27,0%
Прибыль от продолжающейся деятельности	61 559	24,8%	40 737	21,6%	51,1%
Прибыль от прекращенной деятельности	1 240	0,5%	-	-	н/п
Прибыль за отчетный период	62 799	25,3%	40 737	21,6%	54,2%
Неконтролирующая доля участия	30	0,0%	46	0,0%	(34,8%)
Прибыль, относящаяся к акционерам СИБУРа	62,829	25,3%	40,783	21,6%	54,1%

Выручка

В 2011 году мы показали значительный рост выручки благодаря росту производства, положительной ценовой конъюнктуре как на энергетических, так и на нефтехимических рынках, растущему покупательскому спросу, а также нашим усилиям по оптимизации производства и повышению эффективности продаж. По итогам 2011 года наша выручка от продаж увеличилась на 31,9% до 248 660 млн. руб. с 188 563 млн. руб. в 2010 году.

На выручку от продаж топливо-сырьевых продуктов пришлось 45,2% от нашей общей выручки, 49,0% пришлось на выручку от продаж продуктов нефтехимии, и оставшиеся 5,8% были получены преимущественно от оказания услуг переработки и прочих продаж.

В таблице ниже представлена расшифровка нашей выручки по основным группам продуктов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки	2010	% от общей выручки	
Топливо-сырьевые продукты					
СУГи	52 502	21,1%	34 628	18,4%	51,6%
Нафта	21 118	8,5%	15 700	8,3%	34,5%
Природный газ	17 499	7,0%	15 766	8,4%	11,0%
МТБЭ	14 946	6,0%	10 753	5,7%	39,0%
Прочие топливо и топливные добавки	4 218	1,7%	2 230	1,2%	89,1%
ШФЛУ	2 113	0,8%	732	0,4%	188,7%
Итого топливо-сырьевые продукты	112 396	45,2%	79 809	42,3%	40,8%
Продукты нефтехимии					
Синтетические каучуки	50 971	20,5%	38 336	20,3%	33,0%
Пластики и продукты органического синтеза	23 755	9,6%	18 079	9,6%	31,4%
Базовые полимеры	21 782	8,8%	18 760	9,9%	16,1%
Полуфабрикаты и прочие продукты нефтехимии	25 335	10,2%	24 247	12,9%	4,5%
Итого продукты нефтехимии	121 843	49,0%	99 422	52,7%	22,6%
Услуги по переработке	5 171	2,1%	3 749	2,0%	37,9%
Прочие продажи	9 250	3,7%	5 583	3,0%	65,7%
Итого выручка от продаж	248 660	100,0%	188 563	100,0%	31,9%

Подробный анализ динамики выручки и факторов, оказавших на нее влияние, представлен в «Обзоре и результатах операционной деятельности в 2011 году».

Операционные расходы

В 2011 году наши совокупные операционные расходы возросли по сравнению с прошлым годом на 24,5% и составили 170 207 млн. руб. против 136 751 млн. руб. в 2010 году. Основными факторами, повлиявшими на повышение операционных расходов, были увеличение затрат на сырье и материалы, рост расходов на приобретение товаров для перепродажи, а также рост расходов на транспортные услуги и электроэнергию. В процентах к общей выручке, наши операционные расходы в 2011 году снизились до 68,4% против 72,5% в 2010 году, в основном благодаря опережающему росту выручки за счет увеличения объемов и благоприятных цен, формировавшихся на основе высоких цен на нефть, и относительно слабого рубля.

В таблице ниже представлены подробные данные о наших операционных расходах за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей выручки	2010	% от общей выручки	
Сырье и материалы	46 300	18,6%	33 089	17,5%	39,9%
Расходы на транспорт	33 918	13,6%	27 904	14,8%	21,6%
Энергетика	28 950	11,6%	25 086	13,3%	15,4%
Расходы на оплату труда	22 091	8,9%	22 798	12,1%	(3,1%)
<i>Долгосрочное вознаграждение</i>	-	-	3 335	1,8%	н/п
Товары для перепродажи	15 516	6,2%	7 141	3,8%	117,3%
Амортизация основных средств и нематериальных активов	8 216	3,3%	5 940	3,2%	38,3%
Услуги сторонних организаций	6 899	2,8%	6 516	3,5%	5,9%
Расходы на ремонт и эксплуатацию	4 077	1,6%	2 909	1,5%	40,2%
Расходы по аренде	2 581	1,0%	2 258	1,2%	14,3%
Налоги за исключением налога на прибыль	1 543	0,6%	758	0,4%	103,6%
Благотворительность и спонсорство	1 051	0,4%	159	0,1%	561,0%
Расходы на маркетинг и рекламу	783	0,3%	435	0,2%	80,0%
Обесценение основных средств	-	-	426	0,2%	(100,0%)
Прочее	3 950	1,6%	2 970	1,6%	33,0%
Изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции	(5 668)	(2,3%)	(1 638)	(0,9%)	246,0%
Итого операционные расходы	170 207	68,4%	136 751	72,5%	24,5%

Сырье и материалы

В состав сырья и материалов входят главным образом различные виды сырья и полуфабрикатов, которые мы перерабатываем в продукцию с более высокой добавленной стоимостью. В 2011 году расходы на сырье и материалы увеличились по сравнению с предыдущим годом на 39,9% и составили 46 300 млн. руб. против 33 089 млн. руб. в 2010 году. Это увеличение было связано, главным образом, с ростом объемов закупок, повышением цен и увеличением доли жидких углеводородов в структуре приобретаемого сырья. Доля сырья и материалов в общей выручке увеличилась до 18,6% в 2011 году по сравнению с 17,5% в 2010 году.

В таблице ниже представлены подробные данные о наших затратах на закупку сырья и материалов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				
	2011	% от сырья и материалов	2010	% от сырья и материалов	Изменение %
ПНГ	5 268	11,4%	4 677	14,1%	12,6%
Жидкое углеводородное сырье	22 903	49,5%	14 155	42,8%	61,8%
Прочее сырье, материалы и прочие расходы	18 129	39,2%	14 257	43,1%	27,2%
Итого сырье и материалы	46 300	100,0%	33 089	100,0%	39,9%

В 2011 году затраты на закупку ПНГ составили 11,4% от общих затрат на сырье и материалы по сравнению с 14,1% в 2010 году, увеличившись в абсолютном выражении на 12,6% по сравнению с предыдущим годом. Хотя средние фактические затраты на закупку попутного нефтяного газа увеличились на 15,0% вместе с ростом регулируемых цен на природный газ (см. подраздел «Цены на природный газ» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»), объемы закупки попутного нефтяного газа сократились на 2,1% по сравнению с предыдущим годом. Это было связано с передачей в январе 2011 года нашего ГПЗ в Нягани в состав ООО «Юграгазпереработка», нашего совместного предприятия с ТНК-ВР, что привело к увеличению общего объема попутного нефтяного газа, перерабатываемого на предприятиях ООО «Юграгазпереработка», но сопровождалось снижением объема закупок СИБУРа по соглашению с ТНК-ВР (см. подраздел «Источники и состав сырья» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»). Общие объемы переработки попутного нефтяного газа, перерабатываемого на наших ГПЗ, возросли на 3,3% в годовом исчислении.

В 2011 году затраты на закупку жидкого углеводородного сырья составили 49,5% от общих затрат на сырье и материалы по сравнению с 42,8% в 2010 году, увеличившись в абсолютном выражении на 61,8% по сравнению с предыдущим годом. Общий объем закупок жидких углеводородов увеличился на 21,6% в годовом исчислении, а средняя закупочная цена при этом выросла на 33%, что обусловлено ростом рыночных цен на нефть и нефтепродукты, частично компенсированным более высокими транспортными расходами и экспортными пошлинами на СУГ и нефть. Указанный рост средней закупочной цены был также связан с изменением структуры закупаемого нами сырья, в результате которого снизилась доля ШФЛУ и выросла доля СУГов и нефти, которые дороже ШФЛУ (см. подраздел «Источники и состав сырья» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

Прочее сырье включает в себя метанол, используемый для производства метил-трет-бутилового эфира (МТБЭ), и ряд химических полуфабрикатов, таких как бутадиев, бензол и терефталевая кислота, которые мы покупаем в дополнение к нашему собственному производству полуфабрикатов, и которые на последующих стадиях перерабатываются в нефтехимическую продукцию с более высокой добавленной стоимостью. Материалы и прочие расходы включают в себя в основном вспомогательные материалы и запчасти для хозяйственных нужд. В 2011 году затраты на прочее сырье, материалы и прочие расходы составили 39,2% от общих затрат на сырье и материалы по сравнению с 43,1% в 2010 году, увеличившись в абсолютном выражении на 27,2% по сравнению с предыдущим годом.

В таблице ниже представлена информация об объемах наших закупок углеводородного сырья за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В тоннах, если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
ПНГ (в тыс. куб. м)	12 697 565	12 963 731	(2,1%)
Жидкое углеводородное сырье	3 349 138	2 753 873	21,6%

Расходы на транспорт

В составе транспортных затрат отражены расходы на транспортировку сырья и материалов, а также готовой продукции. Данные затраты связаны с услугами третьих сторон и исключают расходы на поддержание деятельности ЗАО «Сибур-Транс», а также расходы СИБУРа на обслуживание газо- и продуктопроводов. Расходы на транспортировку сырья и материалов отражают стоимость услуг третьих сторон по доставке сырья и полуфабрикатов на наши перерабатывающие предприятия и между ними. Транспортировка готовой продукции представляет собой услуги третьих сторон по доставке нашей продукции потребителям и включает в себя в основном расходы, связанные с услугами железнодорожного и трубопроводного транспорта, а также с использованием автомобильного грузового транспорта и услуг портов (см. подраздел «Транспортные тарифы» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»).

Наши транспортные расходы в 2011 году выросли на 21,6% до 33 918 млн. руб. с 27 904 млн. руб. в 2010 году. Доля транспортных расходов в процентах от общей выручки снизилась до 13,6% в 2011 году по сравнению с 14,8% в 2010 году. Рост в абсолютном выражении был преимущественно обусловлен увеличением объемов перевозимого сырья и готовой продукции и ростом железнодорожных тарифов, устанавливаемых ФСТ (см. подраздел «Транспортные тарифы» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности»). В зависимости от вида перевозимой продукции, повышение тарифов на транспортировку наших продуктов за период варьировалось от 8% до 12% для транспортировки на внутреннем рынке и от 7% до 53% для международных перевозок, что было обусловлено изменениями в дальности перевозок, а также более низкой ставкой льготных тарифов по экспортным поставкам наших СУГов с Тобольской площадки. Рост транспортных расходов за период был отчасти компенсирован развитием нашей собственной инфраструктуры транспортировки ШФЛУ в целях оптимизации расходов СИБУРа на транспортировку сырья.

В таблице ниже представлены наши фактические тарифы на транспортировку отдельных продуктов железнодорожным транспортом по ключевым направлениям за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

В рублях на тонну	На 31 декабря				Изменение %	
	2011		2010		По РФ	Экспорт
	По РФ	Экспорт	По РФ	Экспорт		
СУГи	2 750	4 043	2 447	2 638	12,4%	53,3%
Нафта	1 877	2 865	1 684	2 660	11,5%	7,7%
МТБЭ	2 323	2 979	2 072	2 622	12,1%	13,6%

Энергетика

Затраты на энергетику в основном состоят из расходов, связанных с приобретением электроэнергии и тепловой энергии. В 2011 году наши расходы на энергетику возросли по сравнению с прошлым годом на 15,4% до 28 950 млн. руб. с 25 086 млн. руб. в 2010 году. Рост был главным образом связан с повышением тарифов на электроэнергию

и тепловую энергию (см. подраздел «Тарифы на электроэнергию и тепловую энергию» в разделе «Некоторые факторы, влияющие на результаты нашей деятельности») при практически неизменных объемах потребления. Доля затрат на энергию в общей выручке снизилась до 11,6% в 2011 году по сравнению с 13,3% в 2010 году.

В таблице ниже представлены детальные данные о наших затратах на энергетику за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря				Изменение %
	2011	% от общей энергии	2010	% от общей энергии	
Электроэнергия	19 185	66,3%	16 924	67,5%	13,4%
Тепловая энергия	6 057	20,9%	5 528	22,0%	9,6%
Топливо	1 727	6,0%	803	3,2%	115,0%
Прочее	1 981	6,8%	1 831	7,3%	8,2%
Итого затраты на энергетику	28 950	100,0%	25 086	100,0%	15,4%

Расходы на оплату труда

В 2011 году наши расходы на оплату труда снизились по сравнению с прошлым годом на 3,1% до 22 091 млн. руб. с 22 798 млн. руб. в 2010 году. Снижение главным образом было связано с выплатами по долгосрочной программе вознаграждения в размере 3 335 млн. руб., отраженными в 2010 году, в то время как в 2011 году эта сумма была равна нулю. За вычетом выплат по долгосрочной программе вознаграждений, расходы на оплату труда выросли на 13,5% по сравнению с 2010 годом в связи с увеличением страховых взносов в результате повышения средней ставки по страховым взносам с 26% в 2010 году до 34% в 2011 году, и увеличения среднемесячной заработной платы приблизительно на 13,7%. В 2010 году менеджмент СИБУРа принял решение о выплате более высоких, чем обычно, премий персоналу в качестве меры дополнительного стимулирования с учетом отсутствия премий в 2009 году в связи с финансовым кризисом и сложными рыночными условиями. Это частично нивелировало рост расходов на оплату труда в 2011 году по сравнению с 2010 годом. Среднесписочное число сотрудников в 2011 году осталось на уровне 30 620 человек, практически не изменившись по сравнению с 2010 годом, несмотря на рост бизнеса, что объясняется оптимизацией бизнес-структуры и централизацией административных функций.

Товары для перепродажи

В 2011 году наши расходы, связанные с приобретением товаров для перепродажи, возросли по сравнению с прошлым годом на 117,3% до 15 516 млн. руб. с 7 141 млн. руб. в 2010 году. Доля расходов на приобретение товаров для перепродажи в процентах от общей суммы выручки увеличилась до 6,2% в 2011 году по сравнению с 3,8% в 2010 году. Этот рост был связан с увеличением объемов торговой деятельности СИБУРа. Торговая деятельность позволяет СИБУРу консолидировать конкурентные позиции в ключевых продуктовых группах и получать привлекательную маржу без параллельного увеличения постоянных издержек. В частности, в октябре 2011 года мы изменили формат нашего сотрудничества с ООО «НПП Нефтехимия», нашим совместным предприятием с ОАО «Московский НПЗ», с договора переработки на прямые закупки полипропилена для дальнейшей перепродажи. Кроме того, мы продаем произведенные нами мономеры на другие нефтехимические предприятия для переработки в синтетические каучуки, которые мы выкупаем для последующей продажи шинным компаниям.

Амортизация основных средств и нематериальных активов

В 2011 году наши расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов возросли по сравнению с прошлым годом на 38,3% до 8 216 млн. руб. с 5 940 млн. руб. в 2010 году. Повышение было связано с запуском новых производственных мощностей, а также с закупкой новых лицензий на программное обеспечение и прочих

лицензий, которые главным образом относились к управлению цепочкой поставок СИБУРа и обновлению программного обеспечения. Доля амортизации основных средств и нематериальных активов в процентах от общей суммы выручки увеличилась незначительно — до 3,3% в 2011 году по сравнению с 3,2% в 2010 году.

Услуги сторонних организаций

В стоимость услуг, оказываемых сторонними организациями, включается стоимость юридических, аудиторских и консультационных услуг, а также услуг, связанных с обеспечением экологической и производственной безопасности, НИОКР, планированием и проектированием, расходы на безопасность, а также стоимость услуг третьих сторон по переработке. Услуги по переработке нам оказывают другие производители нефтехимической продукции с целью переработки нашего сырья в полуфабрикаты или готовые продукты переработки, которые мы впоследствии используем для производства продукции с более высокой добавленной стоимостью или для перепродажи. Наше решение об использовании таких услуг зависит от существующих договоренностей, рыночных тенденций, логистических ограничений и нехватки наших собственных мощностей.

Затраты на услуги сторонних организаций увеличились на 5,9% по сравнению с прошлым годом до 6 899 млн. руб. в 2011 году с 6 516 млн. руб. в 2010 году. Доля этих затрат в процентах от общей суммы выручки снизилась с 3,5% в 2010 году до 2,8% в 2011 году. Снижение в процентах от выручки было главным образом связано с сокращением затрат на переработку в связи с изменением формата нашего сотрудничества с ООО «НПП Нефтехимия» с договора переработки на прямые закупки полипропилена для дальнейшей перепродажи.

Расходы на ремонт и эксплуатацию

В 2011 году наши расходы на ремонт и эксплуатацию возросли по сравнению с прошлым годом на 40,2% до 4 077 млн. руб. с 2 909 млн. руб. в 2010 году. Рост был главным образом связан с проведением ремонтных работ, отложенных со времени мирового экономического кризиса, ростом доли услуг по ремонту, предоставленных сторонними подрядчиками, что позволило СИБУРу оптимизировать затраты на оплату труда, и вводом новых мощностей, как в ходе органического роста, так и за счет приобретений. Доля расходов на ремонт и техническое обслуживание в процентах от общей суммы выручки увеличилась до 1,6% в 2011 году по сравнению с 1,5% в 2010 году.

Расходы по аренде

Расходы по аренде главным образом включают аренду железнодорожного подвижного состава для перевозки ШФЛУ и СУГов, так как СИБУР арендует как специализированные цистерны и вагоны, так и вагоны общего назначения. Расходы по аренде также включают в себя аренду земельных участков. В 2011 году расходы по аренде увеличились на 14,3% по сравнению с прошлым годом, до 2 581 млн. руб. в 2011 году с 2 258 млн. руб. в 2010 году, что было связано с увеличением числа арендованных единиц железнодорожного подвижного состава на 1 131 цистерну и вагон (с 5 521 по состоянию на 31 декабря 2010 года до 6 652 по состоянию на 31 декабря 2011 года) и более высокими ставками аренды. Доля расходов по аренде в процентах от общей суммы выручки снизилась до 1,0% в 2011 году по сравнению с 1,2% в 2010 году.

Налоги за исключением налога на прибыль

Налоги за исключением налога на прибыль главным образом включают в себя земельный налог и налог на имущество. В 2011 году налоги повысились на 103,6% по сравнению с прошлым годом до 1 543 млн. руб. с 758 млн. руб. в 2010 году, в первую очередь в связи с ростом земельных налогов, поскольку мы приобрели несколько земельных участков, занимаемых нашими ключевыми производственными объектами, а также повышением налога на имущество, так как в 2011 году и 2010 году были введены в эксплуатацию новые подлежащие налогообложению имущественные объекты.

Благотворительность и спонсорство

В 2011 году расходы, связанные с благотворительной и спонсорской деятельностью, выросли до 1051 млн. руб. со 159 млн. руб. в 2010 году, при этом доля этих расходов в выручке выросла с 0,1% до 0,4%. СИБУР играет активную роль в жизни местных сообществ в регионах нашей деятельности. В 2011 году мы инициировали ряд новых социальных и благотворительных программ в Западной Сибири, Нижегородской и Ленинградской областях, где проходит реализация наших стратегических инвестиционных проектов. К ним относятся инвестиции в развитие региональной инфраструктуры, спорта, образования и медицины.

Расходы на маркетинг и рекламу

Расходы на маркетинг и рекламу главным образом включают затраты на спонсирование ведущих российских и региональных команд по футболу, хоккею, баскетболу и волейболу из Москвы, Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга и команд из региональных лиг в Западной Сибири, а также команды Caterham F1 (Формула-1). Это повышает популярность корпоративного бренда СИБУРа и позиционирует нас как компанию, принимающую активное участие в развитии российского спорта на уровне всей страны, а также на уровне регионов нашей деятельности. В 2011 году наши расходы на маркетинг и рекламу возросли по сравнению с прошлым годом на 80,0% до 783 млн. руб. в 2011 году с 435 млн. руб. в 2010 году. Доля расходов на маркетинг и рекламу в процентах от общей суммы выручки увеличилась до 0,3% в 2011 году по сравнению с 0,2% в 2010 году.

Обесценение основных средств

В 2010 году в результате нашего регулярного тестирования основных средств на обесценение СИБУР отразил в финансовой отчетности обесценение в размере 426 млн. руб. Из этой суммы 293 млн. руб. связаны с реализацией СИБУРом программы по оптимизации нашей газотранспортной инфраструктуры путем продажи или вывода из эксплуатации определенных неиспользуемых или непрофильных газопроводов. Оставшаяся сумма обесценения относится к резерву под списание устаревшего компрессорного оборудования на одном из наших предприятий по производству синтетических каучуков.

Изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции

В 2011 году мы отразили снижение наших операционных расходов в размере 5668 млн. руб. по сравнению со снижением на сумму 1638 млн. руб. в 2010 году, что связано преимущественно с увеличением остатков готовой продукции на фоне роста ее себестоимости. Запасы готовой продукции увеличились в 2011 году в первую очередь в связи с изменением нашей стратегии реализации базовых полимеров и синтетических каучуков, в рамках которой мы отказались от услуг посредников для получения прямого доступа к покупателям, в результате чего увеличилось транспортное «плечо» и выросли запасы на наших региональных складах. Кроме того, мы намеренно накапливали запасы природного газа и некоторых видов синтетического каучука для оптимизации условий реализации в будущем. Объемы остатков незавершенного производства и готовой продукции значительно варьируются от периода к периоду в зависимости от рыночных условий, изменений стратегии в области маркетинга и сбыта, а также логистических ограничений. Остатки сырья и готовой продукции также увеличиваются в периоды, когда завершается реализация крупных инвестиционных проектов, что требует накопления значительных объемов запасов.

Операционная прибыль

В связи с указанными выше факторами наша операционная прибыль увеличилась на 51,4% по сравнению с прошлым годом до 78 453 млн. руб. с 51 812 млн. руб. в 2010 году. Маржа по операционной прибыли в 2011 году составила 31,6% по сравнению с 27,5% в 2010 году.

Финансовые доходы / (расходы)

В 2011 году мы отразили чистые финансовые расходы в размере 4415 млн. руб. по сравнению с чистыми финансовыми доходами в размере 1052 млн. руб. в 2010 году, главным образом в связи с неденежным убытком по курсовым разницам, отраженным в 2011 году по сравнению с прибылью по курсовым разницам в 2010-м.

В таблице ниже представлены избранные данные о наших финансовых доходах / (расходах) за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Проценты к получению	2 142	3 271	(34,5%)
Расходы по выплате процентов	(2 524)	(3 292)	(23,3%)
(Отрицательные)/положительные курсовые разницы	(3 660)	352	н/п
Прочий совокупный (расход)/доход	(373)	721	н/п
Итого финансовые (расходы)/доходы	(4 415)	1 052	н/п

В 2011 году наши процентные доходы снизились на 34,5% до 2142 млн. руб. с 3271 млн. руб. в 2010 году. Процентные доходы главным образом относятся к банковским депозитам, а также займам, предоставленным нашим совместным предприятиям или партнерам, включая выбывшие активы по производству минеральных удобрений и шин, ООО «РусВинил», СП Группы и SolVin Holding NL BV, и ОАО «Полиэф». На конец 2011 года СИБУР изменил свой подход к финансированию инвестиционной программы ООО «РусВинил», и теперь отражает его как взнос в уставный капитал, а не займы выданные, как в предыдущих периодах. Кроме того, в октябре 2011 года СИБУР приобрел контроль над ОАО «Полиэф». Это, согласно ожиданиям, приведет к сокращению суммы непогашенных займов, предоставленных совместным предприятиям в 2012 году, и, соответственно, снижению нашего процентного дохода.

В 2011 году наши процентные расходы сократились по сравнению с прошлым годом на 23,3% до 2524 млн. руб. с 3292 млн. руб. в 2010 году. Снижение главным образом было связано с более низкими рыночными процентными ставками, а также изменением структуры задолженности СИБУРа в результате рефинансирования Группой более дорогостоящей задолженности менее дорогостоящими кредитами, где это было возможно. Наши средневзвешенные процентные ставки снизились: по рублевым займам — с 7,5% в 2010 году до 6,8% в 2011 году; по займам в долларах США — с 4,8% в 2010 году до 3,2% в 2011 году; по займам в евро — с 5,9% в 2010 году до 3,0%. Снижение процентных ставок более чем компенсировало рост суммы непогашенной задолженности на 41,2% по сравнению с прошлым годом.

В 2011 году мы отразили чистый убыток по курсовым разницам в сумме 3660 млн. руб. по сравнению с чистой прибылью по курсовым разницам в размере 352 млн. руб. в 2010 году, в первую очередь в связи с переоценкой нашей задолженности, выраженной в долларах США. В течение 2011 года российский рубль обесценился по отношению к доллару США на 5,6% против обесценения на 0,8% в 2010 году.

Прочие финансовые расходы составили 373 млн. руб. в 2011 году по сравнению с прочим финансовым доходом в размере 721 млн. руб. в 2010 году. Это в первую очередь связано с некоторыми единоразовыми финансовыми доходами, отраженными в 2010 году, например, с доходом от списания реструктурированной задолженности и доходом от восстановления резерва под выданные гарантии в связи с погашением задолженности.

Доход от приобретения дочерних обществ

В 2011 году мы признали доход от приобретения дочерних обществ в сумме 4957 млн. руб. Это было в значительной степени связано с переоценкой ранее имевшихся долей участия в ОАО «Полиэф» и ООО «Отечественные полимеры», а также переоценкой займов и векселей к получению от ОАО «Полиэф», которые были обесценены в 2009 году (см. более подробную информацию в Примечании 4 к аудированной комбинированной финансовой информации за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 годов).

Доля в прибыли/(убытке) совместных предприятий

В 2011 году наша доля в прибыли совместных предприятий выросла на 118,5% по сравнению с прошлым годом до 236 млн. руб. со 108 млн. руб. в 2010 году. Увеличение было главным образом связано с показателями деятельности ООО «НПП Нефтехимия», производителя полипропилена. ООО «НПП Нефтехимия» является нашим совместным предприятием с ОАО «Московский НПЗ» с долями 50/50, которое было учреждено в сентябре 2010 года для укрепления наших позиций на российском рынке полипропилена.

Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности и векселей к получению

В 2011 году мы признали 1731 млн. руб. в составе резерва под обесценение по вексям и прочей дебиторской задолженности. Эта сумма относится к дебиторской задолженности Группы «Амтел», признанной СИБУРОм в ходе процедуры банкротства Группы «Амтел».

(Убыток)/прибыль от выбытия инвестиций

В 2011 году СИБУР отразил 380 млн. руб. в составе убытка от выбытия дочерних обществ по сравнению с прибылью в размере 16 млн. руб. в 2010 году. Это связано с выбытиями ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания» и ОАО «Саранский завод РТИ».

Расходы по налогу на прибыль

В 2011 году наши расходы по налогу на прибыль возросли по сравнению с прошлым годом на 27,0% до 15561 млн. руб. с 12251 млн. руб. в 2010 году. В 2011 году наша эффективная налоговая ставка (общие расходы по налогу на прибыль в процентах от нашей прибыли до налогообложения) составила 20,2% по сравнению с 23,1% в 2010 году. Официальная ставка налога на прибыль предприятий в России в течение обоих периодов была равна 20%. Разница между нашей эффективной налоговой ставкой и действующей в России ставкой налога на прибыль связана с определенными расходами, не принимаемыми к вычету, и/или доходами, не облагаемыми налогом.

Прибыль от прекращенной деятельности

В 2011 году СИБУР отразил сумму в размере 1240 млн. руб. в составе прибыли от прекращенной деятельности, относящуюся к выбытию ОАО «Кировский шинный завод».

Прибыль за год и прибыль, относящаяся к акционерам СИБУРа

В 2011 году наша прибыль за год увеличилась по сравнению с прошлым годом на 54,2% до 62799 млн. руб. с 40737 млн. руб. в 2010 году. В 2011 году маржа по чистой прибыли составила 25,3% по сравнению с 21,6% в 2010 году. Прибыль, приходящаяся на долю акционеров СИБУРа, в 2011 году увеличилась на 54,1% и составила 62829 млн. руб. по сравнению с 40783 млн. руб. в 2010 году.

Ликвидность и капитальные вложения

Движение денежных средств

В таблице ниже представлены избранные данные отчета о движении денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		Изменение %
	2011	2010	
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, включая	54 181	51 431	5,3%
<i>Денежные потоки от операционной деятельности до учета изменений в оборотном капитале</i>	84 484	60 148	40,5%
<i>Изменения в оборотном капитале</i>	(11 926)	3 953	н/п
<i>Уплаченный налог на прибыль</i>	(18 377)	(12 670)	45,0%
Чистые денежные средства, (использованные в) инвестиционной деятельности, включая	(41 290)	(50 809)	(18,7%)
<i>Приобретение основных средств</i>	(55 553)	(39 423)	40,9%
<i>Поступления от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин⁽¹⁾</i>	33 023	-	н/п
<i>Прочее</i>	(18 760)	(11 386)	64,8%
Чистые денежные средства, (использованные в) финансовой деятельности	(12 526)	(204)	6 040,2%
Влияние изменения обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	(810)	152	н/п
Чистое (уменьшение)/ увеличение суммы денежных средств и их эквивалентов	(445)	570	н/п

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

В 2011 году наши чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, выросли по сравнению с прошлым годом на 5,3% до 54 181 млн. руб. с 51 431 млн. руб. в 2010 году. Денежные средства от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале выросли на 40,5% по сравнению с прошлым годом с 60 148 млн. руб. до 84 484 млн. руб. благодаря росту операционных показателей, как описано выше. Этот рост был в значительной степени нивелирован негативным влиянием изменений в оборотном капитале и ростом уплаченного налога на прибыль.

В таблице ниже представлены данные об изменениях в оборотном капитале за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Уменьшение задолженности покупателей и заказчиков	322	3,692
(Увеличение) предоплат и прочих оборотных активов	(5,092)	(1,713)
(Увеличение) запасов	(7,327)	(1,294)
(Уменьшение) суммы задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и начисленных обязательств	(502)	(126)
Увеличение суммы обязательств по налогам	673	3,394
Изменения в оборотном капитале	(11,926)	3,953

(1) За вычетом налога на прибыль в размере 4 295 млн. руб.

Оборотный капитал СИБУРа на 31 декабря 2011 года составил 32 405 млн. руб. по сравнению с 15 099 млн. руб. на 31 декабря 2010 года и 23 317 млн. руб. на 31 декабря 2009 года⁽¹⁾ (подробный расчет оборотного капитала приведен в Приложении III к настоящему «Аналізу и оценке руководством финансового положения и результатов деятельности»).

В 2011 году изменения оборотного капитала оказали негативный эффект на денежный поток от операционной деятельности в сумме 11 926 млн. руб. (на фоне роста выручки на 60 097 млн. руб. или на 31,9%) по сравнению с положительным эффектом в размере 3 953 млн. руб. в 2010 году⁽¹⁾ (на фоне роста выручки на 60 763 млн. руб. или на 47,5%).

На динамику изменений оборотного капитала за последние два года в большой степени повлияло нетипичное снижение и улучшение оборачиваемости чистого оборотного капитала на конец 2010 года и некоторые единовременные факторы, которые привели к росту величины и ухудшению оборачиваемости оборотного капитала на конец 2011 года.

Снижение чистого оборотного капитала и улучшение его оборачиваемости на конец 2010 года было в первую очередь связано с изменением законодательства по возмещению НДС и значительным снижением задолженности покупателей и заказчиков:

— В течение 2010 года СИБУР перешел с «разрешительного» на «заявительный» порядок возмещения НДС в соответствии с изменениями в налоговом законодательстве РФ, вступившими в силу с 1 января 2010 года. Это позволило значительно сократить срок возмещения НДС из бюджета (в целом, период оборачиваемости снизился с 16 дней в 2009 году до 6 дней в 2010 году⁽²⁾), что существенно снизило величину чистого оборотного капитала на 31 декабря 2010 года. При этом, в течение 2010 года СИБУР применял консервативный подход к отражению права на возмещение НДС, отражая одновременно и дебиторскую и кредиторскую задолженность в полном объеме до момента получения подтверждения о праве возмещения.

— Задолженность покупателей и заказчиков сократилась, поскольку нам удалось существенно улучшить дисциплину расчетов и добиться лучшей собираемости дебиторской задолженности как от российских, так и от экспортных покупателей. В частности, завершение интеграции Sibur International GmbH, приобретенного в 2009 экспортного трейдера (на момент приобретения — Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H.), позволило нам отказаться от услуг посредников и существенно улучшить собираемость дебиторской задолженности по экспортным поставкам. В результате активной работы с российскими покупателями и интеграции SIBUR International, срок погашения задолженности покупателей и заказчиков сократился более чем в два раза — с приблизительно 39 дней в 2009 году до приблизительно 18 дней в 2010 году⁽²⁾.

Указанные выше факторы привели к улучшению оборачиваемости оборотного капитала в целом при снижении дней оборачиваемости с приблизительно 67 в 2009 году до приблизительно 29 дней в 2010 году⁽²⁾. Мы считаем, что эффект, полученный от этих факторов, во многом был единовременным, и не ожидаем его повторения в будущем.

(1) Абсолютное изменение оборотного капитала не является идентичным влиянию изменений рабочего капитала на денежный поток от операционной деятельности в связи с наличием неденежных элементов в составе оборотного капитала.

(2) Рассчитано по показателям оборотного капитала на конец соответствующего периода.

В 2011 году рост чистого оборотного капитала частично был вызван ростом бизнеса, однако существовали и некоторые факторы, которые отрицательно сказались на оборачиваемости, включая рост запасов готовой продукции, снижение задолженности перед персоналом и консолидацию оборотного капитала ОАО «Полиэф»:

- Запасы готовой продукции увеличились в первую очередь в связи с изменением нашей стратегии реализации базовых полимеров и синтетических каучуков, в рамках которой мы отказались от услуг посредников с целью получения прямого доступа к покупателям. Мы ожидаем, что это изменение окажет положительное влияние на наши конкурентные позиции и условия продаж в будущем, но при этом оно привело к увеличению запасов и остатков товаров в пути на конец 2011 года, как описано в подразделе «Изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции» выше. Этот фактор в комбинации с намеренным накоплением запасов в нескольких продуктовых группах привел к росту дней оборачиваемости запасов, которые увеличились с приблизительно 24 дней в 2010 году до приблизительно 33 дней в 2011 году⁽¹⁾.
- Задолженность перед персоналом в 2011 году уменьшилась в связи со снижением резерва на оплату премий, что объясняется погашением обязательств СИБУРа по прекращенной долгосрочной программе вознаграждения, а также выплатой повышенных премий за 2010 год. Таким образом, срок погашения задолженности перед персоналом сократился с приблизительно 13 дней в 2010 году до приблизительно 6 дней в 2011 году⁽¹⁾.
- С ноября 2011 года СИБУР начал консолидировать показатели ОАО «Полиэф», контроль над которым был приобретен в октябре 2011 года. Соответственно, на 31 декабря 2011 года компания учитывает полную сумму оборотного капитала ОАО «Полиэф», но консолидирует только два месяца выручки приобретенной компании. При расчете оборачиваемости оборотного капитала это несоответствие привело к ухудшению общего показателя по СИБУРу приблизительно на 3 дня⁽²⁾.

Вышеуказанные факторы стали основными причинами ухудшения оборачиваемости оборотного капитала при росте дней оборачиваемости с приблизительно 29 в 2010 году до приблизительно 48 дней в 2011 году. Хотя этот показатель демонстрирует ухудшение по сравнению с прошлым годом, он отражает существенное улучшение по сравнению с 2009 годом, когда дни оборачиваемости составили приблизительно 67 дней⁽¹⁾, что отражает фундаментальную динамику оборотного капитала за последние два года.

Наши показатели оборотного капитала могут меняться от периода к периоду из-за внешних и внутренних факторов, таких как рыночные условия, наши тактические маркетинговые шаги в ответ на изменения ситуации на рынке, логистические ограничения, а также завершение реализации крупных инвестиционных проектов, что может потребовать, в частности, существенного накопления запасов.

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности

В 2011 году наши чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, сократились по сравнению с прошлым годом на 18,7% до 41290 млн. руб. с 50809 млн. руб. в 2010 году. Это главным образом произошло в связи со следующими ключевыми факторами: рост капитальных вложений (приобретение основных средств) с 39423 млн. руб. в 2010 году до 55553 млн. руб.; рост выданных займов с 5507 млн. руб. в 2010 году до 41968 млн. руб.; рост денежных средств, потраченных на приобретение доли участия в совместных предприятиях с 3366 млн. руб. в 2010 году до 12650 млн. руб. в 2011 году; поступления от продажи предприятий по производству минеральных удобрений и шин в 2011 году в сумме 33023 млн. руб. (за вычетом налога на прибыль в размере 4295 млн. руб.) и дивиденды, полученные в 2011 году от выбывших активов по производству минеральных удобрений и шин в размере 6921 млн. руб.

(1) Рассчитано по показателям оборотного капитала на конец соответствующего периода.

(2) Фактор консолидации ОАО «Полиэф» в меньшей степени повлиял на денежный поток от операционной деятельности, поскольку в целях расчета влияния изменений оборотного капитала на денежный поток показатели баланса и отчета о прибылях и убытках были приведены в соответствие друг другу.

Рост капитальных вложений был связан с реализацией наших стратегических инвестиционных проектов (см. раздел «Капитальные вложения»).

Увеличение суммы выданных займов главным образом связано с несколькими займами на общую сумму 34250 млн. руб., выданными ЗАО «Миракл» для частичного рефинансирования банковских кредитов ЗАО «Миракл», привлеченных для приобретения акций СИБУРа. Эти займы были исключены из баланса СИБУРа как внутригрупповые после приобретения СИБУРом 100% контроля над ЗАО «Миракл» в ноябре 2011 года (см. более подробную информацию в Приложении I).

Увеличение денежных средств, использованных на приобретение доли участия в совместных предприятиях, связано со взносом в размере 12650 млн. руб. в уставный капитал ООО «РусВинил», нашего совместного предприятия с SolVin Holding NL B.V., для финансирования его инвестиционной программы.

В 2011 году чистые денежные поступления от выбытия предприятий по производству минеральных удобрений и шин составили 33023 млн. руб., что эквивалентно денежным поступлениям в размере 37318 млн. руб., полученным в 2011 году, за вычетом относящегося к ним налога на прибыль в размере 4295 млн. руб., уплаченного СИБУРом в 2011 году. Помимо денежных поступлений от выбытия предприятий по производству минеральных удобрений и шин, СИБУР также получил дивиденды в размере 6921 млн. руб. от покупателей выбывших активов (см. более подробную информацию в Приложении II).

Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности

В 2011 году наши чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности, возросли до 12526 млн. руб. с 204 млн. руб. в 2010 году. Это увеличение в основном объясняется нетто-погашением задолженности СИБУРа. Несмотря на это, задолженность СИБУРа увеличилась, что связано с признанием СИБУРом внешних долгов ЗАО «Миракл», как описано в Приложении I.

На денежный поток от финансовой деятельности положительно повлияли субсидии и гранты, полученные из различных региональных бюджетов. СИБУР, являясь крупным инвестором в развитие промышленной инфраструктуры и социальные проекты в регионах присутствия, заключил договоры о сотрудничестве с рядом регионов России, включая договоры об инвестиционной и финансовой поддержке. Согласно этим договорам СИБУР может возмещать часть своих инвестиций в капитальное строительство в регионах после предоставления соответствующих подтверждающих документов. Общая сумма полученных субсидий в 2011 и 2010 годах равнялась 13632 млн. руб. и 6339 млн. руб. соответственно.

Капитальные вложения

В 2011 году капитальные вложения Группы увеличились на 40,9% и составили 55 553 млн. руб. по сравнению с 39 423 млн. руб. в 2010 году. Это объясняется активными инвестициями в развитие инфраструктуры по переработке и транспортировке сырья и топлива, а также в проекты нефтехимического бизнеса в соответствии с нашими стратегическими целями.

Ниже в таблице представлена подробная информация по капитальным вложениям и основным инвестиционным проектам за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное		Год, закончившийся 31 декабря	
Местонахождение	Описание	2011	2010
Топливо-сырьевой сегмент			
<u>Развитие транспортной инфраструктуры</u>			
Ленинградская обл.	Строительство комплекса по перегрузке СУГов и светлых нефтепродуктов в морском торговом порту Усть-Луга	6 432	2 766
Ноябрьск	Строительство наливной железнодорожной эстакады для транспортировки ШФЛУ и товарного парка	3 077	1 903
Западная Сибирь	Реконструкция продуктопровода Белозерный ГПЗ— Нижневартковский ГПЗ—Южно-Балыкская головная насосная станция (ГНС) для транспортировки ШФЛУ	970	462
Западная Сибирь	Строительство продуктопровода Губкинский ГПЗ— Муравленковский ГПЗ для транспортировки ШФЛУ	959	1 128
Западная Сибирь	Строительство продуктопровода Пуровский ЗПК—Южно-Балыкская ГНС—Тобольск-Нефтехим для транспортировки ШФЛУ	553	158
Западная Сибирь	Приобретение 1 600 вагонов-цистерн для перевозки СУГ	437	3 002
<u>Модернизация и расширение газоперерабатывающих мощностей</u>			
Ноябрьск	Строительство Вынгапуровского ГПЗ на базе компрессорной станции	1 639	679
Нижневартовск	Строительство третьей компрессорной станции на площадке Нижневартовского ГПЗ	1 931 ⁽¹⁾	23 ⁽¹⁾
Пыть-Ях	Строительство новой газоперерабатывающей установки на Южно-Балыкском ГПЗ	920	459
Губкинский	Реконструкция установки низкотемпературной конденсации на Губкинском ГПЗ	20	329
<u>Модернизация и расширение газофракционирующих мощностей</u>			
Тобольск	Модернизация и расширение мощности существующей центральной газофракционирующей установки (ГФУ) Строительство новой ГФУ	416	276
Нефтехимический сегмент			
Тобольск	Строительство комплекса по производству полипропилена	22 463	7 083
Пермь	Строительство производства вспенивающегося полистирола	1 379	1 246
Кстово	Реконструкция установки пиролиза	1 240	494
Воронеж	Строительство нового производства термоэластопластов	1 015	215
Пермь	Строительство нового производства этилбензола и реконструкция производства стирола	415	2 083

(1) Включая долю финансирования ТНК-ВР.

Топливо-сырьевой сегмент

В 2011 году мы продолжали активно инвестировать в развитие транспортной инфраструктуры и расширение мощностей по переработке сырья с целью укрепления наших конкурентных позиций и дальнейшей консолидации растущих потоков углеводородного сырья в Западной Сибири, а также оптимизации системы реализации топливо-сырьевых продуктов.

Развитие транспортной инфраструктуры

Строительство комплекса по перегрузке СУГ и светлых нефтепродуктов в морском торговом порту Усть-Луга

В 2011 году Группа продолжила реализацию одного из ключевых проектов по развитию инфраструктуры — строительство комплекса по перегрузке СУГ в Ленинградской области. Плановые мощности проекта составляют 1,5 млн. тонн СУГ и 2,5 млн. тонн светлых нефтепродуктов в год. Реализация проекта позволит Группе улучшить условия растущих поставок СУГ на премиальные рынки Западной Европы. На 31 декабря 2011 года проект был реализован на 30%. В частности, проектные работы были завершены на 89%, контракты на поставку оборудования с основными поставщиками подписаны, выбраны основные подрядчики на осуществление строительных работ, 25% строительных работ было выполнено. Запуск проекта в эксплуатацию запланирован на 2013 год. Оценочные капитальные затраты составляют 21 239 млн. руб. без НДС⁽¹⁾, включая 6 432 млн. руб. за 2011 год.

Логистические проекты в Западной Сибири

СИБУР реализует сразу несколько логистических проектов в Западной Сибири. Основной задачей этих проектов является обеспечение надежной и бесперебойной транспортировки углеводородного сырья от мест производства к мощностям дальнейших переделов. Параллельно с этим решается задача по формированию единой инфраструктуры, в которой ключевые газоперерабатывающие мощности Группы и основных партнеров-поставщиков соединяются единой сетью газо- и продуктопроводов. Развитие железнодорожных эстакад в ключевых точках этой системы обеспечит гибкость в выборе вариантов транспортировки.

Строительство наливной железнодорожной эстакады для транспортировки ШФЛУ и товарного парка в Ноябрьске

Пуск наливной эстакады по транспортировке ШФЛУ мощностью до 1,3 млн. тонн в год был осуществлен в ноябре 2011 года. Капитальные затраты по проекту составили 6 662 млн. руб. без НДС, в том числе 3 077 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Реконструкция продуктопровода Белозерный ГПЗ — Нижневартовский ГПЗ — Южно-Балыкская ГНС для транспортировки ШФЛУ

Трубопровод Белозерный ГПЗ — Нижневартовский ГПЗ — Южно-Балыкская ГНС был введен в эксплуатацию в сентябре 2011 года. Капитальные затраты по проекту составили 4 670 млн. руб. без НДС, с учетом 970 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Строительство продуктопровода Губкинский ГПЗ — Муравленковский ГПЗ для транспортировки ШФЛУ

Трубопровод Губкинский ГПЗ — Муравленковский ГПЗ был введен в эксплуатацию в декабре 2011 года. Капитальные затраты по проекту составили 2 955 млн. руб. без НДС, в том числе 959 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Строительство продуктопровода Пуровский ЗПК — Южно-Балыкская ГНС — Тобольск-Нефтехим для транспортировки ШФЛУ

Окончание строительства продуктопровода Пуровский ЗПК — Южно-Балыкская ГНС — Тобольск-Нефтехим для транспортировки ШФЛУ протяженностью 1100 км намечено на 2015 год. Капитальные затраты по проекту составляют 69 135 млн. руб. без НДС, с учетом 553 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

(1) Здесь и далее указывается общий объем капитальных вложений по проекту, утвержденный на последнюю дату. Эта сумма может меняться в будущем в зависимости от этапа реализации проекта.

Приобретение 1600 железнодорожных вагонов для транспортировки СУГ

В 2010–2011 годах мы закупили 1600 железнодорожных вагонов для транспортировки СУГ с целью дальнейшего снижения нашей зависимости от сторонних организаций, предоставляющих вагоны для транспортировки грузов, и оптимизации транспортных затрат. Общая сумма капитальных вложений составила 3484 млн. руб. без НДС, с учетом 437 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Расширение газоперерабатывающих мощностей

Строительство Вынгапуровского ГПЗ на базе компрессорной станции (КС)

В 2011 году Группа продолжила реализацию проекта по строительству Вынгапуровского ГПЗ на базе КС. Проект направлен на повышение мощностей по приему ПНГ на 750 млн. куб. метров в год и повышение коэффициента извлечения жидких фракций с 56% до 99%, что в результате позволит расширить производство ШФЛУ на 390 тыс. тонн в год до 640 тыс. тонн в год. Завершение проекта запланировано на конец 2012 года. Общая сумма капитальных вложений по проекту составляет 4760 млн. руб. без НДС, включая 1639 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Строительство третьей компрессорной станции на площадке Нижневартовского ГПЗ

В 2011 году Группа продолжила реализацию проекта по строительству третьей компрессорной станции на площадке Нижневартовского ГПЗ, входящего в СП СИБУРа с ТНК-ВР (ООО «Юграгазпереработка»). Мощность станции по компримированию ПНГ составит 760 млн. куб. метров в год. Проект позволит увеличить прием ПНГ на Нижневартовском ГПЗ до 6,2 млрд. куб. метров в год и приведет к росту производства ШФЛУ на 190 тыс. тонн до 1640 тыс. тонн в год и СОГ на 670 млн. куб. метров до 5450 млн. куб. метров в год. Ввод объекта в эксплуатацию намечен на конец 2012 года. Проект финансируется Группой совместно с ТНК-ВР пропорционально долям в СП. Общая сумма капитальных вложений по проекту составляет 2728 млн. руб. без НДС⁽¹⁾, в 2011 году в проект инвестировано 1931 млн. руб.⁽¹⁾.

Строительство новой газоперерабатывающей установки на Южно-Балыкском ГПЗ

Цель проекта заключается в расширении мощности по производству ШФЛУ на 120 тыс. тонн в год за счет строительства и ввода в эксплуатацию новой газоперерабатывающей установки. Завершение проекта запланировано на конец 2012 года. По нашим оценкам, общая сумма капитальных вложений по проекту составит 2112 млн. руб. без НДС, включая 920 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Реконструкция установки низкотемпературной конденсации на Губкинском ГПЗ

Цель проекта заключается в расширении мощности по производству ШФЛУ на 130 тыс. тонн в год за счет повышения коэффициента извлечения жидких фракций с 74% до 99%. Завершение проекта состоялось в 4 квартале 2010 года. Общая сумма капитальных вложений по проекту составила 1407 млн. руб. без НДС, включая 20 млн. руб. постфинансирования в 2011 году.

Расширение газофракционирующих мощностей

Модернизация и расширение газофракционирующих мощностей на ООО «Тобольск-Нефтехим»

В 2011 году Группа завершила модернизацию центральной газофракционирующей установки на производственной площадке ООО «Тобольск-Нефтехим», повысив переработку ШФЛУ с уровня 3,4 до уровня 3,8 млн. тонн в год. Капитальные затраты по проекту составили 333 млн. руб. без НДС, из которых 79 млн. руб. было инвестировано в 2011 году.

(1) Включая долю финансирования ТНК-ВР.

Параллельно на площадке ООО «Тобольск-Нефтехим» было продолжено дальнейшее расширение мощностей по переработке ШФЛУ, до 6,6 млн. тонн в год, посредством строительства новой газофракционирующей установки. Завершение проекта запланировано на конец 2014 года. Капитальные затраты по проекту составляют 13 564 млн. руб. без НДС, включая 337 млн. руб., инвестированных в 2011 году.

Нефтехимический сегмент

В 2011 году мы продолжали реализацию инвестиционных проектов, направленных на расширение производственных мощностей нефтехимического сегмента.

Строительство нового комплекса по производству полипропилена в Тобольске

В 2011 году Группа продолжила реализацию одного из ключевых инвестиционных проектов в Тобольске, ООО «Тобольск-Полимер», который заключается в строительстве интегрированного комплекса по производству пропилен дегидрированием пропана и производства полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год. На 31 декабря 2011 года проект был реализован на 84%, в частности завершена разработка рабочей документации, на площадку доставлено все крупногабаритное оборудование, строительно-монтажные работы были выполнены на 55%. Реализация проекта осуществлялась в соответствии с планом, коммерческий запуск комплекса намечен на 2013 год. Общие оценочные капитальные вложения по проекту составляют 59 311 млн. руб. без НДС, из которых 22 463 млн. руб. было инвестировано в 2011 году.

«Тобольск-Полимер» входит в перечень приоритетных для государства проектов в своем регионе и позволит СИБУРу эффективно использовать имеющийся сырьевой потенциал для реализации стратегии импортозамещения на растущем российском рынке.

Строительство производства вспенивающегося полистирола в Перми

В 2011 году мы продолжили реализацию проекта по строительству производства вспенивающегося полистирола на производственной площадке в Перми совокупной годовой мощностью 100 тыс. тонн. Первая линия мощностью 50 тыс. тонн в год была введена в опытно-промышленную эксплуатацию в конце 2010 года, а ее коммерческий запуск произошел в декабре 2011 года. Запуск второй линии с аналогичной мощностью запланирован на 2012 год. Общая сумма капитальных вложений по проекту составит 4 127 млн. руб. без НДС, из которых 1 379 млн. руб. было инвестировано в 2011 году.

Реконструкция установки пиролиза в Кстово

В 2011 году Группа продолжила реализацию проекта, направленного на увеличение мощностей пиролиза этилена на площадке ОАО «Сибур-Нефтехим» в Кстово с 240 до 360 тыс. тонн в год. Общая сумма капитальных вложений по проекту оценивается на уровне 9 351 млн. руб. без НДС, из которых 1 240 млн. руб. было инвестировано в 2011 году. Завершение проекта запланировано на 2013 год.

Строительство нового производства термоэластопластов в Воронеже

В начале 2011 года Группа приступила к реализации проекта по строительству нового производства термоэластопластов мощностью 50 тыс. тонн в год на ОАО «Воронежсинтезкаучук». Проект направлен на обеспечение потребности растущего внутреннего рынка бутадиен-стирольными термоэластопластами. Пуск производства намечен на первую половину 2013 года. Общие оценочные капитальные вложения по проекту составят 3 904 млн. руб. без НДС, из которых 1 015 млн. руб. было инвестировано в 2011 году.

Строительство мощностей по производству этилбензола и стирола в Перми

В декабре 2010 года СИБУР завершил реконструкцию производства стирола мощностью 135 тыс. тонн в год на производственной площадке в Перми. В декабре 2011 года мы также завершили строительство производства этилбензола мощностью 220 тыс. тонн в год на той же производственной площадке. Данные производства обеспечат сырьем комплекс по производству вспенивающегося полистирола в Перми, а также другие мощности СИБУРа, использующие стирол в качестве сырья. Общая сумма капитальных вложений по проекту составила 4 501 млн. руб. без НДС, из которых 415 млн. руб. было инвестировано в 2011 году.

Строительство нового завода по производству поливинилхлорида (ПВХ) в Нижегородской области

В 2011 году мы принимали активное участие в реализации инвестиционного проекта RusVinyl, который осуществляется нашим совместным предприятием с компанией SolVin Holding NL B.V. с долями участия 50/50. Мощности комплекса по производству ПВХ запланированы на уровне 330 тыс. тонн в год, по производству каустической соды — на уровне 225 тыс. тонн в год. На 31 декабря 2011 года проект был реализован на 55%, в частности, проектные работы были завершены на 92%, закупка оборудования была реализована на 79%, 20% строительных работ было завершено. Коммерческий запуск комплекса запланирован на 2014 год. РусВинил входит в перечень приоритетных для государства проектов в своем регионе и главным образом направлен на удовлетворение внутреннего спроса на ПВХ и импортозамещение в условиях нехватки в России соответствующих мощностей. По нашим оценкам, общая сумма капитальных вложений по проекту составит 47 889 млн. руб. без НДС, при этом 50% этой суммы будет финансироваться за счет привлечения заемных средств, а оставшаяся часть — на пропорциональной основе партнерами. В аудированной комбинированной финансовой информации совокупный вклад СИБУРа в уставный капитал совместного предприятия на сумму 13 371 млн. руб. был отражен как вложения в совместные предприятия на 31 декабря 2011 года.

Кредиты и займы

По состоянию на 31 декабря 2011 года общая сумма долговых обязательств Группы увеличилась на 24 212 млн. руб., или 41,2%, до 82 910 млн. руб. по сравнению с 58 698 млн. руб. на 31 декабря 2010 года. При этом произошло улучшение нашего долгового портфеля по срокам погашения и составу валют в соответствии с целями нашей финансовой политики.

Увеличение долга вызвано, в первую очередь, сделками, связанными с изменением структуры акционеров, и, в меньшей степени, дополнительным привлечением долгосрочных займов для финансирования нашей программы капвложений, как описано ниже:

- В сентябре 2011 года Группа привлекла средства для предоставления займов ЗАО «Миракл», компании, контролируемой Л. В. Михельсоном, для частичного погашения банковских кредитов, привлеченных для приобретения акций СИБУРа. Далее, при приобретении СИБУром ЗАО «Миракл» в ноябре 2011 года, СИБУР принял на себя непогашенные долги ЗАО «Миракл» перед третьими сторонами (более подробная информация представлена в Приложении I). Увеличение долговых обязательств СИБУРа в связи с приобретением ЗАО «Миракл» было в большой степени компенсировано продажей предприятий по производству минеральных удобрений и шин, описанным в Приложении II, так как денежные средства, полученные от продажи в 2011 году, были использованы для погашения долга. Кроме того, акционеры СИБУРа приняли решение о невыплате дивидендов за 2010 год (в 2011 году) с целью максимизации денежных средств, доступных СИБУРу для погашения долга.
- В рамках финансирования нашей инвестиционной программы, в течение года мы увеличили сумму наших долговых обязательств по кредиту ВЭБа, привлеченному в долларах США для финансирования проекта строительства «Тобольск-Полимера», на сумму, эквивалентную 12 240 млн. руб. Мы также увеличили на 1 443 млн. руб. сумму займов от ведущих международных банков в рамках финансирования с поддержкой экспортно-кредитных агентств; средства были использованы для приобретения услуг и оборудования для наших инвестиционных проектов.

По состоянию на 31 декабря 2011 года у Группы нет обеспеченных долговых обязательств, за исключением обязательства в сумме 13 718 млн. руб., возникшего в рамках проектного финансирования строительства «Тобольск-Полимера». Данное финансирование обеспечено долей в ООО «Тобольск-Полимер» и его основными средствами.

В таблице ниже представлена общая сумма наших долговых обязательств на 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Валюта	Срок погашения	На 31 декабря	
			2011	2010
<u>Займы с плавающей процентной ставкой</u>				
UniCredit Bank, Германия	Евро	2013–2019	858	187
ЗАО «ЮниКредит Банк»	Доллар США	2011	-	2 845
ING Bank, Амстердам	Евро	2013–2019	495	424
ING Bank, Амстердам	Доллар США	2013–2019	134	-
ING Bank, Франкфурт	Евро	2008–2014	431	557
ОАО «Нордеа Банк»	Евро	2011–2012	-	1 940
ОАО «Нордеа Банк»	Доллар США	2015–2016	6 439	-
ОАО «Нордеа Банк»	Доллар США	2013–2014	4 807	4 550
ОАО «Внешэкономбанк»	Доллар США	2013–2023	13 718	1 478
ОАО «Росбанк АКБ»	Доллар США	2013	4 829	-
ОАО «Сбербанк РФ»	Рубль РФ	2012	3 000	-
ING Bank	Рубль РФ	2012	4 500	-
Credit Agricole	Рубль РФ	2012	3 000	-
HSBC Bank plc.	Доллар США	2012	2 415	-
ING Bank	Евро	2012	278	-
Raiffeisen Bank	Доллар США	2012	4 829	-
ING Bank, Франкфурт	Евро	2011–2021	567	-
<u>Займы с фиксированной процентной ставкой</u>				
Облигации	Рубль РФ	2012	31	31
ОАО «Газпромбанк»	Евро	2013	-	9 199
ООО «Межрегионгаз»	Рубль РФ	2011–2014	3 970	4 511
ООО «Межрегионгаз»	Рубль РФ	2012	577	-
ОАО «ТНК-ВР»	Доллар США	2017	2 753	2 688
ОАО «ТНК-ВР»	Рубль РФ	2017	558	558
ОАО «ТНК-ВР»	Рубль РФ	2013	1 234	352
ОАО «Сбербанк России»	Доллар США	2011–2013	-	6 095
ОАО «Сбербанк России»	Рубль РФ	2012–2014	18 000	-
ООО «НПП Нефтехимия»	Рубль РФ	2012	500	-
ОАО «Транскредитбанк»	Рубль РФ	2012	2 900	-
Citibank International	Доллар США	2012	431	-
Credit Suisse	Рубль РФ	2012	1 500	-
Kommerz Investments (Москва)	Рубль РФ	2011	-	20 032
Прочие	Рубль РФ / Доллар США	2011–2031	156	3 251
Итого кредиты и займы			82 910	58 698

Наша финансовая политика направлена на диверсификацию долгового портфеля, обеспечение баланса между инструментами с фиксированной и плавающей процентной ставкой и поддержание структуры валют заимствований в максимально возможном соответствии со структурой валюты выручки. Мы также стремимся улучшить структуру нашего долгового портфеля с точки зрения сроков до погашения.

В таблице ниже представлена общая сумма наших долговых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	На 31 декабря				Изменение %
	2011	% от кредитов и займов	2010	% от кредитов и займов	
Подлежит погашению в срок:					
До одного года	31 194	37,6%	30 166	51,4%	3,4%
От одного года до двух лет	16 364	19,7%	4 633	7,9%	253,2%
От двух до пяти лет	22 636	27,3%	20 974	35,7%	7,9%
Свыше 5 лет	12 716	15,3%	2 925	5,0%	334,7%
Итого кредиты и займы	82 910	100,0%	58 698	100,0%	41,2%

В таблице ниже представлена общая сумма наших долговых обязательств по составу валют на 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	На 31 декабря				Изменение %
	2011	% от кредитов и займов	2010	% от кредитов и займов	
Выражено в:					
российских рублях	39 911	48,1%	28 666	48,8%	39,2%
евро	2 629	3,2%	12 307	21,0%	(78,6%)
долларах США	40 370	48,7%	17 725	30,2%	127,8%
Итого кредиты и займы	82 910	100,0%	58 698	100,0%	41,2%

Доля задолженности в долларах США в общей сумме заемных средств выросла с 30,2% в 2010 году до 48,7% в 2011 году, главным образом в результате получения новых траншей в рамках финансирования проекта «Тобольск-Полимер» в сумме, эквивалентной 12 240 млн. руб., и новых займов в долларах США от ведущих международных банков. Мы также сократили долю задолженности в евро в общей сумме заемных средств с 21,0% в 2010 году до 3,2% в 2011 году.

В таблице ниже представлены наши основные коэффициенты ликвидности и кредитные коэффициенты на 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Показатели ликвидности		
Коэффициент текущей ликвидности	1,39x	1,10x
Соотношение заемных и собственных средств	0,50x	0,51x
Долг/ЕБИТДА	0,96x	1,00x
Чистый долг ⁽¹⁾ /ЕБИТДА	0,78x	0,74x
ЕБИТДА/Процентные расходы	34x	18x

Финансовая политика СИБУРа предусматривает поддержание соотношения чистого долга к ЕБИТДА не выше 2,5x, а отношения ЕБИТДА к процентным расходам — не ниже 7x. Требования о поддержании этих показателей являются более строгими, чем ковенанты, предусмотренные в некоторых наших кредитных соглашениях. По состоянию на 31 декабря 2011 года наше соотношение чистого долга к ЕБИТДА составляло 0,78x по сравнению с 0,74x в конце 2010 года. Соотношение ЕБИТДА к процентным расходам равнялось 34x и 18x на 31 декабря 2011 и 2010 годов соответственно.

По состоянию на 31 декабря 2011 года общий объем доступных невыбранных кредитных линий СИБУРа составлял 66,7 млрд. руб., что представляет собой краткосрочные и долгосрочные линии в российских рублях, долларах США и евро, из которых 52,5 млрд. руб. были гарантированы обязательствами банков по предоставлению денежных средств («committed lines»). Этот объем доступных средств более чем достаточен для обеспечения наших потребностей в краткосрочной ликвидности.

Руководство считает, что финансовое положение Группы является устойчивым; оно поддерживается генерированием собственных средств и надежным доступом к внешним источникам финансирования в достаточном объеме. Указанные ресурсы позволяют Группе финансировать свои капитальные вложения, своевременно выполняя при этом свои долговые и прочие обязательства.

(1) Чистая задолженность рассчитывается как общая сумма долга за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

ПРИЛОЖЕНИЕ I: Изменение структуры акционеров

В период с декабря 2010 года по март 2011 года ЗАО «Миракл», компания, принадлежащая Dellawood Holdings Ltd. и в конечном итоге контролируемая Л. В. Михельсоном, приобрела 50% акций СИБУРа у негосударственного пенсионного фонда «Газфонд», который контролировал СИБУР напрямую и через ОАО «Газпромбанк» с 2008 года. Первые 25% акций были приобретены 23 декабря 2010 года, а оставшиеся 25% – 2 марта 2011 года. Все необходимые официальные разрешения и утверждения со стороны регулирующих органов в отношении этих сделок были получены.

Сделки преимущественно финансировались за счет привлечения банковских кредитов. В сентябре 2011 года СИБУР предоставил ЗАО «Миракл» несколько займов на общую сумму 34 250 руб. для частичного погашения кредитов, привлеченных ЗАО «Миракл». В результате чистый долг СИБУРа увеличился на такую же сумму.

В результате нескольких сделок, осуществленных в сентябре–ноябре 2011 года, Dellawood Holdings, материнская компания ЗАО «Миракл», стала владельцем 100% СИБУРа, включая прямое владение акциями в размере 50% плюс одна акция и опосредованное владение (через ЗАО «Миракл») оставшимися 50% минус одна акция. В ноябре 2011 года Dellawood Holdings Ltd. была переименована в Sibur Limited.

Также в ноябре 2011 года СИБУР приобрел у Sibur Limited 100% контроль над ЗАО «Миракл». В результате СИБУР принял на себя все непогашенные долги ЗАО «Миракл» перед третьими сторонами, составившие в общей сумме 38 885 млн. руб., при этом займы, которые Группа предоставила ранее ЗАО «Миракл», были исключены как внутригрупповые. Одновременно мы отразили долю ЗАО «Миракл» в СИБУРе в размере 50% минус одна акция в составе собственных акций, выкупленных у акционеров. В декабре 2011 года СИБУР полностью погасил все кредиты ЗАО «Миракл» перед третьими сторонами.

В феврале 2012 года ЗАО «Миракл» юридически присоединилось к СИБУРу в соответствии с российским законодательством. В результате собственные акции, выкупленные у акционеров, были аннулированы, и Sibur Limited стал нашим 100% прямым владельцем.

ПРИЛОЖЕНИЕ II: Выбытие предприятий по производству минеральных удобрений и шин

В декабре 2011 года мы продали бизнесы по производству минеральных удобрений и шин, осуществив следующие сделки:

- 100% акций ОАО «СИБУР – Минеральные удобрения» были проданы Холдинговой компании «Сибирский деловой союз».
- 51,22% доля в уставном капитале ОАО «Минеральные удобрения» (Пермь) была продана холдингу «Уралхим».
- 100% акций ОАО «СИБУР – Русские шины» были проданы группе инвесторов, которая включает руководство и бывшего Генерального директора СРШ.

В комбинированной финансовой информации за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 годов, общая чистая сумма поступлений от и отчислений в выбывающие бизнесы была признана в составе капитала.

Общая сумма вознаграждения по сделкам составила 45 907 млн. руб. В эту сумму входят: чистые денежные поступления от выбытий, полученные в 2011 году, в сумме 33 023 млн. руб.; дебиторская задолженность от выбытий, возникшая в январе 2012 года, в сумме 8 589 млн. руб. и налог на прибыль, уплаченный СИБУРом в 2011 году, в сумме 4 295 млн. руб. Денежные средства, полученные от выбытия активов в 2011 году, были использованы для погашения задолженности СИБУРа.

Кроме того, СИБУРу также причитаются дивиденды от выбывших активов в размере 7 499 млн. руб., из этой суммы 6 921 млн. руб. были получены в 2011 году, а оставшиеся 578 млн. руб. отражены в составе дебиторской задолженности. Дополнительно, в декабре 2011 года, до выбытия, ОАО «СИБУР – Русские шины» приобрели у СИБУРа конвертируемые облигации СРШ, выпущенные в 2009 году, в результате чего СИБУР получил положительное распределение в размере 4 981 млн. руб.

В результате выбытия ОАО «СИБУР – Русские шины» СИБУР также освободился от обязательств по гарантиям и поручительствам в отношении долга СРШ третьим сторонам в общей сумме 4 140 млн. руб.

В таблице ниже представлены чистые поступления/(отчисления), связанные с участием в предприятиях по производству и продаже минеральных удобрений и шин за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря	
	2011	2010
Поступления от продажи предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин за вычетом налога на прибыль в сумме 4 295 млн. руб.	33 023	-
Задолженность за проданные предприятия	8 589	
Отложенный налог на прибыль от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин	1 650	
Погашение/(приобретение) долевых инструментов предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин	4 981	(6 000)
Дивиденды, полученные от проданных предприятий	7 499	-
Прочие поступления/(отчисления), связанные с участием в бизнесе по производству и продаже минеральных удобрений и шин	(2 868)	(1 878)
Итого поступления / (отчисления)	52 874	(7 878)

ПРИЛОЖЕНИЕ III: Расчет оборотного капитала

В состав оборотного капитала входят задолженность покупателей и заказчиков за вычетом авансов полученных, запасы готовой продукции, товаров для перепродажи, а также сырья и материалов, НДС, кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками за вычетом авансов выданных, задолженность перед персоналом, прочие активы и обязательства.

В таблице ниже представлены данные о состоянии нашего оборотного капитала на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг.:

Млн. руб., если не указано иное	Год, закончившийся 31 декабря		
	2011	2010	2009
Задолженность покупателей и заказчиков за вычетом авансов полученных	11 047	9 350	13 721
Задолженность покупателей и заказчиков	14 816	12 485	14 565
Авансы от покупателей	(3 769)	(3 135)	(844)
Запасы	22 187	12 651	11 472
Готовая продукция	14 805	7 082	6 077
Сырье и материалы	6 781	5 379	4 767
Товары для перепродажи	601	190	628
НДС	5 535	3 303	5 750
НДС к получению	4 567	3 404	2 272
Возмещаемый НДС	3 384	3 906	4 310
Задолженность по НДС	(2 416)	(4 007)	(832)
Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками за вычетом авансов выданных	(1 531)	(1 954)	(938)
Предоплата и авансы поставщикам	5 142	3 163	2 620
Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками	(6 673)	(5 117)	(3 558)
Задолженность перед персоналом	(4 059)	(6 919)	(4 736)
Долгосрочная задолженность перед персоналом	-	(1 016)	-
Задолженность перед персоналом	(4 059)	(5 903)	(4 736)
Прочие активы и обязательства	(774)	(1 332)	(1 952)
Предоплата по другим налогам	1 367	1 018	413
Возмещаемый акциз	1 275	593	692
Прочие оборотные активы	646	198	223
Актuarные обязательства	(1 296)	(1 242)	(833)
Прочие нефинансовые обязательства	(177)	(251)	(427)
Прочая кредиторская задолженность	(217)	(214)	(602)
Акциз	(1 061)	(536)	(661)
Налог на имущество	(227)	(202)	(201)
Единый социальный налог	(235)	(121)	(154)
Прочие налоги	(849)	(575)	(402)
Итого оборотный капитал	32 405	15 099	23 317

Аббревиатуры и сокращения

СIF	Базис поставки «Стоимость, страхование и фрахт»
DAF	Базис поставки «Доставлено на границе»
FOB	Базис поставки «Франко борт»
БК	Бутилкаучук
БОПП-пленка	Биаксиально-ориентированная полипропиленовая пленка
ГНС	Головная насосная станция
ГПЗ	Газоперерабатывающий завод
ГПК	Газоперерабатывающий комплекс
ГФУ	Газофракционирующая установка
ЕСГ	Единая система газоснабжения
ЗПК	Завод по переработке конденсата
КС	Компрессорная станция
МТБЭ	Метил-трет-бутиловый эфир
НПЗ	Нефтеперерабатывающий завод
НПП	Нефтепродуктопровод

ПВХ	Поливинилхлорид
ПНГ	Попутный нефтяной газ
ПП	Полипропилен
ПСВ	Вспенивающийся полистирол
ПЭ	Полиэтилен
ПЭВД	Полиэтилен высокого давления
ПЭТФ	Полиэтилентерефталат
СКД	Полибутадиеновый каучук
СКИ	Полиизопреновый каучук
СКН	Бутадиен-нитрильный каучук
СКС	Бутадиен-стирольный каучук
СОГ	Сухой отбензиненный газ, эквивалент природного газа
СУГ	Сжиженные углеводородные газы
ТЭП	Термоэластопласт
ФСТ	Федеральная служба по тарифам
ЦГФУ	Центральная ГФУ
ШФЛУ	Широкая фракция легких углеводородов

Ограничение ответственности

Информация в отношении СИБУРа (далее «компания»), содержащаяся в данном Годовом обзоре, представляется компанией исключительно в информационных целях. Знакомясь с данным Годовым обзором, Вы принимаете приведенные ниже ограничения.

Данный Годовой обзор представлен исключительно в информационных целях, и не может быть истолкован как инвестиционная консультация. В связи с этим данные материалы не связаны с конкретными инвестиционными задачами, финансовой ситуацией и конкретными потребностями любого получателя. Получатели не должны полагаться на данные Годового обзора как на определяющие и должны действовать на основе своих собственных суждений.

Изложенные в Годовом обзоре расчетные данные могут иметь существенные расхождения с реальными результатами, а также сведения, указанные в Годовом обзоре, могут отличаться от соответствующих сведений, ранее опубликованных компанией или от ее имени.

Данный Годовой обзор может содержать прогнозные заявления, включая (но не ограничивая) заявления, основанные на текущих ожиданиях и прогнозах компании в отношении будущих событий, которые могут быть изменены без предварительного уведомления. Все заявления, за исключением констатации исторических фактов, содержащиеся в настоящем Годовом обзоре, являются прогнозными заявлениями. Прогнозные заявления подвержены риску и содержат неопределенность, при которых будущие события и реальные результаты могут существенно отличаться от ранее намеченных, ожидаемых или подразумеваемых в прогнозных заявлениях. Компания может не достичь или не реализовать свои планы, намерения и ожидания. Не может быть никаких гарантий, что фактические результаты компании не будут существенно отличаться от ожиданий, заложенных в таких прогнозных заявлениях. Факторы, которые могут привести к фактическим результатам, существенно отличающимся от таких ожиданий, включают, но не ограничиваются, следующими: состояние мировой экономики, способность нефтехимической отрасли поддерживать темпы экономического роста и развития, риски, связанные с ценами на нефтехимические продукты и проблемы региональной политики и безопасности. Перечисленный выше список факторов, которые могут привести к тому, что фактические результаты могут существенно отличаться от ожиданий, изложенных в таких прогнозных заявлениях, не является исчерпывающим. Компания и ее аффилированные лица не несут обязательств обновлять информацию, мнения и прогнозные заявления в данном Годовом обзоре.

Контактная информация

Юридический адрес

Санкт-Петербург
190000, ул. Галерная, дом 5, литер А
Тел./Факс: +7 (812) 347-77-77

Офис в Москве

117997, ул. Кржижановского, д. 16, корп. 1
Тел./Факс: +7 (495) 777-55-00
www.sibur.ru

Взаимодействие со СМИ

Корпоративные коммуникации
тел.: +7 (495) 937-17-26
press@sibur.ru

Связи с инвесторами

Анна Карева
Директор
тел.: +7 (495) 777-55-00 (доб. 34-20)
KarevaAA@sibur.ru

Международные стандарты финансовой отчетности, комбинированная финансовая информация и отчет независимого аудитора

31 декабря 2011 года



Отчет независимого аудитора

Акционерам и Совету директоров Закрытого Акционерного Общества «СИБУР Холдинг»:

Мы провели аудит прилагаемой комбинированной финансовой информации ЗАО «СИБУР Холдинг» по отчетным сегментам «Нефтехимия» и «Сырье и топливо», как определено в примечаниях 1 и 2 (далее – «Группа»), которая включает комбинированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., комбинированные отчеты о совокупном доходе, о движении денежных средств и о движении капитала за годы, закончившиеся на указанные даты, а также существенные положения учетной политики и прочие примечания к финансовой информации.

Ответственность руководства за составление комбинированной финансовой информации

Руководство несет ответственность за составление и объективное представление данной комбинированной финансовой информации в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности и основами подготовки комбинированной финансовой информации, установленными в примечании 2. Эта ответственность включает: разработку, внедрение и поддержание системы внутреннего контроля, связанной с составлением и объективным представлением комбинированной финансовой информации, которая не содержит существенных искажений в результате ошибок или недобросовестных действий.

Ответственность аудитора

Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о представленной комбинированной финансовой информации на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными Стандартами Аудита. Согласно этим стандартам мы должны следовать этическим нормам, планировать и проводить аудит таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что комбинированная финансовая информация не содержит существенных искажений.

Аудит предусматривает проведение процедур, целью которых является получение аудиторских доказательств в отношении числовых данных и информации, содержащихся в комбинированной финансовой информации. Выбор процедур основывается на профессиональном суждении аудитора, включая оценку рисков существенного искажения комбинированной финансовой информации вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки вышеупомянутых рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, связанную с составлением и объективным представлением комбинированной финансовой информации компании с тем, чтобы разработать аудиторские процедуры, необходимые в данных обстоятельствах, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля компании. Кроме того, аудит включает оценку уместности используемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления комбинированной финансовой информации в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита аудиторские доказательства дают достаточные основания для выражения мнения о достоверности комбинированной финансовой информации в целом.

Мнение

По нашему мнению, прилагаемая комбинированная финансовая информация отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., а также результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за годы, закончившиеся на указанные даты, в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности.

Москва, Российская Федерация

28 апреля 2012 года

Настоящий вариант отчета и прилагаемой комбинированной финансовой информации ЗАО «СИБУР Холдинг» за годы, закончившиеся 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. представляет собой перевод с оригинала, выполненного на английском языке. Было предпринято все необходимое для обеспечения наиболее точного соответствия перевода исходному документу. При этом во всех вопросах толкования информации, оценок или мнений вариант нашего отчета и прилагаемой комбинированной финансовой информации на английском языке имеет преимущество перед текстом перевода.



ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
КОМБИНИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПО МСФО
НА 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

Прим.		31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
	Активы			
	Внеоборотные активы			
6	Основные средства	150 502	101 662	75 881
7	Гудвил	6 697	6 697	6 272
8	Инвестиции в совместные предприятия	18 118	5 810	3 086
27	Отложенные налоговые активы	10 380	1 409	135
9	Авансы, связанные с капитальным строительством	32 858	26 511	14 472
10	Займы выданные и векселя к получению	638	4 947	5 674
	Долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков и прочая долгосрочная дебиторская задолженность	335	4 224	2 313
12	Прочие внеоборотные активы	3 432	2 653	2 304
		222 960	153 913	110 137
	Оборотные активы			
13	Запасы	22 187	12 651	11 472
11	Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	20 965	21 024	15 166
11	Задолженность за проданные предприятия	11 368	-	-
	Предоплата по текущему налогу на прибыль	3 025	1 007	474
14	Предоплаты и прочие оборотные активы	20 749	13 439	10 355
10	Займы выданные	911	10 299	9 804
15	Денежные средства и их эквиваленты	14 971	15 416	14 846
5	Активы, предназначенные для продажи	5 993	2 802	-
		100 169	76 638	62 117
	Итого активы	323 129	230 551	172 254
	Обязательства и капитал			
	Долгосрочные обязательства			
16	Долгосрочные заемные средства	51 716	28 532	29 663
17	Субсидии и гранты	19 549	7 286	947
27	Отложенные налоговые обязательства	8 110	3 993	2 931
18	Долгосрочная задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	6 512	6 716	2 335
		85 887	46 527	35 876
	Краткосрочные обязательства			
20	Краткосрочные заемные средства и текущая часть долгосрочных заемных средств	31 194	30 166	25 217
19	Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	29 973	31 357	20 557
	Задолженность по текущему налогу на прибыль	5 286	2 696	2 188
	Задолженность по налогам, за исключением налога на прибыль	4 788	5 441	2 250
21	Обязательства, связанные с активами, предназначенными для продажи	667	-	-
5		71 908	69 660	50 212
	Итого обязательства	157 795	116 187	86 088
22	Капитал			
	Капитал, относящийся к акционерам Компании	163 911	113 692	85 710
23	Доля участия, не обеспечивающая контроль	1 423	672	456
	Итого капитал	165 334	114 364	86 166
	Итого обязательства и капитал	323 129	230 551	172 254

Прилагаемые примечания на страницах 7 - 64 являются неотъемлемой частью данной комбинированной финансовой информации.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
КОМБИНИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

Прим.		За год, закончившийся		
		2011 г.	2010 г.	31 декабря 2009 г.
	Продолжающаяся деятельность			
24	Выручка от продаж	248 660	188 563	127 800
25	Операционные расходы	(170 207)	(136 751)	(106 256)
	Прибыль от операционной деятельности	78 453	51 812	21 544
26	Финансовые доходы	2 910	5 622	8 045
26	Финансовые расходы	(7 325)	(4 570)	(9 638)
4	Доход от приобретения дочерних обществ	4 957	-	-
8	Доля в прибыли /(убытке) совместных предприятий	236	108	(88)
	Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности и векселей к получению	(1 731)	-	(3 262)
11, 4	(Убыток)/ прибыль от выбытия инвестиций	(380)	16	3 514
	Прибыль до налогообложения	77 120	52 988	20 115
27	Расходы по налогу на прибыль	(15 561)	(12 251)	(3 964)
	Прибыль от продолжающейся деятельности	61 559	40 737	16 151
5	Прибыль от прекращенной деятельности	1 240	-	-
	Прибыль за отчетный период	62 799	40 737	16 151
	Прибыль, относящаяся к:			
23	Долям участия, не обеспечивающим контроль Акционерам Компании	(30)	(46)	(53)
		62 829	40 783	16 204
	Прочий совокупный убыток за период после налога на прибыль			
	Актуарные убытки по пенсионным обязательствам	(94)	(311)	(207)
	Прочий совокупный убыток за период	(94)	(311)	(207)
	Итого совокупный доход от продолжающейся деятельности	61 465	40 426	15 944
	Итого совокупный доход за период	62 705	40 426	15 944
	Совокупный доход, относящийся к:			
23	Долям участия, не обеспечивающим контроль Акционерам Компании	(30)	(46)	(53)
		62 735	40 472	15 997

Прилагаемые примечания на страницах 7 - 64 являются неотъемлемой частью данной комбинированной финансовой информации.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
КОМБИНИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)



Прим.		За год, закончившийся 31 декабря		
		2011 г.	2010 г.	2009 г.
28	Денежные средства от операционной деятельности по продолжающейся деятельности до уплаты налога на прибыль	72 558	64 101	21 122
	Налог на прибыль, уплаченный по продолжающейся деятельности	(18 377)	(12 670)	(1 019)
	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, по продолжающейся деятельности	54 181	51 431	20 103
	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	54 181	51 431	20 103
	Приобретение основных средств	(55 553)	(39 423)	(24 934)
10,32	Займы выданные	(41 968)	(5 507)	(8 333)
8	Вложения в совместные предприятия	(12 650)	(3 366)	(1 750)
	Приобретение для перепродажи котируемых ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка	(2 050)	-	-
	Приобретение долей в дочерних обществах за минусом денежных средств в приобретенных обществах	(3 433)	(1 205)	(8 192)
5	Поступления от продажи дочерних обществ за минусом денежных средств в проданных обществах	1 110	749	-
	Поступления от погашения займов выданных и векселей к получению	17 008	6 551	9 107
	Уменьшение/(увеличение) прочих внеоборотных активов, нетто	137	(642)	(28)
5	Погашение/(приобретение) прав требования	3 081	(4 205)	(1 917)
	Поступления от продажи основных средств	5 946	1 489	574
	Дивиденды полученные	6 921	-	1 344
22	Поступления от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин, за вычетом налога на прибыль в сумме 4 295 млн. рублей	33 023	-	-
	Уменьшение краткосрочных депозитов	-	-	21 879
	Денежные средства с ограниченным правом использования, связанные с инвестиционной деятельностью	-	-	8 833
	Возврат условного вознаграждения	-	750	-
	Погашение/ (приобретение) долевых инструментов предприятий по производству и продаже шин	4 981	-	(4 981)
	Инвестиции в уставный капитал предприятий по производству и продаже шин	-	(6 000)	-
	Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, по продолжающейся деятельности	(43 447)	(50 809)	(8 398)
	Денежные средства, полученные от инвестиционной деятельности по прекращенной деятельности	2 157	-	-
	Денежные средства от инвестиционной деятельности	(41 290)	(50 809)	(8 398)
	Поступления от выпуска обыкновенных акций	-	-	9 000
	Поступления долгосрочных заемных средств	43 298	14 019	49 452
	Погашение долгосрочных заемных средств	(63 137)	(11 257)	(41 224)
	Поступления краткосрочных заемных средств	84 135	90 092	21 370
	Погашение краткосрочных заемных средств	(81 798)	(88 298)	(32 058)
17	Субсидии и гранты	13 632	6 339	225
	Продажа собственных акций, выкупленных у акционеров	6 984	-	-
	Полученные проценты	757	1 154	1 083
	Предоплаченные затраты по кредитам	(37)	(3 701)	-
	Поступления от выпуска векселей	-	-	5 000
	Погашение векселей и займов	(13 129)	(392)	-
	Уплаченные проценты	(3 509)	(3 706)	(5 238)
	Дивиденды, выплаченные акционерам Компании	-	(4 612)	(8 760)
	Погашение форвардных и опционных контрактов	-	-	(4 688)
	Прочие	278	158	66
	Денежные средства, использованные в финансовой деятельности, по продолжающейся деятельности	(12 526)	(204)	(5 772)
	Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	(12 526)	(204)	(5 772)
	Влияние изменения обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	(810)	152	133
	(Уменьшение)/ увеличение денежных средств и их эквивалентов, нетто	(445)	570	6 066
	Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода	15 416	14 846	8 780
	Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	14 971	15 416	14 846

Прилагаемые примечания на страницах 7 - 64 являются неотъемлемой частью данной комбинированной финансовой информации.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
КОМБИНИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)



Прим.	Капитал, приходящийся на долю акционеров	Доля участия, не обеспечивающая контроль	Итого капитал
	64 831	487	65 318
Сальдо на 31 декабря 2008 г.			
Прибыль за год	16 204	(53)	16 151
Актuarные убытки по пенсионным обязательствам	(207)	-	(207)
Совокупный доход за год	15 997	(53)	15 944
Приобретение акций дочерних обществ	-	22	22
Увеличение уставного капитала	9 000	-	9 000
Отчисления/поступления, связанные с участием в предприятиях по производству и продаже, минеральных удобрений и шин, нетто	(4 118)	-	(4 118)
22			
Сальдо на 31 декабря 2009 г.	85 710	456	86 166
Прибыль за год	40 783	(46)	40 737
Актuarные убытки по пенсионным обязательствам	(311)	-	(311)
Совокупный доход за год	40 472	(46)	40 426
Приобретение акций дочерних обществ	-	285	285
Продажа акций дочерних обществ	-	(23)	(23)
Дивиденды	(4 612)	-	(4 612)
Отчисления/поступления, связанные с участием в предприятиях по производству и продаже, минеральных удобрений и шин, нетто	(7 878)	-	(7 878)
22			
Сальдо на 31 декабря 2010 г.	113 692	672	114 364
Прибыль за год	62 829	(30)	62 799
Актuarные убытки по пенсионным обязательствам	(94)	-	(94)
Совокупный доход за год	62 735	(30)	62 705
Приобретение акций дочерних обществ	-	781	781
22			
Продажа акций дочерних обществ	6 984	-	6 984
22			
Приобретение собственных акций, выкупленных у акционеров	(72 374)	-	(72 374)
Отчисления/поступления, связанные с участием в предприятиях по производству и продаже, минеральных удобрений и шин, нетто	52 874	-	52 874
22			
Сальдо на 31 декабря 2011 г.	163 911	1 423	165 334

Прилагаемые примечания на страницах 7 - 64 являются неотъемлемой частью данной комбинированной финансовой информации.

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

ЗАО «СИБУР Холдинг» (далее – «Компания») и его дочерние общества (далее в совокупности – «Группа Сибур») осуществляют свою деятельность как вертикально интегрированное нефтехимическое предприятие. Группа Сибур закупает сырье (в основном попутный нефтяной газ и ШФЛУ), перерабатывает его и производит топливные и нефтехимические продукты, которые реализует на внутреннем и международном рынках. Данная комбинированная финансовая информация Компании и ее дочерних обществ (далее в совокупности – «Группа») не включает информацию по предприятиям, занятым в производстве и продаже минеральных удобрений и шин. Группа представляет собой сегменты «Сырье и топливо» и «Нефтехимия», согласно раскрытию в консолидированной финансовой отчетности Группы Сибур.

Производственные мощности Группы расположены на территории Российской Федерации.

С 24 июня 2008 года Негосударственный Пенсионный Фонд «Газфонд», через ОАО «Газпромбанк», являлся материнской компанией Группы. В декабре 2010 года ЗАО «Миракл», 100%-ное дочернее общество Dellawood Holdings Ltd., приобрело права на 50% акций Компании у ее прежних владельцев. Сделка подлежала антимонопольному одобрению. Dellawood Holdings Ltd. контролируется Л.В. Михельсоном. 23 декабря 2010 г. ЗАО «Миракл» приобрело первые 25%, оставшиеся 25% были приобретены 2 марта 2011г. после получения одобрения.

24 января 2011 года Компания изменила организационно-правовую форму с открытого акционерного общества (ОАО) на закрытое акционерное общество (ЗАО).

В сентябре 2011 года Л.В. Михельсон стал контролирующим акционером Группы в результате приобретения ЗАО «Миракл» дополнительных 9 141 акций Компании, которое привело к увеличению доли последнего в ЗАО «СИБУР Холдинг» до 50,02%.

В октябре 2011 года компания Dellawood Holdings Ltd. приобрела оставшиеся 49,98% акций Компании.

В ноябре 2011 года компания Dellawood Holdings Ltd. была переименована в Sibur Limited и приобрела у ЗАО «Миракл» 0,02% акций Компании. В результате компания Sibur Limited приобрела 100%-ный контроль над Компанией, включая прямое владение долей в 50% плюс одна акция Компании и косвенное владение (через ЗАО «Миракл») долей в 50% минус одна акция.

Кроме того, в ноябре 2011 года Компания приобрела у Sibur Limited 100%-ную долю в ЗАО «Миракл». В результате Компания признала в отчетности долю в 50% минус одна акция ЗАО «СИБУР Холдинг» в качестве выкупленных собственных акций (Примечание 22).

В феврале 2012 года произошла реорганизация ЗАО «Миракл» в форме присоединения к ЗАО «СИБУР Холдинг» по российскому праву. После присоединения ЗАО «Миракл» Компания погасила собственные выкупленные акции. В результате компания Sibur Limited стала единственным прямым акционером Компании.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Основа подготовки. Настоящая комбинированная финансовая информация подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО») и интерпретациями КИМФО с учетом исключений, представленных ниже. Большинство компаний Группы ведут учет в российских рублях и составляют бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» («РСБУ»). Финансовая информация Группы была подготовлена на основе данных бухгалтерского учета с внесением поправок и проведением переклассификаций для корректного представления согласно МСФО.

В комбинированной финансовой информации представлены суммы, отраженные в финансовой отчетности ЗАО «Сибур Холдинг» и его дочерних обществ, по отчетным сегментам «Сырье и топливо» и «Нефтехимия». В Примечании 31 представлены основные предприятия, показатели которых включены в комбинированную финансовую информацию.

В первом квартале 2011 года Группа объявила о намерении продать свои предприятия по производству и продаже минеральных удобрений и шин. Эти предприятия были проданы в декабре 2011 года (Примечание 22) и не были включены в комбинированную финансовую информацию.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Финансовые результаты, активы и обязательства следующих существенных дочерних обществ Группы Сибур не были включены в комбинированную финансовую информацию:

Вид деятельности	Расчетная доля в уставном капитале, принадлежащая Группе Сибур по состоянию на		
	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Предприятия по производству и продаже шин:			
ОАО «СИБУР – Русские шины»	-	100	100
ОАО «Ярославский шинный завод»	-	91	91
ОАО «Сибур-Волжский»	-	100	100
ООО «Уральский шинный завод»	-	100	100
ОАО «Волтайр-Пром»	-	95	95
ОАО «Омскшина»	-	85	85
ОАО «ВАКЗ»	-	95	95
Предприятия по производству и продаже минеральных удобрений:			
ОАО «СИБУР – Минеральные удобрения»	-	100	100
ОАО «АЗОТ», г. Кемерово	-	89	89
ОАО «Минеральный удобрения», г. Пермь	-	51 ⁽¹⁾	51 ⁽¹⁾

⁽¹⁾ включая потенциальное право голоса на 48% акций

Комбинированная финансовая информация была подготовлена за годы, заканчивающиеся 31 декабря 2011 г., 2010 г. и 2009 г., и по состоянию на эти даты на консолидированной основе методом сложения результатов, активов и обязательств Группы по сегментам «Сырье и топливо» и «Нефтехимия» с применением принципов, лежащих в основе процедур консолидации, в соответствии с требованиями МСФО 27 и МСФО 27R.

Ниже изложены принципы бухгалтерского учета и прочие принципы, на основе которых была подготовлена данная комбинированная финансовая информация.

- Комбинированная финансовая информация была подготовлена исходя из принципа оценки по исторической стоимости, за исключением переоценки финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, а также финансовых активов и обязательств (включая производные финансовые инструменты), изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков.
- В комбинированной финансовой информации не представлены активы и обязательства, результаты операций, денежные потоки и соответствующие примечания, относящиеся к предприятиям по производству и продаже минеральных удобрений и шин, как указано выше.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

- Все суммы финансирования, инвестиции в предприятия по производству и продаже минеральных удобрений и шин или суммы дивидендов, полученные от этих предприятий в течение отчетного периода, представлены как движение капитала (Примечание 22).
- Поступления/платежи (в том числе текущие и отложенные налоги), связанные с продажей предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин, полученные/начисленные в течение отчетного периода, были отражены как движение капитала (Примечание 22).
- Операции и расчеты между компаниями, вошедшими в периметр консолидации, были исключены из комбинированной финансовой информации. Операции и расчеты с компаниями, не включенными в Группу и находящимися под контролем основных акционеров Компании, были классифицированы в качестве операций со связанными сторонами и раскрыты в Примечании 32.
- Комбинированная финансовая информация была подготовлена исходя из предположения, что операции, связанные с приобретением сырья Группой с последующей перепродажей предприятиям по производству и продаже минеральных удобрений и шин, будут продолжаться и после продажи этих предприятий. Соответствующие покупки и продажи были включены в комбинированный отчет о совокупном доходе и классифицированы в качестве операций со связанными сторонами, указанными в Примечании 32, до момента продажи предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин.
- В предшествующие периоды Компания не относила корпоративные затраты управляющей компании Группы на какие-либо бизнес-сегменты. Компания не производила корректировок в комбинированной финансовой информации, которые могли бы рассматриваться как относящиеся к компаниям, не включенным в периметр консолидации.
- Результаты деятельности Группы за указанный период могли бы быть другими, если бы предприятия, показатели которых не включались в комбинированную финансовую информацию, действительно не контролировались Компанией в течение данного периода. Таким образом, результаты деятельности Группы необязательно будут индикативны для результатов будущих периодов.
- Налоги, отраженные в комбинированной финансовой информации, были рассчитаны на основании начисленных налогов, которые были отражены компаниями Группы в их финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с РСБУ. Налоги, отраженные в комбинированном отчете о совокупном доходе, не всегда показательны с точки зрения расходов по налогам в будущем.
- Движение денежных средств, связанное с операциями отраженными в составе капитала, представлено в соответствии с характером операции в составе движения денежных средств от операционной, инвестиционной или финансовой деятельности.

Подготовка комбинированной финансовой информации в соответствии с МСФО предусматривает использование существенных допущений и оценок. Кроме этого, необходимо профессиональное суждение руководства в процессе применения учетной политики Группы. Области повышенной сложности, требующие применения существенных профессиональных суждений, а также области, в которых допущения и оценки оказывают существенное влияние на комбинированную финансовую информацию, описаны в Примечании 3.

Далее приводятся основные положения учетной политики, которые были использованы при подготовке комбинированной финансовой информации. Данные положения учетной политики последовательно применялись по отношению ко всем представленным в отчетности периодам, если не указано иное.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Консолидация. В настоящей комбинированной финансовой информации к дочерним компаниям отчетных сегментов «Сырье и топливо» и «Нефтехимия», как указано выше, относятся все компании (в том числе предприятия специального назначения), в которых Группе напрямую или косвенно принадлежит более половины голосующих акций или в отношении которых Группа способна иным образом контролировать их финансовую и операционную политику с целью получения экономических выгод. Наличие потенциальных прав голоса, которые в настоящий момент могут быть предъявлены к исполнению или конвертированы, принимается во внимание для целей определения контроля Группы над другим юридическим лицом. Комбинированная финансовая информация Группы отражает результаты деятельности приобретенных дочерних компаний с момента установления над ними контроля (даты приобретения) и до даты, когда Группа утрачивает контроль над этими компаниями

При приобретении дочерних компаний используется метод покупки. Приобретенные активы и принятые в рамках объединения бизнеса обязательства, а также условные обязательства оцениваются по их справедливой стоимости на дату приобретения вне зависимости от неконтролируемой доли.

Группа оценивает долю участия, не обеспечивающую контроль, по каждой операции, используя один из следующих методов: (а) метод справедливой стоимости или (б) метод пропорционального распределения чистых активов приобретенной компании.

Гудвил оценивается как превышение совокупности стоимости переданного возмещения, суммы неконтролируемой доли в приобретаемом предприятии, а также справедливой стоимости неконтролирующей доли на дату приобретения, которой покупатель ранее владел в приобретаемом предприятии, над суммой идентифицируемых приобретенных активов за вычетом принятых обязательств на дату приобретения. Превышение справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов за вычетом принятых обязательств над стоимостью переданного возмещения («отрицательный гудвил») признается в комбинированном отчете о совокупном доходе на дату приобретения после рассмотрения руководством приобретенных активов и всех принятых обязательств на предмет полноты их идентификации, а также пересмотра процедур, используемых для оценки.

Возмещение, переданное за приобретаемое предприятие, оценивается по справедливой стоимости переданных активов, долей участия в капитале, выпущенных Группой, а также обязательств, принятых перед прежними собственниками приобретаемого предприятия, за исключением расходов, относящихся к приобретению, таких как консультационные, юридические услуги, услуги по проведению оценки, а также прочие подобные профессиональные услуги. Транзакционные издержки, связанные с приобретением и возникшие в связи с выпуском долей участия в капитале, уменьшают акционерный капитал Группы. Транзакционные издержки, связанные с выпуском долговых инструментов, уменьшают их балансовую стоимость. Все прочие транзакционные издержки, связанные с приобретением, признаются в комбинированном отчете о совокупном доходе.

Все операции между компаниями Группы и нереализованная прибыль по этим операциям, а также сальдо по расчетам внутри Группы исключаются. Нереализованные убытки также исключаются, кроме тех случаев, когда стоимость переданных активов не может быть возмещена. Компания и все ее дочерние общества применяют единую учетную политику, соответствующую учетной политике Группы.

Доля участия, не обеспечивающая контроль, представляет собой часть чистых результатов деятельности и чистых активов дочерней компании, приходящуюся на долю, которой Компания не владеет напрямую или косвенно. Доля участия, не обеспечивающая контроль, образует отдельный компонент акционерного капитала Группы.

Приобретение дочерних обществ у лиц, находящихся под общим контролем. Дочерние компании, приобретенные у лиц, находящихся под общим контролем, учитываются по методу покупки. В соответствии с этим методом приобретенные в результате объединения бизнеса активы и принятые обязательства, а также условные обязательства отражаются по справедливой стоимости на дату приобретения вне зависимости от наличия и размера доли участия, не обеспечивающей контроль.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Продажа дочерних, зависимых обществ или совместных предприятий. При прекращении Группой контроля или значительного влияния оставшаяся доля владения компанией (при наличии таковой) переоценивается по справедливой стоимости, а разница между справедливой и балансовой стоимостью признается в составе консолидированного комбинированного отчета о совокупном доходе. Справедливая стоимость признается первоначальной стоимостью для целей последующего учета оставшейся доли владения зависимого общества или совместного предприятия, а также финансового актива. Суммы, относящиеся к проданной компании, признанные ранее в составе прочего совокупного дохода, учитываются таким образом, как если бы Группа напрямую продала соответствующие активы и обязательства. Таким образом, суммы, признанные ранее в составе прочего совокупного дохода, списываются на прибыли или убытки.

Если доля владения зависимым обществом снизилась, но значительное влияние не было утрачено, суммы, ранее признанные в составе прочего совокупного дохода, списываются на счет прибылей и убытков пропорционально.

Активы и группы активов, предназначенные для продажи. Активы и группы активов (которые могут включать в себя как внеоборотные, так и оборотные активы) классифицируются в комбинированном отчете о финансовом положении как «активы, предназначенные для продажи», если их балансовая стоимость будет возмещена в основном за счет продажи (включая потерю контроля над дочерней компанией, владеющей активами) в течение 12 месяцев после отчетной даты и продажа в высокой степени вероятна. Такие активы отражаются по наименьшей из балансовой и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

Внеоборотные активы или группы активов, предназначенные для продажи в комбинированном отчете о финансовом положении на конец текущего периода, не переклассифицируются и не представляются вновь в сопоставимых данных в комбинированном отчете о финансовом положении на начало текущего периода.

Основные средства. Основные средства отражаются в отчетности по стоимости приобретения, скорректированной с учетом покупательной способности российского рубля по состоянию на 31 декабря 2002 г. для активов, приобретенных до 1 января 2003 г., за вычетом накопленной амортизации и резерва под обесценение, если требуется.

Затраты на мелкий ремонт и техническое обслуживание относятся на расходы текущего периода. Затраты на замену крупных узлов или компонентов основных средств капитализируются, если вероятно поступление экономических выгод и стоимость актива может быть достоверно определена, при одновременном списании подлежащих замене частей. Прибыль или убыток от выбытия основных средств в сумме разницы между полученным возмещением и их балансовой стоимостью отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе.

В случае если балансовая стоимость актива выше его расчетной возмещаемой стоимости, балансовая стоимость уменьшается до возмещаемой.

Амортизация. Амортизация объектов основных средств рассчитывается по методу линейного списания их первоначальной стоимости до их ликвидационной стоимости в течение срока их полезного использования, а именно:

	<u>Срок полезного использования (кол-во лет)</u>
Здания	20-100
Сооружения	10-50
Машины и оборудование	5-30
Транспортные средства и прочие	5-20

Сроки полезного использования ежегодно пересматриваются с учетом характера активов, существующей практики по их ремонту и эксплуатации, предполагаемого использования и развития технологии. Изменение сроков полезного использования основных средств рассматривается как изменение бухгалтерских оценок и отражается в будущих периодах с момента изменения.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Ликвидационная стоимость актива является оценочной стоимостью, равной доходу Группы от выбытия актива за минусом расходов, связанных с этим выбытием, в случае, когда срок полезного использования актива уже истек и актив находится в состоянии, которое соответствует ожидаемому состоянию актива с истекшим сроком полезного использования. Ликвидационная стоимость актива равна нулю, если Группа предполагает использовать актив до конца его физического срока эксплуатации. Ликвидационная стоимость активов и сроки полезного использования пересматриваются и корректируются при необходимости на конец каждого отчетного периода.

Лизинг. Лизинг, по которому лизингодатель сохраняет за собой значительную часть рисков и преимуществ, связанных с правом собственности, классифицируется как операционный лизинг. Платежи по операционному лизингу (за вычетом льгот, предоставленных лизингодателем) признаются в составе комбинированного отчета о совокупном доходе линейным методом в течение срока лизинга.

Группа арендует часть основных средств по договорам лизинга. Лизинг, по которому к Группе переходит значительная часть рисков и преимуществ, связанных с правом собственности, классифицируется как финансовый лизинг. Финансовый лизинг капитализируется с началом лизинга по наименьшей из двух стоимостей: справедливой стоимости арендуемых основных средств и приведенной стоимости минимальных лизинговых платежей.

Сумма каждого арендного платежа распределяется между погашением суммы обязательства и финансовыми расходами. Соответствующие обязательства по лизингу за вычетом финансовых расходов включаются в состав прочих долгосрочных обязательств. Процентная составляющая финансовых расходов отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе в течение всего периода лизинга с тем, чтобы обеспечить постоянную периодическую процентную ставку по непогашенному остатку обязательства за каждый период. Основные средства, приобретенные на условиях финансового лизинга, амортизируются в течение срока их полезного использования или периода лизинга, в зависимости от того, какой из них окажется меньше.

Нематериальные активы.

(а) Гудвил представляет собой превышение суммы затрат на приобретение над справедливой стоимостью доли чистых активов Группы в дочерней или зависимой компании на дату приобретения. Гудвил от приобретения дочерних компаний отражается в составе нематериальных активов. Ежегодно суммы гудвила тестируются на предмет его обесценения и отражаются в отчетности по первоначальной стоимости за вычетом накопленного убытка от обесценения (в случае наличия такового). Убытки от обесценения гудвила сторнированию не подлежат. При определении прибыли или убытка от продажи компании учитывается остаточная сумма гудвила, относящегося к проданной компании.

Для целей тестирования на обесценение гудвил распределяется между единицами, генерирующими потоки денежных средств. Такое распределение осуществляется между генерирующими единицами или группами таких единиц, которые, как ожидается, получают преимущества от объединения бизнеса (в рамках которого возникает гудвил) и которые определяются по операционным сегментам.

(б) Приобретенные лицензии отражаются по первоначальной стоимости. Лицензии имеют определенный срок полезного использования – от 1 до 10 лет – и отражаются в балансе по себестоимости за вычетом накопленной амортизации. Амортизация рассчитывается по линейному методу, чтобы обеспечить равномерное распределение себестоимости лицензий в течение расчетного срока их полезного использования. Ежегодно на каждую отчетную дату руководство определяет наличие признаков обесценения нематериальных активов. В случае обесценения балансовая стоимость нематериальных активов списывается до наибольшей из двух величин – стоимости от их использования и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

(в) Договорные отношения с клиентами, приобретенные в результате объединения бизнеса, отражаются по справедливой стоимости на дату приобретения. Договорные отношения с клиентами имеют определенный срок полезного использования – 8 лет – и отражаются по себестоимости за вычетом накопленной амортизации. Амортизация рассчитывается по линейному методу в течение предполагаемого срока полезного использования договорных отношений с клиентами.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Обесценение нефинансовых активов. Активы с неопределенным сроком полезного использования (например, гудвил) не амортизируются и ежегодно тестируются на предмет обесценения. Оценка снижения стоимости амортизируемых активов производится в случае, если возникли признаки снижения возмещаемой стоимости активов до уровня ниже их балансовой стоимости. Убыток по обесценению признается в размере превышения балансовой стоимости над возмещаемой стоимостью активов. Возмещаемая стоимость определяется как наибольшая из справедливой стоимости актива за вычетом затрат на продажу и ценности использования. Для целей оценки обесценения активы группируются на самом низком уровне, для которых существуют отдельно идентифицируемые денежные потоки (генерирующей единицы). Нефинансовые активы, кроме гудвила, по которым начислялся резерв под обесценение в предыдущие отчетные периоды, пересматриваются на предмет возможного сторнирования резерва на каждую отчетную дату.

Инвестиции в совместные предприятия. Совместными предприятиями являются компании, над которыми осуществляют совместный контроль две или более стороны. Инвестиции в совместные предприятия учитываются по методу долевого участия и первоначально признаются по стоимости приобретения. Балансовая стоимость совместных предприятий включает гудвил, определенный на момент приобретения, за вычетом накопленных убытков от обесценения (в случае наличия таковых). Доля Группы в прибылях и убытках совместных предприятий после приобретения отражается как доля в прибыли (убытке) совместных предприятий в комбинированном отчете о совокупном доходе. Доля группы в совокупном доходе совместных предприятий после приобретения их Группой отражается в комбинированном отчете Группы о совокупном доходе.

Когда доля Группы в убытках совместного предприятия равна или превышает ее инвестиции в данную компанию, включая необеспеченную дебиторскую задолженность от совместного предприятия, Группа не отражает дальнейшие убытки, за исключением случаев, когда она приняла на себя обязательства или осуществила платежи от имени совместного предприятия.

Нереализованная прибыль по операциям между Группой и ее совместными предприятиями исключается в размере, соответствующем доле Группы в совместных предприятиях; нереализованные убытки также исключаются, кроме случаев, когда имеются признаки обесценения переданного актива.

Займы и задолженность покупателей и заказчиков. Займы и задолженность покупателей и заказчиков первоначально учитываются по справедливой стоимости, а в дальнейшем – по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента за вычетом резерва под обесценение дебиторской задолженности.

Амортизированная стоимость представляет собой первоначальную стоимость финансового инструмента за вычетом выплат основного долга, включая начисленные проценты, а для финансовых активов – за вычетом понесенных убытков от обесценения. Начисленные проценты включают амортизацию транзакционных расходов, капитализированных при первоначальном признании, а также любых премий или дисконта, рассчитанных при использовании метода эффективной ставки процента. Начисленные процентные доходы и начисленные процентные расходы, включая начисленный купонный доход и амортизированный дисконт или премию (включая капитализированную при первоначальном признании комиссию, при наличии таковой), не показываются отдельно, а включаются в балансовую стоимость соответствующих статей активов и обязательств в комбинированном отчете о финансовом положении.

Метод эффективной ставки процента – это метод, в котором процентные доходы или расходы распределяются в течение соответствующего периода таким образом, чтобы получить постоянную ставку процента по текущей стоимости на определенный период. Эффективная процентная ставка представляет собой ставку, которая используется при дисконтировании прогнозного притока/оттока денежных средств (за исключением будущих убытков) на период использования финансового инструмента, либо, при необходимости, в течение более короткого срока до чистой балансовой стоимости финансового инструмента. Для финансовых инструментов с переменной ставкой эффективная ставка процента используется для дисконтирования потока денежных средств на период, когда ставка остается неизменной, за исключением премии или дисконта, которые отражают кредитный спрэд по плавающей ставке, указанной для данного инструмента, или по другим переменным факторам, независящим от рыночного значения. Такие премии или дисконты амортизируются в течение всего ожидаемого срока использования финансового инструмента. Расчет дисконтированной стоимости включает все комиссии, выплаченные и полученные сторонами контракта, составляющие неотъемлемую часть эффективной ставки процента.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Запасы. Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: себестоимости и чистой цены продажи. Себестоимость запасов определяется по методу средневзвешенной стоимости. Себестоимость готовой продукции и незавершенного производства включает в себя стоимость сырья и материалов, затраты на оплату труда производственных рабочих и прочие прямые затраты, а также соответствующую долю производственных накладных расходов, но не включает расходы по заемным средствам. Чистая цена продажи – это расчетная цена возможной продажи в процессе обычной деятельности за вычетом расходов на завершение производства и расходов по продаже.

Денежные средства и их эквиваленты. Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе, средства на банковских счетах до востребования и другие краткосрочные высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев. Денежные средства и их эквиваленты отражаются по амортизированной стоимости, рассчитанной по методу эффективной ставки процента.

Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность. Задолженность перед поставщиками и подрядчиками начисляется по факту исполнения контрагентом своих договорных обязательств, первоначально учитывается по справедливой стоимости, а затем – по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Резервы предстоящих расходов и платежей. Резервы признаются, если Группа вследствие определенного события в прошлом имеет юридические или добровольно принятые на себя обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются отток ресурсов и которые можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. В случае наличия ряда аналогичных обязательств вероятность оттока ресурсов для их погашения определяется для всего класса обязательств в целом. Резерв признается даже в случае, когда вероятность оттока ресурсов в отношении любой отдельно взятой позиции, включенной в один и тот же класс обязательств, может быть незначительной. В тех случаях, когда Группа ожидает возмещения затрат, например, по договору страхования, сумма возмещения отражается как отдельный актив, при условии что получение такого возмещения практически не вызывает сомнения. Резервы переоцениваются на каждую отчетную дату, и изменения резервов отражаются в комбинированном отчете о совокупном доходе в составе операционных расходов.

Резервы оцениваются по дисконтированной стоимости расходов, которые, как ожидается, потребуются для погашения обязательства, с использованием ставки до налогообложения, которая отражает текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, связанных с данным обязательством. Увеличение резерва по прошествии времени признается как расход по процентам.

Налог на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость исчисляется при реализации товаров (работ, услуг) и подлежит уплате налоговыми органами (а) в момент получения оплаты от покупателей товаров (работ, услуг) или (б) в момент поставки товаров (работ, услуг) покупателям в зависимости от того, что произойдет раньше. НДС по приобретенным товарам (работам, услугам), как правило, возмещается за счет НДС, начисленного при реализации, после получения счета-фактуры. Налоговое законодательство допускает зачет НДС при расчете суммы налога к уплате. НДС, относящийся к операциям купли-продажи, отражается в комбинированном отчете о финансовом положении развернуто и раскрывается отдельно в составе оборотных активов и краткосрочных обязательств, кроме НДС, относящегося к долгосрочной части реструктурированных обязательств, который отражается в составе внеоборотных активов. При создании резерва под обесценение дебиторской задолженности резервируется вся сумма сомнительной задолженности, включая НДС. Соответствующие отложенные обязательства по НДС сохраняются до тех пор, пока не произойдет списание данного дебитора для целей налогового учета.

Субсидии и гранты. Субсидии и гранты отражаются по справедливой стоимости в тех случаях, когда существует обоснованная уверенность в том, что они будут получены и Группа выполнит все сопутствующие условия. Субсидии и гранты, связанные с приобретением основных средств, включаются в состав долгосрочных обязательств как отложенный доход и отражаются в комбинированном отчете о совокупном доходе а) равномерно в течение ожидаемого срока полезного использования соответствующих активов или б) в полной сумме при продаже актива.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Заемные средства. Заемные средства первоначально признаются по справедливой стоимости за вычетом расходов по сделке. В последующих периодах заемные средства учитываются по амортизированной стоимости; разница между полученной суммой (за вычетом расходов по сделке) и суммой к погашению отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе в течение срока, на который выдан кредит или заем, с использованием метода эффективной ставки процента.

Комиссии, уплаченные при открытии кредитной линии, отражаются как затраты по сделке (затраты на привлечение кредита) в той степени, в которой представляется вероятным полное или частичное использование кредитной линии. В данном случае комиссионные расходы являются отложенными до начала использования средств по кредиту и представлены в комбинированной информации как предоплаченные затраты по займам.

В той степени, в которой вероятность полного или частичного использования кредитной линии не подкреплена соответствующими доказательствами, сумма комиссий капитализируется как предоплата за услуги по обеспечению ликвидности и амортизируется в течение периода действия кредитной линии, к которой она относится.

Капитализация затрат по займам. Затраты по займам, которые непосредственно относятся к приобретению, строительству или производству актива, подготовка которого к предполагаемому использованию или к продаже обязательно требует значительного времени (квалифицируемые активы), включаются в стоимость этого актива, если дата начала капитализации приходится на 1 января 2008 г. или более позднюю дату.

Капитализация затрат по займам продолжается до тех пор, пока активы по существу не готовы для использования или продажи.

Группа капитализирует затраты по займам, которые не были бы понесены, если бы Группа не имела капитальных затрат по данным квалифицируемым активам. Капитализированные затраты по займам рассчитываются по средней стоимости финансирования для Группы (средневзвешенные проценты по займам, примененные к квалифицируемым активам), за исключением случаев когда займы берутся с целью приобретения квалифицируемого актива. В этом случае, капитализируются фактически понесенные затраты по займам за вычетом инвестиционного дохода от временного инвестирования этих заемных средств.

Капитал. Поскольку данная комбинированная финансовая информация подготовлена на комбинированной основе, нецелесообразно отражать уставный капитал или же движение прочих резервов. Поэтому, стоимость инвестиций компаний Группы раскрыта по статье «Капитал», тогда как стоимость чистых активов, не приходящаяся на акционеров Группы, представлена как доля участия, не обеспечивающая контроль.

Собственные акции, выкупленные у акционеров. В случае приобретения Компанией или ее дочерними обществами акций Компании, уплаченное вознаграждение, включая любые относящиеся к этой операции прямые затраты за вычетом налога на прибыль, вычитается из общей суммы капитала, причитающегося акционерам Компании до момента погашения, повторного выпуска или продажи этих акций. При последующей продаже или повторном выпуске таких акций в обращение, полученное вознаграждение, за вычетом прямых дополнительных затрат по сделке и соответствующей суммы налога на прибыль, включается в состав капитала, причитающегося акционерам Компании.

Дивиденды. Дивиденды признаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала на отчетную дату только в том случае, если они были объявлены до отчетной даты включительно. Информация о дивидендах раскрывается в комбинированной информации, если они были объявлены после отчетной даты, но до даты, когда комбинированная финансовая информация утверждена к выпуску.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Приобретения и продажа долей участия, не обеспечивающих контроль. Для учета операций с собственниками доли участия, не обеспечивающей контроль, Группа использует модель экономического субъекта. Разница (при наличии таковой) между балансовой стоимостью доли участия, не обеспечивающей контроль, и суммой, уплаченной за ее приобретение, отражается в учете в составе акционерного капитала. Группа признает разницу между суммой полученного возмещения и балансовой стоимостью реализованной доли участия, не обеспечивающей контроль, в составе капитала.

Текущий и отложенный налог на прибыль. Налог на прибыль отражается в комбинированной финансовой информации в соответствии с требованиями российского законодательства, действующего или по существу принятого на отчетную дату. Расходы/возмещение по налогу на прибыль включают текущий и отложенный налоги и признаются в составе прибылей и убытков, если этот налог не отражается в составе прочего совокупного дохода или непосредственно в составе капитала, поскольку он относится к операциям, отражающимся непосредственно в составе прочего совокупного дохода или в составе капитала в том же или в каком-либо другом отчетном периоде.

Текущий налог на прибыль представляет собой сумму, которую предполагается уплатить в бюджет или возместить из бюджета в отношении налогооблагаемой прибыли или убытка за текущий и предыдущие периоды. Налоги, отличные от налога на прибыль, отражаются в составе операционных расходов.

Отложенный налог на прибыль начисляется балансовым методом обязательств в отношении перенесенного на будущие периоды налогового убытка и временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в комбинированной финансовой информации. В соответствии с исключением, существующим для первоначального признания, отложенные налоги не признаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не связанным с объединениями бизнеса, если таковые не оказывают влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль.

Отложенные налоговые активы могут быть зачтены против отложенных налоговых обязательств только в рамках каждой отдельной компании Группы. Отложенные налоговые активы в отношении уменьшающих налогооблагаемую базу временных разниц и перенесенных на будущие периоды налоговых убытков признаются лишь в том случае, когда существует достаточная вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму таких вычетов.

Группа контролирует изменение временных разниц, относящихся к налогам на дивиденды дочерних компаний или к доходам от их продажи. Группа не отражает обязательства по отложенному налогу на прибыль в отношении таких временных разниц, за исключением случаев, когда руководство ожидает, что временные разницы будут изменены в обозримом будущем.

Вознаграждения по окончании трудовой деятельности. Некоторые компании Группы предоставляют определенные льготы и выплаты после выхода на пенсию своих сотрудников. Право на эти льготы, как правило, зависит от выполнения таких требований, как достижение пенсионного возраста на службе в компании и завершение минимального срока службы. Ожидаемая стоимость этих выплат начисляется в течение периода занятости сотрудника с использованием той же методологии бухгалтерского учета, которая используется при учете планов с установленными выплатами. Актуарные прибыли и убытки, возникающие из-за корректировок и изменений в актуарных предположениях, учитываются в капитале как прочий совокупный доход/убыток в том периоде, в котором они возникают. Данные обязательства оцениваются ежегодно независимым квалифицированным актуарием.

Признание выручки. Для целей составления комбинированной финансовой информации выручка от продажи продукции признается в момент перехода рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию, обычно в момент отгрузки товаров. Если Группа берет на себя обязательство доставить товары до определенного пункта назначения, выручка признается на момент передачи товаров покупателю в пункте назначения.

Выручка отражается за вычетом НДС, акциза и других обязательных платежей. Выручка отражается по справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению.

Доход от процентов признается пропорционально продолжительности отчетного периода, с использованием метода эффективной ставки процента.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Классификация финансовых активов. Группа классифицирует свои финансовые активы по следующим категориям: финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе, займы и дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи. Классификация зависит от цели, с которой приобретались финансовые активы. Руководство определяет классификацию финансовых активов при их первоначальном признании.

а) Финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе

Финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе – это финансовые активы, предназначенные для продажи. Финансовый актив включается в данную категорию, если он приобретается, главным образом, для продажи в течение короткого периода времени. Производные финансовые инструменты также классифицируются как финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе. Активы этой категории классифицируются как оборотные активы. Прибыли и убытки, возникающие в связи с изменениями справедливой стоимости, отражаются по статье финансовые доходы или расходы в комбинированном отчете о совокупном доходе в том периоде, в котором они возникли.

б) Займы и задолженность покупателей и заказчиков

Займы и задолженность покупателей и заказчиков представляют собой производные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке. Займы и задолженность покупателей и заказчиков отражены в составе оборотных активов, за исключением займов и дебиторской задолженности со сроком погашения более 12 месяцев с отчетной даты, которые отражаются в составе внеоборотных активов. В данной категории Группа учитывает задолженность покупателей и заказчиков и прочую дебиторскую задолженность, займы и векселя к получению, денежные средства и их эквиваленты в отчете о финансовом положении.

в) Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи

Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, являются производными финансовыми активами, которые либо соответствуют определению данной категории, либо не могут быть включены ни в одну из других категорий. Они включаются в состав внеоборотных активов, если у руководства нет намерения продать их в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Классификация финансовых обязательств. Финансовые обязательства подразделяются на следующие оценочные категории: (а) торговые обязательства, к которым относятся производные финансовые инструменты, (б) прочие финансовые обязательства. Торговые финансовые обязательства отражаются по справедливой стоимости, при этом изменения стоимости признаются в составе прибылей и убытков (в качестве финансовых доходов или финансовых расходов) в том периоде, в котором они возникли. Прочие финансовые обязательства отражаются по амортизированной стоимости.

Признание и оценка финансовых активов. При наличии стандартных условий расчетов покупка и продажа финансовых активов признается на дату совершения операции, то есть на дату, когда Группа принимает на себя обязательство купить или продать актив. Первоначально финансовые активы признаются в отчетности по справедливой стоимости плюс расходы по сделке по всем финансовым активам, кроме финансовых активов, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе. Финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе, первоначально признаются по справедливой стоимости, и расходы по сделке признаются в комбинированном отчете о совокупном доходе. Группа прекращает учет финансовых активов, когда истекает период действия прав на получение потоков денежных средств от инвестиций или происходит передача этих прав, при этом Группа также передает все риски и выгоды, связанные с правом собственности на эти активы. Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, и финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе, впоследствии отражаются в отчетности по справедливой стоимости. Займы и задолженность покупателей и заказчиков отражаются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Справедливая стоимость финансовых активов, обращающихся на активных рынках, определяется на основе текущих котировок на покупку. При отсутствии активного рынка для финансового актива (и для некотируемых ценных бумаг) Группа устанавливает справедливую стоимость, используя различные методики оценки. Эти методики включают использование информации по последним сделкам, совершенным на рыночных условиях, сопоставление с другими, в значительной степени аналогичными инструментами, анализ дисконтированных денежных потоков и моделей опционного ценообразования с целью максимального учета исходных рыночных данных и в минимальной степени – информации, касающейся только конкретной компании.

На каждую отчетную дату Группа проводит оценку наличия объективных данных о снижении стоимости финансового актива или группы финансовых активов. В случае с долевыми ценными бумагами, классифицируемыми как имеющиеся в наличии для продажи, для определения обесценения анализируется существенное или длительное уменьшение справедливой стоимости ценной бумаги ниже ее балансовой стоимости. При наличии таких данных для финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, суммарный убыток, определяемый как разница между ценой приобретения и текущей справедливой стоимостью, за вычетом убытка от снижения стоимости финансового актива, ранее отнесенного на финансовый результат, списывается со счета капитала и отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе. Для долевого ценных бумаг восстановление резервов не отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе.

Обесценение финансовых активов, отражаемых по амортизированной стоимости. Убытки от обесценения отражаются в составе прибылей и убытков, если они были понесены в результате одного или нескольких событий («убыточных событий»), произошедших после первоначального признания финансового актива и имеющих влияние на величину и сроки получения ожидаемых потоков денежных средств по данному финансовому активу или группе финансовых активов, которые могут быть оценены с достаточной точностью. Если Группа определяет, что не существует объективного подтверждения факта обесценения финансового актива, прошедшего индивидуальную оценку, независимо от суммы, такой финансовый актив будет включен в группу финансовых активов с близкими характеристиками кредитного риска и эти финансовые активы будут проходить тестирование на обесценение совместно. Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении финансового актива, являются его просроченный статус и возможность реализации залогового обеспечения, при наличии такового. Ниже перечислены прочие основные критерии, на основе которых определяется наличие объективных признаков убытка от обесценения:

- просрочка любого очередного платежа, при этом несвоевременная оплата не может объясняться задержкой в работе расчетных систем;
- контрагент испытывает существенные финансовые трудности, что подтверждается финансовой информацией о контрагенте, находящейся в распоряжении Группы;
- контрагент рассматривает возможность объявления банкротства или финансовой реорганизации;
- существует негативное изменение платежеспособности контрагента, обусловленное изменениями национальных или местных экономических условий, оказывающих воздействие на контрагента, или
- стоимость обеспечения, если таковое имеется, существенно снижается в результате ухудшения ситуации на рынке.

2 ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Если условия обесцененного финансового актива, отражаемого по амортизированной стоимости, пересматриваются в результате переговоров или изменяются каким-либо иным образом в связи с финансовыми трудностями другой стороны, обесценение определяется с использованием первоначальной эффективной процентной ставки до пересмотра условий. Убытки от обесценения всегда признаются путем создания резерва в сумме, необходимой для приведения балансовой стоимости актива к текущей стоимости ожидаемых денежных потоков (которая не включает в себя будущие убытки по кредиту, которые в настоящее время еще не были понесены), дисконтированных с использованием первоначальной эффективной процентной ставки по данному активу. Расчет дисконтированной стоимости ожидаемых денежных потоков финансового актива, под который получено обеспечение, включает денежные потоки, которые могут возникнуть в результате вступления кредитора во владение имуществом должника, за вычетом затрат на получение и продажу обеспечения, независимо от степени вероятности вступления кредитора во владение имуществом должника.

Если в последующем периоде сумма убытка от обесценения снижается и это снижение может быть объективно отнесено к событию, наступившему после признания обесценения (как, например, повышение кредитного рейтинга дебитора), ранее отраженный убыток от обесценения восстанавливается посредством корректировки созданного резерва через комбинированный отчет о совокупном доходе за год.

Активы, погашение которых невозможно и в отношении которых завершены все необходимые процедуры с целью полного или частичного возмещения и определена окончательная сумма убытка, списываются за счет сформированного на балансе резерва под обесценение. Последующее восстановление ранее списанных сумм кредитруется на счет убытков от обесценения в комбинированном отчете о совокупном доходе за год.

Операции, выраженные в иностранной валюте. Функциональной валютой компаний Группы, включенных в комбинированную финансовую информацию, является валюта основной экономической среды, в которой Компания осуществляет свою деятельность. Функциональной валютой Компании и ее дочерних обществ и валютой представления финансовой отчетности Группы является национальная валюта Российской Федерации – российский рубль («рубль»).

Денежные активы и обязательства Группы, выраженные в иностранной валюте на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., пересчитываются в российские рубли по официальным обменным курсам на конец отчетного периода. Операции в иностранной валюте учитываются по обменному курсу на дату совершения операции. Прибыли или убытки, возникшие в результате расчетов по таким операциям, а также на отчетную дату в результате пересчета в рубли денежных активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, отражаются в комбинированном отчете о совокупном доходе как курсовые разницы.

Официальный курс обмена доллара США и евро к российскому рублю, устанавливаемый Центральным банком Российской Федерации, составлял:

	Евро	Доллар США
На 31 декабря 2009 г.	43,3883	30,2442
Средневзвешенный за 2009 год	44,1299	31,7231
На 31 декабря 2010 г.	40,3331	30,4769
Средневзвешенный за 2010 год	40,2980	30,3692
На 31 декабря 2011 г.	41,6714	32,1961
Средневзвешенный за 2011 год	40,8848	29,3874

Информация по сегментам. Операционные сегменты раскрываются в соответствии с управленческой отчетностью, на основании которой принимаются решения, связанные с операционной деятельностью Группы. Сегменты, у которых выручка, активы и финансовые результаты составляют 10% или более в доле всех сегментов, отражаются отдельно.

3 КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

При подготовке финансовой информации руководство использует различные оценки и допущения, которые могут влиять на величину оценки активов и обязательств, а также на информацию в примечаниях к данной информации. Такие оценки и суждения постоянно анализируются на основе исторических данных, прогнозов и ожиданий относительно будущих событий, которые представляются обоснованными с учетом складывающихся обстоятельств.

Руководство также выносит определенные суждения при применении положений учетной политики. Ниже приведены допущения, которые могут иметь наиболее существенное влияние на показатели финансовой информации, а также оценки, которые могут привести к значительным изменениям в балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующих отчетных периодов.

Налоговое законодательство. Налоговое, валютное и таможенное законодательство в Российской Федерации допускают возможность различных толкований (Примечание 33).

Первоначальное признание займов, выданных связанным сторонам или полученных от таких сторон. В ходе текущей деятельности Группа предоставляет займы связанным сторонам и получает займы от данных сторон. В соответствии с МСФО 39 финансовые инструменты должны первоначально отражаться по справедливой стоимости. При отсутствии активного рынка для таких операций для того, чтобы определить, осуществлялись ли операции по рыночным или нерыночным процентным ставкам, используются профессиональные суждения. Основанием для суждения является ценообразование при аналогичных операциях с несвязанными сторонами и анализ эффективной процентной ставки. Условия займов, выданных связанным сторонам, отражены в Примечании 10. Условия займов, полученных от связанных сторон, отражены в Примечаниях 16 и 20.

Признание отложенных налоговых активов. Чистый отложенный актив по налогу на прибыль, отраженный в комбинированном отчете о финансовом положении, признается в отношении доходов и расходов, которые могут в будущем уменьшить налогооблагаемую прибыль. Отложенные налоговые активы признаются только в случае, если существует вероятность реализации соответствующего уменьшения налогооблагаемой прибыли. При определении будущей налогооблагаемой прибыли и суммы возможных в будущем налоговых вычетов, руководство полагается на свои профессиональные суждения и использует оценочные данные, исходя из величины налогооблагаемой прибыли последних лет и ожиданий в отношении налогооблагаемой прибыли будущих периодов, которые являются обоснованными в сложившихся обстоятельствах.

Сроки полезного использования основных средств. Объекты основных средств отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации. Оценка сроков полезного использования объектов основных средств является предметом профессионального суждения руководства, основанного на опыте эксплуатации подобных объектов основных средств. При определении сроков полезного использования активов руководство рассматривает такие факторы, как способ применения объекта, темпы его технического устаревания, остаточная стоимость, физический износ и среда, в которой эксплуатируются те или иные объекты основных средств. Разница между расчетным сроком и фактическим сроком службы может привести к возникновению убытков в будущих периодах, изменения любого из вышеуказанных условий или оценок могут повлиять на коэффициент амортизации в будущем.

Расчет обесценения гудвила. В соответствии с учетной политикой Группа ежегодно проводит оценку признаков снижения возмещаемой стоимости гудвила ниже балансовой стоимости. Возмещаемая стоимость определяется как наибольшая из справедливой стоимости за вычетом расходов по продаже и потребительской стоимости. Эти расчеты требуют применения оценочных значений (Примечание 7).

3 КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Расчет снижения стоимости основных средств. Оценка снижения стоимости основных средств производится в случае, если возникли признаки снижения возмещаемой стоимости основных средств ниже их балансовой стоимости. Для целей определения снижения стоимости отдельные активы объединяются в группы, генерирующие денежные потоки, на уровне наименьших идентифицируемых групп активов, обеспечивающих поступления денежных средств, которые в значительной степени независимы от притоков денежных средств от других активов или групп активов (генерирующие группы активов). Возмещаемая стоимость генерирующей группы активов определяется как наибольшая из справедливой стоимости за вычетом расходов по продаже и потребительской стоимости, которая требует оценки дисконтированных потоков денежных средств. При расчете потоков денежных средств и допущений рассматривается вся доступная на конец года информация о будущих изменениях в операционной деятельности. Расчетные данные могут отличаться от фактических данных в будущем. Резерв под обесценение представляет собой разницу между балансовой стоимостью и возмещаемой стоимостью генерирующей группы активов.

4 ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ

Приобретение Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H. В июле 2009 г. Группа приобрела у третьей стороны 100% акционерного капитала Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H. за денежное вознаграждение в сумме 9 708 млн. рублей (222 млн. евро). На долю приобретенной компании приходится 41 838 млн. рублей выручки и 805 млн. рублей чистой прибыли Группы за период со 2 июля 2009 г. по 31 декабря 2009 г. В случае если бы приобретение произошло 1 января 2009 г., то выручка от продаж и прибыль в целом по Группе за год составили бы 136 045 млн. рублей и 17 053 млн. рублей, соответственно.

Группа освобождена продавцом от ответственности за любые прямые убытки, ущерб, обязательства, пени, штрафы и расходы, понесенные или уплаченные напрямую в результате, в связи с или по причине любого несоблюдения законодательства, вызванного событием или обстоятельством, существующим или возникшим до даты приобретения Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H., в случае если продавец несет ответственность за такое несоблюдение. Группа оценила актив, возникающий в связи с освобождением от ответственности, по состоянию на дату приобретения по справедливой стоимости, которая составила ноль рублей в связи с неопределенностью в получении соответствующих денежных средств. В 2011 году Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H. была переименована в SIBUR International GmbH.

Информация о приобретенных активах и обязательствах и гудвиле указана ниже:

	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	1 516
Основные средства	32
Запасы	3 757
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	5 490
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	(7 359)
Чистые активы	3 436
Доля Группы в чистых активах	100%
Уплаченное вознаграждение	9 708
Гудвил	6 272

Образование ООО «Пластик-Геосинтетика». В январе 2010 года Группа приобрела 67%-ную долю в уставном капитале созданного предприятия ООО «Пластик-Геосинтетика» путем передачи незавершенного строительства на сумму 570 млн. рублей. Другой участник Венчурный фонд «Лидер-Инновации», являвшийся в тот момент связанной стороной Группы, получил 33%-ную долю уставного капитала ООО «Пластик-Геосинтетика» путем вноса денежных средств в общей сумме 300 млн. рублей. Группа контролирует и консолидирует это предприятие.

4 ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Приобретение ООО «Новатэк-Полимер». В сентябре 2010 года Группа приобрела 100 процентов капитала ООО «Новатэк-Полимер» (переименовано в ООО «Биаксплен НК» в декабре 2010 года) за денежное вознаграждение в сумме 2 400 млн. рублей. После данной операции компания-продавец (ОАО «НОВАТЭК») стала связанной стороной Группы (Примечание 32). Приобретенная компания является одним из крупнейших производителей БОПП-пленки и изоляционных антикоррозионных материалов на полиэтиленовой основе в России и странах СНГ. С данным приобретением у Группы появился дополнительный канал сбыта базовых полимеров в России.

Справедливая стоимость приобретенных активов и обязательств определена на основе оценки, проведенной независимым профессиональным оценщиком. Информация о приобретенных активах, обязательствах и гудвиле указана ниже:

	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	39
Основные средства	1 172
Запасы	450
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	621
Прочие обязательства	(105)
Отложенные налоговые обязательства	(63)
Справедливая стоимость идентифицируемых чистых активов дочернего общества	2 114
Гудвил, возникший при приобретении	286
Итого вознаграждение	2 400
За вычетом: кредиторской задолженности за приобретение дочерних обществ	1 730
За вычетом: дисконта на кредиторскую задолженность за приобретение дочерних обществ	383
За вычетом: денежных средств и их эквивалентов приобретённых дочерних обществ	39
Отток денежных средств и их эквивалентов при приобретении	248

На долю приобретенной компании пришлось выручки на сумму 640 млн. рублей и прибыли на сумму 56 млн. рублей за период с даты приобретения по 31 декабря 2010 года. Если бы приобретение произошло 1 января 2010 года, то выручка в целом по Группе за 2010 составила бы 190 302 млн. рублей, а прибыль в целом по Группе в 2010 году составила бы 40 902 млн. рублей.

На 31 декабря 2011 и 2010 гг. 100% акций ООО «Новатэк-Полимер» находились в залоге до полной оплаты вознаграждения за покупку.

Приобретение транспортной инфраструктуры. В августе 2010 г. Группа приобрела 100%-ную долю в уставном капитале ЗАО «Промышленный капитал» и 97%-ную долю в уставном капитале ОАО «Тюменьпромжелдортранс», владеющих транспортной инфраструктурой в районе Тобольска, у группы физических лиц за общее денежное вознаграждение в сумме 1 004 млн. рублей в целях обеспечения транспортной инфраструктурой в Тюменской области и снижения транспортных расходов Группы.

Справедливая стоимость приобретенных активов и обязательств определена на основе оценки, проведенной независимым профессиональным оценщиком. Информация о приобретенных активах, обязательствах и гудвиле указана ниже:

	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	47
Основные средства	875
Запасы	35
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	134
Прочие оборотные активы	46
Заемные средства	(61)
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность.	(72)
Отложенные налоговые обязательства	(139)
Справедливая стоимость идентифицируемых чистых активов дочернего общества	865
За вычетом: доли участия, не обеспечивающей контроля	-
Гудвил, возникший при приобретении	139
Итого вознаграждение	1 004
За вычетом: денежных средств и их эквивалентов приобретённых дочерних обществ	47
Отток денежных средств и их эквивалентов при приобретении	957

4 ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

На долю приобретенной компании пришлось выручки на сумму 143 млн. рублей и убытков на сумму 72 млн. рублей на период с даты приобретения по 31 декабря 2010 года. Если бы приобретение произошло 1 января 2010 года, то выручка в целом по Группе за 2010 была бы 188 849 млн. рублей, а прибыль в целом по Группе в 2010 году составила бы 40 593 млн. рублей.

Приобретение Группы Акрилат. В июле 2011 г. в целях освоения нового рынка Группа приобрела 100%-ную долю в Группе Акрилат за денежное вознаграждение в сумме 1 673 млн. рублей. Группа Акрилат является единственным производителем акриловой кислоты в России.

Справедливая стоимость приобретенных активов и обязательств определена на основе оценки, проведенной независимым профессиональным оценщиком. Информация о приобретенных активах, обязательствах и гудвиле указана ниже:

	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	11
Основные средства	2 960
Запасы	415
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	48
Заемные средства	(61)
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	(1 221)
Прочие краткосрочные обязательства	(50)
Отложенные налоговые обязательства	(429)
Справедливая стоимость идентифицируемых чистых активов дочернего общества	1 673
За вычетом: денежных средств и их эквивалентов приобретенного дочернего общества	11
Отток денежных средств и их эквивалентов в результате приобретения	1 662

На долю приобретенной компании пришлось выручки на сумму 361 млн. рублей и прибыли на сумму 101 млн. рублей на период с даты приобретения по 31 декабря 2011 г.. Если бы приобретение произошло 1 января 2011 года, то выручка в целом по Группе по продолжающейся деятельности за 2011 год составила бы 249 267 млн. рублей, а прибыль в целом по Группе по продолжающейся деятельности в 2011 г. составила бы 61 926 млн. рублей.

Приобретение ООО «Отечественные полимеры» и ОАО «Полиэф». В 2005 году Группа и ЗАО «Лукойл-Нефтехим» создали совместное предприятие ООО «Отечественные полимеры», над которым они осуществляли совместный контроль, с целью приобретения доли в ОАО «Полиэф», производителе терефталевой кислоты и полиэтилентерефталата, расположенном в Башкортостане.

В июне 2011 года Группа напрямую приобрела 18% в ОАО «Полиэф» у ОАО «Банк ВТБ» за денежное вознаграждение в сумме 1 554 млн. рублей с отсрочкой выплат до 2019 года. Данная инвестиция была признана на дату приобретения по справедливой стоимости 941 млн. рублей. Для определения справедливой стоимости была применена рыночная процентная ставка 8%.

В октябре 2011 года Группа приобрела контроль над ОАО «Полиэф», путем увеличения своей доли в ООО «Отечественные полимеры» с 50% до 100% за 9 003 000 долл. США (283 млн. рублей). Таким образом, Группа увеличила свою долю в ОАО «Полиэф» до 83%, включая прямое владение долей в 18% и косвенное владение (через ООО «Отечественные Полимеры») долей в 65%.

Справедливая стоимость активов и обязательств ООО «Отечественные полимеры» и ОАО «Полиэф» на дату приобретения была определена на основе оценки независимого оценщика. Информация о приобретенных активах и обязательствах указана ниже:

4 ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	248
Основные средства	11 576
Отложенные налоговые активы	1 183
Запасы	1 601
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	1 283
Прочие активы	527
Заемные средства	(12 050)
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	(498)
Прочие обязательства	(15)
Отложенные налоговые обязательства	(205)
Чистые активы дочерней компании	3 650
За вычетом:	
Доли участия, не обеспечивающей контроль	781
Справедливой стоимости ранее приобретенной доли участия	1 822
Признанного дохода от приобретения дочерних обществ	764
Общая стоимость приобретения	283
За вычетом: денежных средств и их эквивалентов приобретенного дочернего общества	248
Отток денежных средств и их эквивалентов в результате приобретения	35

Доход от приобретения дочерних обществ в сумме 764 млн. рублей был получен в основном благодаря отсутствию других участников рынка, заинтересованных в приобретении компаний ОАО «Полиэф» и ООО «Отечественные Полимеры». Данная сумма была признана как доход от приобретения дочерних обществ в комбинированном отчете о совокупном доходе.

За период с момента приобретения по 31 декабря 2011 года на долю приобретенных дочерних обществ приходится 1 643 млн. рублей выручки и 11 млн. рублей убытков Группы. Если бы приобретение произошло 1 января 2011 года, то выручка в целом по Группе от продолжающейся деятельности за 2011 год составила бы 258 167 млн. рублей, а прибыль в целом по Группе от продолжающейся деятельности составила бы 62 411 млн. рублей.

На момент приобретения Группа произвела переоценку по справедливой стоимости ранее приобретенной доли участия в ОАО «Полиэф» и ООО «Отечественные полимеры» (Примечание 8). В результате Группа признала 877 млн. рублей как доход от приобретения дочерних обществ в комбинированном отчете о совокупном доходе.

На момент приобретения у Группы имелись займы выданные и векселя к получению от ОАО «Полиэф» на сумму 4 772 млн. рублей, обесцененные в 2009 году на сумму 3 316 млн. рублей (Примечание 10). Группа произвела переоценку займов и векселей к получению от ОАО «Полиэф» на дату приобретения. В результате Группа признала 3 316 млн. рублей как доход от приобретения дочерних обществ в комбинированном отчете о совокупном доходе.

5 ПРЕКРАЩАЕМАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, АКТИВЫ, КЛАССИФИЦИРУЕМЫЕ КАК ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ И ВЫБИТИЕ ПРОЧИХ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ

Активы Группы Амтел. В 2009–2010 гг. Группа приобрела большую часть задолженности Группы Амтел перед третьими лицами (Примечание 11). Группа Амтел – группа компаний по производству шин, в отношении которых в 2011 году проводилась процедура банкротства. Группа Амтел владела двумя заводами по производству шин: Кировский шинный завод и Воронежский шинный завод.

В период с августа по ноябрь 2011 года Группа приобрела дочернюю компанию Группы Амтел - ОАО «Кировский шинный завод» и ключевые активы Воронежского шинного завода в рамках процедуры банкротства Группы Амтел. Приобретения не являлись сделками по приобретению бизнеса в соответствии с определением МСФО 3 «Объединение бизнеса»; в связи с этим они не были отражены в учете по методу покупки.

Средства, полученные Группой Амтел в результате частичной продажи ее активов и капитала, были направлены на частичное урегулирование ее обязательств, включая погашение задолженности, приобретенной Группой. В результате Группа Амтел частично погасила задолженность перед Группой на

5. ПРЕКРАЩАЕМАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, АКТИВЫ, КЛАССИФИЦИРУЕМЫЕ КАК ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ И ВЫБЫТИЕ ПРОЧИХ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

сумму 3 081 млн. рублей. В 2012 году Группа планирует получить от Группы Амтел 3 500 млн. рублей до завершения процедуры банкротства.

В декабре 2011 года Группа продала свою дочернюю компанию – ОАО «Кировский шинный завод», которой принадлежали активы Кировского шинного завода. В феврале 2012 года Группа продала свою вновь созданную дочернюю компанию – ЗАО «Воронежский шинный завод», которой принадлежали активы Воронежского шинного завода. Обе дочерние компании были проданы ООО «Э-Волюшн Тайр», совместному предприятию Группы Pirelli и ГК «Ростехнологии», за общую сумму 222 млн. евро (9 251 млн. рублей).

Ниже представлены выбывшие активы и обязательства ОАО «Кировский шинный завод»:

	Балансовая стоимость
Активы	2 909
Обязательства	161
Чистые активы ОАО «Кировский шинный завод»	2 748

Прибыль после налогообложения, признанная в результате продажи ОАО «Кировский шинный завод», включена в состав прибыли от прекращенной деятельности в комбинированном отчете о совокупном доходе:

Общая сумма возмещения	4 936
За вычетом: выбывших чистых активов	2 748
За вычетом: расхода по налогу на прибыль	438
Прибыль после налогообложения от продажи ОАО «Кировский шинный завод»	1 750

Активы и обязательства ЗАО «Воронежский шинный завод» отражены в комбинированном отчете о финансовом положении в составе активов, предназначенных для продажи, и обязательств, связанных с активами, предназначенными для продажи:

	Балансовая стоимость
Активы	4 621
Обязательства	667
Чистые активы ЗАО «Воронежский шинный завод»	3 954

Группа признала убыток до налогообложения в размере 510 млн. рублей от переоценки чистых активов ЗАО «Воронежский шинный завод» по меньшей из двух величин – балансовой стоимости или справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. В настоящей финансовой информации сумма данного убытка была включена в состав прибыли от прекращенной деятельности в комбинированном отчете о совокупном доходе.

Прочие активы, классифицируемые как предназначенные для продажи. По состоянию на 31 декабря 2011 и 2010 гг. активы, предназначенные для продажи, включали основные средства компаний ЗАО «Северные газопроводы» и ООО «Юго-западные газопроводы» на сумму 1 370 млн. рублей и 2 802 млн. рублей, соответственно. В 2012 году Группа планирует продать эти основные средства.

Прочие дочерние общества

В июне 2010 года Группа продала 100% акций в дочерней компании ОАО «Каучук» за 758 млн. рублей Группе РОЭЛ. Прибыль в размере 62 млн. рублей была отражена в комбинированном отчете о совокупном доходе как доход от выбытия инвестиций.

В апреле 2011 года Группа реализовала 100% акций в дочерней компании ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания» за 728 млн. рублей компании ООО «Нефтеоргсинтез». Убыток в размере 156 млн. рублей был отражен в комбинированном отчете о совокупном доходе как убыток от выбытия инвестиций.

В июне 2011 года Группа реализовала 100% акций в дочерней компании ОАО «Саранский завод «Резинотехника» за 400 млн. рублей компании ОАО «Курскрезинотехника». Убыток в размере 224 млн. рублей был отражен в комбинированном отчете о совокупном доходе как убыток от выбытия инвестиций.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

6 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Ниже в таблице представлена информация по изменению чистой балансовой стоимости основных средств:

	Здания	Соору- жения	Машины и оборудование	Транспортные средства	Незавершенное строительство	Прочее	Итого
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2008 г.	9 526	11 886	11 839	5 140	17 140	589	56 120
Амортизационные отчисления	(315)	(1 089)	(2 526)	(403)	-	(90)	(4 423)
Поступления	-	5	3 051	5	21 353	104	24 518
Приобретение дочерних обществ	-	-	32	-	-	-	32
Переклассификация	-	-	-	-	533	-	533
Ввод в эксплуатацию	927	10 577	1 599	131	(13 462)	228	-
Выбытие	(9)	(293)	(137)	(69)	(420)	(5)	(933)
Восстановление списаний	-	-	-	-	34	-	34
Первоначальная стоимость на 31 декабря 2009 г.	16 033	31 477	28 607	7 046	25 178	1 349	109 690
Накопленная амортизация	(5 904)	(10 391)	(14 749)	(2 242)	-	(523)	(33 809)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2009 г.	10 129	21 086	13 858	4 804	25 178	826	75 881
Амортизационные отчисления	(347)	(1 590)	(3 292)	(526)	-	(98)	(5 853)
Поступления	83	451	924	66	34 224	30	35 778
Приобретение дочерних обществ	459	566	747	146	73	56	2 047
Переклассификация	949	(3 481)	2 532	-	-	-	-
Ввод в эксплуатацию	842	3 549	4 225	2 600	(11 396)	180	-
Обесценение	-	(293)	-	-	(133)	-	(426)
Продажа дочерних обществ	(332)	(163)	(150)	(114)	(72)	(10)	(841)
Выбытие	(66)	(1 052)	(4)	(34)	(956)	(10)	(2 122)
Активы, предназначенные для продажи (Примечание 5)	-	(646)	-	-	(2 156)	-	(2 802)
Первоначальная стоимость на 31 декабря 2010 г.	17 678	27 686	36 000	9 485	44 762	1 567	137 178
Накопленная амортизация	(5 961)	(9 259)	(17 160)	(2 543)	-	(593)	(35 516)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2010 г.	11 717	18 427	18 840	6 942	44 762	974	101 662
Амортизационные отчисления	(508)	(2 063)	(3 936)	(648)	-	(202)	(7 357)
Поступления	22	1 465	53	123	47 954	4	49 621
Приобретение дочерних обществ (Примечание 4)	4 253	1 536	8 187	42	444	74	14 536
Переклассификация	(17)	13	(16)	1	-	19	-
Ввод в эксплуатацию	3 186	11 772	8 577	1 232	(25 681)	914	-
Продажа дочерних обществ	(7)	(59)	(151)	(19)	(39)	(12)	(287)
Выбытие	(312)	(1 583)	(330)	(176)	(3 842)	(60)	(6 303)
Активы, предназначенные для продажи (Примечание 5)	-	(1 370)	-	-	-	-	(1 370)
Первоначальная стоимость на 31 декабря 2011 г.	24 513	39 568	51 623	10 484	63 598	2 465	192 251
Накопленная амортизация	(6 179)	(11 430)	(20 399)	(2 987)	-	(754)	(41 749)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2011 г.	18 334	28 138	31 224	7 497	63 598	1 711	150 502

В 2011 г. Группа капитализировала проценты на сумму 1 796 млн. рублей (2010 г.: 1 080 млн. рублей; 2009 г.: 1 093 млн. рублей). Норма капитализации составила 5,45% за 2011 г. (2010 г.: 6,97%; 2009 г.: 8,18%).

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

7 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Ниже представлена информация по изменению чистой балансовой стоимости нематериальных активов:

	Гудвил	Прочие	Лицензии и программное обеспечение	Итого
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2008 г.	-	746	-	746
Амортизация	-	(8)	-	(8)
Приобретение дочернего общества	6 272	-	-	6 272
Балансовая стоимость на 31 декабря 2009 г.	6 272	763	-	7 035
Накопленная амортизация	-	(25)	-	(25)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2009 г.	6 272	738	-	7 010
Амортизация	-	(8)	-	(8)
Приобретение дочернего общества	425	-	-	425
Балансовая стоимость на 31 декабря 2010 г.	6 697	763	-	7 460
Накопленная амортизация	-	(33)	-	(33)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2010 г.	6 697	730	-	7 427
Поступление	-	484	837	1 321
Амортизация	-	(5)	(837)	(842)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2011 г.	6 697	1 247	837	8 781
Накопленная амортизация	-	(38)	(837)	(875)
Чистая балансовая стоимость на 31 декабря 2011 г.	6 697	1 209	-	7 906

Амортизация нематериальных активов в сумме 842 млн. рублей (2010 г.: 8 млн. рублей, 2009 г.: 8 млн. рублей) отражена в составе операционных расходов в комбинированном отчете о совокупном доходе.

Нематериальные активы, кроме гудвила, представлены в составе прочих внеоборотных активов в комбинированном отчете о финансовом положении (Примечание 12).

Тестирование гудвила на обесценение

Гудвил, возникший в связи с приобретением SIBUR International GmbH (Citco Waren-Handelsgesellschaft m.b.H. до 2011 года), распределен по группам, генерирующим потоки денежных средств, на основании операционных сегментов (Примечание 30).

Распределение гудвила по операционным сегментам представлено ниже:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Сырье и топливо	4 020	4 020	3 763
Нефтехимия	2 677	2 677	2 509
Итого гудвил	6 697	6 697	6 272

Возмещаемой стоимостью активов, генерирующих денежные потоки, является наибольшая из двух величин: справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу и ценности от использования. Восстановительная стоимость рассчитана на основании расчета потребительской стоимости. В этом расчете используется прогнозный поток денежных средств до налогообложения в соответствии с четырехлетним финансовым планом, утвержденным менеджментом. Поток денежных средств сверх четырехлетнего периода экстраполирован с использованием оценочных значений темпов роста в 3%. Темп роста не превышает средние долгосрочные значения темпов роста в целом по соответствующему бизнесу. Также, при расчете потребительской стоимости по состоянию на 31 декабря 2011 г. применялись другие ключевые допущения, включая норму дисконта в размере 13% и валовую маржу в размере 28%.

Компания рассчитала прогнозную валовую маржу на основании ожиданий по росту рынка соответствующего операционного сегмента. Использованы нормы дисконта до налогообложения, отражающие специфические риски для активов, генерирующих денежные средства.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

8 ИНВЕСТИЦИИ В СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
ООО «РусВинил»	13 371	1 257	1 299
ООО «НПП Нефтехимия»	3 523	3 418	-
ООО «Биаксплен»	960	971	1 685
ООО «ИТСК»	256	123	71
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	6	25	28
ООО «СНКХ»	2	3	3
ООО «Синтез-Инвест», г. Воронеж	Не применимо	13	-
ООО «Отечественные Полимеры»	Не применимо	-	-
	18 118	5 810	3 086

ООО «РусВинил». В июне 2007 г. Группа создала совместное предприятие ООО «РусВинил» с компанией «SolVin Holding Nederland B.V.» (контролируемой «Solvay SA») для строительства комплекса по производству поливинилхлорида в Нижегородской области, при этом вклад Группы в совместное предприятие составил 1 400 млн. рублей.

В августе 2011 года Группа и «SolVin Holding Nederland B.V.» внесли по 12 650 млн. рублей в уставный капитал ООО «РусВинил». В результате доля участия Группы не изменилась.

ООО «НПП Нефтехимия». В сентябре 2010 года Группа приобрела 50%-ную долю в ООО «НПП Нефтехимия» у ОАО «Московский НПЗ» за денежное вознаграждение в сумме 3 360 млн. рублей с целью увеличения доли Группы на российском рынке полипропилена и для обеспечения поставок сырья компаниям Группы Биаксплен.

ООО «Биаксплен». В декабре 2009 г. Группа приобрела за денежное вознаграждение 1 000 млн. рублей 50%-ную долю в компании ООО «Биаксплен», которая является производителем ПЭТФ. 29 марта 2012 года Группа приобрела дополнительную 50%-ную долю в ООО «Биаксплен» за денежное вознаграждение в сумме 1 200 млн. рублей, увеличив долю владения в Обществе до 100%.

ООО «Отечественные полимеры». В октябре 2011 г. Группа увеличила до 100% свою долю в уставном капитале ООО «Отечественные полимеры», которое контролирует ОАО «Полиэф» (Примечание 4). Группа, соответственно, приобрела контроль над ОАО «Полиэф».

В 2011 г. Группа продала долю в ООО «Синтез-Инвест», г. Воронеж.

Ниже в таблице представлена сводная информация о крупнейших инвестициях Группы в совместные компании.

	Страна	Вид деятельности	Доля (%) в уставном капитале на 31 декабря		
			2011 г.	2010 г.	2009 г.
ООО «РусВинил»	Россия	Производство поливинилхлорида	50	50	50
ООО «НПП Нефтехимия»	Россия	Производство полипропилена	50	50	-
ООО «Биаксплен»	Россия	Производство ПЭТФ	50	50	50
ООО «ИТСК»	Россия	Информационные услуги	50	50	50
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	Россия	Переработка попутного нефтяного газа	50	50	50
ООО «СНКХ»	Россия	Производство пластика и синтетических смол	50	50	50
ООО «Синтез-Инвест», г. Воронеж	Россия	Нефтехимическое производство	-	50	-
ООО «Отечественные полимеры»	Россия	Инвестиции в ОАО «Полиэф»	100	50	50

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

8 ИНВЕСТИЦИИ В СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Остаток на начало отчётного периода	5 810	3 086	4 257
Доля в прибыли/(убытке)	236	108	(88)
Поступления	12 657	3 366	1 750
Дивиденды	(585)	-	-
Возврат условного вознаграждения	-	(750)	-
Выбытие	-	-	(2 833)
Остаток на конец отчётного периода	18 118	5 810	3 086

Поступления в 2011 году состояли в основном из вложений Группы в уставный капитал ООО «РусВинил» в сумме 12 650 млн. рублей.

В январе 2009 года Группа продала свою долю в ООО «Сибметакхим» (бизнес по производству метанола) за общую сумму 6 333 млн. рублей путем погашения полученного займа. Прибыль от продажи в размере 3 500 млн. рублей была отражена в комбинированном отчете о совокупном доходе как прибыль от выбытия инвестиций.

Доля Группы в результатах совместных предприятий Группы, ни одно из которых не котируется на рынке, и их агрегированных активах и обязательствах, представлены ниже.

По состоянию на 31 декабря 2011 г. и за год, закончившийся на указанную дату:

	Оборотные активы	Внеоборотные активы	Кратко-срочные обязательства	Долго-срочные обязательства	Выручка	Прибыль/ (Убыток)
ООО «РусВинил»	2 329	14 726	200	3 403	229	(537)
ООО «Биаксплен»	1 017	2 966	1 167	2 873	5 860	(11)
ООО «НПП Нефтехимия»	795	1 397	131	1	2 828	690
ООО «ИТСК»	550	15	306	-	1 808	132
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	252	718	228	722	-	(19)
ООО «Синтез-Инвест»	-	-	-	-	-	(19)
ООО «СНХК»	1	-	1	-	-	-

По состоянию на 31 декабря 2010 г. и за год, закончившийся на указанную дату:

	Оборотные активы	Внеоборотные активы	Кратко-срочные обязательства	Долго-срочные обязательства	Выручка	Прибыль/ (Убыток)
ООО «РусВинил»	4 110	4 062	6 669	156	124	(42)
ООО «Биаксплен»	752	3 170	1 018	2 952	2 792	33
ООО «Отечественные Полимеры»	637	4 187	701	2 992	2 504	(110)
ООО «НПП Нефтехимия»	538	1 465	145	-	822	58
ООО «ИТСК»	290	10	170	-	1 149	55
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	68	277	64	256	-	(2)
ООО «Синтез-Инвест»	8	62	3	-	22	6
ООО «СНХК»	1	-	1	-	-	-

По состоянию на 31 декабря 2009 г. и за год, закончившийся на указанную дату:

	Оборотные активы	Внеоборотные активы	Кратко-срочные обязательства	Долго-срочные обязательства	Выручка	Прибыль/ (Убыток)
ООО «РусВинил»	1 516	2 493	2 668	16	43	(83)
ООО «Биаксплен»	703	2 543	1 107	3 051	332	(64)
ООО «ИТСК»	215	11	149	-	1 742	57
ООО «Отечественные Полимеры»	-	-	-	674	-	(132)
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	65	217	163	92	-	2
ООО «НПП Нефтехимия»	-	-	-	-	-	-
ООО «Синтез-Инвест»	-	-	-	-	-	-
ООО «СНХК»	-	-	-	-	-	-

9 АВАНСЫ И ПРЕДОПЛАТА ПОДРЯДЧИКАМ НА КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. наиболее существенные суммы авансов и предоплаты по капитальному строительству были выплачены подрядчикам Группы на проектах по строительству завода по производству полипропилена в г. Тобольске и активов инфраструктуры газовой отрасли в Ленинградской области. Наиболее существенные суммы авансов и предоплаты по капитальному строительству Группа выплатила следующим подрядчикам: LINDE-KCA-DRESDEN GmbH, Tecnimont S.p.A, ООО «Текнимонт Россия», ООО «Газпром Межрегионгаз» и ООО «ЛенНИИхиммаш».

10 ЗАЙМЫ ВЫДАННЫЕ И ВЕКСЕЛЯ К ПОЛУЧЕНИЮ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
ОАО «СИБУР – Минеральные удобрения»	-	6 554	5 846
ОАО «СИБУР – Русские шины»	410	779	7 118
ОАО «Полиэф» (Примечание 4)	-	1 510	-
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»	638	-	-
ООО «Биакспен»	501	-	-
ООО «РусВинил» (Примечание 8)	-	5 900	2 360
Прочие	-	503	154
	1 549	15 246	15 478
За вычетом долгосрочной части:	(638)	(4 947)	(5 674)
	911	10 299	9 804

В 2009 году Компания признала в комбинированном отчете о совокупном доходе убыток в размере 3 316 млн. рублей от обесценения векселей ОАО «Полиэф» в связи с ухудшением финансового состояния ОАО «Полиэф». В 2010 году Компания выдала ОАО «Полиэф» займ на сумму 1 510 млн. рублей. По состоянию на 31 декабря 2010 г. финансовое положение ОАО «Полиэф» указывало, что предоставленный заем будет погашен, в связи с чем, резерв под обесценение не создавался. В сентябре 2011 года Группа предоставила заем в сумме 5 964 млн. рублей ООО «Отечественные полимеры», которое было консолидировано Группой в ноябре 2011 года. (Примечание 4).

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. Компания выдала займы ОАО «СИБУР – Русские шины» под процентные ставки в размере 8,52 - 8,8%. Выданные займы были полностью погашены в феврале 2012 г.

По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. Компания выдала займы ОАО «СИБУР – Минеральные удобрения» под нулевую процентную ставку. Выданные займы изначально подлежали погашению в 2012 г.. По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. займы, выданные ОАО «СИБУР – Минеральные удобрения», были признаны по справедливой стоимости с использованием рыночной процентной ставки 14,9%. Рыночная процентная ставка была определена на дату выдачи займа как средняя рыночная процентная ставка по кредитам, предоставленным коммерческим организациям, не являющимся финансовыми учреждениями, в соответствии с отчетом Центрального Банка Российской Федерации. По состоянию на 31 декабря 2011 года эти займы были полностью погашены.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

11 ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Задолженность покупателей и заказчиков (за вычетом резерва под обесценение в размере 243 млн. рублей, 293 млн. рублей и 243 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно)	14 816	12 485	14 565
Прочая дебиторская задолженность (за вычетом резерва под обесценение в размере 1 771 млн. рублей, 31 млн. рублей и 25 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно)	6 484	12 763	2 914
	21 300	25 248	17 479
За вычетом долгосрочной части:			
Комиссия за выдачу кредита	-	(1 919)	-
Прочая дебиторская задолженность	(335)	(2 305)	(2 313)
	20 965	21 024	15 166
Задолженность за проданные предприятия	11 368	-	-

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. задолженность покупателей и заказчиков дополнительно обеспечена, в основном банковскими гарантиями, на сумму 383 млн. рублей, 565 млн. рублей и 439 млн. рублей.

В 2009 году Группа приобрела задолженность предприятий Группы Амтел за денежное вознаграждение в сумме 1 917 млн. рублей. В 2010 году Группа дополнительно приобрела задолженность предприятий Группы Амтел за 5 729 млн. рублей, из которых 4 205 млн. рублей было оплачено денежными средствами и 1 524 млн. рублей векселем, выпущенным одной из компаний Группы.

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. в составе прочей дебиторской задолженности учтена задолженность Группы Амтел на сумму 3 500 млн. рублей, 8 300 млн. рублей и 1 917 млн. рублей, за вычетом резерва под обесценение в размере 1 731 млн. рублей на 31 декабря 2011 года и ноль рублей на 31 декабря 2010 и 2009 гг., соответственно (Примечание 5). Группа создала резерв под обесценение в результате проведения процедуры банкротства Группы Амтел и отразила его в комбинированном отчете о совокупном доходе в составе резерва под обесценение прочей дебиторской задолженности.

По состоянию на 31 декабря 2011 года в составе задолженности за проданные предприятия учтена задолженность одного из покупателей предприятий по производству и продаже минеральных удобрений на сумму 8 589 млн. рублей (Примечание 5). Эта задолженность была полностью погашена в январе 2012 года.

По состоянию на 31 декабря 2011 года в составе задолженности за проданные предприятия учтена задолженность ООО «Э-Волюшн Тайр» на сумму 2 779 млн. рублей за покупку ОАО «Кировский шинный завод» (Примечание 5). Эта задолженность была полностью погашена в марте 2012 года.

Анализ просроченной, но не обесцененной задолженности покупателей и заказчиков по срокам представлен ниже.

	Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	Прочая дебиторская задолженность	Итого
На 31 декабря 2011 г.			
До 3-х месяцев	225	5	230
От 3-х до 6-ти месяцев	204	-	204
	429	5	434
На 31 декабря 2010 г.			
До 3-х месяцев	615	193	808
От 3-х до 6-ти месяцев	236	1	237
	851	194	1 045
На 31 декабря 2009 г.			
До 3-х месяцев	446	20	466
От 3-х до 6-ти месяцев	1 071	7	1 078
От 6-х до 12-ти месяцев	145	3	148
	1 662	30	1 692

Изменения резерва Группы под обесценение задолженности покупателей и заказчиков представлено следующим образом:

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

11 ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	Прочая дебиторская задолженность	Итого
На 31 декабря 2008 г.	509	799	1 308
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	131	19	150
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, списанная в течение года как безнадежная	(248)	(721)	(969)
Неиспользованные суммы резерва	(149)	(72)	(221)
На 31 декабря 2009 г.	243	25	268
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	94	20	114
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, списанная в течение года как безнадежная	(8)	(13)	(21)
Неиспользованные суммы резерва	(36)	(1)	(37)
На 31 декабря 2010 г.	293	31	324
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, списанная в течение года как безнадежная	(35)	(14)	(49)
Неиспользованные суммы резерва	(52)	(6)	(58)
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	37	1 760	1 797
На 31 декабря 2011 г.	243	1 771	2 014

Резерв под обесценение задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности был создан по задолженности, просроченной более чем на 12 месяцев. Создание и восстановление резерва под обесценение дебиторской задолженности было отражено в отчете о совокупном доходе в составе прочих операционных затрат, за исключением резерва по дебиторской задолженности, не связанной с операционной деятельностью Группы. Резерв под обесценение задолженности, как правило, списывается, если погашение задолженности не ожидается.

12 ПРОЧИЕ ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Металлические катализаторы	674	492	518
ШФЛУ в трубопроводах	633	623	558
Нематериальные активы	1 209	730	738
Возмещаемый НДС, относящийся к незавершенному строительству	364	232	175
Прочее	552	576	315
	3 432	2 653	2 304

13 ЗАПАСЫ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Готовая продукция (за вычетом резерва под обесценение в размере 85 млн. рублей и 40 млн. рублей и ноль на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно)	14 805	7 082	6 077
Сырье и материалы (за вычетом резерва под обесценение в размере 130 млн. рублей и 176 млн. рублей и 328 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно)	6 781	5 379	4 767
Товары для перепродажи (за вычетом резерва под обесценение в размере 19 млн. рублей и 175 млн. рублей и ноль на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно)	601	190	628
	22 187	12 651	11 472

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

14 ПРЕДОПЛАТЫ И ПРОЧИЕ ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Финансовые активы</i>			
Котируемые ценные бумаги	1 400	-	-
Производные финансовые инструменты	548	-	-
<i>Нефинансовые активы</i>			
Предоплата и авансы поставщикам	5 142	3 163	2 620
НДС к получению	4 567	3 404	2 272
Возмещаемый НДС	3 384	3 906	4 310
Предоплаченные затраты по займам	2 784	1 389	-
Предоплата по другим налогам	1 367	1 018	413
Возмещаемый акциз	1 275	593	692
Прочие оборотные активы	646	198	223
Итого предоплата и прочие оборотные активы	21 113	13 671	10 530
За вычетом долгосрочной части: возмещаемый НДС, относящийся к незавершенному строительству	(364)	(232)	(175)
	20 749	13 439	10 355

15 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

В составе денежных средств и их эквивалентов отражены банковские депозиты, которые могут быть конвертированы в денежные средства, со сроком погашения не более трех месяцев, в размере 5 775 млн. рублей, 9 635 млн. рублей и 11 744 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

16 ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА

Долгосрочные займы, подлежащие погашению следующим компаниям:	Валюта	Срок погашения	31 декабря	31 декабря	31 декабря
			2011 г.	2010 г.	2009 г.
<u>Займы с переменной ставкой</u>					
ОАО «Внешэкономбанк»	Доллар США	2013-2023	13 718	1 478	339
	Евро,				
ОАО «Нордеа Банк»	Доллар США	2011-2016	11 246	6 490	6 424
ОАО «Росбанк АКБ»	Доллар США	2013	4 829	-	-
	Евро,				
Группа банков ING	Доллар США	2008-2021	1 627	981	748
	Евро,				
ЗАО «ЮниКредит Банк»	Доллар США	2011-2019	858	3 032	4 234
<u>Займы с фиксированной ставкой</u>					
	Рубли РФ,				
ОАО «Сбербанк РФ»	Доллар США	2011-2014	18 000	6 095	6 049
ООО «Межрегионгаз»	Рубли РФ	2011-2014	4 547	4 511	4 946
	Рубли РФ,				
ОАО «ТНК-ВР»	Доллар США	2013-2017	4 545	3 598	3 265
Облигации	Рубли РФ	2012	31	31	31
ОАО «Газпромбанк»	Евро	2013	-	9 199	9 595
Прочие	Доллар США	2011-2031	15	1	1
Итого долгосрочные заёмные средства			59 416	35 416	35 632
За вычетом: текущей части по долгосрочным заёмным средствам			(7 700)	(6 884)	(5 969)
			51 716	28 532	29 663

Средняя процентная ставка по долгосрочным займам в российских рублях составляла 7,2 процента, 8 и 12 процентов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Средняя процентная ставка по долгосрочным займам в долларах США составляла 3,5; 5 и 7,4 процента за годы, закончившиеся 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Средняя процентная ставка по долгосрочным займам в евро составляла 3,1; 7 и 7,7 процентов за годы, закончившиеся 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

16 ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

ОАО «Внешэкономбанк». В июле 2010 года Группа подписала соглашение с ОАО «Внешэкономбанк» о финансировании проектов строительства новых мощностей по производству полипропилена в Тобольске. По состоянию на 31 декабря 2011 года Группа получила транш в сумме 13 718 млн. рублей в рамках открытой кредитной линии на сумму 39 280 млн. рублей (1 220 млн. долл. США), обеспеченной экспортными кредитными агентствами. Данное финансирование обеспечено долей в ООО «Тобольск-Полимер» и основными средствами на сумму 15 523 млн. рублей.

ООО «Межрегионгаз». Группой был заключен ряд соглашений с ООО «Межрегионгаз», дочерней компанией ОАО «Газпром», которое в то время было связанной стороной Группы. В соответствии с данными соглашениями в 2007 – 2009 гг. ООО «Межрегионгаз» предоставило Группе займы на строительство промышленной инфраструктуры по транспортировке газа в регионах присутствия (см. также Примечание 17).

Группа «ТНК-ВР». В марте 2007 года Группа основала совместно с ОАО «ТНК-ВР» предприятие ООО «Юграгазпереработка» в Тюменской области для переработки попутного нефтяного газа. Группа внесла вклад в форме акций своих дочерних обществ ООО «Нижневартовский ГПК», ООО «Белозерный ГПК» и ООО «Трубопроводная компания» и получила 51%-ную долю в ООО «Юграгазпереработка». ОАО «ТНК-ВР» внесло вклад в денежной форме и получило долю в 49%. Группа консолидирует эти активы на основании опционов на покупку доли, которые включены в соглашение с ОАО «ТНК-ВР». В соответствии с данными опционами Группа имеет право выкупить долю ОАО «ТНК-ВР» с уплатой 10-20%-ного дохода в год на вложения, произведенные ОАО «ТНК-ВР».

Соответственно, ООО «Юграгазпереработка» было консолидировано как дочерняя компания Группы, и вклад ОАО «ТНК-ВР» был учтен как процентный долгосрочный заем в данной комбинированной финансовой информации.

В декабре 2010 года, Группа и ОАО «ТНК-ВР» дополнительно вложили по 560 млн. рублей в ООО «Юграгазпереработка» для финансирования приобретения дочернего общества Группы, компании ООО «Няганьгазпереработка». Как следствие, долгосрочный заем от ОАО «ТНК-ВР» был увеличен на 560 млн. рублей по состоянию на 31 декабря 2010 года.

В 2007 – 2010 гг. ООО «Юграгазпереработка» получило долгосрочные займы от ОАО «ТНК-ВР» на сумму 1 234 млн. рублей для финансирования капитального строительства объектов для переработки газа компаний ООО «Нижневартовский ГПК» и ООО «Белозерный ГПК». Займы были выданы под 8% годовых со сроком погашения в декабре 2013 г.

Анализ долгосрочных заемных средств по срокам погашения по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. представлен ниже:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Срок погашения:			
От одного года до двух лет	16 364	4 633	17 199
От двух до пяти лет	22 636	20 974	11 044
Свыше пяти лет	12 716	2 925	1 420
	51 716	28 532	29 663

В состав долгосрочных займов входят займы с фиксированной ставкой процента, балансовая стоимость которых составила 24 730 млн. рублей, 24 393 млн. рублей, 23 436 млн. рублей, а справедливая – 24 370 млн. рублей, 23 222 млн. рублей и 21 179 на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Все прочие долгосрочные займы главным образом получены под переменные процентные ставки, базирующиеся, в основном, на ставке ЛИБОР или ЕВРИБОР, их балансовая стоимость приблизительно равна справедливой стоимости. Группа не имеет субординированных займов и долговых обязательств, которые могут быть конвертированы в собственные акции.

На 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. Группа имела следующие открытые долгосрочные кредитные линии:

16 ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Кредитный лимит	Сумма заемных средств, невыбранных на отчетную дату
На 31 декабря 2011 г.		
заемные средства в евро (млн.)	61	4
заемные средства в долл. США (млн.)	1 646	1 160
заемные средства в российских рублях (млн.)	36 000	15 000
На 31 декабря 2010 г.		
заемные средства в евро (млн.)	454	139
заемные средства в долл. США (млн.)	1 795	1 381
На 31 декабря 2009 г.		
заемные средства в долл. США (млн.)	753	542

17 СУБСИДИИ И ГРАНТЫ

Группа, являясь крупным инвестором, вкладывающим средства в промышленную инфраструктуру и социальные проекты в регионах присутствия, подписала договоры о сотрудничестве с рядом регионов России, включая договоры об инвестиционной и финансовой поддержке, согласно которым Группа может возмещать часть своих инвестиций в капитальное строительство в регионах после предоставления соответствующих подтверждающих документов. Общая сумма полученных субсидий в 2011, 2010 и 2009 годах равнялась 13 632 млн. рублей, 6 339 млн. рублей и 225 млн. рублей, соответственно. В 2011 году 669 млн. рублей (2010 г.: ноль, 2009 г.: ноль) из полученных субсидий были признаны как доход в комбинированном отчете о совокупном доходе.

18 ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО РАСЧЕТАМ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Финансовые обязательства</i>			
Кредиторская задолженность по приобретению дочернего и зависимого обществ	3 090	1 730	-
Реструктурированная задолженность	32	448	337
Проценты к уплате	1 353	1 115	738
Векселя к уплате	564	914	-
	5 039	4 207	1 075
<i>Нефинансовые обязательства</i>			
Задолженность перед работниками	-	1 016	-
Актuarные обязательства	1 296	1 242	833
Прочее	177	251	427
	1 473	2 509	1 260
	6 512	6 716	2 335

Балансовая стоимость долгосрочной задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочей кредиторской задолженности примерно равна её справедливой стоимости.

19 КРАТКОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО РАСЧЕТАМ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Финансовые обязательства			
Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками	6 673	5 117	3 558
Кредиторская задолженность по капитальным вложениям	9 094	8 365	1 374
Краткосрочная задолженность по вексялям	2 631	6 060	6 276
Проценты к уплате	510	234	567
Прочая кредиторская задолженность	217	214	602
	19 125	19 990	12 377
Нефинансовые обязательства			
Авансы от покупателей	3 769	3 135	844
Задолженность перед персоналом	4 059	5 903	4 736
Прочая кредиторская задолженность	2 320	2 329	2 600
Субсидии и гранты	700	-	-
	10 848	11 367	8 180
	29 973	31 357	20 557

Задолженность перед персоналом по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. включает резерв на выплату годовой премии в сумме 2 540, 2 500 и ноль млн. рублей, соответственно.

Задолженность перед персоналом по состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. включает задолженность по плану поощрения сотрудников опционами на приобретение акций на сумму 737 и 4,252 млн. рублей, соответственно (Примечание 32). По состоянию на 31 декабря 2011 г. данная задолженность была полностью погашена.

Задолженность перед персоналом по состоянию на 31 декабря 2010 г. включает резерв на выплату вознаграждения управленческому персоналу Группы на сумму 3 214 млн. рублей (на 31 декабря 2009 г.: ноль) включая долгосрочную часть в сумме 1 016 млн. рублей, отраженную в составе прочих долгосрочных обязательств Группы (Примечание 18). По состоянию на 31 декабря 2011 г. данные вознаграждения были выплачены в полном объеме.

20 КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА И ТЕКУЩАЯ ЧАСТЬ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Краткосрочные заемные средства:			
заемные средства в российских рублях	15 542	23 282	19 248
заемные средства в долларах США	7 675	-	-
заемные средства в евро	277	-	-
	23 494	23 282	19 248
Текущая часть долгосрочных заемных средств	7 700	6 884	5 969
	31 194	30 166	25 217

Средняя процентная ставка по краткосрочным займам в российских рублях составляла 7,8%, 7,0% и 10,4% по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Средняя процентная ставка по краткосрочным займам в долларах США составляла 2,2% и 5,1% по состоянию на 31 декабря 2011 и 2009 гг., соответственно. По состоянию на 31 декабря 2010 г. краткосрочных займов в долларах США не было. Средняя процентная ставка по краткосрочным займам в евро составляла 2% в 2011 г., по состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. краткосрочных займов в евро не было.

Балансовая стоимость краткосрочных заемных средств приблизительно соответствует их справедливой стоимости.

По состоянию на 31 декабря 2011 Группа не имела краткосрочных кредитных линий с установленными условиями. По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. Группа имела следующие краткосрочные кредитные линии с установленными условиями:

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

20 КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА И ТЕКУЩАЯ ЧАСТЬ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Кредитный лимит	Сумма заемных средств, невывбранных на отчетную дату
На 31 декабря 2010 г.		
заемные средства в российских рублях (млн.)	3 550	3 550
заемные средства в долларах США (млн.)	375	231
На 31 декабря 2009 г.		
заемные средства в российских рублях (млн.)	2 880	2 880

21 НАЛОГИ, КРОМЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
НДС	2 416	4 007	832
Акциз	1 061	536	661
Налог на имущество	227	202	201
Единый социальный налог	235	121	154
Прочие налоги	849	575	402
	4 788	5 441	2 250

22 КАПИТАЛ

Зарегистрированный взнос в уставный капитал. В 2009 г. Газпромбанк внес денежные средства в размере 9 000 млн. руб. для дополнительной эмиссии 3 469 549 акций номинальной стоимостью 1 000 руб. за акцию. Государственная регистрация выпуска завершена в январе 2010 г.

Дивиденды. 23 июня 2010 г. акционеры Группы утвердили распределение дивидендов за год, закончившийся 31 декабря 2009 г., в сумме 4 612 млн. руб. (110,85 руб. на акцию). Сумма дивидендов была вычтена из суммы акционерного капитала как распределение нераспределенной прибыли в 2010 г. В течение 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2011 года, дивидендов не начислялось и не выплачивалось.

Собственные акции, выкупленные у акционеров. В феврале 2011 года ОАО «Газпромбанк» приобрело 2 005 002 собственных акций Группы, выкупленных у акционеров, за 6 984 млн. рублей.

В ноябре 2011 года в результате приобретения ЗАО «Миракл» Компания отразила на балансе 21 784 788 собственных акций, выкупленных у акционеров, стоимостью 72 374 млн. рублей (Примечание 32 а).

Поступления/(отчисления), связанные с участием в предприятиях по производству и продаже минеральных удобрений и шин.

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Поступления от продажи предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин за вычетом налога на прибыль в сумме 4 295 млн. рублей	33 023	-	-
Задолженность за проданные предприятия (Примечание 11)	8 589		
Отложенный налог на прибыль от выбытия предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин (Примечание 27)	1 650		
Погашение/(приобретение) долевых инструментов предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин	4 981	(6 000)	(4 981)
Дивиденды, полученные от проданных предприятий	7 499	-	1 337
Прочие поступления/(отчисления), связанные с участием в бизнесе по производству и продаже минеральных удобрений и шин	(2 868)	(1 878)	(474)
	52 874	(7 878)	(4 118)

В соответствии с принципами подготовки данные операции отражены в составе капитала (Примечание 2).

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

23 ДОЛЯ УЧАСТИЯ, НЕ ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ КОНТРОЛЬ

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Доля участия, не обеспечивающая контроль, на начало отчётного периода	672	456	531
Доля участия, не обеспечивающая контроль, в чистой прибыли дочерних обществ	(30)	(46)	(53)
Результат приобретения дочерних обществ	781	285	-
Результат от продажи долей в дочерних обществах	-	(23)	(22)
Доля участия, не обеспечивающая контроль, на конец отчётного периода	1 423	672	456

24 ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Выручка от продаж (за вычетом акцизов, таможенных пошлин и НДС):			
<i>Топливо-сырьевые продукты:</i>			
Сжиженный углеводородный газ	52 502	34 628	22 612
Нафта	21 118	15 700	11 315
Природный газ	17 499	15 766	14 285
МТБЭ	14 946	10 753	10 438
Прочее топливо и топливные компоненты	4 218	2 230	1 448
ШФЛУ	2 113	732	538
<i>Продукты нефтехимии:</i>			
Синтетические каучуки	50 971	38 336	21 459
Пластики и продукция органического синтеза	23 755	18,079	12 158
Базовые полимеры	21 782	18 760	14 535
Полуфабрикаты и прочие химические продукты	25 335	24 247	9 843
Итого выручка от продажи готовой продукции	234 239	179 231	118 631
Услуги по переработке	5 171	3 749	3 110
Прочие продажи	9 250	5 583	6 059
Итого выручка от продаж	248 660	188 563	127 800

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

25 ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Сырье и материалы	46 300	33 089	19 230
Расходы на транспорт	33 918	27 904	19 456
Энергетика	28 950	25 086	23 350
Расходы на оплату труда	22 091	22 798	18 649
Товары для перепродажи	15 516	7 141	3 834
Услуги сторонних организаций	6 899	6 516	6 160
Расходы на ремонт и эксплуатацию	4 077	2 909	2 059
Расходы по аренде	2 581	2 258	2 308
Налоги за исключением налога на прибыль	1 543	758	555
Благотворительность и спонсорство	1 051	159	-
Расходы на маркетинг и рекламу	783	435	518
Обесценение основных средств	-	426	-
Амортизация основных средств и нематериальных активов	8 216	5 940	4 423
Прочие	3 950	2 970	4 110
Изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции	(5 668)	(1 638)	1 604
Итого операционные расходы	170 207	136 751	106 256

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

26 ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Дисконт по займам полученным и по долгосрочной задолженности поставщиков и подрядчиков	-	1 034	265
Проценты к получению	2 142	3 271	2 547
Положительные курсовые разницы	-	352	-
Доход от списания реструктурированной задолженности	-	210	212
Доход от изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов	498	-	5 021
Доход от восстановления резерва под гарантии выданные	-	755	-
Амортизация дисконта по займам выданным и по долгосрочной задолженности покупателей и заказчиков	270	-	-
Финансовые доходы	2 910	5 622	8 045
Отрицательные курсовые разницы	(3 660)	-	(720)
Дисконт по займам выданным (Примечание 10) и по долгосрочной задолженности покупателей и заказчиков	-	(873)	(1 621)
Расходы по выплате процентов	(2 524)	(3 292)	(5 883)
Амортизация дисконта по займам выданным и долгосрочной задолженности поставщиков и подрядчиков	(314)	(306)	(659)
Уменьшение справедливой стоимости котируемых ценных бумаг для перепродажи	(600)	-	-
Начисление резерва под гарантии выданные	-	-	(755)
Прочие финансовые расходы	(227)	(99)	-
Финансовые расходы	(7 325)	(4 570)	(9 638)

Группа осуществляет свою деятельность за рубежом и имеет значительные балансы дебиторской задолженности и займов, полученных иностранной валюте. В 2008 и 2009 гг. Группа управляла риском возникновения потерь от изменения валютных курсов в основном путем использования форвардных контрактов. Увеличение справедливой стоимости таких финансовых инструментов отражено в финансовых доходах в 2009 году в сумме 5 021 млн. рублей. Финансовые инструменты были погашены полностью по состоянию на 31 декабря 2009 г. С 2010 года Группа перестала использовать производные финансовые инструменты для хеджирования риска изменения валютных курсов.

27 НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Отложенные активы и обязательства по налогу на прибыль могут быть зачтены только в случае, когда в соответствии с законодательством разрешен зачет текущих активов и обязательств по налогу на прибыль, а также если отложенные активы и обязательства по налогу на прибыль были признаны в рамках деятельности одного и того же юридического лица и подлежат уплате/ возмещению одному и тому же налоговому органу. Ниже представлены отложенные активы и обязательства по налогу на прибыль с учетом зачета:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Отложенные активы по налогу на прибыль, подлежащие возмещению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	9 654	16	15
Отложенные активы по налогу на прибыль, подлежащие возмещению в течение 12 месяцев после отчетной даты	726	1 393	120
Итого отложенные активы по налогу на прибыль	10 380	1 409	135
Отложенные обязательства по налогу на прибыль, подлежащие возмещению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	(6 514)	(3 596)	(2 693)
Отложенные обязательства по налогу на прибыль, подлежащие возмещению в течение 12 месяцев после отчетной даты	(1 596)	(397)	(238)
Итого отложенные обязательства по налогу на прибыль	(8 110)	(3 993)	(2 931)

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

27 НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Ниже представлены изменения отложенных активов и обязательств по налогу на прибыль без учета зачета:

	31 декабря 2011 г.	Объединение бизнесов и приобретение активов	Отнесено на счет прибылей и убытков: расход/(доход) или капитал	31 декабря 2010 г.	Объединение предприятий	Отнесено на счет прибылей и убытков: расход/(доход)	31 декабря 2009 г.	Отнесено на счет прибылей и убытков: расход/(доход)	31 декабря 2008 г.
Налоговый эффект налогооблагаемых временных разниц									
Основные средства	(5 506)	(633)	(1 842)	(3 031)	(201)	(69)	(2 761)	(231)	(2 530)
Запасы	(333)	-	(333)	-	-	94	(94)	273	(367)
Инвестиции в совместные предприятия	(131)	-	(44)	(87)	-	(11)	(76)	6	(82)
Предоплаченные затраты по займам	(914)	-	(67)	(847)	-	(847)	-	-	-
Выбытие предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин	(1 086)	-	(1 086)	-	-	-	-	-	-
Прочее	(140)	-	(112)	(28)	-	(28)	-	155	(155)
Отложенные налоговые обязательства по продолжающейся деятельности	(8 110)	(633)	(3 484)	(3 993)	(201)	(861)	(2 931)	203	(3 134)
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц									
Перенос налоговых убытков на будущие периоды	3 313	1 981	662	670	-	361	308	(14)	322
Запасы	-	-	(220)	220	-	220	-	-	-
Финансовые инструменты	-	-	-	-	-	-	-	(987)	987
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	134	-	115	19	-	19	-	-	-
Задолженность перед сотрудниками	508	-	8	500	-	500	-	(548)	548
Субсидии и гранты	3 584	-	3 584	-	-	-	-	-	-
Выбытие предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин	2 647	-	2 647	-	-	-	-	-	-
Прочее	194	-	194	-	-	173	(173)	(173)	-
Отложенные налоговые активы по продолжающейся деятельности	10 380	1 981	6 990	1 409	-	1 273	135	(1 722)	1 857
Итого чистые отложенные налоговые активы/ (обязательства)	2 270	1 348	3 506	(2 584)	(201)	412	(2 796)	(1 519)	(1 277)

Отличия, существующие между критериями признания активов и обязательств, отраженных в комбинированной финансовой информации, подготовленной в соответствии с МСФО, и для целей налогообложения по российскому законодательству, приводят к возникновению определенных временных разниц. Налоговый эффект изменения этих временных разниц отражен по ставке, установленной законодательством. Отложенные обязательства по налогу на прибыль возникают, прежде всего, в результате различий между стоимостью основных средств для целей налогообложения и их стоимостью для целей финансовой информации.

Отложенные активы по налогу на прибыль, относящиеся к переносу налоговых убытков на будущие периоды, отражаются только в том случае, если существует вероятность того, что в будущем образуется налогооблагаемая прибыль, которая сможет быть уменьшена на сумму этих отложенных активов по налогу на прибыль. Группа не отразила отложенные активы по налогу на прибыль в размере 683 млн. рублей (2010 г.: 1 175 млн. рублей, 2009 г.: 1 164 млн. рублей) в отношении убытков на сумму 3 414 млн. рублей (2010 г.: 5 876 млн. рублей, 2009 г.: 5 820 млн. рублей), которые могут быть перенесены на будущие периоды для уменьшения будущей налогооблагаемой прибыли. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налоговый убыток может быть перенесен на будущее до истечения срока годности, который составляет десять лет после возникновения налогового убытка. Временные разницы, связанные с нераспределенной прибылью дочерних обществ, составили 1 395 млн. рублей, 1 054 млн. рублей и 740 млн. рублей по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Отложенное обязательство по налогу на прибыль по этим временным разницам не было отражено в отчетности, так как руководство способно повлиять на возможное сторнирование вышеуказанных разниц и считает, что они не будут сторнированы в обозримом будущем.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

27 НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Текущий налог на прибыль:			
Текущий налог на прибыль за год	17 749	12 747	2 638
Корректировки, относящиеся к предыдущим периодам	(332)	(84)	(193)
Итого текущий налог на прибыль	17 417	12 663	2 445
Отложенный налог на прибыль:			
Признание/(сторнирование) временных разниц	(3 506)	(412)	1 519
Временные разницы, относящиеся к продаже предприятий по производству и продаже минеральных удобрений и шин (Примечание 22)	1 650	-	-
Итого отложенный налог на прибыль	(1 856)	(412)	1 519
Итого расход по налогу на прибыль	15 561	12 251	3 964

Ниже представлено сопоставление расхода по налогу на прибыль, отраженного Группой, с теоретической суммой расхода по налогу на прибыль, рассчитанной по ставке, установленной российским законодательством, примененной к прибыли консолидированных предприятий:

	Год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Прибыль до налогообложения и учета доли, не обеспечивающей контроль	77 120	52 988	20 115
Условный расход по налогу на прибыль по ставке, установленной российским законодательством (20% в 2011 и 2010 гг.)	(15 424)	(10 599)	(4 023)
Налоговый эффект от статей, которые не вычитаются или не принимаются в расчет налогооблагаемой базы			
Расходы, не учитываемые при расчете налога на прибыль	(2 683)	(1 837)	(2 098)
Доходы, не учитываемые при расчете налога на прибыль	2 546	185	2 157
Итого расход по налогу на прибыль	(15 561)	(12 251)	(3 964)

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

28 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Прибыль до налогообложения	77 120	52 988	20 115
Корректировки чистой прибыли до налога на прибыль			
Амортизация основных средств и нематериальных активов	8 216	5 940	4 423
Отрицательные/(положительные) курсовые разницы	3 660	(352)	720
Начисление годовой премии	-	2 500	-
Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности	1 731	-	3 262
Начисление /(восстановление) резерва под обесценение задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности (Восстановление)/ начисление резерва под устаревание и обесценение запасов	-	56	(1 040)
Расходы по выплате процентов	(84)	32	(575)
Расходы по выплате процентов	2 524	3 292	5 883
Дисконт по займам выданным и долгосрочной задолженности покупателей и заказчиков	-	873	1 621
Дисконт по займам полученным и долгосрочной задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками	-	(1 034)	(265)
Амортизация дисконта по займам выданным и долгосрочной задолженности покупателей и заказчиков	(270)	-	-
Амортизация дисконта по займам полученным и долгосрочной задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками	314	306	659
Начисление/(списание) обязательств по Плану поощрения сотрудников опционами на приобретение акций и других обязательств перед сотрудниками	-	(357)	4 252
Уменьшение справедливой стоимости котируемых ценных бумаг	600	-	-
Доход от изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов	(498)	-	-
(Убыток)/прибыль от выбытия основных средств	(308)	633	359
Доля в (прибыли)/убытке совместных предприятий	(236)	(108)	88
Проценты к получению	(2 142)	(3 271)	(2 547)
Доход от приобретения дочерних обществ	(4 957)	-	-
Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов	-	-	(5 021)
Убыток/(прибыль) от выбытия инвестиций	380	(16)	(3 514)
Восстановление резерва по налоговым штрафам и пеням	-	-	(917)
Доход от списания реструктурированной налоговой и иной задолженности	-	(210)	(212)
Резерв под обесценение основных средств	-	426	-
(Восстановление)/начисление резерва под гарантии выданные	-	(755)	755
Прочие корректировки	(1 566)	(795)	743
Денежные потоки от операционной деятельности до учета изменений в оборотном капитале	84 484	60 148	28 789
Изменения в оборотном капитале			
Уменьшение/ (увеличение) суммы задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности	322	3 692	(4 634)
(Увеличение)/ уменьшение предоплат и прочих оборотных активов	(5 092)	(1 713)	(1 216)
(Увеличение)/ уменьшение запасов	(7 327)	(1 294)	3 549
Уменьшение суммы задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочей кредиторской задолженности	(502)	(126)	(4 785)
Увеличение/(уменьшение) суммы обязательств по налогам	673	3 394	(581)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности по продолжающейся деятельности до уплаты налога на прибыль	72 558	64 101	21 122
Уплаченный налог на прибыль	(18 377)	(12 670)	(1 019)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности по продолжающейся деятельности	54 181	51 431	20 103

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА

	Займы и дебиторская задолженность покупателей и заказчиков		
	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Внеоборотные финансовые активы			
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	335	2 305	2 313
Займы выданные	638	4 947	5 674
Оборотные финансовые активы			
Денежные средства и их эквиваленты	14 971	15 416	14 846
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	32 333	21 024	15 166
Займы выданные	911	10 299	9 804
	49 188	53 991	47 803

	Финансовые инструменты, изменение справедливой стоимости которых отражается в комбинированном отчете о совокупном доходе		
	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Оборотные финансовые активы			
Котируемые ценные бумаги для перепродажи	1 400	-	-
Производные финансовые инструменты	548	-	-
	1 948	-	-

	Финансовые инструменты по амортизационной стоимости		
	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Долгосрочные финансовые обязательства			
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	4 475	3 293	1 075
Кредиты и займы	51 716	28 532	29 663
Векселя к уплате	564	914	-
Краткосрочные финансовые обязательства			
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	16 494	12 360	6 101
Кредиты и займы	31 194	30 166	25 217
Векселя к уплате	2 631	6 060	6 276
	107 074	81 325	68 332

В своей деятельности Группа подвержена целому ряду финансовых рисков: рыночным рискам (включая влияние колебаний валютных обменных курсов, риск влияния изменений процентных ставок на справедливую стоимость и денежные потоки), кредитным рискам и рискам ликвидности. Общая программа Группы по управлению рисками сконцентрирована на непредсказуемости финансовых рынков и нацелена на минимизацию потенциальных негативных последствий для финансового положения Группы. Группа уделяет основное внимание управлению рисками, которые могут привести к потенциальному разовому убытку в размере 1 000 млн. рублей и более.

Управление рисками осуществляется финансово-экономическим блоком Группы. Казначейство управляет кредитными рисками, связанными с операциями с финансовыми институтами. Кредитные риски, связанные с операционной деятельностью, управляются хозяйственными подразделениями в соответствии с политикой, утвержденной на уровне Группы. Риск ликвидности управляется Казначейством Группы.

Валютный риск. Группа осуществляет деятельность на международных рынках, экспортирует продукцию в страны Европы и Азии и привлекает существенные долгосрочные заемные средства, выраженные в иностранной валюте, и, следовательно, подвержена риску влияния колебания обменного курса.

В таблице ниже представлена краткая информация о чувствительности Группы к валютному риску по состоянию на отчетную дату, в миллионах российских рублей:

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Финансовые активы и обязательства, выраженные в:		
	долларах США	евро	прочей валюте
На 31 декабря 2011 г.			
Денежные средства и их эквиваленты	88	571	35
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	27	6 207	1
	115	6 778	36
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	60	213	3
Заёмные средства	40 370	2 630	-
	40 430	2 843	3
На 31 декабря 2010 г.			
Денежные средства и их эквиваленты	525	1 009	6
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	46	5 520	10
	571	6 529	16
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	-	328	3
Заёмные средства	17 724	12 307	-
	17 724	12 635	3
На 31 декабря 2009 г.			
Денежные средства и их эквиваленты	1 370	2 348	3
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	52	6 515	6
	1 422	8 863	9
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	757	2 149	-
Заёмные средства	13 290	17 498	-
	14 047	19 647	-

Анализ чувствительности, приведенный в таблице, отражает условный доход/(убыток), который мог бы образоваться при условии, что курс рубля понизится/повысится на 10% относительно доллара США и евро, при неизменности прочих переменных факторов на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

	Увеличение обменного курса	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Эффект на прибыль до налогообложения</i>				
Рубль / Доллар США	10%	(4 032)	(1 716)	(1 262)
Рубль / Евро	10%	394	606	(1 078)

	Уменьшение обменного курса	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Эффект на прибыль до налогообложения</i>				
Рубль / Доллар США	10%	4 032	1 716	1 262
Рубль / Евро	10%	(394)	606	1 078

Риск влияния изменений процентных ставок на денежные потоки и справедливую стоимость. Группа подвержена риску изменения процентной ставки в связи с долгосрочными кредитами и займами. Группа подвержена риску влияния изменений процентных ставок на денежные потоки вследствие кредитов и займов, предоставленных под переменные процентные ставки. Группа подвержена риску влияния изменений процентных ставок на справедливую стоимость вследствие кредитов и займов, предоставленных под фиксированные процентные ставки. В 2011, 2010 и 2009 гг. займы, полученные Группой под переменные процентные ставки, были выражены в рублях, долларах США и евро (Примечания 16, 20). На 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. активы Группы, приносящие процентный доход, состояли в основном из займов выданных и депозитных вкладов.

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Группа регулярно анализирует риск влияния процентных ставок. Финансовые решения принимаются после тщательного изучения различных вариантов и могут включать рефинансирование, возобновление существующих позиций или альтернативное финансирование. Группа в настоящее время не использует производных инструментов для хеджирования своих денежных потоков и справедливой стоимости от влияния риска изменения процентной ставки.

Финансовые результаты деятельности Группы зависят от изменения переменных процентных ставок. Возможное влияние на прибыль до налогообложения от роста/падения переменных процентных ставок при условии сохранения всех остальных показателей на прежнем уровне представлено в таблице ниже:

	Увеличение плавающих ставок, %	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Эффект на прибыль до налогообложения</i>				
Кредиты и займы, выраженные в рублях	10%	(87)	-	-
Кредиты и займы, выраженные в долларах США	15%	(182)	(48)	(32)
Кредиты и займы, выраженные в евро	15%	(9)	(16)	(67)
	Уменьшение плавающих ставок, %	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
<i>Эффект на прибыль до налогообложения</i>				
Кредиты и займы, выраженные в рублях	10%	87	-	-
Кредиты и займы, выраженные в долларах США	15%	182	48	32
Кредиты и займы, выраженные в евро	15%	9	16	67

Кредитный риск. Кредитный риск возникает в связи с денежными средствами и их эквивалентами, (включая краткосрочные банковские депозиты), с займами выданными, а также в связи с непогашенной задолженностью покупателей и заказчиками и условными обязательствами.

Денежные средства и их эквиваленты размещаются только в тех банках, которые, по мнению Группы, на момент вклада имеют минимальный риск дефолта.

Все выданные займы были предоставлены совместным предприятиям или дочерним обществам и утверждены инвестиционным комитетом и Советом директоров Группы с учетом рассмотрения технико-экономического обоснования соответствующего проекта (см. Примечание 10).

Что касается покупателей, существенная часть дебиторской задолженности Группы по продажам на внутреннем рынке относится к крупнейшим компаниям России, таким как ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», Группа ТНК-ВР, ОАО «Газпромнефть» и ОАО «Роснефть», кредитное качество которых Группа оценивает как высокое. Контроль риска в отношении других покупателей на внутреннем рынке осуществляется путем оценки надежности покупателя, принимая во внимание его финансовое положение, прошлый опыт и другие факторы. Что касается покупателей за рубежом, приоритетом для Группы является также продажа продукции крупным игрокам рынка, включая Группу Michelin, Группу Continental, Группу Gunvor, Группу Naftomar LTD INC и т.д. на основе стандартных условий отсрочки платежа, не превышающей 30 дней. Остальные экспортные продажи, в большей части, обеспечены аккредитивами или выполняются на условиях предоплаты.

Руководство группы понимает, что темпы погашения дебиторской задолженности подвержены влиянию различных экономических факторов на бизнес данных покупателей. Тем не менее руководство считает, что у Группы не возникает существенных рисков возникновения убытков сверх уже сформированного резерва под обесценение дебиторской задолженности.

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Максимальный кредитный риск, связанный с дебиторской задолженностью, составляет 32 668 млн. рублей, 25 248 млн. рублей и 17 479 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

Группа оценивает справедливую стоимость финансовых обязательств на основе оценки денежных средств необходимых для погашения финансового обязательства без учета изменений оценки кредитного риска Группы.

Кредитный риск по внебалансовым финансовым инструментам определен как вероятность убытков из-за неспособности другого участника сделки выполнить условия договора. Группа применяет ту же кредитную политику в отношении внебалансовых финансовых инструментов, что и в отношении балансовых финансовых инструментов, основанную на процедурах утверждения сделок, использовании лимитов, ограничивающих риск, и процедурах мониторинга.

По состоянию на 31 декабря 2011 г. максимальный кредитный риск, связанный с гарантиями и поручительствами, выданными в обеспечение кредитов, полученных ОАО «СИБУР-Русские шины» составил 4 140 млн. рублей. По состоянию на 31 декабря 2011 г. данный риск был частично компенсирован банковской гарантией на сумму 1 129 млн. рублей. В феврале 2012 года Группа была освобождена от обязательств по гарантиям и поручительствам на сумму 3 011 млн. рублей.

Также в 2011 году Группа выдала гарантии и поручительства в обеспечение 50% суммы кредитов, полученных ООО «РусВинил». По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. максимальный кредитный риск, связанный с гарантиями и поручительствами, выданными в обеспечение кредитов, полученных ООО «РусВинил», составил 3 089 млн. рублей, ноль и 756 млн. рублей.

Ниже приведены кредитные лимиты и остатки задолженности крупнейших контрагентов Группы на отчетную дату:

На 31 декабря 2011 г.

	Собственный капитал	Рейтинг	Кредитный лимит для одного банка	Собственный капитал
Крупные банки	>= 25 000	B+/B2	5 000	12 517
Второстепенные банки	>= 5 000	B+/B2	2 500	1 700
Прочие банки	Не установлен	Не установлен	Устанавливается индивидуально	754
				14 971

На 31 декабря 2010 г.

	Собственный капитал	Рейтинг	Кредитный лимит для одного банка	Собственный капитал
Связанные банки – ОАО «Газпромбанк»	Любой	BBB-	Не установлен	5 277
Крупные банки	>= 25 000	B+/B2	5 000	4 631
Второстепенные банки	>= 5 000	B+/B2	2 500	4 486
Прочие банки	Не установлен	Не установлен	Устанавливается индивидуально	1 022
				15 416

На 31 декабря 2009 г.

	Собственный капитал	Рейтинг	Кредитный лимит для одного банка	Собственный капитал
Связанные банки – ОАО «Газпромбанк»	Любой	BBB-	Не установлен	10 007
Крупные банки	>= 25 000	B+/B2	5 000	2 451
Второстепенные банки	>= 5 000	B+/B2	2 500	2 151
Прочие банки	Не установлен	Не установлен	Устанавливается индивидуально	237
				14 846

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

В течение отчетного периода кредитные лимиты превышены не были, поэтому руководство не ожидает каких-либо убытков в результате невыполнения указанными контрагентами своих обязательств. Максимальный кредитный риск, связанный с денежными средствами и их эквивалентами, составил 14 971 млн. рублей, 15 416 млн. рублей и 14 846 млн. рублей на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

Риск ликвидности и управление риском капитала. Управление рисками ликвидности предполагает необходимость поддерживать достаточный объем денежных средств, наличие финансирования посредством обеспечения достаточного объема кредитных средств и возможность закрывать рыночные позиции. В связи с динамичным характером бизнеса руководство Группы сохраняет гибкость финансирования путем обеспечения наличия утвержденных кредитных линий и оценочных денежных потоков от операционной деятельности. Руководство осуществляет мониторинг текущих прогнозов в отношении резерва ликвидных активов Группы (состоящего из неиспользованной части заемных средств (Примечания 16, 20) и денежных средств и их эквивалентов на основании ожидаемого движения денежных средств. Мониторинг осуществляется на уровне Группы ежемесячно и ежегодно. Помимо этого, политика Группы по управлению ликвидностью предусматривает подготовку прогнозов денежных потоков в основных валютах, а также анализ уровня ликвидных активов, необходимых для этих целей, и выполнение планов по привлечению заемных средств. В приведенной ниже таблице финансовые обязательства Группы сгруппированы по срокам погашения исходя из остающегося на отчетную дату периода до даты погашения, согласно условиям договора:

	В течение одного года	От одного года до двух лет	От двух до пяти лет	Свыше пяти лет
На 31 декабря 2011 г.				
Заемные средства	28 738	17 474	25 739	25 309
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	19 125	5 039	-	-
	47 863	22 513	25 739	25 309
На 31 декабря 2010 г.				
Заемные средства	28 700	5 743	24 950	6 414
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	18 420	4 207	-	-
	47 120	9 950	24 950	6 414
На 31 декабря 2009 г.				
Заемные средства	33 694	16 028	14 827	4 187
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	12 377	1 075	-	-
	46 071	17 103	14 827	4 187

Так как суммы в таблице представляют собой недисконтированные денежные потоки в соответствии с договором, они не будут соответствовать отраженным в комбинированном отчете о финансовом положении показателям заемных средств, производных финансовых инструментов, а также задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочей кредиторской задолженности.

В 2011, 2010 и 2009 гг. Группа отслеживала ликвидность на основе отношения чистой задолженности к EBITDA (прибыли до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации). Этот коэффициент рассчитывается делением чистой задолженности на EBITDA. Чистая задолженность рассчитывается как сумма заемных средств за минусом денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных депозитов. EBITDA рассчитывается как прибыль до налога на прибыль, за вычетом амортизации, финансовых доходов и расходов, за вычетом нерегулярных расходов, таких как обесценение активов и доли в чистой прибыли (убытке) совместных предприятий, как представлено в комбинированном отчете о совокупном доходе.

29 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО РИСКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

В соответствии с некоторыми кредитными договорами Группы отношение чистой задолженности к EBITDA не должно превысить показателя, указанного в договорах. В соответствии с финансовой политикой Группы отношение чистой задолженности к EBITDA не должно превышать значение 2,5, а отношение EBITDA к расходам на выплату процентов должно быть не ниже 7. Требование к величине показателя в соответствии с политикой Группы является более жестким по сравнению с требованиями банков. Отношение чистой задолженности к EBITDA составило 0,78; 0,74 и 1,54 по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Отношение EBITDA к расходам на выплату процентов составило 34, 18 и 5 по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно.

При управлении ликвидностью руководство Группы ставит своей целью гарантировать Группе возможность ведения непрерывной деятельности для обеспечения доходов акционерам и выгод другим заинтересованным сторонам, а также поддержания оптимальной структуры капитала с целью снижения затрат на его привлечение.

30 СЕГМЕНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Группа осуществляет финансово-хозяйственную деятельность как вертикально-интегрированный холдинг, покупая углеводородное сырье от крупных российских нефтегазовых компаний, производя и реализуя в результате его переработки топливные продукты и широкий ассортимент нефтехимической продукции.

Группа определила, что основными лицами, принимающими решения, связанные с операционной деятельностью Группы, являются генеральный директор, два исполнительных директора и финансовый директор. Эти руководители проводят обзор внутренней отчетности Группы для оценки показателей деятельности и соответствующего распределения ресурсов.

Руководство выделяет следующие два операционных и отчетных сегмента:

- Сырье и топливо – переработка попутного нефтяного газа и другого углеводородного сырья для производства топливных продуктов, включая природный газ, ШФЛУ и нефть, которые поставляются и реализуются на внешних рынках, а также используются как сырье для сегмента нефтехимии. Кроме того, в сегменте «Сырье и топливо» производятся топливные добавки, включая метилтретбутиловый эфир (МТБЭ), который в полном объеме реализуется третьим лицам;
- Нефтехимия – производство базовых полимеров, синтетических каучуков, пластмасс, продуктов органического синтеза и других продуктов нефтепереработки.

В комбинированной финансовой информации Группы представлены два операционных сегмента, при этом соответствующие корректировки были внесены в данные за сопоставимый период.

Руководство оценивает показатели деятельности операционных сегментов на основании показателя EBITDA (Примечание 29). Кроме того, выручка и расходы некоторых дочерних компаний Группы, оказывающих в основном услуги по энергообеспечению, транспортировке, переработке, управлению и другим услугам, не распределяются по операционным сегментам. Прочая информация, предоставляемая руководству, за исключением информации, указанной ниже, оценивается так же, как и данные, представленные в настоящей комбинированной финансовой информации.

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

30 СЕГМЕНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	Сырье и топливо	Нефтехимия	Прочие	Итого
За год, закончившийся 31 декабря 2011 г.				
Итого выручка по сегменту	149 478	134 243	18 221	301 942
Межсегментные операции	(36 329)	(9 525)	(7 428)	(53 282)
Выручка от внешних покупателей	113 149	124 718	10 793	248 660
ЕВИТДА	68 106	24 330	(5 767)	86 669
За год, закончившийся 31 декабря 2010 г.				
Итого выручка по сегменту	108 379	105 510	12 268	226 157
Межсегментные операции	(28 389)	(3 500)	(5 705)	(37 594)
Выручка от внешних покупателей	79 990	102 010	6 563	188 563
ЕВИТДА	49 136	20 330	(11 288)	58 178
За год, закончившийся 31 декабря 2009 г.				
Итого выручка по сегменту	67 271	62 357	10 147	139 775
Межсегментные операции	(8 183)	(1 830)	(1 962)	(11 975)
Выручка от внешних покупателей	59 088	60 527	8 185	127 800
ЕВИТДА	24 678	8 347	(7 058)	25 967

Сверка ЕВИТДА с прибылью до налогообложения приведена ниже:

За год, закончившийся 31 декабря 2011 г.	Сырье и топливо	Нефтехимия	Прочие	Итого
ЕВИТДА	68 106	24 330	(5 767)	86 669
Амортизация	(3 152)	(3 410)	(1 654)	(8 216)
Операционная прибыль	64 954	20 920	(7 421)	78 453
Финансовые доходы	-	-	2 910	2 910
Финансовые расходы	-	-	(7 325)	(7 325)
Доходы от приобретения дочерних компаний	-	-	4 957	4 957
Доля в чистой прибыли совместных предприятий	-	-	236	236
Убытки от реализации инвестиций	-	-	(380)	(380)
Обесценение векселей к получению	-	-	(1 731)	(1 731)
Прибыль до налогообложения	64 954	20 920	(8 754)	77 120

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

30 СЕГМЕНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

За год, закончившийся 31 декабря 2010 г.	Сырье и топливо	Нефтехимия	Прочие	Итого
ЕВИТДА	49 136	20 330	(11 288)	58 178
Амортизация	(2 834)	(2 500)	(606)	(5 940)
Обесценение основных средств	-	-	(426)	(426)
Операционная прибыль	46 302	17 830	(12 320)	51 812
Финансовые доходы	-	-	5 622	5 622
Финансовые расходы	-	-	(4 570)	(4 570)
Доля в чистой прибыли совместных предприятий	-	-	108	108
Доходы от реализации инвестиций	-	-	16	16
Прибыль до налогообложения	46 302	17 830	(11 144)	52 988

За год, закончившийся 31 декабря 2009 г.	Сырье и топливо	Нефтехимия	Прочие	Итого
ЕВИТДА	24 678	8 347	(7 058)	25 967
Амортизация	(1 940)	(2 038)	(445)	(4 423)
Операционная прибыль	22 738	6 309	(7 503)	21 544
Финансовые доходы	-	-	8 045	8 045
Финансовые расходы	-	-	(9 638)	(9 638)
Доля в чистом убытке совместных предприятий	-	-	(88)	(88)
Резерв под обесценение прочей дебиторской задолженности	-	-	(3 262)	(3 262)
Доходы от реализации инвестиций	-	-	3 514	3 514
Прибыль до налогообложения	22 738	6 309	(8 932)	20 115

Географические сегменты. Все производственные мощности Группы расположены на территории Российской Федерации.

Наиболее существенные продажи Группы приходятся на следующие страны и регионы:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Россия	141 999	106 876	63 301
Европа	66 330	56 424	38 451
Азия	20 397	15 689	11 810
СНГ	13 077	6 137	7 347
Прочие	6 857	3 437	6 891
Итого выручка	248 660	188 563	127 800

30 СЕГМЕНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Реализация продукции в Европе осуществляется в следующих странах: Швейцарии, Австрии, Польше, Франции, Нидерландах, Греции, Венгрии, Германии, Финляндии и Чехии. Реализация продукции в Азии осуществляется в следующих странах: Китае, Турции, Объединенных Арабских Эмиратах, Гонконге, Тайване, Корее, Сингапуре и Индии. Реализация продукции в СНГ осуществляется в следующих странах: Украине, Беларуси, Казахстане и Молдове.

31 ОСНОВНЫЕ ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Крупнейшие 100% -ные дочерние общества Группы

ОАО «Губкинский ГПК»	ООО «Тобольск-Нефтехим»
ОАО «Южно-Балыкский ГПК»	ОАО «Красноярский ЗСК»
ООО «Ноябрьский ГПК» ⁽¹⁾	ЗАО «Сибур-Химпром»
ОАО «Сибур-Нефтехим»	ООО «Сибур-Белсервис»
ОАО «Сибур-ПЭТФ»	ЗАО «Сибур-Транс»
SIBUR International GmbH (Citco Waren H m.b.H.)	ООО «Томск-Нефтехим»
ОАО «СибуртюменьГаз»	
ООО «Сибур-Геотекстиль»	
ООО «Тольяттикаучук»	

⁽¹⁾ Муравленский ГПЗ и Вынгапуровский ГПК являются филиалами ООО «Ноябрьский ГПК»

Прочие крупнейшие дочерние общества Группы

	Расчетная доля в уставном капитале, принадлежащая Группе по состоянию на		
	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
ОАО «Уралоргсинтез»	97	96	95
ОАО «Воронежсинтезкаучук»	98	77	75
КОАО «Оргон»	99	96	96
ОАО «Пластик»	99	67	67
ОАО «Полиэф»	83	25	25
ООО «Юграгазпереработка» (Примечание 16) ⁽²⁾	51	51	51

⁽²⁾ ООО «Юграгазпереработка» контролирует ООО «Белозерный ГПК», ООО «Нижневартовский ГПК», ООО «Няганьгазпереработка».

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ

Для целей настоящей комбинированной финансовой информации связанными считаются стороны, одна из которых имеет возможность контролировать или осуществлять значительное влияние на операционные и финансовые решения другой стороны, или стороны, находящиеся под общим контролем со стороны третьего лица. При решении вопроса о том, являются ли стороны связанными, принимается во внимание характер взаимоотношений сторон, а не только их юридическая форма.

Ниже приведено описание характера взаимоотношений с теми связанными сторонами, с которыми Группа осуществляла значительные операции или имела значительное сальдо расчетов по состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг.

а) Приобретение ЗАО «Миракл»

В сентябре и октябре 2011 года Компания предоставила ЗАО «Миракл» займы на сумму 34 250 млн. рублей по средней процентной ставке в 8,5% со сроком погашения в сентябре 2013 года. Займы были направлены на частичное рефинансирование банковских кредитов, привлеченных ЗАО «Миракл» для приобретения акций Компании (Примечание 1).

В ноябре 2011 года Компания приобрела у Sibur Limited 100% акций ЗАО «Миракл» за 1 млн. рублей. ЗАО «Миракл» не является бизнесом в соответствии с определением МСФО 3 «Объединение бизнеса», поэтому данное приобретение не было отражено в учете по методу покупки. В результате приобретения Группа отразила следующие активы и обязательства ЗАО «Миракл»:

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	<u>7 ноября 2011 г.</u>
Денежные средства	41
Отложенные активы по налогу на прибыль	797
Инвестиции в акции ЗАО «Сибур Холдинг»	72 374
Краткосрочные инвестиции	50
Прочие активы	13
Долгосрочные заемные средства, включая:	(72 598)
Долгосрочные займы от компаний Группы	(34 419)
Краткосрочные заемные средства	(676)

В результате приобретения ЗАО «Сибур Холдинг» получило 50% собственных акций минус одна акция, которые были вычтены из капитала как собственные акции, выкупленные у акционеров. Кроме того, долгосрочный заем, предоставленный ЗАО «Миракл» Группой еще до приобретения, был фактически погашен на дату приобретения, не оказав влияния на прибыль или убыток.

В декабре 2011 г. Компания полностью погасила банковские кредиты, которые ЗАО «Миракл» привлекало для покупки акций Компании.

б) Группа НОВАТЭК

По состоянию на 31 декабря 2011 и 2010 гг. задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность включала задолженность перед Группой НОВАТЭК за приобретение ООО «НОВАТЭК-Полимер» в размере 1 502 млн. рублей и 1 730 млн. рублей, соответственно. Указанная сумма должна быть выплачена до 31 декабря 2013 г. ООО «НОВАТЭК-Полимер» было впоследствии переименовано в ООО «Биакспен НК».

в) Группа Gunvor

В октябре 2011 года сторона, осуществляющая совместный контроль над Группой Gunvor, приобрела 37,5% в капитале Группы. В период с октября по декабрь 2011 года Группа продала Группе Gunvor нефтехимической продукции на общую сумму 1 846 млн. рублей. На 31 декабря 2011 г. дебиторская задолженность покупателей и заказчиков Группы Gunvor перед Группой составила 497 млн. рублей.

г) Группа Газпромбанк

<i>Финансовая деятельность</i>	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Расходы по процентам	(133)	(743)	(2 558)
Проценты к получению	226	357	331
Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов	-	-	2 203

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. остатки по расчетам Группы с Группой Газпромбанк представлены следующим образом:

	<u>31 декабря 2010 г.</u>	<u>31 декабря 2009 г.</u>
Денежные средства и их эквиваленты	5 293	10 991
Долгосрочные заёмные средства (Примечание 16)	(9 199)	(9 595)

По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. остатки по краткосрочным неиспользованным кредитным линиям Группы в Группе Газпромбанк составили 3 500 млн. рублей и 3 050 млн. рублей, по долгосрочным неиспользованным кредитным линиям 200 млн. рублей и 200 млн. рублей соответственно.

С октября 2011 года Группа Газпромбанк не является связанной стороной Группы.

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

д) Группа Газпром

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Операционная деятельность			
Приобретение сырья и материалов	(10 298)	(7 705)	(2 585)
Приобретение услуг по транспортировке газа и прочих транспортных услуг	(1 738)	(1 697)	(1 215)
Приобретение прочих товаров и услуг	(451)	(870)	(948)
Итого приобретения	(12 487)	(10 272)	(4 748)
Продажа природного газа	4 562	3 370	4 677
Продажа продуктов нефтехимии	1 347	773	1 787
Продажа прочих товаров и услуг	13	109	652
Итого выручка	5 922	4 252	7 116

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. остатки по расчетам Группы с Группой Газпром и ее дочерними обществами представлены следующим образом:

	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и предоплата	578	1 492
Авансы по капитальному строительству	4 966	3 694
Кредиторская задолженность и начисленные обязательства	(391)	(653)
Текущая часть реструктурированной задолженности	-	(15)
Долгосрочные заемные средства	(2 273)	(1 353)
Краткосрочные заемные средства	(2 238)	(3 593)

С октября 2011 года Группа Газпром не является связанной стороной Группы.

е) Вознаграждение директорам и членам высшего руководства

Совет директоров Группы состоит из девяти директоров, включая представителей акционера. Членам Совета директоров полагается ежегодное вознаграждение, размер которого утверждается на общем собрании акционеров. В 2011, 2010 и 2009 гг. члены Совета директоров получили вознаграждение в размере 218 млн. рублей, 127 млн. рублей и 127 млн. рублей за 2010, 2009 и 2008 гг., соответственно. В 2012 году Группа планирует выплатить вознаграждение членам Совета Директоров за 2011 год в сумме 84 млн. рублей.

Вознаграждение высшего руководства состоит из заработной платы, премий, добровольного медицинского страхования и прочих выплат, включая выплаты по Плану поощрения сотрудников опционами на приобретение акций, общая сумма которых составила 1 028 млн. рублей, 5 079 млн. рублей и 577 млн. рублей за годы, закончившиеся 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг., соответственно. Суммы вознаграждения членов высшего руководства определяются ежегодно условиями заключаемых трудовых соглашений.

ж) План поощрения сотрудников опционами на приобретение акций

В марте 2008 г. Совет директоров утвердил План поощрения сотрудников опционами на приобретение акций для руководства и ключевых сотрудников Группы (далее – «План»). План предполагает предоставление опционов на приобретение акций по специально определенной цене исполнения членам Правления и прочим ключевым сотрудникам Группы, большинство из которых оказывали Группе услуги на протяжении последних трех или более лет. Количество акций, предоставленных каждому Участнику Плана, было основано на количестве лет, в течение которых руководитель оказывал Группе услуги. По состоянию на 31 декабря 2009 г. в рамках опционной программы было предоставлено 1 657 609 акций.

Все опционы, действовавшие по состоянию на 31 декабря 2009 г., подлежали исполнению в ноябре 2010 г.

Участник Плана не имел права исполнять опцион на приобретение акций в любое время до наступления даты исполнения. В случае прекращения трудовых отношений с Группой до даты исполнения опциона

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

участники Плана утрачивали свои права в рамках Плана.

Расчеты по Плану осуществлялись денежными средствами. На дату исполнения участники Плана обладали правом приобретения акций по цене исполнения и правом последующей обратной продажи акций по рыночной цене. Рыночная цена акций по состоянию на дату исполнения должна была определяться на основании текущих котировок акций в случае публичного размещения акций Группы до ноября 2010 г. В противном случае предполагаемая рыночная цена акций должна была определяться на основании соотношения стоимости бизнеса (Enterprise Value) к EBITDA аналогичных международных компаний, акции которых обращались на бирже, умноженного на показатель EBITDA Группы за последние четыре отчетных квартала, скорректированного на сумму чистой задолженности Группы. По состоянию на 31 декабря 2009 г. Группа признала обязательства в размере 4 252 млн. рублей, связанные с рыночной стоимостью опционов, отраженные в составе задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочей кредиторской задолженности, и отразила соответствующую сумму по статье операционные расходы на оплату труда в комбинированном отчете о совокупном доходе. Справедливая стоимость опционов была определена с помощью модели Блэка-Шоулза.

В ноябре 2010 года все участники Плана подписали с Группой соглашения о досрочном прекращении Плана с обязательствами по выплате 3 452 млн. рублей. По состоянию на 31 декабря 2010 г. эти обязательства были частично погашены и оставшаяся часть в сумме 737 млн. рублей была признана в составе задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочей кредиторской задолженности. Оставшаяся часть изначально начисленного в отношении Плана обязательства в сумме 790 млн. рублей, была списана, что привело к уменьшению суммы операционных расходов на оплату труда в комбинированном отчете о совокупном доходе. По состоянию на 31 декабря 2011 г. все обязательства в отношении Плана были полностью погашены.

з) Совместные предприятия

По состоянию на 31 декабря 2011, 2010 и 2009 гг. остатки по расчетам Группы с совместными предприятиями представлены следующим образом:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Займы выданные	1 139	7 410	2 360
Краткосрочные займы	(500)	-	-
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	1 314	2 244	5 089
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и прочая кредиторская задолженность	(259)	(112)	(59)
	За год, закончившийся 31 декабря		
Операционная деятельность	2011 г.	2010 г.	2009 г.
Приобретение материалов, товаров и услуг	(7 626)	(1 991)	(3)
Продажа материалов	5 538	1 594	-
Доход по процентам	704	418	650

и) Минеральные удобрения

Для целей настоящей комбинированной финансовой информации дочерние общества Группы Сибур по производству и продаже минеральных удобрений, считаются связанными сторонами Группы Сибур (Примечание 1) до момента, пока они не были проданы третьим сторонам Группой Сибур в декабре 2011 года. В 2011, 2010 и 2009 годах Группа проводила следующие операции с предприятиями Группы Сибур по производству и продаже минеральных удобрений:

ЗАО «СИБУР ХОЛДИНГ»
ПРИМЕЧАНИЯ К КОМБИНИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МСФО
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011, 2010 и 2009 гг.
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

	<u>31 декабря 2011 г.</u>	<u>31 декабря 2010 г.</u>	<u>31 декабря 2009 г.</u>
Продажа сырья и материалов	4 346	3 845	2 335
Продажа электроэнергии	1 025	920	682
Дисконт по займам выданным (Примечание 10)	-	(188)	(1 621)
Доход по процентам	556	783	721
Амортизация дисконта по заемным средствам	270	-	-

По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. Группа имела следующие остатки по операциям с предприятиями Группы Сибур по производству и продаже минеральных удобрений:

	<u>31 декабря 2010 г.</u>	<u>31 декабря 2009 г.</u>
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	100	69
Краткосрочные займы выданные	3 695	3 358
Долгосрочные займы выданные	2 859	2 488
Векселя к получению	-	53
Краткосрочные заемные средства	(3 181)	-
Краткосрочные векселя к погашению на предъявителя	-	(1 009)
Авансы полученные	(117)	(29)

к) Шины

Для целей настоящей комбинированной финансовой информации дочерние общества Группы Сибур по производству и продаже шин считаются связанными сторонами (Примечание 1) до момента, пока они не были проданы третьим сторонам Группой Сибур в декабре 2011 года. В 2011, 2010 и 2009 годах Группа проводила следующие операции с предприятиями Группы Сибур по производству и продаже шин:

	<u>31 декабря 2011 г.</u>	<u>31 декабря 2010 г.</u>	<u>31 декабря 2009 г.</u>
Продажа сырья и прочих материалов	13 365	8 617	4 307
Продажа электроэнергии	965	797	779
Продажа прочих работ и услуг	40	85	91
Приобретение шин и резиновых изделий	-	(2)	(5)
Приобретение прочих работ и услуг	-	(12)	-
Приобретение финансовых вложений и ценных бумаг	-	-	(17)
Доходы по процентам	-	691	640
Расходы по процентам	(294)	(520)	(347)

32 СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

По состоянию на 31 декабря 2010 и 2009 гг. Группа имела следующие остатки по операциям с предприятиями Группы Сибур по производству и продаже шин:

	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	1 610	515
Долгосрочные займы выданные (Примечание 9)	560	3 186
Краткосрочные займы выданные	219	3 932
Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками	(153)	(158)
Векселя к уплате (Примечание 19)	(5 306)	(5 192)
Авансы полученные	(2)	(11)

33 КОНТРАКТНЫЕ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

Экономическая среда, в которой Группа осуществляет свою деятельность. Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Налоговое, валютное и таможенное законодательство Российской Федерации допускают возможность разных толкований и создают дополнительные трудности для компаний, осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации.

Кризис государственных долгов, волатильность фондового рынка и другие риски могут оказать негативное влияние на российский финансовый и корпоративный сектор. Руководство создавало резервы под обесценение с учетом экономической ситуации и перспектив на конец отчетного периода. Суммы резервов под дебиторскую задолженность по основной деятельности определяются с использованием модели «понесенных убытков» в соответствии с требованиями применимых стандартов бухгалтерского учета. Эти стандарты требуют признания убытков от обесценения дебиторской задолженности, возникших в результате прошлых событий, и запрещают признание убытков от обесценения, которые могут возникнуть в результате будущих событий, независимо от степени их вероятности.

Будущее экономическое развитие Российской Федерации зависит от внешних факторов и мер внутреннего характера, предпринимаемых правительством для поддержания роста и внесения изменений в налоговую и нормативно-правовую базу. Руководство полагает, что им предпринимаются все необходимые меры для поддержки устойчивости и развития бизнеса Группы в современных условиях, сложившихся в бизнесе и экономике.

Судебные разбирательства. В течение отчетного периода Группа принимала участие (как в качестве истца, так и в качестве ответчика) в нескольких судебных разбирательствах, возникших в ходе обычной хозяйственной деятельности. По мнению руководства, в настоящее время не существует претензий или исков к Группе, которые могли бы оказать какое-либо существенное негативное влияние на деятельность или финансовое положение Группы и расходы, по которым не были бы учтены и раскрыты в настоящей комбинированной финансовой информации.

Налогообложение. Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация руководством Группы данного законодательства применительно к операциям и деятельности компаний Группы может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами.

Недавние события, произошедшие в Российской Федерации, указывают на то, что налоговые органы могут занять более жесткую позицию при интерпретации законодательства и проверке налоговых расчетов, и, возможно, будут оспорены операции и деятельность, которые ранее не оспаривались. Высший арбитражный суд направил в суды низшей инстанции рекомендации по пересмотру налоговых дел, а также представил системный план борьбы с уклонением от налогов. Существует вероятность, что это значительно повысит уровень и частоту налоговых проверок. Как следствие, могут быть начислены значительные дополнительные налоги, пени и штрафы. Налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавшие году проверки. При определенных условиях проверке могут быть подвергнуты и более ранние периоды.

33 Контрактные и условные обязательства и операционные риски (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Законодательство в области трансфертного ценообразования, вступившее в силу с 1 января 1999 г., предусматривает право налоговых органов на внесение поправки в отношении налогооблагаемого дохода при трансфертном ценообразовании и начисление дополнительных налоговых обязательств по некоторым контролируемым операциям, если налоговые органы смогут доказать, что разница между ценой сделки и рыночной ценой превышала 20%.

Контролируемые операции включают операции между взаимозависимыми лицами, в соответствии с определением, используемым в Налоговом кодексе Российской Федерации, и все внешнеторговые сделки (независимо от того, осуществляются они между зависимыми или независимыми сторонами), бартерные операции, а также сделки, цена которых отличается более чем на 20% от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по аналогичным сделкам в течение короткого периода времени. Официальное руководство по практическому применению этих правил отсутствует. В прошлом арбитражная практика по этому вопросу была противоречивой.

Налоговые обязательства, возникающие из внутригрупповых транзакций, определяются с использованием фактических цен. Однако, возможно, что по мере уточнения порядка применения правил трансфертного ценообразования в Российской Федерации и изменения подхода к этим вопросам со стороны российских налоговых органов, такие сделки будут оспорены в будущем. В силу незначительного периода применения правил трансфертного ценообразования в РФ влияние возможных претензий со стороны налоговых органов, в случае возникновения таковых в будущем, не может быть оценено с достаточной точностью. Однако это влияние может оказаться существенным для финансового положения и/или операционной деятельности Группы в целом.

В России были введены новые правила трансфертного ценообразования, которые вступают в силу с 2012 года. По сравнению с правилами ранее действовавшего законодательства о трансфертном ценообразовании новые правила лучше проработаны методологически и в определенной степени больше соответствуют международным принципам трансфертного ценообразования, разработанным Организацией экономического содействия и развития (ОЭСР). В связи с введением новых российских правил трансфертного ценообразования Группа пересмотрит политику трансфертного ценообразования и должна будет ежегодно готовить извещения для местных налоговых органов и документацию по трансфертному ценообразованию для подтверждения рыночного характера установленных цен и методов трансфертного ценообразования, использовавшихся в операциях, подлежащих особому надзору со стороны налоговых органов. Группа в настоящее время оценивает потенциальное воздействие новых правил трансфертного ценообразования на внутригрупповые операции.

В состав Группы входят компании, учрежденные за пределами России. Налоговые обязательства Группы определяются на основании допущений о том, что эти компании не подвергаются налогообложению налогом на прибыль в России, поскольку они не имеют постоянного представительства в России. Российское налоговое законодательство не содержит подробных правил в отношении налогообложения иностранных компаний. С развитием норм российского законодательства и/или административной практики в отношении интерпретации этих правил возможно изменение подхода российских налоговых органов к определению налогового статуса иностранных компаний Группы. Влияние некоторых из этих изменений не может быть оценено с достаточной точностью. Однако это влияние может оказаться существенным для финансового положения и/или операционной деятельности компании в целом. По мнению руководства, соответствующие положения законодательства интерпретированы им корректно, и позиция Группы с точки зрения соблюдения действующего налогового, валютного и таможенного законодательства может быть обоснована и защищена. Для тех случаев, когда, по мнению руководства, существуют сомнения в способности Группы защитить свою позицию, в комбинированной финансовой информации признаны надлежащие обязательства.

33 Контрактные и условные обязательства и операционные риски (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Охрана окружающей среды. В настоящее время в России ужесточаются природоохранное законодательство и позиция государственных органов Российской Федерации относительно его соблюдения. Группа проводит периодическую переоценку своих обязательств по охране окружающей среды в соответствии с законодательством об охране окружающей среды. Обязательства отражаются в информации по мере выявления. Потенциальные обязательства, которые возникают в результате изменения существующего законодательства и нормативных актов, а также в результате судебных разбирательств и которые невозможно оценить с достаточной точностью, могут оказаться существенными. Руководство Группы считает, что в настоящий момент не имеется потенциальных обязательств, связанных с нанесением ущерба окружающей среде, которые могли бы отрицательно воздействовать на финансовое положение Группы и результаты её деятельности.

Обязательства в социальной сфере. Группа вносит существенный вклад в техническое обслуживание и совершенствование инфраструктуры, а также улучшение благосостояния своих сотрудников в тех регионах, где Группа осуществляет свою хозяйственную деятельность. В частности, Группа участвует в финансировании строительства и содержания жилищного фонда, медицинских учреждений, предприятий транспорта, организаций культуры и отдыха и прочих социальных объектов. Расходы на такое финансирование списываются по мере возникновения.

Соблюдение обязательных условий кредитных договоров. Группа должна соблюдать определенные особые условия, в основном, в связи с заемными средствами. Несоблюдение этих условий может иметь негативные последствия для Группы, например, может привести к увеличению стоимости заемных средств. Руководство Группы считает, что Группа соблюдает условия кредитных договоров.

Обязательства по капитальным затратам. В рамках осуществления текущей хозяйственной деятельности у Группы заключены контракты на приобретение основных средств и оборудования. Совет директоров утвердил план капитальных вложений на 2012 г. в размере 68 479 млн. руб. (2011 г.: 64 209 млн. рублей, 2010 г.: 46 445 млн. рублей).

34 СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

В феврале 2012 закончилась реорганизация ЗАО «Миракл» в форме присоединения к Компании. После присоединения Компания погасила собственные выкупленные акции. В результате Sibur Limited стало единственным прямым акционером Компании и количество выпущенных акций Компании стало равно 21 784 791.

В феврале 2012 года Компания продала ЗАО «Воронежский шинный завод» ООО «Э-Волюшн Тайр», совместному предприятию Группы Pirelli и ГК «Ростехнологии», за 100 млн. евро (4 167 млн. рублей).

26 апреля 2012 г. годовое общее собрание акционеров рассмотрело следующие вопросы:

- а) дробление акций Общества с коэффициентом 100 путем конвертации 21 784 791 обыкновенной именной акции Общества номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая в 2 178 479 100 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 10 рублей каждая;
- б) направление 21 785 млн. рублей на выплату дивидендов акционерам Общества в размере 1 000 рублей на одну обыкновенную акцию.

29 марта 2012 года Группа приобрела 50%-ную долю в ООО «Биакспен», производителе ПЭТФ, за денежное вознаграждение в сумме 1 200 млн. рублей, увеличив свою долю владения до 100%.

35 НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С 1 января 2012 года Группа начала применять следующие новые стандарты и интерпретации:

Изменение к МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» (выпущено в ноябре 2009 г., вступает в силу в отношении годовых периодов, начинающихся 1 января 2011 г. или после этой даты). В 2009 году МСФО 24 был пересмотрен: (а) было упрощено определение связанной стороны и уточнено его предполагаемое значение, а также устранены противоречия в определении, и (б) компаниям с государственным участием было предоставлено частичное освобождение от применения требований по предоставлению информации.

Усовершенствование Международных стандартов финансовой отчетности (выпущено в мае 2010 года и вступает в силу с 1 января 2011 года). Усовершенствования представляют собой сочетание существенных изменений и разъяснений следующих стандартов и интерпретаций: в соответствии с пересмотренным МСФО 1 (а) балансовая стоимость в соответствии с ранее действовавшими ОПСУ используется как условно рассчитанная стоимость статьи основных средств или нематериальных активов, если данная статья использовалась в операциях, подпадающих под тарифное регулирование, (б) переоценка, вызванная определенным событием, может быть использована как условно рассчитанная стоимость основных средств, даже если эта переоценка проведена в течение периода, включенного в первую финансовую информацию, подготовленную в соответствии с МСФО, и (в) компании, впервые применяющие МСФО, должны объяснить изменения в учетной политике или исключениях из требований МСФО 1, введенные между первым промежуточным отчетом по МСФО и первой финансовой отчетностью по МСФО; в соответствии с пересмотренным МСФО 3 (а) необходимо провести оценку по справедливой стоимости (в том случае, если другие стандарты МСФО не требуют оценки на иной основе) доли участия, не обеспечивающей контроль, которая не является текущим участием или не дает держателю право на пропорциональную долю чистых активов в случае ликвидации, (б) предоставлены рекомендации в отношении условий выплат, основанных на акциях, в приобретенной компании, которые не были изменены или были добровольно изменены в результате объединения бизнеса, и (в) указано, что условное вознаграждение при объединении бизнеса, имевшем место до даты вступления в силу пересмотренного МСФО 3 (выпущенного в январе 2008 года), должно отражаться в соответствии с требованиями прежней версии МСФО 3; пересмотренный МСФО 7 уточняет некоторые требования в области раскрытия информации, в частности (а) особое внимание уделяется взаимосвязи раскрываемой качественной и количественной информации о характере и уровне финансовых рисков, (б) отменено требование о раскрытии балансовой стоимости финансовых активов, условия которых были пересмотрены и которые в противном случае были бы просроченными или обесцененными, (в) требование о раскрытии справедливой стоимости залогового обеспечения заменено более общим требованием о раскрытии его финансового воздействия; (г) разъясняется, что компания должна раскрывать сумму обеспечения, на которое обращено взыскание, на отчетную дату, а не сумму, полученную в течение отчетного периода; пересмотренный МСФО 1 разъясняет требования по представлению показателей и содержанию отчета об изменении капитала; пересмотренный МСФО 27 уточняет переходные правила в отношении изменений к МСФО 21, 28 и 31, обусловленных пересмотром МСФО 27 (с учетом изменений, внесенных в январе 2008 года); пересмотренный МСФО 34 содержит дополнительные примеры существенных событий и операций, подлежащих раскрытию в сокращенной промежуточной финансовой отчетности, включая переносы между уровнями иерархии оценки справедливой стоимости, изменения классификации финансовых активов или изменения условий деятельности и экономической ситуации, оказывающие воздействие на справедливую стоимость финансовых инструментов компании; пересмотренная интерпретация КИМФО 13 уточняет метод оценки справедливой стоимости поощрительных начислений. Вышеуказанные изменения привели к раскрытию дополнительной или пересмотренной информации, но не оказали существенного влияния на оценку или признание операций и остатков, отраженных в настоящей финансовой отчетности. Финансовое воздействие обеспечения, раскрытие которого необходимо в соответствии с изменениями к МСФО 7, представлено в данной финансовой информации путем отдельного раскрытия стоимости обеспечения для (а) активов, залоговое обеспечение которых и прочие меры повышения качества кредита равны балансовой стоимости актива или превышают ее («активы с избыточным залоговым обеспечением») и (б) активов, залоговое обеспечение которых и прочие меры повышению качества кредита меньше балансовой стоимости актива («активы с недостаточным залоговым обеспечением»).

35 НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Прочие пересмотренные стандарты и интерпретации, обязательные для текущего периода. КИМФО 19 «Погашение финансовых обязательств долевыми инструментами», изменения к МСФО 32 по классификации эмиссии прав на приобретение акций, разъяснения в КИМФО 14, касающиеся МСФО 19 «Ограничение по стоимости актива по пенсионному плану с установленными выплатами, минимальные требования к финансированию и их взаимосвязь», относящиеся к предоплате минимальных требований к финансированию, и изменения к МСФО 1 «Первое применение МСФО» не оказали воздействия на данную финансовую информацию.

Применение вышеуказанных новых стандартов и интерпретаций оказало незначительное влияние на комбинированную финансовую информацию Группы.

Опубликован ряд новых стандартов и интерпретаций, которые являются обязательными для годовых периодов Группы, начинающихся 1 января 2012 г. или после этой даты, и которые Группа не приняла досрочно:

МСФО 9 «Финансовые инструменты»: Классификация и оценка. МСФО 9 был выпущен в ноябре 2009 года и заменил те части МСФО 39, которые касались классификации и оценки финансовых активов. Дополнительные изменения были внесены в МСФО 9 в октябре 2010 г. в отношении классификации и оценки финансовых обязательств и в декабре 2011 года в отношении следующих изменений: (а) вступления МСФО 9 в силу с годовых периодов, начинающихся 1 января 2015 года или после этой даты, и (б) добавления требований к раскрытию информации в МСФО 9. Ниже изложены его основные отличия от МСФО 39:

- По методам оценки финансовые активы разделяются на две группы: активы, которые впоследствии оцениваются по справедливой стоимости, и активы, которые впоследствии оцениваются по амортизированной стоимости. Выбор метода оценки должен быть сделан при первоначальном признании. Классификация зависит от бизнес-модели, применяемой компанией для управления своими финансовыми инструментами, и от договорных характеристик денежных потоков, связанных с инструментом.
- Инструмент впоследствии оценивается по амортизированной стоимости только в том случае, когда он является долговым инструментом, а также (а) бизнес-модель компании ориентирована на удержание данного актива для целей получения контрактных денежных потоков, и (б) контрактные денежные потоки по данному активу представляют собой только выплаты основной суммы и процентов (то есть финансовый инструмент имеет только «базовые характеристики кредита»). Все остальные долговые инструменты должны оцениваться по справедливой стоимости с отнесением ее изменений на счет прибылей и убытков.
- Все долевыми инструментами должны впоследствии оцениваться по справедливой стоимости. Долевые инструменты, удерживаемые для торговли, будут оцениваться по справедливой стоимости с отнесением изменений на ее счет прибылей и убытков. Для остальных долевыми инвестиций при первоначальном признании может быть принято окончательное решение об отражении нереализованной и реализованной прибыли и убытка от переоценки по справедливой стоимости в составе прочего совокупного дохода, а не в составе прибылей или убытков. При этом перенос прибылей и убытков от изменения справедливой стоимости в состав прибыли или убытка не предусматривается. Выбор может осуществляться в отношении каждого отдельного инструмента. Дивиденды представляются в составе прибыли или убытка в той мере, в которой они представляют собой доход от инвестиции.

Большинство требований в МСФО 39 в части классификации и оценки финансовых обязательств были перенесены в МСФО 9 без изменений. Основным отличием является требование к компании раскрывать эффект изменений собственного кредитного риска по финансовым обязательствам, отнесенным к категории отражаемых по справедливой стоимости в составе прибылей и убытков, в составе прочего совокупного дохода.

35 НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Применение МСФО 9 обязательно с 1 января 2015 года, при этом разрешается досрочное применение. В настоящее время Группа анализирует последствия применения стандарта, его влияние на Группу и время его принятия Группой.

МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты) заменяет все положения руководства по вопросам контроля и консолидации, приведенные в МСФО 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» и ПКИ 12 «Консолидация - компании специального назначения». В МСФО 10 изменено определение контроля таким образом, что при оценке наличия контроля применяются одни и те же критерии для всех компаний. Определение подкреплено подробным руководством по практическому применению. В настоящее время руководство проводит оценку влияния нового стандарта на финансовую информацию Группы.

МСФО 11 «Соглашения о совместной деятельности» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты) заменяет МСФО 31 «Участие в совместной деятельности» и ПКИ 13 «Совместно контролируемые предприятия – неденежные вклады участников». Благодаря изменениям в определениях количество видов совместной деятельности сократилось до двух: совместные операции и совместные предприятия. Для совместных предприятий отменена существовавшая ранее возможность учета по методу пропорциональной консолидации, Участники совместного предприятия обязаны применять метод долевого участия. В настоящее время руководство проводит оценку влияния нового стандарта на финансовую информацию Группы.

МСФО 12 «Раскрытие информации о долях участия в других компаниях» (выпущен в мае 2011 г. и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 г. или после этой даты) применяется компаниями, имеющими доли участия в дочерней компании, совместной деятельности, ассоциированной компании или неконсолидируемой структурированной компании. Данный стандарт заменяет требования к раскрытию информации, которые в настоящее время приведены в МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные компании». МСФО 12 требует раскрытия информации, которая поможет пользователям отчетности оценить характер, риски и финансовые последствия, связанные с долями участия в дочерних и ассоциированных компаниях, соглашениях о совместной деятельности и неконсолидируемых структурированных компаниях. Для соответствия новым требованиям компании должны раскрывать следующее: существенные суждения и допущения при определении контроля, совместного контроля или значительного влияния на другие компании, развернутые раскрытия в отношении доли, не обеспечивающей контроль, в деятельности и в денежных потоках группы, обобщенную информацию о дочерних компаниях с существенными долями участия, не обеспечивающими контроль, и раскрытие детальной информации в отношении долей в неконсолидируемых структурированных компаниях. В настоящее время руководство проводит оценку влияния нового стандарта на финансовую информацию Группы.

МСФО 13 «Оценка по справедливой стоимости» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2013 года или после этой даты) направлен на улучшение сопоставимости и упрощение раскрываемой информации о справедливой стоимости, так как требует применения единого для МСФО пересмотренного определения справедливой стоимости, требований по раскрытию информации и источников оценки справедливой стоимости. В настоящее время руководство проводит оценку влияния стандарта на финансовую информацию Группы.

МСФО 27 «Неконсолидированная финансовая отчетность» (пересмотрен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данный стандарт был изменен, и в настоящее время его задачей является установление требований к учету и раскрытию информации для инвестиций в дочерние компании, совместные предприятия или ассоциированные компании при подготовке неконсолидированной финансовой отчетности. Руководство о контроле и консолидированной финансовой отчетности было заменено МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность». В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на финансовую отчетность Группы.

35 НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия» (пересмотрен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данное изменение МСФО 28 было разработано в результате выполнения проекта Правления КМСФО по вопросам учета совместной деятельности. В процессе обсуждения данного проекта Правление КМСФО приняло решение о внесении учета деятельности совместных предприятий по долевым методу в МСФО 28, так как этот метод применим как к совместным предприятиям, так и к ассоциированным компаниям. Руководства по остальным вопросам, за исключением описанного выше, остались без изменений. В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на финансовую информацию Группы.

Раскрытие информации – Передача финансовых активов – Изменения к МСФО 7 (выпущены в октябре 2010 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 июля 2011 года или после этой даты). Данное изменение требует дополнительного раскрытия размера риска, возникающего при передаче финансовых активов. Изменение включает требование раскрытия по классам финансовых активов, которые были переданы контрагенту, но остались на балансе компании, следующей информации: характер, балансовая стоимость, описание рисков и выгод, связанных с активом. Также необходимым является раскрытие, позволяющее пользователю понять размер связанного с активом финансового обязательства, а также взаимосвязь между финансовым активом и соответствующим финансовым обязательством. В том случае, если признание актива было прекращено, однако компания все еще подвержена определенным рискам и способна получить определенные выгоды, связанные с переданным активом, требуется дополнительное раскрытие информации для понимания пользователем размера такого риска. В настоящее время Группа проводит оценку того, как данное изменение стандарта повлияет на раскрытие информации в ее финансовой отчетности.

Изменения к МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» (выпущены в июне 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 июля 2012 года или после этой даты) вносят изменения в раскрытие статей, представленных в прочем совокупном доходе. Эти изменения требуют от компаний разделять статьи, представленные в составе прочего совокупного дохода, на две группы по принципу возможности их потенциального переноса в будущем в состав прибыли или убытка. Предложенное название отчета, используемое в МСФО 1, изменено на «отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе». Руководство Группы ожидает, что новая редакция стандарта изменит представление показателей в ее финансовой отчетности, однако не окажет влияния на оценку операций и остатков.

Изменения к МСФО 19 «Вознаграждения работникам» (выпущены в июне 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данные изменения касаются пересмотра подхода к признанию и оценке пенсионных расходов в рамках планов с установленными выплатами и выходных пособий, а также к раскрытию информации обо всех вознаграждениях работникам. Данный стандарт требует признания всех изменений в чистых обязательствах (активах) по пенсионному плану с установленными выплатами в момент их возникновения следующим образом: (а) стоимость услуг и чистый процентный доход отражаются в прибыли или убытке; а (б) переоценка в прочем совокупном доходе. В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на финансовую информацию Группы.

«Раскрытие информации – Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств» – Изменение к МСФО 7 (выпущено в декабре 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данное изменение требует раскрытия, которое позволит пользователям финансовой отчетности компании оценить воздействие или потенциальное воздействие соглашений о взаимозачете, включая права на зачет. Данное изменение окажет влияние на раскрытие информации, но не окажет влияния на оценку и признание финансовых инструментов.

Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств - Изменение к МСФО 32 (выпущено в декабре 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2014 года или после этой даты). Данное изменение вводит руководство по применению МСФО 32 с целью устранения противоречий, выявленных при применении некоторых критериев взаимозачета. Это включает разъяснение значения требования «в настоящее время имеет законодательно установленное право на зачет» и того, что некоторые системы с расчетом на валовой основе могут считаться эквивалентными системам с расчетом на нетто основе. В настоящее время Группа изучает последствия принятия этого изменения, его влияние на Группу и сроки принятия данного изменения Группой.

**35 НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
(ПРОДОЛЖЕНИЕ)**

Прочие пересмотренные стандарты и интерпретации: Изменения к МСФО 1 «Первое применение МСФО», относящиеся к гиперинфляции и устранивающие ссылки на фиксированные даты для некоторых обязательных и добровольных исключений, изменение к МСФО 12 «Налоги на прибыль», вводящее опровержимое предположение о том, что стоимость инвестиционной собственности, отражаемой по справедливой стоимости, полностью возмещается за счет продажи, интерпретация КИМФО 20, «Затраты на вскрышные работы при открытой разработке на этапе добычи», которая рассматривает вопрос о том, когда и каким образом учитывать выгоды, возникающие в результате вскрышных работ в горнодобывающей отрасли, не окажут влияния на настоящую комбинированную финансовую информацию.

Офис головной компании:

ЗАО «Сибур Холдинг»

ул. Кржижановского, ГСП-7, 16/1

Москва, 117997

Россия

Телефон/факс: +7 (495) 777 5500

Вебсайт: www.sibur.ru (на русском языке)

www.sibur.ru/eng/ (на английском языке)