



**Стратегия развития – ключевой фактор устойчивого роста
ПАО «Нижнекамскнефтехим»**

Март 2016

Характеристика

- Крупнейший нефтехимический комплекс в России расположенный в Нижнекамске (Татарстан)
- Производит нефтехимическую продукцию в четырех основных категориях – синтетические каучуки, пластики, мономеры и прочие продукты
- Один из крупнейших игроков на мировом рынке синтетических каучуков и ведущие позиции на российском рынке пластиков
- Акции включены в Первый (высший) котировальный список ММВБ и входят в индекс акций компаний химической и нефтехимической отрасли ММВБ (MICEX CHM)
- Рыночная капитализация > 80 млрд рублей
- Кредитный рейтинг: Ba3 (Moody's) и BB- (S&P)
- Численность персонала материнской компании 16,1 тысяч человек

Позиции на рынке

Каучуки:

- Крупнейший производитель полиизопрена (42% мирового рынка)
- Входит в четверку крупнейших мировых производителей бутила/галобутила и полибутадиена

Пластики:

- Крупнейший производитель стирольных пластиков в России - полистирола и АБС
- Один из крупнейших производителей полиэтилена и полипропилена в России

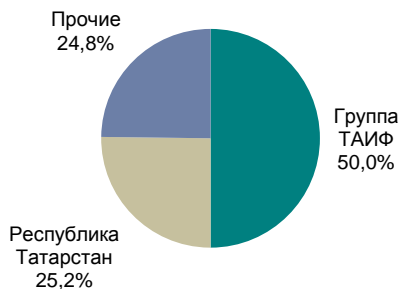
Олефины:

- Крупнейший производитель этилена в России

Консолидированные показатели

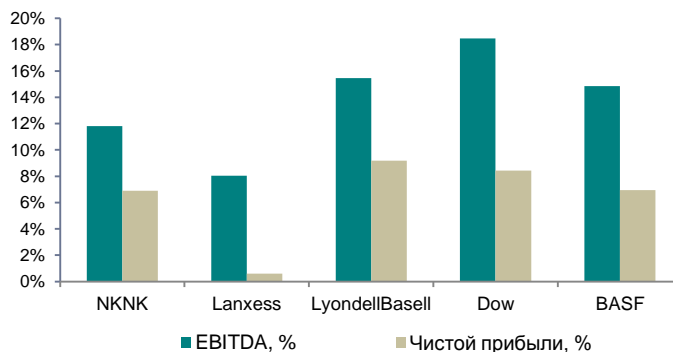
(RUB млрд)	2011	2012	2013	2014
Выручка	126 021	130 487	126 043	137 007
ЕБИТДА	24 141	22 930	13 209	16 187
Маржа, %	19,2%	17,6%	10,5%	11,8%
ЕБИТ	20 723	19 341	9 126	12 468
Чистая прибыль	15 843	15 426	6 268	9 434
Маржа, %	12,6%	11,8%	5,0%	6,9%
Активы	70 661	77 750	83 913	90 374
Чистый долг	4 654	882	3 544	(196)

Акционеры

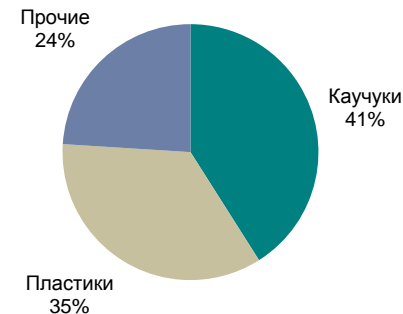


Примечание: доля от уставного капитала

Рентабельность



Структура выручки





Бизнес-модель Компании заключается в переработке углеводородного сырья в нефтехимическую продукцию с высокой добавленной стоимостью

Факторы прибыльности

Продуктовая диверсификация: производство трех групп продуктов (каучуки, пластики и олефинопроизводные) снижает зависимость от одного продуктового рынка.

Рост рынка: сравнительно низкое потребление пластика на душу в России одновременно с обновлением технологий в основных потребляющих секторах стимулирует и будет продолжать стимулировать рост спроса в будущем. Это является фундаментальным фактором.

Географическая диверсификация: половина продаж приходится на экспортные рынки, что существенно хеджирует потенциальные валютные риски.

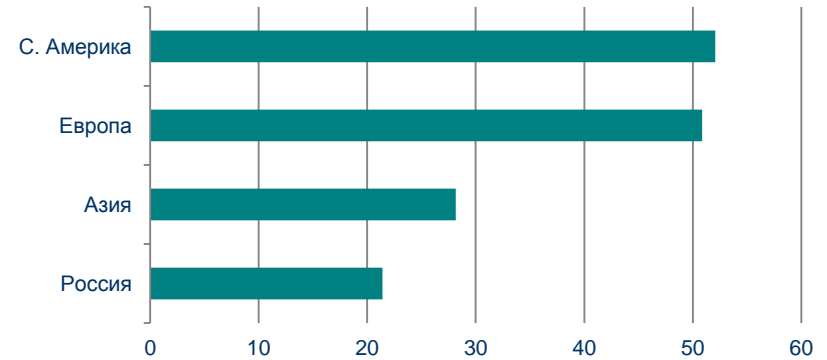
Доступ к потребителям: компания владеет единственным в России этиленопроводом, соединяющим основных производителей и потребителей этилена в регионе

Эффект масштаба: НКНХ принадлежат крупнейшее единичное производство олефинов в России

Инфраструктурная синергия: локализация всех производств на единой площадке позволяет оптимизировать расходы на внутрипроизводственную логистику и рационально использовать инфраструктуру

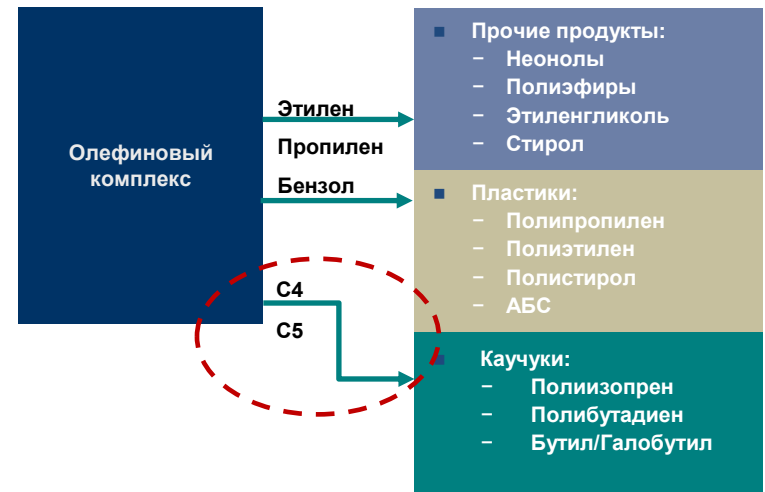
Сырьевая синергия: в отличие от большинства других производителей продукты переработки нефти в олефины (фракции С4 и С5) используются внутри группы для производства каучуков

Удельное потребление пластика (кг/чел)



- Источник: IHS, оценка Компании

- Данные в сумме для полиэтилена, полипропилена и полистирола



Компания имеет ряд фундаментальных факторов прибыльности, в т.ч. уникальных

Укрепление позиций на глобальных рынках в качестве диверсифицированного производителя синтетических каучуков

Укрепление статуса крупного игрока на рынке пластиков

Уход от продаж продукции с низкой добавленной стоимостью

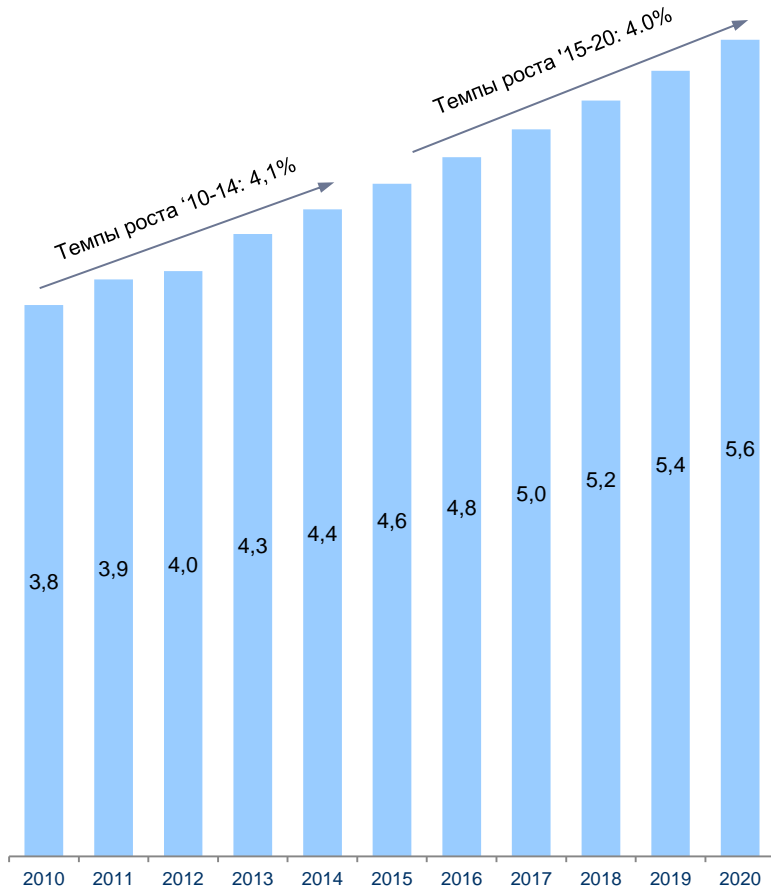
Стратегия Компании сфокусирована на ключевых продуктах Компании – каучуках и пластиках – по которым НКНХ является одним из основных игроков рынка.

В рамках этих проектов максимально использованы возможности по наращению существующей производственных мощностей. Дальнейшее значимое развитие Компании возможно только на основе новых базовых мощностей. В связи с этим Компания реализует новую программу стратегического развития до 2020 года, которая предусматривает строительство новых производств продукции, на рынках которых Компания занимает весьма уверенную позицию – каучуков и пластиков.

В целях дальнейшего развития компания ведет углубленную предынвестиционную проработку проекта строительства нового олефинового комплекса мирового масштаба и интегрированных в него производств полиэтилена и полипропилена. Заключены соглашения на приобретение технологических лицензий и разработку проектной документации.

Мировой рынок каучуков

(млн тонн в год)

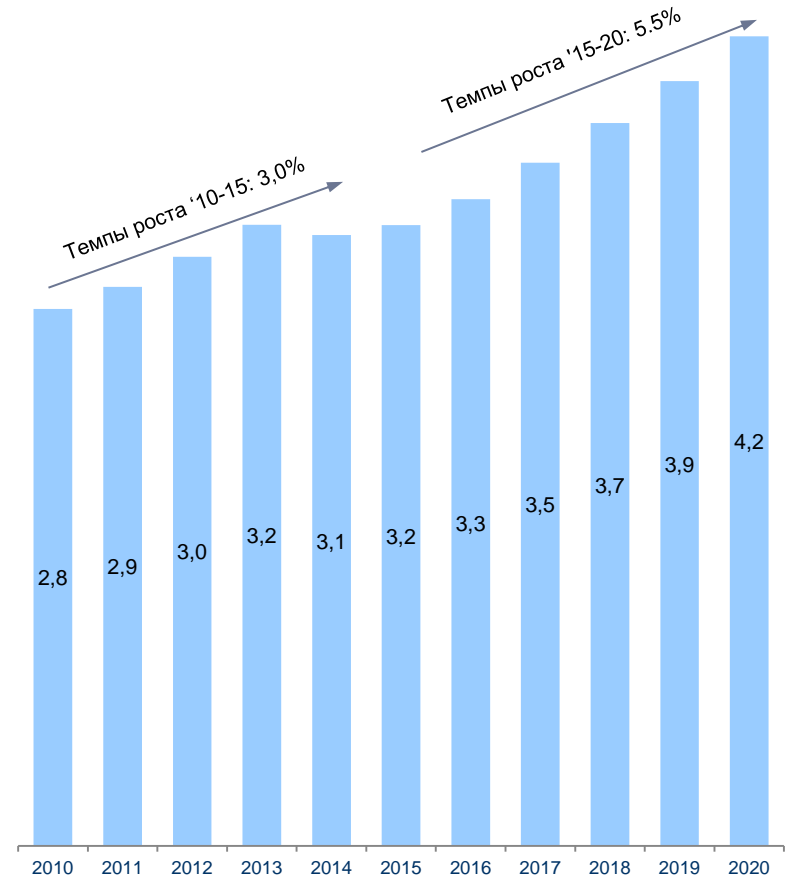


Данные в сумме для бутадиенового, изопренового и бутиловых каучуков.

Источники: IHS, MRC, данные Компании

Российский рынок пластиков

(млн тонн в год)



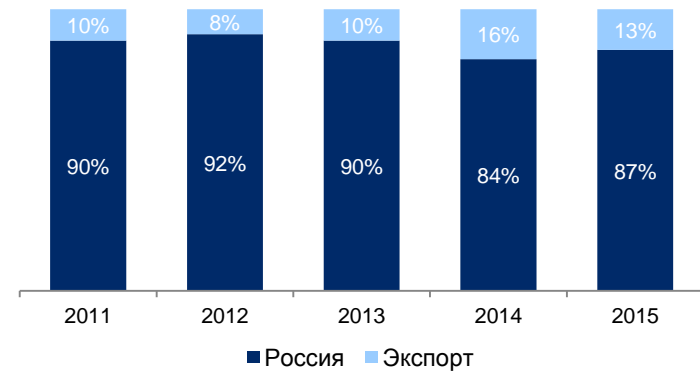
Данные в сумме для полиэтилена, полипропилена и полистирола

Компания продолжит извлекать выгоду из роста рынков ключевой продукции

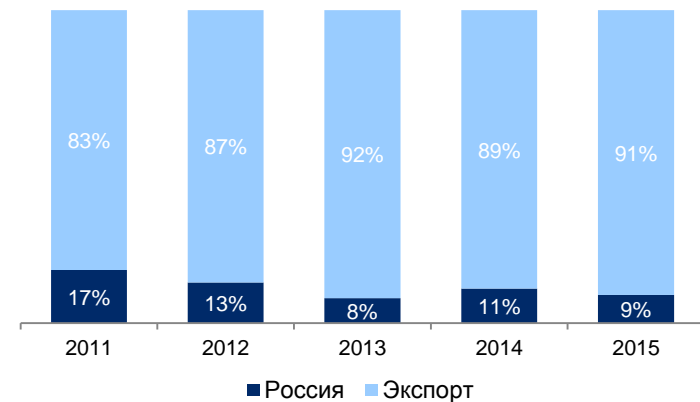
Продажи основной продукции

- В структуре продаж сохраняется относительный баланс между продажами экспортоориентированных каучуков и ориентированных на российский рынок пластиков
- Пластики – наиболее динамично развивающийся сегмент с долей в выручке 35%
- Представлен четырьмя видами пластиков – полистирол (ПС), полипропилен (ПП), полиэтилен (ПЭ) и АБС. Все производства современные – построены после 2000 года.
- Выраженная ориентация на внутренний рынок – доля местных продаж 87%
- Каучуки – основной продуктовый сегмент с долей выручки 41%
- Компания является одним из ведущих поставщиков каучуков на мировом рынке в течение многих лет. Доля глобального рынка по изопреновому каучуку – 42%, по бутиловым каучукам – 16%.
- Выраженная ориентация на экспорт – доля зарубежных продаж 91%

Продажи пластиков



Продажи каучуков



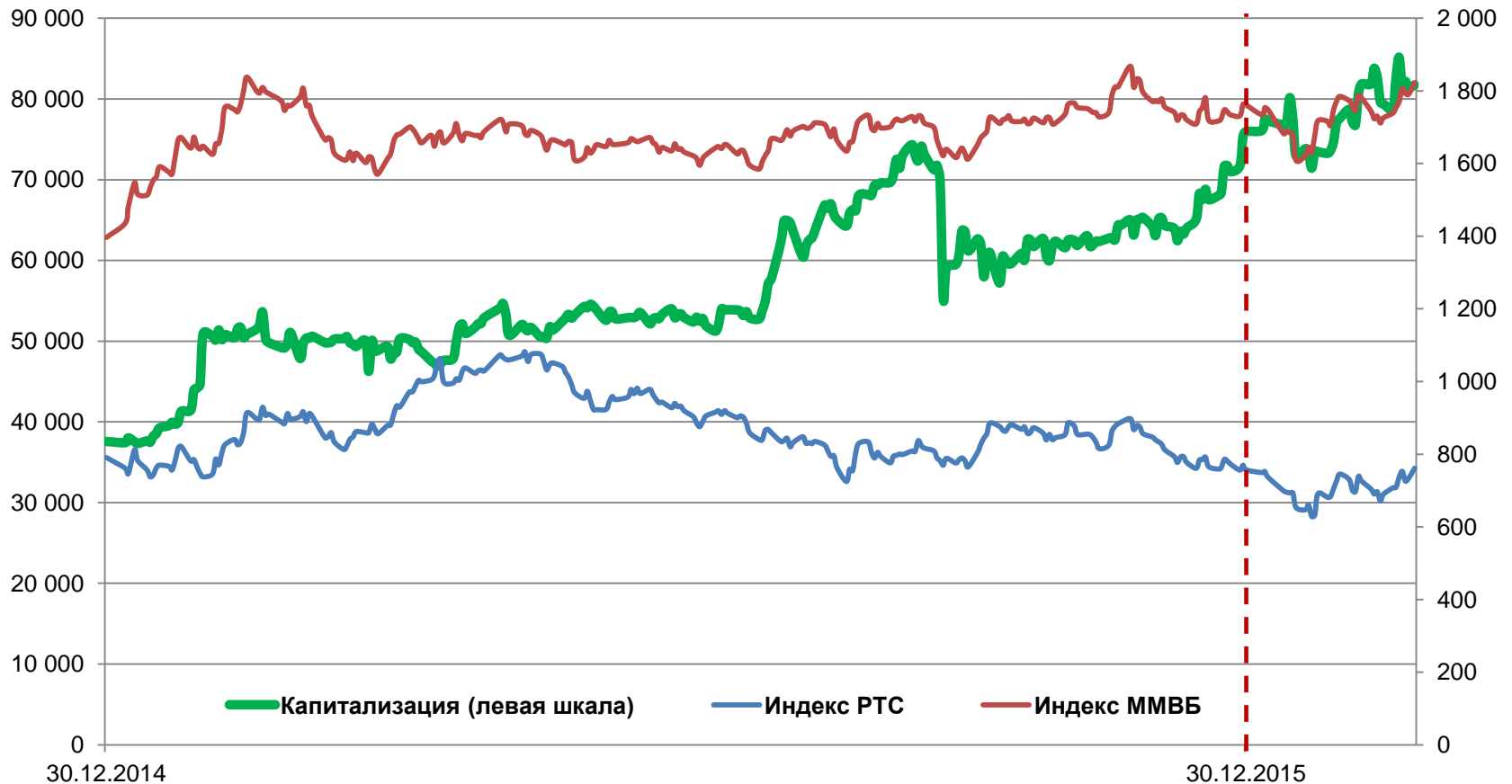
Основные финансовые показатели

Млн рублей	9М 2014	9М 2015
Выручка	97 082	110 100
С/стоимость продаж	82 211	82 299
Валовая прибыль	27 802	14 871
Прибыль до налогообложения	23 886	6 520
Чистая прибыль	18 758	5 113
Основные средства	54 243	48 332
Денежные средства и эквиваленты	9 654	2 771
Заемные средства	2 887	6 152
Чистый долг	(6 767)	3 381

- В 2015 году Компания демонстрирует рост основных показателей деятельности
- Рост выручки составил 13%
- Рост чистой прибыли составил 267%
- Одновременное снижение уровня задолженности и рост денежных средств и эквивалентов привел к отрицательному чистому долгу

Примечание: показатели по РСБУ

Динамика капитализации "Нижнекамскнефтехим" и основных индексов Московской Биржи



**Рост капитализации Компании существенно опередил рост основных индексов Московской Биржи по итогам 2015 года: НКНХ +102%, Индекс ММВБ +26%, Индекс РТС -4%.
Рост капитализации Нижнекамскнефтехим в 2016 году продолжается.**

Дивидендная доходность

Положение о выплате дивидендов

- Сумма средств, направляемая на дивидендные выплаты, должна составлять не менее 15 % годовой чистой прибыли по РСБУ
- НКНХ в последние годы стабильно выплачивает 30% от чистой прибыли РСБУ
- Размер фиксированного дивиденда по привилегированным акциям Общества составляет 13 139 025 рублей
- реальный размер дивиденда на одну привилегированную акцию всегда был значительно выше, равняясь дивиденду на одну обыкновенную акцию
- Дивиденд на одну привилегированную акцию должен быть не меньше дивиденда на одну обыкновенную акцию, в противном случае привилегированная акция получает голосующие права

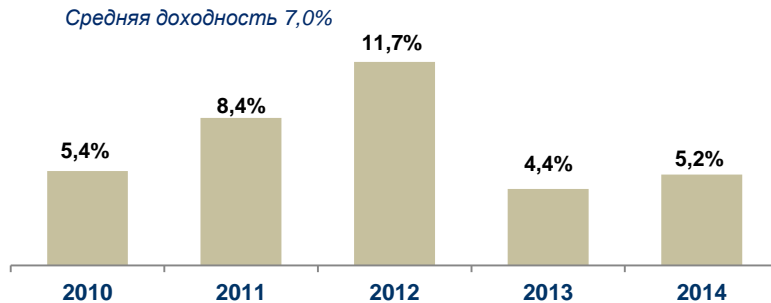
Выплаты дивидендов

(RUB млрд)	2010	2011	2012	2013	2014
Объявленные дивиденды	2 152	4 319	5 088	1 830	2 782
обыкновенные	1 894	3 802	4 479	1 611	2 449
привилегированные	258	517	609	219	333
Доля выплат (РСБУ)	30%	30%	30%	30%	30%
Доля выплат (МСФО)	24%	27%	33%	29%	29%

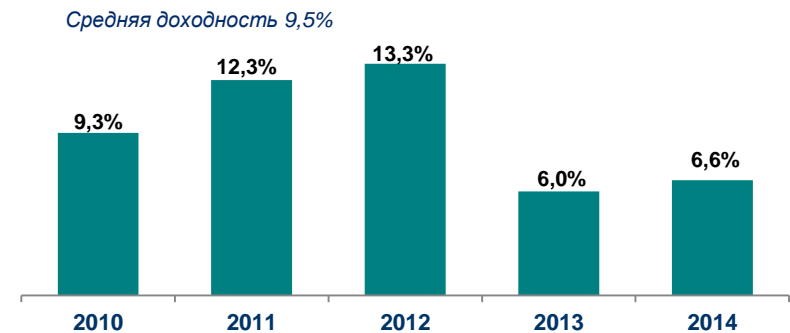
Примечание: Доля выплат рассчитана как отношение объявленных дивидендов к чистой прибыли соответствующего периода

Дивидендная доходность

Обыкновенные акции



Привилегированные акции



Примечание: Дивидендная доходность рассчитана как отношение дивидендов, объявленных за период на ГОСА к цене акции на дату объявления дивидендов.

- Стратегия компании сфокусирована на развитии сегментов экспортоориентированных каучуков и ориентированных на внутренний рынок пластиков;
- Рост глобального потребления каучуков обусловлен повышением мобильности населения (в первую очередь на развивающихся рынках);
- Долгосрочный рост потребления пластиков в России обоснован его текущим сравнительно низким уровнем потребления, а диверсификация в части каучуков помогает компании в условиях девальвации национальной валюты;
- Компания имеет незначительный уровень долга (отрицательный чистый долг), что позволяет уверенно планировать новые инвестиционные проекты в рамках доказавшей себя стратегии развития;
- Компания имеет хорошую дивидендную историю (30% от чистой прибыли);
- Успешный рост ключевых финансово-экономических показателей компании за 2015 год формирует положительные ожидания и оценку НКНХ рынком;
- По итогам 2015 года капитализация компании выросла в два раза, в 2016 году рост продолжается;
- Стратегия развития компании, сфокусированная на ключевой полимерной продукции, доказала себя даже в условиях снижения экономической активности и кризисные периоды (1998, 2008-2009, 2014-2015)