

## Приложение

### к Рекомендациям относительно объема информации, раскрываемой эмитентами в проспекте эмиссионных ценных бумаг

#### Содержание

Заявление об ограничении ответственности .....	3
<sup>1</sup> стр. 228 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	4
<sup>3</sup> стр. 201 проспекта эмиссии Polymetal International Plc от 28 октября 2011 .....	5
<sup>4,8</sup> стр. 194 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	6
<sup>5</sup> стр. 46 проспекта эмиссии London Stock Exchange Group plc от 22 августа 2014.....	8
<sup>6,9</sup> стр. 151 проспекта эмиссии Zoopla Property Group plc IPO от 5 июня 2014.....	9
<sup>10</sup> стр. 19 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	10
<sup>11</sup> стр. 36 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	11
<sup>11</sup> стр. 33 проспекта эмиссии Global Ports Investments Plc GDR IPO от 24 июня 2011.....	17
<sup>12</sup> стр. 14 проспекта эмиссии London Stock Exchange Group plc от 22 августа 2014 .....	22
<sup>13</sup> стр. 73 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	28
<sup>15</sup> стр. 53 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	29
<sup>15</sup> стр. 65 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	32
<sup>16,25</sup> стр. 48 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	50
<sup>17,28</sup> стр. 229 проспекта эмиссии ConvaTecGroupPlcIPO от 26 октября 2016 .....	52
<sup>19</sup> стр. 230 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	55
<sup>20</sup> стр. 91 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	57
<sup>22</sup> стр. 46 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	58
<sup>23,39</sup> стр. 103 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	60
<sup>24</sup> стр. 23 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016.....	66
<sup>26</sup> стр. 211 проспекта эмиссии OJSC MegaFon GDR IPO от 28 ноября 2012 .....	68
<sup>27,42</sup> стр. 213 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	70
<sup>30</sup> стр. 58 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus от 12 октября 2016 .....	71
<sup>31</sup> стр. 7 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016 .....	72
<sup>31</sup> стр. 7 проспекта эмиссии RELX Finance B.V. от 18 марта 2016.....	73
<sup>32</sup> стр. 27 проспекта эмиссии Burford Capital PLC от 5 апреля 2016 .....	74
<sup>34</sup> стр. 59-108 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus от 12 октября 2016.....	75
<sup>34</sup> стр. 49-89 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016.....	155
<sup>35</sup> стр. 49 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016 .....	232
<sup>36</sup> стр. 61-64 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016.....	235
<sup>38</sup> стр. 69-75 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum от 12 октября 2016 .....	244
<sup>40</sup> стр. 105-108 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum от 12 октября 2016.....	256
<sup>40</sup> стр. 60 проспекта эмиссии Burford Capital PLC от 5 апреля 2016 .....	263
<sup>45</sup> стр. 45 проспекта эмиссии RZD Capital Plc от 28 февраля 2017 .....	266

Ссылка в тексте на стр.5_стр. 17 проспекта эмиссии Integrated Diagnostics Holdings plc standard listing IPO prospectus 6 May 2015 .....	270
Ссылка в тексте на стр.5_стр. 19 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016 .....	281
Ссылка в тексте на стр.5_стр. 33 проспекта эмиссии ConvaTec Group Plc IPO prospectus dated 26 October 2016 .....	317
Ссылка в тексте на стр.12, 21_стр. 68 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016 .....	324
Ссылка в тексте на стр.12, 21_стр. 75 проспекта эмиссии Burford Capital PLC prospectus dated 5 April 2016 .....	326
Ссылка в тексте на стр.12_стр. 211 проспекта эмиссии OJSC MegaFon GDR IPO prospectus 28 November 2012 .....	327
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 7 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016 .....	329
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 8 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited prospectus of 19 July 2016 .....	336
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 9 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016 .....	359
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 11 проспекта эмиссии RELX Finance B.V. prospectus dated 18 March 2016	363
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 17 проспекта эмиссии Housing Development Finance Corporation Limited prospectus of 19 July 2016 .....	368
Ссылка в тексте на стр.15_стр. 23 проспекта эмиссии Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016 .....	373

## **Заявление об ограничении ответственности**

Данный перевод частей проспектов ценных бумаг (далее – Проспекты) предоставлен для удобства читателя. В случае разночтений, преимущество имеет текст на английском языке. Ссылки на части Проспектов приводятся в Рекомендациях относительно объема информации, раскрываемой эмитентами в проспекте эмиссионных ценных бумаг (далее – Рекомендации) исключительно в качестве примеров удачного раскрытия информации по тому или иному вопросу и не являются офертой, предложением делать оферты, рекламой, рекомендацией, информированием о возможности инвестирования, раскрытием информации или каким-либо иным юридически значимым действием. При подготовке Рекомендаций использовались публично доступные Проспекты, размещенные в сети «Интернет». Ничто в Рекомендациях не может рассматриваться как подтверждение со стороны Биржи и/или Фрешфилдс какой-либо информации, содержащейся в Проспектах. Ни Биржа, ни Фрешфилдс не несут ответственности за содержание Проспектов (в том числе за полноту, достоверность и актуальность содержащейся в них информации) и не обязаны сообщать о каких-либо фактах, которые могут быть известны Бирже и/или Фрешфилдс в том числе в связи с их профессиональной деятельностью, в отношении содержащейся в Проспектах информации и/или эмитентов соответствующих ценных бумаг.

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

<sup>1</sup> стр. 228 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

7.1.11 the Company has given an indemnity to the Underwriters on customary terms	7.1.11 Компания обязуется возместить Андеррайтерам потери на стандартных условиях.
--	--

<sup>3</sup> стр. 201 проспекта эмиссии [Polymetal International Plc от 28 октября 2011](#)

<b>PART 16</b> <b>USE OF PROCEEDS</b>	<b>ЧАСТЬ 16</b> <b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ</b>
<p>The Company's net proceeds from the Offer (assuming no exercise of the Repurchase Option) are estimated to be £473 million (after deducting underwriting fees and other estimated related costs and expenses of £18 million. The Company intends to use the net proceeds from the sale of the Shares pursuant to the Offer to fund the MTO and (if applicable) the Squeeze Out and/or the purchase of Shares pursuant to the Repurchase Option. The maximum consideration payable for the Repurchase Option would be £45 million. The consideration payable under the MTO and the Squeeze Out is calculated as set out in Part 15 "<i>The Institutional Share Swap Facility and the Mandatory Tender Offer</i>".</p> <p>The Company cannot at the date of this Prospectus confirm the amount payable under the MTO and Squeeze Out. If the MTO and Squeeze Out were triggered today and the consideration in each case were determined on the Market Test, assuming 16.7 per cent. of the Polymetal Shares are acquired in the MTO and Squeeze Out, RUB 35,439 million would be payable under the MTO and Squeeze Out.</p> <p>Any proceeds of the Offer remaining after funding the MTO and Squeeze Out and the Repurchase Option will be used to repay existing indebtedness of the Group.</p>	<p>Чистые поступления Компании от Выпуска (если не использовалось Право Требования Выкупа Акций) оцениваются в 473 миллиона фунтов стерлингов (после вычета комиссий за андеррайтинг и других связанных расходов, которые оцениваются в 18 миллионов фунтов стерлингов). Компания намеревается использовать чистые поступления от продажи Акций в рамках Выпуска для финансирования Обязательного Тендерного Предложения и (если применимо) для Принудительного Выкупа Акций и/или покупки Акций в соответствии с Правом Требования Выкупа. Максимальный объем возмещения, подлежащего уплате в соответствии с Правом Требования Выкупа, составит 45 миллионов фунтов стерлингов. Объем возмещения в рамках Обязательного Тендерного Предложения и Принудительного Выкупа Акций рассчитывается в соответствии с Частью 15 «<i>Институциональный Обмен Акций и Обязательное Тендерное Предложение</i>».</p> <p>На дату подписания Проспекта Компания не может подтвердить объем средств, который будет подлежать выплате в рамках Обязательного Тендерного Предложения и Принудительного Выкупа Акций. Если предположить, что Обязательное Тендерное Предложение и Принудительный Выкуп Акций были бы инициированы сегодня, а возмещение по ним рассчитывалось бы в соответствии с Рыночным Показателем<sup>1</sup>, при условии, что 16,7 процентов Акций Полиметалла были бы приобретены в рамках Обязательного Тендерного Предложения и Принудительного Выкупа Акций, выплате подлежало бы 35 439 миллионов рублей.</p> <p>Все поступления от Выпуска, оставшиеся после финансирования Обязательного Тендерного Предложения и Принудительного Выкупа Акций, будут использованы для погашения текущей задолженности Группы.</p>

<sup>1</sup> Рыночный Показатель (Market Test) - средневзвешенная цена Акций Полиметалла (на РТС или ММВБ) за шесть месяцев, предшествующих дате предоставления Обязательного Тендерного Предложения в ФСФР

4,8 стр. 194 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<b>Reasons for the Offer and use of proceeds</b>	<b>Причины Предложения и использование поступлений</b>
<p>The Directors believe that this is an appropriate time to bring the Group to the public market, reflecting the robust platform established for future growth, including a re-invigorated management team that are executing on the Group's clear strategy. The Directors believe that the Offer will:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• further increase the Group's profile, brand recognition and credibility with its customers, suppliers and employees;</li> <li>• enable the Group to reduce its current leverage;</li> <li>• assist in recruiting, retaining and incentivising key management and employees; and</li> <li>• provide an opportunity for partial realisation of the investment in the Group for its existing shareholders.</li> </ul> <p>The Company intends to use the net proceeds from the issue of the New Shares, together with approximately \$1,795 million to be drawn under the New Credit Facilities, as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• approximately \$900 million (excluding accrued interest) to redeem immediately following Admission all of the PIK Notes at a redemption price of 100.0 per cent. of their principal amount together with outstanding accrued and unpaid interest on PIK Notes of approximately \$22.1 million;</li> <li>• approximately \$1,017 million (excluding accrued interest) to redeem on 15 December 2016 all of the Existing Senior Notes at a redemption price of 100.0 per cent. of their principal amount together with outstanding accrued and unpaid interest on the Existing Senior Notes of approximately \$39.1 million and €13.6 million;</li> </ul>	<p>Директора полагают, что сейчас подходящее время, чтобы сделать Группу публичной компанией. Это отражает надежную платформу, созданную для будущего роста, включая обновленную управленческую команду, которая реализует четкую стратегию Группы. Директора полагают, что Предложение позволит:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• продолжить улучшение позиций Группы, повышение узнаваемости бренда и уровня доверия со стороны клиентов, поставщиков и сотрудников;</li> <li>• сократить текущий уровень использования заемных средств;</li> <li>• содействовать привлечению, удержанию и стимулированию ключевых представителей менеджмента и сотрудников; и</li> <li>• предоставить существующим акционерам возможность для частичной реализации инвестиций.</li> </ul> <p>Компания собирается использовать чистые поступления от выпуска Новых Акций, вместе с приблизительно 1 795 миллионами долларов США, которые должны быть привлечены в рамках Новых Кредитных Линий, следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• приблизительно 900 миллионов долларов США (за вычетом начисленных процентов) сразу после Допуска направить на погашение всех Облигаций PIK<sup>2</sup> по цене 100 процентов номинальной стоимости и начисленных, но не выплаченных процентов по Облигациям PIK в размере около 22,1 миллиона долларов США;</li> <li>• приблизительно 1 017 миллионов долларов США (за вычетом начисленных процентов) 15 декабря 2016 года направить на погашение всех Действующих Старших Облигаций по цене 100 процентов номинальной стоимости и начисленных, но не выплаченных процентов по Существующим Старшим Облигациям в размере около 39,1 миллиона долларов США и 13,6 миллиона евро;</li> </ul>

<sup>2</sup> Облигации PIK – облигации, выплата процентов по которым производится неденежными средствами

<ul style="list-style-type: none"> <li>• approximately \$1,593 million (excluding accrued interest) to repay immediately following Admission outstanding amounts under the Group's Existing Credit Facilities plus accrued and unpaid interest of \$5.8 million, in the aggregate; and</li> <li>• approximately \$34.7 million to repay immediately following Admission the intercompany loan that was used to fund the redemption of ordinary shares in ConvaTec Healthcare A S. ` a r.l. held by certain current and former employees of the Group immediately prior to Admission and distribute cash currently held on behalf of those employees.</li> </ul> <p>The Company expects to incur underwriting commissions and other fees and expenses in connection with the Offer of approximately \$71.0 million, of which the Company intends to pay approximately \$42.7 million from the proceeds of the Offer and will pay, or has already paid, approximately \$28.3 million from the Group's cash resources. Approximately \$42.7 million of the fees and expenses of the Offer are directly attributable to the issuance of securities for accounting purposes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приблизительно 1 593 миллиона долларов США (за вычетом начисленных процентов) сразу после Допуска направить на погашение остатка задолженности по Действующим Кредитным Линиям Группы и начисленных, но не выплаченных процентов в совокупном размере 5,8 миллиона долларов США; и</li> <li>• приблизительно 34,7 миллиона долларов США сразу после Допуска направить на выплату займа внутри Группы, который использовался для финансирования погашения обыкновенных акций ConvaTec Healthcare A S. ` a r.l., принадлежавших некоторым действующим и бывшим сотрудникам Группы перед Допуском, и распределить денежные средства, удерживаемые в настоящее время в интересах этих сотрудников.</li> </ul> <p>Компания ожидает, что комиссии за андеррайтинг и другие комиссии и расходы в связи с Предложением составят приблизительно 71,0 миллион долларов США, примерно 42,7 миллиона долларов США из которых Компания намеревается выплатить из поступлений от Предложения, а приблизительно 28,3 миллиона долларов США выплатит, или уже выплатила, из денежных средств Группы. Для целей бухгалтерского учета приблизительно 42,7 миллиона долларов США комиссий и расходов в связи с Предложением напрямую относятся к выпуску ценных бумаг.</p>
---	--

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**<sup>5</sup> стр. 46 проспекта эмиссии [London Stock Exchange Group plc от 22 августа 2014](#)**

<p>As more fully described in section 10 of this letter, LSEG proposes to undertake a Rights Issue, the net proceeds of which will be used to fund part of the cash consideration for Russell, to raise approximately £963 million (US\$1,601 million based on the 20 August 2014 Spot Exchange Rate) by the issue of 74,347,813 New Shares (representing approximately 27.3 per cent. of the existing issued share capital of LSEG and 21.4 per cent. of the enlarged issued share capital immediately following completion of the Rights Issue) through a 3 for 11 Rights Issue at 1,295p per New Share. Dealings in the New Shares (nil-paid) are expected to commence on 11 September 2014, the first trading day after the approval of the Acquisition by Shareholders at the General Meeting. If the Rights Issue were to proceed but the Acquisition does not complete, LSEG commits to return the Rights Issue proceeds to Shareholders within a reasonable period of time. Such a return could carry costs for certain shareholders and will have costs for the Company. Pursuant to the Rights Issue, LSEG has entered into an Underwriting Agreement with the Underwriters in respect of all the New Shares to be issued, further details of which are found in paragraph 16 of Part XIII "Additional Information" of this document.</p>	<p>Как более полно описано в разделе 10 этого письма, Лондонская фондовая биржа предлагает осуществить Выпуск Прав, чистые поступления от которого будут использованы для денежной компенсации Russell, чтобы привлечь приблизительно 963 миллиона фунтов стерлингов (1 601 миллион долларов США по Курсу на 20 августа 2014 года) за счет выпуска 74 347 813 Новых Акций (составляющих приблизительно 27,3 процента от текущего размера выпущенного акционерного капитала Лондонской фондовой биржи и 21,4 процента от размера увеличенного акционерного капитала, который будет достигнут сразу после Выпуска Прав) путем Выпуска Прав в пропорции 3 к 11 по цене 1 295 пенсов за Новую Аксию. Сделки по Новым Акциям (неоплаченным) должны начаться 11 сентября 2014 года, в первый торговый день после одобрения Приобретения Акционерами на Общем Собрании. Если Выпуск Прав будет осуществлен, но Приобретение не будет завершено, Лондонская фондовая биржа обязуется вернуть Акционерам поступления от Выпуска Прав в разумный срок. Такой возврат может привести к расходам у определенных акционеров и повлечет расходы для Компании. В соответствии с Выпуском Прав, Лондонская фондовая биржа подписала с Андеррайтерами Соглашение по Андеррайтингу в отношении всех Новых Акций, которые будут выпущены, дополнительная информация содержится в параграфе 16 Части XIII «Дополнительная информация» данного документа.</p>
---	--



**6,9 стр. 151 проспекта эмиссии [Zoopla Property Group plc IPO от 5 июня 2014](#)**

<p>In addition, the Board believes that Admission will benefit the Company as it will, amongst other things:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• assist in positioning the Group for its next stage of development;</li><li>• give the Group access to a wider range of capital-raising options which may be of use in the future; and</li><li>• assist in recruiting, retaining and incentivising key management and employees.</li></ul> <p>Through the sale of Shares pursuant to the Offer, the Offer is expected to raise gross proceeds receivable by the Selling Shareholders of approximately £323.8 million (assuming that the Offer Price is set at the midpoint of the Price Range, that the Share Offer Size is set at the mid-point of the Share Offer Size Range and no exercise of the Over-allotment Option) before taking into account expenses. On that basis, the aggregate underwriting commissions and amounts in respect of stamp duty or SDRT payable by the Selling Shareholders in connection with the Global Offer are estimated to be up to approximately £9.7 million.</p> <p>The Company will not receive any of the proceeds from the sale of the Shares pursuant to the Offer, all of which will be paid to the Selling Shareholders.</p>	<p>Кроме того, Совет Директоров полагает, что Компания получит преимущества от Допуска, среди которых, помимо прочего:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• содействие в позиционировании Группы на следующей стадии развития;</li><li>• доступ к более широкому кругу возможностей по привлечению капитала, который может принести пользу в будущем; и</li><li>• помощь в привлечении, удержании и стимулировании ключевых представителей менеджмента и сотрудников.</li></ul> <p>За счет продажи Акций в рамках Предложения предполагается привлечь в пользу Акционеров, Участвующих в Продаже, приблизительно 323,8 миллиона фунтов стерлингов до вычета расходов (при условии, что Цена Предложения установлена в середине Диапазона Цены, Объем Предложения установлен в середине Диапазона Объема Предложения, а Опцион на дополнительные ценные бумаги не исполняется). На основании вышеизложенного прогнозируется, что совокупные комиссии и суммы, уплачиваемые Акционерами, Участвующими в Продаже, в рамках гербовых сборов и дополнительных гербовых сборов в связи с Глобальным Предложением, могут достигнуть ориентировочно 9,7 миллионов фунтов стерлингов.</p> <p>Компания не получит ничего из поступлений от продажи Акций в рамках Предложения, всё будет выплачено Акционерам, Участвующим в Продаже.</p>
--	--

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**<sup>10</sup> стр. 19 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<p>The risk factors described below are not an exhaustive list or explanation of all risks which investors may face when making an investment in the Shares and should be used as guidance only. Additional risks and uncertainties relating to the Group that are not currently known to the Group, or that the Group currently deems immaterial, may individually or cumulatively also have a material adverse effect on the Group's business, results of operations and/or financial condition and, if any such risk should occur, the price of the Shares may decline and investors could lose all or part of their investment. An investment in the Shares involves complex financial risks and is suitable only for investors who (either alone or in conjunction with an appropriate financial or other adviser) are capable of evaluating the merits and risks of such an investment and who have sufficient resources to be able to bear any losses that may result therefrom. Investors should consider carefully whether an investment in the Shares is suitable for them in the light of the information in this Prospectus and their personal circumstances.</p>	<p>Факторы риска, описанные ниже, не являются исчерпывающим перечнем всех рисков, с которыми могут столкнуться инвесторы при инвестициях в Акции, и могут использоваться исключительно в качестве ориентира. Дополнительные риски и неопределенности в отношении Группы, которые на данный момент неизвестны Группе, или которые Группа считает незначительными, могут по отдельности или в совокупности оказать существенное негативное влияние на бизнес, результаты деятельности и/или финансовое состояние Группы и, если такие риски реализуются, цена Акции может снизиться, а инвесторы могут потерять все свои инвестиции или их часть. Инвестиции в Акции несут комплексные финансовые риски и подходят только тем инвесторам, которые (самостоятельно или в сотрудничестве с финансовым или другим консультантом) способны оценить выгоды и риски таких инвестиций и которые обладают достаточными ресурсами, чтобы понести возможные убытки от таких инвестиций. Инвесторы должны тщательно обдумать, подходят ли им инвестиции в Акции в свете информации, изложенной в этом Проспекте, и их личных обстоятельств.</p>
---	--

<sup>11</sup> стр. 36 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

Risks relating to the Offer and the Shares	Риски, относящиеся к Предложению и Акциям
<p><b><i>The Principal Shareholders will retain significant interests in, and will continue to exert substantial influence over the Group following the Offer and their interests may differ from or conflict with those of other Shareholders.</i></b></p> <p>Immediately following Admission, companies ultimately owned by Nordic Capital and limited liability companies and limited partnerships managed by Avista will continue to own beneficially approximately 45.1 per cent. and 19.5 per cent., respectively, of the issued ordinary share capital of the Company (assuming no exercise of the Overallotment Option) and 41.6 per cent. and 18.0 per cent., respectively, if the Overallotment Option is exercised in full. As a result, the Principal Shareholders will possess sufficient voting power to have a significant influence over all matters requiring shareholder approval, including the election of directors and approval of significant corporate transactions. The interests of the Principal Shareholders may not always be aligned with those of other holders of Shares.</p> <p>The Principal Shareholders have retained the right to enter into margin loan facilities that could encompass the entire shareholdings of the Principal Shareholders. Should either of the Principal Shareholders enter into a margin loan facility, the security granted by the relevant Principal Shareholder in favour of the relevant margin loan lenders could represent a significant majority of the Shares that the relevant Principal Shareholder will hold following Admission. An enforcement of this security by margin loan lenders could have a significant impact on the Company's ordinary shareholding structure. The enforcement of security, in whole or in part, by margin loan lenders will reduce the relevant Principal Shareholder's shareholding in the Company and may result in it ceasing to be a significant shareholder.</p> <p>In certain circumstances, the enforcement of a margin loan facility in respect of Shares which carry 30 per cent. or more of the voting rights of the Company may trigger an obligation on the relevant margin loan lenders to make a mandatory offer for</p>	<p><b><i>Основные Акционеры сохраняют значительные доли и продолжают оказывать существенное влияние на Группу после Предложения, и их интересы могут отличаться или входить в противоречие с интересами других Акционеров.</i></b></p> <p>Сразу после Допуска компании, принадлежащие исключительно Nordic Capital, а также компании с ограниченной ответственностью и партнерства с ограниченной ответственностью (limited liability companies and limited partnerships) под управлением Avista останутся бенефициарными владельцами соответственно приблизительно 45,1 процента и 19,5 процента выпущенных обыкновенных акций Компании (с условием, что Опцион на дополнительные ценные бумаги не исполняется) и 41,6 процента и 18,0 процента, соответственно, если Опцион на дополнительные ценные бумаги исполняется полностью. В результате Основные Акционеры будут обладать значительным правом голоса для оказания существенного влияния на все вопросы, требующие одобрения акционеров, включая избрание директоров и одобрение существенных корпоративных сделок. Интересы Основных Акционеров могут не всегда соответствовать интересам других держателей акций.</p> <p>Основные Акционеры сохранили право привлекать маржинальные займы, которые могут затрагивать весь их пакет акций. Если один из Основных Акционеров заключит договор о маржинальном кредитовании, в обеспечение по этому займу, предоставленное кредиторам, может войти значительное большинство Акции, принадлежащих этому Основному Акционеру после Допуска. Принудительное взыскание этого залога кредиторами по маржинальному займу может оказать существенное влияние на структуру владения обыкновенными акциями Компании. Обращение кредиторами взыскания на залог, в полном объеме или частично, снизит долю участия соответствующего Основного Акционера в Компании и может привести к тому, что он перестанет быть существенным акционером.</p> <p>В определенных обстоятельствах при маржинальном займе обращение взыскания на Акции, на которые приходится 30 и более процентов голосующих акций Компании, может привести к тому, что кредиторы по</p>

<p>the Shares they do not otherwise own. However, the Takeover Panel will not normally require such an offer from a lender enforcing security if sufficient interests in shares are disposed of within a limited period to persons unconnected with the lender, so that the percentage of shares carrying voting rights in which the lender, together with any persons acting in concert with it, is interested is reduced to the percentage held by those persons prior to the triggering acquisition being made. Any such disposal, or the perception that such disposal may occur, may depress the market price of the Shares and could impair the Group's ability to raise capital through the issue of new Shares.</p> <p><b><i>There is no existing market for the Shares and an active trading market for the Shares may not develop or be sustained.</i></b></p> <p>Prior to Admission, there has been no public trading market for the Shares. Although the Company has applied to the UK Listing Authority for admission to the premium listing segment of the Official List and has applied to the London Stock Exchange for admission to trading on its main market for listed securities, the Company can give no assurance that an active trading market for the Shares will develop or, if developed, could be sustained following the closing of the Offer. If an active trading market is not developed or maintained, the liquidity and trading price of the Shares could be materially adversely affected.</p> <p><b><i>Shares in the Company may be subject to market price volatility and the market price of the Shares in the Company may decline disproportionately in response to developments that are unrelated to the Company's operating performance.</i></b></p> <p>The Offer Price is not indicative of the market price of the Shares following Admission. The market price of the Shares may be volatile and subject to wide fluctuations. The market price of the Shares may fluctuate as a result of a variety of factors, including, but not limited to, those referred to in these Risk Factors; period to period variations in operating results or changes in any revenue or profit estimates the Group, industry participants or financial analysts may issue in the future. The market price could also be materially adversely affected by developments unrelated to the Group's operating performance, such as the operating and share price performance of other companies that investors may consider</p>	<p>соответствующему займу должны будут сделать обязательное предложение из-за владения Акциями, которые не принадлежали бы им при других обстоятельствах. Тем не менее, Комитет по слияниям и поглощениям не обязательно будет требовать, чтобы кредитор, взыскивающий залог, сделал обязательное предложение, если существенные доли участия в ограниченный период времени будут отчуждены в пользу лиц, не связанных с кредитором, так что доля голосующих акций, принадлежащих кредитору и любым лицам, действующим с ним сообща, снизится до доли, которая принадлежала им до инициирования такого приобретения. Любое такое отчуждение или доля, которая может быть отчуждена таким образом, может привести к снижению рыночной цены Акции и ухудшить возможности Группы по привлечению капитала путем выпуска новых Акции.</p> <p><b><i>На текущий момент вторичного рынка для обращения Акции не существует, и он может не сформироваться или оказаться неустойчивым.</i></b></p> <p>До Допуска Акции не находились в публичном обращении. Хотя Компания подала заявку в Управление Великобритании по листингу на получение премиального листинга и включение в Официальный список и обратилась к Лондонской фондовой бирже для допуска к торгам на основном рынке для ценных бумаг с листингом, Компания не может гарантировать формирование вторичного рынка Акции, а если такой рынок сформируется – его устойчивость после завершения Предложения. Если активный вторичный рынок не сформируется или окажется неустойчивым, это может оказать существенное негативное влияние на ликвидность и рыночную цену Акции.</p> <p><b><i>Цена Акции Компании может подвергаться существенной рыночной волатильности и может несоразмерно снизиться в ответ на обстоятельства, не связанные с операционными показателями Компании.</i></b></p> <p>Цена Предложения не является индикатором рыночной цены Акции после Допуска. Рыночная цена Акции может быть волатильной и подвергаться существенным колебаниям. Эти колебания могут быть вызваны различными факторами, включая, но не ограничиваясь, теми, которые приведены в разделе Факторы Риска; сезонными отклонениями операционных результатов или изменениями в оценках выручки и прибыли Группы, которые могут быть выпущены в будущем участниками рынка или финансовыми аналитиками. Существенное негативное влияние на рыночную цену могут</p>
--	--

<p>comparable to the Group, speculation about the Group in the press or the investment community, unfavourable press, strategic actions by competitors (including acquisitions and restructurings), changes in market conditions and regulatory changes. Any or all of these factors could result in material fluctuations in the price of Shares, which could lead to investors getting back less than they invested or a total loss of their investment.</p> <p><b><i>Shareholders in the United States and other jurisdictions may not be able to participate in future equity offerings.</i></b></p> <p>The Articles provide for pre-emption rights to be granted to Shareholders in the Company, unless such rights are disapplied by a shareholder resolution. However, securities laws of certain jurisdictions may restrict the Company's ability to allow participation by Shareholders in future offerings. In particular, shareholders in the United States may not be entitled to exercise these rights, unless either the Shares and any other securities that are offered and sold are registered under the Securities Act, or the Shares and such other securities are offered pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act. The Company cannot assure prospective investors that any exemption from such overseas securities law requirements would be available to enable US or other Shareholders to exercise their pre-emption rights or, if available, that the Company will utilise any such exemption.</p> <p><b><i>Not all rights available to shareholders under US law will be available to holders of the Shares.</i></b></p> <p>Rights afforded to shareholders under English law differ in certain respects from the rights of shareholders in typical US companies. The rights of holders of the Shares are governed by English law and the Articles. In particular, English law currently limits significantly the circumstances under which the shareholders of English companies may bring</p>	<p>также оказать обстоятельства, не имеющие отношения к операционным результатам Группы, такие как операционные результаты и динамика рыночной цены акций других компаний, которые инвесторы могут считать сопоставимыми с Группой, спекуляции о Группе в прессе или в инвестиционном сообществе, неблагоприятное освещение в прессе, стратегические действия конкурентов (включая приобретения и реструктуризации), изменения рыночной конъюнктуры и регулирования. Любые из этих факторов могут привести к существенным колебаниям рыночной цены Акции, что может стать причиной того, что инвесторы получают меньше, чем они вложили, или потеряют все свои инвестиции.</p> <p><b><i>Акционеры в Соединенных Штатах и других юрисдикциях, возможно, не смогут участвовать в будущих размещениях акций.</i></b></p> <p>Уставом предусмотрено, что Акционерам Компании должны быть предоставлены права преимущественного приобретения, если только такие права не применяются по решению акционера. Тем не менее, законодательство по ценным бумагам в определенных юрисдикциях может ограничивать возможности Компании по обеспечению участия Акционеров в будущих размещениях. В частности, акционеры в Соединенных Штатах могут не иметь возможности реализовать свои права, за исключением случаев, когда Акции или другие предлагаемые и продаваемые ценные бумаги зарегистрированы в соответствии с Законом о ценных бумагах, или Акции и такие ценные бумаги предлагаются в соответствии с освобождением от требований по регистрации Закона о ценных бумагах или соответствующая транзакция не подлежит регулированию в соответствии с Законом о ценных бумагах. Компания не может гарантировать потенциальным инвесторам, что будет возможность получить освобождение от требований иностранного законодательства по ценным бумагам, чтобы обеспечить реализацию прав преимущественного приобретения Акционеров из Соединенных Штатов или других стран, или, если такая возможность будет, что Компания воспользуется им.</p> <p><b><i>Не все права, доступные акционерам в соответствии с законодательством Соединенных Штатов, будут доступны держателям Акции.</i></b></p> <p>Права акционеров в соответствии с английским правом в определенных аспектах отличаются от прав акционеров типичных американских компаний. Права держателей Акции регулируются английским правом и Уставом. В частности, в настоящее время английское право существенно ограничивает обстоятельства, при которых</p>
--	--

<p>derivative actions. Under English law, in most cases, only the Company may be the proper plaintiff for the purposes of maintaining proceedings in respect of wrongful acts committed against it and, generally, neither an individual shareholder, nor any group of shareholders, has any right of action in such circumstances. In addition, English law does not afford appraisal rights to dissenting shareholders in the form typically available to shareholders in a US company.</p> <p><b><i>The market price of the Shares could be negatively affected by sales of substantial amounts of such shares in the public markets, including following the expiry of the lock-up period, or the perception that these sales could occur.</i></b></p> <p>Following Admission, the Principal Shareholders will own beneficially, in aggregate, 64.6 per cent. of the Company's issued ordinary share capital (assuming no exercise of the Overallotment Option) and 59.6 per cent. if the Overallotment Option is exercised in full. The Company, the Principal Shareholders, the Directors and the Senior Managers are subject to restrictions on the issue, sale and/or transfer, as applicable, of their respective holdings in the Company's issued share capital as described in Part 13 (Details of the Offer—Lock up arrangements). The issue or sale of a substantial number of Shares by the Company, the Principal Shareholders, the Directors or the Senior Managers in the public market after the lock up restrictions in the Underwriting Agreement expire (or are waived by the Joint Global Coordinators), or the perception that these sales may occur, or issues of new Shares by the Company during the lock-up period as permitted in connection with certain acquisitions, may depress the market price of the Shares and could impair the Company's ability to raise capital through the sale of additional equity securities. In addition, certain of the Shares could be granted as security by the Principal Shareholders in connection with margin loan facilities, the enforcement of which would reduce the Principal Shareholders' shareholding, may have a significant impact on the Company's shareholding structure and corporate governance, may depress the market price of the Shares and could impair the Group's ability to raise capital through the issue of further Shares.</p>	<p>акционеры английских компаний могут предъявлять производные иски от имени компании<sup>3</sup>. По английскому праву в большинстве случаев только Компания может выступать в качестве надлежащего истца для целей возбуждения судебного производства в отношении незаконных действий, направленных против неё, и зачастую ни один акционер, ни группа акционеров не имеют права предъявления иска в таких обстоятельствах. В дополнение, английское законодательство не предоставляет несогласным акционерам право требовать выкупа акций по оценочной стоимости, которое обычно доступно акционерам американских компаний.</p> <p><b><i>На рыночную цену Акции может негативно повлиять продажа существенных объемов акций на открытом рынке, в том числе после окончания периода запрета на продажу акций или ожиданий, что такие продажи могут начаться.</i></b></p> <p>После Допуска Основным Акционерам будет принадлежать в совокупности 64,6 процента обыкновенных акций Компании (если Опцион на дополнительные акции не исполнялся) или 59,6 процента, если Опцион на дополнительные акции был исполнен полностью. На Компанию, Основных Акционеров, Директоров и Руководство распространяются ограничения по выпуску, продаже и/или передаче, где применимо, их пакетов выпущенных акций Компании, как описано в Части 13 (Детали Предложения – Условия запрета на продажу). Выпуск или продажа на публичном рынке значительного количества Акции Компанией, Основными Акционерами, Директорами или Руководством после окончания действия запрета на продажу по Договору Андеррайтинга (или в случае отказа от такого запрета Совместными Глобальными Координаторами), или ожидания, что такие продажи могут начаться, или выпуск новых Акции Компанией в течение периода запрета на продажу, разрешенный в связи с определенными приобретениями, могут привести к снижению рыночной цены Акции и ухудшить возможности Компании по привлечению капитала путем продажи дополнительных акций. Кроме того, определенные Акции могут быть предоставлены Основными Акционерами в качестве залога по маржинальным займам, обращение взыскания по которым снизит долю участия Основных Акционеров и может оказать существенное влияние на структуру акционеров и корпоративное управление Компании, может привести к снижению рыночной цены Акции и ухудшить возможности Компании по привлечению капитала путем продажи дополнительных акций.</p>
---	---

<sup>3</sup>Derivative actions

***The Company's ability to pay dividends in the future depends, among other things, on the Group's financial performance and capital requirements.***

There can be no guarantee that the Group's historic performance will be repeated in the future, particularly given the competitive nature of the industry in which it operates, and its sales, profit and cash flow may significantly underperform market expectations. If the Group's cash flow underperforms market expectations, then its capacity to pay a dividend will suffer. Any decision to declare and pay dividends will be made at the discretion of the Directors and will depend on, among other things, applicable law, regulation, restrictions, the Group's financial position, working capital requirements, restrictions on dividends included in the Group's New Credit Facilities, finance costs, general economic conditions and other factors the Directors deem significant from time to time.

***The issuance of additional Shares in the Company in connection with future acquisitions or any share incentive or share option plans or otherwise may dilute all other shareholdings.***

The Group may seek to raise financing to fund future acquisitions and other growth opportunities, invest in its business or for general corporate purposes. The Company may issue additional equity or convertible equity securities for these and other purposes, including in connection with the Group's employee share plans or as consideration for any potential future acquisitions. As a result, existing holders of Shares may suffer dilution in their percentage ownership or the market price of the Shares may be materially adversely affected.

***Shareholders may be subject to exchange rate risk.***

The Shares are, and any dividends to be paid in respect of them will be, denominated in pounds sterling. An investment in Shares by an investor whose principal currency is not pounds sterling exposes the investor to foreign currency exchange rate risk. Any depreciation of pounds sterling in relation to such foreign currency will reduce the value of the investment in the Shares or any dividends in foreign currency terms. In addition, the Company reports its financial results in US dollars, and therefore any dividends to be paid in respect of the Shares will be declared in US dollars before being paid in pounds sterling. A depreciation of the US

***Способность Компании выплачивать дивиденды в будущем зависит, помимо прочего, от финансовых результатов Группы и требований к капиталу.***

Нет никаких гарантий, что исторические результаты Группы будут достигаться в дальнейшем, особенно если учесть конкурентный характер отрасли, в которой она работает, и её продажи, прибыль и денежный поток могут оказаться существенно хуже рыночных ожиданий. Если денежный поток Группы окажется хуже рыночных ожиданий, её возможности по выплате дивидендов могут пострадать. Любое решение об объявлении и выплате дивидендов будет сделано по усмотрению Директоров и будет зависеть, помимо прочего, от действующего законодательства, регулирования, ограничений, финансового положения Группы, требований к оборотному капиталу, ограничений по дивидендам исходя из Новых Кредитных Линий, расходов на финансирование, общей экономической ситуации и других факторов, которые Директора сочтут значимыми в тот или иной момент времени.

***Выпуск Компанией новых Акций в связи с будущими приобретениями, программой мотивации, опционными программами или другими причинами может размыть доли других акционеров.***

Группа может искать возможности по привлечению финансирования для будущих приобретений и других перспектив роста, инвестиций в бизнес или для общих корпоративных целей. Компания может выпустить дополнительные акции или конвертируемые в акции ценные бумаги для этих и других целей, в том числе в связи с планами распределения акций среди сотрудников или потенциальными приобретениями. В результате, существующие владельцы Акций могут столкнуться с размыванием их доли владения или с существенной негативной динамикой рыночной цены Акций.

***Акционеры могут подвергаться валютному риску.***

Акции и дивиденды, которые будут по ним выплачиваться, номинированы в фунтах стерлингов. Инвесторы в Акции, для которых основной валютой является не фунт стерлингов, могут столкнуться с риском колебаний курсов иностранных валют. Любое обесценение фунта стерлингов по отношению к такой иностранной валюте приведет к снижению стоимости инвестиций в Акции и дивидендов в этой иностранной валюте. Кроме того, Компания представляет свои финансовые результаты в долларах США, так что любые дивиденды, которые будут выплачены по Акциям, будут

<p>dollar in relation to the pound sterling could reduce the value of any declared dividends.</p>	<p>объявлены в долларах США до того, как будут конвертированы в фунты стерлингов. Обесценение доллара США по отношению к фунту стерлингов может снизить стоимость объявленных дивидендов.</p>
---	---



**<sup>11</sup> стр. 33 проспекта эмиссии [Global Ports Investments Plc GDR IPO от 24 июня 2011](#)**

<b>RISKS RELATING TO THE GDRS</b>	<b>РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ГДР</b>
<p><b><i>Voting rights with respect to the Ordinary Shares represented by the GDRs are limited by the terms of the Deposit Agreement for the GDRs and relevant requirements of Cypriot law.</i></b></p> <p>GDR holders will have no direct voting rights with respect to the Ordinary Shares represented by the GDRs. GDR holders will be able to exercise voting rights with respect to the shares represented by GDRs only in accordance with the provisions of the terms of the agreement to be entered into on or about the Closing Date between the Company and the Depositary (the <b>Deposit Agreement</b>) and relevant requirements of Cypriot law (see "<i>Terms and Conditions of the Global Depositary Receipts</i>"). Therefore, there are practical limitations upon the ability of GDR holders to exercise their voting rights due to the additional procedural steps involved in communicating with such holders.</p> <p>Holders of Ordinary Shares will receive notice directly from the Company and will be able to exercise their voting rights either personally or by proxy. GDR holders, by comparison, will not receive notice directly from the Company. Rather, in accordance with the Deposit Agreement, the Company will provide notice to the Depositary. The Depositary has agreed that it will, as soon as practicable, at the Company's expense, distribute to GDR holders notices of meetings, copies of voting materials (if and as received by the Depositary from the Company) and a statement as to the manner in which GDR holders may give instructions.</p> <p>In order to exercise their voting rights, GDR holders must then instruct the Depositary how to vote the Ordinary Shares represented by the GDRs they hold. As a result of this additional procedural step involving the Depositary, the process for exercising voting rights may take longer for GDR holders than for holders of Ordinary Shares, and there can be no assurance that GDR holders will receive voting materials in time to enable them to return voting instructions to the Depositary in a timely manner. If the Depositary does not receive timely voting instructions, the Holder shall be deemed to have instructed the Depositary to give a discretionary proxy to a person appointed by the Company to vote such Ordinary Shares, provided that such</p>	<p><b><i>Права голоса по Обыкновенным Акциям, представленным ГДР, ограничены условиями Депозитарного Соглашения по ГДР и соответствующими требованиями законодательства Кипра.</i></b></p> <p>У держателей ГДР не будет прямого права голоса по Обыкновенным Акциям, представленным ГДР. Держатели ГДР смогут осуществить своё право голоса по Обыкновенным Акциям, представленным ГДР, только согласно условиям, устанавливаемым положениями соглашения, которое необходимо заключить между Компанией и Депозитарием в Дату Закрытия<sup>4</sup> или близкую к этому дню дату (Депозитарное Соглашение), и соответствующим требованиям законодательства Кипра (см. «Условия Глобальных Депозитарных Расписок»). Вследствие этого есть практические ограничения возможностей держателей ГДР осуществить свои права голоса ввиду дополнительных процедурных шагов, требуемых в рамках коммуникаций с такими держателями.</p> <p>Держатели Обыкновенных Акций получают уведомление напрямую от Компании и смогут воспользоваться своим правом голоса напрямую или по доверенности. Держатели ГДР, напротив, напрямую не получают уведомления от Компании. В соответствии с Депозитарным Соглашением, Компания направит уведомление Депозитарию. Депозитарий соглашается в разумно кратчайшие сроки и за счет Компании направить держателям ГДР уведомления о собраниях, копии материалов для голосования (если таковые будут получены от Компании) и сообщение касательно того, как держатели ГДР смогут дать инструкции.</p> <p>Чтобы воспользоваться своим правом голоса, держатели ГДР должны дать Депозитарию инструкции по голосованию по Обыкновенным Акциям, представленным ГДР, владельцами которых они являются. В результате этого дополнительного процедурного действия, затрагивающего Депозитарий, процесс осуществления права голоса может занять у держателей ГДР больше времени, чем у держателей Обыкновенных Акций, и нет гарантии, что держатели ГДР вовремя получат материалы для голосования, чтобы своевременно вернуться к Депозитарию с инструкциями по голосованию. Если Депозитарий не получил инструкции по голосованию вовремя, считается,</p>

<sup>4</sup> Дата поставки и оплаты ГДР

discretionary proxy will not be given if the Company does not wish such proxy to be given or if such matter materially and adversely affects the rights of holders of Ordinary Shares. If timely voting instructions are not received and no discretionary proxy is given in respect of such Ordinary Shares, or if the Depositary determines that it is not permissible under Cyprus law or it is reasonably impracticable to vote or cause to be voted the Ordinary Shares, such Ordinary Shares will not be voted.

For further details, see "*Terms and Conditions of the Global Depositary Receipts*". Concern by GDR holders regarding these limits on voting rights in respect of the Ordinary Shares represented by GDRs could have a material adverse effect on the trading price of the GDRs.

***The size of the GDR programme may be limited to 50% of the Company's issued share capital unless the Depositary obtains the necessary approvals under the Law on Strategic Enterprises regarding investment in companies of strategic importance for Russia.***

As described under "*Risks relating to Russia—Legislative and legal risks—Russian legislation on foreign investments in strategic economic sectors is subject to interpretation and has not been sufficiently tested*", the Company owns assets that fall within the scope of the Law on Strategic Enterprises. Given that the Company is considered a Strategic Company under the Foreign Investment Law and the Depositary or its custodian or both are considered foreign investors, it may be necessary for the Depositary to seek prior approval before permitting more than 50% of the Company's issued shares to be deposited into the GDR programme. As a result, the GDR programme may be limited in size to 50% of the Company's issued share capital and any trading market in the GDRs may be correspondingly limited.

***Sales of GDRs or Ordinary Shares following the Offering may result in a decline in the price of GDRs.***

что Держатель проинструктировал Депозитарий дать доверенность на голосование по усмотрению лица, назначенного Компанией для голосования по Обыкновенным Акциям, с условием, что такая доверенность не будет предоставлена, если этого не хочет Компания или если это может иметь существенные негативные последствия для держателей Обыкновенных Акций. Если инструкции по голосованию не были получены своевременно, и отсутствует доверенность на голосование в отношении Обыкновенных Акций, или если Депозитарий определил, что такое голосование противоречит законодательству Кипра или практически нецелесообразно, голосования по таким Обыкновенным Акциям не будет.

Дальнейшая информация доступна в разделе «Условия Глобальных Депозитарных Расписок». Озабоченность держателей ГДР данными ограничениями права голоса по Обыкновенным Акциям, представленным ГДР, может оказать существенное негативное воздействие на рыночную цену ГДР.

***Размер программы ГДР может быть ограничен до 50% от выпущенного акционерного капитала Компании, если Депозитарий не получит необходимые одобрения в соответствии с российским Федеральным законом «О порядке осуществления инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».***

Как описано в разделе «– Риски, связанные с Россией – Законодательные и правовые риски – Российское законодательство в отношении иностранных инвестиций в стратегические сектора экономики подлежит толкованию и недостаточно исследовано», Компании принадлежат активы, подпадающие под действие Закона о стратегических предприятиях. С учетом того, что Компания относится к Стратегическим предприятиям по Закону об иностранных инвестициях, а Депозитарий или его кастодиан или оба относятся к иностранным инвесторам, Депозитарию может потребоваться предварительное разрешение на депонирование более чем 50% выпущенных акций Компании в рамках программы ГДР. В результате, программа ГДР может быть ограничена до 50% от выпущенного акционерного капитала Компании, и соответственно, может быть ограничено обращение ГДР.

***Продажа ГДР или Обыкновенных Акций после Предложения может привести к снижению цены ГДР.***

<p>Each of the Company and the Selling Shareholder has agreed that, until the expiry of a period of 180 days after the later of the Closing Date or the Over-Allotment Option closing date, neither it nor any person acting on its behalf will, without the prior written consent of the Joint Bookrunners, sell, pledge or encumber the Ordinary Shares or, in the case of the Company, issue new shares (the <b>Lock-up Agreement</b>). Upon the expiry of the Lock-up Agreement, the sale of a substantial number of GDRs following the Offering, in particular by the Selling Shareholder, or the issuance of new shares by the Company, or the possibility that these sales or issuances may occur, may result in a decline in the price of the GDRs, and investors may not be able to sell the GDRs they purchased in the Offering at or above the Offer Price or at all. As a result, investors who purchase GDRs in the Offering could lose all or part of their investment in the GDRs.</p> <p><b><i>The Company is not subject to takeover protection under Cypriot law and may not be subject to the takeover protection applicable to a company incorporated in the United Kingdom.</i></b></p> <p>The Company's Ordinary Shares are not listed on any regulated or unregulated market. As at the date of this Prospectus, Cypriot law does not contain any requirement for a mandatory offer to be made by a person acquiring control of a Cypriot company if such company is not listed on a regulated market in Cyprus. In addition, the UK mandatory offer rules will not apply to offers for the Company following Admission. Consequently, a prospective bidder acquiring GDRs may gain control of the Company in circumstances in which no requirement for a mandatory offer is triggered in respect of the Company under any takeover protection regime. See "<i>Description of Share Capital—Cypriot law—Takeover protection</i>". As a result, holders of GDRs may not be given the opportunity to receive treatment equal to that which may be received, in case of an offer made by a potential bidder with a view to gaining control of the Company, by certain other holders of GDRs or, as the case may be, Ordinary Shares at the relevant time.</p>	<p>Компания и Акционеры, Участвующие в Продаже, договорились, что до истечения 180 дней с Даты Закрытия или даты закрытия Опциона на дополнительные бумаги, в зависимости от того, что наступит позже, они или любые лица, действующие от их имени, без предварительного письменного согласия Совместных Ведущих Организаторов не будут продавать, закладывать или обременять Обыкновенные Акции или, в случае Компании, выпускать новые акции (<b>Соглашение о Неотчуждении Акции</b>). После окончания срока действия Соглашения о Неотчуждении Акции, продажа существенного количества ГДР после Предложения, в особенности Акционерами, Участвующими в Продаже, или выпуск новых акций Компанией, или вероятность, что такие продажи или выпуски будут иметь место, могут привести к снижению цены ГДР, и инвесторы могут не иметь возможности продать ГДР, которые они приобрели в рамках Предложения, по цене равной или превышающей Цену Предложения. В результате, инвесторы, которые приобрели ГДР в рамках Предложения, могут потерять все свои инвестиции в ГДР или их часть.</p> <p><b><i>Компания не подлежит защите от поглощения по законодательству Кипра и может не подлежать защите от поглощения, применимой к компании, учрежденной в Великобритании.</i></b></p> <p>Обыкновенные Акции Компании не имеют листинга на регулируемом или нерегулируемом рынке. На дату подписания данного Проспекта, законодательство Кипра не содержало требование об обязательном предложении, которое должно быть сделано лицом, получающим контроль над кипрской компанией, если у такой компании нет листинга на регулируемом рынке Кипра. В дополнение, закон Великобритании касательно обязательного предложения не будет применяться к предложениям в отношении Компании после Допуска. Следовательно, потенциальный покупатель, приобретающий ГДР, может получить контроль над Компанией в обстоятельствах, в которых требование об обязательном предложении не будет применяться к Компании ни по одному из режимов защиты от поглощения. Дополнительная информация доступна в разделе «Описание Акционерного Капитала – Законодательство Кипра – Защита от поглощения». В результате, держатели ГДР могут столкнуться с отношением, отличным от того, которое может быть проявлено в соответствующее время к некоторым другим держателям ГДР или, в зависимости от ситуации, Обыкновенных акций, если потенциальный</p>
---	--

<p><b><i> Holders of GDRs in certain jurisdictions (including the United States) may not be able to exercise their pre-emptive rights in relation to future issues of Ordinary Shares.</i></b></p> <p>In order to raise funding in the future, the Company may issue additional Ordinary Shares, including in the form of GDRs. Generally, existing holders of ordinary shares in Cyprus public companies are in certain circumstances entitled to pre-emptive rights on the issue of new ordinary shares in that company as described in "Description of Share Capital". Holders of GDRs in certain jurisdictions (including the United States) may not be able to exercise pre-emptive rights for ordinary shares represented by GDRs unless the applicable securities law requirements in such jurisdiction (including, in the United States, in some circumstances the filing of a registration statement under the US Securities Act) are adhered to or an exemption from such requirements is available. The Company is unlikely to adhere to such requirements and an exemption may not be available. Accordingly, such holders may not be able to exercise their pre-emptive rights on future issuances of Ordinary Shares, and, as a result, their percentage ownership interest in the Company would be reduced.</p> <p><b><i> The liquidity and price of the GDRs depends on an active trading market for the GDRs developing after the Offering.</i></b></p> <p>Prior to the Offering, there was no active trading market for the GDRs and, after the Offering, an active trading market may not develop. Furthermore, a significant portion of the GDRs being offered in the Offering may be offered and sold to a limited number of investors. If an active trading market for the GDRs does not develop, investors may not be able to sell the GDRs they purchased in the Offering at or above the Offer Price or at all. As a result, investors who purchase GDRs in the Offering could lose all or part of their investment in the GDRs. The Ordinary Shares are not, and are not expected to be, listed on any stock exchange.</p>	<p>покупатель сделает предложение для получения контроля над Компанией.</p> <p><b><i> Держатели ГДР из определенных юрисдикций (включая Соединенные Штаты) могут не иметь возможности реализовать свои права преимущественного приобретения в отношении будущих выпусков Обыкновенных Акций.</i></b></p> <p>Чтобы привлечь фондирование в будущем, Компания может выпустить дополнительные Обыкновенные Акции, в том числе в форме ГДР. В общем случае существующие держатели обыкновенных акций публичных компаний Кипра в определенных обстоятельствах имеют право на преимущественное приобретение выпусков новых обыкновенных акций этих компаний, как изложено в разделе «Описание Акционерного Капитала». Держатели ГДР из определенных юрисдикций (включая Соединенные Штаты) могут не иметь возможности реализовать свои права преимущественного приобретения в отношении обыкновенных акций, представленных ГДР, если не соблюдается применимое законодательство по ценным бумагам в данной юрисдикции (включая требование о подаче заявления о регистрации по Закону о ценных бумагах (США), применимое в определенных ситуациях в Соединенных Штатах) или не предоставлено освобождение от таких требований. Компания скорее всего не будет выполнять данные требования, и освобождение от них может быть недоступно. Соответственно, такие держатели могут не иметь возможности реализовать свои права преимущественного приобретения по будущим выпускам Обыкновенных Акций и, как следствие, их доля участия в Компании снизится.</p> <p><b><i> Ликвидность и цена ГДР зависит от активности вторичного рынка ГДР после Предложения.</i></b></p> <p>Перед Предложением активного вторичного рынка ГДР не существовало, но он может не сформироваться и после Предложения. Кроме того, существенная доля ГДР в рамках Предложения может быть продана ограниченному количеству инвесторов. Если активный вторичный рынок для ГДР не сформируется, инвесторы могут не иметь возможности продать ГДР, которые они приобрели в рамках Предложения, по цене равной или превышающей Цену Предложения, или вообще продать ГДР. В результате, инвесторы, которые приобрели ГДР в рамках Предложения, могут потерять все свои инвестиции в ГДР или их часть. Листинг Обыкновенных Акций на какой-либо из фондовых бирж не будет осуществлен и не планируется.</p>
--	---

***The Ordinary Shares underlying the GDRs are not listed and may be illiquid.***

Unlike many other GDRs traded on the London Stock Exchange, the Ordinary Shares are neither listed nor traded on any stock exchange, and the Company does not intend to apply for the listing or admission to trading of the Ordinary Shares on any stock exchange. As a result, a withdrawal of Ordinary Shares by a holder of GDRs, whether by election or due to certain events described under "*Terms and Conditions of the Global Depositary Receipts—Termination of Deposit Agreement*", will result in that holder obtaining securities that are significantly less liquid than the GDRs and the price of those Ordinary Shares may be discounted as a result of such withdrawal.

***Обыкновенные Акции, представленные ГДР, не имеют листинга и могут быть неликвидными.***

В отличие от многих других ГДР, обращающихся на Лондонской фондовой бирже, Обыкновенные Акции не имеют листинга и не обращаются на какой-либо фондовой бирже, и Компания не планирует подавать заявку на листинг или допуск к торгам Обыкновенных Акции на какой-либо фондовой бирже. В результате, изъятие Обыкновенных Акции держателями ГДР по их выбору или в связи с определенными обстоятельствами, описанными в разделе «Условия ГДР – Прекращение Депозитарного Соглашения», приведет к тому, что держатель будет владельцем менее ликвидных, чем ГДР, ценных бумаг, а Обыкновенные Акции могут обесцениться в результате такого изъятия.

<sup>12</sup> стр. 14 проспекта эмиссии [London Stock Exchange Group plc от 22 августа 2014](#)

<p><b>RISKS RELATING TO THE ACQUISITION</b></p> <p><b><i>The Acquisition is subject to a number of conditions which may not be satisfied or waived.</i></b></p> <p>Completion is subject to the satisfaction (or waiver, where applicable) of a number of conditions, including regulatory and anti-trust approvals and non-objections, the approval by LSEG Shareholders of the Acquisition as a Class 1 transaction under the Listing Rules. In addition, Completion is conditional upon LSEG receiving the proceeds of the Rights Issue and the receipt of consents from Russell investment management ("IM") clients which represent at least 70 per cent. of Russell's investment management fee revenues as of the Base Date. Although LSEG and each of the other parties to the Merger Agreement has agreed to use reasonable best efforts to satisfy each condition as promptly as practicable after signing the Merger Agreement, there is no assurance that these (or other) conditions will be satisfied (or waived if applicable) either at or before the Long-Stop Date, in which case the Acquisition will not be completed. In particular, LSEG will not waive the condition relating to LSEG Shareholder approvals if not satisfied.</p> <p><b><i>The Enlarged Group may fail to realise the expected benefits of the Acquisition.</i></b></p> <p>The Group, following its acquisition of Russell (the "Enlarged Group"), may not realise the expected benefits and synergies from the Acquisition or may encounter difficulties or higher costs in achieving those expected benefits and synergies. Realisation of the expected benefits of the Acquisition will depend largely on the success of LSEG and Russell management in implementing their combined strategy. Additionally, the success of the Russell businesses within the Enlarged Group depends in part on the Enlarged Group's ability to maintain and/or increase its client base, including maintaining and enhancing its product offerings, key management and employee continuity. Any failure to realise the increased earnings, operational efficiencies and accelerating growth opportunities for the Enlarged Group described in Part I "Letter from</p>	<p><b>РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ</b></p> <p><b><i>Приобретение зависит от ряда условий, которые могут не выполняться и на которые может не распространяться вейвер.</i></b></p> <p>Для Завершения Приобретения должно выполняться несколько условий (или предоставлено освобождение, если применимо), в том числе должны быть получены одобрения или подтверждение отсутствия возражений надзорных и антимонопольных органов, одобрение Акционерами Лондонской фондовой биржи («ЛФБ») Приобретения как сделки Класса 1 по Правилам Листинга. Кроме того, условием Завершения Приобретения будет получение ЛФБ поступлений от Выпуска Прав и получение согласия клиентов Russell investment management («IM»), на которых приходится минимум 70 процентов комиссионных доходов Russell investment management по состоянию на Базисную Дату<sup>5</sup>. Хотя ЛФБ и каждая из сторон по Соглашению о Слиянии договорились принять все необходимые меры, чтобы выполнить все условия в кратчайшие возможные сроки после подписания Соглашения о Слиянии, нет никакой гарантии, что эти (или другие) условия будут выполнены (или по ним будет получено освобождение) до Даты истечения срока<sup>6</sup> включительно, в этом случае Приобретение не будет завершено. В частности, ЛФБ не предоставит освобождение от условия, относящегося к одобрению Акционерами ЛФБ, если оно не будет выполнено.</p> <p><b><i>Расширенная Группа может не реализовать всех ожидаемых выгод от Приобретения.</i></b></p> <p>Группа, после приобретения Russel («Расширенная Группа»), может не реализовать ожидаемых выгод и синергий от Приобретения, может столкнуться с трудностями или повышенными расходами при достижении этих выгод и синергий. Реализация ожидаемых выгод Приобретения будет зависеть от того, насколько успешно менеджмент ЛФБ и Russel будет воплощать объединенную стратегию. Кроме того, успех бизнесов Russel в рамках расширенной Группы зависит ещё и от способности Расширенной Группы сохранить и/или увеличить и усилить клиентскую базу, продуктовую линейку, преемственность менеджмента и персонала. Если Расширенной Группе не удастся повысить доходы и эффективность, а также ускорить рост, как описано в Части 1 «Обращения Председателя Лондонской фондовой биржи» и в любом другом</p>
---	---

<sup>5</sup> Base Date – 31 марта 2014 года

<sup>6</sup> Long-Stop Date – 31 марта 2015 года (или, если Выпуск Прав не будет завершен до 15 февраля 2015 года, 30 апреля 2015 года)

<p>the Chairman of London Stock Exchange Group plc” and elsewhere in this document could have a material adverse effect on the Enlarged Group’s business and financial condition and, accordingly, the Enlarged Group’s operating results.</p> <p>The Enlarged Group may also face difficulties integrating the index business of Russell, including incorporating Russell’s management, employees, IT systems and other operational functions with LSEG’s existing operations, particularly where such businesses differ from the Enlarged Group’s existing businesses. There is also no assurance that the existing businesses acquired with Russell or that any new initiatives of the Enlarged Group will be successful, including any initiatives arising out of the planned comprehensive review of Russell’s IM business. To the extent any such failures of integration or initiatives occur, this could have an adverse effect on the Enlarged Group’s business and financial condition and, accordingly, the Enlarged Group’s operating results.</p> <p>As a result of the comprehensive review that LSEG’s management expects to complete at or following the Acquisition, the Enlarged Group may seek to divest itself of one or more of its business segments acquired pursuant to the Acquisition. If the Enlarged Group decides to proceed with a sale of a business segment, such a sale may not result in a price being achieved for the business sold that will be sufficient to compensate the Enlarged Group’s shareholders for the loss of revenue and profits of the disposed business. Such a sale may also result in less value being received by the Enlarged Group for the business sold than was paid for the business when it was acquired. In addition, there may be costs, including tax costs, associated with such a sale. Any purchaser of one of the Enlarged Group’s business segments may be required to obtain regulatory, anti-trust or other third party approvals as a prior condition of any disposal and any such approvals may take a lengthy period of time to complete or not be granted altogether. Accordingly, even if the Enlarged Group identifies an attractive opportunity to sell any such business segment, it may not be able to successfully complete the sale. This could have an adverse effect on the business, financial condition and operating results of the Enlarged Group.</p> <p>Additionally, the regulatory approval processes and/or the anti-trust clearance processes undertaken in connection with the Acquisition may take a long period of time to complete and/or approvals still outstanding may not be received by the Long-Stop Date, and there can be no assurance as to the outcome of the approval processes, including the</p>	<p>разделе данного документа, это может иметь существенные негативные последствия для бизнеса, финансового состояния и операционных результатов Расширенной Группы.</p> <p>Расширенная Группа может также столкнуться с трудностями при интеграции индексного бизнеса Russel, в том числе при интеграции менеджмента, сотрудников, IT систем и других операционных функций в существующие операции ЛФБ, особенно в части, отличающейся от бизнеса Объединенной Группы. Нет никаких гарантий, что существующие бизнесы, приобретенные у Russel, или любые новые инициативы Расширенной Группы будут успешными, в том числе инициативы, возникающие на основании плановой комплексной проверки бизнеса Russel IM. В той мере, в которой такие неудачи в интеграции или внедрении инициатив реализуются, это может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние и операционные результаты Расширенной Группы.</p> <p>После комплексной проверки, которую ЛФБ планирует завершить к Приобретению или после него, Расширенная Группа может стремиться к избавлению от одного или нескольких сегментов бизнеса, купленных в рамках Приобретения. Если Расширенная Группа решит начать процесс по продаже сегмента бизнеса, цена, вырученная за такую продажу, может быть недостаточной для компенсации акционерам Расширенной Группы потери дохода и прибыли от этого бизнеса. Стоимость продажи бизнеса Расширенной Группой может быть ниже стоимости его приобретения. Кроме того, в связи с продажей могут возникнуть дополнительные расходы, в том числе налоговые. От любого покупателя одного из сегментов бизнеса Расширенной Группы может потребоваться получение одобрения надзорных и антимонопольных органов или других третьих сторон в качестве предварительных условий любого отчуждения, и получение таких одобрений может занять существенное время, и не все они могут быть получены одновременно. Таким образом, даже если Расширенная Группа найдет привлекательные возможности по продаже сегмента бизнеса, она не обязательно сможет осуществить такую продажу. Это может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние и операционные результаты Расширенной Группы.</p> <p>Кроме того, процедура получения одобрения надзорных и/или антимонопольных органов, предпринятая в связи с Приобретением, может занять много времени, так что одобрения могут не быть получены к Дате истечения срока, и нельзя гарантировать, каков будет исход процесса одобрения, перечень обязательств и условий,</p>
--	---

<p>undertakings and conditions that may be required for approval and the length of the timescale in which Completion will occur. Any such undertakings and conditions or a delay in Completion may adversely affect the Enlarged Group's ability to realise the expected benefits of the Acquisition.</p> <p><b><i>There can be no assurance that governmental agencies will not seek to impose new or more stringent conditions on the Group in connection with granting regulatory or anti-trust approvals.</i></b></p> <p>Relevant governmental agencies may impose conditions on Completion or require changes to the terms of the Acquisition. The terms and conditions of approvals that are granted may impose additional requirements, limitations or costs on the business of the Group. There can be no assurance that these conditions or undertakings will not materially limit the revenues of the Group, increase the costs of the Group, reduce the ability of the Group to achieve cost synergies or lead to the abandonment of the Acquisition.</p> <p><b><i>The value of Russell may be less than the consideration paid by LSEG.</i></b></p> <p>Prior to Completion, LSEG has limited rights to terminate the Acquisition. Accordingly, in the event that there is an adverse event affecting the value of Russell or the value of the Russell business declines prior to Completion, the value of the Russell business purchased by the Group may be less than the consideration agreed to be paid by LSEG and, accordingly, the net assets of the Enlarged Group could be reduced. There can be no assurance that LSEG would be able to renegotiate the consideration paid for Russell in such circumstances and LSEG may therefore pay an amount in excess to market value for Russell, which could have an adverse effect on the business and financial condition of the Enlarged Group.</p> <p><b><i>The Acquisition may lead to customer attrition from Russell's IM business.</i></b></p> <p>The Acquisition requires consents from various investment advisory clients of Russell under applicable law and/or the applicable advisory contracts, including in the case of US-registered mutual funds, the approval of new advisory contracts by the board and shareholders of the funds. In particular, under the US Investment Company Act of 1940, as amended (the "Investment Company Act"), an investment management agreement with a fund must provide for its automatic termination in the event of its "assignment" and under the US Investment Advisers Act of 1940, as amended, a client's investment</p>	<p>которые могут потребоваться для одобрения, и сколько времени займет Завершение Приобретения. Любые такие обязательства и условия или задержка в Завершении Приобретения могут оказать негативное влияние на возможности Расширенной Группы по получению ожидаемых выгод от Приобретения.</p> <p><b><i>Нельзя гарантировать, что государственные органы не обяжут Группу соблюдать новые условия или не ужесточат действующие условия в связи с предоставлением одобрений надзорных или антимонопольных органов.</i></b></p> <p>Соответствующие государственные органы могут наложить условия на Завершение Приобретения или потребовать изменить условия Приобретения. Для выдачи одобрений они могут предъявить дополнительные требования, установить лимиты или обязать Группу понести расходы. Нельзя гарантировать, что эти условия или обязательства не ограничат существенно доходы Группы, не приведут к дополнительным расходам и не снизят возможности Группы по достижению синергии в части затрат или не приведут к отказу от Приобретения.</p> <p><b><i>Стоимость Russell может быть ниже, чем цена, заплаченная ЛФБ.</i></b></p> <p>До Завершения Приобретения, ЛФБ имеет ограниченные права по прекращению Приобретения. В случае неблагоприятного события, влияющего на снижение стоимости Russell или бизнеса Russell до Завершения Приобретения, стоимость приобретаемого Группой бизнеса Russell может оказаться ниже, чем цена, которую должна заплатить ЛФБ, соответственно, чистые активы Расширенной Группы могут снизиться. Нельзя гарантировать, что ЛФБ сможет в таких обстоятельствах пересмотреть цену, уплачиваемую за Russell. Такая цена может быть выше рыночной, что может оказать негативное воздействие на бизнес и финансовое состояние Расширенной Группы.</p> <p><b><i>Приобретение может привести к оттоку клиентов бизнеса Russell IM.</i></b></p> <p>Для Приобретения по действующему законодательству и/или в соответствии с контрактами на консультирование требуется согласие от различных инвестиционно-консультационных компаний, являющихся клиентами Russell, в том числе от взаимных фондов, зарегистрированных в США, от совета директоров или акционеров фондов требуется одобрение новых контрактов. В частности, в соответствии с текущей версией Закона об инвестиционных компаниях 1940 (США) соглашение об управлении инвестициями с фондом должно содержать условие об</p>
---	---



<p>management agreement may not be “assigned” by the investment adviser without the client’s consent. Other investment advisory clients of Russell have the right to terminate their agreement with Russell at will or on relatively short notice. The Acquisition, and the separation and integration of the Russell businesses following the Acquisition, may trigger an ongoing, higher than normal amount of client and revenue attrition if clients of Russell are uncertain about the outcome of LSEG’s comprehensive review, resulting in their refusal to provide consent or approval for a change of control or their election to assets under management (“AUM”) and an attendant decline in the fees generated by Russell’s IM business based in large part on a percentage of AUM, which could have an adverse effect on the business, financial condition and operating results of the Enlarged Group.</p>	<p>автоматическом расторжении контракта в случае «передачи» другой стороне – соглашение об управлении инвестициями не может быть «передано» инвестиционным консультантом без согласия клиента в соответствии с этим законом. Другие инвестиционно-консультационные компании – клиенты Russel имеют право расторгнуть договор с Russell по своему желанию или при уведомлении за достаточно короткий срок. Приобретение, разделение и интеграция бизнесов Russell после приобретения может стать причиной продолжающегося, более высокого, чем обычно, оттока клиентов и снижения доходов, если эти клиенты не будут уверены в исходе комплексной проверки ЛФБ и откажутся предоставить согласие или одобрение смены контроля и передачи активов под управлением. Сопутствующее сокращение комиссий, приносимых бизнесом Russell IM, которые в существенной степени зависят от доли активов под управлением, может оказать значительное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние и операционные результаты Расширенной Группы.</p>
<p><b><i>Separation of the Russell businesses may result in additional costs and other difficulties.</i></b></p>	<p><b><i>Разделение бизнеса Russell может привести к дополнительным расходам и другим сложностям.</i></b></p>
<p>After Completion, the Enlarged Group expects to separate the IM and index businesses of Russell as part of the integration of Russell’s index business with LSEG’s operations. This process may require the separation of Russell’s operations, including those related to administration and support functions, real property, data centres, employees, IT and licensing. While such separation is not expected to be operationally disruptive, there is the risk that if the Enlarged Group has difficulty implementing the separation, this may negatively impact customer perception of the business and subsequently cause customers to leave or do less business with the Enlarged Group. This separation could take longer to implement than anticipated, increase the risk of errors in the day-to-day operations of the business and/or result in higher than expected costs to the Enlarged Group or such loss of customers, which could have an adverse effect on the business, financial condition, operating results and customer relationships of the Enlarged Group.</p>	<p>После Завершения Приобретения, Расширенная Группа планирует разделить бизнесы Russell по управлению активами и индексам в рамках интеграции с ЛФБ. Этот процесс может потребовать разделения операционной деятельности Russell, в том числе затрагивающей административные и поддерживающие функции, недвижимость, центры данных, сотрудников, IT и лицензии. Хотя не ожидается, что такое разделение окажет разрушительное действие на операции, существует риск того, что, если у Расширенной Группы возникнут трудности в реализации этого разделения, это может оказать негативное воздействие на восприятие бизнеса клиентами и, следовательно, приведет к уходу клиентов или сокращению их бизнеса с Расширенной Группой. Такое разделение может занять больше времени, чем ожидается, увеличить риск ошибок в повседневных операциях и/или привести к росту расходов Расширенной Группы или потере клиентов, что окажет негативное влияние на бизнес, финансовое состояние и операционные результаты и отношения с клиентами Расширенной Группы.</p>
<p><b><i>As a result of the Acquisition the Enlarged Group may fail to retain key management or other personnel.</i></b></p>	<p><b><i>В результате Приобретения Расширенная Группа может не удержать ключевой менеджмент и другой персонал.</i></b></p>
<p>The calibre and performance of the Enlarged Group’s senior management and other key employees, taken together, is critical to the success of the Enlarged Group and, while incentive plans are put in place for</p>	<p>Уровень и эффективность руководства и ключевых сотрудников являются в совокупности критически важными для достижения успеха Расширенной Группы и, хотя для ключевого персонала</p>

<p>key personnel, there can be no assurance that the Acquisition will not result in the departure of personnel from the Enlarged Group, including from the Russell Group. Such attrition may take place either before the Acquisition is completed or during the Enlarged Group's integration process following the Acquisition. In this context, it is noted that members of senior management and other key employees within the Russell Group are generally expected to receive accelerated payment of their existing incentive participation arrangements at Completion, including under their long term incentive plans/arrangements. Failure of the Enlarged Group to put in place new long term incentive plans/arrangements and otherwise remunerate employees appropriately could result in loss of key personnel. The loss of a significant number of management or key employees could adversely affect both the Enlarged Group's ability to conduct its businesses (through an inability to execute business operations and strategies effectively) and the value of those businesses.</p> <p>In this context, it is noted that the Company has agreed key terms with the current Chief Executive Officer of Russell and, pursuant to the Merger Agreement, agreed to maintain certain levels of compensation opportunity and benefits for employees of the Russell Group post Completion. Failure of these arrangements to retain the Chief Executive Officer or key employees of Russell could have a material adverse effect on Russell's financial condition and operating results. For further detail, see the risk factor below entitled "<i>Failure to retain and attract senior management and other key employees, taken together, could have adverse consequences on the Enlarged Group</i>".</p> <p><b><i>Management distraction or overstretch in connection with the Acquisition could have an adverse effect on the business of the Enlarged Group.</i></b></p> <p>LSEG anticipates benefits and operational efficiencies as a result of the Acquisition. However, the Enlarged Group will be required to devote significant management attention and resources to integrating Russell's business practices and operations. Furthermore, the Enlarged Group will operate businesses across multiple time zones and, although regulatory and operational decision-making will often be undertaken by each of the businesses locally, co-ordinating its decision-making across all the businesses in the Enlarged Group will present challenges to the Enlarged Group's management team.</p>	<p>действуют мотивационные программы вознаграждения, нет гарантий, что Приобретение не приведет к уходу ключевого персонала из Расширенной Группы, в том числе из Russell Group. Такой отток персонала может произойти либо до Приобретения или в процессе интеграции Расширенной Группы после Приобретения. В этой связи предполагается, что члены управляющих органов и другой ключевой персонал Russell Group по Завершении получают досрочные выплаты по своим действующим мотивационным планам/программам, в том числе долгосрочным. Неспособность Расширенной Группы внедрить новые долгосрочные мотивационные планы/программы и иным подходящим способом вознаградить сотрудников может привести к потере ключевого персонала. Уход значительной части менеджмента или ключевого персонала может негативно отразиться как на способности Расширенной Группы вести свой бизнес (из-за невозможности эффективно осуществлять операции и стратегии), так и на стоимости этого бизнеса.</p> <p>В связи с этим отмечается, что Компания согласовала ключевые условия с действующим единоличным исполнительным органом (CEO) Russell, и в соответствии с Соглашением о Слиянии было решено поддерживать определенный уровень потенциального вознаграждения и компенсации для сотрудников Russell Group после Завершения. Если эти меры не помогут сохранить CEO или ключевых сотрудников Russell, это может оказать существенное негативное влияние на финансовое состояние и операционные результаты Russell. Дополнительная информация приведена в описании риска «Невозможность сохранить и привлечь руководящий состав и других ключевых сотрудников может привести к негативным последствиям для Расширенной Группы».</p> <p><b><i>Отвлечение или чрезмерная нагрузка менеджмента в связи с Приобретением может иметь негативные последствия для бизнеса Расширенной Группы.</i></b></p> <p>ЛФБ ожидает получить выгоды и повысить эффективность в результате Приобретения. Тем не менее, интеграция бизнес-практик и операций Russell потребует от Расширенной Группы активного внимания и ресурсов представителей менеджмента. Кроме того, бизнес Расширенной Группы осуществляется в разных временных зонах и, хотя оперативные решения и решения, связанные с регулированием, часто принимаются каждым бизнесом на местах, процесс принятия решений по всем бизнесам Расширенной Группы может представлять затруднения для управленческой команды.</p>
--	--

<p>There is a risk that the challenges associated with managing the Enlarged Group will result in management distraction or overstretch and that consequently the underlying businesses will not perform in line with management or shareholder expectations.</p> <p><b><i>The Group will be exposed to foreign exchange risks related to the purchase price for the Acquisition if the Acquisition does not complete.</i></b></p> <p>The Group is acquiring the shares in Russell which are priced in US dollars but proceeds of the Rights Issue will be denominated in sterling. The Group has hedged its exposure to movements in the foreign exchange rate using derivative instruments that will deliver an appropriate amount of US dollars towards completion of the Acquisition. The completion of the Rights Issue is not conditional upon completion of the Acquisition. The Acquisition may fail to complete after Admission and in such circumstances the Group would seek to return the proceeds of the Rights Issue to Shareholders. Therefore, if the Acquisition does not complete, the Group may be exposed to any mark to market movements in the value of the hedging arrangements to return to shareholders that could have a material adverse effect on the financial condition and operating results of the Group.</p> <p><b><i>LSEG Shareholders will be exposed to a drag on earnings per share if the Acquisition does not complete.</i></b></p> <p>In the event that the Rights Issue completes and Admission occurs but the Acquisition does not complete, LSEG will have an increased number of its shares in issue but without any associated increase in earnings from the Acquisition. In such circumstances, LSEG Shareholders will be exposed to lower earnings per share until such time as the Group returns the proceeds of the Rights Issue to Shareholders.</p>	<p>Существует риск того, что вызовы, связанные с управлением Расширенной Группой, приведут к отвлечению и перегрузке менеджмента и, следовательно, результаты бизнеса под управлением будут хуже, чем ожидается менеджментом и акционерами.</p> <p><b><i>Группа будет подвержена риску изменения валютных курсов в связи с ценой Приобретения, если Приобретение не будет завершено.</i></b></p> <p>Группа приобретает акции Russell, номинированные в долларах США, а поступления от Выпуска Прав будут в фунтах стерлингов. Группа захеджировала риск изменения валютных курсов с помощью деривативов, которые обеспечат достаточный объем долларов США к завершению Приобретения. Завершение Выпуска Прав не зависит от завершения Приобретения. Приобретение может не осуществиться после Допуска, и в таких обстоятельствах Группа будет искать возможности для возврата поступлений от Выпуска Прав Акционерам. Так, если Приобретение не будет завершено, Группа может столкнуться с риском корректировки рыночной стоимости инструментов хеджирования для возврата средств акционерам, что может оказать существенное негативное влияние на финансовое состояние и операционные результаты Группы.</p> <p><b><i>Если Приобретение не будет завершено, это станет помехой росту прибыли на акцию для акционеров ЛФБ.</i></b></p> <p>Если Выпуск Прав будет завершен, Допуск осуществлен, а Приобретение не завершено, у ЛФБ увеличится количество выпущенных акций, но роста прибыли в результате Приобретения не произойдет. В таких обстоятельствах для Акционеров ЛФБ снизится прибыль на акцию до того, как Группа вернет поступления от Выпуска Прав Акционерам.</p>
--	--

**<sup>13</sup> стр. 73 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<p><b>History</b></p> <p>ConvaTec was founded in 1978 as a division of E.R. Squibb &amp; Sons, Inc. Its first product, Stomahesive skin barrier, revolutionised ostomy care and established ConvaTec’s reputation as an innovator of skin adhesives. ConvaTec’s product portfolio grew to include a complete ostomy care line and advanced wound care line, including the proprietary AQUACEL and Hydrofiber Technology, Flexi-Seal range and DuoDERM dressings. In August 2008, the Principal Shareholders acquired the ConvaTec business from Bristol-Myers Squibb. ConvaTec subsequently acquired Unomedical in September 2008, expanding the Group’s product offerings into continence and critical care and into infusion devices. In September 2012, ConvaTec acquired 180 Medical, through which the Group distributes disposable, intermittent (single-use) urological catheters directly to patients in the United States.</p> <p>Since 2012, ConvaTec has continued its record of innovation and successful product launches, including expanding its Advanced Wound Care portfolio into new market segments with the launch of AQUACEL Foam, AQUACEL Ag+ and an NPWT product Avelle, as well as adding a new moldable 1-piece range of advanced pouches to its Ostomy Care range and growing its share of the continence market with the GentleCath range of intermittent catheters. Following the strengthening of the Group’s senior management team in 2014–2015, the Group has positioned itself to continue growing as a global leader in chronic care medical devices.</p>	<p><b>История</b></p> <p>Компания ConvaTec была создана в 1978 году как подразделение E.R. Squibb &amp; Sons, Inc. Его первым продуктом стала паста-герметик Stomahesive, революционное средство для ухода за стомой, которое обеспечило ConvaTec репутацию инноватора в области адгезивных средств для кожи. Продуктовая линейка ConvaTec расширилась до полного набора средств для ухода за стомой и передовой линии для ухода за ранами, включая запатентованные AQUACEL и технологию Hydrofiber, ассортимента продуктов Flexi-Seal и перевязочных материалов DuoDERM. В августе 2008 года Основные Акционеры приобрели бизнес ConvaTec у Bristol-Myers Squibb. В сентябре 2008 года ConvaTec приобрела компанию Unomedical, расширив тем самым предлагаемый ассортимент Группы за счет продукции для ухода за пациентами в критическом состоянии и инфузионных устройств. В сентябре 2012 года ConvaTec приобрела компанию 180 Medical, через которую Группа осуществляет прямые поставки одноразовых прерывистых урологических катетеров пациентам в США.</p> <p>Начиная с 2012 года, ConvaTec продолжила свою деятельность в области инноваций и осуществила успешный запуск продуктов, в том числе расширила продуктовую линейку по уходу за ранами, выпустив в новых сегментах рынка AQUACEL Foam, AQUACEL Ag+ и продукт Negative Pressure Wound Therapy System Avelle, а также пополнила линейку средств по уходу за стомой новым ассортиментом однокомпонентных сборных мешков и увеличила свою долю на рынке за счет линейки катетеров GentleCath. После укрепления команды высшего руководства в 2014-2015 годах, Группа позиционирует себя как растущего мирового лидера в области медицинских устройств для лечения хронических заболеваний.</p>
---	--

<sup>15</sup> стр. 53 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<p><b>SECTION D—RISKS</b></p> <p><b>Key information on the key risks specific to the Group and its industry</b></p> <p>The Group operates in a highly competitive business environment, and the inability to compete effectively could materially adversely affect the Group’s business, financial condition and results of operations. If the Group is unable or is perceived to be unable to compete effectively in its core markets or products, its competitive position may be materially adversely affected, which could have a material adverse effect on the Group’s pricing, business, financial condition and results of operations.</p> <p>Defects, failures or safety and quality issues associated with the Group’s products could lead to product recalls, safety alerts, adverse regulatory actions or litigation (including product liability claims). Even if the Group is successful in defending against such claims, they could nevertheless divert the time, energy and efforts of the Group’s management, result in substantial costs to the Group, harm the Group’s reputation (including any reputational damage resulting from the failure of third-party devices which use the Group’s technology), materially adversely affect the sales of the Group’s products and its market share, require the Group to lower its prices or otherwise harm the Group’s business.</p> <p>As the Group depends upon a limited group of suppliers and manufacturers for products essential to its business, and for some key raw materials from a single source, the Group may incur significant product development costs and experience material delivery delays if it loses any significant supplier. The Group’s own core manufacturing capabilities are supported by third-party contract manufacturers that manufacture some of its products and subcomponents of its products. If the Group encounters a cessation, interruption or delay in the supply of products purchased from third-party manufacturers or such products are not of sufficient quality, it may be unable to obtain such products through other sources on acceptable terms, within a reasonable amount of time or at all.</p>	<p><b>РАЗДЕЛ D – РИСКИ</b></p> <p><b>Ключевая информация об основных рисках, характерных для Группы и отрасли</b></p> <p>Группа осуществляет свою деятельность в высококонкурентной отрасли, и неспособность эффективно конкурировать может негативно повлиять на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы. Если Группа не способна эффективно конкурировать на основных для себя рынках и в ключевых продуктах, или создается такое впечатление, её конкурентоспособность может оказаться под серьезной угрозой, что, в свою очередь, может оказать негативное влияние на ценовую политику Группы, её деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности.</p> <p>Недоработки, сбои или проблемы с безопасностью и качеством продукции Группы могут привести к ее отзыву, предупреждениям об опасности, неблагоприятным для Группы мерам со стороны регулирующих органов или судебным разбирательствам (в том числе претензиям к качеству продукции). Даже успешное оспаривание Группой таких исковых требований в любом случае потребует временных затрат, энергии и усилий менеджмента Группы, повлечет за собой существенные расходы для Группы, и навредит ее репутации (репутационный ущерб может возникнуть также в результате отказа оборудования третьих лиц, в котором используются технологии Группы), приведет к значительному ухудшению продаж Группы, снижению доли рынка и цен на продукцию или окажет иное негативное воздействие на деятельность Группы.</p> <p>Так как Группа зависит от поставщиков и производителей необходимой для ее деятельности продукции, число которых ограничено, а также от единственного источника основного сырья, она может понести существенные расходы на разработку продуктов и столкнуться со значительными задержками в поставках, если потеряет любого из своих ключевых поставщиков. Собственные производственные возможности Группы зависят от контрактов с внешними производителями, которые занимаются изготовлением части ее продукции или компонентов для такой продукции. Если Группа столкнется с прекращением, приостановкой или задержкой поставки продукции, закупаемой у внешних поставщиков, или ненадлежащим качеством такой продукции,</p>
---	--

<p>Certain of the Group's franchises rely on a limited number of key commercial relationships. For example, in 2015 sales to the largest customer of the Group's infusion device business accounted for approximately one-half of the total sales of that franchise and approximately eight per cent. of the total sales of the Group, and the distribution of the largest supplier to 180 Medical represented a significant proportion of the overall sales of 180 Medical. The Group's inability to maintain its existing key commercial relationships or enter into new contracts on commercially favourable terms could lead to business interruption, reduced sales, lower margins or a loss of existing customers and difficulties in attracting customers. The Group's results may also be impacted materially by the timing of purchasing or de-stocking decisions by its key customers.</p> <p>Changes in regulations, policies, rules or internal cost reduction audit programmes of governmental social health care services regarding billing of the Group's products may also reduce or delay reimbursement for the Group's products, adversely affect the demand for the Group's products and increase compliance costs.</p> <p>The Group's international operations may expose it to risks, including risks related to conducting business outside developed markets, which may cause its profitability to decline. The international scope of the Group's operations exposes it to economic, regulatory and other risks, particularly outside developed markets. If the Group fails to manage these risks effectively, its business, results of operations and financial condition may be materially adversely affected.</p> <p>The Group has sales, research and development and manufacturing operations across many jurisdictions and is subject to rigorous regulation by governmental authorities in each of those jurisdictions. The applicable standards under these regulations are not globally harmonised and are subject to continuous revision, which may entail increased requirements, and in addition, more generally, there appears to be a trend toward more stringent regulatory oversight throughout the world. If the Group fails to achieve acceptable results in an inspection or to comply with applicable regulatory requirements, it may receive a warning letter or could otherwise be required to take corrective action and, in severe cases, the Group could suffer a disruption of its operations and</p>	<p>Группа может оказаться не в состоянии получить такую продукцию из других источников или получить ее на приемлемых условиях или в разумные сроки.</p> <p>Некоторые франшизы Группы зависят от сотрудничества с ключевыми коммерческими партнерами, число которых ограничено. Например, в 2015 году на крупнейшего покупателя инфузионных устройств пришлось примерно половина продаж этого направления и приблизительно 8% всех продаж Группы, а дистрибуция крупнейшего поставщика 180 Medical составляет значительную часть всех продаж 180 Medical. Неспособность Группы поддерживать сложившиеся взаимоотношения с ключевыми партнерами или заключать новые контракты на коммерчески выгодных условиях может привести к приостановке деятельности, снижению продаж, сокращению прибыли, потере клиентов и трудностям с привлечением клиентов. На результаты Группы также могут повлиять сроки проведения закупок или решения ключевых покупателей о сокращении запасов.</p> <p>Изменения в регулировании, процедурах и правилах государственного социального здравоохранения или внутренний услуг аудит здравоохранения в части снижения расходов на продукцию Группы также могут сократить или отсрочить получение возмещения, негативно отразиться на спросе на продукцию Группы и привести к росту издержек на соблюдение законодательства.</p> <p>Международные операции Группы могут быть подвержены рискам, в том числе связанным с осуществлением деятельности за пределами развитых рынков, что может привести к снижению рентабельности. Это могут быть экономические, законодательные и другие риски, особенно за пределами развитых рынков. Если Группа не сможет эффективно управлять этими рисками, её деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние могут существенно ухудшиться.</p> <p>Группа осуществляет деятельность по продаже, научным исследованиям и производству во многих юрисдикциях и, соответственно, подпадает под строгое регулирование со стороны государственных органов в этих юрисдикциях. Применимые стандарты регулирования не гармонизированы на глобальном уровне и подлежат постоянному пересмотру, что может привести к возникновению новых требований. Кроме того, всё более распространенной во всем мире становится тенденция к ужесточению регулятивного надзора. Если Группа не может достигнуть приемлемых результатов во время проверок или не соблюдает применимые требования законодательства, она может</p>
---	--

<p>manufacturing delays. Any delay in obtaining or failure to obtain regulatory approvals or clearances may increase the costs and time requirements in order to place devices on the market or prohibit the marketing and sale of such products. In addition, several provisions of the Patient Protection and Affordable Care Act of 2010 (the "ACA") impact specifically on the medical device industry, and in some cases, these rules are new, vague, complex and/or changing.</p>	<p>получить предупреждение, или от неё другим способом могут потребовать принятия соответствующих мер для устранения нарушения, и в сложных случаях Группа может столкнуться с приостановкой операций или задержками производства. Любая задержка с получением или неполучением одобрений и согласований регулирующих органов может увеличить стоимость и сроки поставки оборудования на рынок или препятствовать маркетингу и продаже продукции. Кроме того, некоторые положения Закона о защите пациентов и доступном медицинском обслуживании 2010 года влияют на отрасль медицинского оборудования, и в некоторых случаях эти правила могут оказаться для Группы новыми, неопределенными, сложными и/или непостоянными.</p>
---	---

<sup>15</sup> стр. 65 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<p><b>PART 6</b></p> <p><b>Regulatory Overview</b></p> <p>The Group’s business is highly regulated, and it is subject to various government regulations, reimbursement policies and healthcare cost-containment programmes in the countries in which it operates.</p> <p>The main agencies with regulatory authority over the Group’s products are the FDA in the United States, various country-based competent authorities and notified bodies in the European Union and various other agencies in the Group’s other markets that tend to resemble either the US or EU regulatory models.</p> <p>The European model includes accredited notified bodies that oversee the industry and provide governance between the industry and the relevant competent authorities.</p> <p>The Group’s notified body is the BSI for the majority of its products, and G-Med for its Infusion Devices market franchise.</p> <p><b>FDA</b></p> <p>The Group’s research, development, manufacturing and marketing operations are subject to extensive regulation in the United States and other countries.</p> <p>Most notably, all of the Group’s products sold in the United States are subject to the US Federal Food, Drug and Cosmetic Act (“FDCA”) as implemented and enforced by the FDA.</p> <p>The FDA regulates the following activities that the Group performs or that are performed on its behalf to ensure that medical products distributed domestically or exported internationally are safe and effective for their intended uses:</p>	<p><b>Часть 6</b></p> <p><b>Обзор нормативно-правового регулирования</b></p> <p>Бизнес Группы подлежит жесткому регулированию, в том числе в соответствии с различными государственными нормативными актами, программами возмещений, а также программами сдерживания расходов на здравоохранение в странах, где Группа осуществляет свою деятельность.</p> <p>Основными агентствами, наделенными полномочиями по контролю за продукцией Группы, являются FDA (Food and Drug Administration, Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов) в США, различные национальные уполномоченные органы, аккредитованные инстанции в Европейском Союзе и другие агентства на рынках Группы, регулирование на которых, как правило, схоже с регулированием в США или ЕС.</p> <p>Европейская модель предусматривает наличие аккредитованных уполномоченных органов, которые осуществляют надзор за отраслью и обеспечивают организацию взаимодействия между представителями отрасли и соответствующими компетентными органами.</p> <p>В качестве уполномоченного органа Группы по большинству продуктов выступает BSI (British Standards Institution, Британский Институт Стандартов), а в отношении линейки Инфузионных Устройств – G-Med (сертифицирующий орган).</p> <p><b>FDA</b></p> <p>Деятельность Группы в области исследований, разработок, производства и маркетинга подлежит всестороннему регулированию в США и других странах.</p> <p>Прежде всего, вся продаваемая в США продукция Группы подлежит регулированию в соответствии с Федеральным законом США о продуктах питания, лекарственных и косметических средствах («FDCA»), который был разработан и введен в действие FDA.</p> <p>FDA регулирует перечисленные ниже направления деятельности, которые осуществляются Группой или от ее имени с целью обеспечения безопасности и эффективного использования по назначению медицинской</p>
--	---



<ul style="list-style-type: none"> <li>• product design, development and manufacture;</li> <li>• product safety, non-clinical and clinical testing, labelling, packaging and storage;</li> <li>• record keeping procedures;</li> <li>• product marketing, sales, advertising, promotion and distribution;</li> <li>• post-marketing surveillance or post market studies, complaint handling, medical device reporting, reporting of deaths, serious injuries or device malfunctions and repair or recall of products; and</li> <li>• import and export.</li> </ul> <p>The Group and its products are subject to numerous FDA regulatory requirements including:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• product listing and establishment registration, which helps facilitate FDA inspections and other regulatory action;</li> <li>• US Quality System Regulation ("QSR") which requires manufacturers, including third-party manufacturers, to follow stringent design, testing, control, documentation and other quality assurance procedures during all aspects of the manufacturing process;</li> <li>• labelling regulations and FDA prohibitions against the promotion of products for un-cleared, unapproved or off-label use or indication;</li> <li>• clearance or approval of new products or certain product modifications;</li> <li>• medical device reporting regulations, which require that manufacturers comply with FDA requirements to report if their device may have caused or contributed to a death or serious injury, or has malfunctioned in a way that would likely cause or contribute to a death or serious injury if the malfunction of the device or a similar device were to recur;</li> <li>• post-approval restrictions or conditions, including post-approval study commitments;</li> <li>• post-market surveillance regulations, which apply when necessary to protect public health or to</li> </ul>	<p>продукции, которая распространяется внутри страны или экспортируется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• дизайн, разработка и изготовление продукции;</li> <li>• безопасность, неклинические и клинические испытания, маркировка, упаковка и хранение продукции;</li> <li>• процедуры ведения учета;</li> <li>• маркетинг, продажи, реклама, продвижение и распространение продукции;</li> <li>• послепродажный контроль или послепродажные исследования, работа с жалобами, отчетность по медицинским устройствам, отчетность о смертельных случаях, серьезных травмах или неисправностях устройства, а также ремонт или отзыв продукции; и</li> <li>• импорт и экспорт.</li> </ul> <p>Группа и ее продукция должны соответствовать ряду нормативных требований FDA, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ведение списка продукции и регистрация предприятий, что облегчает процесс проверок и других регуляторных действий FDA;</li> <li>• в соответствии с Регулированием системы качества США ("QSR") производители, в т.ч. сторонние, должны строго следовать процедурам проектирования, тестирования, контроля, ведения документации и другим процедурам обеспечения качества на всех этапах производственного процесса;</li> <li>• регулирование маркировки и запреты FCA на продвижение продукции для неразрешенного, несанкционированного использования, или использования не по назначению или не по показаниям;</li> <li>• проверка или одобрение новой продукции или определенных модификаций продукции;</li> <li>• регулирование отчетности по медицинским устройствам, которое предусматривает, что производители должны соответствовать требованиям FDA о предоставлении отчетов в случаях, когда их медицинские устройства стали причиной или способствовали смертельному исходу или серьезным травмам, или их неисправная работа с большой вероятностью могла бы стать причиной или способствовать смертельному исходу или серьезным травмам, если бы такая неисправность устройства или похожего устройства повторилась;</li> <li>• пострегистрационные ограничения или условия, в том числе обязательства по проведению пострегистрационных исследований;</li> <li>• нормативные требования по послепродажному контролю, которые применяются при необходимости для охраны здоровья населения</li> </ul>
--	--

<p>provide additional safety and effectiveness data for the device; and</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• notices of correction or removal and recall regulations.</li> </ul> <p>Unless an exemption applies, each medical device commercially distributed in the United States requires either FDA clearance of a 510(k) pre-market notification, or approval of a pre-market approval application.</p> <p>Under the FDCA, medical devices are classified into one of three classes—Class I, Class II or Class III—depending on the degree of risk associated with each medical device and the extent of manufacturer and regulatory control needed to ensure its safety and effectiveness.</p> <p>Class I includes devices with the lowest risk to the patient and are those for which safety and effectiveness can be assured by adherence to the FDA’s General Controls for medical devices, which include compliance with the applicable portions of the QSR facility registration and product listing, reporting of adverse medical events, and truthful and non-misleading labelling, advertising, and promotional materials.</p> <p>Class II devices are subject to the FDA’s General Controls, and special controls as deemed necessary by the FDA to ensure the safety and effectiveness of the device.</p> <p>These special controls can include performance standards, post-market surveillance, patient registries and FDA guidance documents.</p> <p>While most Class I devices are exempt from the 510(k) pre-market notification requirement, manufacturers of most Class II devices are required to submit to the FDA a pre-market notification under Section 510(k) of the FDCA requesting permission to commercially distribute the device.</p> <p>The FDA’s permission to commercially distribute a device subject to a 510(k) pre-market notification is generally known as 510(k) clearance.</p> <p>Devices deemed by the FDA to pose the greatest risks, such as life sustaining, life supporting or some implantable devices, or devices that have a new</p>	<p>или предоставления дополнительных данных о безопасности и эффективности устройства; и</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• уведомления об исправлении или замене и порядок отзыва продукции.</li> </ul> <p>Для каждого медицинского устройства, которое распространяется в США на коммерческой основе, необходимо либо разрешение FDA по форме 510(k) на предпродажную регистрацию, либо одобрение заявления на предпродажное разрешение (если не применяется исключение).</p> <p>В соответствии с FDCA медицинские устройства могут быть отнесены к одному из трех классов – Классу I, Классу II, Классу III – в зависимости от степени риска, связанного с каждым медицинским устройством, и степени контроля со стороны производителя или регулирующего органа, необходимого для обеспечения безопасности и эффективности такого устройства.</p> <p>К Классу I относятся устройства с самым низким риском для пациента, безопасность и эффективность которых может быть гарантирована путем соблюдения Общих мер контроля для медицинских устройств FDA, которые предусматривают соответствие применимым требованиям регулирования системы качества США (QSR) в части регистрации предприятий, ведения списка продукции, отчетности о неблагоприятных медицинских случаях, правдивой и не вводящей в заблуждение маркировки, рекламы и рекламных материалов.</p> <p>Устройства Класса II регулируются Общими мерами контроля FDA, а также специальными мерами контроля, которые признаны FDA как необходимые для обеспечения безопасности и эффективности устройства.</p> <p>Такие специальные меры могут включать в себя стандарты производительности, послепродажный контроль, реестры пациентов и методические документы FDA.</p> <p>В то время как большинство устройств Класса I освобождены от требования о предпродажной регистрации по форме 510(k), производители большинства устройств Класса II должны подавать в FDA предпродажное уведомление в соответствии с Разделом 510(k) FDCA, содержащее запрос о предоставлении разрешения на коммерческое распространение устройства.</p> <p>Разрешение FDA на коммерческое распространение устройства в соответствии с предпродажным уведомлением 510(k) известно как разрешение 510(k).</p> <p>К Классу III, который требует предпродажного одобрения (или PMA), относятся устройства, которые признаны FDA представляющими</p>
---	---

<p>intended use, or use advanced technology that is not substantially equivalent to that of a legally marketed device, are placed in Class III, requiring a pre-market approval, or PMA.</p> <p>Some pre-amendment devices are unclassified, but are subject to FDA’s pre-market notification and clearance process in order to be commercially distributed.</p> <p>The majority of the Group’s devices are classified as Class I or II, although the Group manufacturers or sells devices in each of the three classes.</p> <p>In the 510(k) clearance process, the FDA must determine that a proposed device is “substantially equivalent” to a legally marketed device, known as a “predicate” device, with respect to intended use, technology and safety and effectiveness, in order to clear the proposed device for marketing.</p> <p>Bench tests, pre-clinical and/or clinical data are sometimes required to support substantial equivalence.</p> <p>The PMA approval pathway requires an applicant to demonstrate the safety and effectiveness of the device based, in part, on data obtained in clinical trials.</p> <p>Both of these processes can be expensive and lengthy and entail significant fees, unless exempt.</p> <p>The FDA’s 510(k) marketing clearance process usually takes from three to 12 months, but it can last longer.</p> <p>The process of obtaining PMA approval is much more costly and uncertain than the 510(k) marketing clearance process.</p> <p>It generally takes from one to three years, or even longer, from the time the PMA application is submitted to the FDA, until an approval is obtained.</p> <p>In the United States, the Group’s currently commercialised products have received pre-market clearance under Section 510(k) of the FDCA.</p>	<p>наибольшие риски, такие как устройства поддержания жизни, жизнеобеспечения или некоторые имплантируемые устройства, или устройства с новым предусмотренным применением или использованием передовых технологий, которые существенно отличаются от устройств, которые находятся в продаже на законных основаниях.</p> <p>Некоторые устройства, которые продавались в США до внесения изменений (The Medical Device Amendments (MDA)) в FDCA 28 мая 1976 года («pre-amendment devices»), не относятся к какому-либо классу, но должны соответствовать требованиям FDA к предпродажной регистрации и процессу получения разрешения для того, чтобы распространяться на коммерческой основе.</p> <p>Несмотря на то, что Группа производит или продает устройства в каждом из трех классов, большинство из них относится к Классам I и II.</p> <p>В процессе предоставления разрешения 510(k) для продажи предлагаемого устройства FDA должна установить, что оно является «эквивалентным по существу» устройству, которое находится в продаже на законных основаниях («устройство-образец»), с учетом предполагаемого использования, технологии, безопасности и эффективности.</p> <p>В некоторых случаях для подтверждения эквивалентности по существу могут потребоваться лабораторные испытания, данные доклинических и/или клинических исследований.</p> <p>Процесс получения одобрения PMA требует от заявителя демонстрации безопасности и эффективности устройства, частично основанных на данных, полученных в ходе клинических испытаний.</p> <p>Оба описанных выше процесса могут оказаться дорогостоящими и длительными и повлечь за собой значительные расходы (если не применяется исключение).</p> <p>Процесс получения разрешения 510(k) FDA на продажу обычно занимает от 3 до 12 месяцев, но может занять больше времени.</p> <p>Процесс получения разрешения PMA намного более затратный и неопределенный, чем процесс получения разрешения 510(k) на продажу.</p> <p>Обычно с подачи заявления FDA до получения разрешения проходит от 1 до 3 лет или больше.</p> <p>В США продукция Группы, которая в настоящее время распространяется на коммерческой основе, получила предпродажное разрешение в соответствии с Разделом 510(k) FDCA.</p>
---	--

<p>Certain products also require pre-market clinical testing for safety and efficacy.</p> <p>The FDA has broad regulatory enforcement powers.</p> <p>The Group is subject to unannounced inspections by the FDA to determine its compliance with the QSR and other regulatory requirements, and these inspections may include the manufacturing facilities of some of the Group’s subcontractors.</p> <p>Failure by the Group or its subcontractors to comply with applicable regulatory requirements can result in enforcement action by the FDA or other regulatory authorities, which may result in sanctions including, but not limited to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• untitled letters, warning letters, fines, injunctions, consent decrees and civil penalties;</li> <li>• unanticipated expenditures to address or defend such actions;</li> <li>• customer notifications for repair, replacement, and/or refunds;</li> <li>• recall, detention or seizure of the Group’s products;</li> <li>• operating restrictions or partial suspension or total shutdown of production;</li> <li>• refusing or delaying the Group’s requests for 510(k) clearance or PMA approval of new products or modified products;</li> <li>• withdrawing 510(k) clearances or PMA approvals that have already been granted;</li> <li>• refusal to grant export approval for the Group’s products; or</li> <li>• criminal prosecution.</li> </ul> <p>For further information regarding the potential impact of compliance with FDA’s regulations, see “Defects, failures or safety or quality issues associated with the Group’s products could lead to product recalls, safety alerts, adverse regulatory actions, litigation, including product liability claims, or negative publicity that could materially adversely affect the Group’s reputation, business, financial condition and results of operations” in Part 1 (Risk Factors).</p>	<p>Часть продукции требует также проведения предпродажных клинических исследований на предмет безопасности и эффективности.</p> <p>FDA обладает широкими полномочиями по нормативному правоприменению.</p> <p>FDA может проводить проверки Группы без предупреждения в целях установления соответствия регулированию системы качества США (QSR) и другим нормативным требованиям, такие проверки могут затрагивать производственные мощности некоторых субподрядчиков Группы.</p> <p>Несоответствие Группы или ее субподрядчиков применимым нормативным требованиям могут привести к правоприменительным действиям со стороны FDA или других регулирующих органов, которые, в свою очередь, могут привести к санкциям, включая, среди прочего:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• письма о нарушениях, недостаточно существенных для письма-предупреждения (untitled letters), письма-предупреждения, штрафы, предписания, определения об утверждении мирового соглашения и гражданско-правовые меры ответственности;</li> <li>• непредвиденные расходы для ответа или защиты таких действий;</li> <li>• уведомления клиентам о ремонте, замене и/или возмещении;</li> <li>• отзыв, задержание или конфискация продукции Группы;</li> <li>• эксплуатационные ограничения, или частичная приостановка, или полное прекращение производства;</li> <li>• отказ или продление сроков рассмотрения запросов Группы о предоставлении разрешения 510(k) или одобрения PMA для новой или модифицированной продукции;</li> <li>• отзыв ранее выданных разрешений 510(k) или одобрений PMA;</li> <li>• отказ в предоставлении одобрения экспорта продукции Группы; или</li> <li>• уголовное преследование.</li> </ul> <p>Дополнительная информация о потенциальном влиянии соблюдения регулирования FDA приведена в разделе «Дефекты, сбои, проблемы безопасности или качества, связанные с продукцией Группы, могут привести к отзывам продукции, предупреждениям об опасности, неблагоприятным мерам регулирования, судебным разбирательствам, в том числе искам о гражданской ответственности, или негативному освещению в СМИ, что может оказать существенное негативное влияние на репутацию,</p>
---	--

<p>For information on FDA inspections, warning letters, corrections and removals to which the Group has been subject, see "FDA Regulations" in paragraph 14 of Part 15 (Additional Information).</p> <p><b>Other US Healthcare Laws</b></p> <p>The Group is also subject to healthcare regulation and enforcement by the federal government and the states and foreign governments in which it conducts its business.</p> <p>These laws include, without limitation, state and federal anti-kickback, fraud and abuse, false claims, physician sunshine and privacy and security laws and regulations.</p> <p>The US Anti-Kickback Statute prohibits, among other things, any person from knowingly and willfully offering, soliciting, receiving or providing remuneration, directly or indirectly, to induce either the referral of an individual, for an item or service or the purchasing or ordering of a good or service, for which payment may be made under federal healthcare programmes such as the Medicare and Medicaid programmes.</p> <p>The US Anti-Kickback Statute is subject to evolving interpretations.</p> <p>In the past, the government has enforced the US Anti-Kickback Statute to reach large settlements with healthcare companies based on sham consulting and other financial arrangements with physicians.</p> <p>A person or entity does not need to have actual knowledge of the statute or specific intent to violate it in order to have committed a violation.</p> <p>In addition, the government may assert that a claim including items or services resulting from a violation of the US Anti-Kickback Statute constitutes a false or fraudulent claim for purposes of the US Federal False Claims Act.</p> <p>The majority of US states also have anti-kickback laws which establish similar prohibitions and in some cases may apply to items or services reimbursed by any thirdparty payer, including commercial insurers.</p>	<p>деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы» Части 1 (Факторы Риска).</p> <p>Дополнительная информация о проверках FDA, предупреждениях, корректировках и изъятиях, которым подвержена Группа, приведена в разделе «Регулирование FDA» в параграфе 14 Части 15 (Дополнительная Информация).</p> <p><b>Прочие законодательные акты США в области здравоохранения</b></p> <p>Группа также подлежит регулированию в сфере здравоохранения и контролю со стороны федерального правительства, а также правительств штатов и иностранных правительств стран, где она осуществляет свою деятельность.</p> <p>К таким законодательным актам относятся, в том числе, государственные и федеральные законы и положения об откатах, мошенничестве и злоупотреблениях, ложных требованиях, прозрачности выплат врачам и конфиденциальности и безопасности.</p> <p>Закон против откатов США запрещает, среди прочего, любому лицу сознательно и умышленно предлагать, просить, получать и предоставлять вознаграждение, прямо или косвенно, за направление врача, выданное физическому лицу, на товар или услугу, или приобретение или заказ товара или услуги, которые могут быть оплачены по федеральной программе здравоохранения, например, программам Medicare и Medicaid.</p> <p>Трактовка Закона против откатов постоянно меняется.</p> <p>В прошлом правительством был введен в действие Закон об откатах с целью добиться крупных выплат от медицинских компаний за фиктивное консультирование и другие финансовые договоренности с врачами.</p> <p>Физическому или юридическому лицу не обязательно обладать фактическим знанием закона или конкретным намерением нарушить его, чтобы совершить нарушение.</p> <p>Кроме того, правительство может утверждать, что претензия в отношении товаров и услуг, возникшая в результате нарушения Закона об откатах, представляет собой ложную или мошенническую претензию в понимании федерального закона США о ложных требованиях.</p> <p>В большинстве штатов США также есть законодательные акты об откатах, которые устанавливают похожие запреты, а в некоторых случаях они могут применяться к продукции или услугам, которые возмещаются плательщиком третьей стороны, в т.ч. коммерческими страховщиками.</p>
---	--

<p>Additionally, the civil False Claims Act prohibits knowingly presenting or causing the presentation of a false, fictitious or fraudulent claim for payment to the US government.</p> <p>Actions under the False Claims Act may be brought by the Attorney General or as a qui tam action by a private individual in the name of the government.</p> <p>Violations of the False Claims Act can result in very significant monetary penalties and treble damages.</p> <p>The federal government is using the False Claims Act, and the accompanying threat of significant liability, in its investigation and prosecution of device and biotechnology companies throughout the country, for example, in connection with the promotion of products for unapproved uses and other sales and marketing practices.</p> <p>The government has obtained multi-million and multi-billion dollar settlements under the False Claims Act in addition to individual criminal convictions under applicable criminal statutes.</p> <p>Given the significant size of actual and potential settlements, it is expected that the government will continue to devote substantial resources to investigating healthcare providers' and manufacturers' compliance with applicable fraud and abuse laws.</p> <p>To the extent the Group directly bills government healthcare programmes for the provision of its products, its financial relationships with referring physicians may be subject to the Stark Law, which prohibits, among other things, physicians who have a financial relationship, including an investment, ownership or compensation relationship with an entity, from referring Medicare and Medicaid patients to that entity for designated health services, which include the provision of DMEPOS, unless an exception applies.</p> <p>Similarly, entities may not bill Medicare, Medicaid or any other party for services furnished pursuant to a prohibited referral.</p> <p>Unlike the US Anti-Kickback Statute, the Stark Law is a strict liability statute, meaning that all of the</p>	<p>Также Закон о ложных требованиях запрещает сознательно представлять или провоцировать представление ложных, фиктивных или мошеннических исков об оплате к правительству США.</p> <p>В рамках Закона о ложных требованиях иски могут быть предъявлены генеральным прокурором или в форме иска частного лица от имени государства («qui tam»).</p> <p>Нарушения Закона о ложных требованиях могут привести к очень значительным денежным штрафам и существенным убыткам.</p> <p>Федеральное правительство использует Закон о ложных требованиях и сопутствующую ему угрозу существенной ответственности в своих расследованиях и судебных преследованиях компаний на территории всей страны, занимающихся биотехнологиями и медицинскими устройствами, например, в отношении продвижения продукции для несанкционированного использования и прочих методов продаж и маркетинга.</p> <p>Правительство добилось многомиллионных и многомиллиардных выплат по Закону о ложных требованиях в дополнение к индивидуальным обвинительным приговорам в соответствии с применимым уголовным законодательством.</p> <p>Учитывая существенный размер фактических и потенциальных выплат, ожидается, что правительство продолжит выделять значительные ресурсы на расследования в отношении поставщиков и производителей в сфере здравоохранения на предмет соблюдения применимого законодательства о мошенничестве и злоупотреблениях.</p> <p>Так как Группа напрямую выставляет счета за свою продукцию государственным программам здравоохранения, ее финансовые отношения с соответствующими врачами могут подпадать под регулирование Закона Старка, который запрещает, помимо прочего, врачам, которые имеют финансовые отношения, в том числе в форме инвестиций, владения или компенсации с компанией, направлять пациентов программ Medicare и Medicaid к такой компании за получением определенных медицинских услуг, в том числе медицинского оборудования длительного пользования, протезирования, ортопедии и расходных материалов (DMEPOS) (если не применяется исключение).</p> <p>Аналогично компании не могут выставлять счета Medicare, Medicaid или другой стороне за услуги, предоставленные по нелегальному направлению врача.</p> <p>В отличие от Закона США об откатах, Закон Старка предусматривает безусловную</p>
--	---

<p>requirements of a Stark Law exception must be met in order for referrals to an entity by a physician with a financial relationship with the entity to be compliant with the law.</p> <p>Penalties for violating the Stark Law include denial of payment, civil monetary penalties of up to \$15,000 per claim submitted, and exclusion from federal healthcare programmes, as well as a penalty of up to \$100,000 for attempts to circumvent the law.</p> <p>The federal Health Insurance Portability and Accountability Act of 1996 ("HIPAA"), also created new federal criminal statutes that prohibit among other actions, knowingly and wilfully executing, or attempting to execute, a scheme to defraud any healthcare benefit programme, including private third-party payers, knowingly and wilfully embezzling or stealing from a healthcare benefit programme, wilfully obstructing a criminal investigation of a healthcare offense, and knowingly and wilfully falsifying, concealing or covering up a material fact or making any materially false, fictitious or fraudulent statement in connection with the delivery of or payment for healthcare benefits, items or services.</p> <p>Similar to the US Anti-Kickback Statute, a person or entity does not need to have actual knowledge of the statute or specific intent to violate it in order to have committed a violation.</p> <p>There has also been a recent trend of increased federal and state regulation of payments made to physicians and other healthcare providers.</p> <p>The ACA, among other things, imposed new reporting requirements on device manufacturers for payments made by them to physicians and teaching hospitals, as well as ownership and investment interests held by physicians and their immediate family members.</p> <p>Failure to submit required information may result in civil monetary penalties of up to an aggregate of \$150,000 per year (or up to an aggregate of \$1 million per year for "knowing failures"), for all payments, transfers of value or ownership or investment interests that are not timely, accurately and completely reported in an annual submission.</p>	<p>ответственность, а значит все требования Закона Старка должны соблюдаться, чтобы направление в компанию, выданное врачом, имеющим финансовые отношения с этой компанией, соответствовало требованиям законодательства.</p> <p>Наказания за нарушение Закона Старка предусматривают отказ в выплате, гражданские штрафы в денежной форме в размере до 15 000 долл. США за каждый иск, а также исключение из федеральных программ по здравоохранению в дополнение к штрафу в размере до 100 000 долл. США за попытку обойти закон.</p> <p>Законом о преемственности и подотчётности медицинского страхования 1996 года («HIPAA») были созданы новые федеральные уголовные нормы, запрещающие, помимо прочего, сознательно и умышленно осуществлять или пытаться реализовать обманную схему в отношении какой-либо программы медицинского обслуживания, в т.ч. сторонними частными плательщиками, сознательно и умышленно присваивать или осуществлять кражу в рамках программы медицинского обслуживания, умышленно препятствовать уголовному расследованию преступления в сфере здравоохранения, а также сознательно и умышленно фальсифицировать, скрывать или укрывать существенный факт или делать ложные, фиктивные и обманные заявления в отношении поставки или платежа за преимущества, товары или услуги в области здравоохранения.</p> <p>Как и в случае с Законом США об откатах, физическому или юридическому лицу не обязательно обладать фактическими знаниями законодательства или конкретным намерением его нарушить для того, чтобы совершить правонарушение.</p> <p>В последнее время наблюдается тенденция ужесточения федерального и государственного контроля платежей в адрес врачей и других поставщиков в области здравоохранения.</p> <p>Обама Care (the Affordable Care Act, ACA), среди прочего, установил новые требования для производителей медицинских устройств к отчетности о платежах в адрес врачей и учебных клиник, а также о долях владения и инвестициях врачей и их ближайших родственников.</p> <p>Непредоставление необходимой информации может привести к гражданско-правовым штрафам в денежной форме, общая сумма которых может достигать 150 000 долл. США в год (или 1 млн долл. США в год за «осознанные нарушения») за все платежи, передачу ценностей или долей владения, или инвестиций, если информация о них не представлена своевременно, точно и в полном объеме в ежегодном отчете.</p>
--	--

<p>Device manufacturers were required to begin collecting data on 1 August 2013 and must submit annual reports to CMS by the 90th day of each calendar year.</p> <p>Certain states also mandate implementation of compliance programmes, impose restrictions on device manufacturer marketing practices and/or require the tracking and reporting of gifts, compensation and other remuneration to physicians.</p> <p>The Group may also be subject to data privacy and security regulation by both the federal government and the states in which it conducts its business.</p> <p>HIPAA, as by the Health Information Technology and Clinical Health Act of 2009 ("HITECH"), and their respective implementing regulations, including the final omnibus rule published on 25 January 2013, imposes specified requirements relating to the privacy, security and transmission of individually identifiable health information.</p> <p>Among other things, HITECH makes HIPAA's privacy and security standards directly applicable to "business associates," defined as independent contractors or agents of covered entities that create, receive, maintain or transmit protected health information in connection with providing a service for or on behalf of a covered entity.</p> <p>HITECH also increased the civil and criminal penalties that may be imposed against covered entities, business associates and possibly other persons, and gave state attorneys general new authority to file civil actions for damages or injunctions in federal courts to enforce the federal HIPAA laws and seek attorney's fees and costs associated with pursuing federal civil actions.</p> <p>In addition, state laws govern the privacy and security of health information in certain circumstances, many of which differ from each other in significant ways, thus complicating compliance efforts.</p> <p><b>European Regulations</b></p> <p>The main regulatory regimes to which the Group's products are subject in the EU are the EU Medical</p>	<p>Производители медицинских устройств должны были начать собирать информацию 1 августа 2013 года и подавать ежегодные отчеты в CMS (Centers for Medicare and Medicaid, Центры услуг по программам Medicare и Medicaid) не позднее 90-го дня каждого календарного года.</p> <p>Некоторые штаты также разрешают внедрение комплаенс программ, устанавливают ограничения на маркетинговые практики производителей медицинских изделий и/или требуют отслеживать и отчитываться о подарках, компенсациях и других вознаграждениях врачам.</p> <p>Группа также может подпадать под действие законодательства о конфиденциальности и безопасности данных как со стороны федерального правительства, так и со стороны штатов, в которых она ведет деятельность.</p> <p>HIPAA в соответствии с Законом о медицинских информационных технологиях и здоровье 2009 года («HITECH»), а также соответствующими подзаконными актами, в том числе окончательным правилом, опубликованным 25 января 2013 года, устанавливает определенные требования в отношении конфиденциальности, безопасности и передачи индивидуальной информации о состоянии здоровья.</p> <p>Среди прочего, HITECH устанавливает, что стандарты конфиденциальности и безопасности HIPAA напрямую применимы к «деловым партнерам», к которым относятся независимые подрядчики или агенты рассматриваемых организаций, которые создают, получают, поддерживают или передают защищенную информацию о здоровье в рамках предоставления услуг рассматриваемой организации или от ее имени.</p> <p>HITECH также расширил гражданско-правовые и уголовные меры ответственности, которые могут применяться в отношении рассматриваемых организаций, деловых партнеров и других лиц, и наделил генеральных прокуроров штатов новыми полномочиями по подаче гражданских исков о возмещении убытков или предписаний в федеральные суды в целях исполнения федерального законодательства HIPAA и получения вознаграждения адвокатов и расходов, связанных с последующими гражданскими исками.</p> <p>Также федеральные законы регулируют конфиденциальность и охрану информации о здоровье в определенных обстоятельствах, многие из которых значительно отличаются друг от друга, усложняя таким образом попытки контроля.</p> <p><b>Европейское регулирование</b></p> <p>Основными нормативными режимами, регулированию которых подлежит продукция</p>
---	--



<p>Device Directive and the ISO 13485 quality system standards for medical devices.</p> <p>These regulatory regimes include requirements for:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• product design, development and manufacture;</li> <li>• product safety, labelling, packaging and storage;</li> <li>• record keeping procedures;</li> <li>• post-marketing surveillance or post-market studies, complaint handling, medical device reporting, reporting of deaths, serious injuries or device malfunctions and repair or recall of products; and</li> <li>• import and export.</li> </ul> <p>Each member state of the EU is responsible for applying the MDD into legislation, and the directive is overseen by a country-based competent authority.</p> <p>The MDD requires that all medical devices meet the essential safety requirements in Annex 1 of that directive in order to place a CE Mark on the device allowing it to be marketed and sold in the EU.</p> <p>Class I devices are self-certified by the manufacturer that the device meets all relevant requirements of the MDD.</p> <p>The manufacturer must compile a technical construction file, and a Declaration of Conformity must be signed by a competent person who has been duly trained.</p> <p>Class II devices are separated into Class IIa and Class IIb devices.</p> <p>Class IIa devices may be self-certified by the legal manufacturer so long as the manufacturer's quality system has been assessed to meet the requirements of that particular type of device.</p> <p>Where applicable, the Group's quality system meets this requirement.</p> <p>Class IIb devices must be independently reviewed by an accredited notified body in order to affix the CE Mark to the device.</p> <p>Class III devices require notified body review in all cases and further review of all life-cycle management changes when deemed significant.</p>	<p>Группы в ЕС, являются Директива ЕС о медицинских устройствах (MDD) и ISO 13485 стандарты системы качества для медицинских устройств.</p> <p>Эти правовые режимы включает в себя требования к:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проектированию, разработке и производству продукции;</li> <li>• безопасности, маркировке, упаковке и хранению продукции;</li> <li>• процедурам ведения учета;</li> <li>• пост-маркетинговому надзору или послепродажным исследованиям, обработке жалоб, отчетам о медицинских устройствах, отчетам о смертности, серьезных травмах или неисправностях и ремонте устройств или отзыве продукции; и</li> <li>• импорту и экспорту.</li> </ul> <p>Каждая страна-участница ЕС несет ответственность за применение MDD в законодательстве, а директива контролируется компетентными органами на уровне стран.</p> <p>В соответствии с требованиями MDD все медицинские устройства должны соответствовать требованиям к безопасности, приведенным в Приложении 1 данной директивы, для указания маркировки «CE Mark» на устройстве, разрешающей маркетинг и продажу устройства в ЕС.</p> <p>Устройствам Класса I производитель самостоятельно выдает сертификат соответствия всем применимым требованиям MDD.</p> <p>Продавец должен составить файл технической конструкции, а также Декларацию соответствия, которая должна быть подписана подготовленным должным образом уполномоченным лицом.</p> <p>Устройства Класса II делятся на устройства Класса IIa и Класса IIb.</p> <p>Устройства Класса IIa могут быть сертифицированы законным производителем, пока система качества такого производителя оценивается как соответствующая требованиям к данному типу устройства.</p> <p>Система качества Группы соответствует данному требованию (где применимо).</p> <p>Устройства Класса IIb должны проходить независимый обзор аккредитованным уполномоченным органом в целях проставления CE Mark на устройстве.</p> <p>Устройства класса III требуют обзора независимым уполномоченным органом во всех случаях, а также дальнейшего наблюдения за</p>
--	--

<p>The majority of the Group’s devices are classified as Class 2a and 2b, although the Group manufactures or sells devices in each of the classes.</p> <p>Each country’s competent authority and the Group’s notified bodies have broad regulatory enforcement powers.</p> <p>The Group is subject to unannounced inspections and general surveillance visits by the notified bodies to review the quality systems.</p> <p>Further, the quality systems are audited every three years to ensure continued compliance with ISO 13485.</p> <p>Class IIa and IIb technical construction files are selected and reviewed annually to ensure changes to the products remain compliant with the MDD.</p> <p>Class III devices undergo a full review every five years to determine compliance with the MDD and to ensure that lifecycle changes are correctly handled.</p> <p>All inspections and audits may also include the relevant manufacturing and R&amp;D facilities of some of the Group’s subcontractors where designated “critical” by the relevant competent authority.</p> <p>Competent authorities such as the UK’s Medicine and Healthcare Regulation Agency also have authority over certain of the Group’s facilities.</p> <p>Failure by the Group or its subcontractors to comply with applicable regulatory requirements can result in actions such as rescinding quality system or CE Mark certificates, refusal to grant CE Marks to new products or forced recalls of products.</p> <p>The Group’s operations in the United Kingdom are currently subject to the MDD.</p> <p>For more detail on risks resulting from Brexit, see “The vote by the United Kingdom to leave the European Union could adversely affect the Group” in Part 1 (Risk Factors) in this Prospectus.</p> <p>The primary law in relation to data protection, the European data protection Directive 95/46/EC, has</p>	<p>изменениями в управлении на всех этапах жизненного цикла, если они признаются существенными.</p> <p>Группа производит и продает устройства в каждом классе, но большинство устройств Группы отнесено к Классам 2a и 2b.</p> <p>Уполномоченный орган каждой страны и уполномоченные органы Группы обладают обширными правоприменительными полномочиями.</p> <p>Для проведения обзора системы качества уполномоченные органы проводят проверки Группы без предупреждения, а также общие наблюдательные проверки.</p> <p>В дальнейшем аудит системы качества проводится каждые 3 года для подтверждения соответствия ISO 13485.</p> <p>Комплекты технической документации по продукции Классов IIa и IIb отбираются и рассматриваются ежегодно для подтверждения соответствия изменений продукции MDD.</p> <p>Устройства Класса III проходят полную проверку каждые 5 лет для определения соответствия MDD и подтверждения того, что управление изменениями в течение жизненного цикла осуществляется корректно.</p> <p>Все проверки и аудиты могут также включать в себя проверку соответствующих производств и научно-исследовательских учреждений некоторых субподрядчиков Группы, признанную «критической» соответствующим уполномоченным органом.</p> <p>Уполномоченные органы, такие как Агентство по регулированию медицины и здравоохранения в Соединенном Королевстве, также обладают контролем над некоторыми объектами Группы.</p> <p>Несоответствие Группы или ее подрядчиков применимым нормативным требованиям может привести к таким действиям, как аннулирование системы качества или сертификатов Маркировок CE, отказ в выдаче Маркировок CE для новых продуктов или принудительные отзывы продукции.</p> <p>В настоящее время деятельность Группы в Соединенном Королевстве регулируется в соответствии с MDD.</p> <p>Более подробная информация о рисках, связанных с Brexit, приведена в разделе «Голосование в Соединенном Королевстве за выход из Европейского Союза может оказать негативное влияние на Группу» Части 1 (Факторы риска) Проспекта.</p> <p>Основным законом в области защиты данных является Европейская Директива о защите данных</p>
---	---

<p>been implemented in the United Kingdom by the Data Protection Act 1998.</p> <p>As a UK-incorporated entity, the Company is subject to the DPA, which regulates the use of personal data in accordance with eight key principles, which include, amongst others, that personal data shall: be processed fairly and lawfully; only be processed for specified purposes; be processed in accordance with the rights of individuals; be subject to appropriate technical and organisational measures; and not be transferred outside of the European Economic Area unless certain conditions or exceptions apply.</p> <p>Additionally, the Privacy and Electronic Communications (EC Directive) Regulations 2003 ("PECR") implement the privacy and electronic communications Directive 2002/58/EC.</p> <p>PECR applies to the sending of any electronic marketing messages in the UK (including by telephone, email, text message or by using an automated calling system).</p> <p>Broadly, PECR prevents unsolicited marketing material being sent to individuals without their prior consent, subject to exceptions.</p> <p><b>Other jurisdictions</b></p> <p>Many of the requirements applicable to the Group's devices and products around the world are similar to those of the United States or European Union, although they differ in detail, particularly with regard to pre-market registrations or clearances and risk classifications.</p> <p>In some regions, the level of government regulation of medical devices is increasing, which can lengthen time to market and increase registration and approval costs.</p> <p>In many countries, the national health or social security organisations require the Company's products to be qualified before they can be marketed and considered eligible for reimbursement.</p> <p>Laws range from comprehensive device approval requirements for some or all of the Group's products to requests for product data or certifications.</p>	<p>95/46/EC, введенная в Соединенном Королевстве Законом о защите данных 1998 года (DPA).</p> <p>Как зарегистрированная в Соединенном Королевстве организация Компания подпадает под действие DPA, который регулирует использование персональных данных в соответствии с 8 основными принципами, которые, среди прочего, предусматривают, что персональные данные должны: обрабатываться справедливо и законно; обрабатываться только для определенных целей; обрабатываться с соблюдением прав физических лиц; быть подвержены соответствующим техническим и организационным мерам; не передаваться за пределы Европейской Экономической Зоны (если не применяются специальные условия или исключения).</p> <p>Также Регулированием конфиденциальности и электронных коммуникаций (EC Directive) 2003 года («PECR») внедрена Директива о конфиденциальности и электронных коммуникациях 2002/58/EC.</p> <p>PECR применяется к направлению любых маркетинговых сообщений в Соединенном Королевстве (в т.ч. по телефону, электронной почте, с помощью текстовых сообщений или с использованием автоматической системы звонков).</p> <p>В широком смысле, PECR предотвращает рассылку нежелательных маркетинговых материалов физическим лицам без их предварительного согласия (применяются исключения).</p> <p><b>Прочие юрисдикции</b></p> <p>Многие требования, применимые к устройствам и продукции Группы по всему миру, схожи с требованиями в США и Европейской Союзе, не смотря на то что они отличаются в деталях, в частности, в отношении предпродажной регистрации или выдачи разрешения и классификации риска.</p> <p>В некоторых регионах степень государственного регулирования медицинских устройств растет, что может привести к увеличению сроков маркетинга и расходов на регистрацию и одобрение.</p> <p>Во многих странах организации общественного здравоохранения или социальной защиты требуют, чтобы продукция Компании была квалифицирована до того, как она может начать продаваться и быть признана пригодной для возврата.</p> <p>Законы варьируются от комплексных требований к одобрению устройств для некоторой или всей продукции Группы до запросов данных о продукции или сертификации.</p>
--	--

<p>Inspection of and controls over manufacturing, as well as monitoring of device-related adverse events, are also components of most of these regulatory systems.</p> <p>The general trend is toward increasingly stringent regulation.</p> <p>To be sold in Japan, most medical devices must undergo thorough safety examinations and demonstrate medical efficacy before they are granted approval through a pre-market approval application, or shonin.</p> <p>The Japanese government regulates medical devices under the Pharmaceutical Affairs Law.</p> <p>Oversight for medical devices is conducted through the Pharmaceutical and Medical Devices Agency, a government organisation responsible for scientific review of market authorisation applications, and inspection and auditing of manufacturers to ensure compliance with clinical, laboratory, and manufacturing practice requirements.</p> <p>Penalties for a company's noncompliance with applicable regulations could be severe, including revocation or suspension of a company's business licence and criminal sanctions.</p> <p>The Group is subject to inspection for compliance by the Japanese Ministry of Health, Labour and Welfare and the Pharmaceutical and Medical Devices Agency.</p>	<p>Инспекция и контроль производства наряду с мониторингом побочных эффектов, связанных с устройством, также являются составляющими большинства таких систем регулирования.</p> <p>Общей тенденцией является ужесточение регулирования.</p> <p>Для продажи в Японии большинство медицинских устройств должны пройти проверку безопасности и продемонстрировать медицинскую эффективность прежде, чем они получат разрешение путем подачи заявления на предпродажное одобрение.</p> <p>Регулирование медицинских устройств японским правительством осуществляется в соответствии с Законом о фармацевтической деятельности.</p> <p>Надзор за медицинскими устройствами осуществляет Агентство фармацевтических и медицинских устройств, государственная организация, ответственная за рассмотрение заявления на разрешение продаж с научной точки зрения, проверку и аудит производств с целью подтверждения соответствия требованиям к клиническим, лабораторным и производственным практикам.</p> <p>За несоответствие компании применимым нормам могут быть применены серьезные штрафные санкции, в том числе отзыв или приостановка лицензии на деятельность компании, а также уголовное наказание.</p> <p>Группа подлежит проверкам в целях выявления соответствия со стороны Японского Министерства Здравоохранения, Труда и Благополучия и Агентства фармацевтических и медицинских приборов.</p>
<p><b>Coverage and Reimbursement</b></p> <p>The Group's product portfolios are subject to hospital payment levels, community reimbursement policies and fees of third-party payers in each country in which its products are sold.</p> <p>Coverage and reimbursement in international markets vary significantly by country and include both government-sponsored healthcare and private insurance.</p> <p>Various factors have driven healthcare reforms in many countries where the Group sells its products, such as increasing per capita healthcare consumption in developed markets as a result of increased life expectancy, increased incidence of chronic illnesses, defensive medicine and other factors.</p>	<p><b>Покрытие и возмещения</b></p> <p>К продукции Группы применяются уровни выплат за больничные услуги, политики возмещения расходов и сборы сторонних плательщиков в каждой стране, в которой продается продукция Группы.</p> <p>Покрытие и возмещения на международных рынках значительно различаются в разных странах и включают в себя как медицинские услуги, финансируемые государством, так и частное страхование.</p> <p>К реформам здравоохранения во многих странах, в которых Группа продает свою продукцию, привели различные факторы, такие как рост потребления услуг здравоохранения на душу населения в развитых странах в результате увеличения продолжительности жизни, рост числа хронических заболеваний, «перестраховочная медицина» и другие.</p>

<p>These reforms, combined with government austerity programmes following the global recession, have generally been accelerated in an effort to reduce overall healthcare spending.</p> <p>As a result, national healthcare systems have sought ways to limit cost increases, placing downward pressure on the prices of many of the Group's products while putting increased emphasis on differentiated products and support services that can provide improved patient outcomes and cost-effective benefits to patients.</p> <p><b>United States</b></p> <p>In the United States, reforms mandated by the ACA have increased provider regulation and risk of payment penalties for poor patient outcomes.</p> <p>Increasingly, manufacturers need to demonstrate with clinical evidence that their products not only perform on individual patients, but also help providers meet ACA-mandated quality and outcomes measures.</p> <p>This requires the Group to provide higher levels of evidence of the benefits of new technologies and creates increased pricing pressures for the Group's older, existing technologies that may not have the requisite evidence.</p> <p>Some of these impacts are spread over several years due to multi-year contracts.</p> <p>The ACA also expanded the DMEPOS Competitive Bidding Program for medical devices sold in retail settings outside of the hospital.</p> <p>None of the products manufactured by the Group are in categories currently included in the Competitive Bidding Program however, retail supplier consolidation as a result of the programme may place downward pressure on the Group's prices as larger retailers qualify for discounted volume pricing.</p> <p>See also "Changes in regulatory reimbursement regimes and in regulations, policies, rules and internal cost reduction audit programmes of governmental social health care services regarding billing of the Group's products could reduce or delay reimbursement for the Group's products, adversely affect the demand for the Group's products and increase compliance costs" in Part 1 (Risk Factors).</p>	<p>Эти реформы наряду с государственными программами жесткой экономии после глобальной рецессии, как правило, ускоряются в целях сокращения совокупных расходов на здравоохранение.</p> <p>В результате национальные системы здравоохранения искали пути снижения затрат путем давления в сторону понижения на цены многих продуктов Группы, при этом уделяя повышенное внимание дифференцированным продуктам и поддерживая услуги, которые могут обеспечить лучшие результаты и экономическую выгоду для пациентов.</p> <p><b>США</b></p> <p>В США реформы, санкционированные АСА, привели к усилению регулирования поставщиков и увеличению риска штрафов за неблагоприятные результаты пациентов.</p> <p>Все чаще производителям необходимо демонстрировать клинические доказательства того, что их продукция не только работает для индивидуальных пациентов, но также помогает поставщикам соответствовать установленным АСА критериям качества и результатов.</p> <p>Это требует от Группы предоставления более существенных доказательств преимуществ новых технологий и создает повышенное ценовое давление на существующие устаревшие технологии Группы, которые могут не обладать необходимыми подтверждениями.</p> <p>Некоторые из таких последствий растягиваются на несколько лет из-за многолетних контрактов.</p> <p>АСА также расширила Программу конкурсных торгов DMEPOS для медицинских устройств, продаваемых в розницу за пределами больницы.</p> <p>Никакая продукция Группы не относится к категориям, в настоящий момент включенным в Программу конкурсных торгов, однако, консолидация розничных поставщиков, к которой привела программа, может оказать давление на ценовую политику Группу в связи с тем, что более крупные ретейлеры имеют право на скидку за объем.</p> <p>Дополнительная информация приведена в разделе «Изменения в режиме регулирования возмещений и в положениях, политике, правилах и программах внутреннего аудита по снижению затрат государственных служб социального здравоохранения в отношении оплаты продукции Группы может уменьшить или отсрочить возмещение за продукцию Группы и повысить расходы на комплаенс» Части 1 (Факторы Риска).</p>
--	---

<p>The ACA also imposed a 2.3 per cent. excise tax on medical device manufacturers' US sales, beginning 1 January 2013.</p> <p>Under the Consolidated Appropriations Act, 2016, this tax is suspended from 1 January 2016, to 31 December 2017, and, absent further action, will be reinstated starting 1 January 2018.</p> <p>The Group believes that many of its products meet the requirements of the "retail exemption" Safe Harbor or the Facts and Circumstances Tests, as outlined in the final rule issued by the Internal Revenue Service ("IRS") and are, thus, exempt from the tax.</p> <p>Further, the final rule also defines a "Safe Harbor" for certain classes of devices categorised as prosthetic devices under the US Social Security Act.</p> <p>The Group believes that most of its ostomy products are included in the proposed IRS Safe Harbor regulations and are thereby also excluded from the tax.</p> <p>The total cost incurred by the Group for the medical device excise tax during 2015 and 2014 was \$1.7 million and \$1.6 million, respectively.</p> <p><b>Europe</b></p> <p>Healthcare reforms in certain European countries are triggering government payers to implement cost-cutting measures that result in reduced recognition of brand differences for medical technologies in reimbursement schemes and higher clinical and health economic evidence requirements.</p> <p>In the United Kingdom, decentralisation of large portions of the NHS is encouraging new business and contracting models involving economic decision makers.</p> <p>Reforms creating internal and external market forces on healthcare delivery, shifting care "closer to home" to less expensive settings and increasing focus on prevention and management of chronic disease are changing the landscape in which the Group sells.</p> <p>While the increased focus on efficiency provides selling opportunities for the Group's products with strong value messages for care providers and</p>	<p>ACA также ввело акциз в размере 2,3% на продажи медицинских устройств в США, начиная с 1 января 2013 года.</p> <p>В соответствии с Консолидированным законом о бюджетных ассигнованиях 2016 года взимание этого налога было приостановлено на период с 1 января 2016 года до 31 декабря 2017 года и, при отсутствии дальнейших действий, будет возобновлено с 1 января 2018 года.</p> <p>По мнению Группы, многие из ее продуктов отвечают требованиям «освобождения для розницы» Safe Harbor или Теста Фактов и Обстоятельств, как изложено в окончательном правиле Налогового управления США (Internal Revenue Service ("IRS")), и поэтому освобождены от налога.</p> <p>Кроме того, финальное правило также дает определение освобождения «Safe Harbor» для определенных классов устройств, которые отнесены к категории протезных в соответствии с Законом США о социальном обеспечении.</p> <p>Группа считает, что большая часть ее продукции для ухода за стомой включена в предлагаемые положения Safe Harbor IRS и в связи с этим также освобождена от налога.</p> <p>Общая сумма расходов Группы на акцизы на медицинские устройства в 2015 и 2014 годах составила 1,7 млн долл. США и 1,6 млн долл. США, соответственно.</p> <p><b>Европа</b></p> <p>Реформы здравоохранения в некоторых европейских странах подталкивают государственных плательщиков к внедрению мер по снижению затрат, которые приводят к уменьшению узнаваемости отличительных качеств брендов для медицинских технологий в схемах возмещения и росту требований к клиническим и медицинским экономическим доказательствам.</p> <p>В Соединенном Королевстве децентрализация больших долей Национальной Службы Здравоохранения стимулирует возникновение новых моделей бизнеса и заключение контрактов с участием лиц, принимающих экономические решения.</p> <p>Реформы, создающие внутренние и внешние рыночные силы для оказания медицинских услуг, смещение услуг по уходу «шаговой доступности» в сторону менее дорогих условий и повышения внимания к профилактике и лечению хронических заболеваний приводят к изменению среды, в которой Группа осуществляет продажи.</p> <p>В то время как повышенная концентрация на эффективности предоставляет возможности продаж продукции Группы с убедительным</p>
---	---

<p>prescribers, this focus has yet to fully filter through to procurement bodies which still largely base decisions solely on price.</p> <p>Reimbursement in the United Kingdom is governed by the Drug Tariff, which defines what will be paid to pharmacy contractors for NHS services provided either for reimbursement or for remuneration.</p> <p>The Drug Tariff currently in place in England covers both England and Wales while Scotland and Northern Ireland maintain and publish separate Drug Tariffs.</p> <p>In Germany, reimbursement in the outpatient sector has two independent general agreements for private health insurance and statutory health insurance.</p> <p>Statutory health insurance is governed by the Uniform Evaluative Standard, which is a catalogue of medical services that defines and assesses how much a doctor is paid for providing a specific service.</p> <p>Medical devices are either included in the approved tariff or billed separately, depending on the service provided.</p> <p>For ostomy services, insurers and healthcare providers have implemented agreements to define the amount of reimbursement for ostomy devices.</p> <p>Medical devices that are used at home and reimbursed under statutory health insurance are listed in specified directories and inpatient reimbursements are based on diagnosis-related groups.</p> <p>In Italy, Ostomy and CCC device reimbursement is set by the national government, although there are some cases in which regional authorities have updated tariffs.</p> <p>For modern dressings, the reimbursement in community is limited to hydrocolloids for patients with particular handicaps certified by the government.</p>	<p>посланием о ее ценности для поставщиков медицинских услуг и лиц, назначающих лекарства, Группа также должна проходить через органы закупок, решения которых все еще в значительной степени основываются только на цене.</p> <p>В Соединенном Королевстве возмещение регулируется Тарифом на лекарственные средства, который устанавливает выплаты аптечным поставщикам за услуги NHS, предоставленные за возмещение или за вознаграждение.</p> <p>Тариф на лекарственные средства, действующий в настоящее время в Англии, распространяется на Англию и Уэльс, а Шотландия и Северная Ирландия поддерживают и публикуют отдельные Тарифы на лекарственные средства.</p> <p>В Германии компенсации в амбулаторном секторе осуществляются в соответствии с двумя независимыми генеральными соглашениями для частного и обязательного медицинского страхования.</p> <p>Обязательное медицинское страхование регулируется Единым оценочным стандартом, который представляет из себя каталог медицинских услуг, который определяет и оценивает размер вознаграждения, которое выплачивается врачу за предоставление определенных услуг.</p> <p>Медицинские устройства либо включаются в одобренный тариф, либо оплачиваются по отдельному счету, в зависимости от оказанной услуги.</p> <p>Для услуг, связанных с уходом за стомой, страховщики и поставщики медицинских услуг внедрили соглашения для определения суммы возмещения за устройства по уходу за стомой.</p> <p>Медицинские устройства, которые используются дома и оплачиваются в соответствии с обязательным медицинским страхованием, перечислены в указанных справочниках, а возмещение за услуги в стационаре определяется исходя из группы, определенной на основании диагноза.</p> <p>В Италии возмещение за устройства для Ухода за пациентом в критическом состоянии и устройства по уходу за стомой устанавливается на уровне национального правительства, хотя в некоторых случаях тарифы корректируются региональными властями.</p> <p>Что касается современных повязок, возмещение ограничивается гидроколлоидными повязками для пациентов с определенными физическими недостатками, сертифицированными правительством.</p>
---	---

<p>The rest of the Wound Care (and Critical Care) products are purchased by hospitals and included in a patient's cost of care.</p> <p>In Spain, medical devices are either categorised as (i) products purchased directly by hospitals and included in a patient's cost of care or (ii) products reimbursed with a level of co-payment (0 per cent. To 60 per cent.) from the patients (depending on the income).</p> <p>Ostomy and Wound Care products can be sold in pharmacies to patients and must be approved by the Spanish Ministry of Health.</p> <p>In France, medical device prices and reimbursement rates are negotiated between CEPS (comité économique produits de santé) and the manufacturer.</p> <p>Most of the Ostomy and Advanced Wound Care products are fully reimbursed.</p> <p>Advanced Wound Care products can either be classified as "generic" or "brand name".</p> <p>All generic products of the same type receive the same reimbursement.</p> <p>Brand name products may use premium pricing.</p> <p>All Ostomy and CCC products are classified as generic, with one-piece and two-piece ostomy systems receiving different reimbursements.</p> <p><b>APAC</b></p> <p>Japan, South Korea, Australia and New Zealand have advanced reimbursement mechanisms with coverage across all aspects of the Group's product portfolio.</p> <p>Recent government budget cuts and the resulting cuts to reimbursements have created risk for the Group, in particular for Advanced Wound Care.</p> <p>There has also been a shift toward consolidation of vendors and government tendering, which has increased competitive pressures.</p> <p>Patients in China, India and other developing countries in southeast Asia tend to pay out-of-pocket.</p>	<p>Остальные продукты по уходу за ранами (и за пациентами в критическом состоянии) приобретаются больницами и включаются в стоимость ухода за пациентами.</p> <p>В Испании медицинские устройства могут относиться к следующим категориям: (i) продукция, которая напрямую приобретается больницами и включается в стоимость ухода за пациентами или (ii) продукция, которая возмещается с доплатой (от 0 до 60 процентов) от пациентов (в зависимости от уровня дохода).</p> <p>Продукция по уходу за стомой и по уходу за ранами может продаваться пациентам в аптеках и должна быть одобрена Испанским Министерством Здравоохранения.</p> <p>Во Франции цены на медицинские устройства и уровни возмещения согласовываются между CEPS (Экономический комитет по продуктам для здоровья) и производителями.</p> <p>Большая часть стоимости продукции по уходу за стомой и расширенного ухода за ранами возмещается в полном объеме.</p> <p>Продукция расширенного ухода за ранами может быть классифицирована как «обычная» или «брендовая».</p> <p>Все обычные продукты одного типа получают равное возмещение.</p> <p>К «брендовым» продуктам могут применяться премиальные цены.</p> <p>Вся продукция по уходу за стомой и по уходу за пациентом в критическом состоянии классифицируется как «обычная», а для однокомпонентных и двухкомпонентных систем ухода за стомой предусмотрено разное возмещение.</p> <p><b>Азиатско-Тихоокеанский регион</b></p> <p>В Японии, Южной Корее, Австралии и Новой Зеландии существуют расширенные механизмы возмещения, которые покрывают весь ассортимент продукции Группы.</p> <p>Недавние сокращения бюджета и последовавшие за ними сокращения возмещений привели к возникновению риска для Группы, в частности для линейки по уходу за ранами.</p> <p>Также произошло смещение в сторону консолидации поставщиков и проведения государственных тендеров, что привело к росту конкурентного давления.</p> <p>Пациенты в Китае, Индии и других развивающихся странах Юго-Восточной Азии, как правило, платят наличными.</p>
---	--



<p>There is opportunity for expansion in these countries as the number of patients who can afford premium healthcare products grows.</p>	<p>В этих странах есть возможности для расширения в связи с ростом количества пациентов, которые могут позволить себе продукты здравоохранения премиум-класса.</p>
--	--

16, 25 стр. 48 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<p><b>Market, economic and industry data</b></p>	<p><b>Рыночные, экономические и отраслевые данные</b></p>
<p>Unless the source is otherwise stated, the market, economic and industry data in this Prospectus constitute the Directors' estimates, using underlying data from independent third parties.</p> <p>The Company obtained market data and certain industry forecasts used in this Prospectus from internal surveys, reports and studies, where appropriate, as well as market research, publicly available information and industry publications, including publications and data compiled by BioMedGPS; Future Market Insights ("FMI"); Espicom Business Intelligence ("Espicom"); Global Industry Analysts, Inc. ("GIA"); iData Research; International Diabetes Federation ("IDF"); Daedal Research; Euromonitor; Global Health Exchange ("GHX"); World Cancer Research Fund International; Crohn's and Colitis Foundation of America; Frost &amp; Sullivan; Centers for Medicare and Medicaid ("CMS"); Markets and Markets; BMI Research; HME News; the World Health Organisation ("WHO"); T1D Exchange; Division Resources Group ("DRG"); IMS Health; Groupement pour l'Elaboration et la Rrealisation de Statistiques ("GERS"); Bliss, Johnson, Savik, Clabots, Gerding (2000); Junkin, Selekof (2007); Gist, Tio-Matos, Falzgraf, Cameron, Beebe (2009); Finkelstein (2012); The Pittsburgh Epidemiology of Diabetes Complications Study Cohort (2012); Kalorama Information; and the United Nations.</p> <p>Whilst the Directors believe the third-party information included herein to be reliable, the Company has not independently verified such third-party information, and neither the Company, the Underwriters nor the Financial Adviser make any representation or warranty as to the accuracy or completeness of such information as set forth in this Prospectus.</p> <p>The Company confirms that all third-party data contained in this Prospectus has been accurately reproduced and, so far as the Company is aware and able to ascertain from information published by that third-party, no facts have been omitted that would render the reproduced information inaccurate or misleading.</p>	<p>Если не указан иной источник, рыночные, экономические и отраслевые данные в настоящем Проспекте являются оценкой Директоров, основанной на данных независимых третьих лиц.</p> <p>Компания получила рыночные данные и определенные отраслевые прогнозы, использованные в настоящем Проспекте, из внутренних обзоров, отчетов и исследований, когда применимо, а также рыночных исследований, публично доступной информации и отраслевых публикаций, включая публикации и данные, подготовленные BioMedGPS; Future Market Insights ("FMI"); Espicom Business Intelligence ("Espicom"); Global Industry Analysts, Inc. ("GIA"); iData Research; International Diabetes Federation ("IDF"); Daedal Research; Euromonitor; Global Health Exchange ("GHX"); World Cancer Research Fund International; Crohn's and Colitis Foundation of America; Frost &amp; Sullivan; Centers for Medicare and Medicaid ("CMS"); Markets and Markets; BMI Research; HME News; the World Health Organisation ("WHO"); T1D Exchange; Division Resources Group ("DRG"); IMS Health; Groupement pour l'Elaboration et la Rrealisation de Statistiques ("GERS"); Bliss, Johnson, Savik, Clabots, Gerding (2000); Junkin, Selekof (2007); Gist, Tio-Matos, Falzgraf, Cameron, Beebe (2009); Finkelstein (2012); The Pittsburgh Epidemiology of Diabetes Complications Study Cohort (2012); Kalorama Information; и ООИ.</p> <p>Несмотря на то, что, по мнению Директоров, информация, включенная в настоящий Проспект, является надежной, Компания не проводила независимую оценку такой информации, полученной от третьих лиц, и ни Компания, ни Андеррайтеры, ни Финансовый консультант не делают никаких заявлений или гарантий относительно точности или полноты такой информации, как указано в настоящем Проспекте.</p> <p>Компания подтверждает, что все данные третьих лиц, приведенные в настоящем проспекте, были в точности воспроизведены и, насколько известно Компании и насколько она может удостовериться исходя из опубликованной третьими лицами информации, никакие факты не были опущены, в противном случае это сделало бы воспроизведенную информацию неточной или вводящей в заблуждение.</p>

<p>Where third-party information has been used in this Prospectus, the source of such information has been identified.</p>	<p>Если в настоящем Проспекте используется информация третьих лиц, указывается источник такой информации.</p>
--	---

17, 28 стр. 229 проспекта эмиссии [ConvaTecGroupPlcIPO от 26 октября 2016](#)

<p><b>8. Subsidiaries, investments and principal establishments</b></p> <p>Following the Reorganisation, the Company will be the principal operating and holding company of the Group.</p> <p>The principal subsidiaries and subsidiary undertakings of the Company will be as follows:</p> <p><b>8.1 Subsidiaries and subsidiary undertakings</b></p>	<p><b>8. Дочерние компании, инвестиции и основные учреждения</b></p> <p>После Реорганизации Компания станет основной управляющей и холдинговой компанией Группы.</p> <p>Основными дочерними компаниями и зависимыми предприятиями Компании будут следующие компании:</p> <p><b>8.1 Дочерние компании и зависимые предприятия</b></p>
--	--

Наименование	Страна учреждения и места нахождения	Класс и процентная доля владения и права голоса	Сфера деятельности (производство и/или продажа медицинских устройств, если не указано иное)
180 Medical Acquisition, Inc . . . . .	США	100%	Холдинговая компания
180 Medical Holdings, Inc . . . . .	США	100%	Холдинговая компания
180 Medical, Inc . . . . .	США	100%	
AbViser Medical, LLC . . . . .	США	100%	
Alpha-Med (Medical and Surgical) Ltd .	Соединенное Королевство	100%	
Amcare Ltd . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
BCA Direct Ltd . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
BMD—Comercio de Produtos Medicos LTDA . . . . .	Бразилия	100%	
Boston Medical Care de Chile SPA . . .	Чили	100%	Клиники по уходу за ранами
Boston Medical Care de Mexico S. DE R.L de CVB . . . . .	Мексика	100%	Клиники по уходу за ранами
Boston Medical Care SAS IPS . . . . .	Колумбия	100%	Клиники по уходу за ранами
Boston Medical Device de Chile S.A. . .	Чили	100%	
Boston Medical Device Dominica S.R.L.	Доминиканская Республика	100%	
Boston Medical Device Ecuador S.A. . .	Эквадор	100%	
Boston Medical Device, Inc . . . . .	США	100%	
Boston Medical Devices International, LLC . . . . .	США	100%	
Boston Medical Devices Colombia LTDA	Колумбия	100%	
Boston Medical Devices de Mexico S de RL de CVR . . . . .	Мексика	100%	
Boston Medical Devices de Venezuela C.A. . . . .	Венесуэла	100%	
Cidron Healthcare Limited <sup>(1)</sup> . . . . .	Джерси	100%	Холдинговая компания
ConvaTec (Australia) PYT Ltd . . . . .	Австралия	100%	
ConvaTec (Austria) GmbH . . . . .	Австрия	100%	
ConvaTec (Denmark) ApS . . . . .	Дания	100%	
ConvaTec (Germany) GmbH . . . . .	Германия	100%	
ConvaTec (New Zealand) Ltd . . . . .	Новая Зеландия	100%	
ConvaTec (Spain) S.L. . . . .	Испания	100%	Холдинговая компания
ConvaTec (Sweden) AB . . . . .	Швеция	100%	
ConvaTec (Switzerland) GmbH . . . . .	Швейцария	100%	
ConvaTec Belgium BVBA . . . . .	Бельгия	100%	
ConvaTec Canada Ltd . . . . .	Канада	100%	
ConvaTec Ceska Republica s.r.o . . . . .	Чешская Республика	100%	

Наименование	Страна учреждения и места нахождения	Класс и процентная доля владения и права голоса	Сфера деятельности (производство и/или продажа медицинских устройств, если не указано иное)
ConvaTec China Ltd . . . . .	Китай	100%	
ConvaTec Dominican Republic, Inc . . . . .	США	100%	
ConvaTec Finance International S.A. . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec France Holdings s.a.s . . . . .	Франция	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare A S. `a r.l. <sup>(1)</sup> . . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare B S. `a r.l. <sup>(1)</sup> . . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare C S. `a r.l. <sup>(1)</sup> . . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare D S. `a r.l. . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare E S. `a r.l. . . . .	Люксембург	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Healthcare Ireland Limited . . . . .	Ирландия	100%	
ConvaTec Hellas Medical Products S.A (Greece) . . . . .	Греция	100%	
ConvaTec Holdings UK Limited . . . . .	Соединенное Королевство	100%	Холдинговая компания
ConvaTec India Private Limited . . . . .	Индия	100%	
ConvaTec International Services GmbH . . . . .	Германия	100%	
ConvaTec International UK Limited . . . . .	Соединенное Королевство	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Italia S.r.l . . . . .	Италия	100%	
ConvaTec Japan Karlskrona . . . . .	Япония	100%	
ConvaTec Korea Ltd . . . . .	Корея	100%	
ConvaTec Limited . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
ConvaTec Malaysia Snd Bhn . . . . .	Малайзия	100%	
ConvaTec Middle East and Africa LLC . . . . .	Египет	100%	Не торговая компания
ConvaTec Nederland B.V. . . . .	Нидерланды	100%	
ConvaTec Norway AS . . . . .	Норвегия	100%	
ConvaTec Oy Finland . . . . .	Финляндия	100%	
ConvaTec Peru S.A.C . . . . .	Перу	100%	
ConvaTec Polska Sp. Z. o.o . . . . .	Польша	100%	
ConvaTec Sa `glik ` Ur ` unleri Limited , Sirketi	Турция	100%	
ConvaTec Singapore PTE Ltd . . . . .	Сингапур	100%	
ConvaTec Spain Holdings S.L . . . . .	Испания	100%	Холдинговая компания
ConvaTec Speciality Fibres Limited . . . . .	Соединенное Королевство	100%	Обладатель прав на интеллектуальную собственность Обладатель прав на интеллектуальную собственность
ConvaTec Technologies, Inc . . . . .	США	100%	
ConvaTec Thailand . . . . .	Таиланд	100%	
FE Unomedical Ltd . . . . .	Белоруссия	99%	
KVTECH Portugal—Produtos Medicos, Unipessoal Lda . . . . .	Португалия	100%	
Papyro-Tex AS . . . . .	Дания	100%	
PRNMS Investments, LLC . . . . .	США	100%	
Resus Positive Ltd . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
South Shore Medical Supply, Inc . . . . .	США	100%	
SureCalm Healthcare Holdings Ltd . . . . .	Соединенное Королевство	100%	Холдинговая компания
SureCalm Healthcare Ltd . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
Symbius Medical, Inc . . . . .	США	100%	Холдинговая компания
Unomedical Americas, Inc . . . . .	США	100%	Холдинговая компания
Unomedical AS (Denmark) . . . . .	Дания	100%	
Unomedical Holding AS . . . . .	Дания	100%	Холдинговая компания
Unomedical Holdings Limited (UK) . . . . .	Соединенное Королевство	100%	Холдинговая компания
Unomedical, Inc . . . . .	США	100%	
Unomedical Limited (UK) . . . . .	Соединенное Королевство	100%	
Unomedical s.r.o. (Slovakia) . . . . .	Словакия	100%	

<b>Наименование</b>	<b>Страна учреждения и места нахождения</b>	<b>Класс и процентная доля владения и права голоса</b>	<b>Сфера деятельности (производство и/или продажа медицинских устройств, если не указано иное)</b>
Unomedical sdn Bhd (Malaysia) . . . . .	Малайзия	75%	
ZAO ConvaTec . . . . .	Россия	100%	

Примечания:

(1) Промежуточные холдинговые компании, ожидается, что они будут ликвидированы в течение нескольких месяцев после Допуска

**<sup>19</sup> стр. 230 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<p><b>8.2 Principal establishments</b></p> <p>The following are the principal establishments of the Group:</p>	<p><b>8.2 Основные предприятия</b></p> <p>Ниже приведены основные организации Группы:</p>
--	---

Наименование и место нахождения	Тип объекта	В лизинге/В собственности
180 Medical (США) . . . . .	Склад	В лизинге
180 Medical (США) . . . . .	Офис	В собственности
Bridgewater (США) . . . . .	Офис	В лизинге
Deeside (Уэльс, Великобритания) . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге/В собственности
Deeside (Уэльс, Великобритания) . . . . .	Офис/Лаборатория	В собственности
Greensboro (США) <sup>(1)</sup> . . . . .	Офис	В лизинге
Greensboro (США) <sup>(2)(4)</sup> . . . . .	Промышленное предприятие	В собственности
Haina (Доминиканская Республика) . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге
Herlev (Дания) . . . . .	Промышленное предприятие	В собственности
Michalovce (Словакия) . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге
Minato-ku (Япония) . . . . .	Офис	В лизинге
Minsk (Белоруссия) . . . . .	Промышленное предприятие	В собственности
Montreal (Канада) . . . . .	Офис	В лизинге
Munich (Германия) . . . . .	Офис	В лизинге
Osted (Дания) . . . . .	Промышленное предприятие	В собственности
Pallion (Англия, Великобритания) . . . . .	Склад	В лизинге
Reading (Англия, Великобритания) . . . . .	Офис	В лизинге
Reynosa HC (Мексика) <sup>(2)</sup> . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге/В собственности
Reynosa ID (Мексика) . . . . .	Промышленное предприятие	В собственности
Reynosa ID (Мексика) . . . . .	Склад	В собственности
Rhydney (Уэльс, Великобритания) <sup>(3)</sup> . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге
Schauffhausen (Швейцария) . . . . .	Офис	В лизинге
Skillman (США) <sup>(4)</sup> . . . . .	Офис	В собственности
Sunderland (Англия, Великобритания) . . . . .	Склад	В лизинге
Sungai Petani (Малайзия) <sup>(2)(4)</sup> . . . . .	Промышленное предприятие	В лизинге

<p>Notes:</p> <p>(1) The Group leases two separate office facilities in Greensboro.</p> <p>(2) As part of the MIP, the Group recently completed a comprehensive evaluation and analysis of its global manufacturing facilities, utilisation and strategy.</p> <p>This resulted in the cessation of current manufacturing operations at the Group's Hospital Care plant in Reynosa, Mexico in May 2016.</p> <p>The Infusion Devices franchise, which has a separate facility in Reynosa, Mexico, plans to expand and repurpose the current Hospital Care plant to support its manufacturing operations and its customers.</p> <p>The Group also ceased its Hospital Care operations in Sangai Petani, Malaysia at the end of August 2016 and plans to cease its manufacturing operations in Greensboro, United States by early 2017.</p>	<p>Примечания:</p> <p>(1) В лизинге у Группы находится два разных офиса в Гринсборо</p> <p>(2) В рамках Программы повышения рентабельности (MIP) Группа недавно завершила комплексную проверку и анализ своих глобальных промышленных предприятий, утилизации и стратегии.</p> <p>Это привело к сокращению текущей производственной деятельности на заводе Группы Hospital Care в Рейносе, Мексике, в мае 2016 года.</p> <p>В части франшизы инфузионных устройств, для которой есть отдельное предприятие в Рейносе (Мексика), планируется расширить и перепрофилировать текущий завод Hospital Care для поддержки производственной деятельности и своих клиентов.</p> <p>Группа также прекратила деятельность Hospital Care в Сунгай Петани (Малайзия) в конце августа 2016 года и планирует прекратить производственную деятельность в Гринсборо (США) к началу 2017 года.</p>
---	---

<p>In Malaysia, the Group plans to outsource production.</p> <p>The Group is expanding its capabilities at the Haina, Dominican Republic, Michalovce, Slovakia, Rhymney, United Kingdom and Minsk, Belarus facilities to optimise its supply chain for the Wound, Ostomy, and CCC franchises.</p> <p>(3) The Group holds a long-term leasehold the Rhymney property with a term of 999 years from 23 August 2000.</p> <p>(4) Currently for sale.</p>	<p>В Малайзии Группа планирует передать производство на аутсорсинг.</p> <p>Группа расширяет свои возможности на предприятиях в Айне (Доминиканская Республика), Михаловце (Словакия), Рймни (Великобритания) и Минске (Белоруссия), для оптимизации цепочки поставок для франшиз по уходу за ранами, по уходу за стомой и по уходу за пациентами в критическом состоянии.</p> <p>(3) У Группы в долгосрочном лизинге на срок 999 лет с 23 августа 2000 года находится собственность в Рймни.</p> <p>(4) В настоящее время продается.</p>
--	--



<sup>20</sup> стр. 91 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<b>Environmental Matters</b>	<b>Вопросы окружающей среды</b>
<p>The Group's facilities and operations are subject to national and local environmental laws and regulations and other requirements, including those regulations governing the generation, use, manufacture, handling, transport, storage, treatment and disposal of, or exposure to, hazardous materials, discharges to air and water, the clean-up of contamination and occupational health and safety matters.</p> <p>The Group periodically audits compliance with environmental laws and regulations and maintains policies requiring its facilities to be in compliance with local regulations and requiring reporting to senior management of any identified areas of non-compliance immediately upon discovery.</p> <p>The Group believes it is in compliance in all material respects with applicable environmental laws and regulations, and it has been recognised for its environmental capabilities in a number of jurisdictions where it operates.</p> <p>Existing environmental protection legislation and regulations, and compliance therewith, have had no material adverse effect on the Group's capital expenditures, earnings or competitive position.</p> <p>Although the Group continues to make capital expenditures for environmental protection, it does not anticipate any significant expenditures in order to comply with such laws and regulations that would have a material impact on its earnings or competitive position.</p> <p>The Group is not aware of any pending litigation or significant financial obligations arising from current or past environmental practices that are likely to have a material adverse effect on its financial position.</p>	<p>Предприятия и деятельность Группы подлежат регулированию в соответствии с национальным и местным законодательством и нормативными актами в области охраны окружающей среды и другими требованиями, регулирующими, в том числе, производство, использование, изготовление, обращение, транспортировку, хранение, обработку и уничтожение или воздействие опасных материалов, выбросов в воздух и воду, очистку загрязнений и вопросы охраны и безопасности труда.</p> <p>Группа периодически проверяет соблюдение природоохранного законодательства и нормативных актов и поддерживает меры, в соответствии с требованиями которых ее предприятия должны соответствовать местным нормам и отчитываться высшему руководству о любом выявленном несоблюдении незамедлительно после его обнаружения.</p> <p>Группа считает, что соблюдает во всех существенных отношениях применимое природоохранное законодательство и нормативные акты, и признается за свои экологические возможности в ряде юрисдикций, в которых осуществляет деятельность.</p> <p>Существующее законодательство и положения в области охраны окружающей среды и их соблюдение не оказали существенного негативного влияния на капитальные затраты, доход или конкурентные позиции Группы.</p> <p>Несмотря на то, что Группа продолжает нести капитальные затраты на защиту окружающей среды, она не ожидает возникновения каких-либо существенных расходов на соблюдение такого законодательства и положений, которые могли бы оказать существенное влияние на ее доходы или конкурентные позиции.</p> <p>Группе неизвестно ни о каких находящихся на рассмотрении или существенных финансовых обязательствах, возникающих в связи с текущими или прошлыми мерами по охране окружающей среды, которые могли бы оказать существенное негативное влияние на ее финансовое положение.</p>

**<sup>22</sup> стр. 46 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<b>Non-IFRS financial information</b>	<b>Финансовая информация, подготовленная не в соответствии с МСФО</b>
<p>This Prospectus contains certain financial measures that are not defined or recognised under IFRS, including Group EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted EBIT, Adjusted Gross Margin, Adjusted EBIT margin and cash conversion.</p> <p>These measures are not measurements of financial performance or liquidity under IFRS, are not audited, and should not replace measures of liquidity or operating profit that are derived in accordance with IFRS.</p> <p>The Group believes that Group EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted EBIT, Adjusted Gross Margin and Adjusted EBIT margin are useful supplemental indicators that may be used to assist in evaluating a company's future operating performance, which management uses to assess and measure the Group's operating performance.</p> <p>Accordingly, this information has been disclosed to permit a more complete and comprehensive analysis of the Group's operating performance, consistent with how the Group's business performance is evaluated by management.</p> <p>The Group believes that cash conversion is a useful supplemental metric that provides a measure of the efficiency by which the Group is able to turn profit from operations into cashflow to service the requirements of debt and equity investors, as well as paying for the Group's tax obligations, re-investing in the business for growth and enhancing dividend capacity.</p> <p>Information regarding these measures is sometimes used by investors to evaluate the efficiency of a company's operations and its ability to employ its earnings toward repayment of debt, capital expenditures and working capital requirements.</p> <p>There are no generally accepted principles governing the calculation of these measures and the criteria upon which these measures are based can vary from company to company.</p>	<p>Данный проспект содержит определенные финансовые показатели, которые не определены и не признаны в соответствии с МСФО, в том числе EBITDA Группы, скорректированный показатель EBITDA, скорректированный показатель EBIT, скорректированная валовая прибыль, скорректированная маржа EBIT и оборачиваемость денежных средств.</p> <p>Данные показатели не являются финансовыми показателями или показателями ликвидности в соответствии с МСФО, не проверяются аудиторами, и не должны заменять показатели ликвидности или операционной прибыли, рассчитанные в соответствии с МСФО.</p> <p>По мнению Группы, EBITDA Группы, скорректированный показатель EBITDA, скорректированный показатель EBIT, скорректированная валовая прибыль и скорректированная маржа EBIT являются полезными дополнительными показателями, которые могут использоваться для оценки будущей операционной деятельности компании и которые руководство использует для оценки операционной деятельности Группы.</p> <p>Соответственно, данная информация раскрыта для обеспечения более полного и всестороннего анализа операционных результатов Группы, аналогично тому, как эффективность деятельности Группы оценивает руководство.</p> <p>Группа считает, что оборачиваемость денежных средств является полезным дополнительным показателем эффективности, с которой Группа может трансформировать прибыль от деятельности в денежный поток для обслуживания требований долговых и долевых инвесторов, а также исполнять свои налоговые обязательства, реинвестировать средства в бизнес и увеличивать размер дивидендов.</p> <p>Информация о данных показателях иногда используется инвесторами для оценки эффективности деятельности компании и ее способности использовать свои доходы для погашения долга, капитальных затрат и требований к оборотному капиталу.</p> <p>Общих принципов расчета данных показателей не существует, а критерии, по которым рассчитываются эти показатели, могут различаться в разных компаниях.</p>

<p>These measures, by themselves, do not provide a sufficient basis to compare the Group's performance with that of other companies and should not be considered in isolation or as a substitute for operating profit or any other measure as an indicator of operating performance, or as an alternative to cash generated from operating activities as a measure of liquidity.</p>	<p>Сами по себе эти показатели не обеспечивают необходимую базу для сопоставления результатов деятельности Группы с результатами других компаний и не должны рассматриваться отдельно или вместо показателя операционной прибыли или других показателей эффективности деятельности, или как альтернатива показателю денежных средств, полученных от операционной деятельности, в качестве показателя ликвидности.</p>
--	---

**23, 39 стр. 103 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<b>Innovation and product development</b>	<b>Инновации и разработка продукции</b>
<p>The Group's business strategy relies significantly on continuing to develop innovative products that address unmet customer needs and differentiate the Group and its product offering from its competitors.</p>	<p>Стратегия деятельности Группы в существенной степени основывается на продолжении разработки инновационной продукции, направленной на неудовлетворенные потребности клиентов, что отличает Группу и предлагаемую ей продукцию от конкурентов.</p>
<p>In the periods under review, the Group delivered a number of product line extensions and new products which supported the Group's constant currency revenue growth.</p>	<p>В рассматриваемые периоды Группа расширила продуктовые линейки и представила новые продукты, что поддерживало постоянный рост валютной выручки Группы.</p>
<p>The Group expects its continued platform and product development to result in increased product demand and, as a result, increased sales volume and revenue in the future.</p>	<p>Группа ожидает, что дальнейшая разработка платформы и продукции приведет к росту спроса на продукцию и, как следствие, увеличению объема продаж и доходов в будущем.</p>
<p>Significant R&amp;D expenditure and expanded product ranges in the periods under review included new size additions to the AQUACEL Foam dressing range and the launch of AQUACEL Foam Pro dressing; the GentleCath line of intermittent urinary catheters (including launch of the GentleCath Pro Closed-System Intermittent Catheter and GentleCath Insertion Kit in 2015); the launch of the FlexiSeal Signal FMS with odour barrier; and the development of the new Avelle NPWT product.</p>	<p>Существенные расходы на НИОКР и расширение продуктовых линеек в рассматриваемых периодах включали в себя расширение размерного ряда абсорбирующих повязок AQUACEL Foam dressing, а также запуск абсорбирующих повязок AQUACEL Foam Pro dressing; линейку временных мочевых катетеров GentleCath (в том числе запуск GentleCath Pro Closed-System Intermittent Catheter и GentleCath Insertion Kit в 2015 году); запуск FlexiSeal Signal FMS с предотвращением запаха; и разработка новой продукции Avelle NPWT.</p>
<p>The Group's future developments will include expansion of the Hydrofiber Technology and AQUACEL Ag+ Technology ranges to combat microbial biofilms in wounds, further expansion of the range of ostomy products with soft convex technology, expansion of the GentleCath range through the incorporation of new material technologies and innovative design features, the launch of a new infusion device with one-touch fully-automatic insertion and needle retraction capabilities and the launch of products with infection detection and protection.</p>	<p>Будущие разработки Группы будут предусматривать расширение ассортимента Технологий Hydrofiber и AQUACEL Ag+ для борьбы с микробными биопленками в ранах, дальнейшее расширение ассортимента продукции для ухода за стомой с использованием мягкой выпуклой технологии, расширение линейки GentleCath путем внедрения новых технологий материалов и инновационных конструктивных особенностей, запуск нового инфузионного устройства с возможностью полностью автоматической установки одним движением и извлечения иглы, а также запуск продукции с возможностью обнаружения и защиты от инфекции.</p>
<p>R&amp;D expenditure during the six months ended 30 June 2016 and 2015 and the years ended 31 December 2015, 2014, and 2013 were \$19.7 million, \$20.2 million, \$40.3 million, \$42.2 million and \$31.2 million, or 2.4 per cent., 2.5 per cent., 2.4 per cent., 2.4 per cent. and 1.8 per cent., as a percentage of revenue, respectively.</p>	<p>Расходы на НИОКР за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 и 2015 года, и 12 месяцев, закончившихся 21 декабря 2015, 2014 и 2013 года, составили 19,7 млн долл. США, 20,2 млн долл. США, 40,3 млн долл. США, 42,2 млн долл. США и 31,2 млн долл. США, что составляет 2,4%, 2,5%, 2,4%, 2,4% и 1,8% от доходов, соответственно.</p>
<p>On a constant currency basis, R&amp;D expenditures increased \$0.1 million, \$0.8 million, and \$10.0 million for the six months ended 30 June 2016 and the years</p>	<p>В постоянной валюте расходы на НИОКР увеличились на 0,1 млн долл. США, 0,8 долл. США и 10 млн долл. США за 6 месяцев, закончившихся</p>

ended 31 December 2015 and 2014, respectively, compared to the prior year periods.

The increase in R&D spend over the periods under review was primarily driven by spending on certain development programmes, including NPWT, foam and surgical advances (as set out above), as well as expense in the Ostomy Care and GentleCath offerings, and compliance costs.

In addition, the increase in R&D spend for the year ended 31 December 2014 was also impacted by an increase in FDA remediation costs and write-off of capitalised development costs.

The overall increase in R&D spend for the year ended 31 December 2015 was partially offset by lower FDA remediation costs and write-off of capitalised development costs in 2014.

#### **Manufacturing and distribution efficiency**

In the fourth quarter of 2015, the Group commenced a Margin Improvement Programme ("MIP") to increase efficiencies in its manufacturing and distribution cost base.

The Group estimates that it will incur total restructuring and other operating expenditure costs of \$40 million to \$50 million (half cash and half non-cash), with the majority to be incurred in 2016 (\$25 million was accounted for in the first half of 2016).

Additional expenditure related to the MIP is expected to bring total Group capital expenditure to be around \$100 million in each of 2016 and 2017.

For more information on the MIP, please see "Significant Margin Improvement Programme" in Part 7 (Business Description).

Results of operations for the six months ended 30 June 2016 and 2015	Six months ended 30 June	
	2015 (audited)	2016 (unaudited)
	(reported basis) (\$ million)	
Research and development expenses	19,7	20,2

30 июня 2016 года и 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2015 и 2014 года, соответственно, по отношению к соответствующим периодам прошлых лет.

Рост расходов на НИОКР в течение рассматриваемых периодов в первую очередь был обусловлен затратами на определенные программы развития, в том числе лечение ран отрицательным давлением (NPWT), пенные и хирургические средства (как описано выше), а также расходами на линейку по Уходу за стомой и GentleCath, а также расходами на комплаенс.

Более того, на увеличение расходов на НИОКР за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2014 года, оказало влияние увеличение стоимости ремедиации FDA и списание капитализированных затрат на разработку.

Совокупный рост затрат на НИОКР за год, закончившийся 31 декабря 2015 года, был частично компенсирован снижением стоимости ремедиации FDA и списанием капитализированных затрат на разработку в 2014 году.

#### **Эффективность производства и распространения**

В четвертом квартале 2015 года Группа запустила Программу повышения рентабельности («MIP») в целях повышения эффективности базовой стоимости производства и распространения.

По оценках Группы, общая сумма расходов на реструктуризацию и других операционных расходов составит от 40 до 50 млн долл. США (половина в наличной и половина в безналичной форме), при этом большая часть будет понесена в 2016 году (25 млн долл. США были учтены в первой половине 2016 года).

Ожидается, что дополнительные расходы, связанные с MIP, приведут к тому, что общие капитальные затраты Группы составят около 100 млн долл. США в каждом из 2016 и 2017 годов.

Более подробная информация о MIP приведена в разделе «Существенная Программа повышения рентабельности» части 7 (Описание деятельности).

Результаты деятельности за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 и 2015	6 месяцев, закончившихся 30 июня	
	2015 (аудированные данные)	2016 (неаудированные данные)
	(основа отчетности) (\$ млн)	
Расходы на НИОКР	19,7	20,2

Research and development expenses

R&D expenses decreased \$0.5 million, or 2.5 per cent., from \$20.2 million in the first six months of 2015 to \$19.7 million in the first six months of 2016.

As a percentage of revenue, R&D expenses decreased slightly from 2.5 per cent. in the first six months of 2015 to 2.4 per cent. in the first six months of 2016.

On a constant currency basis, R&D expenses increased \$0.1 million, or 0.7 per cent. in the first six months of 2016.

The increase was primarily driven by regulatory compliance costs and spending on certain development programmes, partially offset by lower FDA remediation costs.

On a constant currency basis and excluding FDA remediation and certain costs that are excluded by management in assessing the operating performance of the business, R&D expenses increased \$1.0 million, or 5.5 per cent. in the first six months of 2016.

Results of operations for 2015 and 2014	Year ended 31 December	
	2015	2016
	(audited, reported basis) (\$ million)	
Research and development expenses	40,3	42,2

Research and development expenses

R&D expenses decreased \$1.9 million, or 4.5 per cent., from \$42.2 million in 2014 to \$40.3 million in 2015.

As a percentage of revenue, R&D expenses stayed flat at 2.4 per cent. between 2014 and 2015.

On a constant currency basis, R&D expenses increased \$0.8 million, or 1.8 per cent. in 2015.

The increase was primarily driven by regulatory compliance costs and spending on certain development programmes, partially offset by lower FDA remediation costs and write-off of capitalised development costs in 2014.

On a constant currency basis and excluding FDA remediation and certain costs that are excluded by management in assessing the operating performance

Расходы на НИОКР

Расходы на НИОКР снизились на 0,5 млн долл. США, или 2,5%, с 20,2 млн долл. США за первые 6 месяцев 2016 года.

В процентах от прибыли расходы на НИОКР незначительно сократились с 2,5% за первые 6 месяцев 2015 года до 2,4% за первые 6 месяцев 2016 года.

В постоянной валюте расходы на НИОКР увеличились на 0,1 млн долл. США или 0,7% за первые 6 месяцев 2016 года.

Такой рост был в первую очередь обусловлен расходами на соблюдение нормативных требований, а также расходами на некоторые программы разработки, частично компенсированными за счет меньших затрат на ремедиацию FDA.

В постоянной валюте и за вычетом расходов на ремедиацию FDA и некоторых расходов, исключенных руководством при расчете операционных результатов детальности, расходы на НИОКР увеличились на 1 млн долл. США или 5,5% за 6 месяцев 2016 года.

Результаты деятельности в 2015 и 2014	Год, закончившийся 31 декабря	
	2015	2016
	(аудированные данные, основа отчетности) (млн долл. США)	
Расходы на НИОКР	40,3	42,2

Расходы на НИОКР

Расходы на НИОКР снизились на 1,9 млн долл. США или 4,5% с 42,2 млн долл. США в 2014 году до 40,3 млн долл. США в 2015 году.

В процентах от прибыли расходы на НИОКР оставались на уровне 2,4 между 2014 и 2015 годами.

В постоянной валюте расходы на НИОКР в 2015 году увеличились на 0,8 млн долл. США или 1,8%.

Этот рост был в первую очередь обусловлен расходами на соблюдение нормативных требований и затратами на некоторые программы разработки, частично компенсированными за счет меньших расходов на ремедиацию FDA и списанием капитализированных расходов на разработки в 2014 году.

В постоянной валюте и за вычетом расходов на ремедиацию FDA и некоторых расходов, исключенных руководством при оценке операционных показателей деятельности,

of the business, R&D expenses increased \$11.5 million, or 39.3 per cent. in 2015.

Results of operations for 2014 and 2013	Year ended 31 December	
	2014	2013
	(audited, reported basis) (\$ million)	
Research and development expenses	42,2	31,2

#### Research and development expenses

R&D expenses increased \$11.0 million, or 35.3 per cent., from \$31.2 million in 2013 to \$42.2 million in 2014.

As a percentage of revenue, R&D expenses increased from 1.8 per cent. in 2013 to 2.4 per cent. in 2014.

On a constant currency basis, R&D expenses increased by \$10.0 million, or 32.1 per cent., primarily driven by regulatory compliance costs of \$7.4 million related to the FDA remediation activities discussed in more detail in paragraph 14.1.1 of Part 15 (Additional Information) and write-off of capitalized development costs in 2014.

On a constant current basis and excluding FDA remediation and certain other costs that are excluded by management in assessing the operating performance of the business, R&D expenses decreased by \$1.8 million, or 5.9 per cent.

#### ***Consolidated statement of cash flows***

The following table sets forth cash flow information of the Group.

	Six months ended 30 June		Year ended 31 December		
	2016	2015	2015	2014	2013
	(audited)	(unaudited)	(audited)		
	(\$ million)				
Net cash used in investing activities	(27.8)	(14.5)	(36.9)	(89.0)	(36.7)

расходы на НИОКР в 2015 году увеличились на 11,5 млн долл. США или 39,3%.

Результаты деятельности в 2014 и 2013	Год, закончившийся 31 декабря	
	2014	2013
	(аудированные данные, основа отчетности) (млн долл. США)	
Расходы на НИОКР	42,2	31,2

#### Расходы на НИОКР

Расходы на НИОКР увеличились на 11 млн долл. США или 35,3% с 31,2 млн долл. США в 2013 году до 42,2 млн долл. США в 2014 году.

В процентах от прибыли расходы на НИОКР возросли с 1,8% в 2013 году до 2,4% в 2014 году.

В постоянной валюте расходы на НИОКР увеличились на 10 млн долл. США или 32,1%, в первую очередь за счет расходов на соблюдение нормативных требований в размере 7,4 млн долл. США, связанных с деятельностью FDA по ремедиации, которая более подробно описана в параграфе 14.1.1 Части 15 (Дополнительная информация), и списания капитализированных расходов на разработки в 2014 году.

В постоянной валюте и за вычетом расходов на ремедиацию FDA и некоторых других расходов, исключенных руководством при оценке показателей операционной деятельности, расходы на НИОКР снизились на 1,8 млн долл. США или 5,9%.

#### ***Консолидированный отчет о движении денежных средств***

В таблице ниже отражены информация о движении денежных средств Группы.

	6 месяцев, закончившихся 30 июня		Год, закончившийся 31 декабря		
	2016	2015	2015	2014	2013
	(аудированные данные)	(неаудированные данные)	(аудированные данные)		
	(\$ million)				
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(27.8)	(14.5)	(36.9)	(89.0)	(36.7)

<p><i>Net cash used in investing activities</i></p> <p>Net cash used in investing activities was \$27.8 million in the six months ended 30 June 2016, an increase of \$13.3 million compared to \$14.5 million in the six months ended 30 June 2015, primarily driven by an increase in capital expenditure related to implementation of the MIP.</p> <p>Net cash used in investing activities was \$36.9 million in 2015, a reduction of \$52.1 million compared to \$89.0 million in 2014.</p> <p>This was primarily related to a decrease of \$42.5 million related to the Symbius acquisition in January 2014 and a decrease of \$8.0 million in capital expenditures primarily as a result of the Group's investment in 180 Medical operations in 2014.</p> <p>Net cash used in investing activities was \$89.0 million in 2014, an increase of \$52.3 million compared to \$36.7 million in 2013.</p> <p>The increase was primarily driven by the acquisition of Symbius for a net cash purchase price of \$42.5 million and an increase in capital expenditures related to the Group's manufacturing facilities located in Deeside, United Kingdom, Herlev, Denmark, Greensboro, United States and Haina, Dominican Republic, as well as its 180 Medical operations.</p> <p><i>Capital expenditure and other commitments</i></p> <p>The Group has commitments related to capital expenditure of approximately \$12.7 million as of 30 June 2016, primarily related to new manufacturing lines to support the growth of the ostomy care business.</p> <p>The Group will incur a non-cash charge of \$106.4 million in relation to the conversion of shares issued under its legacy Management Equity Plan to Shares of the Company upon Admission.</p> <p>Under applicable accounting rules, the Group expects this charge to be expensed in the following approximate proportions: 70 per cent. in 2016, 25 per cent. in 2017 and five per cent. in 2018.</p>	<p><i>Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности</i></p> <p>Объем чистых денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, составил 27,8 млн долл. США за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года, рост на 13,3 млн долл. США по сравнению с 14,5 млн долл. США за 6 месяцев, закончившихся в июне 2015 года, был в основном обеспечен увеличением капитальных затрат на внедрение MIP.</p> <p>Чистый объем денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, составил 36,9 млн долл. США в 2015 году, снизившись на 52,1 млн долл. США по сравнению с 89 млн долл. США в 2014 году.</p> <p>В основном это обусловлено расходами в размере 42,5 млн долл. США в связи с приобретением Symbius в январе 2014 года и снижением капитальных затрат на 8 млн долл. США главным образом в результате инвестиций Группы в деятельность 180 Medical в 2014 году.</p> <p>Чистый объем денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, составил 89 млн долл. США в 2014 году, увеличившись на 52,3 млн долл. США по сравнению с 36,7 млн долл. США в 2013 году.</p> <p>Увеличение было в первую очередь связано с приобретением Symbius по цене 42,5 млн долл. США и увеличением капитальных затрат, связанных с производственными мощностями Группы, расположенными в Десаиде, Великобритании, Херлеве, Дании, Гринсборо, США и Хайне, Доминиканской Республике, а также деятельностью 180 Medical.</p> <p><i>Капитальные затраты и прочие обязательства</i></p> <p>По состоянию на 30 июня 2016 года, размер обязательств Группы, связанных с капитальными затратами, составляет около 12,7 млн долл. США, что в первую очередь связано с новыми производственными линиями для поддержания роста деятельности в сегменте продукции по уходу за стомой.</p> <p>Группа примет на себя неденежное обязательство на сумму 106,4 млн долл. США в связи с конвертацией акций, выпущенных в соответствии с унаследованным Планом управления капиталом, в акции Компании после Допуска.</p> <p>В соответствии с применимыми правилами отчетности, Группа ожидает, что указанная сумма будет начислена примерно следующими частями: 70% в 2016 году, 25% в 2017 году и 5% в 2018 году.</p>
--	---



<p>There will be no dilution to Shareholders as a result of this arrangement, and the costs are excluded from the Group's calculation of Adjusted Net Income.</p> <p>The Directors expect the costs to the Group of being a public listed company to be between \$10 million and \$15 million per annum, of which approximately one-third will be cash costs.</p> <p>The non-cash costs will predominantly relate to on-going employee share incentive schemes.</p>	<p>Это не приведет к «размыванию» Акционеров, а расходы будут исключены из расчета Скорректированной чистой прибыли Группы.</p> <p>По ожиданиям Директоров расходы Группы на поддержание статуса публичной листингованной компании составят от 10 до 15 млн долл. США в год, около одной трети которых будут составлять расходы в денежной форме.</p> <p>Расходы в неденежной форме будут в основном связаны с действующей схемой поощрения сотрудников в форме акций.</p>
---	--

<sup>24</sup> стр. 23 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)

<p><b><i>The Group is impacted by global economic trends, which may pose additional risks and exacerbate existing risks to the Group's business.</i></b></p> <p>Although the majority of the Group's products are focused on the treatment of non-elective and chronic conditions that will impact patients throughout their lives, the global economy, as well as the credit and financial markets, may have an indirect impact on demand for ConvaTec products.</p> <p>For example, the Group may be impacted by institutional or governmental customers purchasing lower cost and/or less advanced products.</p> <p>As such, a negative economic climate in countries where the Group sells and/or exports its products could contribute to reduced demand for the Group's products.</p> <p>Additionally, macroeconomic conditions can have an impact on various areas within the Group's business, including the availability and reliability of vendors and third-party contract manufacturers, the Group's ability to timely collect its accounts receivable and the availability of financing for acquisitions.</p> <p>The deterioration of economic conditions and lack of available financing have in the past impacted and could in the future impact the Group's business in a variety of ways, including the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ loss of employment and lack of health insurance by users of the Group's products as a result of an economic slowdown could depress demand for healthcare services and ConvaTec products;</li> <li>▪ shortage of available credit for working capital could lead customers who buy the Group's products, including patients, hospitals and other parties, to limit their purchases or cause them difficulty in meeting payment obligations;</li> <li>▪ tightening of credit or disruption in the financial markets could disrupt or delay performance by the Group's third-party vendors and contractors and adversely affect the Group's business; and</li> </ul>	<p><b><i>Группа подвержена влиянию глобальных экономических тенденций, которые могут подвергать деятельность Группы дополнительным рискам и усугублять существующие.</i></b></p> <p>Несмотря на то, что большая часть продукции Группы направлена на лечение неизменных и хронических состояний, которые оказывают влияние на пациентов на протяжении всей жизни, глобальная экономика, а также кредитные и финансовые рынки могут оказывать косвенное влияние на спрос на продукцию ConvaTec.</p> <p>Например, на Группу могут оказывать влияние институциональные или государственные клиенты, которые покупают более дешевую и/или менее продвинутую продукцию.</p> <p>Так, неблагоприятные экономические условия в странах, в которых Группа продает и/или в которые экспортирует свою продукцию, может способствовать снижению спроса на продукцию Группы.</p> <p>Также на различные области деятельности Группы могут оказать влияние макроэкономические условия, в том числе на возможность и надежность поставщиков и сторонних производителей по контракту, способность Группы своевременно получать дебиторскую задолженность и наличие финансирования для приобретений.</p> <p>Ухудшение экономических условий и нехватка доступного финансирования оказывали влияние в прошлом и могут оказать влияние в будущем на деятельность Группы различным образом, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ потеря работы и отсутствие медицинского страхования у пользователей продукции Группы в результате замедления экономики могут привести к снижению спроса на медицинские услуги и продукцию ConvaTec;</li> <li>▪ нехватка доступных кредитных средств для оборотного капитала может привести к тому, что покупатели продукции Группы, в том числе пациенты, больницы и другие лица, ограничат свои покупки или будут испытывать трудности в исполнении платежных обязательств;</li> <li>▪ ужесточение условий кредитования или спад на финансовых рынках могут нарушить или замедлить работу сторонних поставщиков и</li> </ul>
--	--

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ dislocations in the credit or financial markets could limit the availability and size of additional financing and could make it more difficult to amend or renew the Group’s existing credit arrangements when required.</li></ul> <p>If any of these risks were to materialise, the Group’s business, results of operations and financial condition may be materially adversely affected.</p>	<p>подрядчиков Группы и оказать негативное влияние на деятельность Группы; и</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ изменения на кредитном или финансовом рынках могут ограничить доступность и объем дополнительного финансирования, а также усложнить внесение изменений или возобновление существующих кредитных соглашений, в случае необходимости.</li></ul> <p>Реализация любого из этих рисков может оказать существенное негативное влияние на деятельность, операционные результаты и финансовое состояние Группы.</p>
--	--

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**<sup>26</sup> стр. 211 проспекта эмиссии [OJSC MegaFon GDR IPO от 28 ноября 2012](#)**

<p><b>Shareholders</b></p> <p>The following table sets out, in the first column, the shareholders of OJSC MegaFon as of 27 November 2012, according to extracts from OJSC MegaFon's share register and nominal holders' books:</p>	<p><b>Акционеры</b></p> <p>В первом столбце приведенной ниже таблицы, указаны акционеры ОАО «МегаФон» по состоянию на 27 ноября 2012 года, в соответствии с выписками из реестра акционеров и списка номинальных держателей ОАО «МегаФон»:</p>
--	--

Акционер	До Предложения		После Предложения (при условии, что Опцион на доразмещение не реализован) <sup>(7)</sup>		После Предложения (при условии, что Опцион на доразмещение реализован в полном объеме) <sup>(7)</sup>	
	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения <sup>(6)</sup>	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения
<b>AF Telecom</b>						
Telecominvest Holdings Limited <sup>(1)(2)(3)</sup> . . . . .	300 699 700	48,4999%	300 699 700	48,4999%	300 699 700	48,4999%
ЗАО Telecominvest <sup>(1)(3)</sup> . . . . .	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%
ООО "АФ телеком холдинг" <sup>(1)(3)</sup> . . . . .	100	0,0000161%	100	0,0000161%	100	0,0000161%
<b>TeliaSonera Group</b>						
Sonera Holding B.V. <sup>(4)</sup> . . . . .	211 420 100	34,10%	151 692 827	24,47%	145 720 100	23,5032%
ООО "КОНТАКТ-С" <sup>(4)</sup> . . . . .	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%
<b>Наша дочерняя компания</b>						
MegaFon Investments (Cyprus) Limited <sup>(3)(5)</sup> . . . . .	89 279 500	14,3999%	64 479 954	10,4000%	62 000 000	10%

<p>(1) Wholly owned subsidiary of AF Telecom.                  AF Telecom is a wholly owned subsidiary of Garsdale.                  The ultimate beneficial ownership of Garsdale is split between Mr Alisher Usmanov (82%); Telconet (13.5%), control of which is split between Mr Sergei Adoniev (50%) and Mr Albert Avdolyan (50%); and Rostekhnologii (4.5%), an entity controlled by the Russian Government.</p> <p>(2) Telecominvest Holdings Limited has pledged 40,512,000 of our shares (which represents 6.53% of our outstanding share capital) to (the "Telecominvest Pledge").</p> <p>The Telecominvest Pledge secures the obligations of AF Telecom under the share sale and purchase agreement pursuant to which AF Telecom purchased the 26.1% stake in CJSC Telecominvest from TeliaSonera Group.</p> <p>See "—Changes in Shareholding Structure and Ultimate Beneficial Owners—April and May 2012 Shareholding Changes" below.</p>	<p>(1) 100% дочерняя компания AF Telecom.                  AF Telecom – 100% дочерняя компания Garsdale.                  Конечными собственниками Garsdale являются Алишер Усманов (82%); Telconet (13,5%), который контролируют Сергей Адоньев (50%) и Альберт Авдолян (50%); и Ростехнологии (4,5%), компания, контролируемая российским правительством.</p> <p>(2) Telecominvest Holdings Limited передала в залог TeliaSonera АВ 40 512 000 наших акций (что составляет 6,53% выпущенного акционерного капитала) («Залог Телекоминвеста»)</p> <p>Залог Телекоминвеста обеспечивает обязательства AF Telecom по соглашению о купле-продаже акций, в соответствии с которым AF Telecom приобрела 26,1% акций ЗАО «Телекоминвест» у TeliaSonera Group.</p> <p>См. раздел «—Изменения в Структуре Акционеров и Конечных Бенефициаров—Изменения Владения Акциями в апреле и мае 2012 года» ниже.</p>
---	--

<p>In addition, Telecominvest Holdings Limited has pledged 209,560,400 of our shares (which represents 33.8% of our outstanding share capital) to Sberbank under certain loans which mature in December 2018 (the "Sberbank Pledge").</p> <p>If enforced, the Telecominvest Pledge or the Sberbank Pledge could result in AF Telecom's indirect shareholdings in us falling below the current 50% plus one hundred share threshold.</p> <p>For possible consequences of the enforcement of the Sberbank Pledge, see "Risk Factors—Risks Relating to the Securities and the Trading Market—Enforcement of the Sberbank Pledge and subsequent sale of the subject ordinary shares or GDRs could adversely affect our ordinary share and/or GDR price".</p> <p>(3) Telecominvest Holdings Limited, CJSC Telecominvest, LLC AF Telecom Holding and MegaFon Investments (Cyprus) Limited are holding their shares via a nominee holder: Sberbank of Russia and Sonera Holding B.V. is holding part of its shares via a nominal holder: Sberbank of Russia.</p> <p>(4) Wholly owned subsidiary of TeliaSonera AB, the parent company of the TeliaSonera Group.</p> <p>As at 30 September 2012 according to information from its website, the major shareholders of TeliaSonera AB are: the Swedish State (37.3% of the outstanding shares), the Finnish State (11.7% of the outstanding shares), and Capital Group Funds (3.1% of the outstanding shares).</p> <p>All other shareholders hold less than 3% of the outstanding shares.</p> <p>(5) Wholly owned subsidiary of OJSC MegaFon.</p> <p>The 89,279,500 shares have a face value of 8,927,950 rubles and a book value of 63,812 million rubles.</p> <p>(6) The percentages that appear in this table have been subject to rounding adjustments.</p> <p>As a result, the sum of the figures may not add up to 100%.</p>	<p>Кроме того, Telecominvest Holdings Limited передала в залог Сбербанку 209 560 400 наших акций (что составляет 33,8% выпущенного акционерного капитала) по определенным кредитам, срок погашения которых наступает в декабре 2018 года («Залог Сбербанку»).</p> <p>Обращение взыскания на Залог Телекоминвеста или Залог Сбербанку может привести к тому, что косвенная доля владения AF Telecom упадет ниже текущего порога в размере 50% плюс 100 акций.</p> <p>Дополнительная информация о последствиях обращения взыскания на Залог Сбербанку приведена в разделе «Факторы Риска—Риски, относящиеся к ценным бумагам и торгам—Обращение взыскания на Залог Сбербанку и последующая продажа соответствующих обыкновенных акций или ГДР может оказать существенное негативное влияние на цену наших акций и/или ГДР».</p> <p>(3) Telecominvest Holdings Limited, ЗАО «Телекоминвест», ООО «АФ Телеком Холдинг» и MegaFon Investments (Cyprus) Limited владеют акциями через номинального держателя: Сбербанк России, а Sonera Holding B.V. владеет частью акций через номинального держателя: Сбербанк России.</p> <p>(4) Является 100% дочерней компанией TeliaSonera AB и материнской компанией TeliaSonera Group.</p> <p>По состоянию на 30 сентября 2012 года в соответствии с информацией, раскрытой на сайте компании, основными акционерами TeliaSonera AB являются: Швеция (37,3% выпущенных акций), Финляндия (11,7% выпущенных акций) и Capital Group Funds (3,1% выпущенных акций).</p> <p>Всем остальным акционерам принадлежит менее 3% выпущенных акций.</p> <p>(5) Является 100% дочерней компанией ОАО «МегаФон»</p> <p>Номинальная стоимость 89 279 500 акций составляет 8 927 950 рублей, а балансовая стоимость – 63 812 млн рублей.</p> <p>(6) Процентные значения, приведенные в данной таблице, подлежат округлению.</p> <p>В результате сумма значений может отличаться от 100%.</p>
--	---

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**27, 42 стр. 213 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<p>Save as disclosed above, in so far as is known to the Directors, there is no other person who is or will be immediately following Admission, directly or indirectly, interested in three per cent. or more of the issued share capital of the Company, or of any other person who can, will or could, directly or indirectly, jointly or severally, exercise control over the Company.</p> <p>The Directors have no knowledge of any arrangements the operation of which may at a subsequent date result in a change of control of the Company.</p> <p>None of the Company's major shareholders have or will have different voting rights attached to the shares they hold in the Company.</p>	<p>Учитывая вышеизложенное, и насколько известно Директорам, не существует других лиц, которым принадлежит или будет принадлежать сразу после Допуска, напрямую или косвенно, три или более процентов выпущенного акционерного капитала Компании, или любого другого лица, которое может, будет или могло бы напрямую или косвенно, совместно или единолично, осуществлять контроль над Компанией.</p> <p>Директорам не известно ни о каких договоренностях, действие которых может на более позднюю дату привести к смене контроля над Компанией.</p> <p>Ни одному из основных акционеров не принадлежит и не будет принадлежать никаких отличных прав голоса по принадлежащим им акциям Компании.</p>
---	---

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

<sup>30</sup> стр. 58 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus от 12 октября 2016](#)

<b>USE OF PROCEEDS</b>	<b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ</b>
<p>The net proceeds of the issue of the Notes will be used, in the sole discretion of the Issuer, to refinance existing financial indebtedness of the Group and to purchase for cash certain of the Issuer’s outstanding eurobond of €500 million due 2 May 2017 guaranteed by the Guarantor (the “2017 Eurobond”) by way of a tender offer made pursuant to a separate tender offer memorandum dated 29 September 2016 (the “Tender Offer”).</p>	<p>Чистые поступления от выпуска Облигаций будут использоваться, исключительно по усмотрению Эмитента, для рефинансирования существующей финансовой задолженности Группы и для выкупа выпущенных еврооблигаций Эмитента объемом 500 миллионов евро, подлежащих погашению 2 мая 2017 года и обеспеченных Гарантом («Евробонд 2017»), путем проведения тендерного предложения в соответствии с меморандумом об отдельном тендерном предложении от 29 сентября 2016 года («Тендерное предложение»).</p>

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**<sup>31</sup> стр. 7 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016](#)**

<b>RISK FACTORS</b>	<b>ФАКТОРЫ РИСКА</b>
<p>The Issuer believes that the following factors may affect the Issuer's ability to fulfil its obligations under the Notes. All of these factors are contingencies which may or may not occur and the Issuer is not in a position to express a view on the likelihood of any such contingency occurring.</p> <p>In addition, factors which the Issuer believes are material for the purpose of assessing the market risks associated with the Notes are also described below.</p> <p>The Issuer believes that the factors described below represent the principal risks to the Issuer and an investment in the Notes, but the Issuer may be unable to pay interest, principal or other amounts on or in connection with the Notes for other reasons which may not be considered significant risks by the Issuer based on information currently available to it or which it may not currently be able to anticipate. Prospective investors should also read the detailed information set out elsewhere in this Prospectus and reach their own views prior to making any investment decision.</p>	<p>Эмитент полагает, что приведенные далее факторы могут повлиять на его способность исполнять свои обязательства по Облигациям. Все эти факторы представляют собой непредвиденные обстоятельства, которые могут случиться или нет, и Эмитент не в состоянии оценивать вероятность наступления любого из них.</p> <p>В дополнение, факторы, которые Эмитент считает существенными для оценки рыночных рисков, связанных с Облигациями, описаны ниже.</p> <p>Эмитент полагает, что факторы, описанные ниже, составляют главные риски для Эмитента и инвестиций в Облигации, но Эмитент может быть не в состоянии выплачивать проценты, основной долг или другие суммы по Облигациям или в связи с ними по другой причине, не рассматриваемой Эмитентом как существенный риск на основании информации, которой он на данный момент располагает, или которую он не может на данный момент прогнозировать. Потенциальные инвесторы должны также изучить подробную информацию, представленную во всех разделах данного Проспекта и составить свое собственное мнение до принятия любого инвестиционного решения.</p>



**<sup>31</sup> стр. 7 проспекта эмиссии [RELX Finance B.V. от 18 марта 2016](#)**

<b>RISK FACTORS</b>	<b>ФАКТОРЫ РИСКА</b>
<p>The Issuer and the Guarantors believe that the following factors may affect the Issuer's ability to fulfil its obligations under the Notes and each Guarantor's ability to fulfil its obligations under the Guarantee (as defined under "Terms and Conditions of the Notes"). All of these factors are contingencies which may or may not occur and the Issuer and the Guarantors are not in a position to express a view on the likelihood of any such contingency occurring.</p> <p>In addition, factors which the Issuer and the Guarantors believe are material for the purpose of assessing the market risks associated with the Notes are also described below.</p> <p>The Issuer and the Guarantors believe that the factors described below represent the principal risks to RELX Group and an investment in the Notes, but the Issuer and the Guarantors may be unable to pay interest, principal or other amounts on or in connection with the Notes for other reasons which may not be considered significant risks by the Issuer and the Guarantors based on information currently available to them or which they may not currently be able to anticipate. Prospective investors should also read the detailed information set out elsewhere in this Prospectus and reach their own views prior to making any investment decision.</p>	<p>Эмитент и Гаранты полагают, что следующие факторы могут повлиять на способность Эмитента выполнять свои обязательства по Облигациям и способность каждого из Гарантов исполнять свои обязательства по Гарантии (как определено в разделе «Условия выпуска Облигаций»). Все эти факторы могут реализоваться или нет, и Эмитент и Гаранты не в состоянии оценить вероятность наступления любого из этих возможных событий.</p> <p>В дополнение, факторы, которые Эмитент и Гаранты считают существенными для оценки рыночных рисков, связанных с Облигациями, описаны ниже.</p> <p>Эмитент и Гаранты полагают, что факторы, описанные ниже, составляют главные риски для Группы RELX и инвестиций в Облигации, но Эмитент и Гаранты могут быть не в состоянии выплачивать проценты, основной долг или другие суммы по Облигациям или в связи с ними по другой причине, не рассматриваемой Эмитентом и Гарантами как существенный риск на основании информации, которой они на данный момент располагают, или которую они не могут на данный момент прогнозировать. Потенциальные инвесторы должны также изучить подробную информацию, представленную во всех разделах данного Проспекта и составить свое собственное мнение до принятия любого инвестиционного решения.</p>

<sup>32</sup> стр. 27 проспекта эмиссии [Burford Capital PLC от 5 апреля 2016](#)

<p><b>Factors which are material for the purpose of assessing the market risks associated with the Bonds</b></p> <p><i>Risks related to the Bonds</i></p> <p><i>The Bonds are not protected by the Financial Services Compensation Scheme ("FSCS"): Unlike a bank deposit, the Bonds are not protected by the FSCS. As a result, neither the FSCS nor anyone else will pay compensation to you upon the failure of the Issuer and the Guarantor to pay amounts owing under the Bonds. If the Issuer and the Guarantor go out of business or become insolvent, the Bondholders may lose all or part of their investment in the Bonds.</i></p>	<p><b>Факторы, существенные для оценки рыночных рисков, связанных с Облигациями</b></p> <p><i>Риски, связанные с Облигациями</i></p> <p><i>Облигации не защищены в соответствии с Программой компенсаций в сфере финансовых услуг («FSCS - Financial Services Compensation Scheme»): В отличие от банковского депозита, Облигации не защищены FSCS. В результате ни FSCS, ни кто-либо другой не выплатят Вам компенсации в случае невыплаты Эмитентом или Гарантом задолженности по Облигациям. Если Эмитент или Гарант прекратят свою деятельность или обанкротятся, Держатели Облигаций могут потерять часть или все свои инвестиции в Облигации.</i></p>
--	---

<sup>34</sup> стр. 59-108 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus от 12 октября 2016](#)

<b>DESCRIPTION OF THE ISSUER</b>	<b>ОПИСАНИЕ ЭМИТЕНТА</b>
<p><b>Description of Hellenic Petroleum Finance plc</b></p> <p><b>2. History</b></p> <p>Hellenic Petroleum Finance plc (“<b>HPF</b>”) was incorporated in the United Kingdom (registered number 5610284) on 2 November 2005 as a public company limited by shares, established and operating under the Companies Act 1985 (as amended). Its registered office is 40 Dukes Place, London EC3A 7NH and the telephone number of its registered office is: +44 (0) 20 3367 8205.</p> <p>HPF is a direct, wholly-owned subsidiary of Hellenic Petroleum S.A. (“<b>Hellenic Petroleum</b>”). Hellenic Petroleum is the parent company of the group (Hellenic Petroleum and its subsidiaries constitute the “Group”).</p> <p><b>3. Principal Activities</b></p> <p>The Issuer is the financing vehicle for the Group and its objectives include “to borrow or raise money by any method and to obtain any form of credit or finance”. The Issuer’s principal business is raising financing on behalf of the Group in the international bank and debt capital markets. This includes the issuance of securities, pursuant to Article 4(e) of its Memorandum of Association. The Issuer will lend the net proceeds of its borrowings to companies in the Group. Hellenic Petroleum guarantees the payment of principal, premium (if any), interest and any other amounts due under the guaranteed debt securities issued by the Issuer.</p> <p><b>4. Share Capital</b></p> <p>HPF was incorporated on 2 November 2005 with an issued share capital of £50,000, divided into 50,000 shares of £1 each. On 1 February 2007, HPF increased its issued share capital to £380,000 by issuing 330,000 ordinary shares at par value of £1 each. On 11 October 2007, HPF further increased its</p>	<p><b>Описание компании-эмитента Hellenic Petroleum Finance plc</b></p> <p><b>2. История</b></p> <p>Компания-эмитент Hellenic Petroleum Finance plc (“<b>HPF</b>”) была зарегистрирована 2 ноября 2005 года в Великобритании как открытая акционерная компания (регистрационный номер 5610284). Компания учреждена и осуществляет свою деятельность в соответствии с Законом о компаниях 1985 года (с изменениями). Зарегистрированный офис компании расположен по адресу 40 Dukes Place, London EC3A 7NH (Лондон, Великобритания). Телефон: +44 (0) 20 3367 8205.</p> <p>HPF является стопроцентной дочерней компанией Hellenic Petroleum S.A. (далее по тексту <b>Hellenic Petroleum</b>). Hellenic Petroleum является головной компанией группы (Hellenic Petroleum и ее дочерние компании далее по тексту вместе именуются «<b>Группа</b>»).</p> <p><b>3. Основные виды деятельности</b></p> <p>Компания-эмитент занимается привлечением инвестиций в Группу. Целью компании является «заимствование или привлечение денежных средств любыми способами, а также получение кредита или финансов в любой форме». Основным видом деятельности компании является привлечение финансирования от имени группы в международных банках и на рынке долгового капитала, включая выпуск ценных бумаг в соответствии со статьей 4(e) Учредительного договора компании-эмитента. Компания-эмитент предоставляет ссуды на суммы чистых поступлений от полученных заимствований компаниям Группы. Hellenic Petroleum гарантирует выплату суммы основного долга, премии (при наличии), процентов и прочих сумм, подлежащих выплате по обеспеченным долговым ценным бумагам, выпущенным компанией-эмитентом.</p> <p><b>4. Акционерный капитал</b></p> <p>HPF была зарегистрирована 2 ноября 2005 года. Выпущенный акционерный капитал составил 50 000 фунтов стерлингов и был разделен на 50 000 акций номиналом 1 фунт стерлингов каждая. 1 февраля 2007 года HPF увеличила размер выпущенного акционерного капитала до 380 000 фунтов стерлингов за счёт</p>

<p>issued share capital to £6,970,000 by issuing 6,590,000 ordinary shares at par value of £1 each.</p> <p>All of HPF's issued shares are held directly by Hellenic Petroleum.</p> <p>HPF's shares are not listed on any stock exchange and are not traded on any other organised market.</p> <p>HPF has no subsidiaries.</p> <p><b>5. Administrative, Management and Supervisory Bodies</b></p> <p>The directors of HPF are as follows:</p>	<p>дополнительного выпуска 330 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 фунт стерлингов каждая. 11 октября 2007 года HPF выпустила еще 6 590 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 фунтов стерлингов каждая, тем самым увеличив размер выпущенного акционерного капитала до 6 970 000.</p> <p>Все выпущенные акции HPF напрямую принадлежат Hellenic Petroleum.</p> <p>Акции HPF не торгуются ни на фондовых биржах, ни на иных организованных рынках.</p> <p>HPF не имеет дочерних компаний.</p> <p><b>5. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления и органов контроля эмитента</b></p> <p>Состав директоров HPF:</p>
--	--

<b>Фамилия, имя</b>	<b>Должность</b>	<b>Должности, занимаемые в иных организациях</b>
Grigorios Stergioulis	Директор	Председатель Наблюдательного совета, Hellenic Petroleum International A.G. Генеральный директор, член Правления, Hellenic Petroleum
Andreas Shiamishis	Директор	Финансовый директор, член Правления, Hellenic Petroleum Вице-председатель Наблюдательного совета Hellenic Petroleum International A.G. Член Совета Директоров, Elpedison SA
Roberto Karachannas	Директор	Главный управляющий директор Группы по розничным продажам на внутреннем и зарубежном рынках Генеральный директор, Hellenic Petroleum International Consulting S.A. Член Совета директоров в Hellenic Fuels and Lubricants Industrial and Commercial S.A.; EKOTA KO SA; Hellenic Petroleum International AG; Hellenic Petroleum Bulgaria (Holdings) Ltd; EKO Bulgaria EAD; Hellenic Petroleum Serbia (Holdings) Ltd; EKO Serbia EAD; Hellenic Petroleum Cyprus Ltd; и Ram Oil Cyprus Ltd
Colin Arthur Benford	Директор	Директор, Capita Trust Company Limited
Sean Peter Martin	Директор	Директор, Capita Trust Company Limited

<p>The business address of each of the directors is 40 Dukes Place, London EC3A 7NH.</p> <p>There are no potential conflicts of interest of the directors referred to above between any duties to HPF and their private interests and/or other duties.</p> <p><b>6. Financial Statements</b></p> <p>The following tables set out the statements of comprehensive income, financial position and cash flows of the Issuer. Such information is derived from the audited financial statements of the Issuer as at and for the years ended 31 December 2014 and 31 December 2015. The financial statements of the Issuer are prepared in accordance with the International Financial Reporting Standards as</p>	<p>Рабочий адрес директоров: 40 Dukes Place, London EC3A 7NH (Лондон, Великобритания).</p> <p>Сведения о наличии потенциального конфликта интересов у перечисленных выше лиц в связи с осуществлением ими деятельности директоров в HPF, личными интересами и/или выполнением иных обязанностей отсутствуют.</p> <p><b>6. Финансовая отчетность</b></p> <p>Сведения о финансовых показателях приведены далее в таблицах и включают отчет о совокупном доходе, отчет о финансовом положении, и отчет о движении денежных средств компании-эмитента. Информация предоставлена в соответствии с финансовой отчетностью компании за 2014 и 2015 годы, подтвержденной аудиторским заключением. Финансовая отчетность компании-эмитента</p>
--	---

<p>adopted by the EU ("IFRS"). The financial statements relating to the years ended 31 December 2014 and 31 December 2015 and the accompanying notes, are incorporated by reference into this Prospectus. See the section headed "Information Incorporated by Reference". Such financial information should be read in conjunction with the financial statements, reports and the notes thereto incorporated by reference into this Prospectus.</p> <p><b>STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME</b></p>	<p>подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»). Финансовая отчетность за 2014 и 2015 годы и пояснения к ней включены в настоящий Проспект путем ссылок. См. раздел «Информация, включенная посредством ссылок». Финансовая информация должна рассматриваться в связи с финансовой отчетностью и пояснениями к ней, включенными в Проспект путем ссылок.</p> <p><b>ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ</b></p>
---	---

	<b>Данные на конец года, закончившегося 31 декабря</b>	
	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	(тыс. евро)	
<b>Непрерывная деятельность</b>		
Дебиторская задолженность в виде процентов .....	72 610	81 858
Кредиторская задолженность по процентам .....	(71 613)	(80 923)
<b>Чистый процентный доход</b> .....	<b>998</b>	<b>935</b>
Прочие доходы .....	325	1 263
Административные расходы .....	(480)	(430)
Чистый доход (убытки) от операций с иностранной валютой .....	(241)	143
<b>Прибыль/(убытки) до налога на прибыль</b> .....	<b>601</b>	<b>1 912</b>
Расходы по налогу на прибыль .....	(129)	(398)
<b>Прибыль/(убытки) за год от продолжающихся операций</b> .....	<b>472</b>	<b>1 514</b>

<b>STATEMENT OF FINANCIAL POSITION</b>	<b>ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ</b>	
	<b>Данные на конец года, закончившегося 31 декабря</b>	
	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	(тыс. евро)	
<b>Непрерывная деятельность</b>		
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Внеоборотные активы</b>		
Кредиты и дебиторская задолженность.....	1 101 036	718 551
<b>Оборотные активы</b>		
Кредиты и дебиторская задолженность.....	71 350	510 288
Авансовые платежи и начисленный доход.....	20 890	18 941
Денежные средства и их эквиваленты.....	24 532	407
	116 772	529 636
<b>Активы, итого.....</b>	<b>1 217 809</b>	<b>1 248 187</b>
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>		
Обыкновенные акции.....	10 000	10 000
Нераспределенная прибыль .....	10 508	12 022
<b>Собственный капитал, всего .....</b>	<b>20 508</b>	<b>22 022</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Долговые обязательства и прочие заимствования .....	1 181 177	808 786
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Заимствования .....	-	401 266
Налог на прибыль к уплате .....	58	213
Проценты к уплате и прочие обязательства .....	16 066	15 899
	<b>16 124</b>	<b>417 378</b>
<b>Пассивы, итого .....</b>	<b>1 197 301</b>	<b>1 226 165</b>
<b>Собственный капитал и обязательства, итого.....</b>	<b>1 217 809</b>	<b>1 248 187</b>

<b>STATEMENT OF CASH FLOWS</b>	<b>ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</b>	
	<b>Данные на конец года, закончившегося 31 декабря</b>	
	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	(тыс. евро)	
<b>Продолжающиеся операции</b>		
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>		
Прибыль (убытки) до налогообложения .....	601	1 912
Поправки на:		
Нереализованная курсовая прибыль/убыток от операционной деятельности .....	224	274
Затраты на финансирование .....	10 170	(92)
Списание отложенных расходов на заимствование .....	7 973	6 236
Финансовый доход .....	(15 479)	1 940
<b>Чистые изменения активов/обязательств, связанных с операционной деятельностью</b>		
Увеличение / уменьшение досрочных платежей .....	(11)	10
Увеличение / уменьшение прочих обязательств .....	229	(74)
<b>Денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности</b>	<b>3 707</b>	<b>10 204</b>
Налог на прибыль уплаченный .....	(1 323)	(243)
Уплаченные комиссии по кредитам .....	<b>(10 484)</b>	-
<b>Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) операционной деятельности</b>	<b>(8 100)</b>	<b>9 962</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности .....</b>		
Кредиты, выданные связанным сторонам .....	(644 505)	(433 260)
Выплаты по кредитам, выданным связанным сторонам.....	155 910	414 543
<b>Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) инвестиционной деятельности.....</b>	<b>(488 595)</b>	<b>(18 717)</b>
<b>Денежные средства от финансовой деятельности</b>		
Выручка от заимствований .....	617 056	-
Возврат заимствованных средств .....	(95 888)	(15 369)
<b>Чистые денежные средства, полученные от (использованные в) инвестиционной деятельности.....</b>	<b>521 168</b>	<b>(15 369)</b>
<b>Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов .....</b>	<b>24 473</b>	<b>(24 125)</b>
Денежные средства и их эквиваленты на начало года .....	59	24 532
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года .....</b>	<b>24 532</b>	<b>407</b>

<b>DESCRIPTION OF THE GUARANTOR</b>	<b>СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ-ГАРАНТЕ</b>
<p><b>1. History and Development</b></p> <p><b>Hellenic Petroleum</b></p> <p>The Guarantor originated from the Public Petroleum Corporation S.A., which was established in Greece as a <i>société anonyme</i> (company limited by shares) on 26 July 1975 (Law 87/1975 published in Government Gazette 152/1975) with registration number GEMI 296601000 (former registration number 2443/06/B/8623). Its share capital was 100 per cent. owned by the Greek State. As part of a privatization process, the company merged with three other state owned companies in 1998 and was renamed 'Hellenic Petroleum S.A.'. In the same year, Hellenic Petroleum was listed on the Athens Stock Exchange (primary listing, ticker symbol "ELPE") and on the London Stock Exchange (secondary listing through Global Depository Receipts) by offering 23 per cent. of its shares for sale. Hellenic Petroleum is operating under the provisions of Article 9 of Law 87/1975, Law 2593/1998 and Codified Law 2190/1920 on <i>sociétés nonymes</i>. Its registered address is 8A Chimarras Street, 15125, Maroussi, Greece and the telephone number of its registered address is +30 210 630 2000.</p> <p>The duration of Hellenic Petroleum has been set up until 31 December 2100.</p> <p><b>The Group</b></p> <p>Hellenic Petroleum is the parent company of the Group. Hellenic Petroleum operates three large refineries and is one of the largest refiners in South East Europe, with activities across the energy industry spectrum and has a presence in six countries. Hellenic Petroleum is listed on the Athens Stock Exchange with a market capitalisation of €1.11 billion as of 22 September 2016. Hellenic Petroleum also holds a secondary listing on the London Stock Exchange through global depository receipts. As at 30 June 2016, the Group employed 3,293 full time employees. For the financial year ended 31 December 2015, the Group's Adjusted EBITDA amounted to €758 million, on total revenues of € 7,303 million, with the key financial figures for the 12 month period ended 30 June 2016 presented in the table below:</p>	<p><b>1. История создания и развития</b></p> <p><b>Hellenic Petroleum</b></p> <p>Компания-гарант образовалась из компании Public Petroleum Corporation S.A., которая была учреждена в Греции в качестве <i>société anonyme</i> (открытая акционерная компания) 26 июля 1975 года (Закон 87/1975, опубликованный в Government Gazette 152/1975), и зарегистрирована под номером GEMI 296601000 (предыдущий регистрационный номер 2443/06/B/8623). 100% акционерного капитала компании принадлежало правительству Греции. В 1998 году в ходе приватизации было осуществлено слияние компании с тремя другими государственными компаниями, после чего она была переименована в Hellenic Petroleum S.A. В том же году Hellenic Petroleum прошла процедуру листинга на Афинской фондовой бирже (первичный листинг, тикер <b>ELPE</b>) и на Лондонской фондовой бирже (вторичное размещение в форме глобальных депозитарных расписок). Объем размещения составил 23% от общего числа акций. Hellenic Petroleum осуществляет свою деятельность в соответствии с положениями статьи 9 Закона 87/1975, Закона 2593/1998 и Кодифицированного закона 2190/1920 «Об открытых акционерных компаниях». Зарегистрированный офис расположен по адресу 8A Chimarras Street, 15125, Maroussi, Greece (Маруси, Греция). Телефон: +30 210 630 2000.</p> <p>Hellenic Petroleum учреждена на срок до 31 декабря 2100 года.</p> <p><b>Группа компаний</b></p> <p>Hellenic Petroleum – головная компания Группы. Hellenic Petroleum управляет тремя нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ) и является одним из крупнейших нефтеперерабатывающих предприятий Юго-Восточной Европы, осуществляя свою деятельность во всех сегментах энергетической отрасли. Компания ведет свою деятельность в шести странах. Акции Hellenic Petroleum торгуются на Афинской фондовой бирже; капитализация компании по данным на 22 сентября 2016 года составляет 1,11 млрд евро. Hellenic Petroleum осуществила вторичный листинг акций на Лондонской фондовой бирже посредством глобальных депозитарных расписок (GDR). По данным на 30 июня 2016 года количество штатных сотрудников в группе составляло 3 293 человек. На конец 2015 года скорректированный показатель EBITDA группы составлял 758 млн евро, а общий объем выручки – 7 303 млн евро.</p>



Ключевые финансовые показатели за 12 месяцев, предшествующих 30 июня 2016 года, представлены в таблице ниже:

(млн евро, если не указано иное)	6 месяцев, закончившихся 30 июня			12 месяцев, закончившихся 30 июня		
	2015	2016	Δ%	2015	2016	Δ%
<b>ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ</b>						
Объем продаж (тыс тонн) - переработка	6 565	7 449	13%	14 128	15 142	7%
Продажи .....	3 664	2 940	(20%)	8 680	6 579	(24%)
Скорректированная EBITDA <sup>1</sup> .....	335	326	(3%)	652	749	15%
Скорректированная чистая прибыль	93	108	16%	170	283	67%
EBITDA по МСФО .....	299	334	12%	137	479	-
Чистая прибыль по МСФО.....	66	104	58%	(211)	83	-
<b>БАЛАНС</b>						
Используемый капитал .....	2 946	3 603	22%	2 946	3 603	22%
Чистая задолженность .....	1 115	1 688	51%	1 115	1 688	51%
Собственный капитал, итого .....	<b>1 831</b>	<b>1 915</b>	<b>5%</b>	<b>1 831</b>	<b>1 915</b>	<b>5%</b>

<sup>1</sup> For additional information on alternative performance measures such as Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income, IFRS Reported EBITDA, Capital Employed and Net Debt see also "Selected Alternative Performance Measures" below.

The activities of the Group are mainly focused on oil refining and the marketing of oil products and include:

- refining, supply and trading of oil products, both in Greece and internationally. The Group owns three out of the four refineries operating in Greece (Aspropyrgos, Elefsina and Thessaloniki) with a nominal annual refining capacity of 16 million tonnes of crude oil, or total capacity of 341,000 barrels per day ("kbpd"). It also supplies approximately 70 per cent. of the domestic market needs in the Former Yugoslav Republic of Macedonia ("FYROM"), according to the national statistics agency of FYROM, through the VARDAX pipeline and the OKTA facilities;
- fuels marketing both in Greece and South Eastern European markets. With a network of approximately 2,022 petrol stations as at 30 June 2016 and, according to internal

<sup>1</sup> Дополнительная информация по альтернативным показателям деятельности, в частности, Скорректированная EBITDA, Скорректированная чистая прибыль, EBITDA по МСФО, Используемый капитал и Чистая задолженность также приведена в разделе "Отдельные альтернативные показатели деятельности" ниже.

Основным направлением деятельности Группы является переработка нефти и реализация нефтепродуктов, в том числе:

- переработка, поставка и торговля нефтепродуктами как на внутреннем, так и на международном рынке. Компании принадлежит три из четырех нефтеперерабатывающих завода, функционирующих в Греции (в Аспропиргосе, Элевсисе и Салониках), с номинальной годовой мощностью нефтепереработки 16 млн тонн, или общей мощностью 341 000 баррелей в день. Согласно данным национального статистического агентства бывшей югославской республики Македония («БЮРМ»), объемы нефтепродуктов, поставляемых греческой компанией, составляют 70% общего объема потребностей внутреннего рынка БЮРМ. Поставки осуществляются через нефтепровод VARDAX и производственные сооружения НПЗ ОКТА;
- сбыт топлива на внутреннем рынке и рынке и Юго-Восточной Европы. Компания является оператором крупнейшей сети АЗС (2 022 станций по

<p>Group estimates, a leading position both in the domestic market, through its subsidiary Hellenic Fuels and Lubricants Industrial and Commercial S.A. ("<b>HF</b>") (formerly Hellenic Fuels S.A., and, in turn, formerly, BP Hellas), as well as in the international market through its subsidiaries in Cyprus, Serbia, Bulgaria and Montenegro;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• petrochemicals/chemicals production and trading. The Group owns and operates the only vertically integrated petrochemicals complex in Greece that produces polypropylene, with a significant export orientation;</li> <li>• oil and gas exploration and production in Greece. The Group is developing a portfolio of exploration assets in the country;</li> <li>• power generation and trading. The Group operates two combined cycle natural gas plants with a total capacity of 810 MW, through Elpedison, a joint venture with the Italian company Edison, which is the second largest independent power producer by installed capacity in Greece. It is also active in renewables, with a portfolio exceeding 200 MW in various development stages; and</li> <li>• supply, transportation and trading of natural gas. The Group has a 35 per cent. participation in DEPA which is the main importer and supplier of natural gas in Greece. DESFA S.A. ("<b>DESFA</b>"), a 100 per cent. subsidiary of DEPA, which comprises the high pressure gas transportation system and the liquefied natural gas ("<b>LNG</b>") terminal at Revythousa, is in the process of being sold. As part of the sale process, the Group is expected to eventually transfer all of its effective shareholding (35 per cent.) in DESFA to SOCAR (the national oil and gas company of Azerbaijan) through a share sale and purchase agreement (the "<b>DESFA SPA</b>").</li> </ul> <p>The Group enjoys a leading position in the refining market in Greece as a vertically integrated refiner. According to information published by refining</p>	<p>данным на 30 июня 2016 года), и согласно данным Группы, занимает лидирующие позиции как на внутреннем рынке (через свои дочерние компании Hellenic Fuels и Lubricants Industrial and Commercial S.A. (далее <b>HF</b>) (ранее Hellenic Fuels S.A., затем BP Hellas), так и на международном рынке через свои дочерние компании на Кипре, в Сербии, Болгарии и Черногории;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• производство и торговля нефтехимическими/химическими продуктами. Группа владеет и управляет единственным в Греции вертикально интегрированным нефтехимическим комплексом, производящим полипропилен. Значительная часть производства ориентирована на экспорт;</li> <li>• разработка нефтяных и газовых месторождений, нефтегазодобыча на территории Греции. Группа формирует портфель геологоразведочных активов на территории страны;</li> <li>• производство и торговля электроэнергией. Группа управляет двумя электростанциями комбинированного цикла, работающими на природном газе, общая мощность которых составляет 810 мВт. Управление осуществляется через Elpedison, совместное предприятие с итальянской Edison, вторым крупнейшим по проектной мощности независимым производителем электроэнергии в Греции. Компания также активно работает на рынке возобновляемых источников энергии, портфель превышает 200 мВт на различных этапах развития; и</li> <li>• поставка, транспортировка и торговля природным газом. Группе принадлежит 35% акций DEPA, основного греческого импортера и поставщика природного газа. В процессе продажи находится DESFA S.A. (<b>DESFA</b>), стопроцентная дочерняя компания DEPA, которая включает газотранспортную систему высокого давления и терминал сжиженного природного газа (далее «<b>СПГ</b>») Revythousa. В рамках продажи Группа планирует перевести весь пакет акций DESFA (35%) национальной нефтегазовой компании Азербайджана SOCAR по договору купли-продажи акций.</li> </ul> <p>Группа, как вертикально интегрированное нефтеперерабатывающее предприятие, занимает лидирующую позицию на</p>
--	--

<p>companies operating in Greece, the Group's technologically advanced refineries account for approximately 65 per cent. of the country's crude distillation capacity. All three refineries are coastal refineries with access to dedicated port facilities and have large crude oil and oil products storage capacity.</p> <p><sup>2</sup> According to the June 2016 report on market data provided by LAGIE, the Operator of the Electricity Market in Greece ("LAGIE").</p> <p>A summary of Group activities and key assets, in order of strategic importance, is presented in the table below:</p>	<p>нефтеперерабатывающем рынке Греции. По данным, опубликованным греческими нефтеперерабатывающими компаниями, на долю высокотехнологичных нефтеперерабатывающих заводов Группы приходится около 65% мощностей по перегонке сырой нефти в стране.</p> <p><sup>2</sup> Согласно данным из отчета о рыночных данных LAGIE, оператора греческого рынка электроэнергии, за июнь 2016 года.</p> <p>В таблице ниже представлена краткая информация по основным видам деятельности и ключевым активам Группы в порядке их стратегического значения:</p>
---	--

Стратегическое подразделение		Описание	Показатели
Основные направления деятельности	<b>Переработка, поставка &amp; продажа</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Комплексная система переработки (недавно модернизированная):                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Аспропиргос (ФКК, 148 тыс. баррелей/день)</li> <li>– Элевсин (НДС, 100 тыс. баррелей/день)</li> <li>– Салоники (НС, 93 тыс. баррелей/день)</li> </ul> </li> <li>НПЗ с нефтепроводом/ терминал в БЮРМ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Мощность: 16 млн т</li> <li>Индекс Нельсона: 9.6</li> <li>Доля рынка: 65%</li> <li>Емкость резервуаров: 7 млн м<sup>3</sup></li> </ul>
	<b>Нефтехимические продукты</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Технология производства полипропилена Lyondell Basell Spheripol (интегрировано с переработкой), торговля</li> <li>&gt; 60-65% экспорта в страны Средиземноморского бассейна</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Мощность (PP): 220 кт</li> </ul>
	<b>Внутренние продажи</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Лидирующие позиции на всех каналах сбыта (розница, коммерческие продажи, авиация, бункеровка) через HF (сеть под брендом BP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>≈1 725 АЗС на 30 июня 2016 года</li> <li>Доля рынка &gt;30%,</li> <li>Объем продаж: 3,5 млн т</li> </ul>
	<b>Международные продажи</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сильная позиция на Кипре, в Черногории, Сербии, Болгарии, и БЮРМ</li> <li>Преимущества цепочки поставок//вертикальной интеграции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>≈297 АЗС на 30 июня 2016 года</li> <li>Объем продаж: 1,2 млн т<sup>3</sup></li> </ul>
	<b>Разведка &amp; добыча</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Разведочные активы в Греции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50% (оператор) на западном побережье Патрасского залива</li> <li>права на ведение разведки в двух других регионах</li> <li>Ранние геолого-разведочные работы</li> </ul>

<b>Участие в совместных предприятиях</b>	<b>Энергетика &amp; газ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elpedison: второй крупнейший независимый производитель электрической энергии (НПЭ) в Греции (совместное предприятие с Edison)</li> <li>• Группа DEPA/DESFA: 35% в греческой компании, поставляющей природный газ (DESFA в процессе продажи)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мощность: 810 МВт (ПГУ)</li> <li>• Объем (2015): 3,0 млрд.м<sup>3</sup></li> </ul>
--	-----------------------------	---	---

<sup>3</sup> This does not include OKTA sales.

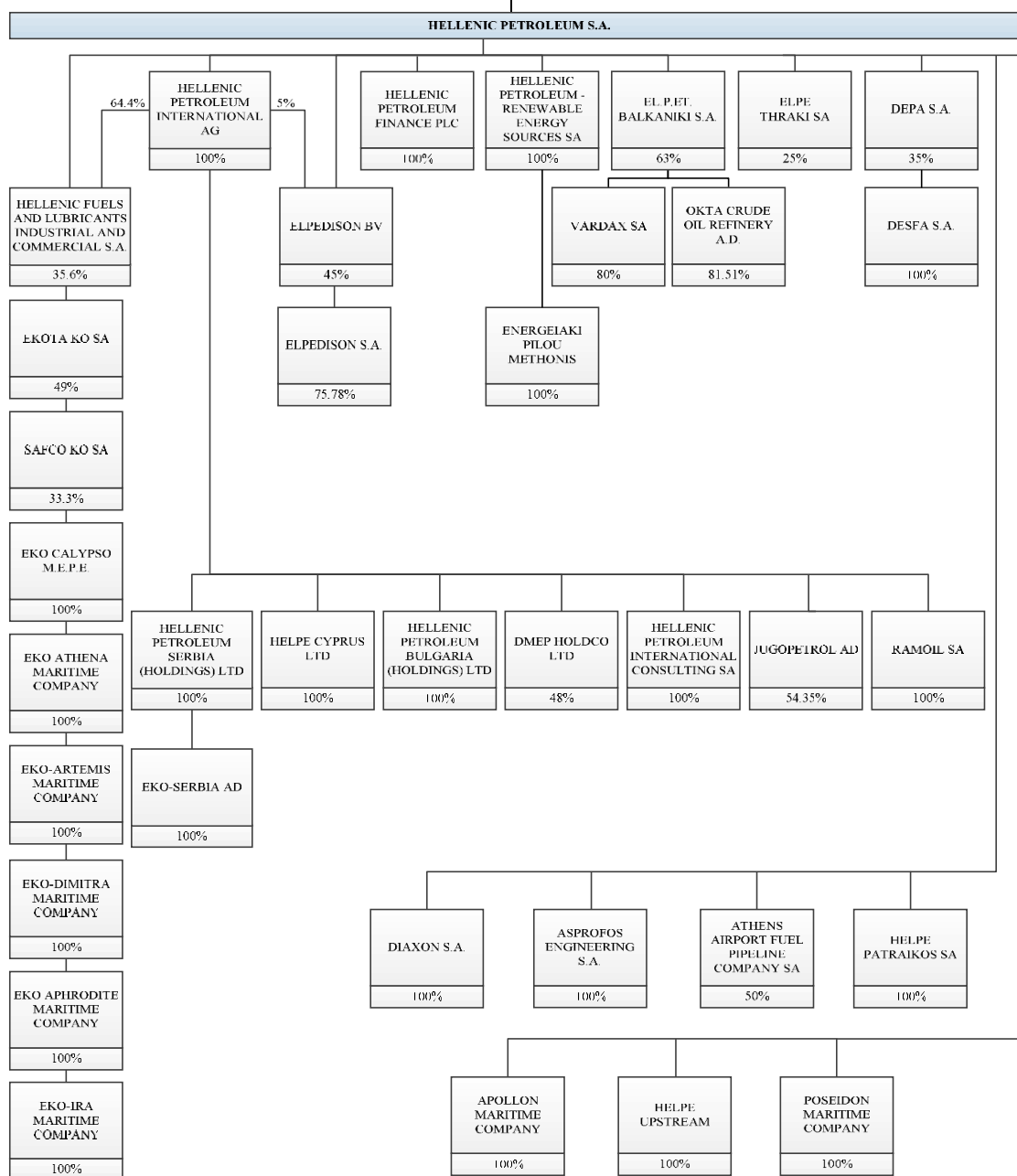
## 2. Organisational Structure of the Group

The structure chart below sets out the current ownership of the principal operating subsidiaries of the Group, including the current ownership of associate companies that are consolidated through the equity method.

<sup>3</sup> Без учета продаж НПЗ ОКТА.

## 2. Организационная структура Группы

Приведенная ниже схема демонстрирует текущую структуру владения основными действующими дочерними компаниями Группы, включая текущую структуру владения ассоциированными компаниями, консолидированными через участие в акционерном капитале.



<p><b>3. Major Shareholders</b></p> <p>According to public regulatory filings from shareholders and Hellenic Petroleum’s share registry, the composition of Hellenic Petroleum’s share ownership (reflecting shareholders with more than 5 per cent.) as at 22 July 2016 (the date of the latest public regulatory filing), is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paneuropean Oil &amp; Industrial Holdings S.A. (“<b>POIH</b>”) – 45.5 per cent.;</li> <li>• HRADF (following transfer by the Hellenic Republic) – 35.5 per cent.;</li> <li>• Institutional investors – 11.0 per cent.; and</li> <li>• Retail investors – 8.0 per cent.</li> </ul> <p>Following an Extraordinary Shareholders General Meeting held on 29 January 2013, Hellenic Petroleum’s Articles of Association were amended pursuant to Law 4092/2012 so as to eliminate the compulsory minimum participation of the Greek Government in the share capital of Hellenic Petroleum (previously set at 35 per cent.). In accordance with the Articles of Association: (a) the Hellenic Republic appoints seven of the 13 members of the Board of Directors as long as it holds (via HRADF) 35 per cent. of the total number of shares outstanding with voting rights of Hellenic Petroleum; (b) POIH and/or its affiliated companies appoint two of the 13 members of the Board of Directors provided that POIH and/or its affiliated companies hold at least 16.654 per cent. of the total number of shares outstanding with voting rights of Hellenic Petroleum; and (c) out of the remaining four members, two are appointed as employee representatives following an election process and two are elected by minority shareholders in a voting process in which neither the Hellenic Republic (via HRADF) or POIH participate.</p> <p>Pursuant to the provisions of the second financial support package that the Hellenic Republic received from the EU and the IMF, the Greek Government’s stake in Hellenic Petroleum was identified for divestment, among other state owned assets. To this end, the Greek Government has transferred its 35.5 per cent. stake in Hellenic Petroleum to the HRADF.</p> <p>On 25 May 2016, the asset development plan of HRADF was approved by the Hellenic Republic’s Governmental Council of Financial Policy. The plan requires HRADF to examine alternative options of monetisation and value extraction in connection with</p>	<p><b>3. Основные акционеры</b></p> <p>В соответствии с обязательной отчётностью акционеров, подаваемой в рамках требований о раскрытии информации, и реестром акционеров Hellenic Petroleum, структура долевого участия в акционерном капитале Hellenic Petroleum (с акционерами, владеющими более 5% акций) на 22 июня 2016 года (дата последней доступной обязательной отчетности) выглядит следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paneuropean Oil &amp; Industrial Holdings S.A. («<b>POIH</b>») – 45,5%;</li> <li>• HRADF (после передачи пакета компанией Hellenic Republic) – 35,5%;</li> <li>• Институциональные инвесторы – 11,0%; и</li> <li>• Розничные инвесторы – 8,0%.</li> </ul> <p>После проведения Внеочередного общего собрания акционеров 29 января 2013 года в устав компании Hellenic Petroleum были внесены изменения согласно Закону 4092/2012 для исключения требования об обязательном минимальном участии Правительства Греции в акционерном капитале компании (до этого размер пакета Правительства должен был составлять 35%). В соответствии с Уставом: а) Hellenic Republic назначает семь из 13 членов Совета директоров до тех пор, пока компания владеет (через HRADF) пакетом в размере 35% от общего количества выпущенных акций с правом голоса Hellenic Petroleum; б) POIH и/или ее аффилированные лица назначают двух из 13 членов Совета директоров, при условии, что POIH и/или ее аффилированные лица владеют не менее 16,654% от общего количества выпущенных акций с правом голоса Hellenic Petroleum; и с) из четырех оставшихся членов Совета два назначаются в качестве представителей сотрудников после проведения голосования, и два выбираются миноритарными акционерами путем голосования, в котором компании Hellenic Republic (через HRADF) и POIH не принимают участия.</p> <p>В соответствии с условиями предоставления второго пакета финансовой помощи, полученной компанией Hellenic Republic от ЕС и МВФ, доля Правительства Греции в компании Hellenic Petroleum должна быть сокращена вместе с другими государственными активами. Для выполнения данного требования Правительство Греции передало пакет акций Hellenic Petroleum размером 35,5% фонду HRADF.</p> <p>25 мая 2016 года план развития активов фонда HRADF был одобрен Правительственным советом по финансовой политике при Hellenic Republic. Согласно плану, HRADF должен разработать альтернативные варианты монетизации участия</p>
---	--

<p>the HRADF's stake in Hellenic Petroleum. The plan included an associated action plan which provides for the engagement of advisors by the end of the third quarter of 2016.</p>	<p>фонда в капитале Hellenic Petroleum и получения в связи с этим дополнительной стоимости. План включал соответствующий комплекс мероприятий, предполагающий привлечение консультантов в третьем квартале 2016 года.</p>
<p><b>4. Selected Consolidated Financial Information</b></p>	<p><b>4. Информация о некоторых консолидированных финансовых показателях</b></p>
<p>The following table sets out, in summary form, the statements of comprehensive income, financial position and cash flows relating to the Guarantor. Such information is derived from the audited consolidated financial statements of the Guarantor as at and for the years ended 31 December 2014 and 31 December 2015, as well as from the interim consolidated financial information of the Guarantor as at and for the six months ended 30 June 2015 and 30 June 2016. The financial statements of the Guarantor are prepared in accordance with IFRS. The financial statements relating to the years ended 31 December 2014 and 31 December 2015 as well as the six month period ended 30 June 2015 and 30 June 2016, together with the reports of PricewaterhouseCoopers S.A. and the accompanying notes, are incorporated by reference into this Prospectus. See "<i>Information Incorporated by Reference</i>". Such financial information should be read in conjunction with the financial statements, reports and the notes thereto incorporated by reference into this Prospectus.</p>	<p>Таблица ниже содержит отчетность в обобщённом виде по совокупному доходу, финансовым результатам и денежным потокам компании-Гаранта. Данные получены из консолидированной годовой финансовой отчетности компании-Гаранта за 2014 и 2015 годы, подтверждённой аудиторами, а также промежуточных консолидированных финансовых данных компании-Гаранта за первое полугодие 2015 и первое полугодие 2016 годов. Финансовая отчетность компании-Гаранта составляется в соответствии со стандартами МСФО. Финансовая отчетность за 2014 и 2015 годы, а также первое полугодие 2015 и первое полугодие 2016 годов, вместе с отчетами PricewaterhouseCoopers S.A. и сопроводительными записками, включены в данный Проспект посредством их упоминания в нем. См. раздел «<i>Информация, включенная посредством ссылок</i>». Указанная финансовая информация должна толковаться в совокупности с финансовой отчетностью, отчетами и записками к ним, включенными в данный Проспект посредством их упоминания.</p>

## Selected Financial Data

## Отдельные финансовые показатели

(миллионов евро)	Годовые значения		1-е полугодие	
	2014	2015	2015	2016
<b>ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ</b>				
Общий объем продаж.....	9 478	7 303	3 664	2 940
Операционная прибыль/(убыток) .....	(289)	245	205	231
Прибыль/(убыток) до вычета налога на прибыль.....	(485)	39	95	146
Прибыль от неконтролирующей доли участия.....	(3)	(2)	0	(3)
Прибыль от владельцев материнской компании.....	(365)	47	66	107
<b>ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</b>				
Приток денежных средств от/(использование денежных средств в) операционной деятельности.....	853	460	274	(421)
Денежные средства в инвестициях.....	(83)	(136)	(55)	(45)
Приток денежных средств от/(использование денежных средств в) финансовой деятельности.....	85	(73)	133	(229)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств наличных /на счетах в банке.....	855	250	352	(695)
<b>ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ</b>				
Всего активов.....	7 719	8 029	8 229	7 327
Всего долгосрочных активов .....	4 526	4 506	4 463	4 369
Денежные средства, их эквиваленты и связанные денежные средства .....	1 848	2 108	2 210	1 413
Долгосрочные обязательства.....	1 974	1 768	1 818	1 700
Долгосрочные заимствования .....	1 812	1 598	1 655	1 288
Краткосрочные заимствования.....	1 178	1 633	1 671	1 81
Неконтролирующая доля участия .....	110	106	110	103
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b> .....	1 729	1 790	1 831	1 915

<p><b>5. Selected Alternative Performance Measures</b></p> <p>The Prospectus includes certain financial measures of historical or future financial performance, financial position, or cash flows which are not defined or specified under IFRS ("<b>Alternative Performance Measures</b>"). Although the Group considers that these measures are relevant and reliable in assessing the Group's financial performance and position for the reasons set out below, such measures are not a substitute for financial measures under IFRS.</p> <p><b>Disclosure, Presentation and Explanation of Use of Alternative Performance Measures</b></p> <p><i>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA</i></p> <p>IFRS Reported EBITDA is defined as earnings/(loss) before interest, taxes, depreciation and amortisation,</p>	<p><b>5. Информация о некоторых альтернативных показателях</b></p> <p>Проспект также содержит некоторые исторические и будущие финансовые показатели, показатели финансового состояния компании, или денежные потоки, не определенные и не указанные в МСФО («<b>Альтернативные показатели деятельности</b>»). Несмотря на то, что Группа полагает, что такие показатели дают объективную оценку ее финансовой деятельности и финансового состояния в силу причин, указанных ниже, они не заменяют собой финансовые показатели отчетности, составленной в соответствии с принципами МСФО.</p> <p><b>Раскрытие Альтернативных показателей деятельности, их представление и способы использования</b></p> <p><i>EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA, Скорректированный чистый доход и EBITDA по сегментам</i></p> <p>EBITDA по МСФО – это прибыль/(убытки) до вычета процентов, налогов, износа и</p>
---	--

<p>currency exchange gains/(losses) and share of net results of associates, as derived from the company's reported financial statements under IFRS ("<b>IFRS Reported EBITDA</b>").</p> <p>Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and non-recurring items, in line with the refining industry practice ("<b>Adjusted EBITDA</b>"). Adjusted EBITDA is intended to provide a proxy of the operating cash flow projection (before any Capex (as defined below)) in an environment with stable oil and products prices.</p> <p>Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average) ("<b>Inventory Effect</b>").</p> <p>As the Inventory Effect is constituted by the price of crude oil, an increase in the oil price contributes to a positive Inventory Effect, commonly referred to as an 'inventory gain', and conversely, a fall in the oil price contributes to a negative Inventory Effect, commonly referred to as 'inventory loss'.</p> <p>Non operating expenses are expenses incurred by the Group that are unrelated to its core operations ("<b>Non Operating Expenses</b>"). Over time, these have included, among other things, costs of employee early retirement schemes, write-downs in the value of non-current assets and other one-off costs.</p> <p>Segmental EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA for each of the Group's main business segments, i.e. "Refining, Supply &amp; Trading", "Marketing", "Petrochemicals" and "Other" over a given time period ("<b>Segmental EBITDA</b>"). "Other" includes activities such as exploration and production, engineering services and renewables operations.</p> <p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA are presented in</p>	<p>амортизации, курсовой прибыли/(убытка) и доли чистых результатов зависимых компаний в соответствии с финансовой отчётностью компании по МСФО («<b>ЕБИТДА по МСФО</b>»).</p> <p>Скорректированная ЕБИТДА – это ЕБИТДА по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и разовые статьи в соответствии с практиками, принятыми в перерабатывающей отрасли («<b>Скорректированная ЕБИТДА</b>»).</p> <p>Скорректированная ЕБИТДА используется как индикативный показатель прогнозного денежного потока от операционной деятельности (до вычета капитальных затрат (см. определение ниже)) в условиях стабильных цен на нефть и нефтепродукты.</p> <p>Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение) («<b>Эффект переоценки</b>»).</p> <p>Так как Эффект переоценки определяется ценой на нефть, рост цены на нефть способствует положительному Эффекту переоценки, который обычно называется «прибыль по переоценке», а в противном случае, падение цены на нефть приводит к отрицательному Эффекту переоценки, обычно именуемому «убыток по переоценке».</p> <p>Неоперационные расходы – это расходы Группы, не связанные с ее основной деятельностью («<b>Неоперационные расходы</b>»). С течением времени сюда относятся, помимо прочего, расходы на персонал, связанные с досрочным выходом на пенсию, списания стоимости долгосрочных активов и иные разовые траты.</p> <p>ЕБИТДА по сегментам – это ЕБИТДА по МСФО по каждому сегменту основной деятельности Группы, то есть «Переработка, поставка и продажа», «Маркетинг», «Нефтехимия» и «Прочее» за определённый период времени («<b>ЕБИТДА по сегментам</b>»). К сегменту «Прочие» относится такая деятельность, как разведка запасов и производство, инженерные услуги и операции с возобновляемыми источниками энергии.</p> <p>Показатели ЕБИТДА по МСФО, Скорректированная ЕБИТДА, Скорректированная чистая прибыль и</p>
---	--



<p>this Prospectus because they are considered by the Group and the Group's industry as key measures of its financial performance, they are commonly reported by comparable businesses, and they are used as supplemental financial measures by management and by external users of the Group's financial statements, such as investors and securities analysts, as discussed below.</p>	<p>ЕБИТДА по сегментам используются в данном Проспекте, так как они рассматриваются Группой и компаниями из отрасли Группы как основные показатели ее финансовой деятельности, они обычно включаются в отчетность сопоставимых компаний, и они используются как дополнительные финансовые показатели руководителями компании и внешними пользователями финансовой отчетности Группы, такими как инвесторы и фондовые аналитики, информация о чем представлена ниже.</p>
<p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA are indicators of the Group's financial and operating performance. These measures assist the Group's management and security holders by increasing the comparability of the Group's fundamental performance from period to period and against the fundamental performance of other companies in the Group's industry that provide IFRS Reported EBITDA or Adjusted EBITDA-based information. This increased comparability is achieved by excluding the potentially disparate effects between periods or companies of interest expense, taxes, depreciation or amortisation (or other items in determining Adjusted EBITDA), which are affected by various, and possibly changing, financing methods and capital structure and which may significantly affect IFRS Reported Net Income between periods. The Group believes that including these measures as financial and operating measures benefits security holders in selecting between investing in the Group and other investment alternatives, and monitoring the Group's on-going financial and operational strength and health in assessing whether to continue to hold the Group's securities.</p>	<p>Показатели ЕБИТДА по МСФО, Скорректированная ЕБИТДА, Скорректированная чистая прибыль и ЕБИТДА по сегментам – индикаторы финансовой и операционной деятельности Группы. Данные показатели облегчают анализ деятельности компании руководству Группы и владельцам ее ценных бумаг, так как улучшают качество сравнительного анализа фундаментальных показателей Группы по разным периодам и по фундаментальным показателям других компаний отрасли Группы, которые публикуют информацию на основе показателей ЕБИТДА по МСФО или Скорректированной ЕБИТДА. Улучшенная сопоставимость достигается путем исключения потенциально несопоставимых воздействий по периодам или компаниям со стороны расходов на уплату процентов, налогов, износа или амортизации (или иных компонентов Скорректированной ЕБИТДА), которые определяются разными и возможно меняющимися методами финансового анализа и структурой капитала и которые могут оказывать существенное влияние на Чистую прибыль по МСФО от периода к периоду. Группа полагает, что включение этих показателей в состав финансовых и операционных показателей деятельности дает преимущества Группе в сравнении с другими альтернативными инвестициями при выборе объекта инвестиций держателями ценных бумаг и позволяет им отслеживать в моменте финансовый и операционный потенциал и стабильность Группы при принятии решения о дальнейшем владении ценными бумагами Группы.</p>
<p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, and Segmental EBITDA are indicators of the Group's underlying cash flow generation capability. These measures allow the Group to assess the ability of its assets to generate cash sufficient to pay taxes, service debt, undertake capital expenditures, fund working capital where applicable and pay dividends. By eliminating non-cash items, the cash flow effect resulting from the Group's existing capitalisation and other items which may vary significantly from period to period, these measures provide a consistent measure of the Group's ability to generate cash over the long term. The Group's management uses this information as a significant factor in determining the</p>	<p>Показатели ЕБИТДА по МСФО, Скорректированная ЕБИТДА и ЕБИТДА по сегментам являются индикаторами способности Группы генерировать основной денежный поток. Данные показатели позволяют Группе оценивать способность ее активов генерировать денежные средства в достаточных объемах для уплаты налогов, обслуживания долгов, осуществления капитальных затрат, фондирования оборотных средств при необходимости и выплаты дивидендов. Исключая из расчета неденежные статьи, влияние потока денежных средств от текущей капитализации Группы и иных статей, значения которых могут значительно отличаться</p>

<p>Group's earnings performance and operational cash flow generation both for planning purposes as well as past performance appraisal. Use of IFRS Reported EBITDA and Adjusted EBITDA as liquidity measures also permits security holders to assess the fundamental ability of the Group's business to generate cash sufficient to meet cash needs, including repayments under debt instruments.</p>	<p>по периодам, данные показатели могут использоваться как один унифицированный показатель способности Группы генерировать поток денежных средств в долгосрочной перспективе. Менеджмент Группы использует эти данные в качестве важного фактора при оценке деятельности Группы с точки зрения получаемого дохода и ее способности генерировать операционный денежный поток как в целях планирования, так и оценки деятельности в прошедших периодах. Использование EBITDA по МСФО и Скорректированной EBITDA в качестве показателей ликвидности также позволяет держателям ценных бумаг оценить в целом способность Группы генерировать денежные средства в достаточном размере для решения денежных вопросов, включая выплаты по долговым инструментам.</p>
<p>In addition, Segmental EBITDA, in particular, allows management, securities analysts and investors to evaluate the Group's financial performance at a more granular level and to identify with greater precision the main drivers of, and obstacles to, the Group's financial and operating performance and liquidity.</p>	<p>Кроме того, EBITDA по сегментам, в частности, позволяет менеджменту, фондовым аналитикам и инвесторам оценить финансовые результаты Группы на более глубоком уровне и определить с большей точностью основные факторы и препятствия, определяющие финансовые и операционные результаты Группы и ее ликвидность.</p>
<p>These measures have limitations as analytical tools and an investor should not consider them in isolation from, or as a substitute for, analysis of the Group's results of operations, including the Group's cash flows. Some of the limitations of these measures are that:</p>	<p>Данные показатели имеют ограничения как аналитические инструменты, инвесторы не должны рассматривать их отдельно от анализа результатов операционной деятельности Группы, в том числе денежных потоков Группы, или использовать их взамен такого анализа. Ниже указаны некоторые такие ограничения:</p>
<p>(a) they are accruals-based, so do not properly reflect the Group's cash expenditures or future requirements for capital expenditure or contractual commitments;</p>	<p>(a) они рассчитываются по принципу начисления, в связи с чем не отражают должным образом денежные расходы Группы или будущие потребности в средствах, используемых в капитальных затратах или исполнении договорных обязательств;</p>
<p>(b) they do not reflect changes in, or cash requirements for, the Group's working capital needs;</p>	<p>(b) они не отражают изменения в потребностях Группы в оборотном капитале или необходимых для этого денежных средствах;</p>
<p>(c) they do not reflect the interest expenses, or the cash requirements necessary to service interest or principal payments in respect of any borrowings;</p>	<p>(c) они не отражают процентные расходы или потребности в денежных средствах, необходимых для выплаты процентов или основных сумм по займам;</p>
<p>(d) they do not reflect required capital expenditures for maintenance and regulatory and environmental compliance to ensure normal operations; and</p>	<p>(d) они не отражают потребностей в капитальных затратах на ремонт и техническое обслуживание, а также соблюдение нормативных и природоохранных требований для обеспечения нормального режима работы Группы;</p>
<p>(e) other companies in the Group's industry may calculate these measures differently from how the</p>	<p>(e) Другие компании из одной с Группой отрасли могут рассчитывать данные показатели иным</p>

<p>Group does, limiting their usefulness as a comparative measure.</p> <p>Neither IFRS Reported EBITDA nor Adjusted EBITDA should be considered as an alternative to IFRS Reported Net Income, income from operations, cash flow from operating activities or any other measure of financial performance or liquidity presented in accordance with IFRS. IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income exclude some, but not all, items that affect IFRS Reported Net Income and operating income, and these measures may vary among other companies. Therefore, IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income as presented below may not be comparable to similarly titled measures of other companies.</p> <p><i>Adjusted Net Income</i></p> <p>IFRS Reported Net Income is defined as the profit for the period as reported in the Group's financial statements ("<b>IFRS Reported Net Income</b>").</p> <p>Adjusted Net Income is defined as the IFRS Reported Net Income as derived from Hellenic Petroleum's reported financial statements under IFRS, adjusted for post-tax inventory effect (calculated as Inventory Effect times (1- statutory tax rate in Greece) and other items (which may include, but are not limited to, write-downs in the value of non-current assets, the cost of employee redundancy schemes and other one-off expenses, as well as the effect of changes in the statutory tax rate on deferred taxation as well as nonrecurring items in income from associates) at the consolidated Group financial statements ("<b>Adjusted Net Income</b>"). Inventory Effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average).</p> <p>Adjusted Net Income is presented in this Prospectus because it is considered by the Group and the Group's industry as a key measure of its financial performance, it is commonly reported by comparable businesses, and it is used as a supplemental financial</p>	<p>образом, что ограничивает их полезность как сопоставимых показателей.</p> <p>Показатели EBITDA по МСФО и Скорректированная EBITDA не должны рассматриваться как альтернатива показателям Чистой прибыли по МСФО, дохода от основной деятельности, денежного потока от операционной деятельности или иного показателя финансовой деятельности или ликвидности, рассчитанного в соответствии со стандартами МСФО. EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA и Скорректированная чистая прибыль не учитывают некоторые, не все, статьи, которые влияют на показатель Чистой прибыли по МСФО и дохода от основной деятельности, и подход к расчету данных показателей может быть разным у разных компаний. Поэтому EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA и Скорректированная чистая прибыль, указанные ниже, могут быть несопоставимы с показателями с такими же названиями других компаний.</p> <p><i>Скорректированная чистая прибыль</i></p> <p>Чистая прибыль по МСФО – это доход компании за определённый период в соответствии с финансовой отчетностью Группы («<b>Чистая прибыль по МСФО</b>»).</p> <p>Скорректированная чистая прибыль – это Чистая прибыль по МСФО в соответствии с опубликованной финансовой отчетностью по МСФО компании Hellenic Petroleum, скорректированная на эффект переоценки после уплаты налогов (рассчитываемое как сумма Эффекта переоценки, умноженная на (1 – действующая ставка налога в Греции)) и прочих статей (куда могут включаться, помимо прочего, частичные списания стоимости внеоборотных активов, стоимость программ по сокращению штата и иные разовые расходы, а также сумма отсроченных налогов, полученная в результате изменения нормативной ставки налога и разовые статьи по доходам, полученным от зависимых обществ) по консолидированной финансовой отчетности Группы («<b>Скорректированная чистая прибыль</b>»). Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между переоценкой стоимости проданных товаров на основе текущих цен на нефть и нефтепродукты в евро в сравнении с данными учета по первоначальной себестоимости (оценка по средневзвешенной стоимости).</p> <p>Скорректированная чистая прибыль указана в настоящем Проспекте, так как данный показатель рассматривается Группой и компаниями отрасли в качестве основного финансового показателя деятельности компании, он, как правило,</p>
---	---

<p>measure by management and by external users of the Group's financial statements, such as investors and securities analysts.</p> <p><i>Net Debt</i></p> <p>Net Debt is calculated as total borrowings (including "current and non-current borrowings" as shown in the statement of financial position of the relevant financial statements and excluding debt from associates) less "Cash &amp; cash equivalents and restricted cash" and "Available-for-Sale financial assets", as shown in the relevant financial statements ("<b>Net Debt</b>").</p> <p><i>Capital Employed</i></p> <p>Capital Employed is calculated as "Total Equity" as shown in the statement of financial position of the relevant financial statements plus Net Debt ("<b>Capital Employed</b>").</p> <p><i>Twelve Months Ended, Last Twelve Months, LTM</i></p> <p>Twelve Months Ended, Last Twelve Months or LTM indicates the time-frame of the immediately preceding 12 months in reference to a financial or other measure, before a particular date ("<b>LTM</b>"). LTM is also referred to as "trailing twelve months", or "TTM".</p> <p>LTM figures for financial information are calculated by adding the figure of the latest condensed interim financial information to the figure in the annual financial statements and subtracting the figure for the corresponding period of the previous year.</p> <p>Similarly, LTM figures for non-financial information are calculated by adding the figure of the latest reporting period to the figure in the annual management accounts / records and subtracting the figure for the corresponding period of the previous year.</p> <p>LTM figures are presented in the Prospectus as they are more current than annual financial statement figures and offer a broader and more complete</p>	<p>включается в отчетность сопоставимых компаний, и он используется в качестве дополнительного финансового показателя руководством Группы и внешними пользователями ее финансовой отчетности, в частности инвесторами и фондовыми аналитиками.</p> <p><i>Чистая задолженность</i></p> <p>Чистая задолженность рассчитывается как общая сумма заимствований (включая «краткосрочные и долгосрочные займы» в соответствии с отчетом о финансовом положении соответствующей финансовой отчетности без учета сумм задолженности по зависимым компаниям) за вычетом значений статей «Денежные средства и их эквиваленты, и связанные денежные средства» и «Финансовые активы в наличии для продажи» в соответствии с финансовой отчетностью («<b>Чистая задолженность</b>»).</p> <p><i>Используемый капитал</i></p> <p>Используемый капитал рассчитывается как «Совокупный собственный капитал» в соответствии с отчетом о финансовом состоянии соответствующей финансовой отчетности плюс Чистая задолженность («<b>Используемый капитал</b>»).</p> <p><i>Обороты «12 месяцев, предшествующие (дата)», «За последние двенадцать месяцев»</i></p> <p>Обороты «12 месяцев, предшествующие (дата)», или «За последние двенадцать месяцев» обозначает период времени в 12 месяцев, предшествующий определенной дате, в отношении финансового или иного показателя («<b>Последние 12 месяцев</b>»). Данный оборот также относится к выражению «скользящие 12 месяцев».</p> <p>Значения финансовых данных за Последние 12 месяцев рассчитываются путем сложения последних доступных значений промежуточных финансовых данных и значений годовой финансовой отчетности и вычитания из полученного результата значения показателя за соответствующий период предыдущего года.</p> <p>Аналогично рассчитываются значения нефинансовых показателей за Последние 12 месяцев: складываются значения последнего отчетного периода и значения управленческой отчетности/управленческого учета, после чего вычитаются значения за соответствующий период предыдущего года.</p> <p>Проспект содержит цифровые данные за последние 12 месяцев, так как они более актуальны, чем данные годовой финансовой отчетности и дают более полное представление о</p>
--	---

<p>picture in reference to financial or other measures compared to quarterly or semi-annual figures.</p> <p><b>Reconciliation of Alternative Performance Measures to the Group's Financial Statements</b></p> <p>The tables below illustrate how the selected alternative performance measures presented in this Prospectus are reconciled to their most directly reconcilable line item in the financial statements for the corresponding period.</p> <p><b>Reconciliation of IFRS Reported Net Income to IFRS Reported EBITDA</b></p>	<p>финансовых и иных показателей в сравнении с квартальными и полугодовыми данными.</p> <p><b>Согласование Альтернативных показателей деятельности с данными финансовой отчетности Группы</b></p> <p>Таблица ниже показывает каким образом отдельные альтернативные показатели деятельности компании, представленные в настоящем Проспекте, приводятся в соответствие с наиболее сопоставимыми статьями финансовой отчетности за соответствующий период.</p> <p><b>Сверка Чистой прибыли по МСФО с EBITDA по МСФО</b></p>
---	---

	Годовые значения						Первое полугодие		12 месяцев, закончившиеся 30 июня
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2016
	(миллионов евро)								
<b>Чистая прибыль/убыток по МСФО (после аудита).....</b>	<b>187</b>	<b>118</b>	<b>83</b>	<b>(272)</b>	<b>(369)</b>	<b>45</b>	<b>66</b>	<b>104</b>	<b>82</b>
<i>Add back:</i>									
Расходы (льготы) по налогу на прибыль..	111	46	34	(66)	(116)	(6)	29	42	7
Прибыль(убыток) от курсовых разниц....	16	11	(11)	(9)	9	27	21	(11)	(5)
Затраты на финансирование.....	59	68	54	209	215	201	100	98	199
<b>ЕБИТ</b> .....	<b>374</b>	<b>242</b>	<b>160</b>	<b>(138)</b>	<b>(261)</b>	<b>267</b>	<b>216</b>	<b>233</b>	<b>283</b>
<i>Плюс:</i>									
Доля конечного результата зависимых обществ.....	(30)	(67)	(38)	(57)	(28)	(22)	(11)	(2)	(13)
<b>Итого</b> .....	<b>(30)</b>	<b>(67)</b>	<b>(38)</b>	<b>(57)</b>	<b>(28)</b>	<b>(22)</b>	<b>(11)</b>	<b>(2)</b>	<b>(13)</b>
<b>ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ...</b> .....	<b>344</b>	<b>175</b>	<b>122</b>	<b>(195)</b>	<b>(289)</b>	<b>245</b>	<b>205</b>	<b>230</b>	<b>270</b>
<i>Плюс:</i>									
Амортизация материальных и нематериальных активов .....	157	160	179	224	205	199	93	103	209
<b>ЕБИТДА после МСФО</b> .....	<b>501</b>	<b>335</b>	<b>300</b>	<b>29</b>	<b>(84)</b>	<b>444</b>	<b>299</b>	<b>334</b>	<b>479</b>

<p><sup>4</sup> For additional information on alternative performance measures such as IFRS Reported EBITDA see also the section headed "Selected Alternative Performance Measures" above.</p>	<p><sup>4</sup> Дальнейшая информация об альтернативных показателях деятельности, таких как EBITDA по МСФО, содержится также в разделе «Отдельные альтернативные показатели деятельности».</p>
--	--

<b>Reconciliation of IFRS Reported EBITDA to Adjusted Net Income</b>	<b>Сверка EBITDA по МСФО с Скорректированной чистой прибылью</b>								
	Годовые значения						Первое полугодие		12 месяцев, закончившихся 30 июня
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2016
	(миллионов евро)								
<b>EBITDA по МСФО .....</b>	<b>501</b>	<b>335</b>	<b>300</b>	<b>29</b>	<b>(84)</b>	<b>444</b>	<b>299</b>	<b>334</b>	<b>479</b>
<i>Минус:</i>									
Внереализационные расходы.....	11	82	72	80	17	13	7	2	7
Поправка на эффект переоценки....	(38)	(54)	72	70	484	301	29	(9)	263
<b>Скорректированная EBITDA</b>	<b>474</b>	<b>363</b>	<b>444</b>	<b>178</b>	<b>417</b>	<b>758</b>	<b>335</b>	<b>326</b>	<b>749</b>
<i>Плюс:</i>									
Амортизация материальных и нематериальных активов.....	(157)	(160)	(179)	(224)	(205)	(199)	(93)	(103)	(209)
<b>СКОРРЕКТИРОВАННАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>317</b>	<b>203</b>	<b>266</b>	<b>(46)</b>	<b>212</b>	<b>559</b>	<b>241</b>	<b>223</b>	<b>540</b>
<i>Плюс:</i>									
Доход от зависимых обществ.....	30	67	38	57	28	22	11	2	13
Поправка на доходы от зависимых обществ.....	0	0	31	0	0	0	0	10	10
<b>Скорректированная EBIT.....</b>	<b>347</b>	<b>270</b>	<b>335</b>	<b>12</b>	<b>240</b>	<b>581</b>	<b>252</b>	<b>235</b>	<b>563</b>
<i>Плюс:</i>									
Прибыль от курсовых разниц.....	(16)	(11)	11	9	(9)	(27)	(21)	11	5
Затраты на финансирование.....	(59)	(68)	(54)	(209)	(215)	(201)	(100)	(98)	(199)
Прочее.....	1	0	0	1	0	0	1	0	1
Расходы (льготы) по налогу на прибыль. ....	(111)	(46)	(34)	66	116	6	(29)	(42)	(7)
Налог на прибыль на поправки.....	6	(6)	(29)	(39)	(130)	(91)	(10)	2	(78)
Прочие налоги.....	33	0	0	42	0	0	0	0	0
Налог на дивиденды.....	12	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Скорректированная чистая прибыль.....</b>	<b>213</b>	<b>140</b>	<b>229</b>	<b>(120)</b>	<b>2</b>	<b>268</b>	<b>93</b>	<b>108</b>	<b>283</b>
<p><sup>5</sup> For additional information on alternative performance measures such as Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income, IFRS Reported EBITDA as well as their reconciling items, such as Non Operating Expenses and Inventory Effect see also the section headed "Selected Alternative Performance Measures" above.</p>	<p><sup>5</sup> Дальнейшая информация об альтернативных показателях деятельности, таких как Скорректированная EBITDA, Скорректированная чистая прибыль, EBITDA по МСФО и их аналогах для согласования, таких как Внереализационные расходы и Эффект переоценки, содержится также в разделе «Отдельные альтернативные показатели деятельности» выше.</p>								

<p><b>6. Principal Activities</b></p> <p>The Group's financial performance by business segment is summarised in the following table:</p>	<p><b>6. Основные виды деятельности</b></p> <p>Финансовые результаты Группы по направлениям деятельности в обобщенном виде представлены в таблице ниже:</p>
--	---

	По состоянию на 31 декабря и за 12 предшествующих месяцев					На 30 июня и за 12 предшествующих месяцев	На 30 июня и за 6 предшествующих месяцев		
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2015	2016
<b>КЛЮЧЕВАЯ ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ</b>									
<b>Объем продаж (метрические тонны, тысяч)</b>									
Переработка, поставка & торговля....	14 502	12 528	12 796	12 696	13 538	14 258	15 142	6 565	7 449
Маркетинг .....	5 735	5 126	4 434	4 043	4 131	4 672	4 673	2 113	2 114
Нефтехимия.....	408	314	348	295	236	221	243	107	129
<b>Выручка от продажи (млн евро)</b>									
Переработка, поставка & торговля...	7 832	8 937	10 154	9 078	8 818	6 644	5 761	3 412	2 529
Маркетинг .....	3 508	3 953	3 868	3 345	3 220	2 712	2 386	1 305	979
Нефтехимия.....	377	340	371	327	322	263	258	131	126
Всего <sup>6</sup>	8 477	9 308	10 469	9 674	9 478	7 303	6 579	3 664	2 940
<b>Скорректированная EBITDA<sup>7</sup> (млн евро)</b>									
Переработка, поставка & торговля <sup>8</sup> ..	338	259	345	57	253	561	553	251	244
Маркетинг .....	114	66	53	68	90	107	101	43	37
Нефтехимия.....	50	44	47	57	81	93	101	42	50
Прочее .....	(28)	(6)	0	(5)	(7)	(2)	(6)	(1)	(4)
Всего	474	363	444	178	417	758	749	335	326
<b>Доля операционной прибыли зависимых компаний (в том числе электроэнергия и газ) (млн евро)</b>									
	<b>30</b>	<b>67</b>	<b>69<sup>9</sup></b>	<b>57</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>23<sup>10</sup></b>	<b>11</b>	<b>12<sup>11</sup></b>
<b>Скорректированная чистая прибыль<sup>12</sup> (млн евро) .....</b>									
	<b>213</b>	<b>140</b>	<b>229</b>	<b>(120)</b>	<b>2</b>	<b>268</b>	<b>283</b>	<b>93</b>	<b>108</b>

<sup>6</sup> Excluding intercompany transactions

<sup>7</sup> Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and other items, in line with the refining industry practice. Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

<sup>8</sup> Segmental EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA per each of the Group's main business segments, i.e. "Refining, Supply & Trading", "Marketing", "Petrochemicals" and "Other" over a given time period. "Other" includes activities such as engineering services, renewables operations and exploration and production which was -€6m in LTM 1H16, 1H16, (€2m) in the year ended 31

<sup>6</sup> Без учета сделок внутри группы компаний.

<sup>7</sup> Скорректированная EBITDA – это EBITDA по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и прочие статьи в соответствии с принятыми отраслевыми практиками. Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение). (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

<sup>8</sup> EBITDA по сегментам – это EBITDA по МСФО по каждому сегменту основной деятельности Группы, то есть «Переработка, поставка и продажа», «Маркетинг», «Нефтехимия» и «Прочее» за определенный период времени. К сегменту «Прочие» относится такая деятельность, как разведка запасов и производство, инженерные услуги и

<p>December 2015 and (€7m) in the year ended 31 December 2014. (See also – “<i>Selected Alternative Performance Measures</i>” above).</p> <p><sup>9</sup> Adjusted for non-recurring Public Power Corporation S.A. settlement.</p> <p><sup>10</sup> Adjusted for non-recurring settlement with BOTAS Petroleum Pipeline Corporation (a state-owned crude oil and natural gas pipelines and trading company in Turkey (“<b>BOTAS</b>”) for gas supply involving a payment from DEPA to BOTAS).</p> <p><sup>11</sup> Adjusted for non-recurring settlement with BOTAS for gas supply involving a payment from DEPA to BOTAS.</p> <p><sup>12</sup> Adjusted Net Income is defined as the IFRS Reported Net Income as derived from Hellenic Petroleum’s reported financial statements under IFRS, adjusted for post-tax inventory effect (calculated as Inventory Effect times (1- statutory tax rate in Greece) and other items (which may include, but are not limited to, write-downs in the value of non-current assets, the cost of employee redundancy schemes and other one-off expenses, as well as the effect of changes in the statutory tax rate on deferred taxation as well as non-recurring items in income from associates) at the consolidated Group financial statements. Inventory Effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also the section headed “<i>Selected Alternative Performance Measures</i>” above).</p> <p>The improvement in the Group’s operating profitability from 2014 to 1H16, measured by the increase in Adjusted EBITDA, was driven by industry macro-economic factors, such as stronger refining margins and the strengthening of the U.S. dollar against the euro, as well as operational performance improvements, which also played a positive role to the Group’s operating profitability.</p> <p>In the last twelve months ended 30 June 2016, the Group estimates that almost two thirds of Adjusted EBITDA were constituted by sources of revenue which benefit from a low, or no, dependency on refining margins i.e. retail, petrochemicals, wholesale supply, logistics and overperformance (as defined below).</p> <p><b>Refining, Supply &amp; Trading</b></p> <p>The core of the Group’s business is the refining, supply and trading sector (“<b>Refining</b>”). This sector accounts for the largest proportion of the Group’s assets and investments.</p>	<p>операции с возобновляемыми источниками энергии, при этом показатель по данному сегменту составлял -6 млн евро за 12 мес., предшествующих 30 июня 2016 года, -2 млн евро за 2015 год и -7 млн евро за 2014 год. (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).</p> <p><sup>9</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с Public Power Corporation S.A.</p> <p><sup>10</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с BOTAS Petroleum Pipeline Corporation (государственная компания Турции по трубопроводной транспортировке сырой нефти и природного газа и реализации («<b>BOTAS</b>»)), по поставкам газа с переводом платежа от DEPA компании BOTAS.</p> <p><sup>11</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с BOTAS по поставкам газа с переводом платежа от DEPA компании BOTAS.</p> <p><sup>12</sup> Скорректированная чистая прибыль – это Чистая прибыль по МСФО в соответствии с объявленной финансовой отчетностью по МСФО компании Hellenic Petroleum, скорректированная на эффект переоценки после уплаты налогов (рассчитываемый как сумма Эффекта переоценки, умноженная на (1 – действующая ставка налога в Греции)) и прочих статей (куда могут включаться, помимо прочего, частичные списания стоимости внеоборотных активов, стоимость программ по сокращению штата и иные разовые расходы, а также сумма отсроченных налогов, полученная в результате изменения нормативной ставки налога, и разовые статьи по доходам, полученным от зависимых обществ) по консолидированной финансовой отчетности Группы («<b>Скорректированная чистая прибыль</b>»). Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение).</p> <p>Рост рентабельности деятельности Группы с 2014 год по первое полугодие 2016 года, отраженный в увеличении показателя Скорректированная EBITDA, был обусловлен отраслевыми макроэкономическими факторами, в том числе увеличением маржи по нефтеперерабатывающему сегменту, усилением доллара США относительно евро, а также более высокими операционными показателями, что также положительно повлияло на рентабельность деятельности Группы.</p> <p>По оценкам Группы, за 12 месяцев, предшествующих 30 июня 2016 года, почти две трети Скорректированной EBITDA было сгенерировано источниками дохода, мало зависящими, или полностью не зависящими от размера маржи нефтепереработки, то есть такими направлениями, как розничная торговля, нефтехимия, оптовые поставки, логистика и overperformance (см. определение ниже).</p> <p><b>Переработка, поставка и сбыт</b></p> <p>Основным направлением деятельности Группы является нефтепереработка, поставка и трейдинг («Переработка»). Данный вид деятельности составляет наибольшую долю в активах и инвестициях Группы.</p>
--	---



In Greece, the Group owns and operates three of the country's four refineries. The Group's domestic refineries are located in Aspropyrgos, Elefsina and Thessaloniki (the "**Domestic Refineries**") and with a combined refining capacity of 16 MTmn, they represent approximately 65 per cent. of Greek domestic refining capacity, according to publicly available information published by refining companies operating in Greece, with a Nelson Complexity Index ("**NCI**") of 9.6 and a Solomon complexity index of 9.5. The NCI was developed in the 1960s and is a measure of a refinery's conversion capacity versus its primary distillation capacity. A higher NCI denotes increased conversion capacity and is considered a proxy of increased refining margins, the key profitability driver in the refining business.

- The Aspropyrgos refinery has a nominal annual refining capacity of 148 kbpd, and 8 MTmn of annual product output and its NCI is 9.7.
- The Elefsina refinery has a nominal crude refining capacity of 100 kbpd, with 4.5 MTmn of annual product output and its NCI is 11.3, following the recently completed upgrade. The Elefsina refinery restarted commercial operations, following the completion of a large upgrade and modernization programme, in the second half of 2012; while 2013 was its first full year of operation. During the first year of commercial operation, performance gradually stabilised and since 2014 further operational improvements in the performance of the refinery's units enabled the realisation of financial returns as per the investment plan and led to a significant contribution to Group's results.
- The Thessaloniki refinery has a nominal crude refining capacity of 93 kbpd with 3.5 MTmn of annual product output, and NCI of 6.9.

In the twelve months ended 31 December 2015, the Group's refining segment achieved gross production of 14.4 MTmn and sales of 14.3 MTmn, out of which approximately 50 per cent. was exported and 50 per cent. was sold in the domestic market, which includes the Greek ground fuels and aviation and

Группа владеет и управляет тремя из четырех нефтеперерабатывающих заводов Греции. Заводы Группы располагаются в городах Аспропиргос, Элевсин и Салоники («**НПЗ Группы**»); их общая производственная мощность равна 16 млн тонн в год или около 65% от совокупной мощности НПЗ Греции согласно открытой информации, публикуемой нефтеперерабатывающими компаниями, ведущими свою деятельность в Греции, при этом Индекс Нельсона («**Индекс Нельсона**») равен 9,6, а Индекс сложности компании Solomon («**Индекс Solomon**») – 9,5. Индекс Нельсона был разработан в 1960-е годы для измерения перерабатывающей мощности НПЗ в сравнении с его мощностью по первичной перегонке. Сравнительно высокий уровень Индекса Нельсона означает большие перерабатывающие мощности и является признаком высокой маржи переработки, основного фактора рентабельности перерабатывающих компаний.

- У НПЗ в Аспропиргосе номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 148 тысяч баррелей в день и 8 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 9,7.
- У Элевсинского НПЗ номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 100 тысяч баррелей в день и 4,5 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 11,3 по результатам недавно проведенного обновления производственных мощностей. После проведенного обновления и завершения программы модернизации завод начал работать во второй половине 2012 года; 2013 год стал первым полным годом хозяйственной деятельности предприятия. В течение этого года постепенно стабилизировался уровень производительности, а с 2014 года дальнейший рост объемов перерабатывающего производства позволил показать финансовые результаты в соответствии с инвестиционным планом и внес значительный вклад в достижения Группы.
- У НПЗ в Салониках номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 93 тысячи баррелей в день и 3,5 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 6,9.

В 2015 году общий объем производства нефтеперерабатывающих компаний Группы достиг 14,4 млн тонн, при этом объем продаж составил 14,3 млн тонн, из которых около 50% составили экспортные поставки, а остальные 50% были реализованы на внутреннем рынке,

bunkering markets. Out of the 7 MTmn exported, approximately 80 per cent. was sold to third parties, with the balance supplying Group subsidiaries. The approximately 7 MTmn sold by the Group in the domestic market was equal to the sales made by all other domestic fuels marketing companies.

### Refining Margins

Refining margins for each refinery comprise of two main elements. The first element of refining margins is the so-called "benchmark margin". The benchmark margin is calculated on the basis of a theoretical crude oil feedstock and standard production yield which each refinery expects to have under normal operations. This is used as a benchmark and it is widely available as a market reference for each type of refinery. The second element is the "realised margin". The realised margin is driven by the actual performance of each refinery and results in either over- or under- performance compared to the benchmark for that specific refinery. Differences between the benchmark margin and the realised margin arise as a result of:

- (a) differences in the technological or mechanical configuration between the generic refinery used to calculate the standard benchmark refining margin and the specific refinery;
- (b) changes in the mix of crude feedstock used in real production;
- (c) changes in actual production profile due to mechanical availability issues; and
- (d) differences in the additional returns from the wholesale trading of products.

Although the Group considers that these measures are relevant and reliable in assessing the Group's financial performance and position for the reasons set out below, such measures are not a substitute for financial measures under IFRS.

Benchmark refining margins and realised margins are presented in this Prospectus because they are considered by the Group and the Group's industry as key measures of its financial performance, they are commonly reported by comparable businesses, and they are used as supplemental financial measures by management and by external users of the Group's

состоящем из рынков горючего для наземного транспорта, рынка авиатоплива и рынка топлива для судов. Общий объем экспорта составил 7 млн тонн, из которых около 80% было продано сторонним компаниям, а оставшаяся часть была поставлена дочерним компаниям Группы. Группы реализовала приблизительно 7 млн тонн продукции на внутреннем рынке, что равно объему продаж всех прочих греческих компаний, торгующих топливом.

### Маржа переработки

Маржа переработки для каждого НПЗ состоит из двух компонентов. Первый компонент – это так называемая «маржа эталонного НПЗ». Маржа эталонного НПЗ рассчитывается на основе теоретического объема переработки нефтяного сырья и ожидаемого стандартного выхода продукции при нормальной работе НПЗ. Данный показатель используется как индикатор и широко распространен как рыночный ориентир по каждому типу НПЗ. Второй компонент называется «фактическая маржа». Данный компонент определяется фактическими показателями деятельности каждого отдельного НПЗ и перевыполнением или невыполнением по сравнению с результатами деятельности эталонного НПЗ, определенного для каждого отдельного НПЗ. Разница между маржой эталонного НПЗ и фактической маржой образовывается за счет:

- (a) Разницы в технологическом и механическом оснащении между НПЗ с общими признаками, на основе которого рассчитывалась стандартная маржа переработки эталонного НПЗ, и конкретного НПЗ;
- (b) Изменений в сырьевой корзине, используемой в реальном производстве;
- (c) Изменений в фактическом объеме производства за счет механической готовности; и
- (d) Разницы в дополнительном доходе от оптовой торговли продукцией.

Несмотря на то, что Группа считает все эти показатели объективными и заслуживающими доверия при оценке финансовых результатов и положения Группы, по причинам, указанным ниже, они не заменяют собой финансовых показателей по МСФО.

Маржа по переработке эталонного НПЗ и фактическая маржа указаны в настоящем Проспекте, так как данные показатели рассматриваются Группой и участниками рынка как ее ключевые финансовые показатели, они обычно указываются в официальной отчетности сопоставимых компаний и они используются как

<p>financial statements, such as investors and securities analysts.</p> <p><i>Benchmark refining margin</i></p> <p>Benchmark refining margin is an indication of the unit (in US\$/barrel) gross margin of a reference refinery. It is calculated as the difference between the sum of the revenue of the volumetric output of refined products or intermediates ("<b>refined output</b>") minus the cost of crude and other feedstock ("<b>feed</b>") to produce those volumes for a refinery of a certain configuration, based on which the exact volume of each product is derived, assuming normal operation, over the volume of feed ("<b>benchmark refining margin</b>" or "<b>benchmark margin</b>"). The figures for the revenue of refined output and the cost of feed are based on a set of international price quotes (Platts or Argus) in U.S.\$\$. Those are calculated on a daily basis and do not include any effect of price movement, since the calculation of cost of feed does not take into account inventories.</p> <p>Benchmark refining margin is a prevalent indicator of profitability in the refining industry and is widely used. Differences between benchmark refining margins for the same set of price quotes derives from the different configuration across refineries. The Group has developed its own benchmarks for its three refineries, each approximating the operation and configuration of those refineries and a system benchmark weighted on the actual feed processed for the reference period (e.g. daily, monthly, quarterly, etc.) of each refinery. Those are used in communications with analysts and investors. The benchmark refining margins of Aspropyrgos and Elefsina refineries are available on Hellenic Petroleum's website and updated on a monthly basis.</p> <p>While benchmark refining margins provide an indication of the theoretical profitability of a refinery, based on the evolution of prices of crude, feed and refined output, they do not take into account the actual operation of a refinery, as well as a number of other variables that are specific to a refinery (e.g. sales and trading margins) and other income and expenses, including operating expenses.</p>	<p>вспомогательные финансовые показатели руководством Группы и внешними пользователями ее финансовой отчетности, такими как инвесторы и фондовые аналитики.</p> <p><i>Маржа по переработке эталонного НПЗ</i></p> <p>Маржа по переработке эталонного НПЗ является индикатором удельной валовой маржи (в долларах США за баррель) НПЗ. Показатель рассчитывается как разница между суммой выручки от объема произведенных продуктов переработки или промежуточных продуктов («<b>объем производства продуктов переработки</b>») и стоимостью нефтяного и прочего сырья («<b>сырье</b>») для производства такого объема продуктов НПЗ определенной структуры, на основе которого достигается точный объем каждого продукта, при условии нормального функционирования НПЗ, сверх объема сырья («<b>маржа переработки эталонного НПЗ</b>» или «<b>маржа эталонного НПЗ</b>»). Значения выручки от реализации объема производства продуктов переработки и стоимости сырья основаны на международных котировках (определяемых Platts или Argus) в долларах США. Они рассчитываются ежедневно и не учитывают влияние изменения цены, так как в расчет стоимости сырья не включаются размеры запасов.</p> <p>Маржа переработки эталонного НПЗ является общепринятым индикатором рентабельности в нефтеперерабатывающей отрасли и широко используется участниками рынка. Разница между значениями маржи эталонного НПЗ по одному набору котировок обусловлена разными структурами НПЗ. Группа разработала свои собственные ключевые индикаторы для своих трех НПЗ, каждый из которых приблизительно отражает работу и структуру таких НПЗ, а также агрегированный ключевой индикатор, взвешенный по фактическому объему сырья, переработанному за базисный период (день, месяц, год и т.д.) по каждому НПЗ. Данные показатели используются при общении с аналитиками и инвесторами. Значения маржи эталонного НПЗ для НПЗ в Аспропиргосе и Элевсине доступны на сайте Hellenic Petroleum и обновляются ежемесячно.</p> <p>Так как маржа эталонного НПЗ является индикатором теоретической рентабельности какого-либо НПЗ, основанным на изменении цен на сырую нефть, нефтяное сырье и продукты переработки в долгосрочной перспективе, она не учитывает фактическую работу НПЗ и количество иных переменных, имеющих разные значения для разных НПЗ (например, рентабельность продаж и сбыта), а также прочие доходы и расходы, включая операционные расходы.</p>
--	---

### Realised margin

Realised margin is the actual unit gross margin in US\$/barrel of a specific refinery or refining company as calculated and published. It is calculated as the total revenue from refined output sold minus the cost of feed over a given period over the volume of refined output sold ("**realised refining margin**" or "**realized margin**"). As with refining margin, the effect of international crude and products price changes on the inventory is not considered in the calculation, so any Inventory Effect and other non operating items are not included (for further detail on inventory effect and other non operating items, please see the section headed "*Selected Alternative Performance Measures*" above). Realised margins are also commonly used in the refining industry as an indicator of actual gross margin profitability and are usually compared to benchmark refining margins and the difference between the two (realised minus benchmark) is called "over- (or under-) performance" or "additional margin" ("**overperformance**" or "**underperformance**").

Realised margins are a better proxy of actual performance (compared to benchmark refining margins), since they do take into account the effect of actual operations (crude and feedstock volumes processed and volumes of each of products at actual prices), as well as the contribution of sales and trading activities. However, they should not be relied on as a sole indicator of profitability, as they do not consider line items other than gross margin, like operating expenses, depreciation costs, finance expenses and others.

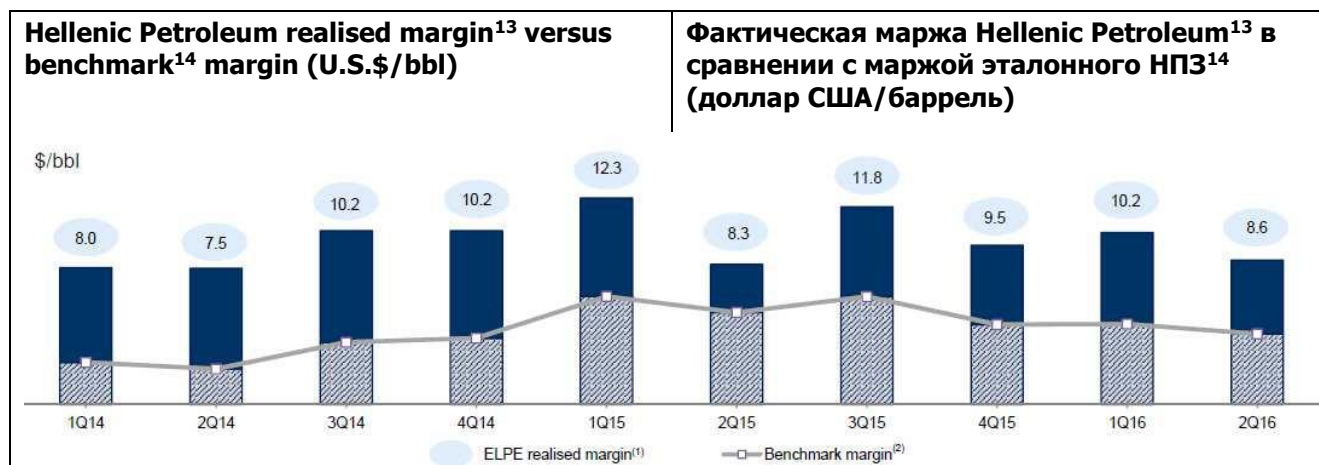
The table below displays the realised performance of the Group's refineries compared against benchmarks for the last 10 quarters.

### Фактическая маржа

Фактическая маржа – это рассчитанная и опубликованная фактическая удельная валовая маржа, которая выражается в долларах США за баррель, определенного НПЗ или нефтеперерабатывающей компании. Она рассчитывается как разница между совокупной выручкой от реализации продуктов переработки и стоимостью сырья за определенный период, объем которого превышает объем реализации продуктов переработки («**фактическая маржа переработки**» или «**фактическая маржа**»). Как и в случае с маржой переработки, влияние изменения международных цен на нефть и нефтепродукты на запасы здесь не учитывается, поэтому Эффект от переоценки и прочие внереализационные статьи не учитываются (более подробная информация содержится в разделе «*Отдельные альтернативные показатели деятельности*»). Показатель Фактической маржи также широко используется в нефтеперерабатывающей отрасли в качестве индикатора фактической валовой рентабельности и обычно сравнивается с маржой переработки эталонного НПЗ, при этом разница между этими двумя показателями (фактическая маржа минус эталонная маржа) называется «низкая или высокая эффективность работы» или «дополнительная маржа» («**высокая эффективность работы**» или «**низкая эффективность работы**»).

Фактическая маржа более точно отражает реальные результаты деятельности компании (по сравнению с маржой переработки эталонного НПЗ), так как она на самом деле учитывает влияние фактического использования производственных мощностей (объемы переработки нефти и нефтяного сырья и объемов производства каждого продукта по фактическим ценам), а также влияние объемов реализации и торговых операций. Однако этот показатель не должен рассматриваться как единственный индикатор рентабельности производства, в связи с тем, что он не учитывает отдельные позиции, кроме валовой маржи, такие как операционные расходы, амортизационные расходы, финансовые расходы и прочее.

В таблице ниже показаны фактические результаты деятельности НПЗ Группы в сравнении с эталонными НПЗ за последние 10 кварталов.



**Фактическая маржа Hellenic Petroleum<sup>13</sup> в сравнении с маржой эталонного НПЗ<sup>14</sup> (доллар США/баррель)**

<sup>13</sup> Hellenic Petroleum realised margin includes propylene contribution which is reported under Petrochemicals.

<sup>13</sup> Фактическая маржа Hellenic Petroleum учитывает также деятельность по производству пропилена, отраженную в разделе «Нефтехимия».

<sup>14</sup> System benchmark calculated using actual crude feed weights.

<sup>14</sup> Агрегированный ключевой индикатор, взвешенный по фактическому объему сырья.

Over the last few years the overperformance from operations (e.g. actual refining yields, crude sourcing) has improved significantly. The operation of the new Elefsina refinery, implementation of synergies among the Group's refineries, increased utilisation and the ability to capture opportunities in the pricing of crude oil markets are the key drivers of this improvement.

За последние несколько лет отрыв показателей по основной деятельности предприятий (фактическая доходность деятельности по переработке, поставке сырья) от значений НПЗ-эталона значительно увеличился. Функционирование НПЗ в Элевсине, использование синергетического эффекта от работы НПЗ Группы, увеличение загрузки производственных мощностей и использование ценовых нефтяных рынков стали основными факторами роста.

According to publicly available information published by refining companies operating in Greece, the Elefsina refinery has the largest crude oil and oil products storage facility in Greece, consisting of 84 storage tanks with a total capacity of 3.3 million m3.

По данным, размещенным в открытых источниках греческими перерабатывающими компаниями, Элевсинский НПЗ располагает крупнейшей базой для хранения нефти и нефтепродуктов в Греции, состоящей из 84 резервуаров общей вместимостью 3,3 млн куб. м.

The Domestic Refineries have a combined crude oil and oil products storage capacity of 6.9 million m3 in total. The key characteristics of the Domestic Refineries are presented in the following table:

Совокупный объем базы для хранения нефти и нефтепродуктов НПЗ Группы составляет 6,9 млн куб. м. Основные характеристики НПЗ Группы представлены в таблице:

НПЗ	Мощности по переработке сырья (тысяч барр./сут.)	Схема компоновки	Вместимость нефтебаз (куб. м.)	Индекс Нельсона	Индекс Solomon
Аспропиргос	148	Каталитический крекинг (FCC)	2,3 <sup>15</sup>	9,7	8,8
Элевсин	100	Гидрокрекинг (HDC)	3,3	11,3	13,9
Салоники	93	Гидроскимминг (HS)	1,4	6,9	5,0

<sup>15</sup> The Aspropyrgos storage capacity figure includes the Pachi, Megara crude oil storage capacity linked via a dedicated pipeline to the refineries.

<sup>15</sup> Объем нефтебазы НПЗ в Аспропиргосе указан с учетом объема нефтебазы в г. Пахи, регион Мегара, соединенного с НПЗ отдельным трубопроводом.

*Aspropyrgos refinery*

*НПЗ в Аспропиргосе*

Aspropyrgos is an FCC (as defined below) type, complex refinery built in 1958. Following a series of revamps and upgrade programmes, as outlined in

Данный НПЗ использует технологию флюидного каталитического крекинга (см. определение ниже), нефтеперерабатывающий комплекс был

the table below, it is now one of the most modern refineries in Europe.	построен в 1958 году. После осуществления ряда программ по переоснащению и модернизации, перечисленных ниже в таблице, данный НПЗ стал одним из самых современных нефтеперерабатывающих комплексов в Европе.
---	--

Год	Проект по модернизации
1971	Увеличение мощности переработки сырья с 30 до 91 тысяч барр./день
1985	Дальнейшее увеличение мощности переработки сырья до 115 тысяч барр./день
1986	Первоначальный проект по обновлению установок переработки, включая размещение установки флюидного каталитического крекинга («ФКК»), установки гидроочистки вакуумного газойля, установки висбрекинга и установки каталитического риформинга с непрерывной регенерацией катализатора («КР НРК»)
1999	Дальнейшее увеличение мощности переработки сырья до 148 тысяч барр./день
2004	Расширенная программа переоснащения установок по переработке

<p>The refinery has a large number of primary distillation units and downstream conversion units. The main conversion unit is the FCC, which has a nominal capacity of 47 kbpd, complemented by a vacuum unit, a mild hydrocracker and a visbreaker for the upgrading of atmospheric residue. The refinery has significant gasoline production capacity through its isomerisation and CCR units. Following the revamp and upgrade projects listed in the table above, the refinery is fully compliant with the most recent environmental regulations and safety requirements and produces oil products in accordance with EU specifications. The refinery is very flexible as far as production, storage and distribution of finished products are concerned, as it can process high, medium or low sulphur crude oils ('batch operation') and produce all market grades of fuel oil, while gasoline or diesel production can be maximised selectively according to economic drivers. It has a large private harbour and is equipped with modern bottom-loading facilities for truck loading and rail terminals. It also has a crude oil pipeline network connecting it with the discharging port and storage facility at nearby Pachi, Megara, and a finished and semi-finished products pipeline connecting it to the Elefsina refinery. It is also connected, via a fuel pipeline, to the Athens International Airport (Eleftherios Venizelos), as the primary aviation fuel supplier through its subsidiary operator company, Athens Airport Fuel Pipeline Company S.A.</p>	<p>НПЗ имеет большое количество установок первичной переработки и даунстрим установок. Главная установка по переработке – это ФКК номинальной мощностью 47 тысяч барр./день, оснащенная вакуумным блоком, установкой гидроочистки вакуумного газойля и установкой висбрекинга для обогащения остатков атмосферной перегонки. НПЗ обладает значительными мощностями по производству бензина путем изомеризации и использования установок КР НРК. После завершения проектов по переоснащению и модернизации производства, указанных в таблице, завод полностью соответствует требованиям последней редакции природоохранного законодательства и требованиями техники безопасности, при этом производство нефтепродуктов соответствует спецификациям ЕС. Завод располагает очень гибкими процессами в том, что касается производства, хранения и сбыта конечных продуктов, так как он может перерабатывать высокосернистую, среднесернистую и низкосернистую нефть («работа в периодическом режиме») и производить все марки мазута, представленные на рынке, в то время как объемы производства неэтилированного бензина или дизельного топлива могут выборочно увеличиваться до предельных значений в соответствии с экономическими факторами. Завод обладает большой частной гаванью и железнодорожными терминалами, оборудован современными устройствами нижнего налива автоцистерн. Он располагает большой нефтераспределительной сетью трубопроводов, соединяющих порт разгрузки и нефтебазу недалеко от г. Пачи в регионе Мегара, а также распределительным трубопроводом для готовой продукции и приема полуфабрикатов от Элевсинского нефтеперерабатывающего завода.</p>
---	--

<p>The Aspropyrgos refinery was shut down during the three month period ended 30 June 2015 ("<b>2Q15</b>") for a full turnaround. A "full turnaround" is a planned six to seven week process during which required maintenance activities and revamping of certain units take place. The turnaround lasted for a period of four weeks. This period was extended to nine weeks due to an accident. The next full turnaround process at the Aspropyrgos refinery is scheduled to take place in 2018.</p> <p>In September 2014, the connection of the refinery to the natural gas network was successfully completed. This project is expected to yield significant savings, as fuel oil can now be substituted by natural gas for own use, when the price of the latter is more attractive. In addition, there are environmental benefits arising from the use of natural gas, which is a cleaner fuel and thereby contributes to the reduction of CO2 emissions.</p> <p><i>Elefsina refinery</i></p> <p>Elefsina is a 100 kbpd refinery that completed a major upgrade programme towards the end of 2012 (the "<b>Elefsina Project</b>"), which cost approximately €1.4 billion. The Elefsina Project consisted of the construction of three main units, which comprised of a 39 kbpd hydrocracker, a 20 kbpd flexicoker and a vacuum unit.</p> <p>The refinery's large storage capacity of 3.3 million m3 for crude oil and oil products and its logistics infrastructure for handling imports and exports make the refinery even more strategically important than its complex production assets suggest. The infrastructure includes large private port facilities, which can simultaneously accommodate a number of large vessels, and a modern station of 18 berths for truck loading. The refinery is connected via pipelines to the crude terminal at Pachi, Megara and the Aspropyrgos refinery.</p>	<p>НПЗ в Аспропиргосе также связан через топливный трубопровод с международным аэропортом «Элевтериос Венизелос», принимая на себя основную ответственность за поставки аэропорту топлива через свою дочернюю компанию-оператора Athens Airport Fuel Pipeline Company S.A.</p> <p>НПЗ в Аспропиргосе был закрыт в течение трех месяцев с 1 апреля по 30 июня 2015 года («2 кв. 2015») на капитальный ремонт. Капитальный ремонт - это заранее спланированное мероприятие, длящееся от шести до семи недель, в течение которых производятся необходимые ремонтные работы и техническое обслуживание, а также переоснащение определенных установок. Капитальный ремонт на данном НПЗ длился 4 недели. Дата окончания ремонта была перенесена из-за аварии. Следующий капитальный ремонт завода в Аспропиргосе запланирован на 2018 год.</p> <p>В сентябре 2014 года подсоединение НПЗ к газовой сети было успешно завершено. Ожидается, что данная инициатива принесет значительную экономию средств, так как в целях внутреннего использования мазут теперь может быть заменен на природный газ, а цена последнего гораздо ниже. Кроме того, использование природного газа, который является более чистым топливом и соответственно сокращает выбросы CO2 в атмосферу, принесет пользу окружающей среде.</p> <p><i>НПЗ в Элевсине</i></p> <p>Элевсинский НПЗ мощностью в 100 тысяч барр./день был значительно модернизирован к концу 2012 года («<b>Элевсинский проект</b>»). Программа модернизации стоила приблизительно 1,4 млрд евро. Элевсинский проект включал в себя строительство трех главных установок: для гидрокрекинга мощностью 39 тысяч барр./день, для коксования типа Flexicoker мощностью 20 тысяч барр./день и вакуумную установку.</p> <p>Крупная нефтебаза НПЗ объемом 3,3 миллиона куб. м. для нефти и нефтепродуктов, а также его логистическая инфраструктура для осуществления операций экспорта и импорта, имеет более высокое стратегическое значение, чем его производственный комплекс. Инфраструктура включает в себя крупный частный порт, который может одновременно принимать большое количество крупных судов, а также современную станцию с 18 зонами погрузки продукции в автоцистерны. НПЗ имеет трубопроводную связь с нефтяным терминалом в г. Пачи, Мегара, и НПЗ в Аспропиргосе.</p>
---	--

<p>The upgrade has significantly enhanced the Group's competitiveness, as it has increased the production of middle distillates, which on average command the highest cracks compared to other products, at the expense of high sulphur fuel oil and enabled maximisation of the utilisation of sour crude oil in order to produce diesel ("ULSD"). As a result of the upgrade, the Elefsina refinery NCI has increased from 1.45 to 11.3, while its Solomon complexity index amounts to 13.9. Such a significant increase denotes that the value of the oil products produced at the refinery has increased considerably, as the product mix comprises a higher percentage of middle distillates and almost zero fuel oil or any other residues.</p>	<p>Модернизация производства значительно усилила конкурентоспособность Группы за счет увеличения объемов производства средних дистиллятов, которые в среднем приносят наибольшую маржу по сравнению с другими продуктами, за счет сокращения производства высокосернистого мазута, и предельного увеличения загрузки мощностей по производству высокосернистой нефти для производства дизельного топлива («<b>Дизельное топливо с ультранизким содержанием серы</b>»). В результате модернизации индекс Нельсона Элевсинского НПЗ увеличился с 1,45 до 11,3, а Индекс Solomon составляет 13,9. Значительное увеличение показателей указывает на то, что стоимость нефтепродуктов, произведённых на данном НПЗ, существенно увеличилась в связи с тем, что в структуре производимых продуктов преобладают средние дистилляты и почти не содержатся мазут и иные топливные остатки.</p>
<p>The investment also reduced emissions, thus significantly improving the environmental impact. Specifically, sulphur dioxide ("SO2") emissions decreased by 70.2 per cent., nitrogen oxide ("NOx") emissions by 11.6 per cent. and particulate matter ("PMS") emissions by 84.2 per cent. Finally, following the upgrade, the refinery has increased its flexibility in relation to the sourcing of crude oil, being able to process 100 per cent. high sulphur, heavy crude grades.</p>	<p>Инвестиции также способствовали сокращению вредных выбросов, что положительным образом сказалось на окружающей среде. В частности, выбросы диоксида серы («<b>SO2</b>») сократились на 70,2%, окисей азота («<b>NOx</b>») на 11,6% и твердых примесей («<b>PMS</b>») на 84,2%. В заключении также необходимо отметить, что модернизация повысила гибкость процессов завода в том, что касается поставок сырья, и позволила обрабатывать полностью высокосернистые, тяжелые марки топлива.</p>
<p>During the three month period ended 31 March 2016 ("1Q16") the Elefsina refinery was partially shut-down for maintenance works, which consisted mainly of catalysts changes at the hydrocracker complex and required maintenance works at other units. A partial shut-down for decoking works at its flexicoker complex is expected in late 2017 or early 2018, and a full turnaround is scheduled for 2019.</p>	<p>В течение трех месяцев с 1 января по 31 марта 2016 года («<b>1 кв. 2016</b>») Элевсинский НПЗ был частично закрыт на ремонтные работы и техническое обслуживание, которые заключались преимущественно в смене катализаторов в комплексе гидрокрекинга и необходимых ремонтных работах на других установках. Завод будет частично закрыт на работы по декоксованию установки коксования типа Flexicoker в конце 2017 или начале 2018 года; капитальный ремонт запланирован на 2019 год.</p>
<p>In November 2015 the Elefsina refinery was successfully connected to the natural gas network. The refinery can use natural gas in a number of processes, mainly as an alternative to naphtha and liquefied petroleum gas ("LPG") for the production of hydrogen, which is used in the hydrocracker complex for the production of diesel. Test runs at the Elefsina refinery for the use of natural gas were completed in June 2015 with positive results, while actual benefits will depend on the relative price of natural gas compared to the products that will be substituted, as well as the taxation on natural gas for industrial use in Greece.</p>	<p>В ноябре 2015 года НПЗ был подключен к газораспределительной сети. Завод может использовать газ в большинстве процессов главным образом в качестве альтернативы нефти и сжиженному нефтяному газу («<b>СНГ</b>») для производства водорода, используемого в комплексе по гидрокрекингу для производства дизельного топлива. В июне 2015 года прошло успешное тестирование природного газа в производственных процессах на Элевсинском НПЗ, при этом реальные выгоды от его использования будут зависеть от соотношения цен на природный газ и замещаемые им продукты, а также ставок налогообложения</p>



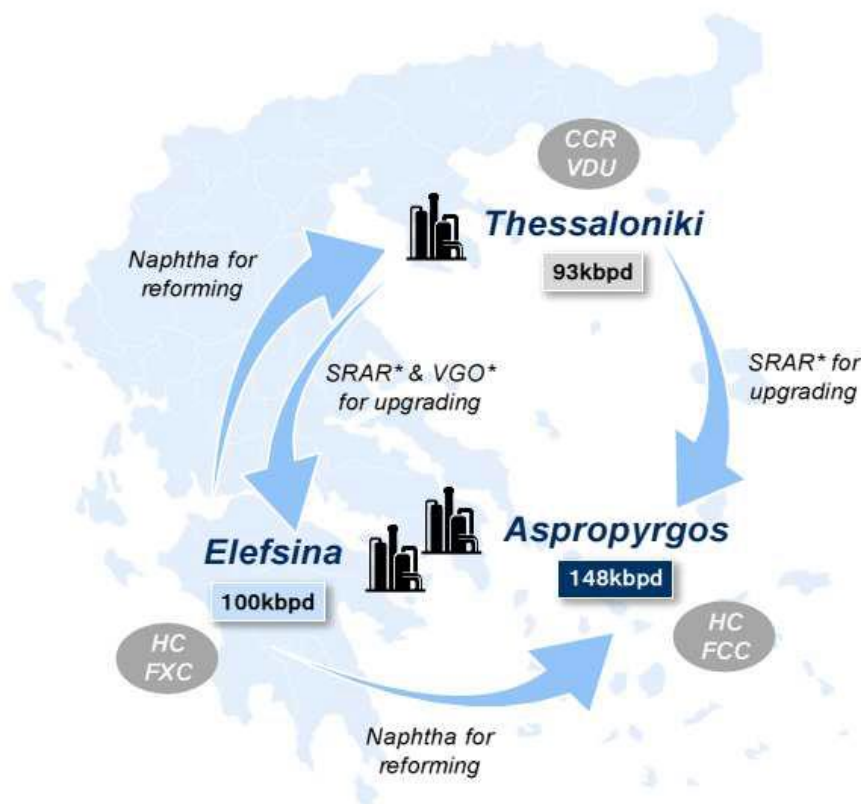
<p><i>Thessaloniki refinery</i></p> <p>The Thessaloniki refinery is a hydroskimming refinery, with a capacity of 93 kbpd. It has two truck loading stations, with 41 berths, and rail terminals with five berths. It has storage areas with the capacity to store 1.4 million m3 of oil products. It is the sole refinery operating in Northern Greece and its supply area includes both the domestic market as well as neighbouring South Eastern European countries. The refinery's environmental performance is being continuously improved through upgrades and investments.</p> <p>In 2011, the refinery successfully completed an upgrade project, which comprised of three main elements: (a) revamping the refinery's distillation capacity so that the switch required from heavy to light crudes would not affect the total effective capacity of the refinery; (b) increasing tankage capacity to be able to store and blend more qualities of crude oil and enhance the flexibility for optimisation of crude feedstock; and (c) the addition of a CCR, with a capacity of 15 kbpd, which increased gasoline production and an Ultra Low Sulphur Auto Diesel Oil ("<b>ULSADO</b>") unit for the increase of desulphurisation capacity. The project enhanced the refinery's ability to serve regional gasoline and diesel markets and improve the Group's profitability as a result of higher utilisation.</p> <p>The Thessaloniki refinery is linked via pipeline to the Group's OKTA facilities in Skopje.</p> <p>The Thessaloniki refinery is scheduled to undertake a full turnaround during the three month period ending 31 December 2016 ("<b>4Q16</b>").</p> <p>The Domestic Refineries are managed as one single system and monthly purchases of crude oil, monthly production plans and sales forecasts are prepared centrally for the entire system, aiming to maximise the value of the Group's refining and trading profitability by taking into consideration the prevailing regional (East Mediterranean/South East European) prices and domestic demand. Furthermore, there are significant synergies among Domestic Refineries in the form of intra refinery flows of secondary feedstock with benefits in trading and</p>	<p>промышленного использования природного газа в Греции.</p> <p><i>НПЗ в Салониках</i></p> <p>НПЗ в Салониках мощностью 93 тысяч барр./день работает по технологии гидроскимминга. У него есть станция с 41 зонами погрузки продукции в автоцистерны, а также железнодорожный терминал с пятью зонами погрузки. Объем базы нефтепродуктов составляет 1,4 миллиона куб. м. Это единственный НПЗ на севере страны; он поставляет продукцию как на внутренний рынок, так и в соседние страны Юго-Восточной Европы. Экологическая эффективность данного НПЗ постоянно повышается за счет переоснащения и модернизации производства.</p> <p>В 2011 году был успешно завершен проект по модернизации НПЗ, который состоял из трех основных частей: (а) реконструкция нефтеперерабатывающих мощностей НПЗ с тем, чтобы переход с переработки тяжелых остатков на переработку легкой нефти не повлиял на общую эффективную мощность НПЗ; (б) увеличение емкости нефтебазы для хранения и составления смесей больших объемов нефти и большей гибкости процессов для оптимизации объемов сырья, получаемых из сырой нефти; (с) установка дополнительного КР НРК мощностью 15 тысяч барр./день, который позволил увеличить производство бензина, а также установки по производству Автомобильного дизельного топлива с ультранизким содержанием серы (<b>«Автомобильное дизельное топливо с ультранизким содержанием серы»</b>) для увеличения мощностей по десульфуризации. Реализация проекта позволила расширить возможности НПЗ по обслуживанию региональных рынков бензина и дизельного топлива, а также повысить рентабельность Группы в результате большей загрузки мощностей НПЗ.</p> <p>НПЗ в Салониках связан трубопроводом с НПЗ «ОКТА» в Скопье, также входящем в Группу.</p> <p>Капитальный ремонт НПЗ в Салониках запланирован на четвертый квартал 2016 года (<b>«4 кв. 2016»</b>).</p> <p>НПЗ Группы управляются как одна система, при этом ежемесячные закупки нефти, месячные производственные планы и прогнозы по продажам составляются централизованно для всех участников системы, для максимально возможного увеличения рентабельности Группы по нефтепереработке и торговле с учетом существующих цен в регионе поставок (Восточное Средиземноморье и Юго-Восточная Европа) и спрос на греческом рынке. Кроме того, существует значительный синергетический</p>
--	---

logistics. More specifically, key inter-refinery flows include the entire residue production of Thessaloniki refinery (Straight Run Atmospheric Residue ("SRAR") and Vacuum Gas Oil ("VGO"), two intermediate products) being used as a feedstock in the conversion units of Elefsina and Aspropyrgos refinery to produce higher value products and Naphtha produced in Elefsina reformed to gasoline in Aspropyrgos and Thessaloniki CCR units as per the schematic below.

эффект от совместной работы НПЗ Группы, который проявляется в виде потоков вторичного сырья между НПЗ, что положительно отражается на торговле и логистике. В частности, основные потоки между НПЗ Группы включают в себя производство НПЗ в Салониках с остатками (два промежуточных продукта: прямогонный атмосферный остаток («**Прямогонный атмосферный остаток**») и вакуумный газойль («**Вакуумный газойль**»)), которые используются как сырье в нефтеперерабатывающих установках на НПЗ в Элевсине и Аспропиргосе при производстве дорогостоящих нефтепродуктов, и нефть, произведенную в Элевсине, и ее преобразование в бензин в установках ФКК в Аспропиргосе и Салониках как это показано в схеме ниже.

### Inter-refinery flows

### Потоки продукции между НПЗ



The yield of middle distillates (e.g. diesel, jet) of the Group's refining system was 53 per cent., with that of gasoline at 22 per cent. in 2015. This has a particularly positive effect on the performance of the Group's refineries, with the yield of high-value products standing among the highest in the European refining industry, highlighting the competitiveness of its asset base after the significant investments of the period 2007-2012. A table of the Group product mix is displayed below:

Выход средних дистиллятов (дизельное топливо, авиационный керосин) составлял 53% от общего объема нефтепереработки Группы, при этом выход бензина составлял 22% в 2015 году. Это оказало значительное положительное влияние на результаты деятельности НПЗ Группы, при этом выход дорогостоящих продуктов оказался на одном из самых высоких уровней по отрасли в Европе, что подтвердило рост конкурентоспособности базисных активов Группы после значительных капиталовложений 2007-2012 годов. В таблице ниже указана структура производимых продуктов Группы:

	<u>1кв.14</u>	<u>2кв.14</u>	<u>3кв.14</u>	<u>4кв.14</u>	<u>1кв.15</u>	<u>2кв.15</u>	<u>3кв.15</u>	<u>4кв.15</u>	<u>1кв.16</u>	<u>2кв.16</u>
(% от общего объема)										
Средние дистилляты <sup>16</sup> .....	51	52	53	54	54	57	52	53	49	52
Бензин .....	24	23	24	24	23	15	22	22	24	22
Мазут .....	14	13	12	10	10	10	13	11	14	11
СНГ.....	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5
Нафта/Прочее <sup>17</sup> .....	6	7	6	8	8	15	8	9	8	10
<b>Всего</b>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

<sup>16</sup> Middle distillates include products that come out at the middle of the column of the distillation process and includes gasoil, diesel and jet fuel ("**Middle Distillates**").

<sup>17</sup> "Other" includes bitumen, sulphur and cok, among others.

Since 1999, the Group has owned and operated the OKTA facility in Skopje, FYROM, via its subsidiary company EL.P.ET. Valkaniki. OKTA has storage facilities with a 250,000 m3 capacity and is linked to the Thessaloniki refinery via a pipeline. The pipeline has recently undergone an upgrade and is now suitable to carry white products rather than crude, although it will not be used to carry white products until all permits are in place. The OKTA facility is also active in the trading of refined products in the South Balkans region.

#### *Wholesale Trading*

The Group is also engaged in the wholesale trading of refined products in three main market channels (the domestic market, aviation and bunkering and exports). Sales are conducted by Hellenic Petroleum to the fuels marketing companies in Greece, including its subsidiary, HF, as well as to certain special customers, such as the country's armed forces, in relation to both ground fuels which are subject to excise duties and the duty free aviation and bunkering sector. The Group exports a significant part of its production, approximately 50 per cent., to the Group's international subsidiaries, as well as to third parties. All of the Group's refined products comply with prevailing European standards unless there is a specific request for different standards. Profitability among the key market channels varies and depends on a number of factors, including logistics, competitive position, regulation, supply-demand balances and market risk. The pricing structure for the domestic market and the aviation and bunkering markets is competitive at the Mediterranean level, including commercial premia, over a Free on Board (the "**FOB**") price to cover the cost of logistics, cost to serve wholesale customers and cost of maintaining CSO, where applicable. The pricing of exports is driven by regional supply/demand balances for each product and priced at FOB plus commercial premia, where applicable.

<sup>16</sup> Средние дистилляты включают в себя продукты, получаемые в середине процесса переработки. Сюда относятся бензин, дизельное топливо и авиационное топливо («**Средние дистилляты**»).

<sup>17</sup> Сегмент «Прочее» включает битум, серу, кокс и др.

С 1999 года Группа владеет и управляет НПЗ «ОКТА» в Скопье, Македония, через свою дочернюю компанию EL.P.ET. Valkaniki. Вместимость нефтебаз ОКТА составляет 250 000 куб. м. НПЗ соединен трубопроводом с НПЗ в Салониках. Данный трубопровод был недавно обновлен и теперь может использоваться для транспортировки светлых нефтепродуктов вместо нефти, однако он не может использоваться в этих целях до получения всех необходимых согласований. НПЗ в Скопье также занимается торговлей нефтепродуктами на южных Балканах.

#### *Оптовая торговля*

Другим направлением деятельности Группы является оптовая торговля продуктами нефтепереработки по трем основным каналам сбыта (внутренний рынок, снабжение топливом авиации и судов и экспорт). Hellenic Petroleum осуществляет продажи греческим топливным торговым компаниям, в том числе ее дочерним компаниям, HF и определенным специальным потребителям, таким как вооруженные силы страны, по направлению топлива для наземного транспорта, которое подлежит обложению акцизным сбором, и беспощинного топлива для авиации и судов. Группа экспортирует значительную долю своей продукции, около 50%, своим международным дочерним компаниям и третьим лицам. Все продукты нефтепереработки, предлагаемые Группой, соответствуют действующим европейским стандартам, за исключением случаев специального запроса на иной стандарт со стороны клиента. Рентабельность продаж различается в зависимости от рынка сбыта и зависит от множества факторов, таких как логистика, положение на рынке, регулирование, баланс спроса и предложения и рыночные риски. Структура цен для внутреннего рынка и рынков потребления топлива для авиации и судов конкурентоспособна в рамках Средиземноморского региона, в том числе в том,

	<p>что касается торговых надбавок к цене фоб (Free on Board) («цена фоб») для покрытия расходов на логистику, обслуживания оптовых клиентов и соблюдения, при необходимости, обязанности поставщика услуг по заправке ВС иметь резервный запас топлива. Структура экспортных цен определяется соотношением спроса и предложения в регионе по каждому продукту и состоит из цены фоб плюс торговая надбавка при необходимости.</p>
--	---

<b>Объем продаж (тысяч метрических тонн)</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>12 мес. до 30 июня 2016</b>
Внутренний рынок	7 469	6 046	5 353	4 424	4 567	4 749	4 505
Топливо для авиации и судов	3 079	3 043	2 633	2 461	2 271	2 415	2 411
Экспорт	2 885	2 377	4 501	5 518	6 589	6 942	8 041
<b>Всего</b>	<b>13 433</b>	<b>11 466</b>	<b>12 487</b>	<b>12 403</b>	<b>13 427</b>	<b>14 106</b>	<b>14 957</b>

<p><sup>18</sup> Please note that sales exclude Hellenic Petroleum crude oil sales to OKTA and OKTA sales to other third parties, as well as other domestic refiners.</p> <p><b>Crude Oil Supply and recent developments</b></p> <p>The coastal location of the Group’s refineries and their flexibility in processing a wide range of crude oil types constitute particularly important competitive advantages, both in contributing to Group profitability through flexible sourcing and to assist with responding to sharp supply shortages of specific types of crude oil.</p> <p>The crude oil supply chain is centrally managed and coordinated by the Group’s Supply and Trading department through term contracts and spot transactions. Since the second half of 2014, the market experienced an increase in supply options for most types of crude oil, due to higher production in the US, the key driver for global crude oil oversupply and associated decline in international crude oil prices recorded since June 2014. In the Mediterranean region, crude oil exports from Iraq and, to a lesser extent, other countries, continued to increase with a positive impact on the Group’s refineries. The Group adjusted its crude purchases accordingly by decreasing the share of crude oil from Russia from 41 per cent. in 2014 to 34 per cent. in 2015 and increasing that from Iraq to 28 per cent., in addition to higher contributions from other sources subject to available opportunities in the global market. Crude oil imports from Kazakhstan were 20 per cent. in 2015, down by 2 per cent., while crude oil imports from Libya remained at 2 per cent. (the same level as in 2014).</p>	<p><sup>18</sup> Указанные объемы продаж не учитывают продажи нефти Hellenic Petroleum заводу ОКТА и продажи ОКТА сторонним компаниям, и прочим внутренним нефтепереработчикам.</p> <p><b>Поставки нефти и недавние события</b></p> <p>Расположение НПЗ Группы в береговой зоне и гибкость процессов производства большого спектра нефтепродуктов составляет особенно важные конкурентные преимущества, которые позволяют Группе иметь хороший уровень рентабельности за счет регулируемых поставок сырья, а также справляться с перебоями в поставке определенных видов нефти.</p> <p>Нефтяная цепочка поставки управляется централизованно и координируется Департаментом поставок и торговли Группы посредством заключения срочных договоров и сделок на спот рынке. Начиная со второй половины 2014 года, на рынке стали появляться новые источники поставки большинства сортов нефти благодаря росту объемов производства в США, что является основным фактором избыточного предложения нефти на мировом рынке и сопутствующего снижения мировых цен на нефть с июня 2014 года. В Средиземноморском регионе экспорт нефти из Ирака и, в меньшей степени, из других стран, продолжает увеличиваться, что оказывает положительное влияние на работу НПЗ Группы. Группа отрегулировала соответствующим образом свои закупки нефти, сократив долю поставок из России с 41% в 2014 году до 34% в 2015, и увеличив долю иракской нефти до 28%, в дополнение к поставкам из других более значимых источников, зависящих от ситуации на мировом рынке. Импорт нефти из Казахстана составлял 20% в 2015 году, сократившись на 2%, при этом импорт из Ливии</p>
---	--

<p>Over the ten quarters ended 30 June 2016, the participation of light (sweet) crude oil in the light/heavy mix has ranged from 31 to 46 per cent. In the three months ended 30 June 2016, the participation of light (sweet) crude oil in the light/heavy mix reached 44 per cent.<sup>19</sup></p> <p><sup>19</sup> The Group considers light crude oil to be defined as having low sulphur content (&lt;1%) ("<b>light crude oil</b>") while heavy crude oil to be defined as having high sulphur content (&gt;1%) ("<b>heavy crude oil</b>").</p> <p>Crude slate per origin for 2013, 2014, 2015 and for the six month period ended 30 June 2016 ("<b>1H16</b>") is displayed below.</p>	<p>остался на уровне 2% (не изменившись с 2014 года).</p> <p>За 10 кварталов, предшествующих 30 июня 2016 года, доля светлой (низкосернистой) нефти в структуре производства светлых нефтепродуктов/тяжелой нефти менялась с 31% до 46%. Во втором квартале 2016 года доля светлой (низкосернистой) нефти в структуре производства светлых нефтепродуктов/тяжелой нефти достигла 44%<sup>19</sup>.</p> <p><sup>19</sup> Светлая нефть согласно стандартам Группы имеет низкое содержание серы (&lt;1%) («<b>светлая нефть</b>»); тяжелая нефть имеет высокое содержание серы (&gt;1%) («<b>тяжелая нефть</b>»).</p> <p>Перечень источников происхождения нефти за 2013, 2014, 2015 годы и первое полугодие 2016 года («<b>1 пол-е 2016</b>») представлен ниже.</p>
---	--

Поступление нефти (%)	2013	2014	2015	1 пол-е 2016
Россия	54%	41%	34%	19%
Ирак	12%	17%	28%	27%
Каспийский трубопроводный консорциум («КТК»)	11%	22%	20%	28%
Ливия	10%	2%	2%	2%
Египет	6%	9%	9%	10%
Иран	0%	0%	0%	9%
Прочие	7%	9%	7%	5%
Всего	100%	100%	100%	100%

<p>Historically, Iranian crude oil accounted for approximately 20 to 30 per cent. of the Group's total crude oil purchases. Iranian crude oil participation in the Group's crude mix was based on its relative pricing and product yield and the supply was based on supply contracts which had been in place for more than 20 years. Due to EU sanctions imposed in 2012, the Group stopped purchasing Iranian crude oil at the beginning of 2012 and from 30 June 2012, when EU sanctions became effective, and it did not trade or enter into any transaction with Iranian companies until the lifting of such sanctions in January 2016. As reported in the financial statements for the year ended 31 December 2015, the Group's trade creditors include significant overdue amounts in respect of crude oil imports from Iran, which were received before the implementation of sanctions, as part of a long-term contract with the National Iranian Oil Company ("<b>НИОС</b>"). While sanctions were effective, the Group was not able to effect payment for these deliveries, due to the restriction on payments to Iranian banks and state entities through the international banking system.</p> <p>Following the lifting of EU sanctions by EU Council Decision 2016/37 on 16 January 2016 ("<b>Implementation Day</b>") according to Article 2 of</p>	<p>Доля иранской нефти традиционно составляла 20-30% от общего объема закупок нефти Группы. Участие иранской нефти в сырьевой корзине Группы определялось ее относительно невысокой ценой и объемами выхода продукции, при этом поставка осуществлялась на основе договоров, действующих более 20 лет. После введения санкций ЕС в 2012 году Группа перестала закупать иранскую нефть в начале 2012 года и с 30 июня 2012 года, когда санкции вступили в действие. Группа не покупала и не заключала сделок с иранскими компаниями до снятия санкций в январе 2016 года. Согласно финансовой отчетности за 2015 год кредиторская задолженность включала в себя существенную задолженность по импорту нефти из Ирана, полученной до введения санкций в рамках долгосрочного договора с National Iranian Oil Company («<b>НИОС</b>»). В период действия санкций Группа не могла осуществлять платежи по таким поставкам по причине ограничения платежей, поступающих в иранские банки и государственные учреждения через международную банковскую систему.</p> <p>После отмены санкций ЕС Резолюцией Совета ЕС 2016/37 от 16 января 2016 года («<b>Дата введения в действие</b>») в соответствии со</p>
--	---

<p>EU Council Decision 2015/1863 of 18/10/2015, Hellenic Petroleum and NIOC executed heads of agreement (the "<b>NIOC Agreement</b>") on 22 January 2016. The NIOC Agreement outlines the recommencement of the commercial relationship between the two parties, offering an additional source of crude oil, in line with the original contractual provisions agreed between the parties. Furthermore, the NIOC Agreement provides for the payment of outstanding invoices through a settlement which includes cash and product prepayments. Payments of outstanding invoices and deliveries of crude oil started during the three month period ended 30 June 2016 (the "<b>2Q16</b>") in line with the agreement.</p>	<p>статьей 2 Резолюции Совета ЕС 2015/1863 от 18/10/2015, 22 января 2016 года Hellenic Petroleum и NIOC заключили соглашение («<b>Соглашение с NIOC</b>»). Данное Соглашение подразумевает возобновление деловых отношений между сторонами и использование дополнительного источника нефти в соответствии с условиями первоначальных соглашений между сторонами. Кроме того, Соглашение с NIOC разрешает оплату просроченных счетов посредством денежных средств и авансовых платежей. Оплата просроченных счетов и поставки нефти начались во втором квартале 2016 года («<b>2 кв. 2016</b>») в соответствии с условиями соглашения.</p>
<p>The Group has proceeded with the implementation of the NIOC Agreement, in full compliance with the current EU and international framework with respect to restrictive measures against Iran that apply to the Group's activities. According to announcements made by NIOC and more recently in various press releases and announcements on Reuters, other major oil and gas companies and refiners based in the EU have signed and started implementing similar agreements. Subject to commercial considerations and the continued implementation of the NIOC Agreement, Iranian crude oil participation in the Group's crude slate is expected to range between 15 and 20 per cent. going forward.</p>	<p>Группа продолжает работать по Соглашению с NIOC в полном соответствии с действующим европейским и международным законодательством по ограничительным мерам в отношении Ирана, которые имеют отношение к деятельности Группы. В соответствии с заявлениями NIOC, и более поздними пресс-релизами и объявлениями в ленте Reuters, другие крупные нефтяные и газовые компании и нефтепереработчики в ЕС подписали подобные соглашения и начали работу по ним. В зависимости от коммерческих соображений и дальнейшей работы по Соглашению с NIOC доля поставок нефти из Ирана в структуре поставок Группы в перспективе будет составлять от 15% до 20%.</p>
<p><b>Fuels Marketing</b></p> <p>In addition to wholesale refinery (ex-refinery) sales, the Group is also active in the distribution and marketing of oil products, both in Greece, through its subsidiary, HF, and abroad, through subsidiary companies in Cyprus, Serbia, Bulgaria, FYROM (through OKTA's wholesale business presented above) and Montenegro. The Group's marketing companies in Greece and abroad are mainly supplied by the Group's refineries, with the exception of certain markets that are supplied by local refiners based on economic considerations.</p>	<p><b>Маркетинг нефтепродуктов</b></p> <p>Помимо оптовых (непосредственно с завода) продаж продуктов нефтепереработки, Группа также занимается сбытом и продвижением нефтепродуктов, как в Греции через свои дочерние компании, HF, так и за границу через свои дочерние компании на Кипре, в Сербии, Болгарии, Македонии (через оптовую деятельность НПЗ ОКТА, указанную выше) и Черногории. Торговые компании Группы в Греции и за границей снабжаются главным образом НПЗ Группы, за исключением некоторых рынков, поставки на которые осуществляются местными НПЗ по экономическим соображениям.</p>
<p>The key facts for the marketing business for the twelve months period ending 31 December 2015 are as follows:</p>	<p>Основные факты маркетинговой деятельности Группы за 2015 год:</p>

	Греция	Кипр	Болгария	Черногория	Сербия	Всего
АЗС .....	1 709	91	85	38	54	1 977
Объем продаж (тысяч метрических тонн).....	3 494	388	447	219	124	4 672
Выручка от продаж (млн евро).....	1 852	241	328	137	154	2 712
Скорректированная EBITDA <sup>20</sup> (млн евро).....	47	20	19	10	10	106
Место на рынке (согласно оценкам Группы).....	1	1	5	1	4	
Сотрудники.....	488	55	72	119	48	782

<sup>20</sup> Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and other items, in line with the refining industry practice. Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also – “Selected Alternative Performance Measures” above).

Sales from Greek subsidiaries contracted from 2010 to 2013 (2010: 4,637k MT; 2011: 4,070k MT; 2012: 3,361k MT; 2013: 2,971k MT) but between 2013 and 2015 have shown an increase of 8.4 per cent., with 2014 sales at 3,052k MT and 2015 sales reaching 3,494k MT.

Sales from international marketing subsidiaries remained relatively stable between 2010 and 2014 (2010: 1,051k MT; 2011: 1,042k MT; 2012: 1,072k MT; 2013: 1,072k MT; 2014: 1,079k MT) and showed a compound 4.8 per cent. increase between 2013 and 2015, reaching 1,178k MT.

#### *Greek market*

In Greece, the Group has an extensive network with 1,709 service stations as at 31 December 2015 (1H16: 1,725) owned by HF (a BP licensee for ground fuels marketing in Greece acquired from the BP Group in 2009). In September 2016, the Group merged its two subsidiaries, Hellenic Fuels S.A. and EKO Industrial and Commercial Petroleum Company S.A., by absorption of the latter by the former. Following the merger, Hellenic Fuels S.A. was renamed “Hellenic Fuels and Lubricants Industrial And Commercial S.A.”. HF has the right to use the BP brand until the end of 2020 (with the option to extend for five additional years). Infrastructure comprised 15 storage and supply terminals, 23 aircraft refuelling stations in the country’s main airports, two LPG bottling plants and one lubricant production and packaging unit. This extensive logistics infrastructure is the result of the acquisition and consolidation of a number of companies in the retail market during the past 12 years. The existing infrastructure provides the Group with an excellent footprint both in the mainland and in the retail markets of Greek islands, as well as in the geographically dispersed airport facilities.

<sup>20</sup> Скорректированная EBITDA – это EBITDA по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и прочие статьи в соответствии с принятыми отраслевыми практиками. Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение). (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

Объем продаж дочерних компаний в Греции сокращался с 2010 по 2013 год (2010: 4 637 тысяч метр. т; 2011: 4 070 тысяч метр. т; 2012: 3 361 тысяч метр. т; 2013: 2 971 тысяч метр. т), при этом в 2013-2015 годах увеличился на 8,4%, составив 3 052 тысяч метр. т. в 2014 и 3 494 тысяч метр. т в 2015.

Объем продаж международных дочерних компаний оставался сравнительно неизменным в 2010-2014 годах (2010: 1 051 тысяч метр. т; 2011: 1 042 тысяч метр. т; 2012: 1 072 тысяч метр. т; 2013: 1 072 тысяч метр. т; 2014: 1 079 тысяч метр. т), при этом в 2013-2015 годах он увеличился совокупно на 4,8% до 1 178 тысяч метр. т.

#### *Рынок Греции*

В Греции Группа имеет расширенную сеть из 1 709 АЗС по состоянию на 31 декабря 2015 года (1 пол-е 2016: 1 725), собственником которых является HF (лицензия компании BP на осуществление продаж топлива наземным видам транспорта в Греции была получена в Группе компаний BP в 2009 году). В сентябре 2016 года Группа объединила две своих дочерних компании, Hellenic Fuels S.A. и EKO Industrial and Commercial Petroleum Company S.A., путем поглощения последней компанией первой из указанных. После слияния Hellenic Fuels S.A. была переименована в Hellenic Fuels and Lubricants Industrial And Commercial S.A.. HF имеет право использовать бренд BP до конца 2020 года (с возможностью продления на последующие пять лет). Инфраструктура Группы включает 15 терминалов для хранения и поставок, 23 станции для заправки воздушных судов в главных аэропортах страны, два завода по розливу СНГ и одно подразделение по производству смазочных веществ и упаковке. Такая расширенная логистическая инфраструктура сложилась в результате приобретений и консолидации большого количества компаний на розничном рынке в последние 12 лет. Существующая инфраструктура позволяет Группе иметь отличное территориальное покрытие на материке и на розничных рынках островной Греции, а также

The acquisition of BP's business in Greece in 2009 enabled the Group to strengthen its position in the domestic marketing business, almost doubling its market share to approximately 30 per cent. by 2015, according to the Group's estimates and benefiting from capturing substantial synergies between the marketing entities and the Refining segment.

The recession of the Greek economy affected the domestic marketing business significantly in terms of both volumes and margins. Between 2009 and 2013, demand in the Greek market for refined products contracted by more than 40 per cent. from 11.4 million metric tonnes ("MTmn") to 6.6 MTmn according to information provided by the Ministry of Environment and Energy ("ΥΠΕΚΑ"). After reaching its lowest level in 2013, at 6.6 MTmn, domestic fuels demand (excluding consumption by the armed forces and the Public Power Corporation S.A.) recovered by 7.6 per cent. to 7.1 MTmn during the twelve months ended 31 December 2015.

In order to address the decline in volume and margins and restore profitability to pre-crisis levels, the Group implemented an extensive restructuring programme to resize the cost base of its retail operations, which included a headcount reduction of approximately 31 per cent. over the period 2010-2015 from 4,766 to 3,300 full-time equivalents ("FTEs"), streamlining the supply chain, reducing network operating expenditure, expanding the Group's company owned, managed and operated ("COMO") network and achieving synergies between EKO and BP networks. As a result of all these initiatives, the Adjusted EBITDA of the Domestic Marketing business increased from €43 million in the twelve months ended 31 December 2010, to €47 million in the twelve months ended 31 December 2015, an increase of 9 per cent., despite the significant decline in volumes.

#### *International activities*

The Group's strategy for international marketing aims to maintain and further grow its strong market position in Cyprus and Montenegro and grow its presence in the growing markets of Serbia and Bulgaria. Since 2004, the Group's international service station network in the aforementioned four

географически разбросанных объектах аэропортов.

Приобретение подразделения BP в Греции в 2009 году позволило Группе усилить свое положение в торговой деятельности на внутреннем рынке за счет почти двукратного увеличения своей доли рынка до приблизительно 30% к концу 2015 года согласно оценкам Группы и выгоды, полученной от существенного синергетического эффекта в результате слияния торговых компаний и сегмента переработки.

Экономический спад в Греции существенно повлиял на продажи внутри страны как по объемам, так и размеру маржи. В 2009-2013 годах спрос на греческом рынке на продукты переработки сократился на более чем 40% с 11,4 млн метрических тонн («метр. т») до 6,6 млн метр. т согласно данным Министерства по охране окружающей среды и энергетике («Министерство по охране окружающей среды и энергетике»). После прохождения минимума на отметке 6,6 млн метр. т в 2013 году внутренний спрос на топливо (без учета потребления топлива вооруженными силами и Public Power Corporation S.A.) увеличился на 7,6% до 7,1 млн метр. т в 2015 году.

Для компенсации сокращения объемов продаж и размера маржи и восстановления рентабельности на докризисный уровень Группа реализовала расширенную программу реструктуризации для изменения себестоимости своих розничных операций, куда входило сокращение численности персонала на приблизительно 31% за 2010-2015 годы с 4 766 до 3 300 штатных единиц («штатные единицы»), оптимизация цепочки поставок, сокращение операционных расходов на обслуживание сети, расширение сети компаний Группы, находящихся в ее владении, под ее руководством и управлением («компания во владении Группы, находящаяся под ее руководством и управлением (COMO)») и достижение эффекта синергии между сетями ЕКО и ВР. В результате реализации всех этих инициатив скорректированная EBITDA по торговой деятельности внутри страны увеличилась с 43 млн евро по итогам 2010 года до 47 млн евро по итогам 2015 года, или на 9%, несмотря на существенное сокращение объемов продаж.

#### *Международная деятельность*

Стратегия Группы в области международного маркетинга нацелена на сохранение и дальнейшее укрепление своего места на рынке Кипра и Черногории, а также усиление своего присутствия на растущих рынках Сербии и Болгарии. Начиная с 2004 года, международная



countries has grown, through a series of acquisitions and new developments, to 268 service stations as at 31 December 2015 (1H16: 272).

The international retail business model differs from the domestic one as it is more capital intensive (higher number of COMO sites rather than dealer-owned, dealer-operated ("**DODO**") stations) and higher throughput rates (8.1 m<sup>3</sup>/day for the international business compared to 3.5 m<sup>3</sup>/day for the domestic business, according to Group management accounts for the twelve months ended 31 December 2015), due to fewer retail stations per capita. The international business was less affected by the economic crisis and grew EBITDA from €44 million in the twelve months ended 31 December 2013 to €59 million in the twelve months ended 31 December 2015.

In Montenegro, Hellenic Petroleum owns and operates 39 service stations as at 31 December 2015 (1H16: 39) with a market share exceeding 50 per cent., according to information publicly provided by the local government. The local subsidiary, Jugopetrol A.D., is also the principal wholesale supplier of oil products in the Montenegrin market and operates the country's largest terminal for the storage of oil products which is also used to supply independent third parties.

In Cyprus, the Group operates a network of 91 service stations as at 31 December 2015 (1H16: 92), in the country under the EKO brand with a significant market share (according to internal estimates). The local subsidiary also operates a terminal for the storage and handling of oil products in Larnaca, as well as an LPG facility, which includes an LPG cylinder bottling plant. Due to local Government plans to move the tank farms from their current location (close to the city of Larnaca) to a new location, the local subsidiary, together with other local trading companies, is considering the options for a relocation project or a different supply chain process.

In FYROM, according to internal estimates, the Group's subsidiary, OKTA, has a leading market share of the country's wholesale business and a retail network comprised of 27 OKTA branded stations as at 31 December 2015 (1H16: 25).

сеть АЗС Группы в этих четырех странах увеличилась за счет нескольких сделок по поглощению компаний и нововведений до 268 АЗС по состоянию на 31 декабря 2015 года (272 АЗС на 30 июня 2016 года).

Международный розничный бизнес имеет свои особенности по сравнению с внутренним ритейлом в силу своей большей капиталоемкости (требуется большее количество компаний во владении Группы, находящихся под ее руководством и управлением (СОМО), а не станций во владении дилера и под его управлением («**DODO**»), и большего расхода топлива в единицу времени (8,1 м<sup>3</sup>/сутки для деятельности за границей и 3,5 м<sup>3</sup>/сутки внутри страны согласно управленческой отчетности Группы за 2015 год) по причине меньшего количества АЗС на душу населения. На международную деятельность меньше повлиял экономический кризис; EBITDA по этому направлению выросла с 44 млн евро по итогам 2013 года до 59 млн евро по итогам 2015 года.

В Черногории Hellenic Petroleum владеет и управляет 39 АЗС по состоянию на 31 декабря 2015 года (39 на 30 июня 2016 года), при этом доля компании на рынке превышает 50% согласно публичным данным правительства страны. Дочерняя компания Группы в Черногории, Jugopetrol A.D., является основным оптовым поставщиком нефтепродуктов на рынке страны и управляет крупнейшим в стране терминалом по хранению нефтепродуктов, который также используется для осуществления поставок сторонним лицам.

На Кипре Группа управляет сетью из 91 АЗС по состоянию на 31 декабря 2015 года (92 на 30 июня 2016 года) под брендом ЕКО и занимает значительную долю рынка (согласно внутренним оценкам). Местная дочерняя компания также управляет терминалом для хранения и перемещения нефтепродуктов, расположенном в Ларнаке, а также комплексом по производству СНГ, в состав которого входит завод по заправке баллонов цилиндрической формы газом СНГ. Правительство Кипра планирует переместить нефтебазу (расположенную в настоящее время недалеко от Ларнаки) на новое место, в связи с чем кипрская дочерняя компания Группы, вместе с другими местными торговыми компаниями, рассматривает проект по релокации или организации иного процесса поставок.

Дочерняя компания Группы в Македонии, ОКТА, согласно внутренним оценкам компании имеет наибольшую долю рынка оптовых поставок топлива и розничную сеть, располагающую 27

**Production & Trading of Petrochemicals and Chemicals**

The Group owns and operates a chemicals and petrochemicals complex in Thessaloniki, which is adjacent to its refinery and produces polypropylene, with a capacity of 220,000 tonnes per annum and industrial solvents. The main input used in the production of polypropylene is propylene which is produced in the Aspropyrgos refinery and is shipped to Thessaloniki, covering 85 to 90 per cent. of the Thessaloniki polypropylene complex's need for raw material.

Hellenic Petroleum's wholly-owned subsidiary, Diaxon S.A., is the sole producer in Greece of Biaxially Oriented Polypropylene ("**BOPP**") film which is used predominantly in the packaging industry. BOPP film is sold both in Greece and in the Mediterranean market.

The Group is the sole domestic producer and largest trader of polypropylene with a market share exceeding 50 per cent. in the domestic market, according to Group estimates. It is also active in trading chemicals and petrochemicals in the Mediterranean markets with more than 60 per cent. of its production being exported to selected Mediterranean markets, including Turkey, Italy and North Africa.

The Group's vertically integrated chain of propylene, polypropylene and BOPP is a key value driver for the production of petrochemicals as it enables the sharing of a common infrastructure and the common procurement of auxiliary supplies, technical services and utilities.

**Margin contribution by product (€/T)**

The graph below illustrates how margins achieved on each petrochemical product collectively contributed to the results of the petrochemicals segment of the Group over the last twelve months ended 30 June 2016.

АЗС на 31 декабря 2015 года (25 на 30 июня 2016 года).

**Производство и реализации продуктов нефтехимии и химикатов**

Группа владеет и управляет комплексом по производству продуктов нефтехимии и химикатов, расположенном в Салониках рядом с НПЗ Группы, который занимается производством полипропилена, объем мощностей по производству которого составляет 220 000 т в год, и промышленных растворителей. Основным сырьем для производства полипропилена служит пропилен, который производится на НПЗ в Аспропиргосе и доставляется в Салоники, покрывая при этом 85-90% сырьевых потребностей полипропиленового комплекса в Салониках.

Diaxon S.A. является 100% дочерней компанией Hellenic Petroleum и единственным производителем в Греции биаксиально-ориентированной полипропиленовой плёнки («**БОПП**»), которая в основном используется в тароупаковочной промышленности. БОПП-пленка продается в Греции и на рынках Средиземноморского региона.

Группа является единственным производителем полипропилена в Греции и его крупнейшим трейдером с долей внутреннего рынка, превышающей 50%, согласно оценкам Группы. Группа также занимается реализацией химикатов и продуктов нефтехимии на рынках Средиземноморского региона, при этом более 60% об общего объема производства экспортируется на определенные рынки этого региона, включая Турцию, Италию и Северную Африку.

Вертикальная цепочка Группы, включающая производство пропилена, полипропилена и БОПП-пленки, является основным фактором стоимости для производства продуктов нефтехимии, так как она позволяет производителям использовать общую инфраструктуру и общие закупки вспомогательных материалов, технических услуг и энергоносителей.

**Влияние отдельных продуктов на совокупную маржу (€/T)**

Диаграмма ниже показывает, как маржа, заработанная на каждом продукте нефтехимии, формировала итоговый результат по нефтехимическому направлению деятельности Группы за 12 месяцев, предшествующих 30 июня 2016 года.



**Power Generation & Trading**

The Group was the first independent private power producer in Greece following the liberalisation of the domestic electricity market. T Power S.A. (since renamed Elpedison S.A) was established in 2003 as a wholly-owned subsidiary of Hellenic Petroleum with a 390MW combined cycle gas turbine (“CCGT”) plant which has been operational since 2005. The plant is adjacent to the Thessaloniki refinery.

In 2008, Hellenic Petroleum and Edison, Italy’s second largest electricity producer, signed a strategic alliance agreement for the production and trading of electricity. The alliance has taken the form of the joint venture Elpedison B.V., which through its 75.78 per cent. subsidiary Elpedison S.A., owns and operates two plants with a total installed CCGT capacity of 810MW, one in Thisvi, Viotia, with 410MW capacity, operational since December 2010, as well as the Thessaloniki plant. On the supply side, Elpedison S.A., is one of the largest independent alternative electricity suppliers (according to reports from LAGIE and ADMIE reports), with sales of approximately 550 GWh (2015) to medium and low voltage customers.

On 22 May 2016, the Greek parliament ratified a new transitional regulatory framework providing for a temporary ‘flexibility remuneration mechanism’ approved by European Commission Competition Directorate (“**DG Comp**”). The flexibility remuneration mechanism reflects the fact that the Greek system requires production units which are able to rapidly increase or decrease production in response to changes in the load or changes in the output of intermittent generation units such as renewables. Thus, not all capacity, but flexible capacity only, is remunerated under this temporary mechanism.

**Генерация электроэнергии и ее реализация**

Группа стала первым частным производителем энергии в Греции после либерализации внутреннего рынка электричества. Завод T Power S.A. (новое наименование Elpedison S.A) был создан в 2003 году в качестве 100% дочерней компании Hellenic Petroleum с парогазовой турбиной («**ПГТ**») мощностью 390 МВт, введенной в действие в 2005 году. Завод располагается недалеко от НПЗ в Салониках.

В 2008 году Hellenic Petroleum и Edison, второй крупнейший производитель электрической энергии в Италии, подписали соглашение о стратегическом партнерстве в области производства и реализации электроэнергии. Партнерство существует в форме совместного предприятия, именуемого Elpedison B.V., которое через свою дочернюю компанию Elpedison S.A. (доля Elpedison B.V. составляет 75,78%) владеет и управляет двумя заводами с совокупной мощностью ПГТ 810 МВт. Один из заводов располагается в г. Фисбе, Беотия; его ПГТ мощностью 410 МВт была введена в действие в декабре 2010. Второй завод расположен в Салониках. Elpedison S.A. является одним из крупнейших независимых альтернативных поставщиков электроэнергии (согласно отчетности LAGIE и ADMIE), объем продаж которого средне- и низковольтным потребителям составляет около 550 ГВт (2015).

22 мая 2016 года Парламент Греции ратифицировал новые переходные нормативные положения, согласно которым разрешался временный «механизм вознаграждения за регулируемые поставки», одобренный Генеральным директоратом по вопросам конкуренции Европейской комиссии («**Генеральный директорат по вопросам конкуренции ЕК**»). Механизм вознаграждения за регулируемые поставки был введен ввиду того, что греческая система энергоснабжения требует использования производственных мощностей, которые могут быстро уменьшать или увеличивать производительность в зависимости от изменения нагрузки электросети или

The new mechanism provides for a flexibility remuneration rate of €45k/MW and is applicable for 12 months starting from 1 May 2016 with a cap of € 15 million per unit for each calendar year. On 16 August 2016, The Energy Regulatory Authority ("**RAE**") issued amendments to the relevant Code of Electricity Transactions and has initiated the registration process of eligible units with a deadline for submission of 17 September 2016. The RAE and TSO ("**ADMIE**") are jointly responsible for providing the final approval of eligibility. A permanent capacity/flexibility remuneration mechanism is being prepared by the Greek authorities to be implemented following the lapse of the temporary mechanism. The RAE issued a proposal which was under public consultation until 16 September 2016. Hellenic Petroleum's production of electric power increased compared to 2014 mainly due to the reduction in the cost of the natural gas during the second half of 2015. The reduction in the cost of natural gas benefits Hellenic Petroleum's position in the electric power production space because, as all market participants compete on the price for electricity that they provide to the system and gas price is the variable cost for gas-fired producers, a lower gas price makes gas-fired producers, like the Group, more competitive in comparison to lignite-based producers.

Furthermore, the Group is currently developing a renewable energy portfolio of wind, photovoltaic and biomass technologies in Greece, with c. 200MW of renewable energy generation in various development stages. These activities are carried out through the Group's wholly-owned subsidiary Renewable Energy Sources S.A. and its subsidiaries.

изменения производительности непостоянных генерирующих установок, таких как возобновляемые источники энергии. В связи с этим в рамках этого временного механизма вознаграждение могут получать только компании с производственными мощностями, обладающими необходимой гибкостью процессов.

Новый механизм подразумевает выплату вознаграждения за регулируемые поставки по ставке 45 тысяч евро/МВт и действует в течение 12 месяцев, начиная с 1 мая 2016 года с лимитом в размере 15 млн евро по одной установке за каждый календарный год. 16 августа 2016 года Управление по регулированию энергетического рынка («**Управление по регулированию энергетического рынка**») выпустило поправки к Кодексу осуществления транзакций с электроэнергией и запустил процесс регистрации установок, соответствующих установленным стандартам, который продлится до 17 сентября 2016 года. Управление по регулированию энергетического рынка и TSO («**ADMIE**») несут совместную ответственность за выдачу окончательного разрешения на работу установки. Постояннодействующий механизм вознаграждения за мощность/регулируемые поставки в настоящее время разрабатывается греческим правительством и будет введен в действие после того, как действие временного механизма закончится. Управление по регулированию энергетического рынка выпустило предложение, которое проходило публичные обсуждения до 16 сентября 2016 года. Hellenic Petroleum увеличила производство электроэнергии по сравнению с 2014 годом главным образом за счет снижения стоимости природного газа во второй половине 2015 года. Указанное снижение цены природного газа позволило Hellenic Petroleum усилить свою позицию в области производства электроэнергии так как, ввиду того, что все участники рынка конкурируют за цену электричества, которую они поставляют, и цена на газ относится к переменным затратам производств, работающих на газообразном топливе, низкая цена на газ способствует повышению конкурентоспособности таких производств, к которой также относится Группа, по сравнению с производителями, использующими бурый уголь.

Кроме того, Группа в настоящий момент разрабатывает набор возобновляемых источников энергии, к которым относится технология использования ветровой энергии, фотоэлектричества и биомассы на территории Греции, с генерацией возобновляемой энергии мощностью около 200 МВт на различных стадиях внедрения. Данная деятельность осуществляется через Renewable Energy Sources S.A., 100%

### ***Oil and Gas Exploration and Production***

The Group's exploration and production activities are currently focused on Greece, through the participation of Hellenic Petroleum as an operator in a joint venture of international oil companies for the lease from the Greek State of the offshore region of the Patraikos Gulf amounting to 1,892 sq. km.

Since 20 January 2016, the Group's subsidiaries, HELPE Patraikos and Edison International, have each had a 50 per cent. share in the Patraikos Gulf concession.

The minimum work programme for the first three years of exploration in the Patraikos Gulf includes the recording of 3D seismic studies of a total area of 800 sq. km and 2D recordings of regional lines of 300 km in length. In 2015, the first geological, geophysical and environmental studies in the area were carried out. In 2015, the reprocessing of 2000 sq. km of seismic data was completed while in the last quarter, the tender for the selection of the preferred bidder for the 3D recordings of an area of 800 sq.km and 2D recordings of a distance of 300km took place. The programme of seismic data recordings started in January 2016 and was completed early in February 2016.

Meanwhile, the company continued to study exploration works offshore and in Western Greece, preparing itself for a possible submission of a tender to an international competition already announced by YPEKA. On 6 February 2015, Hellenic Petroleum submitted offers for the lease of Arta-Preveza and North West Peloponnesian areas in Western Greece, following a relevant tender. In February 2016, the company was selected by YPEKA as the preferred bidder for the concession rights of exploration and exploitation of hydrocarbons of the onshore block areas of Arta-Preveza and North West Peloponnese and was invited by the competent "evaluation committee" for the finalisation of the draft lease agreement.

On 14 July 2015, Hellenic Petroleum submitted offers for three areas in the context of the second International Tender of concession rights of

дочернюю компанию Группы, и ее дочерние общества.

### ***Разведка запасов и добыча нефти и газа***

Деятельность Группы по разведке запасов и добыче в настоящее время сосредоточена в Греции и осуществляется посредством участия Hellenic Petroleum в качестве оператора в совместном предприятии с иностранными нефтяными компаниями по аренде морского участка Патрасского залива размером 1 892 кв. км, предоставленной греческим правительством.

С 20 января 2016 года дочерним компаниям Группы, HELPE Patraikos и Edison International, принадлежат доли размером 50% каждая в концессионном соглашении по разработке месторождений в Патрасском заливе.

Минимальный объем работ на три года по разведке запасов нефти в Патрасском заливе включает в себя запись трехмерного сейсмического исследования площади размером 800 кв. м и двухмерные записи профилей региона протяженностью 300 км. В 2015 году на данной площади были проведены первые геологические, геофизические и экологические исследования. В том же году была проведена переобработка сейсмических данных по площади в 2000 кв. км, в четвертом квартале был проведен тендер, победитель которого будет осуществлять трехмерные исследования местности в 800 кв. км и двухмерные записи расстояний в 300 км. Регистрация сейсмических данных началась в январе 2016 года и была завершена в начале февраля того же года.

Между тем компания продолжила геологоразведочные работы в прибрежной зоне и в западной Греции в рамках подготовки к возможному участию в тендере с участием международных компаний, объявленному Министерством по охране окружающей среды и энергетике. 6 февраля 2015 года Hellenic Petroleum подала предложения на аренду территорий Арта-Превеза и северо-восточной части Пелопонесса в западной Греции в рамках соответствующего тендера. В феврале 2016 компания была выбрана Министерством по охране окружающей среды и энергетике победителем на концессионное право разведки и разработки углеводородов на береговой территории Арта-Превезы и северо-восточной части Пелопонесса и была приглашена авторитетным оценочным комитетом для окончательного утверждения проекта соглашения об аренде.

14 июля 2015 года Hellenic Petroleum представил предложения по трем территориям, включенным во второй Международный тендер по

exploration and exploitation of hydrocarbons for 20 offshore blocks in Western Greece and Southern Crete, tendered by YPEKA. The Group awaits the results which are expected to be announced later in 2016.

Hellenic Petroleum monitors developments in the field of exploration and production in Greece. In this context, the company continues to study the research outcome of the offshore blocks in Western Greece and the Northern Aegean Sea, as well as of the Thracian Sea Concession (1,600 sq. km) where it holds a 25 per cent. participation in a joint venture with Calfrac Well Services Ltd.

The Group holds a 25 per cent. participating interest for E&P in the Sea of Thrace Concession in the Northern Aegean, covering an area of approximately 1,600 sq. km, approximately half of which surrounds the Prinos producing field.

The Group expects the early exploration phase expenditure to range between €5 million and €15 million per annum for three years from 1 January 2016, depending on the timing of required approvals by the competent authorities in Greece and the evolution of works in each area. No revenues are anticipated for this period. The Group will evaluate its options for further exploration activity, including inviting additional partners and adjusting the level of its participation in each of the joint ventures in line with contractual commitments, subject to results of the early exploration phase, market conditions and the Group's strategy.

### ***Natural Gas***

Hellenic Petroleum owns a 35 per cent. stake in DEPA, which is the principal importer and wholesale supplier of natural gas in Greece. The remaining 65 per cent. of DEPA is owned by HRADF. DEPA has long-term contracts with power generation companies in Greece, including the Public Power Corporation S.A. and Elpedison Power. In addition, DEPA has a 51 per cent. participation in the local natural gas distribution companies ("EPAs") which have exclusive rights for 30 years to sell and distribute natural gas in the cities they serve small industrial, commercial and residential customers. However, the legal and regulatory framework applicable to the EPAs, including this exclusivity provision, is currently under revision by the Greek government, following the European Union's request.

концессионным правам на разведку и разработку месторождений углеводородов в 20 прибрежных зонах в западной Греции и южной части Крита, объявленный Министерством по охране окружающей среды и энергетике. Результаты тендера должны быть объявлены до конца 2016 года.

Hellenic Petroleum следит за развитием ситуации в области разведки месторождений и добычи в Греции. Для этого компания продолжает изучать результаты исследования прибрежных зон в западной Греции и северной части Эгейского моря, а также Концессионное соглашение по Фракийскому морю (1 600 кв. км), в котором компания участвует с долей 25% в совместном предприятии с Calfrac Well Services Ltd.

Группа владеет 25% участия в Концессионном соглашении по Фракийскому морю и северной части Эгейского моря, касающимся разведки и добычи углеводородного сырья на территории около 1 600 кв. км, приблизительно половина которой окружает разрабатываемое месторождение в Приносе.

По оценкам Группы первоначальные затраты на разведку месторождений будут составлять от 5 млн до 15 млн евро в год на три года с 1 января 2016 года и будут зависеть от сроков получения необходимых согласований от уполномоченных органов власти Греции и скорости работ на каждой территории. Поступления доходов в этот период не предусматривается. Группа будет оценивать возможные варианты своей дальнейшей деятельности по разведке месторождений, включая привлечение новых партнеров и пересмотр степени участия в каждом совместном предприятии в соответствии с контрактными договоренностями с учетом результатов первоначальной фазы разведки, состояния рынка и стратегии Группы.

### ***Природный газ***

Hellenic Petroleum владеет долей в размере 35% в капитале DEPA, которая является основным импортером и оптовым поставщиком природного газа в Греции. Оставшиеся 65% в капитале DEPA принадлежат HRADF. DEPA заключила долгосрочные договоры с энергетическими компаниями Греции, включая Public Power Corporation S.A. и Elpedison Power. Кроме того, DEPA имеет 51% долю участия в местных газораспределительных компаниях («ГК»), которые обладают эксклюзивными правами сроком на 30 лет реализовывать и распределять природный газ в крупных городах, которые они обслуживают, а также небольшим промышленным, коммерческим и бытовым потребителям. Однако нормативно-правовая база

Three EPAs have been established so far, in Attica, Thessaloniki and Thessalia (covering the cities of Larisa, Volos, Karditsa and Trikala), while there are plans to establish further EPAs in other areas of Greece.

During 2015, natural gas consumption in Greece increased by 6.5 per cent., to 3 bcm according to information published by DESFA, due to an increase in natural gas fired power generation.

Following EU guidelines for the liberalisation of the local market, DEPA spun off its high pressure transmission system and its domestic natural gas grid and storage facilities into DESFA, a new whollyowned subsidiary of DEPA. DEPA remains actively involved in international transit pipeline developments.

DEPA is consolidated in the Group's financial accounts via the equity method. As at the end of 2015, the carrying value of the investment in DEPA amounted to approximately €595 million. DEPA's contribution to the Group's IFRS Reported Net Income amounted to €23 million in 2015.

On 16 February 2012, HRADF agreed to launch a joint procedure for the sale of their share in DEPA, with a view to selling 100 per cent. of the supply, marketing and distribution activities, as well as a 66 per cent. participation in DESFA. The sale process has resulted in a binding bid for the acquisition of 66 per cent. of the share capital of DESFA by SOCAR (the national oil and gas company of Azerbaijan), which amounted to €400 million. The share of Hellenic Petroleum's proceeds from the transaction for its 35 per cent. Indirect stake in DESFA, through its participation in DEPA S.A., would amount to €212 million. The transaction provides for a spin-off of DESFA from DEPA through a reduction of capital or an extraordinary distribution depending on tax considerations and an allocation of DESFA shares to the shareholders of DEPA (HRADF 65 per cent. and Hellenic Petroleum 35 per cent.) who will then sell their corresponding participation to SOCAR (i.e. the Hellenic Republic's 31 per cent. stake and Hellenic Petroleum's 35 per cent. stake).

On 21 December 2013, the DESFA SPA was signed with completion of the transaction subject to the approval of the competent energy and competition regulators in Greece and the European Union. The

для таких компаний, включая указанное эксклюзивное положение, в настоящий момент находится на обсуждении в правительстве Греции после получения соответствующего запроса со стороны Европейского союза. На настоящий момент созданы три ГК в Аттике, Салониках и Фессалии (к ним относятся города Лариса, Волос, Кардица и Трикала), и существуют планы создавать их дальше в других областях Греции.

Согласно данным, опубликованным DESFA, в течение 2015 года потребление природного газа в Греции увеличилось на 6,5% до 3 млрд м<sup>3</sup> за счет роста производства энергии на основе сжигания газа.

После опубликования указаний ЕС по либерализации внутреннего рынка DEPA передала свою систему транспортировки высокого давления и сооружения внутренней газораспределительной сети и нефтебаз компании DESFA, своей новообразованной 100% дочерней компании. DEPA по-прежнему активно занимается развитием международной транзитной трубопроводной системы.

Результаты работы DEPA включаются в финансовый учет Группы с использованием метода учета по долевному участию. На конец 2015 года балансовая стоимость инвестиций в DEPA составляла приблизительно 595 млн евро. Часть DEPA в Чистой прибыли Группы по МСФО составляла 23 млн евро в 2015 году.

16 февраля 2012 года HRADF согласилась дать согласие на начало совместной процедуры продажи своей доли в DEPA для реализации 100% доли в деятельности по поставкам, маркетингу и сбыту и 66% доли в DESFA. Процедура продажи закончилась подачей компанией SOCAR (национальная нефтегазовая компания Азербайджана) обязательной заявки на сумму 400 млн евро на покупку 66% от акционерного капитала DESFA. Доля Hellenic Petroleum от вырученных в результате сделки средств за ее непрямо участие в капитале DESFA (35%) через DEPA S.A. может достигать 212 млн евро. Сделка подразумевает передачу компанией DEPA DESFA через уменьшение капитала или внеплановое распределение прибыли в зависимости от налоговых соображений, а также распределение акций DESFA акционерам DEPA (HRADF и Hellenic Petroleum с долями в капитале 65% и 35% соответственно), которые затем их продадут SOCAR (т.е. 35% долю Hellenic Republic и 35% долю Hellenic Petroleum).

21 декабря 2013 года был подписан договор о продаже DESFA с необходимостью получения согласований от уполномоченных органов власти по энергетике и антимонопольной службы Греции

Greek regulator provided its clearance on 29 September 2014. On 5 November 2014, the European Commission opened an in-depth investigation. The extent of commitments which may be required to be undertaken by SOCAR and the exact time required for the European Commission to issue a clearance decision are beyond the control of the parties. The parties have since extended the long stop date of the DESFA SPA initially to 21 December 2015, subsequently to 30 September 2016 and most recently have agreed to extend such date to 31 October 2016.

## 6.2 2016 Group financial performance

### (a) 2015 Results

The Group reported its results for the year ended 31 December 2015 on 25 February 2016.

In 2015, crude oil prices continued their downward trend and remained volatile. The oversupply in global crude oil markets led crude oil prices to decade-low levels. Brent price averaged U.S.\$52 per barrel ("bbl") in 2015, a decrease of U.S.\$47/bbl compared to 2014, with a new historic low of U.S.\$35/bbl at the end of the year. Improved supply conditions, coupled with higher global demand for refined products, led to improved benchmark refining margins. According to information published by the Group, Benchmark Mediterranean FCC margins reached U.S.\$6.5/bbl (2014: U.S.\$3.4/bbl), while Hydrocracking margins averaged U.S.\$6.5/bbl (2014: U.S.\$4.5/bbl).

Adjusted EBITDA for the Group increased from €417 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €758 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of 82 per cent.), due to improved benchmark refining margins, enhanced asset utilisations and improved crude supply dynamics, partially offset by the impact of the shut-down of the Aspropyrgos refinery.

In the Refining business segment, Adjusted EBITDA increased from €253 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €561 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of 122 per cent.). The increase was due to improved operational performance (caused by increased asset utilisation and improved crude slate), a favourable international refining environment with

и Европейского союза для окончательного завершения сделки. Регулятор Греции предоставил свое согласие 29 сентября 2014 года. 5 ноября 2014 года Европейская комиссия начала тщательную проверку условий сделки. Стороны сделки не могут контролировать такие вопросы как перечень обязательств, выполнение которых могут потребовать от SOCAR, и точные сроки предоставления Европейской комиссией согласования сделки. Стороны перенесли предельную дату договора о продаже DESFA, первоначально запланированную на 21 декабря 2015 года, на 30 сентября 2016 года, а позднее на 31 октября 2016 года.

## 6.2 Финансовые результаты Группы за 2016 год

### (a) Результаты за 2015 год

Группа объявила финансовые результаты за 2015 год 25 февраля 2016 года.

В 2015 году цены на нефть продолжали падать и сохраняли прежний уровень волатильности. Избыток предложения на мировом рынке нефти позволил ценам упасть до минимального значения за последнее десятилетие. Средняя цена нефти сорта Brent составила 52 доллара за баррель («долл. США/барр.»), что ниже показателя 2014 года на 47 долл. США/барр., а исторический минимум обновился в конце года на отметке 35 долл. США/барр. Улучшение условий поставок на фоне растущего глобального спроса на нефтепродукты способствовало увеличению эталонной маржи переработки. По данным, опубликованным Группой, Эталонная маржа по Средиземноморскому региону при использовании ФКК достигла 6,5 долл. США/барр. (2014: 3,4 долл. США/барр.), средний размер маржи НПЗ с технологией гидрокрекинга равнялся 6,5 долл. США/барр. (2014: 4,5 долл. США/барр.).

Скорректированная EBITDA Группы увеличилась с 417 млн евро по итогам 2014 года до 758 млн евро по итогам 2015 года (рост 82%) за счет увеличения эталонной маржи переработки, более высокого уровня использования основных фондов и улучшенной динамики работы цепочек поставок нефти, при этом частичная потеря прибыли произошла по причине закрытия НПЗ в Аспропиргосе.

Скорректированная EBITDA по Сегменту нефтепереработки увеличилась с 253 млн евро по итогам 2014 года до 561 млн евро по итогам 2015 года (рост 122%). Увеличение произошло благодаря высокой операционной эффективности (за счет более высокого уровня использования основных фондов и улучшения корзины перерабатываемой нефти), благоприятным



stronger benchmark Mediterranean refining margins and the strengthening of the U.S. dollar. The increase was partially offset by the shut-down of the Aspropyrgos refinery. As a result of the improved operation of the Group's refineries, the Refining segment reported an increase in production and sales (its highest production and sales in the last eight and six years, respectively).

In the marketing business segment, Adjusted EBITDA increased from €90 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €107 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of 19 per cent.) due to increased sales in both the domestic and international businesses, as well as the benefit of reduced operating costs.

In Greece, the Group's liquidity position and successful management of the country's crisis in 2015, with uninterrupted supply and management of credit risks, further strengthened the position of the marketing subsidiaries in the domestic market.

All of Hellenic Petroleum's international operating subsidiaries increased their IFRS Reported EBITDA profitability during 2015, with most of them also recording an increase in their total sales. As a result, the Group's international marketing activities reported record-high profitability on increased sales volumes and strong operational performance while vertical integration with the Group's refineries also increased.

In the petrochemicals business segment, Adjusted EBITDA increased from €81 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €93 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of 15 per cent.), due to strong polypropylene margins that grew from U.S.\$517/MT in the twelve months ended 31 December 2014 to U.S.\$623/MT in the twelve months ended 31 December 2015. The shut-down of the Aspropyrgos refinery between April and June 2015 reduced the available quantities of propylene, resulting in total polypropylene sales decreasing by 6 per cent. in 2015 compared to the previous year.

Adjusted Net Income for the Group increased from € 2 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €268 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of €266 million). The increase is largely driven by the increase in Adjusted EBITDA and lower net interest expenses, partially

условиям для международной деятельности в области нефтепереработки, в частности растущей эталонной марже по переработке в Средиземноморском регионе и усилению американского доллара. Рост был частично компенсирован закрытием НПЗ в Аспропиргосе. В результате улучшения эффективности деятельности НПЗ Группы сегмент по переработке показал рост объемов производства и продаж (самые высокие показатели за последние восемь и шесть лет соответственно).

В Сегменте торговли скорректированная EBITDA увеличилась с 90 млн евро по итогам 2014 года до 107 млн евро по итогам 2015 года (рост 19%) благодаря росту продаж на внутреннем и внешнем рынках и выгоде, полученной в результате снижения операционных расходов.

Уровень ликвидности Группы и успехи менеджмента компании в период кризиса 2015 года, когда удалось сохранить непрерывность поставок и эффективное управление кредитным риском, способствовали дальнейшему укреплению позиции торговых дочерних компаний на рынке Греции.

Все функционирующие международные дочерние компании Hellenic Petroleum показали рост рентабельности по EBITDA по МСФО в 2015 году, при этом большинство компаний также продемонстрировали увеличение уровня продаж. В результате международная маркетинговая деятельность Группы показала рекордную рентабельность за счет роста объемов продаж и высокой операционной эффективности, при этом также повысился уровень вертикальной интегрированности НПЗ Группы.

В Сегменте нефтехимии показатель скорректированной EBITDA увеличился с 81 млн евро по итогам 2014 года до 93 млн евро по итогам 2015 года (рост 15%) благодаря высокой марже по производству полипропилена, которая выросла с 517 долл./метр. т по итогам 2014 года до 623 долл./метр. т по итогам 2015 года. Закрытие НПЗ в Аспропиргосе в апреле-мае 2015 года сократило доступный объем пропиленов, в результате чего объем продаж полипропилена сократился на 6% в 2015 году по сравнению с предыдущим годом.

Скорректированная чистая прибыль Группы увеличилась с 2 млн евро по итогам 2014 года до 268 млн евро по итогам 2015 года (рост на 266 млн евро). Увеличение произошло главным образом за счет увеличения скорректированной EBITDA и уменьшения чистых процентных расходов, частично скорректированных

offset by a decline in profits of associates, foreign exchange losses and lower tax credit.

The Group's capital expenditure ("**Capex**") increased from €136 million in the twelve months ended 31 December 2014 to €165 million in the twelve months ended 31 December 2015 (an increase of 21%). Capex spend in 2015 was mainly driven by investments towards the full turnaround, energy efficiency projects and propylene production growth in the Aspropyrgos refinery. As a result, energy efficiency indices were improved, resulting in a significant reduction of energy consumption. Coupled with the lower price of ownconsumed fuels, the reduction of energy consumption led to a material decline in energy costs. In addition, the de-bottlenecking works at the propylene unit in the Aspropyrgos refinery, reduced the need for propylene imports.

#### **(b) 1H16 Results**

The Group reported its results for the quarter ended 30 June 2016 and the six months ended 30 June 2016 on 25 August 2016.

Gradual recovery of crude oil prices was witnessed in the six months ended 30 June 2016 compared to the end of 2015, although it was still 31 per cent. lower than the six months ended 30 June 2015 due to increased crude oil availability, especially for the heavier types of crudes in the Mediterranean Brent price averaged U.S.\$41 per barrel versus U.S.\$59/bbl in the same period last year.

Refining margins were lower in the six months ended 30 June 2016 compared to the corresponding period last year due to weakness in product cracks, diesel in particular, driven by increased global supply. Mediterranean FCC benchmark refining margin averaged U.S.\$5.1/bbl in the first half of 2016 compared to U.S.\$7.1/bbl in the first half of 2015 ("**1H15**"), while Hydrocracking benchmark margins averaged U.S.\$5.3/bbl in the first half of 2016 compared to U.S.\$6.5/bbl in the first half of 2015.

сокращением доходов зависимых обществ, отрицательной курсовой разницей и низким уровнем налоговых льгот.

Капитальные затраты Группы («**капитальные затраты**») увеличились с 136 млн евро по итогам 2014 года до 165 млн евро по итогам 2015 года (рост 21%). Капитальные затраты в 2015 году в основном состояли из вложений в капитальный ремонт, проекты по энергетической эффективности и увеличение объемов производства пропилена на НПЗ в Аспропиргосе. В результате улучшились значения индексов энергетической эффективности и значительно сократилось потребление энергии. В совокупности с низкими ценами на топливо, расходуемом на внутренние цели, сокращение потребления энергии привело к значительному уменьшению расходов на нее. Кроме того, работы по устранению проблем в работе установки по производству полипропилена на НПЗ в Аспропиргосе сократило потребность в его импорте.

#### **(b) Результаты по итогам первого полугодия 2016 года**

Группа объявила свои результаты по итогам второго квартала 2016 года и первого полугодия 2016 года 25 августа 2016 года.

В первом полугодии 2016 года наблюдалось постепенное восстановление прежнего уровня цен на нефть, если сравнивать с концом 2015 года, однако цены были ниже уровня первого полугодия 2015 года на 31% по причине увеличения объемов доступной нефти, особенно касательно более тяжелых ее сортов, при этом средняя цена нефти Brent в Средиземноморском регионе равнялась 41 долл. США/барр. по сравнению с 59 долл. США/барр. в аналогичном периоде прошлого года.

Маржа по переработке сократилась в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года по причине низкого уровня крек-спредов, особенно на дизельное топливо, под влиянием увеличившегося объема предложения на мировом рынке. Средняя эталонная маржа по Средиземноморскому региону при использовании технологии ФКК равнялась 5,1 долл. США/барр. в первом полугодии 2016 года по сравнению с 7,1 долл. США/барр. в первом полугодии 2015 года («**1-е полугодие 2015 года**»), при этом средняя эталонная маржа для НПЗ с гидрокрекингом составляла 5,3 долл. США/барр. в первом полугодии 2016 года по сравнению с 6,5 долл. США/барр. в первом полугодии 2015 года.

Adjusted EBITDA for the Group decreased from €335 million in the six months ended 30 June 2015 to €326 million in the six months ended 30 June 2016 (a decrease of 3 per cent.) driven by declines in Refining and Marketing business partially offset by improving performance in the Petroleum business. In terms of the second quarter of 2016 alone, Adjusted EBITDA for the Group increased from €130 million in the three months ended 30 June 2015 to €156 million in the three months ended 30 June 2016 (an increase of 20 per cent.). The business as a whole suffered due to the negative effect of lower benchmark margins, offset by improved mechanical availability (following the heavy maintenance schedule of 1H15 and operational performance of the Group's refineries), higher exports (57 per cent. of total sales) and the use of the Group's liquidity to take advantage of commercial opportunities in crude oil supply alternatives.

In the Refining business segment, Adjusted EBITDA decreased from €251 million in the six months ended 30 June 2015 to €244 million in the six months ended 30 June 2016 (a decrease of 3 per cent.). Refining performance was affected by the positive global environment, with international benchmark margins for all types of refineries at satisfactory levels, albeit lower compared to the corresponding period in 2015. Aspropyrgos refinery production increased on the back of higher availability compared to the same period in 2015. The performance of the Elefsina refinery was positive, despite the temporary shut-down of the hydrocracker complex for maintenance works in the first quarter and the Thessaloniki refinery generated improved Adjusted EBITDA, on account of strong operational performance and improved Hydroskimming benchmark margins.

In the Marketing business segment, Adjusted EBITDA decreased from €43 million in the six months ended 30 June 2015 to €37 million in the six months ended 30 June 2016 (a decrease of 14 per cent.) due to decreased sales in both the domestic and international businesses. The domestic business suffered from weaker demand for heating gasoil, but witnessed market share gains in Retail, Aviation and Bunkering sales. The performance of the international business was stable over the period, with the exception of Bulgaria where retail margins are lower than last year.

Скорректированная EBITDA Группы уменьшилась с 335 млн евро в первом полугодии 2015 года до 326 млн евро в первом полугодии 2016 года (уменьшение на 3%) за счет сокращения показателей в Сегментах переработки и торговли, частично компенсированного хорошими результатами Сегмента выпуска нефтепродуктов. Во втором квартале 2016 года Скорректированная EBITDA Группы выросла до 156 млн евро по сравнению с 130 млн евро во втором квартале 2015 года (рост на 20%). В целом деятельность Группы пострадала из-за неблагоприятного влияния низкого уровня эталонной маржи, компенсированного более высоким уровнем механической готовности (после масштабного ремонта и технического обслуживания в первом полугодии 2015 года и операционной загрузки НПЗ Группы), ростом экспорта (57% от общего объема продаж) и использования ликвидности Группы для получения выгоды от производства продукции для сбыта с использованием альтернативных каналов поставок нефти.

В Сегменте переработки Скорректированная EBITDA уменьшилась с 251 млн евро в первом полугодии 2015 года до 244 млн евро в первом полугодии 2016 года (уменьшение на 3%). Эффективность переработки определялась благоприятными глобальными условиями, при которых международная маржа эталонного НПЗ для всех типов НПЗ находилась на удовлетворительном уровне, хотя и на более низком уровне по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. НПЗ в Аспропиргосе увеличил объемы производства за счет более высокого уровня доступности сырья по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Элевсинский НПЗ показал положительные результаты, несмотря на временное закрытие комплекса по гидрокрекингу для проведения ремонтных работ и технического обслуживания в первом квартале года. НПЗ в Салониках продемонстрировал хороший показатель Скорректированной EBITDA за счет высоких операционных результатов и роста маржи эталонного НПЗ с гидрокрекингом.

В Сегменте торговли Скорректированная EBITDA уменьшилась с 43 млн евро в первом полугодии 2015 года до 37 млн евро в первом полугодии 2016 года (уменьшение на 14%) в результате сокращения объемов продаж Группы как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Греческие компании Группы испытали негативное влияние пониженного спроса на топочный газойль, однако их доля рынка увеличилась по Сегментам розничных продаж и продажи топлива авиации и судам. Эффективность международного бизнеса Группа оставалась на постоянном уровне в течение периода, за исключением Болгарии, где

<p>In the Petrochemicals business segment, Adjusted EBITDA increased from €42 million in the six months ended 30 June 2015 to €50 million in the six months ended 30 June 2016 (an increase of 20 per cent.), due to higher sales volumes despite weaker polypropylene margins.</p> <p>Adjusted Net Income for the Group increased from €93 million in the six months ended 30 June 2015 to €108 million in the six months ended 30 June 2016 (an increase of 16 per cent.). In terms of the second quarter of 2016 alone, Adjusted Net Income for the Group remained relatively stable, decreasing from €39 million in the three months ended 30 June 2015 to €38 million in the three months ended 30 June 2016. Although Adjusted EBITDA decreased in this period, Adjusted Net Income increased due to higher profits from associates, lower net interest expenses and foreign exchange gains.</p> <p>1H16 IFRS Reported Net Income, which amounted to €104 million (1H15: €66 million) was impacted (€9 million inventory gains versus €29 million loss last year) by the recovery of the price of crude oil from the beginning of the year, and by one-off provisions that were included in the financial results of DEPA. Excluding Inventory Effect and one-off items, 1H16 Adjusted Net Income reached €108 million (1H15: €93 million). In terms of the second quarter of 2016 alone, IFRS Reported Net Income for the Group increased from €49 million in the three months ended 30 June 2015 to €72 million in the three months ended 30 June 2016 (an increase of 47 per cent.).</p> <p>The Group's capital expenditure decreased from €79 million in the six months ended 30 June 2015 (LTM 1H16: €135 million) to €49 million in the six months ended 30 June 2016 (a decrease of 38%), reflecting a lighter maintenance schedule compared to the same period last year.</p> <p>Over the twelve months ended 30 June 2016, the difference between Adjusted EBITDA and Capex reached €614 million (2015: €593 million). In terms of the second quarter of 2016 alone, the difference between Adjusted EBITDA and Capex was €133 million.</p>	<p>маржа по розничным продажам сократилась по сравнению с прошлым годом.</p> <p>В Сегменте нефтехимии показатель Скорректированной EBITDA увеличился с 42 млн евро в первом полугодии 2015 года до 50 млн евро в первом полугодии 2016 года (рост 20%), за счет роста объемов продаж, несмотря на снижение маржи по полипропилену.</p> <p>Скорректированная Чистая прибыль Группы выросла с 93 млн евро в первом полугодии 2015 года до 108 млн евро в первом полугодии 2016 года (рост на 16%). Во втором квартале 2016 года данный показатель оставался сравнительно неизменным, сократившись с 39 млн евро во втором квартале 2015 года до 38 млн евро во втором квартале 2016 года. Несмотря на снижение Скорректированной EBITDA за отчетный период, Скорректированная чистая прибыль выросла за счет высокого уровня доходов, поступивших от зависимых обществ, низких чистых процентных расходов и положительной курсовой разницы.</p> <p>Чистая прибыль по МСФО за 1 полугодие 2016 года составила 104 млн евро (1-е полугодие 2015 года: 66 млн евро) под влиянием (9 млн евро складской прибыли по сравнению в 29 млн евро складского убытка в прошлом году) процесса восстановления уровня цен на нефть, наблюдаемого с начала года, и единовременных отчислений, включенных в финансовые результаты DEPA. Исключая влияние Эффекта переоценки и единичных учетных записей, Скорректированная чистая прибыль за первое полугодие 2016 года достигла 108 млн евро (1-е полугодие 2015 года: 93 млн евро). Во втором квартале 2016 года Чистая прибыль Группы по МСФО увеличилась до 72 млн евро за второй квартал 2016 года с 49 млн евро за второй квартал 2015 (рост на 47%).</p> <p>Капитальные затраты Группы сократились с 79 млн евро в первом полугодии 2015 года (12 месяцев до 30 июня 2016 года: 135 млн евро) до 49 млн евро в первом полугодии 2016 года (уменьшение на 38%) за счет меньшего объема программы по ремонту и техническому обслуживанию по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.</p> <p>За 12 месяцев, предшествующих 30 июня 2016 года, разница между Скорректированной EBITDA и капитальными затратами достигла 614 млн евро (2015: 593 млн евро). Во втором квартале 2016 года разница между Скорректированной EBITDA и капитальными затратами составляла 133 млн евро.</p>
--	--

Key figures for the period are:		Основные показатели за отчетный период:	
(млн евро)		Первое полугодие	
2015 год	Отчет о совокупной прибыли	2015	2016
14 258	Объем продаж (тысяч метр. т) – Переработка.....	6 565	7 449
4 672	Объем продаж (тысяч метр. т) – Маркетинг.....	2 113	2 114
7 303	Продажи.....	3 664	2 940
	EBITDA по сегментам <sup>21</sup> .....		
561	- Переработка, поставка & торговля .....	251	244
107	- Торговля .....	43	37
93	- Нефтехимия .....	42	50
(2)	- Прочее .....	(1)	(4)
758	Скорректированная EBITDA <sup>22</sup> .....	335	326
268	Скорректированная чистая прибыль <sup>23</sup> .....	93	108
444	EBITDA по МСФО <sup>24</sup> .....	299	334
45	Чистая прибыль по МСФО .....	66	104

<sup>21</sup> Segmental EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA per each of the Group's main business segments, i.e. "Refining, Supply & Trading", "Marketing", "Petrochemicals" and "Other" over a given time period. "Other" includes activities such as engineering services, renewables operations and exploration and production which was -€6m in LTM 1H16, 1H16, (€2m) in the year ended 31 December 2015 and (€7m) in the year ended 31 December 2014. (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

<sup>22</sup> Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and other items, in line with the refining industry practice. Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

<sup>23</sup> Adjusted Net Income is defined as the IFRS Reported Net Income as derived from Hellenic Petroleum's reported financial statements under IFRS, adjusted for post-tax inventory effect (calculated as Inventory Effect x (1 - statutory tax rate in Greece) and other items (which may include, but are not limited to, write-downs in the value of non-current assets, the cost of employee redundancy schemes and other one-off expenses, as well as the effect of changes in the statutory tax rate on deferred taxation as well as non-recurring items in income from associates) at the consolidated Group financial statements. Inventory Effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

<sup>24</sup> IFRS Reported EBITDA is defined as earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation, currency exchange

<sup>21</sup> EBITDA по сегментам – это EBITDA по МСФО по каждому сегменту основной деятельности Группы, то есть «Переработка, поставка и продажа», «Маркетинг», «Нефтехимия» и «Прочее» за определённый период времени. К сегменту «Прочие» относится такая деятельность, как разведка запасов и производство, инженерные услуги и операции с возобновляемыми источниками энергии, при этом показатель по данному сегменту составлял -6 млн евро за 12 мес., предшествующих 30 июня 2016 года, -2 млн евро за 2015 год и -7 млн евро за 2014 год. (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

<sup>22</sup> Скорректированная EBITDA – это EBITDA по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и прочие статьи в соответствии с принятыми отраслевыми практиками. Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение). (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

<sup>23</sup> Скорректированная чистая прибыль – это Чистая прибыль по МСФО в соответствии с объявленной финансовой отчетностью по МСФО компании Hellenic Petroleum, скорректированная на эффект переоценки после уплаты налогов (рассчитываемое как сумма Эффекта переоценки, умноженная на (1 – действующая ставка налога в Греции)) и прочих статей (куда могут включаться, помимо прочего, частичные списания стоимости внеоборотных активов, стоимость программ по сокращению штата и иные разовые расходы, а также сумма отсроченных налогов, полученная в результате изменения нормативной ставки налога и разовые статьи по доходам, полученным от зависимых обществ) по консолидированной финансовой отчетности Группы. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение). (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

<sup>24</sup> EBITDA по МСФО – это прибыль/(убытки) до вычета процентов, налогов, износа и амортизации, курсовой

gains/(losses) and share of net results of associates, as derived from the company's reported financial statements under IFRS. (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

### 6.3 Strategy

In 2012, the Group successfully completed the implementation of a five year strategy revolving around four pillars, namely strengthening of its core business, optimising the portfolio of other business activities, expanding its international presence and increasing the competitiveness of the Group.

#### ***Improve Core Business***

The most important pillar in the Group's five year strategy was the strengthening of its core businesses which included the following:

- *Upgrade Refining Assets*

Complex refining assets are critical to the successful performance of the Group and underpin the long term upgrade programme that the Group launched in 2007 for the upgrade of its refineries. The upgrade of the Thessaloniki refinery was completed in 2011, while in 2012, the Group completed the upgrade project of the Elefsina refinery. The upgrades have increased the NCI of the Domestic Refineries to 9.6, improving the Group's cash flow generation ability, while reducing the need for significant investments in refining in the next few years.

- *Grow market position in the domestic fuels market*

The Group strengthened its presence in the domestic fuels market by growing its market share to approximately 30 per cent., according to the Group's estimates via the acquisition of BP's commercial activities in Greece in 2009.

- *Increase competitiveness - Improve Refining Operating Efficiency and Procurement process*

The Group increased the efficiency of its refining assets by optimising its linear programming techniques, achieving higher energy savings and improving environmental performance. Annualised cash savings from the Group's refining excellence programme called "DIAS", exceeded €100 million

прибыли/(убытка) и доли чистых результатов зависимых компаний в соответствии с финансовой отчетностью компании по МСФО. (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

### 6.3 Стратегия

В 2012 году Группа успешно закончила осуществление своей пятилетней стратегии, построенной на основе четырех основных задач, а именно: укрепление позиции Группы в области ее основной деятельности, оптимизация портфеля других направления деятельности, расширение международного присутствия и повышение конкурентоспособности Группы.

#### ***Повышение эффективности основного направления деятельности***

Наиболее важным элементом пятилетней стратегии Группы было усиление ее основного бизнеса, которое включало следующие пункты:

- *Модернизация основных средств, используемых в Сегменте переработки*

Основные средства, используемые для глубокой переработки, играют главную роль для успешной деятельности Группы и лежат в основе долгосрочной программы по модернизации, запущенной Группой в 2007 году с целью переоснащения своих НПЗ. Модернизация НПЗ в Салониках была завершена в 2011 году, а в 2012 Группа завершила обновление мощностей на Элевсинском НПЗ. Внедрение новых технологий повысило Индекс Нельсона НПЗ Группы до 9,6 и усилило способность Группы формировать денежные поступления при сокращении потребностей в значительных инвестициях в переработку в течение нескольких следующих лет.

- *Усиление позиции Группы на внутреннем топливном рынке*

Группа усилила свое присутствие на внутреннем рынке топлива за счет увеличения своей доли рынка до приблизительно 30%, согласно оценкам Группы, после приобретения торгового бизнеса BP в Греции в 2009 году.

- *Повышение конкурентоспособности: увеличение операционной эффективности Сегмента по переработке и оптимизация процессов закупок*

Группа повысила эффективность перерабатывающих активов за счет оптимизации методологий линейного программирования, достижения более высокого уровня экономии энергоресурсов и повышения экологической эффективности. Экономия денежных средств в годовом измерении после реализации программы

since its inception and implementation continued in the period 2013 to 2015.

Furthermore, the Group implemented a procurement optimisation programme called "BEST", aimed at improving cost efficiencies throughout the supply chain, while reorganising and improving procurement processes, and making a significant contribution towards reducing operating and capital expenditure.

Additionally, the realisation of synergies between the two marketing networks EKO and HF in Greece is estimated to have yielded material annual cash benefits since the acquisition of BP's activities in Greece.

The total annualised recurring benefits from all relevant Group programmes have exceeded €300 million, significantly improving its competitive position.

- *Implement "Fit for purpose" organisational structure*

The Group proceeded with organisational initiatives that enabled it to align its corporate structure with its strategic initiatives. The Group improved the performance of its support functions by promoting an integrated culture geared towards operational excellence, implementing a shared services organisation for all Group functions. Furthermore, following three early retirement schemes (in 2009, 2011 and 2013), the headcount of the Group has decreased by 35 per cent. between 2008 and 2015 (31 per cent. between 2010 and 2015, from 4,766 in 2010 to 3,300 in 2015). Since 2013, the headcount of the Group has decreased by 20 per cent. The Group does not have any anticipated on-going liabilities associated with the early retirement scheme.

### **2014-2018 Strategic objectives**

Following the successful completion in 2012 of a five year investment plan which exceeded €2 billion, the Group plans to consolidate its position in the East Mediterranean focusing on cash flow maximisation and strengthening of its balance sheet. At the same time the Group has the following key strategic priorities:

- Optimisation of the operational process of the "South Hub" refining complex (the Aspropyrgos and Elefsina refineries which rank amongst the

«DIAS» по внедрению высоких стандартов нефтепереработки в 2013-2015 годах превысила 100 млн евро.

Кроме того, Группа реализовала программу «BEST» по оптимизации процессов закупок с целью повышения эффективности затрат по всей цепочке поставок за счет реорганизации и усовершенствования закупок и значительного сокращения операционных и капитальных затрат.

Также, по оценкам Группы, реализация эффекта синергии между двумя торговыми сетями, ЕСО и HF в Греции, принесла значительный прирост денежных поступлений в годовом исчислении после приобретения греческого бизнеса BP.

Общая регулярная выгода от реализации всех программ Группы превысила 300 млн евро в годовом исчислении, что значительно усилило конкурентоспособность Группы.

- *Создание организационной структуры, соответствующей целевому назначению ("Fit for purpose")*

Группа продолжила реализацию организационных инициатив, которые позволили ей привести в соответствие корпоративную структуру и цели стратегических проектов. Группа повысила эффективность своих сервисных служб за счет распространения интегрированной корпоративной культуры, направленной на продвижение высоких стандартов профессиональной деятельности, и организации общекорпоративных сервисов для всех подразделений Группы. Кроме того, после реализации трех программ досрочного выхода на пенсию (2009, 2011 и 2013 гг.), количество штатных сотрудников сократилось на 35% в период с 2008 по 2015 годы (31% между 2010 и 2015, с 4 766 человек в 2010 до 3 300 в 2015). С 2013 года количество штатных сотрудников Группы сократилось на 20%. Группа не несет каких-либо запланированных текущих обязательств в связи с реализацией программ досрочного выхода на пенсию.

### **Стратегические цели на 2014-2018 годы**

После успешного завершения в 2012 году пятилетнего инвестиционного плана на сумму свыше 2 млрд евро, Группа планирует укрепить свое положение в восточно-Средиземноморском регионе, сосредоточившись на увеличении денежных потоков до предельного уровня и улучшении балансовых показателей. В то же время Группа ориентирована на следующие ключевые стратегические приоритеты:

- Оптимизация рабочих процессов нефтеперерабатывающего комплекса «Южный центр» (НПЗ в Аспропиргосе и Элевсине,

most modern and complex in the Mediterranean region) and the development of synergies between the three Group refineries, to improve flows of intermediate products for further conversion and upgrading.

- De-risking the Group's business model through the reduction of exposure to Greece and managing country risk. Refining sales mix was rebalanced, with international sales between 50 and 60 per cent. of the Group's sales volumes, which supported further mitigation of Greek country risk, especially following the imposition of capital controls in 2015. The Group believes that increasing export orientation of the Group over the past four years was a key lever in managing the Greek crisis. The diversification of the Group's funding in the last three years, through the issuance of eurobonds and the reduction of exposure to the Greek banking system is also aligned with the Group's strategy of de-risking its business model.
- Restructuring of the Group's domestic marketing activities to ensure that the business operating model is adjusted to prevailing market conditions through the implementation of a strategic plan, aimed towards operational excellence and cost reduction, for the gradual recovery of operating profitability, which has already been restored to 2010 levels. Following the successful completion of a marketing competitiveness improvement programme called "KORYFI" in 2014, which led to a reduction of domestic marketing operating expenses<sup>25</sup> of 27% between 2010 and 2015, the Group continued to pursue initiatives during 2015 with emphasis on network management, further improving the efficiency and operating profitability of its subsidiaries operating in fuels marketing.
- Maintaining the competitiveness of the Group's products and enhancing momentum through the identification of additional operational improvement opportunities in the areas of refining, marketing and procurement, with a target of €130 million in cash benefits, compared to the 2013 baseline. The implementation of the transformation and restructuring programmes continued in 2015, mainly focusing on energy

которые считаются наиболее современными и высокоорганизованными в Средиземноморском регионе), а также развитие синергии между тремя НПЗ Группы для оптимизации потоков промежуточной продукции для дальнейшей переработки и обогащения.

- Снижение рисков бизнес-модели Группы посредством уменьшения вероятного влияния рисков, связанных с деятельностью в Греции, и управления страновым риском. Корзина продаж продуктов переработки была пересмотрена, и доля международных продаж теперь составляет 50-60% от общего объема продаж Группы, что способствует дальнейшему снижению станового риска, связанного с Грецией, особенно после введения мер контроля за движением капитала в 2015 году. Группа считает, что ориентация на экспорт, преобладающая в последние 4 года, стала основным рычагом для преодоления кризиса в Греции. Диверсификация источников финансирования в последние три года посредством выпуска еврооблигаций и снижение рисков Группы, связанных с греческой банковской системой, также соответствует стратегии Группы по снижению рисков ее бизнес-модели.
- Реструктуризация торговой деятельности Группы на внутреннем рынке для приведения операционной модели в соответствие с текущей конъюнктурой рынка посредством исполнения стратегического плана, направленного на высокие стандарты профессиональной деятельности и снижение издержек, в целях постепенного восстановления операционной рентабельности, которая уже вернулась на уровень 2010 года. После успешного завершения в 2014 году программы «KORYFI» по повышению конкурентоспособности Группы на рынке, в результате которой в 2010-2015 гг. на 27% сократились операционные расходы на внутренние торговые операции<sup>25</sup>, в 2015 году Группа продолжила реализацию проектов по управлению сетью, продолжая повышение эффективности и операционной рентабельности своих дочерних компаний, занимающихся реализацией топлива.
- Сохранение уровня конкурентных преимуществ продукции Группы и укрепление положения в этой части путем поиска новых возможностей для повышения эффективности работы в Сегментах по переработке, торговле и закупкам и достижения целевого значения показателя денежной экономии в 130 млн евро в сравнении с базовыми значениями 2013 года. Реализация программ по



efficiency improvement projects and reduction of procurement costs, generating a total additional benefit of €25 million.

- Optimisation of the Group's business portfolio, through obtaining the best value for its non-strategic participation (e.g. through the potential divestment of DESFA, (see the section headed "Natural Gas" in the section entitled "Description of the Guarantor")). Furthermore the Group has refocused its exploration and production business in Greece, in order to better manage risks and take advantage of its know-how and experience in the Greek upstream business.
- Reducing leverage and financing expense remains an important priority for the Group. To this end, the Group explored options to maximise/monetise the value of its non-controlling interest in DEPA and agreed to the divestment of its stake in DESFA (sale and purchase agreement signed in December 2013, transaction subject to regulatory approvals) and DEPA.

<sup>25</sup> Domestic marketing operating expenses consist of selling costs, petrol station operating expenses, advertising and promotional expenses and general and administrative expenses.

### ***Group's progress in implementing its strategy***

During the last three years the Group has achieved significant progress regarding the optimisation of the operation of the Elefsina refinery and the implementation of a series of synergies between the three refineries, with a substantial effect on the Group's financials. Exports currently exceed 50 per cent. of total refining sales, with an extended footprint of international trading throughout the Mediterranean and beyond, as displayed below, while maintaining a leading position in the domestic market.

Furthermore, the Group has significantly increased the utilisation of its refineries to more than 90 per cent. taking advantage of the positive refining environment of the last 24 months, improved yields with white high-value products output at 85 to 90 per cent. of the total and increased international sales as

преобразованию производственных мощностей и реструктуризации продолжилась в 2015 году, с главным акцентом на проекты по повышению энергоэффективности и сокращению расходов по закупочной деятельности. Общая приобретенная выгода по программам составила 25 млн евро.

- Оптимизация хозяйственного портфеля Группы за счет реализации нестратегических пакетов акций по максимальной цене (то есть возможной продажи DESFA (см. раздел «Природный газ» в «Описании эмитента»)). Кроме того, Группа переориентировала разработку месторождений и производство нефти на Грецию с целью более эффективного управления рисками и использования возможностей своих ноу-хау и имеющегося опыта деятельности по добыче нефти в Греции.
- Сокращение объема заемных средств по сравнению с собственными средствами и уменьшение финансовых расходов остаются важным приоритетом деятельности Группы. В этих целях рассмотрела варианты максимального увеличения/монетизации стоимости своего неконтрольного пакета в DEPA и согласилась продать свою долю в DESFA (договор о купле-продаже был подписан в декабре 2013, с обязательным согласованием со стороны регулятора) и DEPA.

<sup>25</sup> Операционные расходы на внутренние торговые операции включают в себя расходы по реализации продукции, операционные расходы по АЗС, расходы на рекламу и продвижение и общие и административные расходы

### ***Ход реализации стратегии Группы***

В течение последних трех лет Группа достигла значительных результатов в оптимизации работы Элевсинского НПЗ и в реализации нескольких инициатив, направленных на достижение синергетического эффекта в работе трех НПЗ, что значительно повлияло на финансовые результаты Группы. На данный момент экспортные продажи превышают 50% от общих продаж продуктов переработки, при этом расширилась география международных продаж в Средиземноморском регионе и за его пределами, о чем информация представлена ниже, и сохранена лидирующая позиция на внутреннем рынке.

Кроме того, Группа значительно увеличила загрузку производственных мощностей своих НПЗ до более чем 90%, используя для этого благоприятные условия, сложившиеся в последние два года в нефтеперерабатывающей отрасли, увеличение выхода светлых дорогостоящих продуктов до 85-90% от общего объема производства и рост доли международных

a share of the respective total results for the Group compared to its historic performance.

The Group's progress is also evidenced in the 2014 results of the bi-annual comparative performance analysis, a benchmarking study, carried out by Solomon Associates, where Group refineries have improved their relative position compared to refineries in Central and South Europe, as well as globally versus the 2010 study, in the areas of operational availability, personnel index and maintenance cost efficiency index.

### **Capital expenditure**

In 2007, the Group launched a long-term upgrade programme for the upgrade of its refineries in the context of implementing its 2007-2012 strategy. In 2011, the Group completed the smaller of the two upgrades in the Thessaloniki refinery and in 2012, the Group completed the upgrade project of the Elefsina refinery. The progress of this programme is reflected in the Group's Capex over time. The average Capex of the Group between 2013 and 2015 was €135 million, compared with €629 million between 2009 and 2012, while total refining Capex between 2011 and 2015 amounted to €1.5 billion, out of which €911 million was for the upgrades of the Elefsina and Thessaloniki refineries. In light of the progress made in the Group's refinery upgrade programme, the Group's management expects that the Group's average Capex between 2016 and 2018 may range between €100 million and €150 million.

The table below illustrates the level of Capex per refinery over the past five years.

продаж в соответствующих общих результатах по Группе в сравнении с результатами прошлых периодов.

Достижения Группы также подтверждаются результатами сравнительного анализа технико-экономических показателей деятельности на полугодовой основе в рамках исследования Solomon Associates 2014 года, в соответствии с которым НПЗ Группы улучшили свои позиции по сравнению с НПЗ в центральной и южной Европе, а также в мировом масштабе в сравнении с исследованием 2010 года, по показателям эксплуатационной готовности, индексу персонала и индексу эффективности расходов на техническое обслуживание и текущий ремонт.

### **Капитальные затраты**

В 2007 году Группа начала реализацию долгосрочной программы модернизации своих НПЗ в рамках выполнения стратегии на 2007-2012 годы. В 2011 году Группы завершила меньшее по объему переоснащение из двух запланированных на НПЗ в Салониках, а в 2012 году Группа завершила модернизацию завода в Элевсине. Результаты программы со временем отразились в показателях капитальных затрат Группы. Средние капитальные затраты Группы в 2013-2015 гг. составляли 135 млн евро по сравнению с 629 млн евро в 2009-2012 гг., при этом общие капитальные затраты по Сегменту переработки в 2011-2015 гг. составляли 1,5 млрд евро, из которых 911 млн евро составляли затраты на модернизацию НПЗ в Элевсине и Салониках. Учитывая положительные результаты программы модернизации НПЗ Группы, руководство компании ожидает, что средние капитальные затраты Группы за период 2016-2018 гг. могут составлять от 100 млн евро до 150 млн евро.

Таблица ниже содержит информацию об уровне капитальных затрат по каждому НПЗ за последние пять лет.

(млн евро)	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Капитальные затраты по НПЗ</b>					
Аспропиргос	73	25	22	32	91
Элевсин	520	453	46	61	36
Салоники	56	16	13	12	9
<b>Общие капитальные затраты по Сегменту переработки<sup>26</sup></b>	<b>649</b>	<b>494</b>	<b>81</b>	<b>105</b>	<b>136</b>

<sup>26</sup> "Total Refinery Capex" means the aggregate Capex of Domestic Refineries over a reference period ("Total Refinery Capex").

<sup>26</sup> Общие капитальные затраты по Сегменту переработки означают капитальные затраты НПЗ Группы за отчетный период («Общие капитальные затраты»).

<p><b>Recent Developments</b></p> <p><i>Tender Offer</i></p> <p>On 29 September 2016, the Issuer launched the Tender Offer.</p> <p>Under the terms of the Tender Offer, the Issuer is offering to purchase its outstanding 2017 Eurobond for cash at a purchase price of 103.5 per cent of the principal amount of the 2017 Eurobond, plus accrued and unpaid interest. The Issuer intends to use the net proceeds from the issue of the Notes to: (i) repurchase the 2017 Eurobonds tendered pursuant to the Tender Offer and (ii) refinance other existing financial indebtedness of the Group. The consummation of the Tender Offer is subject to the satisfaction or waiver of certain conditions precedent, including the completion of the issue of the Notes.</p> <p>Crédit Suisse Securities (Europe) Limited, HSBC Bank plc, Alpha Bank, Piraeus Bank, Eurobank and National Bank of Greece are the dealer managers for the Tender Offer.</p> <p>The Tender Offer is not being made, and will not be made, directly or indirectly in or into, or by the use of the mails of, or by any means or instrumentality of interstate or foreign commerce of or by use of any facilities of a national securities exchange of, the United States. The 2017 Eurobond may not be tendered in the Tender Offer by any such use, means, instrumentality or facility from or within the United States or by persons located or resident in the United States. Any purported tender of the 2017 Eurobond in the Tender Offer resulting directly or indirectly from a violation of these restrictions will be invalid. The Tender Offer is being made pursuant to a separate tender offer memorandum and not pursuant to this Prospectus.</p> <p><b>6.4 Balance sheet and Indebtedness</b></p>	<p><b>Недавние события</b></p> <p><i>Предложение о покупке ценных бумаг</i></p> <p>29 сентября 2016 года Эмитент разместил Предложение о покупке ценных бумаг.</p> <p>По условиям Предложения Эмитент предлагает участникам купить свои еврооблигации, находящиеся в обращении, со сроком погашения в 2017 году за денежные средства по цене 103,5% от их номинальной стоимости с учетом накопленных и невыплаченных процентов. Эмитент намерен использовать чистые поступления от выпуска облигаций для: i) выкупа еврооблигаций с погашением в 2017 году, выставленных на продажу в соответствии с Предложением о покупке и ii) рефинансирования других текущих финансовых задолженностей Группы. Закрытие Предложения о покупке ценных бумаг определяется выполнением определённых предварительных условий или отказом от них, включая завершение выпуска Облигаций.</p> <p>Crédit Suisse Securities (Europe) Limited, HSBC Bank plc, Alpha Bank, Piraeus Bank, Eurobank и Национальный банк Греции выступают в качестве дилер-менеджеров в рамках Предложения.</p> <p>Предложение о покупке ценных бумаг не предназначено и не будет предназначено для распространения, напрямую или косвенно, в Соединенных Штатах Америки, или его распространения посредством использования почты Соединенных Штатов Америки, или любых средств, доступных на территории страны, или посредством государственных учреждений по торговым отношениям между штатами или с иностранными государствами, или с использованием инфраструктуры национальной фондовой биржи. Еврооблигации Группы с погашением в 2017 году не могут выставляться на торги при помощи Предложения о покупке ценных бумаг любым из указанных способов, учреждением или объектом инфраструктуры из Соединенных Штатов Америки или на их территории, или лицами, находящимися в стране или являющимися резидентами страны. Любое намеренное предложение указанных в Предложении еврооблигаций с погашением в 2017 году, совершенное в результате нарушения, прямого или косвенного, обозначенных выше ограничений, будет считаться недействительным. Предложение о покупке ценных бумаг действует в силу отдельного меморандума о предложении ценных бумаг, но не в силу настоящего Проспекта.</p> <p><b>6.4 Балансовый отчет, задолженность по долговым обязательствам</b></p>
--	---

<p>Over the last two years, the Group's cash flow profile improved significantly, driven by increased cash generation from operations (Adjusted EBITDA of € 758 million in 2015 and €417 million in 2014) and significantly lower capital expenditure following the completion of the refinery upgrade projects (€80-€ 140 million Total Refinery Capex from 2013 onwards (2015: €165 million) compared to €490-€650 million Total Refinery Capex between 2011 and 2012). The cash generated from operations in the last two and a half years was primarily used to fund capital expenditure, pay interest expenses and taxes, as well as for working capital funding, including the increase of stock levels to increase crude sourcing optionality as well as the repayment of suppliers, while net debt levels have remained largely unchanged. The Group plans to utilise additional cash generated towards further repayment of payables to Iran (in line with the NIOC Agreement) and reduce leverage to the Group's target levels. The proceeds from the agreed divestment of the Group's 35 per cent. indirect holding in DESFA are expected to be applied entirely towards deleveraging.</p>	<p>За последние два года Группа существенно улучшила показатели графика движения денежных средств за счет более высокого уровня поступления наличности от хозяйственной деятельности (Скорректированная EBITDA на уровне 758 млн евро в 2015 году и 417 млн евро в 2014 году), а также значительного сокращения капитальных затрат после завершения проектов по модернизации перерабатывающего производства (с 2013 года по настоящее время Общие капитальные затраты составляют 80-140 млн евро (2015: 165 млн евро) по сравнению с 490-650 млн евро в 2011-2012 гг.). Денежные поступления от хозяйственной деятельности в последние два с половиной года использовались преимущественно на капитальные затраты, выплату процентов и налогов, а также финансирование оборотного капитала, включая увеличение уровня запасов для расширения источников поступления сырья, а также выплаты поставщикам, при этом уровень чистого долга оставался почти неизменным. Группа планирует использовать поступления дополнительных денежных средств на дальнейшее погашение задолженности перед Ираном (в соответствии с Соглашением с NIOC) и уменьшение зависимости от заемных средств до целевых значений. Средства от согласованной продажи доли в капитале DESFA в размере 35%, владение которой осуществляется через третье лицо, будут потрачены полностью на снижение уровня заемных средств.</p>
<p>The Group's net interest expense in 2015 amounted to €201 million compared to €215 million in 2014, despite the adverse economic environment. The reduction in net interest was due to renegotiation of terms in the Group's commercial credit facilities, the lower interest rate of the 2019 Eurobond (as defined below), compared with the debt that was redeemed, and the improvement in operating cash flows.</p>	<p>В 2015 году чистые расходы на уплату процентов составили 201 млн евро по сравнению с 215 млн евро в 2014 году, несмотря на неблагоприятные экономические условия. Снижение произошло благодаря пересмотру условий коммерческого кредитования Группы, пониженной процентной ставки по еврооблигациям с погашением в 2017 году (см. ниже) по сравнению с размером погашенной задолженности, а также оптимизации операционных денежных потоков.</p>
<p>The table below summarises the Group capitalisation structure and the key features of its credit facilities as at 30 June 2016, followed by a description for each of its term facilities:</p>	<p>Таблица ниже содержит сводную информацию о структуре капитала Группы и основных характеристиках ее заемных средств на 30 июня 2016 года с описанием каждого срочного кредита:</p>

	Сумма заемных средств	Сумма заемных средств свыше показателя скорректированной EBITDA за 12 мес. До 30 июня 2016 (749 млн евро)	Дата выдачи	Погашение (амортизация/единовременное погашение)	С гарантией/без гарантии	Дата погашения
(млн евро)						
Денежные средства <sup>27</sup>	(1 416)	(1.9x)				
Синдицированный кредит на сумму 40 млн евро <sup>28</sup> .....	40	0,1x	Янв 2013	Единовременное погашение	С гарантией	Июль 2018
Синдицированный кредит на сумму 10 млн евро.....	10	0,0x	Янв 2013	Единовременное погашение	С гарантией	Июль 2018
Синдицированный облигационный заем на сумму 350 млн евро.....	343	0,5x	Янв 2013	Единовременное погашение	С гарантией	Июль 2018
Облигационный заем на сумму 400 млн евро.....	284	0,4x	Июнь-2013 (225 млн евро) Апрель 2016 (59.5 млн евро)	Единовременное погашение	С гарантией	Октябрь 2016
Облигационный заем на сумму 200 млн евро.....	199	0,3x	Янв 2015	Единовременное погашение	С гарантией	Янв 2018
Облигационный заем для оговоренных целей на сумму 400 млн евро.....	198	0,3x	Май 2016	Единовременное погашение	С гарантией	Ноябрь 2017
Срочный кредит Европейского инвестиционного банка.....	267	0,4x	Май 2010	Постепенная амортизация	С гарантией	Июнь 2022
Еврооблигации с погашением в 2017 году.....	483	0,6x	Май-2013	Единовременное погашение	С гарантией	Май 2017
Еврооблигации с погашением в 2019 году.....	312	0,4x	July-2014	С правом досрочного погашения с июля 2017	С гарантией	Июль 2019
Двусторонняя кредитная линия.....	963	1,3x			Без гарантии	Разные
Финансируемая аренда.....	5	0,0x				Разные
Общая сумма задолженности.....	<b>3 104</b>	<b>4,1x</b>				
Общая сумма чистой задолженности.....	<b>1 688</b>	<b>2,3x</b>				

<sup>27</sup> Cash includes "Cash & cash equivalents and restricted cash" and "Available-for-sale financial assets".

<sup>28</sup> An amount of €20 million of Tranche A has been renewed until July 2018 while the remaining amount of €20 million has been repaid.

On 26 May 2010, Hellenic Petroleum signed two loan agreements (Facilities A and B) with the EIB for a total amount of €400 million (€200 million each). The purpose of the loans was to finance part of the investment programme relating to the upgrade of the Elefsina Refinery. Both loans have a maturity of

<sup>27</sup> Денежные средства включают статьи «Денежные средства и их эквиваленты, и связанные денежные средства» и «Финансовые активы в наличии для продажи».

<sup>28</sup> Сумма 20 млн евро в рамках Транша А была возобновлена до июля 2018 года, оставшаяся часть размером 20 млн евро была выплачена.

В мае 2010 года Hellenic Petroleum подписала два кредитных соглашения (Кредит А и Кредит Б) от ЕИБ на общую сумму 400 млн евро (200 млн евро каждый). Средства были выданы на частичное финансирование инвестиционной программы по модернизации НПЗ в Элевсине. Оба кредита были

twelve years with amortisation beginning in December 2013 and similar terms and conditions. The proceeds of a facility entered into between Hellenic Petroleum and Piraeus Bank S.A. have been provided as collateral for a guarantee to credit enhance Facility A. The provision of such a guarantee is a normal practice for EIB lending, particularly during the construction phase of large projects. Total repayments on Facility A and Facility B together as at 30 June 2016 amounted to €133 million, in line with the loan agreements, while the remaining balance was €267 million.

On 25 January 2013, Hellenic Petroleum and HPF concluded a €140 million syndicated credit facility agreement and a €465 million Greek bond facility agreement, the proceeds of which were applied to repay outstanding indebtedness. On July 2014, the Group proceeded with a voluntary early repayment and partial refinancing of the facilities. As a result, the Group voluntarily repaid a notional loan amount of €152 million and concluded two new credit facilities with similar terms and conditions in July 2014: (i) a €50 million syndicated credit facility entered into by HPF, guaranteed by Hellenic Petroleum, with a €40 million tranche which was due to mature in July 2016 ("**Tranche A**") and a €10 million tranche ("**Tranche B**") maturing in July 2018; and (ii) a €350 million syndicated bond loan credit facility ("**Syndicated bond loan €350m**") entered into by Hellenic Petroleum and guaranteed by HPF maturing in July 2018. An amount of €20 million of Tranche A has been renewed until July 2018 while the remaining amount of €20 million has been repaid.

Furthermore, during the first half of 2013, the Issuer proceeded with the issuance of a eurobond of €500 million due 2 May 2017 guaranteed by the Guarantor (the "**2017 Eurobond**"), with a maturity of four years and a fixed coupon of 8.00 per cent. The 2017 Eurobond is redeemable at maturity (May 2017) and is listed on the Luxembourg Stock Exchange. The proceeds of the 2017 Eurobond were used to repay existing financial indebtedness.

On 16 May 2014, the Issuer issued a further U.S.\$400 million eurobond guaranteed by the Guarantor due May 2016 (the "**2016 Eurobond**"),

выданы на одинаковых условиях на 12 лет с амортизацией долга с декабря 2013 года. Средства по кредитному соглашению между Hellenic Petroleum и Piraeus Bank S.A. были переданы в качестве обеспечения по Кредиту А. Предоставление обеспечения является обычной практикой ЕИБ при кредитовании, особенно в период строительства в крупных проектах. Общая сумма выплат по погашению Кредита А и Кредита Б на 30 июня 2016 года составляла 133 млн евро, что соответствует условиям кредитных соглашений, при этом оставшаяся сумма долга составляет 267 млн евро.

25 января 2013 года Hellenic Petroleum и HPF подписали соглашение о синдицированном кредите на сумму 140 млн евро и соглашение о выпуске греческих облигаций на сумму 465 млн евро, полученные средства по которому были использованы на погашение текущей задолженности. В июле 2014 года Группа продолжила добровольное досрочное погашение кредитов и частично их рефинансировала. В результате Группа добровольно и досрочно выплатила 152 млн евро основного долга по кредитам и заключила два новых кредитных соглашения на одинаковых условиях в июле 2014 года: i) 50 млн евро синдицированного кредита для HPF с гарантиями Hellenic Petroleum, первый транш по которому в размере 40 млн евро должен быть выплачен в июле 2016 года («**Транш А**») и транш в размере 10 млн евро («**Транш Б**») в июле 2018 года; ii) синдицированный облигационный заем на сумму 350 млн евро («**Синдицированный облигационный заем на 350 млн евро**») был взят Hellenic Petroleum с гарантиями HPF и датой погашения в июле 2018 года. Погашение сумм 20 млн евро в рамках Транша А было отложено до июля 2018 года, при этом остаток суммы кредита в размере 20 млн евро был выплачен.

Кроме того, в течение первой половины 2013 года Эмитент продолжил выпуск еврооблигаций на сумму 500 млн евро с погашением 2 мая 2017 года и гарантиями Гаранта («**Еврооблигации с погашением в 2017 году**»). Данные еврооблигации были выпущены на срок 4 года и предусматривали выплату фиксированного купона по ставке 8%. Еврооблигации 2017 подлежат погашению по истечении срока действия (в мае 2017 года). Бумаги прошли листинг на Люксембургской фондовой бирже. Средства от размещения Еврооблигаций с погашением в 2017 году были использованы для погашения текущей финансовой задолженности.

16 мая 2014 года Эмитент провел дополнительный выпуск еврооблигаций на сумму 400 млн долларов США, обеспеченных Гарантом,

with a maturity of two years and a fixed coupon of 4.625 per cent. With the aim of reducing financing costs. All amounts outstanding on 16 May 2016 have been repaid.

On 4 July 2014, the Issuer proceeded with the issuance of a further €325 million eurobond due 4 July 2019 guaranteed by the Guarantor (the "**2019 Eurobond**"), with a maturity of five years and a fixed coupon of 5.25 per cent. The 2019 Eurobond will be callable on 4 July 2017, is redeemable at maturity (4 July 2019) and is listed on the Luxembourg Stock Exchange. The proceeds of the issue were used to partly refinance existing financial indebtedness. The current amount outstanding is € 320 million.

On 22 January 2015, the Guarantor concluded a € 200 million committed credit facility, with a tenor of three years with the National Bank of Greece, in line with the Group's risk management strategy to increase the percentage of committed facilities.

On 13 May 2016, Hellenic Petroleum concluded a syndicated bond loan facility (the "**Stand-by Facility**") for an amount up to €400 million and a maturity of up to two years. The Stand-by Facility has two tranches, a committed tranche of €240 million and an uncommitted tranche of €160 million. The Stand-by Facility was concluded as part of the Group's liquidity risk management activities in relation to the refinancing of the 2017 Eurobond.

The Group companies have credit facilities for general corporate purposes in place with various banks. These are mainly short-term loans to the parent company, Hellenic Petroleum S.A., which are renewed as necessary over time. As at 30 June 2016, the amount of drawn bilateral lines was €963 million.

On 3 June 2016 the bondholders of the 2017 and 2019 Eurobonds agreed to amendments to certain terms concerning the definition of certain items contained in the calculation of the Consolidated Net Debt to Consolidated Net Worth (as defined therein) ratio, in the context of a covenant harmonisation

со сроком погашения в мае 2016 года («**Еврооблигации 2016 года**»). Срок действия облигаций составляет два года; предусматривается выплата фиксированного купонного платежа по ставке 4,625% с целью снижения стоимости финансирования. Все суммы к погашению на 16 мая 2016 года были выплачены.

4 июля 2016 года Эмитент также провел дополнительный выпуск еврооблигаций на сумму 325 млн евро со сроком погашения 4 июля 2019 года («**Еврооблигации с погашением в 2019 году**»). Данный выпуск также обеспечен Гарантом; срок действия ценных бумаг составляет пять лет; предусмотрена выплата фиксированного купона по ставке 5,25%. Еврооблигации 2019 могут быть погашены досрочно 4 июля 2017 года или при истечении срока действия (4 июля 2019 года). Бумаги прошли листинг на Люксембургской фондовой бирже. Средства от размещения данного выпуска были использованы для частичного рефинансирования существующей финансовой задолженности. Текущая сумма к погашению составляет 320 млн евро.

22 января 2015 года Гарант заключил соглашение о кредите с гарантией на сумму 200 млн евро на срок три года с Национальным банком Греции в соответствии со стратегией Группы в области риск-менеджмента, с целью увеличения доли гарантированных кредитных средств.

13 мая 2016 года Hellenic Petroleum заключила соглашение о синдицированном облигационном займе («**Кредит на оговоренные цели**») на сумму до 400 млн евро и сроком до двух лет. Данный кредит был оформлен в рамках мероприятий Группы по управлению риском ликвидности в связи с рефинансированием выпуска Еврооблигаций с погашением в 2017 году.

Компании Группы имеют действующие соглашения о предоставлении кредитных средств на общие корпоративные цели с различными банками. Основную часть таких соглашений составляют краткосрочные кредиты материнской компании Hellenic Petroleum S.A., которые возобновляются по мере необходимости с течением времени. По состоянию на 30 июня 2016 года сумму привлеченных средств по двусторонним кредитным линиям составляла 963 млн евро.

3 июня 2016 года держатели Еврооблигаций с погашением в 2017 и 2019 годах согласились на внесение изменений в условия заимствования в части определения некоторых статей, включаемых в расчет отношения Консолидированной чистой задолженности к

process across the Group's financing documents. Similar changes were also agreed and implemented in the commercial bank facilities that carried similar covenant ratios. All such facilities have now been harmonised to include the same definitions for financial covenants with the exception of the EIB facilities described below, which are also in the process of being amended.

On 30 June 2016, the Guarantor extended the €400 million bond loan (the "**Bond loan €400m**") for four months for technical reasons in order for its maturity to coincide with that of similar Group facilities. The participating banks have provided their commitments to renew the Bond loan €400m in October 2016 for an additional period of one year with two extension options, each for an additional six months.

As of 30 June 2016, the Group's cash position was € 1,416 million, including "Cash & cash equivalents and restricted cash" and "Available-for-sale financial assets", as defined in the Group's financial statements.

## 6.5 Environmental Footprint

The Group is committed to the continuous improvement of its environmental performance in order to protect and conserve the natural environment. Environmental protection, as a key component of sustainable development, remains a priority in all of the Group's activities.

The Group maintains a comprehensive policy for health, safety, environment and sustainable development where all the basic principles governing the Group's operations in environmental protection are described in detail.

The Group also carries out the following activities, which are periodically verified by independent parties:

- monitoring all global and European developments in its sector and adopting Best Available Techniques ("BATs") and systems during equipment renovation and replacement;

Консолидированной чистой стоимости активов (в соответствии с определением, указанным в условиях), в рамках процедуры унификации условий договоров по всем финансовым документам Группы. Аналогичные изменения были также согласованы и включены в соглашения с коммерческими банками, в которых подразумевалось аналогичное обязательство заемщика по соблюдению установленных показателей. Все указанные договоры были унифицированы в том, что касается определений таких показателей, за исключением соглашений с ЕИБ, указанных ниже, в которые сейчас вносятся изменения.

30 июня 2016 года Гарант по техническим причинам пролонгировал на четыре месяца срок действия облигационного займа на сумму 400 млн евро («**Облигационный заем на 400 млн евро**») для того, чтобы срок истечения данного займа совпал со сроком истечения аналогичных кредитов Группы. Банки-кредиторы предоставили свое согласие на продление срока Облигационного займа на 400 млн евро на один год с октября 2016 года с двумя вариантами продления кредита, каждый из которых рассчитан на шесть месяцев пролонгации.

С 30 июня 2016 года сумма денежных средств Группы равнялась 1 416 млн евро, включая суммы по статьям «Денежные средства и их эквиваленты, и связанные денежные средства» и «Финансовые активы в наличии для продажи» согласно финансовой отчетности Группы.

## 6.5 Воздействие на окружающую среду

Группа приняла на себя обязательство постоянно повышать свою экологическую эффективность для защиты и сохранения природной среды. Охрана и защита окружающей среды как ключевой элемент устойчивого развития остается главным фактором при осуществлении Группой любой ее деятельности.

Группа внедрила единую для всех политику по охране здоровья, технике безопасности, защите окружающей среды и устойчивому развитию, которая содержит подробное описание главных принципов ведения деятельности Группы по защите и охране окружающей среды.

Группа также проводит следующие мероприятия по защите окружающей среды, которые периодически проходят проверку сторонними третьими лицами:

- Мониторинг всех мировых и европейских достижений в отрасли и использование Наилучших доступных технологий («НДТ») и



- upgrading production processes in order to ensure that its products comply with the strictest quality and EU environmental specifications, aiming at the minimisation of the environmental impact during the product cycle (production, storage, distribution, consumption);
- applying modern methods in human resources management and training and educating its employees on safety and environmental issues; and
- demonstrating its interest in the environment and local communities, by sharing the residents' interests and concerns and actively collaborating in the effort of sustainable development.

### ***Environmental management***

In the framework of the Group's environmental policy, environmental management systems are applied and certified in all of the Group's refineries in Greece (the Aspropyrgos, Elefsina and Thessaloniki refineries), exploration & production activities, the Group's headquarters, the fuel terminals operated by EKO and the HF marketing businesses according to the ISO 14001 scheme for environmental management systems. In addition, all refineries' chemical laboratories have been accredited for all analysis required for CO<sub>2</sub> calculation and verification procedures according to ISO 17025.

As a main part of its environmental management plan, the Group also complies with European and national legislation that has been incorporated in the refineries' valid environmental and operating permits. The Group is also preparing for the implementation of the revised "Best Available Techniques (BAT) Reference Document for the Refining of Mineral Oil and Gas", which was formally adopted in October 2014, as a part of the Industrial Emissions Directive (2010/75/EC) and will be in force in 2018 under the renewal of environmental permits of refineries.

систем при реновации оборудования и его замене;

- Повышение качества производственных процессов для обеспечения соответствия выпускаемой продукции самым высоким требованиями по качеству и защите окружающей среды в ЕС для минимизации воздействия на окружающую среду в течение жизненного цикла продукта (производство, хранение, реализация, потребление);
- Использование современных методов управления кадровыми ресурсами и подготовка и обучение сотрудников в области безопасности труда и охраны окружающей среды; а также
- Участие в деятельности сообществ по охране окружающей среды и местных общин через обмен информацией об интересах и проблемах местных жителей и активное сотрудничество для достижения целей устойчивого развития.

### ***Управление воздействием на окружающую среду***

В рамках политики Группы по защите окружающей среды на всех НПЗ Группы в Греции (в Аспропиргосе, Элевсине и Салониках), во всех областях деятельности по разведке и производству, в головных компаниях Группы, топливных терминалах, управляемых ЕКО, и в сбытовой деятельности НФ используются и сертифицируются системы управления воздействием на окружающую среду (ОС) в соответствии со стандартами ISO 14001. Кроме того, всем химическим лабораториям на НПЗ было разрешено проводить любые анализы, необходимые для расчета уровня CO<sub>2</sub> и осуществления процедур контроля в соответствии со стандартами ISO 17025.

Главным элементом плана управления воздействием на ОС является соответствие требованиям европейского и греческого законодательства, что является частью действующих разрешений природоохранных органов и эксплуатационных свидетельств, выданных НПЗ. Группа также готовится к введению в действие новой редакции «Нормативного технического документа по Наилучшим доступным технологиям для предприятий по переработке нефти и газа», который был формально утвержден в октябре 2014 года в рамках принятия Директивы по промышленным выбросам (2010/75/EC) и будет введен в действие в 2018 году при продлении разрешений природоохранных органов для НПЗ.

### ***Energy efficiency, CO2 emissions and trading scheme***

Energy efficiency in refineries is an area to which the Group assigns particular importance and is a key tool for the Group's contribution to tackling climate change.

The Group's refineries consume energy to produce fuel, their end product. The increasingly stringent fuel specifications (for example, zero sulphur fuels) contribute to the reduction of air emissions from the end use of these fuels, such as sulphur dioxide and particulate matter but, also increase the amount of consumed energy because the production of such fuels requires an increased amount of energy. The Group's refineries have managed to produce environmentally friendly fuels with high energy efficiency. The fuel management system in the production process requires continuous energy efficiency projects, which result in significant energy and cost reduction values.

Every year, the Group, as required by the EU ETS Directive (2003/87/EU) for Phase III (2013-2020), submits its annual reports on CO2 emissions of its refineries to the competent authority, verified by a third party, surrenders the refineries' emissions allowances to the National Registry and implements any other action required by the competent authority УРЕКА.

The Group participates in all national and European bodies' discussions for Phase IV (2021-2030) EU-ETS Reform and the implementation of the recently adopted first-ever universal, legally binding global climate agreement.

### ***Environmental Investments***

Significant environmental investments have been made, based on BATs and the modernisation of the production process (e.g. increased efficiency, energy saving, reduced consumption of natural resources and reduced waste), in the context of sustainable development. Apart from the optimisation efforts referred to above, a milestone in the Group's history (and one of the largest manufacturing investments in

### ***Энергоэффективность, выбросы CO2 и система торговли квотами на выбросы***

Энергоэффективность НПЗ является сферой особого внимания Группы и основным ее инструментом в борьбе с изменениями климата.

НПЗ Группы потребляют энергию для производства топлива, их конечного продукта. Растущие требования спецификаций по топливу (например, по топливу с нулевым содержанием серы) способствуют снижению выбросов в атмосферу, появляющихся при конечном использовании таких видов топлива как, в частности, диоксида серы и твердых частиц, однако увеличивают количество потребляемой энергии, так как производство таких видов топлива требует большого расхода энергии. НПЗ Группы смогли наладить выпуск видов топлива с низким воздействием на ОС с сохранением высокой энергоэффективности производства. Система управления качеством топлива в процессе производства требует постоянной реализации инициатив по повышению энергоэффективности, в результате чего достигается значительная экономия энергии и затрат.

В соответствии с требованиями Директивы по схеме торговли квотами на выбросы в ЕС (2003/87/EU) для 3-го Этапа (2013-2020 гг.) каждый год Группа представляет уполномоченным органам отчет о выбросах CO2 по НПЗ Группы, прошедший проверку третьей стороной, передает полученные на НПЗ квоты на выбросы в Государственный реестр и осуществляет прочие действия в соответствии с требованиями Министерства по охране окружающей среды и энергетике.

Группа участвует во всех организуемых национальными и европейскими организациями обсуждениях по 4-му Этапу (2021-2030 гг.) реформы схемы торговли квотами на выбросы в ЕС и введению в действие недавно одобренного, первого в истории универсального соглашения о глобальном климате, обязательного для выполнения всеми его участниками.

### ***Инвестиции, направленные на улучшение окружающей среды***

Группа вложила значительные средства в улучшение окружающей среды за счет использования Наилучших доступных технологий и модернизации производственных процессов (то есть высокой эффективности процессов, экономии энергоресурсов, сокращения объемов потребления природных ресурсов и снижения уровня отходов) в рамках программы устойчивого

Greece in recent years) was the start-up of the upgraded Elefsina refinery. In relation to the Elefsina refinery upgrade project, approximately 25 per cent. of the total cost of the project was directly related to environmental improvements, which led to a significant improvement of the refinery's environmental performance. The continuous improvement in environmental performance requires annual investments in order for the industrial facilities to operate in agreement not only with the current emission limits but to be adequately prepared for the new, lower, limits associated with BATs.

### ***Voluntary environmental projects***

Within the framework of its policy to reduce the carbon footprint of its activities, the Group has launched a project to measure the greenhouse gas emissions from the operation of its office buildings. The scope of this project is to identify areas of improvement and evaluate future actions towards reducing emissions.

In addition, the Group, recognising the importance of preserving biodiversity in the vicinity of the areas in which it operates, has implemented a wide range of voluntary activities such as a project for the monitoring of the ecosystem of Koumoundourou lake and the planning of activities for its management, rehabilitation and further development of the area. The monitoring mainly relates to the online measurement of water quality parameters, while an action plan for rehabilitation is under development.

### ***Air emissions from the refineries***

The total air emissions from the domestic refineries are well below the national emission limits, based on European Directives and Decisions. Apart from cleaner fuels production for end users, the Group also uses cleaner fuels for the self-consumed energy in production processes (such as fuel for furnaces and boilers). For its own needs, the Group maximises the use of gaseous fuels, derived primarily from process gases that are pre-treated (with zero sulphur concentration) and thus restricts the use of liquid fuels. The gas fuel desulphurisation projects that have been implemented on the premises, in combination with the improved heavy fuel oil

развития. Помимо мероприятий по оптимизации, упомянутых выше, важнейшим событием в истории Группы (и одной из самых крупных инвестиций в производство в Греции за последние годы) стал запуск модернизированного НПЗ в Элевсине. Около 25% от общих расходов по проекту модернизации данного НПЗ были напрямую связаны с мерами по улучшению окружающей среды, что позволило значительно повысить экологическую эффективность данного НПЗ. Постоянное повышение экологической эффективности требует ежегодных вложений, чтобы промышленные предприятия могли функционировать не только в соответствии с существующими лимитами по выбросам, но и быть достаточно подготовленными к введению новых, более низких лимитов по уровню выбросов, относящихся к Наилучшим доступным технологиям.

### ***Добровольные проекты по защите окружающей среды***

В рамках политики по сокращению углеродного следа от своей активности Группа запустила проект по измерению выбросов парниковых газов своими офисными зданиями. Целью проекта является определение областей, где возможно исправление ситуации, и оценка будущих действий по сокращению выбросов.

Кроме того, Группа, признавая важность сохранения биоразнообразия в прилегающих к зоне его деятельности районах, инициировал большое количество разных добровольных мероприятий, таких как проект по мониторингу экосистемы озера Кумундуру и планирование мероприятий по его использованию, восстановлению и дальнейшему развитию данного района. Проект по мониторингу главным образом включает в себя измерение параметров качества воды, в то время как план действий по восстановлению экосистемы озера находится на стадии формирования.

### ***Выбросы в атмосферу нефтеперерабатывающих заводов***

Общий объем выбросов в атмосферу, производимый НПЗ Группы, находится значительно ниже национальных лимитов, установленных на основе Директив и Резолюций ЕС. Помимо более чистого производства топлива для конечных пользователей, Группа также использует более чистые виды топлива для собственных потребностей в энергии при производстве продукции (такой как топливо для печей и бойлеров). Для собственных нужд Группа использует в максимально возможном количестве газообразное моторное топливо, получаемое в основном из технологических газов, которые

characteristics, have significantly contributed to the reduction of sulphur dioxide emissions from the refineries. The total sulphur dioxide emissions from the three domestic refineries have been reduced by almost 70 per cent. in the last decade and are approximately 55 per cent. lower than the national emission limits. NOx emissions also appear to be steady, as low-NOx burners are being used in the majority of furnaces. Similarly, emissions of volatile organic compounds have significantly reduced in recent years, as a result of the Group's best practices and application of its leak detection and repair programme. All air emissions measurements conducted by the Group are monitored by independent surveyors.

Further reduction of air emissions is achieved in the industrial facilities through the implementation of pollution abatement, i.e. end of pipe technologies.

### ***Wastewater and solid waste management***

The three domestic refineries already have in operation modern wastewater treatment units, which include first, second and third level treatment. The effectiveness of the treatment is continuously monitored by ISO 17025 accredited laboratories in the facilities, based on the physiochemical characteristics of discharged wastewater. Moreover, priority is given to recycling where technically feasible, through the re-refining of recovered hydrocarbons from the wastewater treatment units and the utilisation of treated wastewater for auxiliary uses. The implementation of wastewater recycling programmes has led to the reduction of effluent quantities, while the relevant quality parameters are maintained at levels which are approximately 40 per cent. lower than the relevant regulatory emission limits.

In addition, all refineries and retail installations have emergency plans in case of sea pollution related incidents, which have been approved by the relevant port authorities, and practice drills are conducted on

предварительно обрабатываются (с нулевой концентрацией серы), и за счет этого ограничивает использование жидких видов топлива. Проекты по десульфурации газового топлива, которые были реализованы на заводах, в сочетании с улучшенными характеристиками тяжелой топливной нефти, позволили значительно сократить выбросы диоксида серы, производимые НПЗ. Общий уровень выбросов диоксида серы с трех НПЗ Группы сократился почти на 70% за последние 10 лет и находится на уровне, который почти на 55% ниже национальных предельных величин выбросов. Выбросы NOx также остаются на стабильном уровне, так как в большинстве печей используются горелки с низким уровнем NOx. Аналогичным образом за последние годы значительно сократились выбросы летучих органических соединений за счет использования Группой лучших практик ведения хозяйственной деятельности и применения программ для устранения утечек и ремонта. Все измерения выбросов в атмосферу, осуществляемые Группой, проходят контроль со стороны независимых экспертов.

Дальнейшее снижение выбросов в атмосферу на промышленных производствах достигается за счет реализации мер по предотвращению загрязнений, то есть использования природоохранных технологий в конце производственного цикла.

### ***Утилизация жидких и твердых отходов***

На трех НПЗ Группы уже работают узлы переработки сточных вод, которые включают обработку жидких отходов на трех уровнях. Эффективность переработки постоянно контролируется лабораториями, прошедшими аккредитацию на соответствие стандартам ISO 17025 и расположенными непосредственно на НПЗ, на основе физикохимических характеристик сбрасываемых сточных вод. Кроме того, приоритет отдается, при наличии соответствующих технических возможностей, повторному использованию сточных вод путем повторной переработки углеводородов, восстановленных из узлов переработки сточных вод, и использования переработанной воды для вспомогательных функций. Реализация программ повторного использования сточных вод позволила сократить объемы сбросов сточных вод, при сохранении параметров качества на уровне приблизительно 40% ниже предельных нормативных значений.

Помимо этого, для всех НПЗ и установок потребителей разработаны планы действий на случай возникновения чрезвычайной ситуации с загрязнением морских территорий, одобренные

<p>an annual basis. There have been no sea pollution spill related incidents in recent years.</p>	<p>соответствующими портовыми органами управления, с проведением ежегодных тренировочных мероприятий. За последние годы не было зафиксировано ни одной аварии с разливом нефти в море.</p>
<p>Regarding hazardous solid waste, the Group applies environmentally friendly technologies prior to final disposal. Wherever technically feasible, in situ treatment is applied, such as the bio-treatment of oily sludge from wastewater treatment units, otherwise pre-treatment of waste and safe final disposal through third-party licensed and specialised hazardous waste management companies takes place.</p>	<p>При обращении с опасными твердыми отходами Группа использует технологии с низким воздействием на ОС до момента их окончательного удаления. При наличии технической возможности производится очистка на месте загрязнения, такая как биообработка нефтешламов, поступающих из узлов переработки сточных вод. В противном случае происходит предварительная очистка мусора и его безопасное окончательное удаление через сторонние специализированные компании, имеющие лицензию на ликвидацию опасных отходов.</p>
<p>The effort to recycle all waste streams (e.g. old metal and plastic materials, wood, tires and lubricants) is ongoing. Materials to be recycled are collected separately and properly managed. All facilities are implementing various recycling programmes for different waste streams at both production units and offices.</p>	<p>Компания прикладывает усилия для реализации мер по повторному использованию всех потоков отходов (то есть старых металлических и пластиковых материалов, древесины, покрышек и смазочных материалов). Материалы для повторного использования собираются отдельно и используются соответственным образом. Все объекты Группы внедряют различные программы для повторной переработки различных видов отходов как на производственных предприятиях, так и в офисах.</p>
<p>All figures related to environmental performance are reported to the competent authority and communicated to stakeholders through the Group's Sustainability Report which is verified by an independent international certification body.</p>	<p>Все значения показателей экологической эффективности передаются в соответствующие органы власти и объявляются заинтересованным сторонам в рамках Отчета Группы об устойчивом развитии, который проходит проверку независимым международным сертификационным органом.</p>
<p><b>7. Administrative, Management and Supervisory Bodies</b></p>	<p><b>7. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления и органов контроля эмитента</b></p>
<p>The table below sets out the names of Hellenic Petroleum's Board of Directors, their other principal activities and their current role in Hellenic Petroleum. The business address of each of the Directors is 8a Chimarras Street, 15125, Maroussi, Greece.</p>	<p>Таблица ниже содержит информацию о членах Совета директоров Hellenic Petroleum, их основной деятельности в иных организациях и их текущие позиции в Hellenic Petroleum. Рабочий адрес Директоров: Греция, Маруси, 15125, Чимаррас стрит 8а.</p>

<b>ФИО</b>	<b>Должность</b>	<b>Должности, занимаемые в иных организациях</b>
Efstathios Tsotsoros	Председатель	Председатель в Hellenic Fuels and Lubricants Industrial and Commercial S.A.
Grigorios Stergioulis	Генеральный директор	Исполнительный директор в Hellenic Petroleum Finance plc
Andreas Shiamishis	Исполнительный директор	Финансовый директор Группы Директор в Hellenic Petroleum Finance plc Заместитель председателя Наблюдательного совета Hellenic Petroleum International A.G. Член Совета директоров Elpedison S.A.
Ioannis Psychoyios	Исполнительный директор	Директор Группы по снабжению нефтью, переработке и реализации Заместитель председателя в Diaxon S.A.
Theodoros-Achilleas Vardas	Неисполнительный директор	Заместитель председателя в Hellenic Fuels and Lubricants Industrial and Commercial S.A. Председатель в ELPE Thraki S.A.
Georgios Grigoriou	Неисполнительный директор	Генеральный секретарь Департамента промышленности в Министерстве экономики, развития и туризма Советник по особым вопросам Вице-председателя Правительства Греции Неисполнительный директор в Совете директоров Astir Palace Vouliagmeni S.A.
Stratis Zafiris	Неисполнительный директор	
Dimitris Kontofakas	Неисполнительный директор	
Yeoryios Stamboulis	Неисполнительный директор	Лектор Университета Фессалии (Кафедры машиностроения и строительства промышленных объектов, планирования и развития регионов и кафедра экономики)
Panagiotis Othlmidis	Неисполнительный директор	Представитель сотрудников Hellenic Petroleum
Konstantinos Papagianopoulos	Неисполнительный директор	Представитель сотрудников Hellenic Petroleum
Theodoros Pantalakis	Неисполнительный директор	Генеральный директор Attica Bank S.A., член Совета директоров в Ellaktor S.A., Attiki Odos SA, ELTEC Anemos S.A., Reds S.A.Retail World S.A. Председатель Совета и генеральный директор BMC Circle S.A.
Spyridon Pantelias	Неисполнительный директор	Директор департамента финансовой стабильности в Центральном банке Греции

<p>There are no potential conflicts of interest between any of the directors' duties to Hellenic Petroleum referred to above and their private interests and/or other duties.</p>	<p>Сведения о наличии потенциального конфликта интересов у перечисленных выше лиц в связи с осуществлением ими деятельности директоров в Hellenic Petroleum, и их частными интересами и/или иными должностными обязанностями отсутствуют.</p>
<p>The Board of Directors is the supreme administrative body of Hellenic Petroleum, it consists of 13 members, their term of office is five years and they are appointed and elected as discussed under the section entitled "<i>Description of the Guarantor – Major Shareholders</i>" above.</p>	<p>Совет директоров является высшим административным органом Hellenic Petroleum, состоящим из 13 членов, срок исполнения обязанностей которых составляет пять лет. Члены Совета назначаются и избираются в соответствии с процедурой, указанной в разделе «Описание Гаранта – Основные акционеры».</p>
<p>The Board of Directors is divided into non-executive and executive members. The number of non-executive members of the Board of Directors cannot be lower than one third of the total number of its members. The Board of Directors elects among its members the Chairman and Managing Director/Chief Executive Officer and, following the Managing Director's proposals, appoints the "General</p>	<p>Совет директоров поделен на две части: первую составляют неисполнительные директора, вторую – исполнительные директора. Количество неисполнительных директоров в Совете должно быть не менее одной трети от общего количества членов Совета. Совет выбирает Председателя и управляющего директора/генерального директора из числа его членов, а после выдвижения</p>

<p>Managers" and other "Senior Managers" of the Group.</p> <p>The Group Internal Audit Division which is supervised by non-executive members of the Board of Directors, reports to the Board of Directors. Its main objective is to schedule, coordinate and apply an optimum and effective internal audit on the systems and procedures of Hellenic Petroleum and its subsidiaries, through ordinary, extraordinary and special audits, the conclusions of which are used by management in order to ensure the lawful, normal and efficient operation of the Group.</p> <p>The members of the Board of Directors participate in various committees which supervise different divisions of the Group. The committees report to the Board of Directors. The Internal Audit Committee, in particular, supervises the Group Internal Audit Division pursuant to the provisions of Law no. 3016/2002.</p> <p><b>8. Regulation</b></p> <p><b>Greece</b></p> <p>The principal measures contained in the legislation for the downstream oil sector in Greece are the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Operating licences (Law 3054/2002 Articles 4-9 as amended by Laws 3423/2005, 4152/2013, 4233/2013 and 4254/2014)</b></li> </ul> <p>The law sets out a licensing system for refiners, wholesalers and retailers operating in Greece. The law specifies the conditions that must be fulfilled by the holders of refining, trade and retail licences. The law also specifies the conditions for holders of pipeline operating licenses.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Special levy before taxes (Law 3335/2005 Article 11 of which has amended Law 3054/2002 Article 19.2)</b></li> </ul> <p>A special levy before taxes of 1.2 per cent. is imposed on oil products which are distributed in the internal market, with the exception of fuels that are distributed to the armed forces, jet fuels and marine fuels (for coastal shipping and bunkers). The taxation proceeds are earmarked for the subsidisation of wholesalers and retailers who cover product supplies in remote regions, where low profitability can</p>	<p>кандидатуры управляющего директора назначает главных менеджеров и других менеджеров старшего звена Группы.</p> <p>Департамент внутреннего аудита Группы, контролируемый неисполнительными членами Совета директоров, подчиняется Совету директоров. Его главная обязанность состоит в планировании, координации и осуществлении аудита систем и процессов Hellenic Petroleum, и его дочерних компаний наиболее оптимальным и эффективным способом, используя для этого обычные, внеочередные и специальные проверки, заключения по которым используются руководством компании для обеспечения законной, штатной и эффективной работы Группы.</p> <p>Члены Совета директоров входят в различные комитеты, которые контролируют работу подразделений Группы. Комитеты подчиняются Совету директоров. Комитет по внутреннему аудиту, в частности, контролирует работу Департамента внутреннего аудита Группы в соответствии с Законом № 3016/2002.</p> <p><b>8. Регулирование</b></p> <p><b>Греция</b></p> <p>Основные принципы регулирования сектора нефтедобычи, предусмотренные законодательством, следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Лицензии на осуществление деятельности (Law 3054/2002, статьи 4-9 с поправками из Законов 3423/2005, 4152/2013, 4233/2013 и 4254/2014)</b></li> </ul> <p>Данный закон предусматривает систему лицензирования НПЗ, оптовых и розничных торговых компаний в Греции. Закон определяет условия, которые должны выполнять держатели лицензий на осуществление деятельности в качестве НПЗ, оптовой или розничной торговой компании. Закон также определяет условия для держателей лицензий, осуществляющих эксплуатацию трубопроводов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Специальные сборы до выплаты налогов (Закон 3335/2005, статья 11 с учетом поправок, содержащихся в статье 19.2 Закона 3054/2002)</b></li> </ul> <p>Специальный сбор до выплаты налогов по ставке 1,2% взимается при реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке, за исключением видов топлива, реализуемых вооруженным силам, авиационных и судовых (береговое судоходство и бункеры) видов топлива. Поступления от сборов предназначены для субсидирования оптовых и розничных торговых компаний, которые</p>
--	---

discourage other operators. Funds are also used to promote the spread of environmentally friendly service stations. In addition, 15 per cent. of the taxation proceeds are earmarked for environmental projects in the vicinity of the country's refineries. Funds raised are also used to help finance the KEDAK, the inspection body which has been established with the aim of ensuring adherence to standards in the storage and distribution sectors (the "KEDAK").

• ***Storage and wholesale sectors (Law 3054/2002 as amended by Laws 3335/2005, 4172/2013 and 4254/2014)***

This law includes measures aimed at the storage and distribution sectors. One of its most important measures gives retailers and major users the right to acquire oil products directly from refineries or overseas suppliers (in the past, retailers were obliged to purchase oil products from wholesalers).

Licences for wholesale operations are also subject to companies having a minimum capital ranging from € 500,000 up to €1.5 million, depending on the volume of sales during the previous calendar year for distributing most oil products, with the exception of marine fuel, jet fuel, LPG and asphalt, for each of which an additional €500,000 of minimum capital is required.

Licensed companies must also hold adequate insurance coverage against specific risks, which remains to be determined in more detail by virtue of a ministerial decision.

Wholesalers are also obliged to maintain minimum storage capacity, that must be the 'property of, leased or exclusively assigned' to them, and which must also be available for maintaining emergency stocks. The minimum storage capacity required in order to obtain a licence to distribute oil products ranges from 4,000m<sup>3</sup> to 13,000m<sup>3</sup> depending on the volume of sales during the previous calendar year.

In addition, importers of crude oil, finished or intermediate petroleum products, who supply the domestic market, as well as major end consumers who import oil products for their own use, have an

осуществляют поставки продукции в отдаленные регионы, низкая рентабельность работы в которых отпугивает других операторов. Средства также используются для увеличения спреда АЗС с низким воздействием на окружающую среду. Кроме того, 15% от таких поступлений направляются на проекты по защите и охране окружающей среды вблизи НПЗ внутри страны. Полученные от сборов средства также используются для финансирования KEDAK, органа контроля, который был создан для соблюдения установленных стандартов работы в деятельности нефтебаз и сбытовых компаний («KEDAK»).

• ***Регулирование работы нефтебаз и оптовых компаний (Закон 3054/2002 с поправками, внесенными Законами 3335/2005, 4172/2013 и 4254/2014)***

Данный закон содержит меры регулирования работы нефтебаз и сбытовых компаний. Одно из его важнейших положений дает розничным компаниям и основным пользователям право приобретать нефтяные продукты непосредственно у НПЗ или зарубежных поставщиков (в прошлом розничные компании были обязаны покупать нефтепродукты у оптовиков).

Лицензии на оптовую реализацию большинства видов нефтепродуктов выдаются компаниям с минимальным капиталом от 500 000 евро до 1,5 млн евро, в зависимости от объема продаж в прошлом календарном году. Сюда не относятся виды деятельности по оптовой реализации судовых видов топлива, авиационного топлива, СНГ и нефтяного битума, для каждой из которых необходима дополнительная сумма капитала в размере 500 000 евро.

Лицензируемые компании должны также иметь достаточное страховое покрытие особых рисков, которые подробно определяются в соответствии с решением министерства.

Оптовые торговые компании также должны иметь минимально необходимый объем складских помещений, которые должны находиться в «их собственности, аренде или быть переданным им на эксклюзивной основе», и которые должны быть приспособлены для хранения резервных запасов. Минимальный объем нефтебазы для получения лицензии на реализацию нефтепродуктов составляет от 4 000 м<sup>3</sup> до 13 000 м<sup>3</sup> в зависимости от объема продаж в прошлом календарном году.

Кроме того, импортеры нефти, конечных или промежуточных нефтепродуктов, которые осуществляют поставки на внутренний рынок, а также основные конечные потребители, которые



<p>obligation to maintain emergency product stocks irrespective of the type of licence that they hold. Importers and major end consumers are required to maintain 90 days' equivalent of stocks, calculated on the basis of the previous year's net imports. A dedicated inspection body, KEDAK, has been established to ensure compliance by the storage and wholesale sectors with the measure.</p> <p>In accordance with Law 3054/2002, Article 12.3, emergency stocks must be maintained in storage facilities which have been accredited as "Emergency Stocks Storage Facilities". The storage facilities of a refining licence holder may be regarded as Emergency Reserves Storage Facilities. The storage facilities of end consumers, except for those of major end consumers are not regarded as Emergency Reserves Storage Facilities.</p> <p>• <b>Compulsory stock obligations (Law 4123/2013 and Law 4361/2016)</b></p> <p>Law 4123/2013, voted in February 2013, has harmonised national legislation with EU Directive 2009/119/EC. A new CSO Regulation was issued by YPEKA in November 2013 (Decision D1/B/21196/19.11.2013). The main provisions of law 4123/2013 are:</p> <p>(a) compulsory stocks correspond to 90 days of average daily net imports and are calculated on the basis of the crude oil equivalent of imports;</p> <p>(b) option to establish a Central Stockholding Entity ("CSE");</p> <p>(c) economic operators with stockholding obligations are given the right to delegate their obligations at least in part to:</p> <p style="padding-left: 40px;">(i) the CSE (when it is established); and</p> <p style="padding-left: 40px;">(ii) other economic operators with surplus stocks or available stockholding capacity; and</p> <p>(d) up to 30 per cent. of the CSO can be maintained in other EU countries.</p> <p>Law 4123/2013 may allow the Group to reduce the level of stocks maintained and hence the level of working capital tied up, as it provides for the option to keep up to 30 per cent. of its stocks in another EU</p>	<p>импортируют нефтепродукты для собственных нужд, должны иметь резервные запасы продукта независимо от типа полученной лицензии. Импортёры и основные конечные потребители должны иметь запас на 90 дней, объем которого должен быть рассчитан на основе чистого объема импорта прошлого года. KEDAK, особый контролирующий орган, был создан для обеспечения выполнения данного положения нефтебазами и оптовыми компаниями.</p> <p>В соответствии со статьей 12.3 Закона 3054/2002 резервные запасы должны быть помещены в хранилища, которым присвоен статус «База резервных запасов». Базы держателей лицензий на осуществление деятельности в качестве НПЗ могут считаться Базами резервных запасов. Базы конечных потребителей, кроме крупнейших конечных потребителей, не считаются Базами резервных запасов</p> <p>• <b>Обязанности по поддержанию резервных запасов (Закон 4123/2013 и Закон 4361/2016)</b></p> <p>Закон 4123/2013, принятый в феврале 2013, привел в соответствие национальное законодательство с Директивой ЕС 2009/119/ЕС. Новое положение об обязательных резервных запасах было выпущено Министерством по охране окружающей среды и энергетике в ноябре 2013 года (Решение D1/B/21196/19.11.2013). Основные положения закона 4123/2013:</p> <p>(a) Обязательные запасы должны соответствовать запасам на 90 дней из расчета среднеедневного чистого объема импорта и рассчитываться на основе нефтяного эквивалента импортируемых товаров;</p> <p>(b) Возможность создания Центральной структуры по хранению запасов («<b>Центральная структура по хранению запасов</b>»);</p> <p>(c) Субъекты хозяйствования, обязанные хранить запасы, могут передать свои обязанности, хотя бы частично:</p> <p style="padding-left: 40px;">(i) Центральной структуре по хранению запасов (после ее создания); или</p> <p style="padding-left: 40px;">(ii) Иным субъектам хозяйствования, имеющим излишки запасов или свободный объем для хранения запасов; и</p> <p>(d) До 30% от обязательных резервных запасов может храниться в других странах ЕС.</p> <p>Закон 4123/2013 позволяет Группе уменьшить уровень хранимых запасов и, следовательно, уровень замороженного оборотного капитала, так как закон предусматривает возможность хранить</p>
---	--

<p>country and introduces the possibility of a government regulated CSE to keep such stocks.</p> <p>Pursuant to Article 33 of Law 4361/2016, importers may assign, in full or in part, the maintenance of their CSO stock to another market participant that has excess stock or the ability to maintain CSO stock in certified tanks for CSO stock. The assignment agreement for the maintenance of CSO stock must have a term of at least six months. In connection with agreements meeting the CSO transparency, suitability and adequacy criteria of Articles 1 and 3(1) of Law 4123/2013, the legal minimum term of six months will cease to apply by virtue of a Ministerial Decision to be issued within 30 days of commencement of the central CSO inventory's operations.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Domestic Fuel prices (Law 4177/2013 as amended by Law 4254/2014)</b></li> </ul> <p>The prices of oil products are determined freely in Greece. For the purpose of promoting a competitive marketplace, the refineries have the obligation to notify the Minister of Development and the RAE of the method employed in determining ex-factory prices of oil products. For the same reason, oil products marketing companies have the obligation to notify the Minister of Development and the RAE of the real sale price (including any discounts or other arrangements) of oil products sold to retail outlets per region.</p> <p>The Greek government maintains the right to set maximum retail prices for motor fuels in certain situations. Maximum retail prices are calculated by taking into account the weighted average price in the Attica region, as well as refinery, wholesale and retail profit margins, differential transportation costs (particularly in remote and island locations) and product taxes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Opening hours (Law 3054/2002 Article 22 as amended by Law 4062/2012)</b></li> </ul>	<p>до 30% запасов Группы в других странах ЕС и оговаривает возможность создания государственной Центральной структуры по хранению запасов, которой можно будет передать запасы Группы.</p> <p>Согласно статье 33 Закона Law 4361/2016, импортеры могут передавать, полностью или частично, свои обязанности по поддержанию резервных запасов другому участнику рынка, у которого есть избыточные запасы или возможность хранить резервные запасы в резервуарах, разрешенных для таких видов запасов. Договор о передаче обязанностей по хранению обязательных резервных запасов должен быть заключен минимум на шесть месяцев. Для договоров, которые соответствуют критериям прозрачности, установленным требованиям к достаточности обязательных резервных запасов, установленным в Статье 1 и 3(1) Закона 4123/2013, требование о минимальном шестимесячном сроке действия договора будет отменено в силу решения Министерства, которое будет выпущено в течение 30 дней с начала работы центрального хранилища обязательных резервных запасов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Внутренние цены на топливо (Закон 4177/2013 2002 с поправками, внесенными Законом 4254/2014)</b></li> </ul> <p>В Греции действует свободный режим цен на нефтепродукты. Для развития конкуренции на рынке на НПЗ наложена обязанность уведомлять Министерство развития и Управление по регулированию энергетического рынка об используемой ими методике ценообразования нефтепродуктов в отношении отпускных цен. По этой же причине компании, торгующие нефтепродуктами, должны уведомлять Министерство развития и Управление по регулированию энергетического рынка о фактической цене продажи (включая скидки и прочие договоренности) нефтепродуктов, проданных АЗС в разрезе регионов.</p> <p>Правительство Греции оставляет за собой право устанавливать предельные розничные цены на моторные виды топлива в определенных ситуациях. Предельные розничные цены рассчитываются с учетом средневзвешенных цен региона Аттика, а также показателей рентабельности НПЗ, оптовых и розничных компаний, дифференцированных транспортных расходов (особенно в удаленных областях и на островах) и налогов на нефтепродукты.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Часы работы (статья 22 Закона 3054/2002 с поправками, внесенными Законом 4062/2012)</b></li> </ul>
---	---

Opening hours of service stations have been liberalised. In order to ensure continuous availability of fuels, at least 10 per cent. of the total number of the service stations in any given prefecture must operate, under a rotation system, during the night hours of working days and at least 25 per cent. of the total number of service stations in the prefecture must operate during Sundays and public holidays, as regulated from time to time by the corresponding prefecture.

#### • **Internal market monitoring**

In September 2008, the Greek Competition Authority ("GCA") unveiled a series of draft proposals aimed at further promoting competition across the fuel distribution chain. The GCA stated the need to heighten oversight, by establishing an Integrated Information System for Oil Refining and Marketing, and grant additional monitoring powers to the Regulatory Authority for Energy.

With regards to fuel transport and the licensing procedure, caps in transport capacity ownership for oil companies have been abolished since 1 July 2013.

#### • **Environment**

Greece's environmental policy is largely shaped by the need to meet a variety of targets agreed by the EU. Under the new EU climate and energy legislation, Greece is committed to reducing greenhouse gas emissions levels in 2020, by 20 per cent. compared with 1990 levels (for EU ETS sectors), and by 4 per cent. compared with 2005 (for non EU ETS sectors). In addition the share of renewables in primary energy consumption should be increased to 18 per cent. by 2020. A 10 per cent. obligatory target for biofuels in road fuels consumption has also been set.

#### **Other Countries**

The Group operates in five South-Eastern European markets regulated by local legislation. Cyprus and Bulgaria, as members of the EU, do not have restrictions on price setting or products imports and exports. In Montenegro, Serbia and FYROM, some restrictions, such as regulated pricing and preferential customs regulation for locally produced oil products, apply. These restrictions effectively

Введен свободный режим определения графика работы АЗС. Для обеспечения постоянной доступности топлива в ночные часы в рабочие дни должны работать по ротации не менее 10% от общего количества АЗС в каждой отдельной префектуре, и не менее 25% по воскресеньям и государственным праздникам, в соответствии с действующими нормами соответствующих префектур.

#### • **Контроль внутреннего рынка**

В сентябре 2008 года Антимонопольное управление Греции («**Антимонопольное управление**») опубликовало ряд проектов предложений, направленных на дальнейшее развитие конкуренции между участниками распределительной топливной цепочки. Антимонопольное управление обосновало необходимость усиления надзора путем создания Интегрированной информационной системы по переработке нефти и ее реализации, и предоставила дополнительные полномочия по контролю Управлению по регулированию энергетического рынка.

1 июля 2013 года были отменены ограничения по владению транспортными мощностями нефтяными компаниями.

#### • **Окружающая среда**

Политика Греции в области охраны окружающей среды главным образом определяется необходимостью выполнения различных задач, поставленных ЕС. Согласно новому законодательству ЕС по климату и энергии, к 2020 году Греция должна сократить выбросы парниковых газов на 20% по сравнению с уровнем 1990 года (по отраслям, использующим схему торговли квотами на выбросы ЕС) и на 4% по сравнению с 2005 годом (по отраслям, не использующим схему торговли квотами на выбросы ЕС). Кроме того, доля источников возобновляемой энергии при первичном потреблении энергии должна вырасти на 18% к 2020 году. Также была поставлена цель нарастить долю биотоплива при использовании моторных видов топлива до 10%.

#### **Другие страны**

Группа осуществляет операции на пяти рынках юго-восточной Европы, регулируемых местными законодательствами. Кипр и Болгария, как страны-члены ЕС, не имеют ограничений на установление цен или импорт и экспорт продуктов. В Черногории, Сербии и Македонии действуют некоторые ограничения, такие как регулируемое ценообразование и льготное

impose price caps for final customers based on international crude oil and product price evolution, with a time lag that usually ranges between 10 to 15 days. As a result, the profitability of companies operating in those markets is subject to higher volatility. To this end the Group commits adequate resources to optimise its supply chain in order to manage the pricing mismatch between sales and purchases.

## 9. Market trends

Demand for oil and gas is strongly linked to the strength of the global economy and as such, projected economic growth is considered an indicator for future demand for the Group's products and services. On the supply side, political tensions in oil producing countries can affect the availability of crude oil and its price.

Over the last 18 to 24 months, refining margins, especially in Europe, have recovered to multi-year highs, mainly as a result of improved crude supply, especially in the Atlantic basin and the Middle East and more recently higher global product demand. Volatile conditions and cyclicalities as a general trend may continue to prevail in the industry with their impact depending, among other things, on variations in crude supply conditions globally and, more importantly, regionally, refined product demand and the level of geographically relevant refining capacity.

The main effect of the global recession on the oil industry has been that the decline in demand has opened up a fairly large amount of spare capacity, especially in Europe. This, coupled with increases in capacity in Asia and the Middle East, has led to a number of refinery closures across Europe, over the last five years. Furthermore, the gradual switch of auto fuel consumers from gasoline to diesel, especially in Europe, has resulted in a considerable mismatch between demand and refining production, leaving Europe with a shortage in diesel and gasoil and surplus in gasoline and fuel oil. This development underlines the importance of complexity and maximisation of diesel production as the key drivers of refining profitability in the medium to long term.

таможенное регулирование для нефтепродуктов местного производства. Такие ограничения эффективно ограничивают рост цен для конечных потребителей, основанный на изменениях цен на нефть и нефтепродукты на мировом рынке, с обычным временным лагом 10-15 дней. В результате рентабельность компаний, работающих на таких рынках, зависит от уровня волатильности. В связи с этим Группа выделяет необходимые ресурсы для оптимизации своей цепочки поставок для устранения ценового разрыва в продажах и закупках.

## 9. Рыночные тенденции

Спрос на нефть и газ сильно зависит от состояния мировой экономики и, в связи с этим, прогнозируемый экономический рост рассматривается как фактор будущего роста спроса на продукты и услуги Группы. Что касается предложения, то можно сказать, что политическая напряжённость в странах-производителях нефти может повлиять на доступность нефти и ее цену.

За последние полтора-два года маржа переработки, особенно в Европе, восстановилась до своего многолетнего максимума, главным образом за счет улучшения ситуации с предложением нефти, особенно в бассейне Атлантического океана и на Ближнем Востоке, и более позднего роста мирового спроса на нефтепродукты. Высокий уровень волатильности и цикличность как главный тренд могут также преобладать в дальнейшем, при этом их влияние будет зависеть, помимо прочего, от изменений в глобальном предложении нефти и, что более важно, предложении нефти в отдельных регионах, спроса на нефтепродукты и географически соответствующих перерабатывающих мощностей.

Главный результат мирового кризиса для нефтяной отрасли обозначил, после снижения уровня спроса, достаточно большой объем резервных мощностей, особенно в Европе. Это привело, вместе с наращиванием мощностей в Азии и на Ближнем Востоке, к закрытию ряда НПЗ в Европе за последние пять лет. Кроме того, постепенный переход потребителей автомобильного топлива с бензина на дизельное топливо, особенно в Европе, повлек за собой возникновение значительного разрыва в уровнях спроса на нефтепродукты и их производство, поставив Европу в условия недостатка дизельного топлива и газойля и переизбытка бензина и мазута. Эти события обозначили важность конфигураций НПЗ и максимизации выпуска дизельного топлива как ключевых факторов,

Following the significant decline in refining margins in 2009, a demand-led recovery in 2010 proved shortlived, as refining margins in Europe in the second half of 2011 recorded new lows, driven by declining demand in Europe and the U.S. as well as supply-side concerns. This led to refinery closures predominantly in Europe and on the U.S. East coast over the period 2009 to 2013. In 2013, refining margins in Europe declined further and recorded multi-year historical lows in the Mediterranean, affected by low demand and weak economic growth in the region, reduced crude oil supply due to political developments in the Middle East and North Africa and reduced Russian crude oil exports to Europe. Furthermore, increased U.S. refinery runs and diesel exports from Russia and Asian countries exacerbated pressure on European refining margins.

In the second half of 2014, excess crude oil supply in the Atlantic basin, initially for sweet/light grades, due to increased shale oil production in the U.S. and later for sour/heavy grades in the Middle East, as a result of the increased production in Iraq, led to a significant decline in crude oil prices from U.S.\$115/bbl in June 2014 to a 12-year low of U.S.\$28/bbl in February 2016. Lower crude oil prices have led to increased demand globally, especially in U.S. (1.2 per cent. higher), emerging markets and the Organisation for Economic Cooperation and Development ("OECD") Europe (1.5 per cent. higher). The increase in demand for 2015 is estimated at 1.8mbpd, and was more pronounced for gasoline, middle distillates and LPG. As a result, refining margins, for both simple and complex refineries, reached their highest levels in several years.

The oversupply in regional crude oil markets, mainly due to the significant increase of production and exports from Iraq, as well as the return of Iran to the markets following the lifting of sanctions in 2016, increased competition among crude oil producers of heavier and high sulphur content grades in the region. As a result the differential of Brent to the Russian benchmark Urals crude oil, a typical high sulphur crude oil available in Europe, (the "**Brent-**

определяющих рентабельность переработки в средне- и долгосрочной перспективе.

После значительного снижения уровня маржи по переработке в 2009 году, ее восстановление за счет спроса в 2010 году оказалось непродолжительным, и уровень маржи в Европе во второй половине 2011 года показал новое рекордно-низкое значение под воздействием снижения спроса в Европе и США и проблемами на стороне рыночного предложения. Это повлекло к закрытиям НПЗ в основном в Европе и на восточном побережье США в 2009-2013 гг. В 2013 году в Европе маржа по переработке продолжила падение и установила новый многолетний рекорд по своему минимуму в Средиземноморском регионе под влиянием низкого спроса и слабого экономического роста в регионе, падения предложения нефти в связи с политическими процессами на Ближнем Востоке и в Северной Африке и сокращением экспорта нефти из России в Европу. В дальнейшем, увеличение объемов производства НПЗ в США и экспорт дизельного топлива из России и азиатских стран увеличили давление на уровень маржи переработки в Европе.

Во второй половине 2014 года избыточное предложение нефти в бассейне Атлантического океана, сначала по низкосернистым/светлым маркам, обусловленное ростом добычи сланцевой нефти в США, и позднее по высокосернистым/тяжелым маркам на Ближнем Востоке в результате роста объемов производства в Ираке, привело к значительному падению цен на нефть со 115 долл. США/барр. в июне 2014 до двенадцатилетнего минимума 28 долл. США/барр. в феврале 2016 года. Низкие цены на нефть заставили расти глобальный спрос на нее, особенно в США (рост на 1,2%), на развивающихся рынках и в странах Организации экономического сотрудничества и развития («ОЭСР») (рост на 1,5%). Увеличение спроса за 2015 год оценивается в 1,8 тысяч барр./день, и особенно было заметно в отношении бензина, средних дистиллятов и СНГ. В результате маржа по переработке как по НПЗ простой конфигурации, так и по НПЗ с глубокой переработкой, достигла максимальных значений за последние несколько лет.

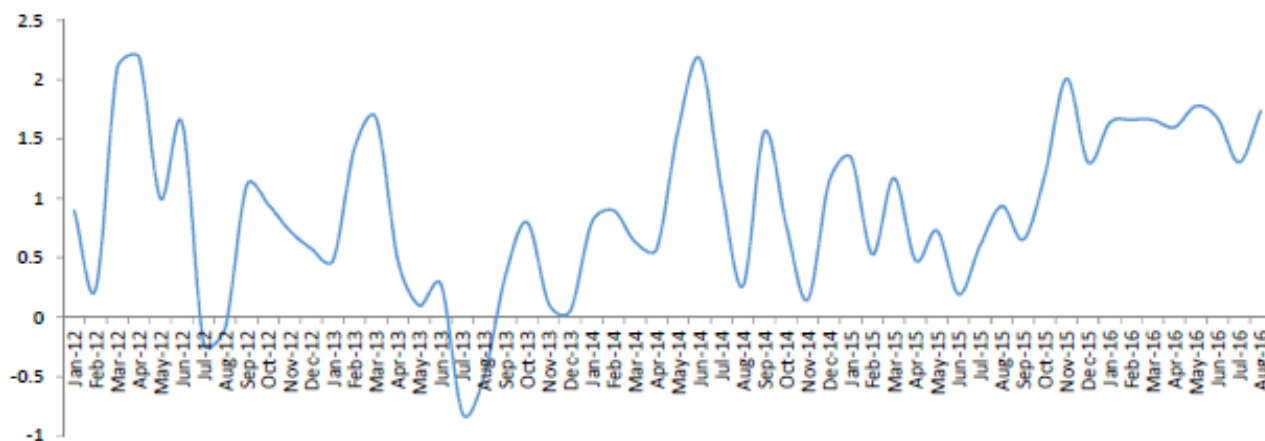
Переизбыток предложения на региональных рынках нефти усилил конкуренцию среди производителей нефти более тяжелых и высокосернистых марок, главным образом за счет значительного увеличения производства и экспорта из Ирака, а также возвращения на рынок Ирана после снятия санкций в 2016 году. В результате разница между ценой на нефть марки Brent и ценой российской основной нефти марки

**Urals spread**”), amounted to U.S.\$1.7/bbl on average, a five year high during the first half of 2016.

**Brent – Urals spread (U.S.\$/bbl) – monthly data from January 2012 until August 2016**<sup>29</sup>

Urals, распространенной в Европе высокосернистой нефти, («**Спред Brent-Urals**»), составила в среднем 1,7 долл. США/барр., достигнув пятилетнего максимума в первой половине 2016 года.

**Спред Brent-Urals (долл. США/барр.) (месячные данные с января 2012 по август 2016)**<sup>29</sup>



<sup>29</sup> Source: Platts, Company information

During the first months of 2016, refining margins were lower than during the same period of 2015. However, they remain at levels higher than the average of the last seven years, as supply conditions remain positive for Mediterranean refiners.

Refining margins are expected to remain volatile. Increased crude oil supply is positive for refiners, however, that may differ across regions and is subject to significant changes on the back of geopolitics, regulation and logistical constraints that individual refiners cannot influence. Capacity additions, especially from non-OECD countries, are expected to continue, however, the timing is affected by financial capacity of sponsors, permitting, environmental and other issues. Numerous projects, especially in oil producing countries, are reported to have been delayed in the last couple of years. Overcapacity remains an important issue for the refining industry, particularly in Europe. In global refining, the level of spare capacity following the round of closures in the previous years and the increase in demand appears to have declined in the 2015 to 2016 period. Penetration of substitutes and effect of optimisation and fuel saving is expected to continue, and there is a risk of much lower oil demand growth in the countries within the OECD given the push for greater efficiency and alternatives.

<sup>29</sup> Источник: Platts, данные компании.

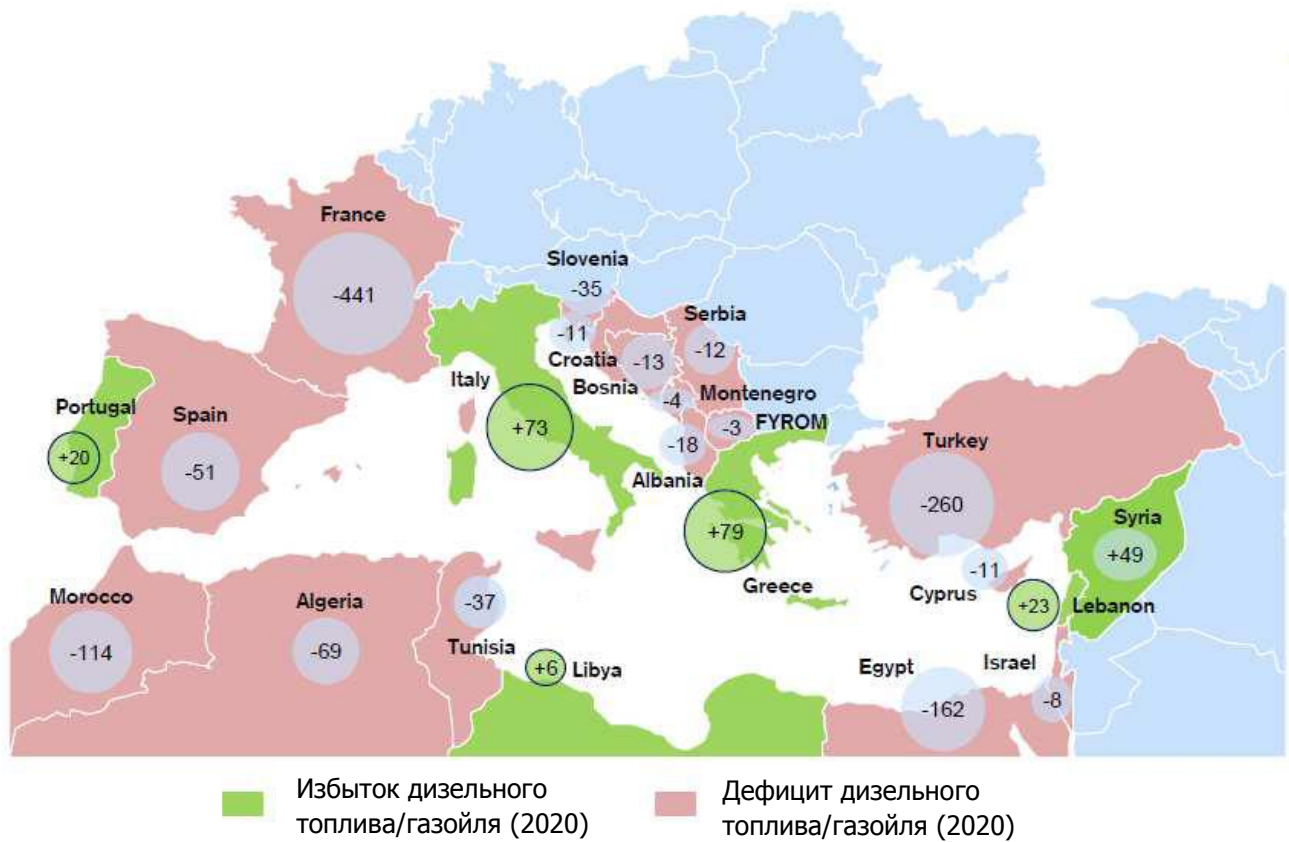
В начале 2016 года маржа по переработке была ниже по сравнению с началом 2015 года. Однако она оставалась выше, чем ее среднее значение за последние семь лет за счет благоприятных характеристик предложения на рынке для НПЗ в Средиземноморском регионе.

Ожидается, что уровень маржи по переработке останется неустойчивым. Высокое предложение нефти является хорошим фактором для НПЗ, однако оно может отличаться в регионах и может значительно измениться под влиянием геополитических факторов, регуляторных и логистических ограничений, на которые не может повлиять отдельно взятый НПЗ. Нарращивание мощностей, особенно в странах, не входящих в ОЭСР, будет продолжаться, однако сроки зависят от финансовых возможностей спонсоров, выдачи разрешений, вопросов охраны окружающей среды и прочих аспектов. Реализация множества проектов, особенно в странах-производителях нефти, была отложена в последние два года. Переизбыток мощностей остается важной проблемой нефтеперерабатывающей отрасли, в частности, в Европе. В глобальном масштабе доля простаивающих мощностей после ряда закрытий производств несколько лет назад и роста спроса начала снижаться в 2015-2016 гг. Появление новых игроков на месте старых и влияние оптимизации и топливосберегающих тенденций продолжатся, при этом существует риск гораздо менее интенсивного роста спроса на нефть в

<p>Gasoline cracks (the spread between the selling price of gasoline and crude oil) were weak between 2011 and 30 June 2014, largely caused by gasoline oversupply and weaker demand, as the U.S. reduced gasoline imports further. In the second half of 2014, gasoline cracks improved, reaching their strongest levels in several years during 2015, due to shortages, especially in the high octane blending components, retaining their relative strength in the first three months of 2016.</p> <p>Middle distillates are considered the main driver of crude oil demand, with the largest components of demand being road transport and heating; and jet fuel for aviation being another important use. After several years of tight supply/demand balances that led to strong middle distillate cracks for most of the previous 10 to 12 years (and higher returns among key product groups) they declined on average in 2013, driven by increased U.S. and Asian exports to Europe that depressed product cracks to lower levels than the previous two years. While cracks recovered in the second half and remained at strong levels for most of 2015, in the last 8 months, middle distillates cracks have been weak due to oversupply. The supply/demand balances for diesel and gasoil in the Mediterranean are shown in the map below:</p>	<p>странах, не входящих в ОЭСР, с учетом роста эффективности использования топлива и появления альтернативных источников энергии.</p> <p>Крек-спред по бензину (спред между ценой продажи бензина и нефти) показывал низкие значения в период между 2011 годом и 30 июня 2014 года, в большей степени под влиянием переизбытка предложения бензина и более слабого спроса на фоне дальнейшего снижения объемов импорта продукта в США. Во второй половине 2014 года крек-спред по бензину повысился, а в 2015 году достиг своих максимумов за несколько лет за счет возникшего дефицита, особенно в отношении компонентов смешения с высоким октановым числом. В первом квартале 2016 года крек-спред по бензину оставался на относительно высоком уровне.</p> <p>Средние дистилляты считаются основными драйверами роста спроса на нефть, при этом основной спрос приходится на дорожный транспорт и энергоносители; авиационное топливо является также важным компонентом спроса. После нескольких лет непростой ситуации с балансом спроса и предложения на рынке, в результате которых большую часть времени за 10-12 предыдущих лет крек-спреды по средним дистиллятам показывали высокие значения (и высокий доход по сравнению с основными группами товаров), в 2013 году в среднем произошло снижение показателя на фоне увеличения экспортных поставок в Европу из США и Азии, которые снизили крек-спреды до уровня трехлетней давности. После восстановления значений крек-спредов во второй половине 2014 года и в основном стабильно высоких значений в 2015 году, в последние 8 месяцев крек-спреды по средним дистиллятам снижаются на фоне переизбытка предложения на рынке. Баланс спроса и предложения по дизельному топливу и газойлю в Средиземноморском регионе показан на карте:</p>
--	--

**Key Diesel / Gasoil balances in the Med region, kb/d (2020)<sup>30</sup>**

**Основные значения баланса спроса и предложения по дизельному топливу/газойлю в Средиземноморском регионе, тысяч барр./день (2020)<sup>30</sup>**



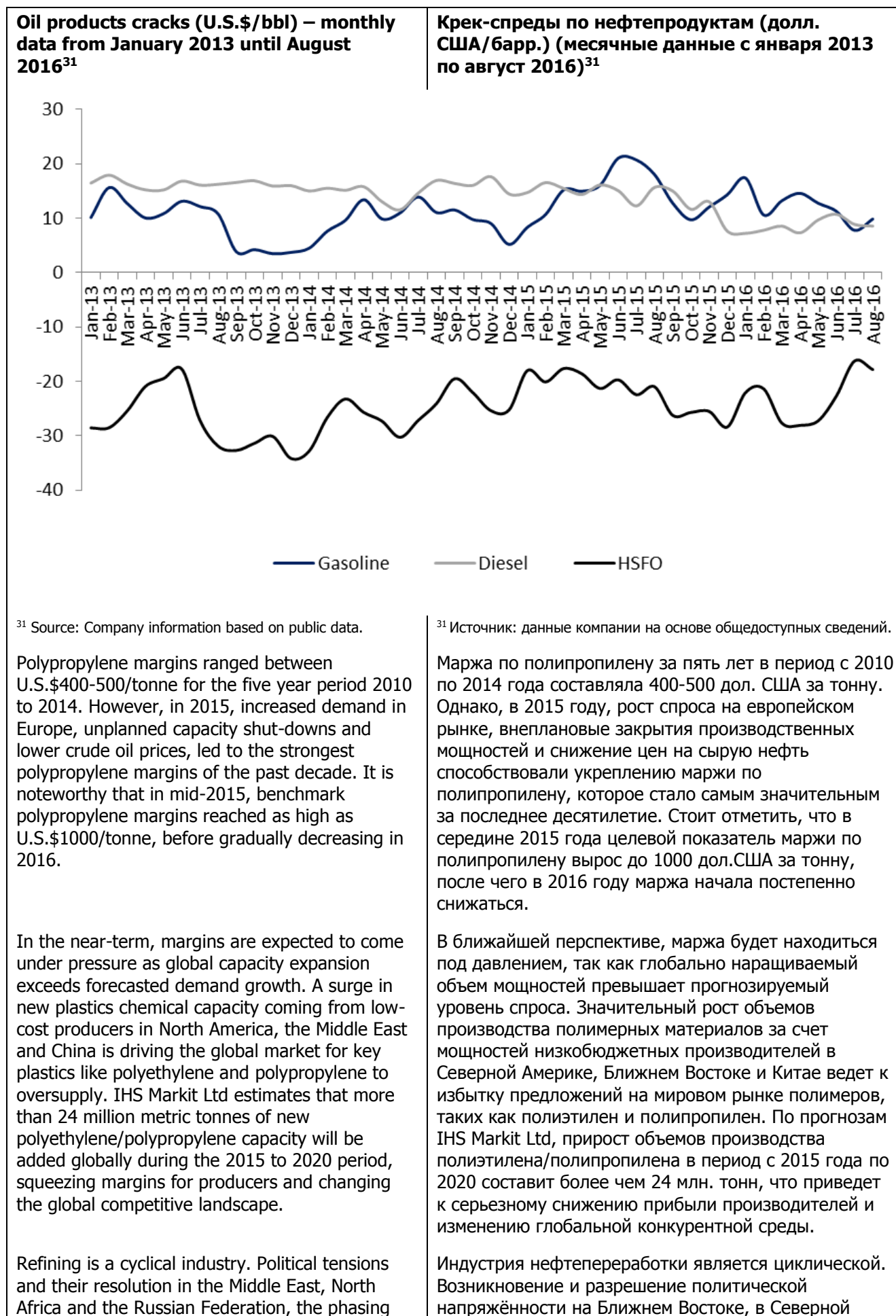
Fuel oil cracks have been negative in the last seven years, as demand has been declining consistently for industrial, energy generation and bunkering use, due to a regulatory move to cleaner sources. The medium and long term outlook remains negative for fuel oil as OECD countries continue to switch to cleaner sources of energy.

Значение крек-спреда на мазут в последние семь лет было отрицательным по причине устойчивого снижения спроса на его использование в промышленных целях, в производстве электроэнергии и для бункеровки судов в связи с переходом на более чистые источники энергии на законодательном уровне. Прогноз на среднесрочную и долгосрочную перспективы по рынку мазута остается негативным, так как государства-члены ОЭСР продолжают стимулировать использование энергии на базе более чистых источников.

<sup>30</sup> Source: KBC Advanced Technologies, Company information

<sup>30</sup> Источник: данные KBC Advanced Technologies, данные компании.





<sup>31</sup> Source: Company information based on public data.

Polypropylene margins ranged between U.S.\$400-500/tonne for the five year period 2010 to 2014. However, in 2015, increased demand in Europe, unplanned capacity shut-downs and lower crude oil prices, led to the strongest polypropylene margins of the past decade. It is noteworthy that in mid-2015, benchmark polypropylene margins reached as high as U.S.\$1000/tonne, before gradually decreasing in 2016.

In the near-term, margins are expected to come under pressure as global capacity expansion exceeds forecasted demand growth. A surge in new plastics chemical capacity coming from low-cost producers in North America, the Middle East and China is driving the global market for key plastics like polyethylene and polypropylene to oversupply. IHS Markit Ltd estimates that more than 24 million metric tonnes of new polyethylene/polypropylene capacity will be added globally during the 2015 to 2020 period, squeezing margins for producers and changing the global competitive landscape.

Refining is a cyclical industry. Political tensions and their resolution in the Middle East, North Africa and the Russian Federation, the phasing

<sup>31</sup> Источник: данные компании на основе общедоступных сведений.

Маржа по полипропилену за пять лет в период с 2010 по 2014 года составляла 400-500 дол. США за тонну. Однако, в 2015 году, рост спроса на европейском рынке, внеплановые закрытия производственных мощностей и снижение цен на сырую нефть способствовали укреплению маржи по полипропилену, которое стало самым значительным за последнее десятилетие. Стоит отметить, что в середине 2015 года целевой показатель маржи по полипропилену вырос до 1000 дол.США за тонну, после чего в 2016 году маржа начала постепенно снижаться.

В ближайшей перспективе, маржа будет находиться под давлением, так как глобально наращиваемый объем мощностей превышает прогнозируемый уровень спроса. Значительный рост объемов производства полимерных материалов за счет мощностей низкобюджетных производителей в Северной Америке, Ближнем Востоке и Китае ведет к избытку предложений на мировом рынке полимеров, таких как полиэтилен и полипропилен. По прогнозам IHS Markit Ltd, прирост объемов производства полиэтилена/полипропилена в период с 2015 года по 2020 составит более чем 24 млн. тонн, что приведет к серьезному снижению прибыли производителей и изменению глобальной конкурентной среды.

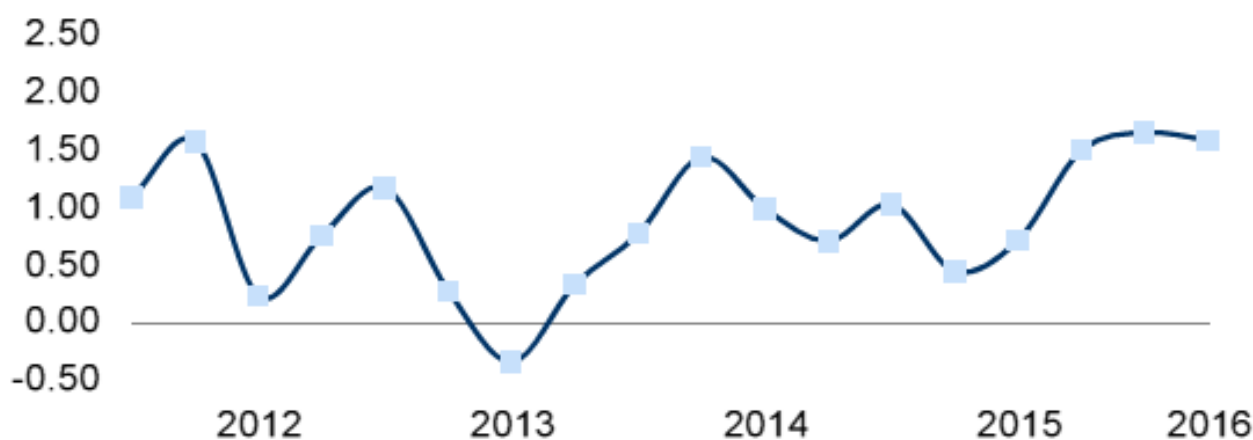
Индустрия нефтепереработки является циклической. Возникновение и разрешение политической напряженности на Ближнем Востоке, в Северной

out of nuclear power in a number of OECD countries, the availability of substitutes such as LNG and shale gas, global economic growth, oil products demand, the level of refining capacity both regionally and globally and changes in supply/demand balances in the global map are the main uncertainties expected to influence crude oil prices and refining margins in the medium term.

Африке и Российской Федерации, сворачивание атомных энергетических программ в ряде развитых стран-членов ОЭСР, наличие альтернативных видов топлива, таких как СПГ и сланцевый газ, рост мировой экономики, спрос на нефтепродукты, нефтеперерабатывающие мощности на региональном и глобальном уровнях, изменение соотношения спроса и предложения на мировом рынке – основные факторы неопределенности, которые, как предполагается, будут влиять на уровень цен на сырую нефть и маржу от переработки в среднесрочной перспективе.

**Mediterranean Urals Benchmark margins (U.S.\$/bbl) – 2013-2016 to date<sup>32</sup>**

**Маржа по Mediterranean Urals Benchmark (долл. США/барр.) – 2013-2016 до настоящего времени<sup>32</sup>**



<sup>32</sup> Source: Platts, Company information.

<sup>31</sup> Источник: Platts, данные компании.

Средние значения за период

(долл. США/барр.)	Годовые значения		1-е полугодие	
	2013	2014	2015	2016
ФКК	2,6	3,3	6,5	5,1
Гидрокрекинг	3,1	3,9	6,5	5,3

**34 стр. 49-89 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016](#)**

<b>DESCRIPTION OF THE ISSUER AND THE GROUP</b>	<b>ОПИСАНИЕ ЭМИТЕНТА И ГРУППЫ КОМПАНИЙ ЭМИТЕНТА</b>				
<p><b>Overview</b></p> <p>The Issuer was incorporated as a public limited company on 17 October 1977 and has its registered office at Ramon House, H.T. Parekh Marg, 169 Backbay Reclamation, Churchgate, Mumbai 400 020 and corporate office at HDFC House, H.T. Parekh Marg, 165-166 Backbay Reclamation, Churchgate, Mumbai 400 020, India, registered with CIN L70100MH1977PLC019916 (Telephone Numbers: +91 22 61766000/+91 22 2282 0282). The Issuer was the first specialised mortgage company in India and is now the largest housing finance company in India in terms of market share based solely on housing loans. (<i>Source: CRISIL Research, Housing Finance Report, July 2015</i>). As of 31 March 2016, the Issuer's outstanding loan book amounted to 2,592,244 million and total assets were 2,887,528 million. The Issuer's principal business is providing finance to individuals, corporates, developers and co-operative societies for the purchase, construction, development and repair of houses, apartments and commercial property in India.</p> <p>The Issuer's initial public offering was undertaken in 1978 and its shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, the Issuer's distribution network comprised 401 outlets, which included 115 offices of its wholly owned Subsidiary, HDFC Sales Private Limited. As of 31 March 2016, the Issuer's capital adequacy ratio after reducing the investment in HDFC Bank from Tier 1 capital, was 16.6 per cent. as against a minimum regulatory requirement of 12 per cent. and the Issuer's Tier I capital was 13.2 per cent., as against a minimum requirement of 6 per cent.</p> <p>A snapshot of the business of the Issuer as of 31 March 2016 is as follows:</p> <table border="1" data-bbox="167 1951 762 2047"> <tr> <td data-bbox="167 1951 464 2047">Loans Outstanding (Gross loans)</td> <td data-bbox="472 1951 762 2047">₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion<sup>4</sup></td> </tr> </table>	Loans Outstanding (Gross loans)	₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion <sup>4</sup>	<p><b>Общая информация</b></p> <p>Компания-эмитент зарегистрирована как акционерная компания открытого типа 17 октября 1977 года; юридический адрес эмитента: 400 020 Мумбаи, Черчгейт, Бэкбэй Рекламэйшн, 169, Эйч.Ти. Пэрех Марг, Рамон Хауз; головной офис компании расположен по адресу: Индия, 400 020 Мумбаи, Черчгейт, Бэкбэй Рекламэйшн, 165-166, Эйч.Ти. Пэрех Марг, ЭйчДиЭфСиХауз; номер регистрации L70100MH1977PLC019916 (телефон: +91 22 61766000, +91 22 2282 0282). Эмитент стал первой специализированной ипотечной компанией в Индии, и на данный момент является самой крупной компанией по доле рынка финансирования жилищного строительства в Индии, рассчитанной на основе исключительно жилищных кредитов (источник: CRISIL Research, Housing Finance Report, июль 2015 года). По состоянию на 31 марта 2016 года объем кредитного портфеля Эмитента составлял 2 592 244 миллиона рупий, при этом общий объем активов равнялся 2 887 528 миллионов рупий. Основной род деятельности Эмитента – финансирование физических лиц, корпораций, застройщиков и кооперативов в целях покупки, постройки, застройки и реновации домов, квартир и коммерческой недвижимости в Индии.</p> <p>Первичное размещение акций Эмитента состоялось в 1978 году; акции Эмитента прошли листинг на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года представительская сеть Эмитента включала в себя 401 точку, в том числе 115 офисов стопроцентной дочерней компании Эмитента – HDFC Sales Private Limited. По состоянию на 31 марта 2016 года коэффициент достаточности капитала Эмитента после вычета из капитала 1-го уровня инвестиций в HDFC Bank составлял 16,6% при минимальном нормативном требовании в 12%, при этом капитал 1-го уровня Эмитента составлял 13,2% при минимальном нормативном требовании в 6%.</p> <p>Показатели хозяйственной деятельности Эмитента на 31 марта 2016 года:</p> <table border="1" data-bbox="834 1951 1430 2047"> <tr> <td data-bbox="834 1951 1131 2047">Объем выданных кредитов (До вычета резервов)</td> <td data-bbox="1139 1951 1430 2047">2 915,31 миллиарда рупий</td> </tr> </table>	Объем выданных кредитов (До вычета резервов)	2 915,31 миллиарда рупий
Loans Outstanding (Gross loans)	₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion <sup>4</sup>				
Объем выданных кредитов (До вычета резервов)	2 915,31 миллиарда рупий				

Individual Loans Originated CAGR (5 years)	20 per cent.		43,85 миллиарда долларов США <sup>7</sup>
Cumulative Housing Units Financed	5.4 million		20%
Total loan write offs since inception (of cumulative disbursements)	Under 4 basis points		5,4 миллиона
Unrealised gains on listed investments	₹576.51 billion		Менее 4 базисных пунктов
			576,51 миллиарда рупий

<sup>4</sup> Derived using an exchange rate of ₹66.48 to U.S. \$1.00.

<p><b>Strengths</b></p> <p>The Issuer's strengths as a provider of housing finance are:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• one of the lowest levels of NPA in the industry due to, among others: <ul style="list-style-type: none"> <li>• efficient recovery mechanisms; and</li> <li>• efficient and robust operating process;</li> </ul> </li> <li>• well diversified assets and liabilities mix;</li> <li>• low average loan to value ratio and instalment to income ratios;</li> <li>• steady level of prepayments;</li> <li>• pan-Indian presence; and</li> <li>• quality underwriting with experience of over 38 years.</li> </ul> <p>The Issuer's corporate strengths are:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• strong brand and large customer base of 5.4 million;</li> <li>• stable and experienced management, with the average tenor of senior management of the Issuer being approximately 30 years;</li> </ul>	<p><b>Преимущества</b></p> <p>Преимущества Эмитента как компании, предоставляющей жилищное финансирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• один из самых низких показателей неработающих активов в отрасли, благодаря, помимо прочего: <ul style="list-style-type: none"> <li>• эффективным механизмам возврата;</li> <li>• эффективному и надежному операционному процессу;</li> </ul> </li> <li>• высокая диверсификация активов и обязательств;</li> <li>• низкий показатель соотношения средней суммы кредита к стоимости залога, а также соотношения платежа по кредиту к доходу заемщика;</li> <li>• стабильный уровень досрочных погашений кредитов;</li> <li>• присутствие на всей территории Индии;</li> <li>• надежная процедура одобрения кредитов, выработанная за 38 лет практики.</li> </ul> <p>Преимущества Эмитента как корпорации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• развитый бренд и большая клиентская база объемом 5,4 миллиона;</li> <li>• стабильная и опытная управленческая команда со средней продолжительностью нахождения на руководящих постах высшего звена около 30 лет;</li> </ul>
--	---

<sup>7</sup> Конвертация по ставке 66,48 рупий за один доллар США.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• low cost income ratio: as of 31 March 2016, the cost income ratio was 7.6 per cent. (excluding expenditure towards corporate social responsibility activities);</li> <li>• high service standards; and</li> <li>• synergistic and diverse presence across segments of financial services through subsidiaries and associates.</li> </ul> <p>The significantly low mortgage penetration in India implies room for growth (mortgages represented 9 per cent. of nominal GDP in India as of 31 March 2016, compared to 18 per cent. in China and 75 per cent. in the United Kingdom. (<i>Source: European Mortgage Federation, HOFINET &amp; HDFC estimates for India</i>).</p> <p><b>Strategies</b></p> <p>The Issuer's primary objective is to enhance the residential housing stock in India through the provision of housing finance on a systematic and professional basis and to promote home ownership throughout India. The Issuer has contributed to increasing the flow of resources to the housing sector through the integration of the housing finance sector with the overall domestic financial markets in India.</p> <p>The Issuer's primary business strategies are to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• maintain its position as the leading housing finance institution in India;</li> <li>• develop close relationships with individual households and enhance its customer relationships;</li> <li>• transform ideas for housing finance into viable and creative solutions; and</li> <li>• grow through diversification by leveraging its client base.</li> </ul> <p>The Issuer's primary business objectives are to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>increase the return on equity to maximise shareholder value</i>: as of 31 March 2016, the Issuer's return on equity (excluding the impact of deferred tax liability on Special Reserve) was 23 per cent., compared to 21.6 per cent. as of 31 March 2015;</li> <li>• <i>minimise gross non-performing assets</i>: The Issuer's gross non-performing loans stood at 0.70 per cent.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• низкий показатель соотношения расходов компании к доходам: по состоянию на 31 марта 2016 года, он составлял 7,6% (без учета расходов на деятельность по корпоративной социальной ответственности);</li> <li>• высокие стандарты обслуживания клиентов;</li> <li>• присутствие во всех сегментах финансовых услуг посредством дочерних и зависимых компаний с эффектом синергии и диверсификации.</li> </ul> <p>Низкий уровень проникновения ипотечного кредитования в Индии дает возможности для роста (ипотечные кредиты составляют 9% от номинального ВВП Индии по состоянию на 31 марта 2016 года по сравнению с 18% в Китае и 75% в Великобритании (Источник: European Mortgage Federation, оценочные данные по Индии от HOFINET &amp; HDFC).</p> <p><b>Стратегии</b></p> <p>Основной целью деятельности Эмитента является развитие жилищного фонда в Индии путем предоставления системного и профессионального жилищного финансирования, а также распространение принципов домовладения в Индии. Эмитент способствовал росту объемов поступающих в жилищный сектор ресурсов через интеграцию сектора жилищного финансирования и финансовых рынков Индии в целом.</p> <p>Основные направления бизнес-стратегии Эмитента включают в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• сохранение лидирующей позиции в качестве института по жилищному финансированию в Индии;</li> <li>• развитие тесных взаимоотношений с частными домовладениями и улучшение качества работы с клиентами;</li> <li>• трансформация идей, касающихся жилищного финансирования, в реальные и конструктивные решения; а также</li> <li>• рост через диверсификацию за счет эффективного использования клиентской базы.</li> </ul> <p>Основные цели бизнес-деятельности Эмитента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>увеличение коэффициента рентабельности собственного капитала с целью максимизации стоимости акционерного капитала</i>: по состоянию на 31 марта 2016 года коэффициент рентабельности собственного капитала Эмитента (без учета влияния отложенных налоговых обязательств на Особых резервах) составлял 23% по сравнению с 21,6% на 31 марта 2015 года;</li> <li>• <i>минимизация общей стоимости неработающих активов</i>: доля невозвратных кредитов</li> </ul>
--	---

of its loan portfolio as of 31 March 2016, compared to 0.67 per cent. as of 31 March 2015; and

- *minimise cost to income ratio*: for Fiscal 2016, the Issuer's cost to income ratio stood at 7.6 per cent., and was the same in Fiscal 2015.

**Organisational Structure**

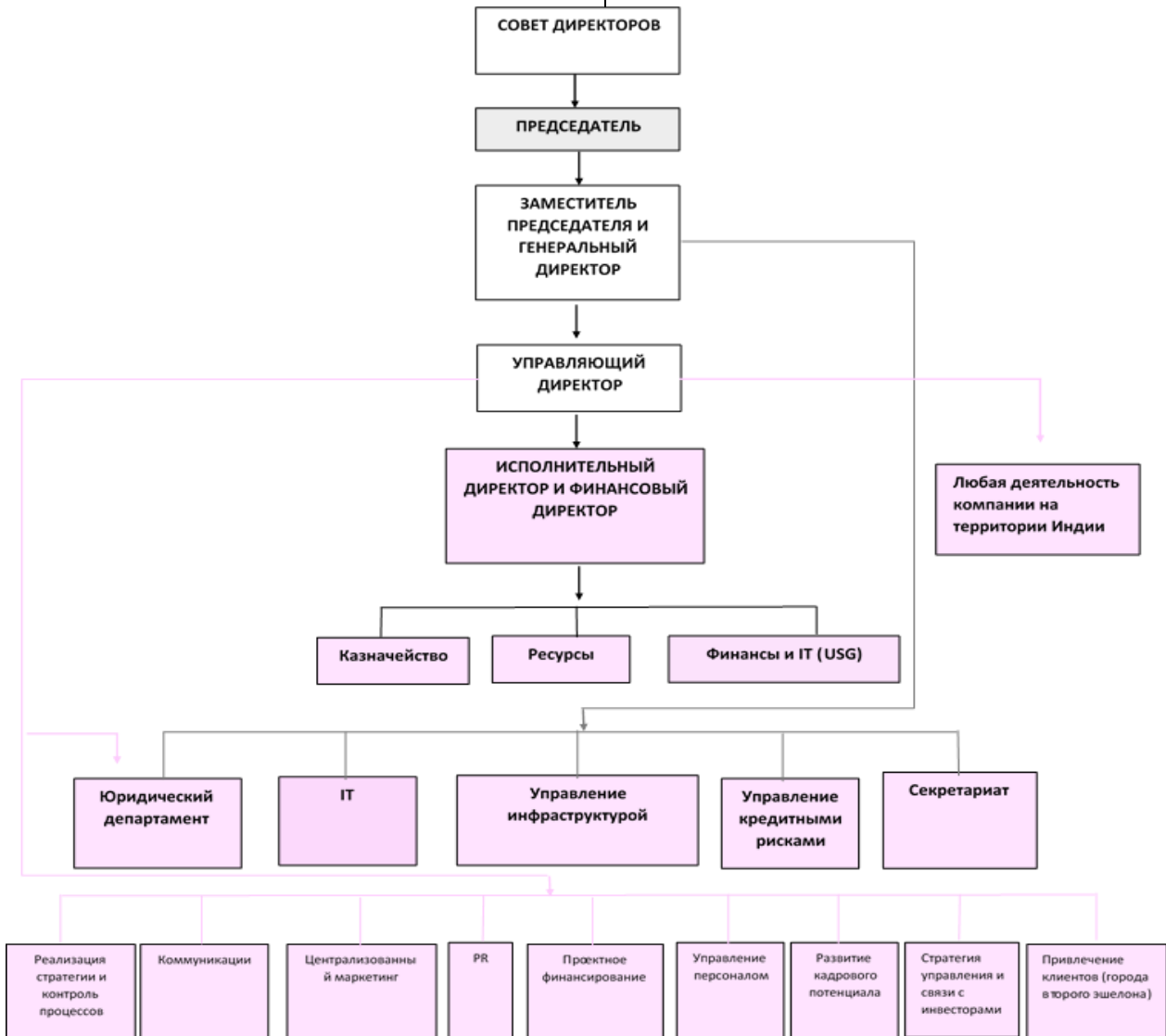
The following diagram sets forth an overview of the Issuer's organisational structure:

составляла 0,70% от общей суммы кредитного портфеля по состоянию на 31 марта 2016 года по сравнению с 0,67% на 31 марта 2015 года;

- *минимизация показателя соотношения операционных расходов к доходам*: CIR Эмитента за 2016 фискальный год не изменился по сравнению с 2015 годом и составлял 7,6%.

**Организационная структура**

Диаграмма ниже показывает организационную структуру Эмитента:



**Simultaneous Issue of Warrants and Non-Convertible Debentures on a QIP Basis**

During Fiscal 2016, the Issuer raised ₹50.5 billion through the issuance of Warrants simultaneously with Non-Convertible Debentures to domestic Qualified Institutional Buyers. The Corporation issued and allotted 36.5 million warrants at an issue price of ₹14 per warrant with a right exercisable by the warrant holder to exchange each warrant for one

**Одновременный выпуск варрантов и неконвертируемых облигаций с размещением среди квалифицированных институциональных инвесторов (QIP)**

В течение фискального 2016 года, Эмитент привлек средства на общую сумму 50,5 млрд рупий путем выпуска Варрантов одновременно с выпуском Неконвертируемых облигаций и их размещения среди местных Квалифицированных институциональных покупателей. Корпорация выпустила и разместила 36,5 миллиона

equity share of face value of ₹2 each of the Issuer at any time on or before 5 October 2018, at a warrant exercise price of ₹1,475 per equity share, to be paid by the warrant holder at the time of exchange of the warrants. Simultaneously, the Issuer issued and allotted Secured Redeemable Non-Convertible Debentures ("NCDs") due in March 2017, with a coupon of 1.43 per cent. per annum payable annually for cash aggregating to ₹50.0 billion.

### **Non-convertible debentures**

During Fiscal 2016, the Issuer issued NCDs amounting to ₹222,760 million on a private placement basis (excluding NCDs raised through the QIP issue as explained above). The NCDs have been listed on the Wholesale Debt Market segment of NSE and BSE. The NCDs have been assigned the highest rating of 'CRISIL AAA/ Stable' and 'ICRA AAA/Stable', by CRISIL and ICRA respectively. As on 31 March 2016, outstanding NCDs, excluding subordinated debt and the NCDs raised via the QIP issue, amounted to ₹841.43 billion.

### **Debt – equity ratio**

The gross debt to equity ratio of the Issuer as of 31 March 2016 was 6.96:1.

### **Interest coverage ratio**

The following table sets the Issuer's interest coverage ratio as at 31 March 2016 and 2015 on a standalone basis.

	As at 31 March	
	2016	2015
Interest coverage ratio (per cent.)	152.17	147.98

### **Products and Services**

#### **Loan Products**

The Issuer lends to individuals, members of co-operative housing societies and companies to finance

варрантов по цене выпуска 14 рупий за один варрант с правом держателя обменять один варрант на одну голосующую акцию Эмитента номиналом 2 рупии каждая в любой момент 5 октября 2018 года или до указанной даты по цене исполнения варранта 1 475 рупий за голосующую акцию, которая выплачивается держателем варранта в момент его обмена. В то же время Эмитент выпустил и разместил Обеспеченные погашаемые неконвертируемые облигации («**Неконвертируемые облигации**») с погашением в марте 2017 года и купоном 1,43% годовых, выплачиваемым ежегодно в деньгах на общую сумму 50,0 млрд рупий.

### **Неконвертируемые облигации**

В течение 2016 года Эмитент выпустил Неконвертируемые облигации на сумму 222 760 млн рупий путем закрытого размещения (за исключением Неконвертируемых облигаций, размещенных среди Квалифицированных институциональных покупателей, см. выше). Выпущенные облигации прошли листинг в Сегменте рынка корпоративного долга на Национальной фондовой бирже Индии и Бомбейской фондовой бирже. Облигациям был присвоен самый высокий рейтинг 'CRISIL AAA/ Стабильный' и 'ICRA AAA/Стабильный' агентствами CRISIL и ICRA соответственно. По состоянию на 31 марта 2016 года объем выпущенных Неконвертируемых облигаций, без учета субординированного долга и Неконвертируемых облигаций, размещенных среди Квалифицированных институциональных покупателей, составлял 841,43 млрд рупий.

### **Соотношение между заемными и собственными средствами**

По состоянию на 31 марта 2016 года брутто-коэффициент заемных и собственных средства Эмитента составлял 6.96:1.

### **Коэффициент покрытия процентов**

В таблице ниже содержится информация о коэффициенте покрытия процентов Эмитента по состоянию на 31 марта 2016 года и 2015 годов:

	По состоянию на 31 марта	
	2016	2015
Коэффициент покрытия процентов (%)	152,17	147,98

### **Продукты и услуги**

#### **Кредитные продукты**

Эмитент предоставляет кредиты физическим лицам, членам жилищных кооперативов и

the construction, repair, development or purchase of residential and non-residential premises in India. It constantly endeavours to improve and expand its existing product portfolio. Its products are designed to satisfy the diverse needs of its customers. It has introduced various innovative lending products at affordable rates of interest to serve such diverse purposes. The Issuer's principal products include:

- *home loans* to individuals to finance the purchase of property or land, for construction and for extension, repair or renovation of property;
- *loans against the value and security of a property* for education, medical costs and other approved purposes;
- *non-residential premises loans* provided to professionals to facilitate purchase or construction of their office premises and renovation of their existing office premises;
- *corporate loans*, including loans provided to approved corporates for financing the purchase or construction of staff accommodation and office premises, and line of credit facilities under which the Issuer provides funds to corporates for onward lending to their employees; and
- *developer loans* provided to approved developers to finance the construction of housing projects and loans to property owners against rent receivables.

The total loans outstanding for various customer categories and as a percentage of total outstanding loans across the following categories of customers as of 31 March 2014 and 2015 were as follows:

*Млн рупий, кроме процентных значений*

	<b>По состоянию на 31 марта</b>			
	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>
Физ. лица	1 799 675	69,4	1 556 897	68,2
Юр. лица	752 285	29,0	691 448	30,3
Прочие	40 285	1,6	33 464	1,5
<b>Всего</b>	<b>2 592 244</b>	<b>100</b>	<b>2 281 809</b>	<b>100,0</b>

For the Issuer's individual loan portfolio, the average loan size is 2.5 million, average loan-to-value is 64

компаниям на финансирование строительства жилых и нежилых помещений в Индии, их реконструкцию, освоение территории под их строительство или их покупку. Эмитент постоянно ведет работу по улучшению и расширению текущей продуктовой линейки. При создании продуктов Эмитент руководствуется желанием удовлетворить широкий круг потребностей клиентов. Для решения такого широкого круга задач были запущены различные инновационные кредитные продукты с доступными процентными ставками. Основные продукты Эмитента:

- *Жилищные кредиты* физическим лицам для покупки недвижимости или земли, строительства недвижимого имущества, его расширения, восстановления или реновации;
- *Кредиты на сумму стоимости недвижимости под ее залог* в целях оплаты образования, медицинских расходов и иных разрешенных целях;
- *Кредиты* специализированным компаниям на покупку или строительство *нежилых офисных помещений* для них или реновацию существующих офисных помещений;
- Кредиты юридическим лицам, в том числе кредиты заранее согласованным компаниям для покупки или строительства помещения для проживания обслуживающего персонала или офисных помещений, а также кредитная линия в рамках которой Эмитент предоставляет денежные средства компаниям для дальнейшего предоставления кредитов их сотрудникам;
- Кредиты девелоперским компаниям из согласованного списка для строительства жилья и кредиты собственникам недвижимости под поступления от сдачи недвижимости в аренду.

Общий объем выданных кредитов по категориям клиентов и доля каждой категории в общем объеме кредитов приведена в таблице ниже по состоянию на 31 марта 2014 и 2015 года:

Средний размер кредита физическим лицам в кредитном портфеле Эмитента составляет 2,5 млн



<p>per cent. (at origination) and average loan tenure is 13 years as of 31 March 2016.</p> <p><b>Individual loans</b></p> <p>The Issuer offers loans to acquire or construct residential accommodation in India. The principal eligibility criterion is the borrower's repayment capacity. Loans are generally repaid in equated monthly instalments over a period of 5 to 20 years. The maximum loan size for loans above 3 million and up to 7.5 million is 80.0 per cent. of the cost of the property, for loans above 7.5 million is 75.0 per cent. of the cost of the property and for loans below 3 million is 90.0 per cent. of the cost of the property, and is based on the Issuer's evaluation of the repayment capacity of the customer. The loans are secured by equitable mortgages over the property to be financed and/or such other collateral security as may be necessary.</p> <p>The Issuer offers an option to individuals to choose between a fixed rate of interest or a variable rate of interest. It also offers customers a combined option of a part fixed, part variable rate of interest to allow them to hedge against unexpected interest rate movements.</p> <p>In the case of fixed rate housing loans, the rate of interest remains fixed for the entire tenor of the housing loan. In the case of the variable rate loans, the interest rate is linked to the Issuer Retail Prime Lending Rate ("<b>RPLR</b>") and the rate on the loan is reviewed every three months from the date of the first disbursement of the loan. The term of any loan varies according to the purpose of the loan and most loans are for a term of 15 to 20 years or until the retirement age of the borrower, whichever is earlier.</p> <p>Borrowers are typically required to pay a processing fee of up to 1.0 per cent. of the total amount of the loan prior to the disbursement.</p> <p>As security for the loans provided, the Issuer requires borrowers to grant a charge over the property and deposit the title deeds to the property with it. Borrowers may also be required to obtain a guarantee from a person of good financial standing acceptable to the Issuer. The Issuer may also require the borrower to assign collateral in the form of insurance policies or bonds. These decisions are based on the Issuer's internal credit rating of such a borrower.</p>	<p>рупий, среднее значение соотношения суммы кредита к стоимости залога составляет 64% (при выдаче кредита), а средний срок кредитования – 13 лет по состоянию на 31 марта 2016 года.</p> <p><b>Розничное кредитование</b></p> <p>Эмитент предлагает кредиты на покупку или строительство жилых помещений в Индии. Основным требованием к заемщику является его кредитоспособность. Выплата кредита как правило осуществляется равными ежемесячными платежами в течение 5-20 лет. Максимальный размер кредита составляет 80,0% от стоимости недвижимости для кредитов размером от 3 до 7,5 млн рупий, 75,0% для кредитов размером свыше 7,5 млн рупий и 90,0% для кредитов размером менее 3 млн рупий, при этом максимальный размер кредита зависит от оценки Эмитентом кредитоспособности заемщика. Кредиты выдаются под равноценный залог приобретаемой на кредитные средства недвижимости и/или иное обеспечение при необходимости.</p> <p>Эмитент предлагает возможность физическим лицам выбрать фиксированную или переменную процентную ставку. Также доступна комбинированный вариант процентной ставки, включающей в себя как фиксированную, так и переменную составляющие для защиты клиента от непредвиденных колебаний процентных ставок.</p> <p>При фиксированной процентной ставке жилищного кредита она остается неизменной в течение всего срока кредитования. Переменная процентная ставка кредита привязана к ставке Issuer Retail Prime Lending Rate («<b>RPLR</b>»), и ставка по кредиту пересматривается каждый три месяца, начиная с даты первой выплаты по кредиту. Срок кредитования может варьироваться в зависимости от цели кредитования, при этом большинство кредитов выдаются на срок от 15 до 20 лет, либо до момента достижения заемщиком пенсионного возраста, в зависимости от того, что из указанного наступит раньше.</p> <p>Как правило, заемщики должны оплатить комиссию за оформление кредита в размере до 1,0% от суммы кредита до его выдачи.</p> <p>В качестве обеспечения по выдаваемым кредитам Эмитент требует от заемщиков передать недвижимость в залог Эмитенту, а также сдать ему на хранение документы о праве собственности. Заемщику также может потребоваться оформить поручительство для Эмитента от лица с надежным финансовым положением. Эмитент может также потребовать от заемщика переуступить ему в качестве залога права в договорах страхования или облигациях.</p>
--	--

<p>The Issuer, as a part of its corporate marketing initiative, advances housing loans for the purchase, construction, extension, repair or renovation of property to employees of approved corporates. These loans are on preferential terms and conditions and the employees of the approved corporates enjoy benefits such as guarantee waiver and real estate counselling.</p> <p>The disbursement of individual home loans has increased in recent years largely due to increased marketing efforts, increased demand for home loans due to affordable interest rate levels in India, stable property prices, increased fiscal benefits available to home-owners, higher disposable incomes and increased urbanisation.</p> <p>Of the total loans outstanding as of 31 March 2016, individual loans comprised 69.4 per cent. If individual loans outstanding in respect of loans sold/assigned were to be included, individual loans would comprise 69.6 per cent. of the total outstanding loans.</p> <p><i>Other individual loan products</i></p> <p>Apart from home loans, the Issuer offers a number of other lending products to individuals:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Home Improvement Loans:</i> loans for internal and external repairs, additions and other structural improvements of homes;</li> <li>• <i>Home Extension Loans:</i> loans to finance additions and extensions in the form of an additional room, floor and any other extensions to homes;</li> <li>• <i>Home Equity / Top-Up Loans:</i> loans advanced against the value and security of the customer's existing property for non-housing purposes such as education, medical costs, etc.;</li> <li>• <i>Non-Residential Premises Loans:</i> loans provided to professionals such as doctors, chartered accountants and other such professionals to facilitate purchase or construction of their own office premises and/or to renovate their existing office premises;</li> <li>• <i>Land Purchase Loans:</i> loans to acquire land for</li> </ul>	<p>Подобные решения Эмитент принимает на основе внутреннего кредитного рейтинга заемщика.</p> <p>В рамках своей маркетинговой деятельности Эмитент продвигает жилищные кредиты на покупку, строительство, расширение, ремонт или реновацию недвижимости среди сотрудников заранее одобренных Эмитентом компаний. Такие кредиты предоставляются на льготных условиях, при этом сотрудники компаний, одобренных Эмитентом, получают преимущества в виде отсутствующих требований по предоставлению гарантий и возможности получить консультацию по приобретению недвижимости.</p> <p>За последние годы объемы розничного кредитования выросли в основном благодаря активной маркетинговой деятельности, возросшего спроса на кредиты на покупку жилья на фоне доступных процентных ставок в Индии, стабильных цен на недвижимость, более выгодных налоговых льгот для домовладельцев, росту располагаемых доходов и уровня урбанизации.</p> <p>Розничные кредиты составляли 69,4% от общего объема выданных кредитов по состоянию на 31 марта 2016 года. Если при этом учитывать розничные кредиты, выданные для покрытия реализованных/переданных кредитов, то доля розничного кредитования могла бы составить 69,6% от общего объема выданных кредитов.</p> <p><i>Иные продукты розничного кредитования</i></p> <p>Помимо жилищных кредитов Эмитент предлагает набор иных кредитных продуктов физическим лицам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Кредиты на ремонт жилья:</i> кредиты на внутренний и внешний ремонт, ремонт пристроек и иных конструктивных изменений жилых помещений;</li> <li>• <i>Кредиты на расширение жилого помещения:</i> кредиты для финансирования пристроек и расширений в виде дополнительных комнат, этажей и иного;</li> <li>• <i>Кредиты под залог домашнего имущества/Дополнительное кредитование:</i> кредиты на суммы, превышающие стоимость и залог текущей недвижимости клиента, для целей, не связанных с жильем, таких как образование, оплата медицинских расходов и пр.</li> <li>• <i>Кредиты на нежилые помещения:</i> кредиты для специалистов, таких как врачи, сертифицированные бухгалтеры и прочих специалистов для целей покупки или строительства собственного офисного помещения и/или реновации существующего;</li> <li>• <i>Кредиты на покупку земли:</i> кредиты на</li> </ul>
--	---

<p>construction of a residential unit; and</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• it also grants loans to NRIs and persons of Indian origin for the purchase or construction of properties anywhere in India.</li> </ul> <p>The Issuer offers flexible repayment schemes to structure customers' repayment terms in accordance with their unique needs. These include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Step Up Repayment Facility</i>: in this facility, the repayment schedule is linked to customers' expected growth in income and repayment is accelerated proportionately with the assumed increase in income; and</li> <li>• <i>Flexible Loan Instalment Plan</i>: in this facility, the repayment schedule is in tranches, with an initial higher instalment for a fixed term, followed by lower instalments for the balance of the term.</li> </ul> <p><i>Non-individual loans</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate loans</li> </ul> <p>The Issuer offers loans and line of credit facilities to approved corporates and loans to housing boards and co-operative housing societies.</p> <p>As part of its portfolio, the Issuer also provides loans against rent receivables.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Developer loans</li> </ul> <p>The Issuer offers loans to approved developers for the construction of housing projects and loans to property owners which are secured by rent receivables from their tenants.</p> <p>Developer loans are typically for a term of two to four years. The Issuer generally requires security by way of a mortgage over the property, a personal guarantee in respect of amounts due under the loan and such other security as it may require.</p> <p><i>Sale of loans</i></p> <p>During Fiscal 2016, the Issuer sold loans amounting to 127,730 million to HDFC Bank under the loan assignment route, which qualified as priority sector advances for HDFC Bank. The amount of loans that were sold under the mortgage backed securities and loan assignment route as of 31 March 2016 stood at 323,070 million. The Issuer continues to service</p>	<p>приобретение земли для строительства дома для проживания, и</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эмитент также выдает кредиты для индийцев-нерезидентов и лицам индийского происхождения на покупку или строительство недвижимости в Индии.</li> </ul> <p>Эмитент предлагает гибкие условия выплаты кредитов под нужды каждого отдельного клиента. Сюда относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Выплата с увеличением суммы платежа по кредиту</i>: подразумевается, что график выплаты кредита привязан к ожидаемому росту дохода клиента и суммы платежей увеличиваются пропорционально предполагаемому увеличению дохода;</li> <li>• <i>Схема с гибкими выплатами по кредиту</i>: график выплаты кредита разбит на транши, при этом начальный, более высокий платеж выплачивается в течение фиксированного срока, после чего сумма платежа уменьшается на оставшийся срок.</li> </ul> <p><i>Нерозничное кредитование</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Корпоративные кредиты</li> </ul> <p>Эмитент выдает кредиты и предоставляет кредитные линии компаниям, прошедшим процедуру проверки для одобрения кредита, а также кредиты жилищным хозяйствам и обществам кооперативного жилищного строительства.</p> <p>Также в состав услуг входит кредиты под залог получаемой ренты.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Девелоперские кредиты</li> </ul> <p>Эмитент выдает кредиты девелоперским компаниям, занимающимся строительством жилья и прошедшим процедуру проверки для одобрения кредита, и кредиты собственникам недвижимости, обеспечением по которым служит доход, получаемый от их арендаторов.</p> <p>Девелоперские кредиты выдаются на срок от двух до четырех лет в общем случае. Общие требования Эмитента включают в себя предоставление обеспечения в виде залога недвижимости, поручительства физического лица на сумму кредита и прочие виды обеспечения при необходимости.</p> <p><i>Продажа кредитов</i></p> <p>В течение фискального 2016 года Эмитент продал кредитов на общую сумму 127 730 млн рупий банку «HDFC Bank». Сумма проданных кредитов по ценным бумагам с ипотечным покрытием и договорам о переуступке прав требования по кредиту составила 323 070 млн рупий на 31 марта 2016 года. Эмитент продолжает обслуживать эти</p>
---	--

<p>these loans. The residual income on loans sold is recognised at the time of actual collections (i.e. over the life of the underlying loans) and not upfront on a net present value basis. Loan pools which were rated by external rating agencies carry a rating indicating the highest degree of safety.</p>	<p>кредиты. Остаточный доход по проданным кредитам фиксируется в момент их реального возврата (то есть после истечения срока первоначальных кредитов), а не авансом с дисконтированной стоимостью. Кредитные пулы, прошедшие оценку внешними рейтинговыми агентствами, получили рейтинг с самой высокой степенью надежности.</p>
<p><b><i>Property services group</i></b></p>	<p><b><i>Группа по предоставлению услуг по вопросам недвижимости</i></b></p>
<p>The Issuer property services group assists individuals and companies in locating suitable residential or commercial premises in major cities and towns in India. These facilities are also available to NRIs. The Issuer also undertakes valuation of real estate for companies.</p>	<p>Группа Эмитента по предоставлению услуг по вопросам недвижимости оказывает содействие физическим юридическим лицам в выборе расположения необходимых им жилых и коммерческих помещений в крупнейших городах и регионах Индии. Услуги также доступны для индийцев-нерезидентов. Эмитент также проводит оценку недвижимости для компаний.</p>
<p><b><i>Advance processing facility</i></b></p>	<p><b><i>Услуга по предоставлению заранее одобренной заявки на кредит</i></b></p>
<p>The Issuer has an "Advance Processing Facility" under which developers who are undertaking a residential project can approach it for approval in principle to finance individuals buying a dwelling unit in their project. The facility has been designed to expedite the processing of loan applications and make it more convenient for individuals to obtain loans from the Issuer.</p>	<p>Эмитент предоставляет «Услугу по предоставлению заранее одобренной заявки на кредит», в рамках которой девелоперы, ведущие проект по жилищному строительству, могут получить общее согласие на предоставление средств физическим лицам, покупающим единицу жилья в проекте. Услуга была запущена с целью ускорения процедуры обработки заявок на кредит и более удобного процесса получения кредитов Эмитента физическими лицами.</p>
<p><b><i>International housing finance initiatives</i></b></p>	<p><b><i>Международные проекты по жилищному финансированию</i></b></p>
<p>The Issuer's expertise in housing finance is well regarded and therefore a number of existing and new housing finance companies are keen to seek training and technical assistance in housing finance from it.</p>	<p>Опыт Эмитента в области жилищного финансирования высоко ценится, поэтому ряд уже работающих на рынке и новых компаний, предоставляющих жилищное финансирование, стремятся пройти обучение по данному вопросу у Эмитента и получить необходимую техническую помощь.</p>
<p>The Issuer and The Frankfurt School of Finance &amp; Management jointly organise the 'Housing Finance Summer Academy' in Germany, a course that aims to provide housing finance solutions for emerging markets through a combination of academic knowledge and practical experience.</p>	<p>Эмитент и Франкфуртская школа финансов и менеджмента совместно организовали Летнюю академию жилищного финансирования в Германии, которая представляет собой курс, направленный на поиск решений в данной области для развивающихся рынков путем сочетания академических знаний и практического опыта.</p>
<p>The Issuer remains committed to sharing its expertise in countries which have upcoming mortgage markets. It continues to lend its support to housing finance players in Bangladesh and the Maldives.</p>	<p>Эмитент по-прежнему готов делиться своим опытом со странами, в которых рынок ипотечного кредитования только начинает развиваться. Эмитент оказывает содействие игрокам рынка жилищного финансирования в Бангладеш и на Мальдивах.</p>
<p>To develop the capital markets and facilitate access to long-term funding for housing finance, the Issuer</p>	<p>Эмитент участвовал в первой конференции по рынкам капитала в Восточной Африке,</p>

participated in the first international conference on capital markets in East Africa. The conference was held in Rwanda and was co-hosted by the Rwanda government and IFC.

**Marketing and Distribution Offices**

As of 31 March 2016, the Issuer’s business is conducted through its network of 401 offices across India, including 115 outlets of its wholly owned Subsidiary, HSPL, compared with 378 offices as of 31 March 2015. Deposit and loan products offered by the Issuer are offered at several locations through outreach programmes.

The following map shows the Issuer’s distribution network across India:

нацеленной на развитие рынков и повышения доступности долгосрочного жилищного финансирования. Конференция проходила в Руанде при поддержке правительства Руанды и Международной финансовой корпорации.

**Отделения по маркетингу и распространению**

По состоянию на 31 марта 2016 года, Эмитент осуществлял свою деятельность через сеть, состоящую из 401 офиса, расположенных на всей территории Индии, включая 115 отделений 100%-й дочерней компании HSPL; по состоянию на 31 марта 2015 года сеть включала в себя 378 офисов. Депозитные и кредитные продукты Эмитента продаются в некоторых областях через программы помощи местному населению.

Карта ниже показывает сеть отделений Эмитента в Индии:



*The map above represents an unofficial map of India and is for illustrative purposes only and the Issuer does not make any representations or warranties regarding the accuracy thereof. This map is not intended to accurately show the size or exact location of the Issuer’s distribution network nor does it provide exhaustive or precise information on all*

*Карта выше представляет собой неофициальную карту Индии и служит исключительно для ознакомительных целей, при этом Эмитент не делает никаких заявлений и предоставляет никаких гарантий относительно ее точности. Карта не может служить для целей точного отображения размера и расположений отделений*

*sites located within the area of the map. This map has not been drawn to scale.*

The Issuer has overseas offices in London, Dubai and Singapore. The Dubai office reaches out to its customers across West Asia through its service associates in Kuwait, Qatar, Oman, Abu Dhabi and Saudi Arabia.

**Distribution**

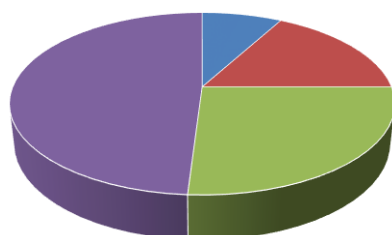
The Issuer’s distribution network, which include the Issuer’s branches, HSPL, HDFC Bank and third party direct selling associates, play an important role in sourcing home loans. As of 31 March 2016, 83 per cent. of the Issuer’s mortgages are sourced through itself or its affiliates. It also has distribution tie-ups with banks such as IndusInd Bank, RBL Bank and Lakshmi Vilas Bank as well as with Sundaram Finance Limited, IIFL Limited and Cholamandalam Distribution Services Limited.

*Эмитента, а также она не содержит полную или точную информацию обо всех населенных пунктах, находящихся на территории, представленной картой. Карта не масштабировалась.*

У Эмитента имеются международные офисы в Лондоне, Дубае и Сингапуре. Офис в Дубае работает с клиентами из Западной Азии через свои зависимые компании, обслуживающие клиентов в Кувейте, Катаре, Омане, Абу-Даби и Саудовской Аравии.

**Сеть распространения**

Сеть распространения Эмитента, включающая в себя его отделения, дочернюю компанию «HSPL», банк «HDFC Bank» и сторонние зависимые компании, занимающихся прямыми продажами, играет важную роль в процессах предоставления ипотечных кредитов. По состоянию на 31 марта 2016 года 83% ипотечных кредитов Эмитента были выданы им самим или его аффилированными лицами. Также Эмитент сотрудничает с банками, такими как IndusInd Bank, RBL Bank and Lakshmi Vilas Bank, Sundaram Finance Limited, IIFL Limited, Cholamandalam Distribution Services Limited для дистрибуции своих продуктов.



- Прямые продажи клиентам «с улицы» 8%
- Прочие агенты прямых продаж 17%
- HDFC Bank 26%
- HDFC Sales Private Limited 49%

*На 31 марта 2016 года*

The role of the Issuer’s distribution channels is limited only to marketing of loan products. The Issuer retains control over the credit, legal and technical appraisal process, thereby ensuring that the quality of borrowers to whom loans are distributed is not compromised in any way and is consistent across all distribution channels.

**Cross-selling**

The Issuer and its Subsidiaries and Associates have strong synergies. This enables the Issuer to provide property related value added services and cross sell products and services under the ‘HDFC’ brand.

Роль каналов распространений Эмитента заключается только в маркетинге кредитных продуктов. Эмитент оставляет за собой контроль за процессами одобрения кредита, его юридическими и техническими аспектами, тем самым гарантируя высокое качество заемщиков по всем каналам распространения.

**Кросс-продажи**

Эмитент, его Дочерние и Зависимые компании работают с высокой степенью синергии. Это дает возможность Эмитенту предоставлять услуги с добавленной стоимостью к основным услугам по финансированию недвижимости и осуществлять кросс-продажи продуктов и услуг под брендом «HDFC».

HDFC Realty Limited, a property advisory company, is present in over 23 locations in India and helps individuals and corporate institutions to buy, sell or lease real estate. HDFCRED.com, an on-line real estate search engine, assists potential home buyers in identifying properties and provides leads for potential home loan customers.

The Issuer and HSPL are Composite Corporate Agents for HDFC Standard Life Insurance Company Limited.

The Issuer has an arrangement with HDFC Bank for them to source loans for it. The arrangement seeks to leverage the strengths of the two organisations in terms of product acceptance, operational efficiencies and credit expertise on the one hand and sales origination and distribution on the other. For further details of the Issuer's Subsidiaries and Associates, please refer to "Key Subsidiaries and Associates – HDFC Bank Limited"

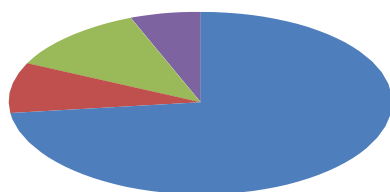
### Lending

#### Loan book

The following table sets out some key figures in relation to the Issuer's loan book:

Сумма выданных кредитов до вычета резервов	2 915
За вычетом: секьюритизации кредитов – по которым маржа получена в течение срока кредита	323
Задолженность по кредитам	2 592

The following chart demonstrates the Issuer's client sector exposure in respect of its loan portfolio as of 31 March 2016:



Individual loans include home loans (both fixed rate and floating rate), home improvement loans, home

HDFC Realty Limited, компания-консультант по вопросам недвижимости, имеет более 23 представительств в Индии для оказания помощи физическим и юридическим лицам при покупке, продаже или аренде недвижимости. HDFCRED.com, провайдер поисковой онлайн системы по недвижимости, оказывает помощь потенциальным покупателям в поиске жилья и предоставляет информацию по потенциальным клиентам жилищного кредитования.

Эмитент и HSPL являются Полными корпоративными агентами для HDFC Standard Life Insurance Company Limited.

У Эмитента оформлено соглашение о привлечении кредитов с банком «HDFC Bank». Соглашение направлено на получение эффекта от совместного использования преимуществ организаций в продуктивном маркетинге, операционной эффективности, кредитной экспертизе с одной стороны и организации продаж, и дистрибуцию с другой. Более подробная информация о Дочерних и Зависимых компаниях Эмитента содержится в разделе «Основные Дочерние и Зависимые компании – HDFC Bank Limited».

### Кредитование

#### Кредитный портфель

Таблица ниже содержит некоторые ключевые показатели кредитного портфеля Эмитента:

#### По состоянию на 31 марта 2016 года, млн рупий

Диаграмма ниже показывает структуру кредитного портфеля Эмитента по клиентам по состоянию на 31 марта 2016 года:

- Физ. лица 73%
- Компании 9%
- Строительное финансирование 13%
- Дисконтирование арендных платежей 5%

Розничные кредиты включают в себя кредиты на жилье (фиксированная и переменная ставка), кредиты на обустройство жилья, кредиты на

<p>extension loans, home equity loans, short term bridging loans and loans to NRIs.</p>	<p>увеличение жилплощади, имущественные кредиты, краткосрочные промежуточные кредиты и кредиты индийцам-нерезидентам.</p>																												
<p>The following two tables provide further analysis of the Issuer's loan book:</p>	<p>В таблицах ниже содержится дальнейшая аналитическая информация по кредитному портфелю Эмитента:</p>																												
<p>Analysis of the Loan Book</p>	<p>Анализ кредитного портфеля</p>																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="311 492 518 526">31 марта 2016 г.</th> <th colspan="2" data-bbox="654 470 965 526">Кредитный портфель (остаток задолженности)(1)</th> <th colspan="2" data-bbox="997 425 1300 526">Кредитный портфель (остаток задолженности) до продажи в течение последних 12 месяцев</th> </tr> <tr> <th></th> <th data-bbox="662 548 790 582">Млрд рупий</th> <th data-bbox="885 548 949 582">Рост,%</th> <th data-bbox="1005 548 1133 582">Млрд рупий</th> <th data-bbox="1197 548 1260 582">Рост,%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="319 593 422 627">Физ. лица</td> <td data-bbox="702 593 758 627">1 800</td> <td data-bbox="885 593 917 627">16</td> <td data-bbox="1029 593 1093 627">1 928</td> <td data-bbox="1220 593 1252 627">24</td> </tr> <tr> <td data-bbox="319 638 454 672">Прочие лица</td> <td data-bbox="710 638 750 672">792</td> <td data-bbox="893 638 909 672">9</td> <td data-bbox="1037 638 1077 672">792</td> <td data-bbox="1228 638 1244 672">9</td> </tr> <tr> <td data-bbox="319 683 383 716">Всего</td> <td data-bbox="694 683 758 716">2 592</td> <td data-bbox="885 683 917 716">14</td> <td data-bbox="1029 683 1093 716">2 720</td> <td data-bbox="1220 683 1252 716">19</td> </tr> </tbody> </table>	31 марта 2016 г.	Кредитный портфель (остаток задолженности)(1)		Кредитный портфель (остаток задолженности) до продажи в течение последних 12 месяцев			Млрд рупий	Рост,%	Млрд рупий	Рост,%	Физ. лица	1 800	16	1 928	24	Прочие лица	792	9	792	9	Всего	2 592	14	2 720	19	<p>(1): Сумма кредитов, проданных в течение последних 12 месяцев, составляет 128 млрд рупий</p>			
31 марта 2016 г.	Кредитный портфель (остаток задолженности)(1)		Кредитный портфель (остаток задолженности) до продажи в течение последних 12 месяцев																										
	Млрд рупий	Рост,%	Млрд рупий	Рост,%																									
Физ. лица	1 800	16	1 928	24																									
Прочие лица	792	9	792	9																									
Всего	2 592	14	2 720	19																									
<p>(1): Loans sold in the previous 12 months amounted to ₹128 billion.</p>	<p>(1): Сумма кредитов, проданных в течение последних 12 месяцев, составляет 128 млрд рупий</p>																												
<p>The Issuer's home loans have continued to grow as a result of increased demand for home loans, more affordable interest rates, increased fiscal benefits available to home-owners, higher disposable incomes and increased urbanisation. As of 31 March 2016, its loan book increased to ₹2,592,244 million from ₹2,281,809 million as of 31 March 2015, representing a growth of 14 per cent. The growth in the loan book would have been 19 per cent. if the loans sold during the preceding 12 months were to be included in the loan book.</p>	<p>Объемы кредитования жилья продолжали расти за счет увеличения спроса на этот вид кредитов, более доступных процентных ставок, увеличенных налоговых льгот для домовладельцев, более высокого уровня располагаемого дохода и роста уровня урбанизации. По состоянию на 31 марта 2016 года, объем кредитного портфеля вырос на 14% до 2 592 244 миллиона рупий по сравнению с 2 281 809 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2015 года. Если учитывать кредиты, реализованные в течение последних 12 месяцев, рост составил бы 19%.</p>																												
<p>The Issuer's loan portfolio is diversified in terms of market segmentation. As of 31 March 2016, individual loans, inclusive of loans sold, constituted 73 per cent. and non-individual loans constituted 27 per cent. of its outstanding loans.</p>	<p>Кредитный портфель Эмитента диверсифицирован по сегментам рынка. По состоянию на 31 марта 2016 года розничные кредиты, включая реализованные кредиты, составляли 73%, а нерозничные кредиты – 27% от общего объема выданных кредитов.</p>																												
<p><b>Interest rates</b></p>	<p><b>Процентные ставки</b></p>																												
<p>An important component of the Issuer's asset and liability management policy is its management of interest rate risk, which is the relationship between market interest rates and interest rates on its interest-earning assets and interest-bearing liabilities. For details of the Issuer's risk management policy, please refer to "Risk Management – Financial Risk Management".</p>	<p>Важной частью политики управления активами и пассивами Эмитента является управление рисками неблагоприятного изменения процентных ставок, а именно соотношения рыночных ставок и ставок по активам, приносящим процентные доходы, и пассивам, несущим процентные расходы, Эмитента. Более подробная информация о политике управления рисками Эмитента находится в разделе «Управление рисками – финансовый риск-менеджмент».</p>																												
<p>Currently, the housing finance industry in India is principally based on floating rate lending. The interest rates on the Issuer's individual floating rate loans are benchmarked to its RPLR and on non-individual loans to its CPLR. As of 31 March 2016, 88 per cent. of the assets and 74 per cent. of the liabilities were on a floating rate basis.</p>	<p>В настоящее время сектор жилищного финансирования в Индии использует в основном плавающие ставки по кредитам. Процентные ставки по розничным кредитам Эмитента с плавающей ставкой привязаны к его ставке RPLR, а по нерозничным кредитам – к ставке CPLR. По состоянию на 31 марта 2016 года 88% активов и</p>																												



<p><b><i>Size and concentration of loans</i></b></p> <p>NHB Guidelines restrict HFCs from making loans to a single borrower, or a group of borrowers, in excess of 15.0 per cent. and 25.0 per cent., respectively, of an HFC's total shareholders' funds. As of 31 March 2016, the Issuer's single largest borrower accounted for ₹36,755 million or 10.77 per cent. of its net worth.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer's 10 largest performing loans accounted for ₹145,945 million or 5.64 per cent. of its outstanding loans.</p> <p><b><i>Collateral</i></b></p> <p>Most of the loans provided by the Issuer are secured by an equitable mortgage over the property being financed. Loans could also be secured, or partly secured, by pledges of shares, units or other securities, assignments of life insurance policies, hypothecation of assets, bank guarantees, company or personal guarantees, negative liens or assignments of hire purchase receivables. There could also be loans provided which are accompanied by undertakings to create a security.</p> <p>Currently under the regulation, maximum loan size for loans below ₹3.0 million is 90.0 per cent. of the cost of the property, for loans above ₹3.0 million and up to ₹7.5 million is 80.0 per cent. of the cost of the property and for loans above ₹7.5 million is 75.0 per cent. of the cost of the property, and further based on the Issuer's evaluation of the repayment capacity of the customer. The security for the loan is an equitable mortgage of the property to be financed and/or such other collateral security as may be necessary.</p> <p>The Issuer uses in-house valuers to value properties to be given as security. It considers these valuations to be more conservative than market valuations as it is typically the lesser of the transaction value and the market value of the property.</p> <p><b><i>Credit policy</i></b></p> <p>The Issuer's credit policy is central to all of its lending activities and functions. The Issuer's</p>	<p>74% пассивов рассчитывались на основе плавающих ставок.</p> <p><b><i>Размер и концентрация кредитов</i></b></p> <p>Рекомендации банка NHB для компаний жилищного финансирования (Housing Finance Corporations, HFC) ограничивают объем кредитов каждому отдельному заемщику или группе заемщиков на уровне 15,0% и 25,0% соответственно от суммы собственного капитала компании. По состоянию на 31 марта 2016 года объем кредитования самого крупного заемщика Эмитента составлял 36 755 миллиона рупий или 10,77% от чистой стоимости активов Эмитента.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года объем 10 крупнейших работающих кредитов, выданных Эмитентом, составлял 145 945 миллиона рупий или 5,64% от общей суммы задолженности по кредитам.</p> <p><b><i>Залоговое обеспечение</i></b></p> <p>Большинство кредитов, выдаваемых Эмитентом, обеспечиваются соответствующим по объему залогом финансируемой недвижимости. Кредиты могут быть также обеспечены, полностью или частично, залогом акций, паев или иных ценных бумаг, переуступкой договора страхования жизни, ипотечным залогом активов, банковскими гарантиями, гарантиями от юридического или физического лица, обязательством о непредставлении права удержания или переуступкой прав требования по покупкам с оплатой в рассрочку. Также возможны кредиты под обязательство выпустить какую-либо ценную бумагу.</p> <p>По действующим нормам максимальный размер кредита для кредитов размером меньше 3,0 миллиона рупий составляет 90,0% от стоимости недвижимости, для кредитов размеров от 3,0 до 7,5 миллионов рупий – 80,0% от стоимости недвижимости, и для кредитов размером свыше 7,5 миллионов рупий – 75,0% от стоимости недвижимости, более крупные суммы выдаются на основе оценки Эмитента кредитоемкости клиента. Обеспечением по кредиту служит залог равноценной финансируемой недвижимости и/или иное залоговое обеспечение при необходимости.</p> <p>Эмитент пользуется услугами собственных оценщиков при оценке недвижимости, передаваемой в залог. Мы считаем, что такая оценка более консервативна, чем рыночная, так как она обычно представляет собой наименьшую из двух величин: цена сделки и рыночная стоимость недвижимости.</p> <p><b><i>Кредитная политика</i></b></p> <p>Кредитная политика Эмитента играет центральную роль в его кредитной деятельности</p>
--	---

<p>standard credit norms and procedures are reviewed periodically and are applicable to all segments of its business.</p> <p>The credit approval process is initiated at the office where the initial application is made. Each loan approval passes through various levels of assessment, from the time a customer requests the loan, until the time the loan is disbursed.</p> <p>The Issuer's loan approval process is decentralised, with varying approval limits. Loan proposals are referred to Committees of management, which in certain cases include some of the Issuer's Directors.</p> <p><b>Key components of the Issuer credit appraisal process</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Information Acquisition:</i> gathering authentic and reliable customer information is essential for the Issuer's credit appraisal processes.</li> <li>• <i>Carefully Designed Application Form:</i> the application form captures the applicant's income and stability factors, such as the employment and dependency details, age and educational status and other financial obligations of the applicant, amongst other details.</li> <li>• <i>Standard Document List:</i> the standard documentation to be provided by the applicant includes evidence of identification, income, employment, asset holdings and details of the property to be financed.</li> <li>• <i>Customer Interface:</i> a personal meeting/telephone discussion is carried out with the customer. This helps in arriving at the credit decision and aids in satisfying any queries.</li> <li>• <i>Customer Credit Verifications:</i> the Issuer ensures that employer and residence field credit investigations are executed to verify that the information supplied by the customer is authentic.</li> <li>• <i>Credit Bureau Report:</i> credit Information Bureau India Limited ("<b>CIBIL</b>") is a repository of information which contains credit histories of customers. CIBIL provides this information to its members in the form of credit information reports.</li> </ul> <p><b>Credit appraisal</b></p>	<p>и осуществлении соответствующих функций. Стандартные кредитные нормы и процедуры Эмитента периодически пересматриваются и применяются во всех сегментах его бизнес-деятельности.</p> <p>Процедура одобрения кредита инициируется офисом, где изначально подавалось соответствующее заявление. В каждом отдельном случае процедура одобрения кредита включает в себя различные уровни оценки, начиная с момента подачи заявления клиентом и заканчивая выдачей кредита.</p> <p>Процедура одобрения кредита децентрализована, при этом действуют различные лимиты одобрения. Решения о выдаче кредита передаются в рабочие группы, в которые в определённых случаях входят Директора Эмитента.</p> <p><b>Основные этапы процедуры одобрения кредита Эмитента</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Сбор информации:</i> сбор достоверной и подтвержденной информации о клиенте необходим в процессе одобрения кредита.</li> <li>• <i>Тщательно заполненная заявка на кредит:</i> заявка на кредит включает в себя информацию о доходе клиента и его стабильности, в частности, его трудовую занятость и наличие иждивенцев, возраст, образование и помимо прочего иные финансовые обязательства клиента.</li> <li>• <i>Стандартный набор документов:</i> стандартный набор документов, подаваемый клиентом, включает подтверждение его личности, дохода, трудовой занятости, владение активами и описание недвижимости для приобретения которой выдается кредит.</li> <li>• <i>Личное взаимодействие с клиентом:</i> проводится личная встреча/телефонный разговор с клиентом. Эта мера помогает ускорить процесс принятия решения по кредиту и получить ответы на возникшие вопросы.</li> <li>• <i>Проверка данных клиента:</i> Эмитент обеспечивает проведение проверок рабочей занятости клиента и его места проживания для подтверждения информации, предоставленной клиентом.</li> <li>• <i>Отчет кредитного бюро:</i> кредитное бюро Индии Credit Information Bureau India Limited ("<b>CIBIL</b>") хранит информацию о кредитных историях клиентов. CIBIL предоставляет информацию своим членам в виде кредитных досье.</li> </ul> <p><b>Оценка суммы кредита</b></p>
---	---

<p>Post documentation and information gathering, the process of credit appraisal begins. Each loan goes through four levels of assessment; the appraiser at level one, the double checker at level two and two approvers at levels three and four. These levels of assessment are conducted by officers with a stipulated level of experience, with clear financial delegations at each level.</p> <p>The loan processing software has in-built warnings and validations with respect to the Issuer's credit policy, internal process and government regulations.</p> <p><b><i>Disbursement diligence</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Legal Due Diligence</i>: a specialised in-house team scrutinises the transaction-related documents, checking various legal issues such as the authenticity of the ownership papers of the seller and compliance with statutory approvals laid down by the relevant authorities. This is an important aspect as, in India, land ownership falls under the purview of state legislation and laws differ from state to state.</li> <li>• <i>Technical Due Diligence</i>: a specialised in-house team assesses the property and confirms that the property selected conforms to the appropriate building plans and standards.</li> <li>• <i>Disbursement</i>: the handing over of the cheque of the approved amount to the customer occurs only if the required legal and technical diligence reports are satisfactory.</li> </ul> <p><b><i>Asset classification</i></b></p> <p>With effect from 10 June 2010, the NHB notified NHB Directions 2010 with respect to prudential norms for recognising NPAs. In accordance with the revised norms, NPAs are recognised as such when an asset is 90 days overdue. The classification and provisioning requirements are as follows:</p>	<p>После сбора документов и информации начинается этап оценки возможной суммы кредита. Каждый кредит проходит четыре этапа оценки: оценщик на первом уровне, проверяющий на втором и два утверждающих на уровне три и четыре. Указанные этапы оценки осуществляются сотрудниками, имеющими необходимый опыт работы и четкие финансовые полномочия на каждом уровне.</p> <p>Программное обеспечение для обработки заявок на кредит имеет встроенные предупреждающие и проверяющие сообщения в соответствии с кредитной политикой Эмитента, его внутренними процессами и государственными нормативными актами.</p> <p><b><i>Проверки до выдачи кредита</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Юридический Due Diligence</i>: специализированная внутренняя команда тщательно проверяет все документы по сделке, включая различные юридические нюансы, такие, как подлинность документов о собственности продавца и соответствие с законодательными требованиями соответствующих органов власти. Данный аспект играет важную роль, так как в Индии вопросы собственности на землю определяются законодательством штата, и законы в разных штатах отличаются.</li> <li>• <i>Технический Due Diligence</i>: специализированная внутренняя команда проводит оценку недвижимости и дает подтверждение соответствия выбранной недвижимости планам здания и стандартам.</li> <li>• <i>Выдача кредита</i>: передача клиенту чека на одобренную сумму кредита производится при условии соответствия отчетов по юридическому и техническому due diligence установленным требованиям.</li> </ul> <p><b><i>Классификация активов</i></b></p> <p>10 июня 2010 года действуют выпущенные ННВ Руководящие указания по пруденциальным нормативам для признания активов в качестве проблемных (nonperforming asset, NPA). В соответствии с данными нормативами проблемными считаются активы с просроченной задолженностью более 90 дней. Классификация активов и требования по резервированию:</p>
---	--

<b>Класс актива</b>	<b>Нормативный срок просроченной задолженности</b>	<b>Требования по резервированию</b>
Стандартный	<90 дней	0,40
	<90 дней	0,75 (нерозничные кредиты в сегменте «Коммерческая недвижимость-жилищное строительство»)
	<90 дней	1,00 (нерозничные кредиты в сегменте «Коммерческая недвижимость-Прочие»)
Нестандартный	От 90 дней до 1 года	15,00
Сомнительный	1-2 года	25,00
	2-3 года	40,00
	более 3 лет	100,00
Безнадежный	--	100,00

<p>The Issuer's gross non-performing loans as of 31 March 2016 amounted to ₹18,330 million, which is equivalent to 0.71 per cent. of the portfolio, comprising loans as well as debentures issued by corporates and corporate deposits placed for financing their real estate projects.</p> <p>The Issuer is required to make a provision of 0.40 per cent. against its standard assets under the NHB Directions 2010.</p> <p>In terms of prudential norms as stipulated by the NHB, the Issuer is required to carry a provision of ₹19,590 million in respect of NPAs and a general provision on outstanding standard non-housing loans. As a matter of prudence, however, over the years, the Issuer has been transferring additional amounts to the provision for contingencies account. The balance in the provision for contingencies account as of 31 March 2016 stood at ₹26,950 million, which is equivalent to 1.03 per cent. of the portfolio.</p> <p>The following table sets forth the details of the Issuer's gross non-performing loans, as a percentage of its portfolio, and the provision for contingencies as a percentage of its portfolio:</p>	<p>Объем проблемных кредитов Эмитента по состоянию на 31 марта 2016 года составлял 18 330 миллиона рупий, или 0,71% от общего объема кредитного портфеля, включающего в себя кредиты и облигации, выпущенные компаниями, а также корпоративные депозиты, размещенные в целях финансирования проектов по недвижимости.</p> <p>Эмитент обязан резервировать 0,40% от объема стандартных активов в соответствии с Руководящими принципами ННБ, выпущенными в 2010 году.</p> <p>В рамках пруденциарных нормативов, установленных ННБ, Эмитент обязан создавать резервы на сумму 19 590 миллионов рупий под проблемные активы и общий резерв на выданные стандартные нежилищные кредиты. В качестве меры предосторожности Эмитент, однако, перечисляет с течением времени дополнительные суммы в резерв на непредвиденные расходы. По состоянию на 31 марта 2016 года остаток резерва на непредвиденные расходы составлял 26 950 миллионов рупий, или 1,03% от объема кредитного портфеля.</p> <p>Таблица ниже показывает сумму выданных проблемных кредитов Эмитента в процентах от портфеля, и резерв на непредвиденные расходы в процентах от портфеля:</p>
--	---

<b>На 31 марта</b>	<b>Выданные проблемные кредиты в процентах от портфеля</b>
2016	0,71
2015	0,67
2014	0,69

<p>There are no loans classified as loss assets. Since inception, the Issuer has written off loans (net of subsequent recovery) aggregating to 2,600 million.</p>	<p>У Эмитента нет безнадежных кредитов. С момента создания компании списания по кредитам, выданным Эмитентом (без учета последующих взысканий), составили 2 600 миллионов рупий.</p>
<b>Funding</b>	<b>Фондирование</b>

<p><b>Overview</b></p> <p>The Issuer has expanded its sources of funds in order to reduce its funding costs, protect interest margins and maintain a diverse funding portfolio that will enable it to achieve funding stability and liquidity.</p> <p>As of 31 March 2016, 82 per cent. of the Issuer's liabilities comprised borrowings. Its sources of funding comprise debentures and securities, which constitute 51 per cent., term loans, which constitute 18 per cent. And deposits, which account for 31 per cent. of its borrowings.</p> <p><b>Sources of borrowings</b></p> <p><i>Subordinated Debt</i></p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer's outstanding subordinated debt stood at ₹59,750 million. The debt is subordinated to the Issuer's present and future senior indebtedness. Based on the balance term to maturity, as of 31 March 2016, ₹51,000 million of the book value of subordinated debt is considered as Tier II under the guidelines issued by the NHB, for the purpose of capital adequacy computation.</p> <p><i>Debentures and securities</i></p> <p>As of 31 March 2016, outstanding debentures and securities amounted to ₹1,208,447 million compared to ₹1,163,168 million as of 31 March 2015. The Issuer's issuances of non-convertible debentures have been listed on the Wholesale Debt Market segment of either the NSE or BSE, or the Wholesale Debt Market segments of both the Stock Exchanges. These issuances of non-convertible debentures have been assigned the highest rating of 'CRISIL AAA/Stable' and 'ICRA AAA/ Stable' by CRISIL and ICRA respectively.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer has outstanding zero coupon debentures amounting to ₹70,900 million.</p> <p><i>Deposit products</i></p> <p>The Issuer offers a range of term deposit products to individuals, associations of persons, co-operatives, educational and charitable trusts and corporate bodies. The term deposit products carry competitive rates of interest and have different features to suit investor requirements. In 2014, 2015 and 2016, the Issuer's deposits have been rated 'CRISIL</p>	<p><b>Общие сведения</b></p> <p>Эмитент расширил спектр источников фондирования в целях сокращения его стоимости, сохранения процентной маржи и поддержания диверсифицированного портфеля источников финансирования, что позволит ему добиться стабильности фондирования и ликвидности.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года, 82% пассивов Эмитента составляли заимствования. Его источники финансирования включают в себя долговые обязательства и ценные бумаги, доля которых составляет 51%, срочные кредиты с долей 18% и депозиты с долей 31% от общего объема заимствований.</p> <p><b>Источники заимствований</b></p> <p><i>Субординированные долги</i></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года размер невыплаченного субординированного долга Эмитента составлял 59 750 миллиона рупий. Указанный долг компании относится к категории текущей и будущей приоритетной задолженности Эмитента. Учитывая балансовый срок до погашения, по состоянию на 31 марта 2016 года 51 000 миллионов рупий балансовой стоимости субординированного долга относится к капиталу второго уровня (Tier II) в соответствии с рекомендациями, выпущенными банком NHB, для целей расчета показателей достаточности капитала.</p> <p><i>Долговые обязательства и ценные бумаги</i></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года объем выпущенных долговых обязательств и ценных бумаг составил 1 208 447 миллионов рупий по сравнению в 1 163 168 миллионов рупий на 31 марта 2015 года. Выпуски неконвертируемых долговых обязательств Эмитента прошли процедуру листинга в сегменте Рынка крупных заимствований на Бомбейской фондовой бирже или Национальной фондовой бирже Индии, либо в этом же сегмента на обеих биржах сразу. Указанным выпускам неконвертируемых долговых обязательств присвоен самый высокий кредитный рейтинг «CRISIL AAA/Stable» и «ICRA AAA/ Stable» агентствами CRISIL и ICRA соответственно.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года объемы выпущенных облигаций Эмитента с нулевым купоном составил 70 900 миллионов рупий.</p> <p><i>Депозитные продукты</i></p> <p>Эмитент предлагает широкий спектр срочных депозитных продуктов физическим лицам, объединениям частных лиц, кооперативам, образовательным и благотворительным трастам и юридическим лицам. В рамках таких продуктов предлагаются выгодные процентные ставки и различные дополнительные условия для</p>
--	--

<p>AAA/Stable' and 'ICRA AAA/Stable' by CRISIL and ICRA respectively. The Issuer accepts deposits in accordance with the guidelines stipulated in the NHB Directions 2010. As of 31 March 2016, the Issuer had deposits outstanding of ₹746,700 million.</p> <p><i>Term loans from banks and institutions and refinance from NHB</i></p> <p>As of 31 March 2016, the total loans outstanding from banks, financial institutions and NHB amounted to ₹426,780 million, as compared to ₹261,940 million on 31 March 2015.</p> <p><i>Foreign currency borrowings</i></p> <p>On 31 March 2016, the outstanding foreign currency borrowings constituted borrowings from FCNR (B) loans from commercial banks amounting to US\$601 million, Asian Development Bank under the Housing Finance Facility Project amounting to US\$47 million and External Commercial Borrowing ("ECB") under RBI's Low Cost Affordable Housing Scheme amounting to US\$800 million.</p> <p>During the current financial year, the Issuer has raised an ECB of USD 500 million under RBI's Low Cost Affordable Housing Scheme.</p> <p><b>Rating</b></p> <p>Both CRISIL and ICRA, the leading rating agencies in India, have assigned an "AAA" rating for the Issuer's deposits, bonds and debentures. This rating represents the highest safety grade with respect to timely repayment of principal and interest.</p> <p><b>Summary of indebtedness</b></p> <p>The following table sets forth the details of the Issuer's indebtedness as of the dates mentioned:</p>	<p>удовлетворения потребностей инвесторов. В 2014-2016 годах депозитам Эмитента были присвоены рейтинги «CRISIL AAA/Stable» и «ICRA AAA/Stable» агентствами CRISIL и ICRA соответственно. Эмитент принимает средства в депозиты в соответствии с рекомендациями, изложенными в Указаниях индийского регулятора NHB от 2010 года. По состоянию на 31 марта 2016 года размер средств, размещенных на депозитах Эмитента, составил 746 700 миллионов рупий.</p> <p><i>Срочные кредиты от банков и институтов, а также рефинансирование NHB</i></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года общий объем действующих кредитов, полученных от банков, финансовых институтов и NHB, составил 426 780 миллионов рупий по сравнению с 261 940 миллионов рупий на 31 марта 2015 года.</p> <p><i>Займы в иностранной валюте</i></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года заимствования в иностранной валюте включали в себя займы, полученные по схеме FCNR (B) от коммерческих банков на сумму 601 миллион долларов США, займы от банка Asian Development Bank по проекту Housing Finance Facility Project на сумму 47 миллионов долларов США и займы, полученные посредством инструмента внешнего коммерческого финансирования «External Commercial Borrowing» («ECB») по схеме Резервного банка Индии «Low Cost Affordable Housing Scheme» на сумму 800 миллионов долларов США.</p> <p>В течение текущего финансового года Эмитент привлек средства посредством ECB на сумму 500 миллионов долларов США по схеме «RBI's Low Cost Affordable Housing Scheme».</p> <p><b>Рейтинги</b></p> <p>CRISIL и ICRA, крупнейшие рейтинговые агентства Индии, присвоили депозитам, облигациям и долговым обязательствам Эмитента рейтинг «AAA».</p> <p><b>Общая информация о долге Эмитента</b></p> <p>Таблица ниже содержит информацию о долгах Эмитента на конкретную дату:</p>
---	--

	По состоянию на 31 марта <b>2015</b>	По состоянию на 31 марта <b>2016</b>
<i>(млрд рупий)</i>		
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ</b>		
Облигации и долговые обязательства	601,92	632,67
<b>Срочные кредиты:</b>		
Банки	63,78	54,16
Внешнее коммерческое финансирование – Low Cost Affordable Housing	18,84	53,18
Прочее	13,00	19,97
Депозиты	278,48	331,86
<b>Итого</b>	<b>976,02</b>	<b>1 091,84</b>
<b>ПРОЧИЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
Проценты начисленные, но не выплаченные по заимствованиям	7,72	9,75
<b>Итого</b>	<b>7,72</b>	<b>9,75</b>
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ</b>		
<b>Кредиты с выплатой по требованию:</b>		
От банков – необеспеченные	1,16	—
Депозиты – необеспеченные	28,22	37,86
<b>Прочие кредиты и ссуды:</b>		
<b>В частности</b>		
Регулируемые банки – обеспеченные	46,60	108,00
Национальный жилищный банк – обеспеченные	—	—
Регулируемые банки – необеспеченные	—	—
Коммерческие бумаги – необеспеченные	256,59	257,26
<b>Итого</b>	<b>332,57</b>	<b>403,12</b>
<b>ПРОЧИЕ ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
Текущая часть долгосрочных заимствований	777,39	869,52
Проценты начисленные, но не выплаченные по заимствованиям	54,10	55,54
Проценты начисленные и выплаченные по истекшим депозитам	0,79	0,74
Невостребованные депозиты с истекшим сроком	6,18	5,54
<b>Итого</b>	<b>838,46</b>	<b>931,34</b>

The following table shows the net increase in funding for the Issuer for FY 2016 compared to FY 2015:	Таблица ниже содержит информацию о чистом увеличении объемов фондирования Эмитента в 2016 финансовом году в сравнении с 2015 финансовым годом:
---	--

	31 марта 2016	31 марта 2015	Чистый рост	Сравнение 2016/2015 фин. г.г.
	(млрд рупий)		(млрд рупий)	% прироста фондирования
Срочные кредиты	427	262	165	57
Долговые обязательства и ценные бумаги	1 208	1 163	45	16
Депозиты	747	667	80	27
<b>Итого</b>	<b>2 382</b>	<b>2 092</b>	<b>290</b>	<b>100</b>

<p>As of 31 March 2016, the Issuer's outstanding subordinated debt stood at ₹59,750 million. The debt is subordinated to present and future senior indebtedness of the Issuer and has been assigned the highest rating by CRISIL and ICRA respectively. Based on the balance term to maturity, as of 31 March 2016, ₹51,000 million of the book value of subordinated debt was considered as Tier II under the guidelines issued by NHB for the purpose of capital adequacy computation.</p> <p>The Issuer's ability to incur additional debt in the future is subject to a variety of uncertainties including, among other things, the amount of capital that other Indian entities may seek to raise in the domestic and foreign capital markets, economic and other conditions in India that may affect investor demand for its securities and those of other Indian entities, the liquidity of the Indian capital markets and the Issuer's financial condition and results of operations. The Issuer intends to continue to utilise long-term debt.</p> <p><b>Key Subsidiaries and Associates</b></p> <p>Housing finance continues to remain the Issuer's core business. While the main focus is to grow the housing portfolio, organically and inorganically, the Issuer has made investments in various group companies in order to capitalise on its strong brand and to maximise returns for shareholders. These group companies have strong synergies with the Issuer and such diversification enables it to offer a wide range of financial services and products to its</p>	<p>По состоянию на 31 марта 2016 года размер непогашенного субординированного долга Эмитента составлял 59 750 миллиона рупий. Указанный долг компании относится к категории текущей и будущей старшей задолженности Эмитента; ему был присвоен высший рейтинг надежности агентствами CRISIL и ICRA соответственно. Учитывая балансовый срок до погашения, по состоянию на 31 марта 2016 года 51 000 миллионов рупий балансовой стоимости субординированного долга относится к капиталу второго уровня (Tier II) в соответствии с рекомендациями, выпущенными банком NHB, для целей расчета показателей достаточности капитала.</p> <p>Возможности Эмитента по привлечению дополнительных заемных средств в дальнейшем зависят от ряда факторов с долей неопределенности, включая, помимо прочего, размер потребностей индийских компаний в привлечении средств на индийском и зарубежных рынках капитала, состояние экономики и иных сфер в Индии, которые могут оказывать влияние на спрос на ценные бумаги Эмитента и других компаний со стороны инвесторов, ликвидность индийских рынков капитала, а также финансовые и операционные результаты деятельности Эмитента. Эмитент намерен продолжать использование долгосрочных заемных средств.</p> <p><b>Основные дочерние и зависимые компании</b></p> <p>Жилищное финансирование остается основным видом деятельности Эмитента. Рост объема портфеля жилищных кредитов, органический и неорганический, является главным приоритетом развития, при этом Эмитент инвестировал в различные группы компаний в целях капитализации своего развитого бренда и максимального роста дохода акционеров. Такие группы компаний имеют высокий уровень</p>
--	--



customers. Some of the key subsidiaries and associate companies are described below:

### ***HDFC Bank Limited***

HDFC Bank, a commercial bank, was promoted by the Issuer in Fiscal 1993. Its equity shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, its market capitalisation on the NSE and BSE was ₹2,708,067 million and ₹2,708,193 million, respectively. It also has ADRs listed on the New York Stock Exchange.

The Issuer and HDFC Bank maintain an arm's length relationship out of good corporate governance and in accordance with the regulatory framework. Both organisations capitalise on the strong synergies through a system of referrals, business arrangements, cross sell and distribution networks in order to effectively provide a wide range of products and services under the 'HDFC' brand name. HDFC Bank sources the home loans for a fee and the loans are originated in the Issuer's books. The Issuer offers a part (up to 70 per cent.) of the disbursed loans for assignment to HDFC Bank.

As at 31 March 2016, advances of HDFC Bank stood at ₹4,646 billion, an increase of 27.1 per cent. over the same period in 2015. Total deposits stood at ₹5,464 billion, an increase of 21.2 per cent. over the same period in 2015. As at 31 March 2016, HDFC Bank's distribution network included 4,520 branches and 12,000 ATMs.

For the year ended 31 March 2016, HDFC Bank reported a profit after tax of ₹122.96 billion as compared to ₹102.16 billion in the same period in 2015, representing an increase of 20.4 per cent. The board of HDFC Bank has recommended a dividend of ₹9.5 per equity share of ₹2 each for Fiscal 2016 compared to a dividend payout of ₹8 per equity share for the Fiscal 2015.

As of 31 March 2016, the Issuer together with its wholly owned subsidiaries, HDFC Investments Limited and HDFC Holdings Limited held 21.5 per cent. of the equity share capital of HDFC Bank.

синергии с Эмитентом, при этом такая диверсификация позволяет Эмитенту предлагать широкий спектр финансовых услуг и продуктов своим клиентам. Основные дочерние и зависимые компании Эмитента описаны ниже:

### ***HDFC Bank Limited***

HDFC Bank является коммерческим банком, поддержкой которого Эмитент занялся в 1993 фискальном году. Акции банка торгуются на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года рыночная капитализация банка на указанных биржах составляла 2 708 067 миллионов рупий и 2 708 193 миллионов рупий соответственно. Банк также выпустил американские депозитарные расписки (ADR), обращающиеся на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Эмитент и HDFC Bank действуют независимо друг от друга, используя добросовестные практики корпоративного управления и соблюдая нормативные требования. Обе компании извлекают выгоду от высокой синергии вследствие действующей системы перенаправления клиентов, деловых договоренностей, кросс-продаж и сетей распространения, что все направлено на эффективные продажи широкого спектра продуктов и услуг под брендом «HDFC». Банк HDFC Bank предоставляет клиентам на жилищное кредитование за комиссию, при этом такие кредиты учитываются у Эмитента. Часть выданных кредитов (до 70%) Эмитент передает банку.

На 31 марта 2016 года объем выданных кредитов HDFC Bank составлял 4 646 миллиардов, что на 27,1% выше, чем годом ранее. Общий объем средств, размещенных на депозитах, составил 5 464 миллиардов, что на 21,2% выше, чем за аналогичный период 2015 года. На 31 марта 2016 года объем сеть HDFC Bank включала в себя 4 520 филиалов и 12 000 банкоматов.

За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения HDFC Bank составляла 122,96 миллиарда рупий (102,16 миллиарда рупий за аналогичный период 2015 года, рост 20,4%). Совет директоров HDFC Bank рекомендовал выплату дивидендов за 2016 финансовый год в размере 9,5 рупий на одну обыкновенную акцию номиналом 2 рупии каждая; дивиденды за 2015 финансовый год составили 8 рупий на одну обыкновенную акцию.

По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент и его дочерние компании HDFC Investments Limited и HDFC Holdings Limited, доля собственности в

### **HDFC Life**

HDFC Life is a joint venture between HDFC and Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited . It had a paid up share capital (including securities premium) of ₹21.64 billion as at 31 March 2016.

As of 31 March 2016, HDFC Life has a portfolio of 28 individual products and eight group products covering saving, investment, protection and retirement needs of its customers, along with seven optional rider benefits.

As of 31 March 2016, HDFC Life has a portfolio of 28 individual products and eight group products covering saving, investment, protection and retirement needs of its customers, along with seven optional rider benefits.

Gross premium income of HDFC Life for the year ended 31 March 2016 stood at ₹163.1 billion, an increase of 10.0 per cent. as compared to the previous year. As at 31 March 2016, its assets under management stood at ₹742.5 billion, an increase of 11 per cent. over 31 March 2015.

In FY 2016, HDFC Life ranked third among private sector life insurers based on the individual weighted received premium with market share of 14.7 per cent. (*Source: Life Insurance Council of India disclosures*). Individual new business premium income (including single premium) was ₹36.6 billion in FY 2016. In FY 2016, HDFC Life ranked third in overall new business received premium in the private sector with market share of 15.8 per cent. (*Source: Life Insurance Council of India disclosures*). It ranked first amongst private sector life insurers in terms of group business with a market share of 18.3 per cent. (*Source: Life Insurance Council of India disclosures*).

HDFC Life reported a profit after tax of ₹8.2 billion for the year ended 31 March 2016, as compared to ₹7.9 billion in the same period in 2015.

During the year ended 31 March 2016, HDFC Life paid a dividend of ₹0.90 per equity share of ₹10

которых составляет 100%, владели 21,5% акционерного капитала HDFC Bank.

### **HDFC Life**

HDFC Life является совместным предприятием HDFC и компании Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited. Оплаченный акционерный капитал HDFC Life (включая эмиссионный доход) составлял 21,64 миллиарда рупий на 31 марта 2016 года.

По состоянию на 31 марта 2016 года портфель HDFC Life включал в себя 28 самостоятельных продуктов и 8 групп продуктов из области сбережений, инвестиций, финансовой защиты и пенсий клиентов, а также семь дополнительных льгот на выбор.

По состоянию на 31 марта 2016 года портфель HDFC Life включал в себя 28 самостоятельных продуктов и 8 групп продуктов из области сбережений, инвестиций, финансовой защиты и пенсий клиентов, а также семь дополнительных льгот на выбор.

Общий доход от страховых взносов HDFC Life за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, составлял 163,1 миллиарда рупий, рост по сравнению с предыдущим годом составил 10,0%. По состоянию на 31 марта 2016 года объем средств в управлении составлял 742,5 миллиарда рупий, что выше показателя на 31 марта 2015 года на 11%.

В 2016 финансовом году HDFC Life занял третье место среди страховых компаний частного сектора по страхованию жизни, присвоенное на основании взвешенной премии, полученной от частных лиц, и доли рынка в размере 14,7% (*Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии*). Новый премиальный доход от страхования частных лиц (включая единовременные премии) составлял 36,6 миллиарда рупий в 2016 финансовом году. В том же году компания заняла третью позицию в рейтинге страховых частных компаний по объему полученных новых премий с долей рынка в 15,8% (*Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии*). Компания заняла первое место в рейтинге страховых компаний частного сектора, занимающихся страхованием жизни, по деятельности группы в целом, с долей рынка 18,3% (*Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии*).

За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения HDFC Life составляла 8,2 миллиардов рупий (7,9 миллиардов рупий за аналогичный период в 2015 году).

В течение 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, HDFC Life выплатила дивиденды в

each. The solvency ratio of HDFC Life was 198 per cent. as at 31 March 2016, as compared to the minimum regulatory requirement of 150 per cent.

On 14 August 2015, the Issuer entered into an agreement with Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited and HDFC Life for the sale of 179,539,209 equity shares of ₹10 each of HDFC Life, aggregating to 9.0 per cent. of the issued and paid-up share capital of HDFC Life, to Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited at a price of ₹95 per equity share. Following completion of the sale of equity shares of HDFC Life, the Issuer's holding in HDFC Life is currently 61.63 per cent. and that of Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited is currently 34.99 per cent., and the balance is currently held by others.

The Board of Directors of HDFC Life, at its meeting held on 18 April 2016, approved the initiation of the process for an Initial Public Offer ("**IPO**") of HDFC Life by way of an offer for sale, by the Issuer, of up to 10 per cent. of the paid-up and issued equity share capital of HDFC Life. The IPO is subject to relevant regulatory and other approvals, as applicable/required, including that of the Insurance Regulatory and Development Authority of India and SEBI. Further, the Board of Directors of HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. at their respective meetings held on 17 June 2016, approved entering into a confidentiality, exclusivity and standstill agreement to evaluate a potential merger of Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. into HDFC Life by way of a scheme of arrangement ("**Scheme of Arrangement Transaction**"). The agreement provides for a mutually agreed exclusivity period for due diligence and discussions between the parties in relation to the proposed Scheme of Arrangement Transaction. If the Scheme of Arrangement Transaction concludes, HDFC Life need not undertake the IPO (see "*Recent Developments*").

**HDFC Asset Management Company Limited ("HDFC-AMC")**

HDFC-AMC is the investment manager to HDFC Mutual Fund, with HDFC Trustee Company Limited acting as trustee. HDFC-AMC is a joint venture between the Issuer and Standard Life Investments Limited.

размере 0,90 рупий за одну обыкновенную акцию номиналом 10 рупий. Коэффициент платежеспособности компании был 198% на 31 марта 2016 года (для сравнения, минимальное нормативное значение данного коэффициента – 150%).

14 августа 2015 года Эмитент заключил соглашение с компанией Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited и HDFC Life о продаже 179 539 209 обыкновенных акций HDFC Life номиналом 10 рупий каждая, что в совокупности составило 9,1% от суммы выпущенного и оплаченного акционерного капитала компании, в пользу компании Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited. Цена продажи составила 95 рупий за одну обыкновенную акцию. После продажи акций HDFC Life доля Эмитента в капитале компании составляет 61,63%, а доля Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited – 34,99%, оставшаяся доля капитала распределена между другими акционерами.

На заседании 18 апреля 2016 года Совет директоров HDFC Life одобрил проведение первичного размещения акций (IPO) компании путем выставления Эмитентом на продажу до 10% от суммы выпущенного и оплаченного акционерного капитала HDFC Life. Проведение IPO должно быть согласовано со стороны регулятора и иных органов, при необходимости/уместности, включая Управление Индии по регулированию и развитию рынка страховых услуг и SEBI. Кроме того, на заседаниях Советов директоров HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. 17 июня 2016 года было одобрено заключение соглашения о конфиденциальности, эксклюзивности и моратории на приобретение-продажу акций для оценки возможного слияния Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. и их вхождения в HDFC Life путем компромиссного соглашения («**Сделка, заключаемая путем компромиссного соглашения**»). Соглашение предусматривает согласованный сторонами период эксклюзивности для проведения процедуры due diligence и переговоров между сторонами по предложенной Сделке, заключаемой путем компромиссного соглашения. Если такая сделка будет заключена, у HDFC Life не будет необходимости проводить IPO (см. раздел «*Последние события*»).

**HDFC Asset Management Company Limited ("HDFC-AMC")**

HDFC-AMC является инвестиционным менеджером паевого фонда HDFC Mutual Fund, при этом HDFC Trustee Company Limited выступает в качестве попечителя. Компания HDFC-AMC – совместное

As at 31 March 2016, HDFC-AMC managed 79 schemes comprising debt, equity, gold exchange traded fund and fund of fund schemes of HDFC Mutual Fund. The average assets under management for the month of March 2016 stood at ₹1.81 trillion, including assets under discretionary portfolio management and advisory services. HDFC Mutual Fund has been ranked second in the industry on the basis of quarterly average assets under management for the quarter ended 31 March 2016.

The assets under management (managed/advised by HDFC-AMC) as at 31 March 2016 was ₹1,685,271 million, as compared to ₹1,546,094 million as at 31 March 2015, representing an increase of 9.0 per cent. or ₹139,177 million. For the year ended 31 March 2016, HDFC-AMC reported a profit after tax of ₹4.78 billion, as compared to ₹4.16 billion in the previous period.

As of 31 March 2016, the Issuer held 59.99 per cent. and Standard Life held 39.99 per cent. of the equity share capital of HDFC-AMC.

***HDFC ERGO General Insurance Company Limited ("HDFC ERGO")***

HDFC ERGO is a joint venture of the Issuer and ERGO International AG, Düsseldorf, Germany ("**ERGO**"). HDFC ERGO offers a diverse range of insurance products like motor, health, travel, home and personal accident in the retail segment and customised products like property, marine, aviation and liability insurance in the corporate segment. As of 31 March 2016, HDFC ERGO was the fourth largest private sector player in the general insurance industry. Further, as of 31 March 2016, it was the largest player in the personal accident insurance line of business.

HDFC ERGO continues to leverage on the HDFC group's distribution capability to drive its growth and on the technical capability of ERGO in the field of general insurance. It has a balanced portfolio mix with the retail segment accounting for 63.1 per cent. of the business. As of 31 March 2016, it managed operations through 108 offices across India.

предприятие Эмитента и Standard Life Investments Limited.

На 31 марта 2016 года HDFC-AMC управляла 79 схемами инвестирования, в которые входили биржевые инвестиционные фонды (exchange traded funds, или ETF) на долговые обязательства, акции, золото, а также фонды фондов HDFC Mutual Fund. Средний размер активов под управлением в марте 2016 года составлял 1,81 триллиона, включая активы под портфельным управлением от имени клиента и консалтинговые услуги. Паевой фонд HDFC Mutual Fund занимает второе место в отрасли по средним квартальными показателям активов в управлении по итогам первого квартала 2016 года.

По состоянию на 31 марта 2016 года объем активов в управлении (управление /консалтинг от HDFC-AMC) составлял 1 685 271 миллион рупий (для сравнения: 1 546 094 миллиона рупий на 31 марта 2015 года, рост 9,0% или 139 177 миллионов рупий). Прибыль после налогообложения за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, составляла 4,78 миллиарда (для сравнения: 4,16 миллиарда в предыдущем периоде).

По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент и Standard Life владели пакетами акций в капитале HDFC-AMC размером 59,99% и 39,99%, соответственно.

***HDFC ERGO General Insurance Company Limited ("HDFC ERGO")***

HDFC ERGO – совместное предприятие Эмитента и ERGO International AG, Дюссельдорф, Германия («**ERGO**»). HDFC ERGO предлагает широкий выбор продуктов по страхованию автотранспорта, здоровья, путешествий, жилья и несчастных случаев для физических лиц и по страхованию недвижимости, морскому, авиационному страхованию, и страхованию ответственности для юридических лиц. По состоянию на 31 марта 2016 года HDFC ERGO был четвертым крупнейшим игроком частного сектора индустрии общего страхования. Кроме того, по состоянию на 31 марта 2016 года, компания была крупнейшим игроком в сфере страхования от несчастных случаев.

HDFC ERGO продолжает эффективно использовать возможности сети распространения группы HDFC для ускорения своего роста и технические возможности группы в области общего страхования. В портфеле компании сбалансированный набор инструментов, при этом на долю розничных продуктов приходится 63,1% от общего объема продаж. По состоянию на 31 марта 2016 года деятельность осуществлялась

The gross written premium (excluding motor declined risk pool) of HDFC ERGO increased by 6 per cent. to ₹34,668 million in the year ended 31 March 2016, as compared to ₹32,556 million in the previous year.

The profit before tax of HDFC ERGO for the year ended 31 March 2016 stood at ₹2,028 million, as compared to ₹1,408 million in the previous year. In the year ended 31 March 2016, profits were affected in the region of ₹300 million due to the Tamil Nadu floods.

During the year ended 31 March 2016, HDFC ERGO paid an interim dividend of ₹1.25 per equity share of ₹10 each, as compared to ₹0.75 per equity share in the previous year. The combined ratio as at 31 March 2016 stood at 105.3 per cent. The solvency ratio of HDFC ERGO was 1.67 times as at 31 March 2016, as compared to the minimum regulatory requirement of 1.50 times.

As of 31 March 2016, the Issuer held 73.63 per cent. and ERGO held 25.84 per cent. of the equity share capital of HDFC ERGO.

On 3 June 2016, upon receipt of requisite approvals, the Issuer and ERGO, completed the share sale transaction agreed on 17 December 2015. Pursuant to the above-mentioned share sale, the Issuer transferred 22.902 per cent. of the shareholding in HDFC ERGO to ERGO, which meant that the Issuer's shareholding in HDFC ERGO stood at 50.73 per cent. and ERGO's shareholding increased to 48.74 per cent. (see "– Recent Developments").

### **HDFC Property Funds**

HDFC Venture Capital Limited ("HVCL") is the investment manager to HDFC Property Fund, a venture capital fund registered with SEBI. HDFC Property Fund was registered with SEBI in 2004.

HDFC Property Fund has two domestic schemes. The first scheme is HDFC India Real Estate Fund ("HI-REF"), which was set up with a corpus of ₹10,000 million in 2005. HI-REF has so far distributed the entire corpus amount and returns to its investors and is in the midst of concluding final exits from the balance portfolio. The second scheme was HDFC IT Corridor Fund, a ₹4,644 million rent yielding portfolio. This scheme has been fully exited.

через 108 офисов, расположенных в разных штатах Индии.

Общий объем подписанных премий (без учета пула рисков, связанных с автострахованием) компании HDFC ERGO увеличился на 6% до 34 668 миллионов рупий за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года (для сравнения: 32 556 миллионов рупий годом ранее).

Прибыль до налогообложения за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, составила 2 028 миллионов рупий (для сравнения: 1 408 миллионов рупий годом ранее). За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, из-за наводнения в штате Тамил Наду прибыль по этому региону сократилась на 300 миллионов рупий.

В течение 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, HDFC ERGO выплатила промежуточные дивиденды в размере 1,25 рупий на одну обыкновенную акцию номиналом 10 рупий (для сравнения: 0,75 рупий на одну обыкновенную акцию за предыдущий год). Комбинированный коэффициент равнялся 105,3% на 31 марта 2016 года. Коэффициент платежеспособности составил 1,67 на 31 марта 2016 года (для сравнения: минимальное нормативное значение коэффициента составляет 1,50).

По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента и ERGO в акционерном капитале HDFC ERGO составляла соответственно 73,63% и 25,84%.

3 июня 2016 года, после получения необходимых согласований, Эмитент и ERGO закрыли сделку по продаже акций, одобренную 17 декабря 2015 года. По условиям продажи Эмитент перевел пакет акций HDFC ERGO размером 22,902% компании ERGO, вследствие чего его доля в HDFC ERGO сократилась до 50,73%, а доля ERGO выросла до 48,74% (см. раздел «Последние события»).

### **Фонды недвижимости HDFC**

HDFC Venture Capital Limited («HVCL») является инвестиционным менеджером Фонда недвижимости HDFC, венчурного фонда, зарегистрированного в Индийском Совете по ценным бумагам и биржам (SEBI) в 2004 году.

Фонд недвижимости HDFC работает по двум внутренним программам. Первую программу осуществляет фонд HDFC India Real Estate Fund («HI-REF»), который был учрежден в 2005 году на сумму 10 000 миллионов рупий. На данный момент HI-REF разместил полностью свой капитал, выплатил доход участникам фонда и находится в процессе окончательного выхода из оставшихся портфельных инвестиций. Вторая программа относилась к фонду HDFC IT Corridor

HDFC Property Ventures Limited ("**HPVL**") provides investment advisory services to Indian and overseas asset management companies ("**AMCs**"). Such AMCs in turn manage and advise Indian and offshore private equity funds.

As of 31 March 2016, the Issuer held 80.5 per cent. of the equity share capital of HVCL and 100.0 per cent. of the equity share capital of HPVL.

In addition, the Issuer has sponsored two off shore funds – HIREF International LLC and HIREF International Fund II Pte. Ltd. domiciled at Mauritius and Singapore respectively. HIREF International LLC was launched in 2007 as a 9 year close-ended fund for international investors and has a commitment of US\$800 million (including co-investment by the Issuer). Exits have commenced and the fund is in the process of exiting the balance investments. HIREF International Fund II Pte Ltd., an 8 year close-ended fund for international investors, had its second and final closing in April 2015 with a total value of US\$321 million (including coinvestment by the Issuer and other investors).

#### ***GRUH Finance Limited ("**GRUH**")***

GRUH is a registered HFC offering loans to individuals for purchase, construction, repairs and renovation of dwelling units and to the self-employed segment where formal income proofs (salary slips, income tax returns and such documents that may be used to substantiate the income of the individual) are not easily available. As of 31 March 2016, it had a retail network of 179 offices spread across 10 states. During the year ended 31 March 2016, GRUH disbursed loans amounting to ₹38,560 million, compared to ₹31,210 million in the previous year – an increase of 24.0 per cent. As at 31 March 2016, the loan portfolio stood at ₹111.15 billion, recording a growth of 25.0 per cent. over the previous year. The gross non-performing loans stood at 0.32 per cent. of the total loans outstanding and the net non-performing loans are 0.09 per cent. The average size of loans disbursed during the year was ₹886,000. Its equity shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, its market capitalisation on the NSE and BSE was ₹87,010 million and ₹86,974 million, respectively.

Fund, который управлял рентным портфелем на сумму 4 644 миллионов рупий. К настоящему времени данная программа полностью закрыта.

HDFC Property Ventures Limited («**HPVL**») предоставляет консультационные услуги по инвестициям индийским и зарубежным управляющим компаниям («**УК**»). В свою очередь такие УК занимаются управлением и консультированием индийских и оффшорных фондов прямых инвестиций.

По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент владел пакетом акций HVCL размером 80,5% и пакетом акций HPVL размером 100,0%.

Кроме того, Эмитент выступает спонсором двух оффшорных фондов – HIREF International LLC и HIREF International Fund II Pte. Ltd., зарегистрированных соответственно в Маврикии и Сингапуре. HIREF International LLC был создан в 2007 году как закрытый фонд для международных инвесторов сроком на 9 лет и объемом обязательств на сумму 800 миллионов долларов США (включая совместные инвестиции Эмитента). На данный момент идет процесс выхода из оставшихся инвестиционных проектов фонда. HIREF International Fund II Pte Ltd., закрытый фонд международных инвестиций сроком на 8 лет, был закрыт второй, последний, раз в апреле 2015 года с общей стоимостью инвестиций 321 миллион долларов США (включая совместные инвестиции Эмитента и иных инвесторов).

#### ***GRUH Finance Limited ("**GRUH**")***

GRUH является зарегистрированной компанией жилищного финансирования (Housing Finance Corporations, HFC), которая предлагает кредиты физическим лицам на покупку, строительство, ремонт и восстановление жилых помещений и частным предпринимателям в случаях, когда формальное подтверждение дохода (расчетные листки по заработной плате, налоговые декларации о доходах и прочие документы, подтверждающие доход физического лица) затруднено. На 31 марта 2016 года розничная сеть компании состояла из 179 офисов в 10 штатах. В течение 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, GRUH выдал кредиты на общую сумму 38 560 миллионов рупий (для сравнения: в предыдущем периоде было выдано кредитов на 31 210 миллионов рупий, рост составил 24,0%). По состоянию на 31 марта 2016 года объем кредитного портфеля составлял 111,15 миллиарда рупий, рост по сравнению с прошлым годом составил 25,0%. Общий объем проблемных кредитов составлял 0,32% от общего объема выданных кредитов; объем проблемных кредитов без учета резервов составлял 0,09%. Средний размер выданных кредитов в течение года составлял 886 000 рупий. Обыкновенные акции

As at 31 March 2016, the capital adequacy ratio stood at 17.8 per cent., of which Tier I capital was 16.1 per cent. and Tier II capital was 1.7 per cent.

For the year ended 31 March 2016, GRUH reported a profit after tax of ₹2,435 million, compared to ₹2,038 million as of 31 March 2015 – representing a growth of 19.52 per cent.

For the year ended 31 March 2016, GRUH reported a profit after tax of ₹2,435 million, compared to ₹2,038 million as of 31 March 2015 – representing a growth of 19.52 per cent.

As of 31 March 2016, the Issuer's holding in GRUH stood at 58.59 per cent.

#### ***HDFC Sales Private Limited***

HSPL continues to strengthen the Issuer's marketing and sales efforts by providing a dedicated sales force to sell home loans and other financial products.

HSPL has a presence in 115 locations (excluding HDFC satellite offices) as of 31 March 2016. During the year under review, HSPL sourced loans accounting for 49.37 per cent. of individual loans disbursed by the Issuer.

As of 31 March 2016, HSPL is a wholly owned subsidiary of the Issuer.

#### ***Credila Financial Services Private Limited ("Credila")***

Credila is the Issuer's dedicated education loan company, providing loans to students pursuing higher education in India and abroad. It was the first Indian lender to exclusively focus on education loans.

As of 31 March 2016, Credila had cumulatively disbursed ₹33.2 billion to 27,679 customers. The outstanding loan book stood at ₹24.65 billion, registering a growth of 43 per cent. over the previous year. The average loan amount disbursed was ₹1.2 million. For the year ended 31 March 2016,

компания котируется на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года, рыночная капитализация компании равнялась 87 010 миллионов рупий и 86 974 миллиона рупий на соответственно Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии.

На 31 марта 2016 года показатель достаточности капитала равнялся 17,8%, из которых 16,1% составлял капитал первого уровня (Tier I capital) и 1,7% - капитал второго уровня (Tier II capital).

За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения компании GRUH составляла 2 435 миллионов рупий (для сравнения: 2 038 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2015 года, рост составил 19,52%).

За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения компании GRUH составляла 2 435 миллионов рупий (для сравнения: 2 038 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2015 года, рост составил 19,52%).

По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента в акционерном капитале GRUH составляла 58,59%.

#### ***HDFC Sales Private Limited***

HSPL продолжает развивать маркетинговую деятельность и продажи Эмитента, предоставляя специально подобранные кадры для осуществления продаж жилищных кредитов и иных финансовых продуктов.

HSPL имеет 115 представительств (без учета дополнительных офисов HDFC) по состоянию на 31 марта 2016 года. В отчетном году HSPL осуществил продажи кредитов, составляющих 49,37% от розничных кредитов, выданных Эмитентом.

По состоянию на 31 марта 2016 года HSPL является 100-процентной дочерней компанией Эмитента.

#### ***Credila Financial Services Private Limited ("Credila")***

Credila является компанией Эмитента, специализирующейся на образовательных кредитах для студентов, желающих получить высшее образование в Индии и за границей. Компания стала первым индийским кредитором, занимающимся исключительно образовательными кредитами.

По состоянию на 31 марта 2016 года Credila выдала кредитов на общую сумму 33,2 миллиарда рупий 27 679 клиентам. Объем текущей задолженности по кредитному портфелю составлял 24,65 миллиарда рупий, рост по сравнению с предыдущим периодом составил

Credila reported a profit after tax of ₹450.6 million, a growth of 62 per cent. as compared to the same period in the previous year. The gross nonperforming loans stood at 0.05 per cent. of the total loans outstanding.

In addition to having its own offices and sourcing applications through various direct sourcing channels and partners, Credila uses the Issuer's distribution network to source and market education loans. Credila's borrowers are entitled to income tax exemption under Section 80E of the IT Act.

As of 31 March 2016, the Issuer held 89.5 per cent. of the shareholding in Credila on a fully diluted basis.

#### ***HDFC Education and Development Services Private Limited ("HDFC Edu")***

HDFC Edu is the Issuer's wholly owned subsidiary which focuses on the education sector.

The objective of the Issuer in entering into the education space is to imbibe best practices in education and facilitate innovation, thereby creating a visible impact on the schooling system in the country.

HDFC Edu has helped 3E Education Trust set up the first school of the group called 'The HDFC School' which was inaugurated in Gurgaon. The motto of the school is 'Educate, Excel and Empower'. The school has started its primary wing and is in the process of setting up a 5-acre school campus for its secondary wing. The HDFC School is intended to be a full-fledged K-12 school, which will follow the National Curriculum Framework 2005 and will be a Central Board of Secondary Education ("CBSE") affiliated school.

#### **Employees**

As of 31 March 2016, the Issuer had 2,196 full-time employees.

The Issuer recognises that training and continuous upgrading of skill sets are essential to ensure a high caliber workforce. New recruits participate in an induction programme at the Centre for Housing Finance, which is the Issuer's training centre in

43%. Средний размер кредита равнялся 1,2 миллиона рупий. За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения Credila составляла 450,6 миллиона рупий, рост по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил 62%. На неработающие кредиты до вычета резервов приходится 0,05 процентов общего кредитного портфеля.

В дополнение к собственным офисам и потоку заявок, поступающих через различные прямые каналы продаж и партнеров, Credila использует сеть распространения Эмитента для привлечения клиентов и маркетинга. Заемщики Credila имеют право на вычет подоходного налога в соответствии с Разделом 80E Закона об информационных технологиях.

По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента в капитале Credila составляла 89,5% с учетом возможности полной эмиссии.

#### ***HDFC Education and Development Services Private Limited ("HDFC Edu")***

HDFC Edu является 100-процентной дочерней компанией Эмитента, специализирующейся на образовании.

Эмитент намерен начать свою деятельность в образовательной сфере, в связи с чем ему необходимо получить практику передового опыта и способствовать внедрению инноваций в этой сфере, тем самым оказывая существенное влияние на школьную образовательную систему страны.

HDFC Edu помогал трасту 3E Education Trust создать первую школу группы Эмитента, которая получила название «The HDFC School» и была открыта в Гургаоне. Девиз школы – «Просвещать, совершенствовать и поддерживать». Школа открыла начальную ступень, и сейчас планирует открытие школьного кампуса на территории в 5 акров для средней ступени. Предполагается, что школа будет предоставлять полноценное образование с 12 классами обучения по стандартам Национальной образовательной программы 2005 года и будет находиться под шефством Центрального управления по среднему образованию («CBSE»).

#### **Сотрудники**

По состоянию на 31 марта 2016 года штат Эмитента насчитывал 2 196 постоянных сотрудников.

Эмитент признает, что обучение и постоянное совершенствование навыков необходимы для обеспечения высокого уровня профессионализма специалистов. Новые сотрудники участвуют в вводной программе в Центре жилищного



Lonavla. Other in-house training programmes are conducted on subjects like Know Your Customer, Credit Fraud Risk and Mitigation, Disbursement Processes, Rural Housing and Appraisal Techniques for Customers from the Unorganised Sector. Training is also imparted in specialised fields of legal and credit risk management. In addition, staff members are nominated for a variety of external training programmes in India and overseas.

Total assets per employee as of 31 March 2016 was ₹1,270 million, as compared to ₹1,150 million as of 31 March 2015, and net profit per employee for FY 2016 was ₹32 million, as compared to ₹31 million for FY 2015.

The Issuer offers its employees a range of incentives, including housing loans at reduced rates, vehicle/consumer financing, healthcare benefits and performance incentives. The Issuer also has employee share option schemes.

The Issuer's employees are not represented by a union, which is consistent with other HFCs in India. The Issuer considers its relations with its employees to be good.

### **Information Technology**

The Issuer's investments in technology have always been dictated by value enhancements for customers. Most of its systems have been developed in-house and all of its offices are electronically inter-connected. Technology has helped to reduce cycle time and has enabled the organisation to enhance customer satisfaction.

The Issuer website, [www.hdfc.com](http://www.hdfc.com), offers a number of interactive features and email based services.

The website offers information on the Issuer's products and services, including interactive tools such as a monthly instalment calculator and a deposit calculator. Through the website, the Issuer provides customers with an option of applying for housing loans on-line. The number of applications received for online loans, particularly from NRIs, has been encouraging.

финансирования, который является центром обучения Эмитента в Лонавале. Другие программы обучения компании касаются таких вопросов как процедура «Знай своего клиента» (Know Your Customer, KYC), риски мошенничества в кредитной сфере и способы их уменьшения, процедура выдачи кредита, жилье в сельской местности, методы оценки нестандартных клиентов. Обучение также проводится по узкоспециализированным областям управления юридическими и кредитными рисками. Кроме того, сотрудникам предоставляется возможность пройти обучение по разным внешним программам обучения в Индии и за рубежом.

Объем активов компании в расчете на одного сотрудника составлял 1 270 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2016 года (для сравнения: 1 150 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2015 года), при этом чистая прибыль в расчете на одного сотрудника в 2016 финансовом году равнялась 32 миллиона рупий (для сравнения: 31 миллион рупий в 2015 финансовом году).

Эмитент предлагает сотрудникам ряд льготных предложений, в том числе жилищные кредиты по сниженной процентной ставке, автокредитование/потребительское кредитование, медицинское обеспечение и вознаграждения по результатам работы. Также действуют программы опционов на акции компании для сотрудников.

Сотрудники Эмитента не имеют профсоюза, что соответствует практике, принятой в других компаниях, жилищного финансирования (Housing Finance Corporations, HFC) в Индии. По мнению Эмитента, у него хорошие взаимоотношения с сотрудниками.

### **Информационные технологии**

Инвестиции Эмитента в развитие технологий всегда определялись сопутствующим увеличением их ценности для клиентов. Большинство систем Эмитента было разработано им самим, и все его офисы имеют электронные средства взаимодействия. Внедрение технологий позволило сократить время рабочего цикла и повысить уровень удовлетворенности клиента.

На сайте Эмитента, [www.hdfc.com](http://www.hdfc.com), предлагается ряд интерактивных возможностей и услуг на основе почтовых сервисов.

На сайте можно найти информацию об услугах и продуктах Эмитента, включая интерактивные инструменты, такие, как калькулятор ежемесячных платежей и депозитный калькулятор. Клиенты могут подать заявку на жилищный кредит непосредственно на сайте. Эмитент проводит мероприятия для увеличения

An investor help desk has been incorporated into the website providing relevant information on the Issuer, including responses to frequently asked questions by investors. An up-to-date corporate profile has also been made available to investors and lenders on the website. In order to reach out and connect more effectively with customers, the Issuer embarked on a number of digital initiatives including a revamped website, development of a mobile application, and building a stronger presence on various social media platforms.

### **Insurance**

The Issuer's policy is to insure all of its properties adequately against fire and other usual risks. The Issuer also maintains insurance for operational risks such as the loss or theft of cash or securities.

The Issuer's insurance policies are subject to exclusions which are customary for those insurance policies, including those exclusions which relate to war and terrorism-related events.

The Issuer believes that its insurance policies as described above are appropriate for its business.

### **Litigation**

The Issuer, its Subsidiaries and Associates are, from time to time, involved in various legal proceedings in the ordinary course of business, which involve matters pertaining to, amongst others, tax, regulatory and other disputes. As on the date of this Prospectus, except as disclosed hereunder, the Issuer, its Subsidiaries and Associates are not involved in any material governmental, legal or arbitration proceedings or litigation and it is not aware of any pending or threatened material governmental, legal or arbitration proceedings or litigation relating to it which, in either case, to the extent quantifiable, exceeds ₹850 million or may have a significant effect on the financial condition, the results of operations or cash flows of the Issuer, on a consolidated basis.

Capitalised terms used herein shall, unless otherwise specified, have the meanings ascribed to such terms in this section.

### ***Litigation against the Issuer***

количества заявок, поданных онлайн, особенно нерезидентами.

На сайте была организована служба поддержки клиентов-инвесторов, в рамках которой они могут получить необходимую информацию об Эмитенте, включая ответы на часто встречающиеся вопросы. Также были добавлены обновленные общие сведения о компании для инвесторов и кредиторов. Для привлечения внимания клиентов и более эффективного взаимодействия с ними Эмитент запустил несколько цифровых проектов, включая обновленный вебсайт, создание мобильного приложения и наращивание присутствия в социальных сетях.

### **Страхование**

Политикой Эмитента предусмотрено полноценное страхование любой его собственности от пожара и иных обычных рисков. Эмитент также застрахован в отношении операционных рисков, таких, как потеря или кража наличных средств или ценных бумаг.

Договоры о страховании Эмитента должны содержать ряд исключений, принятых в таких договорах, в том числе исключения, относящиеся к войне или террористическим актам.

Эмитент полагает, что его договоры о страховании, указанные выше, соответствуют условиям его деятельности.

### **Судебные споры**

Эмитент, его Дочерние и Зависимые компании при осуществлении своей обычной деятельности время от времени участвуют в различных судебных разбирательствах по вопросам, относящимся, помимо прочего, к налогам, регулированию рынка и прочим спорам. На дату выпуска данного Проспекта, за исключением случаев, указанных в нем, Эмитент, его Дочерние и Зависимые компании не участвуют ни в каких значимых правительственных, судебных или арбитражных разбирательствах или тяжбах, а также Эмитент не обладает какой-либо информацией о таких незавершенных или предстоящих разбирательствах или тяжбах, относящихся к нему, которые, при любых обстоятельствах и в случаях, когда возможно их числовое исчисление, превышают 850 миллионов рупий или могут оказывать существенное влияние на финансовое состояние, результаты операционной деятельности или денежные потоки Эмитента при применении консолидированного подхода к оценке указанного.

Термины, указанные в данном разделе с заглавной буквы, имеют значения, присвоенные им в данном разделе, если не указано иное.

### ***Судебные споры с Эмитентом***

The Issuer is involved in a number of legal proceedings in the ordinary course of its business. Accordingly, the Issuer believes that there are currently no legal proceedings which, if adversely determined, might materially affect its financial condition or results of operations. Set out below are details of a recent order passed by the Supreme Court of India against the Issuer in relation to alleged non-compliance with the provisions of the SEBI (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers) Regulations 1997 and certain outstanding disputes with the Indian tax authorities:

- The Supreme Court of India by way of an order dated 22 July 2015, directed the Issuer to pay a penalty of ₹75,000 to SEBI for an inadvertent delay in filing a report under the SEBI (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers) Regulations, 1997. This pertained to the acquisition of equity shares on a preferential basis of Hindustan Oil Exploration Company Limited in 1997, which resulted in the Issuer holding 10.92 per cent. of the voting rights of the company. The Issuer has paid the penalty and has therefore settled the issue.
- The Issuer's dispute with the Indian tax authorities relates to the computation of the profit derived from the business of long-term housing finance eligible for special deduction. The dispute revolves around the correct classification of eligible incomes and related expenses that constitute the long-term housing finance business. The Issuer has recognised a contingent liability in respect of all the disputed income tax demands up to 31 March 2016 (inclusive) in the amount of ₹12,908 million. The Issuer has already paid this amount to the Indian tax authorities and will receive this amount as a refund if the disputes are resolved in its favour.

#### ***Litigation against HDFC Life***

The Issuer's Subsidiary, HDFC Life is involved in a number of legal proceedings in the ordinary course

В ходе осуществления своей обычной деятельности Эмитент участвует в ряде судебных разбирательств. Эмитент полагает, что на данный момент не проводится каких-либо судебных разбирательств, которые, при неблагоприятном для Эмитента разрешении, будут иметь существенное влияние на финансовое положение или операционные результаты компании. Ниже представлена информация о недавнем судебном приказе Верховного суда Индии, выпущенном относительно предполагаемого несоблюдения Эмитентом нормативных требований Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 1997 года, касающихся приобретений крупных пакетов акций и поглощений (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers), а также информация о неразрешенных на данный момент спорах с налоговыми органами Индии:

- 22 июля 2015 года Верховный суд Индии выпустил судебное распоряжение, согласно которому Эмитент обязан оплатить штраф в размере 75 000 рупий Индийскому Совету по ценным бумагам и биржам за неумышленное несоблюдение сроков предоставления отчета в рамках нормативных требований Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 1997 года, касающихся приобретений крупных пакетов акций и поглощений (Substantial Acquisition of Shares and Takeovers). Данное распоряжение выпущено в отношении приоритетного приобретения в 1997 году обыкновенных акций компании Hindustan Oil Exploration Company Limited, в результате которого доля Эмитента в компании увеличилась до 10,92% от общего объема голосующих акций. Эмитент оплатил штраф и тем самым урегулировал возникший вопрос.
- Спор между Эмитентом и налоговыми органами Индии касается расчета прибыли, полученной от предоставления долгосрочного жилищного финансирования, в отношении которой действует специальный вид налоговых вычетов. Спор касается правильности классификации доходов, полученных законным путем, и сопутствующих им расходов в рамках деятельности Эмитента по долгосрочному жилищному финансированию. Эмитент признал возможную ответственность по всей исковой сумме налога на прибыль, рассчитанной за период до 31 марта 2016 года (включительно), размер которой составил 12 908 миллионов рупий. Эмитент оплатил указанную сумму в пользу налоговых органов власти Индии и получит возврат на эту же сумму в случае благоприятного для него разрешения спора.

#### ***Судебные споры с HDFC Life***

HDFC Life, дочерняя компания Эмитента, участвует в ряде судебных разбирательств в

of its business. Accordingly, HDFC Life believes that except as disclosed below, there are currently no legal proceedings which, if adversely determined, might materially affect its financial condition or results of operations.

In the case of the assessment years 2002-03 to 2009-10, the Commissioner of Income Tax, Mumbai filed eight separate appeals against HDFC Life before the Bombay High Court challenging the favourable orders granted by the Income Tax Appellate Tribunal, Mumbai, dated 20 September 2013. These appeals are currently pending admission before the Bombay High Court and the aggregate amount relating to such appeals is ₹8,674 million.

In the case of the assessment years 2010-11 and 2011-12, as per the information available on the official website of Income Tax Appellate Tribunal, Mumbai, HDFC Life has filed appeals before the Income Tax Appellate Tribunal, Mumbai, against the favourable orders passed by the Commissioner of Income Tax Appeals, Mumbai, in the case of HDFC Life. The hearings are yet to take place before the Income Tax Appellate Tribunal. The aggregate amount relating to such appeals is ₹13,246 million.

In the case of the assessment years 2012-13 and 2013-14, HDFC Life has appealed before the Commissioner of Income Tax (Appeals), Mumbai. The aggregate amount relating to such appeals is ₹16,579 million. HDFC Life has completed the appeal hearings in these matters and is awaiting the orders.

In the case of the assessment years 2008-09 to 2010-11, HDFC Life has appealed before the Commissioner of Income Tax (Appeals), Mumbai, against TDS orders u/s 201(1)/201(1A) of the Income Tax Act, 1961. The aggregate amount relating to such appeals is ₹69.79 million. These appeals are partially heard by the CIT(Appeal) and are currently pending for a remand report from the Tax Deducted at Source Officer.

In the case of service tax, the total amount of ₹1,053 million is under dispute at various stages i.e. either before Commissioner of Service Tax or before Custom Excise and Service Tax Appellate Tribunal.

#### ***Litigation against HDFC Bank***

рамках своей обычной хозяйственной деятельности. Компания полагает что, кроме случаев, описанных ниже, на данный момент не проводится каких-либо судебных разбирательств, которые, при неблагоприятном для нее разрешении, будут иметь существенное влияние на ее финансовое положение или операционные результаты.

С 2002-2003 по 2009-2010 налоговые годы Налоговая инспекция Мумбаи подавала восемь отдельных жалоб на HDFC Life в Бомбейский Высокий суд об оспаривании положительных решений Апелляционного суда Мумбаи, занимающегося вопросами подоходного налога, вынесенных 20 сентября 2013 года. Данные жалобы сейчас ожидают рассмотрения Высоким судом Бомбея; общая сумма иска по данным жалобам составляет 8 674 миллиона рупий.

В 2010-2011 и 2011-2012 налоговых годах по информации, доступной на официальном сайте Апелляционного суда Мумбаи, занимающегося вопросами подоходного налога, HDFC Life подавала жалобы в указанный суд по положительным решениям, вынесенным Налоговой инспекцией Мумбаи в отношении компании. Слушания должны пройти в Апелляционном суде, занимающемся вопросами подоходного налога. Общая сумма иска по жалобам составляет 13 246 миллионов рупий.

В 2012-2013 и 2013-2014 налоговых годах HDFC Life подавала жалобы в Налоговую инспекцию Мумбаи. Общая сумма по жалобам составляет 16 579 миллионов рупий. Слушания по данным жалобам завершены, и компания ожидает постановления суда.

В 2008-2009 и 2010-2011 налоговых годах HDFC Life подавала жалобы в Налоговую инспекцию Мумбаи в отношении постановлений об исчислении налога у источника, вынесенных в рамках раздела 201(1)/201(1A) Закона о подоходном налоге 1961 года. Общая сумма иска по жалобам составляет 69,79 миллионов рупий. Слушания по данным жалобам были частично проведены в Налоговой инспекции, и на настоящий момент ожидается решение Инспектора, ответственного за решение вопросов, связанных с налогами, удерживаемыми у источника, о направлении дела на новое рассмотрение.

Споры относительно налога на услуги на общую сумму 1 053 миллиона рупий сейчас находятся на разных стадиях рассмотрения, т.е. в Налоговой инспекции по налогам на услуги, или в Таможенном управлении и Апелляционном суде по налогам на услуги.

#### ***Судебные споры с HDFC Bank***

The Issuer's Associate, HDFC Bank is involved in a number of legal proceedings in the ordinary course of its business, including certain proceedings that HDFC Bank believes are spurious or vexatious proceedings with significant financial claims present on the face of the complaint, which, to HDFC Bank's belief, lack any merit based on the historical dismissals of similar claims. Accordingly, HDFC Bank believes that there are currently no legal proceedings which, if adversely determined, might materially affect its financial condition or results of operations.

### **Defaults in respect of dues payable**

As of the date of this Prospectus, there is no outstanding default in payment of statutory dues (except on account of certain outstanding disputes with the Indian tax authorities, as stated above), repayment of debentures and interest thereon, repayment of deposits and interest thereon and repayment of loans from any bank or financial institution and interest thereon. As at Fiscal 2015, the outstanding statutory dues of the Issuer relating to wealth tax, interest on lease tax and employees' state insurance, are as follows:

HDFC Bank, Зависимая компания Эмитента, участвует в ряде судебных разбирательств, связанных с осуществлением его обычной хозяйственной деятельности, включая разбирательства, которые банк рассматривает как незаконные или недобросовестно инициированные, со значительными суммами финансовых претензий, которые, по мнению Банка, являются необоснованными в силу исторических прецедентов отклонения подобных жалоб. Таким образом, Банк полагает, что на данный момент он не участвует в судебных разбирательствах, которые, при неблагоприятном исходе, могут оказать существенное негативное влияние на финансовое положение банка или его операционные результаты.

### **Случаи невыполнения обязательств по уплате сумм с наступившим сроком платежа**

По состоянию на дату данного Проспекта не существует каких-либо невыполненных обязательств по уплате сумм, возникших в силу закона (за исключением определенных споров с индийскими налоговыми органами, находящимися в процессе разбирательства, см. выше), выплате основных сумм по долговым обязательствам и процентов по ним, выплате сумм депозитов и процентов по ним, а также выплате основных сумм кредитов, полученных от банков или финансовых институтов, и процентов по таким кредитам. По итогам фискального 2015 года суммы к оплате со стороны Эмитента по законным требованиям, относящимся к налогу на имущество, процентам по налогу за сдачу имущества в аренду и государственному страхованию сотрудников представлены ниже:

Название закона	Характер платежа	Место проведения разбирательства по спору	Период начисления суммы	Сумма к оплате (млн индийских рупий)
Закон о налоге на имущество от 1957 года	Налог на имущество	Помощник комиссара по налогу на имущество	1998-1999	1,2
Закон штата Махараштра от 1985 года о налоге с продаж при переходе права использования товаров для конкретных целей	Проценты по лизинговому налогу	Комиссар по налогу с продаж (жалобы)	1999-2000	0,2
Закон о государственном страховании сотрудников от 1948 года	Платежи, вносимые в качестве взноса сотрудника в Государственную корпорацию страхования служащих (ESIC)	Ассистент/заместитель директора ESIC	2010-2011	0,1

Recent Developments	Недавние события
<i>Increase in ERGO'S Shareholding in HDFC ERGO</i>	<i>Увеличение участия ERGO в акционерном капитале HDFC ERGO</i>

<p>On 17 December 2015, the Issuer announced that subject to the receipt of requisite approvals, it had agreed to sell 123,357,262 equity shares of ₹10 each of HDFC ERGO, representing 22.902 per cent. of HDFC ERGO's issued and paid-up share capital to ERGO at a price of ₹90.973 per equity share, aggregating to a consideration of ₹11,220 million.</p> <p>On 3 June 2016, the Issuer concluded the above-mentioned transfer of shares. As a result, the Issuer's holding in HDFC ERGO now stands at 50.73 per cent., while ERGO's share is 48.74 per cent.</p> <p><i>Acquisition of L&amp;T General Insurance Company Limited by HDFC ERGO</i></p> <p>The Board of Directors of HDFC ERGO at its meeting held on 3 June 2016, subject to receipt of requisite approvals, including but not limited to, approvals from the Insurance Regulatory &amp; Development Authority of India ("IRDAI"), the Competition Commission of India ("CCI"), approved the acquisition of 100 per cent. of the share capital of L&amp;T General Insurance Company Limited ("<b>L&amp;T General Insurance</b>"), from its promoter Larsen &amp; Toubro Limited, for an aggregate purchase price of ₹5510 million and approved the proposal to merge these two entities, subject to receipt of requisite approvals, including IRDAI, CCI and the Hon'ble High Court / Tribunal of Judicature at Bombay.</p> <p><i>Initial Public Offering of HDFC Life</i></p> <p>The Board of Directors of HDFC Life has approved the initiation of the process for an initial public offer ("<b>IPO</b>") of HDFC Life. Accordingly, the Board of Directors of the Issuer on 19 April 2016, in-principle, agreed to sell up to 10 per cent. of its equity stake in HDFC Life through an offer-for-sale in the IPO of HDFC Life, subject to market conditions and the receipt of various requisite approvals including that of SEBI and Insurance Regulatory &amp; Development Authority of India to the extent applicable or required. Further, the Board of Directors of HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. at their respective meetings held on 17 June 2016, approved entering into a confidentiality, exclusivity and standstill agreement to evaluate a potential merger of Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. into HDFC Life by way of a scheme of arrangement ("<b>Scheme of Arrangement Transaction</b>"). The agreement provides for a mutually agreed exclusivity period for due diligence and discussions between the parties in relation to the proposed Scheme of Arrangement Transaction. If the Scheme of</p>	<p>17 декабря 2015 года Эмитент объявил, что, при условии получения необходимых согласований, он согласен продать 123 357 262 обыкновенных акций HDFC ERGO номиналом 10 рупий каждая, что составляет 22,902% от выпущенного и оплаченного капитала ERGO, по цене 90,973 рупий за обыкновенную акцию, при этом стоимость сделки составит 11,220 миллионов рупий.</p> <p>3 июня 2016 года Эмитент завершил упомянутую выше продажу акций. В результате сделки доля Эмитента в HDFC ERGO теперь составляет 50,73%, а доля ERGO – 48,74%.</p> <p><i>Поглощение L&amp;T General Insurance Company Limited компанией HDFC ERGO</i></p> <p>На заседании 3 июня 2016 года Совет директоров компании HDFC ERGO одобрил, при условии получения необходимых согласований, включая согласования со стороны Управления по регулированию и развитию страховой деятельности Индии («IRDAI»), Комиссии по вопросам конкуренции в Индии («CCI»), приобретение 100% акций в акционерном капитале L&amp;T General Insurance Company Limited («<b>L&amp;T General Insurance</b>») у учредителя компании Larsen &amp; Toubro Limited, за общую цену 5 510 миллионов рупий, а также одобрил предложение объединить эти два юридических лица, при условии получения необходимых согласований, включая согласования со стороны IRDAI, CCI и Высокого суда/Верховного суда в Бомбее.</p> <p><i>Первичное предложение акций HDFC Life на публичном рынке</i></p> <p>Совет директоров HDFC Life согласовал проведение первичного размещения акций («<b>IPO</b>») компании HDFC Life. Соответственно, 19 апреля 2016 года Совет директоров Эмитента в целом одобрил продажу до 10% от своей доли в акционерном капитале HDFC Life путем предложения о приобретении акций в рамках IPO компании, при условии соответствующей рыночной конъюнктуры и получения обязательных согласований, в том числе со стороны SEBI и Управления Индии по регулированию и развитию рынка страховых услуг, в случае, если это необходимо. Кроме того, на заседаниях Советов директоров HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. 17 июня 2016 года было одобрено заключение соглашения о конфиденциальности, эксклюзивности и моратории для оценки возможного слияния Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. и их вхождения в HDFC Life путем компромиссного соглашения («<b>Сделка, заключаемая путем компромиссного соглашения</b>»). Соглашение о</p>
--	---

<p>Arrangement Transaction concludes, HDFC Life need not undertake the IPO.</p> <p><b>RISK MANAGEMENT</b></p> <p>As a financial intermediary, the Issuer is exposed to risks that are particular to its lending business and the environment in which it operates. The Issuer's goal in risk management is to ensure that it understands, measures and monitors the various risks that arise and it adheres strictly to the policies and procedures which are established to address these risks.</p> <p>As a financial intermediary, the Issuer is primarily exposed to liquidity risk, interest rate risk, credit risk, operational risk and legal risk.</p> <p><b>Financial Risk Management</b></p> <p>The financial risk management and hedging policy as approved by the Audit Committee sets limits for exposures on currency and interest rates. The Issuer manages its interest rate and currency risk in accordance with the guidelines prescribed. The risk management strategy is to protect against foreign exchange risk, whilst at the same time exploring any opportunities for an upside, so as to keep the maximum all-in cost on the borrowing in line with or lower than the cost of a borrowing in the domestic market for a similar maturity.</p> <p>The Issuer has to manage various risks associated with the lending business. These risks include credit risk, liquidity risk, foreign exchange risk and interest rate risk. It manages credit risk through stringent credit norms. Liquidity risk and interest rate risks arising out of maturity mismatch of assets and liabilities are managed through regular monitoring of the maturity profiles.</p> <p>The Issuer has, from time to time, entered into risk management arrangements in order to hedge its exposure to foreign exchange and interest rate risks. The currency risk on the borrowings is actively hedged through a combination of dollar denominated</p>	<p>конфиденциальности, эксклюзивности и моратории предусматривает согласованный сторонами период эксклюзивности для проведения процедуры due diligence и переговоров между сторонами по предложенной Сделке, заключаемой путем компромиссного соглашения. Если такая сделка будет заключена, у HDFC Life не будет необходимости проводить IPO.</p> <p><b>СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ</b></p> <p>Эмитент как финансовый посредник подвержен риску, связанным с его кредитной деятельностью, и с внешними условиями осуществления его деятельности. Система управления рисками Эмитента нацелена на опознавание, измерение и контроль различных рисков, при этом Эмитент строго выполняет условия политик и процедур по управлению такими рисками.</p> <p>Эмитент как финансовый посредник главным образом подвержен риску ликвидности, рискам неблагоприятного изменения процентных ставок, кредитным, операционным и правовым рискам.</p> <p><b>Система управления финансовыми рисками</b></p> <p>Система управления финансовыми рисками и политика хеджирования, утвержденная Комитетом по аудиту, подразумевает использование лимитов на валютные и процентные риски. Эмитент управляет процентными и валютными рисками в соответствии с установленными принципами. Стратегия риск-менеджмента нацелена на защиту от риска неблагоприятного изменения валютных курсов, и в то же время дает возможность использовать ситуации повышения валютных курсов таким образом, чтобы максимальная полная стоимость заимствования равнялась или была ниже стоимости заимствования на локальном рынке с таким же сроком.</p> <p>Эмитенту приходится управлять различными рисками, связанными с его деятельностью по выдаче кредитов. Сюда относятся кредитные риски, риск ликвидности, валютный риск и процентный риск. Эмитент управляет кредитными рисками посредством строгих кредитных нормативов. Управление риском ликвидности и процентными рисками, возникающими в результате несовпадения сроков погашения активов и пассивов, осуществляется через регулярный мониторинг сроков до погашения.</p> <p>Эмитент периодически заключает соглашения о риск-менеджменте с целью ограничения валютных и процентных рисков. Валютный риск по заимствованиям активно хеджируется через сочетание активов, номинированных в долларах</p>
--	---

<p>assets, long term forward contracts, principal only swaps and currency options.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer had foreign currency borrowings of US\$1,447 million equivalents. The entire principal on the foreign currency borrowings has been fully hedged through the above-mentioned instruments. Hence, as of 31 March 2016, the Issuer's foreign currency exposure on borrowings net of risk management arrangements is nil.</p> <p>In addition, the Issuer has entered into cross currency swaps of a notional amount of US\$243 million equivalent to convert its rupee liabilities into foreign currency liabilities. The interest rate is linked to benchmarks of the respective currencies. As of 31 March 2016, the total net foreign currency exposure on cross currency swaps stood at US\$81 million. As of 31 March 2016, the open position stood at 0.23 per cent. of the Issuer's total borrowings.</p> <p>As a part of asset liability management and on account of the predominance of the Issuer's Adjustable Rate Home Loan product, as well as to reduce the overall cost of borrowings, the Issuer has entered into interest rate swaps to convert its fixed rate rupee liabilities, of a notional amount as of 31 March 2016 of ₹199,350 million, for varying maturities into floating rate liabilities linked to various benchmarks. Further, interest rate swaps on a notional amount of US\$70 million equivalents are outstanding and have been undertaken to hedge the interest rate risk on the foreign currency borrowings.</p> <p><b>Revaluation of foreign currency assets and liabilities</b></p> <p>Assets and liabilities in foreign currencies net of risk management arrangements are converted at the rates of exchange prevailing at the year end, where not covered by forward contracts. Wherever the Issuer has entered into a forward contract or an instrument that is, in substance, a forward exchange contract, the exchange difference is amortised over the life of the contract.</p>	<p>США, долгосрочных форвардных контрактов, свопов основной суммы и валютных опционов.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года сумма заимствований Эмитента в иностранной валюте составляла эквивалент 1 447 миллионам долларов США. Основная сумма заимствований в иностранной валюте была полностью хеджирована с помощью инструментов, указанных выше. В связи с чем по состоянию на 31 марта 2016 года риски Эмитента по заимствованиям в иностранной валюте, без учета мер риск-менеджмента, равнялись нулю.</p> <p>Кроме того, Эмитент заключил валютные свопы, основная сумма которых составляет сумму, эквивалентную 243 миллионам долларов США, с целью конвертации своих обязательств, номинированных в рупиях в обязательства в иностранной валюте. Процентная ставка по таким свопам привязана к основным индикативным ставкам соответствующих валют. По состоянию на 31 марта 2016 года общая сумма чистого валютного риска по валютным свопам составляла 81 миллион долларов США. По состоянию на 31 марта 2016 года открытые позиции составляли 0,23% от общей суммы заимствований Эмитента.</p> <p>В рамках управления активами и пассивами и ввиду широкого распространения продуктов Эмитента с Плавающей ставкой по жилищному кредиту, а также с целью снижения общей стоимости заимствований, Эмитент заключил процентные свопы для конвертации своих обязательств в рупиях с фиксированной процентной ставкой и различными сроками погашения, основная сумма которых по состоянию на 31 марта 2016 года составляла 199 350 миллионов рупий, в обязательства с плавающей ставкой, привязанной к разным индикативным ставкам. Кроме того, на данный момент у Эмитента открыты процентные свопы, основная сумма по которым составляет эквивалент 70 миллионам долларов США, для хеджирования процентного риска по заимствованиям в иностранной валюте.</p> <p><b>Переоценка активов и обязательств в иностранной валюте</b></p> <p>Активы и обязательства в иностранной валюте без учета договорённости о риск-менеджменте конвертируются по валютным ставкам на конец года, если форвардные контракты не были использованы. В случаях, когда Эмитент купил форвардный контракт или инструмент, который по сути является форвардной валютной сделкой, разница между валютными курсами амортизируется в течение срока такого контракта.</p>
---	--



<p>Cross currency interest rate swaps are recorded by marking the foreign currency component to the relevant spot rate.</p> <p>The net loss/gain on translation of long-term monetary assets and liabilities in foreign currencies is amortised over the maturity period of monetary assets and liabilities and charged to the Statement of Profit and Loss. The unamortised exchange difference is carried in the balance sheet as 'foreign currency monetary item translation difference account'. The net loss/gain on translation of short-term monetary assets and liabilities in foreign currencies is recorded in the statement of profit and loss.</p> <p>As of 31 March 2016, ₹1,220 million (net of future tax benefit of ₹422 million) is carried forward in the foreign currency monetary item translation difference account. This amount is to be amortised over the period of the monetary assets / liabilities.</p> <p>The Institute of Chartered Accountants of India ("ICAI") has issued a guidance note on Accounting for Derivative Contracts effective from 1 April 2016. The guidance note requires all derivative contracts and their underlying to be marked to market and tested for hedge effectiveness and the ineffective portion if any would be charged to the Statement of Profit and Loss. There would be a one-time adjustment to the reserves on all such outstanding contracts as at 1 April 2016 i.e. the transition date. Thereafter the charge / credit to the Hedging Reserve / Statement of Profit and Loss will depend upon the changes in the mark to market based on the actual exchange rates prevalent at each quarter end. The exchange difference on the long-term foreign currency monetary assets and liabilities which are not covered by derivative contracts (such as dollar denominated loans) would continue to be amortised over the life of the contracts.</p> <p><b>Asset-liability management ("ALM")</b></p> <p>Under Schedule III of the Companies Act 2013, the classification of assets and liabilities into current and noncurrent is based on their contracted maturities. However, the estimates based on past trends in respect of prepayments of loans, renewals of liabilities and liquid investments, which are in accordance with the ALM guidelines issued by NHB, have not been taken into consideration in classifying the assets and liabilities under Schedule III.</p>	<p>Учет валютно-процентных свопов осуществляется путем соотношения валютной составляющей с соответствующей ставкой спот.</p> <p>Чистый убыток/доход от перевода долгосрочных денежных активов и обязательств в иностранную валюту амортизируется в течение срока действия денежных активов и обязательств и записывается в Отчет о прибылях и убытках.</p> <p>Неамортизированная разница в курсах переносится в балансовый отчет как «счет разницы в конвертации денежного актива/обязательства в иностранной валюте». Чистый доход/убыток от перевода краткосрочных денежных активов и пассивов в иностранной валюте вносится в отчет о прибылях и убытках.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года 1 220 миллионов рупий (без учета ожидаемых налоговых льгот на сумму 422 миллиона рупий) переносятся на счет разницы в конвертации денежного актива/обязательства в иностранной валюте. Данная сумма будет амортизирована в течение срока денежного актива/обязательства.</p> <p>Институт сертифицированных бухгалтеров Индии («ICAI») выпустил методическую рекомендацию по Учету срочных контрактов, которая вступает в действие с 1 апреля 2016 года. Данная методическая рекомендация включает требование о переоценке по рынку всех срочных контрактов и их базовых активов, а также об их проверке относительно эффективности хеджирования и внесении неэффективных сумм при их наличии в Отчет о прибылях и убытках. Должна быть проведена разовая корректировка резервов по всем таким открытым контрактам по состоянию на 1 апреля 2016 года, то есть на дату вступления в силу новых рекомендаций. После этого отнесение контрактов на Резерв на хеджирование/Отчет о прибылях и убытках будет определяться изменениями в их стоимости после переоценки по рынку, основанной на реальных валютных курсах на конец каждого квартала. Разница в курсах по долгосрочным денежным активам и обязательствам в иностранной валюте, которая не покрывается срочными контрактами (такие как кредиты в долларах США) будут по-прежнему амортизироваться в течение срока действия таких контрактов.</p> <p><b>Управление активами и пассивами («ALM»)</b></p> <p>В соответствии с Приложением III Закона о компаниях от 2013 года разбивка активов и пассивов на краткосрочные и долгосрочные основана на их сроках. При этом оценки, основанные на прошлых ожиданиях в отношении досрочного погашения кредитов, обновления обязательств и инвестиций в ликвидные активы, соответствующие требованиям методических рекомендаций NHB, не учитывались при разбивке</p>
--	--

<p>The Issuer's ALM position is based on maturity buckets as per guidelines issued by NHB. In computing the information, certain estimates, assumptions and adjustments have been made by the management.</p> <p>The ALM position as of 31 March 2016 is as follows:</p> <p>Assets and liabilities with maturity up to 1 year amounted to ₹709,024 million and ₹783,247 million respectively. Asset and liabilities with maturity greater than one year and up to five years amounted to ₹1,309,759 million and ₹1,371,858 million respectively and assets and liabilities with maturity beyond five years amounted to ₹868,745 million and ₹732,423 million respectively.</p> <p>The Issuer's loan book is predominantly floating rates whereas liabilities, especially deposits and non-convertible debentures, are fixed rates. In normal economic conditions, the fixed rate liabilities are converted into floating rate denominated liabilities by way of interest rate swaps. However, during Fiscal 2016, due to an uncertain economic environment, short term rates remained higher than the long term rates throughout the year. This resulted in the cost of floating rate liabilities post the interest rate swap being higher than fixed rate liabilities. Hence, the Issuer did not convert a part of its liabilities into floating rate basis to avoid negative carry. The Issuer monitors money market conditions and will enter into interest rate swaps at an appropriate time to minimise the interest rate gap.</p> <p>As of 31 March 2016, 88 per cent. of the assets and 74 per cent. of the liabilities were on a floating rate basis.</p> <p>Further, the Issuer has a Fixed Rate Home Loan Scheme and has kept some liabilities on a fixed rate basis to match out the expected disbursements under the fixed rate product.</p> <p><b>Operational risk</b></p> <p>Operational risk can result from a variety of factors, including the failure to obtain proper internal authorisations, improperly documented transactions, failure of operational and information security procedures, computer systems, software or equipment, fraud, inadequate training and employee</p>	<p>активов и пассивов в соответствии с Приложением III.</p> <p>Состояние активов и пассивов Эмитента оценивается по срокам их действия в соответствии с рекомендациями NHB. При расчете данных менеджментом компании были сделаны ряд предположений, допущений и корректировок.</p> <p>Состояние активов и пассивов на 31 марта 2016 года:</p> <p>Сумма активов и пассивов со сроком действия до одного года равнялась соответственно 709 024 миллиона рупий и 783 247 миллионов рупий. Сумма активов и пассивов со сроком действия от одного года до пяти лет равнялась соответственно 1 309 759 миллионов рупий и 1 371 858 миллионов рупий, со сроком действия свыше пяти лет соответственно 868 745 миллионов рупий и 732 423 миллиона рупий.</p> <p>Кредитный портфель Эмитента состоит в основном из кредитов с плавающей ставкой, в то время как обязательства, особенно депозиты и неконвертируемые долговые обязательства, с фиксированной ставкой. В нормальных экономических условиях обязательства по фиксированной ставке конвертируются в обязательства с плавающей ставкой посредством процентных свопов. Однако в 2016 фискальном году краткосрочные ставки оставались выше долгосрочных в течение всего года в силу неопределенной экономической ситуации. Это повысило стоимость обязательств с плавающей ставкой при использовании процентных свопов по сравнению с обязательствами с фиксированной ставкой. В связи с этим Эмитент не переводил свои обязательства на плавающую ставку во избежание появления отрицательного спреда. Эмитент проводит мониторинг состояния денежного рынка и заключит процентные свопы в нужный момент для минимизации разницы процентных ставок.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года 88% активов и 74% пассивов учитывались по плавающей процентной ставке.</p> <p>Помимо этого, у Эмитента действует Программа жилищного кредитования под фиксированную ставку, при этом часть его обязательств осталась с фиксированной процентной ставкой, что позволяет ему уравновесить ожидаемые выплаты по продуктам с фиксированной ставкой.</p> <p><b>Операционные риски</b></p> <p>Операционные риски возникают в силу разных причин, включая отсутствие необходимых внутренних согласований, неправильно оформленных транзакций, несоблюдение процедур операционной и информационной безопасности, сбои в работе компьютерных</p>
--	---

<p>errors. The Issuer attempts to mitigate operational risk by maintaining a comprehensive system of internal controls, establishing systems and procedures to monitor transactions, maintaining key back-up procedures, undertaking regular contingency planning and providing employees with continuous training.</p> <p><b>Legal risk</b></p> <p>The uncertainty of enforcement of the obligations of the Issuer’s customers and counterparties, including the Issuer’s ability to foreclose on collateral, creates legal risk. Changes in law and regulation could adversely affect the Issuer’s operations. It seeks to minimise legal risk by using stringent legal documentation, employing procedures designed to ensure that transactions are properly authorised and consulting internal and external legal advisers.</p> <p><b>BOARD OF DIRECTORS AND SENIOR MANAGEMENT</b></p> <p><b>Board of Directors</b></p> <p>The Board presently consists of 11 Directors and, as per the Issuer’s Articles of Association, the Issuer shall have at least three Directors and not more than 15 Directors. The quorum for meetings of the Board is one third of the total number of Directors or two Directors, whichever is higher, present at a meeting. Where the number of interested Directors exceeds, or is equal to, two thirds of the total number at a meeting, the number of remaining Directors present at such meeting, not being less than two, shall be the quorum during such time.</p> <p>For the purposes hereof, the business address for Directors of the Issuer is HDFC House, H. T. Parekh Marg, 165-166 Backbay Reclamation, Churchgate, Mumbai 400 020, India.</p> <p>No Director has any potential conflict of interest between their duties to the Issuer and their private interests and/ or other duties.</p>	<p>систем, программного обеспечения или оборудования, мошенничество, недостаточно обученный персонал и ошибки персонала. Эмитент старается минимизировать операционный риск путем развития всесторонней системы внутреннего контроля, создания систем и процедур проверки транзакций, внедрения основных процедур резервирования данных, выполнения плана действий на случай непредвиденных обстоятельств и обучения сотрудников на постоянной основе.</p> <p><b>Правовые риски</b></p> <p>Правовые риски возникают в силу неопределённости в возможностях принудительного исполнения обязательств клиентов и контрагентов Эмитента, включая возможности Эмитента обращать взыскания на заложенное имущество. Внесение поправок в законы и нормативные акты может оказать неблагоприятное влияние на деятельность Эмитента. Компания стремится минимизировать правовые риски, используя для этого обязательную юридическую документацию, процедуры для обеспечения необходимой авторизации транзакций и помощь внутренних и внешних юристов.</p> <p><b>СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ И РУКОВОДИТЕЛИ СТАРШЕГО ЗВЕНА</b></p> <p><b>Совет директоров</b></p> <p>В настоящий момент в Совет директоров входит 11 директоров, при этом, в соответствии с Уставом, минимальное количество директоров в Совете – 3 человека, а максимальное – 15. Для кворума на заседании Совета необходимо присутствие одной трети от общего количества Директоров или двух Директоров, в зависимости от того, какое значение больше. В случаях, когда количество заинтересованных Директоров равно двум третям от общего количества присутствующих Директоров, или больше этого значения, количество оставшихся Директоров, присутствующих на заседании, при условии, что их не меньше двух человек, используется в этом случае для определения кворума.</p> <p>В целях настоящего Проспекта служебным адресом Директоров Эмитента считается следующий адрес: Индия, 400 020 Мумбаи, Черчгейт, Бэkbэй Рекламэйшн, 165-166, Эйч.Ти. Пэрех Марг, ЭйчДиЭфСиХауз.</p> <p>Возможных конфликтов интересов между должностными обязанностями Директоров у Эмитента и их личными интересами и/или иными должностными обязанностями нет ни у одного Директора.</p>
---	---

The following table sets forth details regarding the Board as of the date of this Prospectus:	Таблица ниже содержит информацию о Совете директоров на дату выпуска Проспекта:
---	---

№ п/п	ФИО, Занятость, Номер документа, идентифицирующего личность, текущий Срок полномочий и Национальность	Возраст	Статус	Данные о других основных видах деятельности
1	<p><b>Дипак С. Парек</b></p> <p><b>Занятость:</b> профессиональная</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00009078</p> <p><b>Срок полномочий:</b> освобождение от должности по ротации</p> <p><b>Национальность:</b> индиец</p>	71	Неисполнительный Председатель Совета директоров	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mahindra and Mahindra Limited</li> <li>2. GlaxoSmithKline Pharmaceuticals Limited (Председатель)</li> <li>3. Breach Candy Hospital Trust</li> <li>4. The Indian Hotels Company Limited</li> <li>5. HDFC Asset Management Company Limited (Председатель)</li> <li>6. HDFC Standard Life Insurance Company Limited (Председатель)</li> <li>7. HDFC ERGO General Insurance Company Limited (Председатель)</li> <li>8. Siemens Limited (Председатель)</li> <li>9. Indian Institute for Human Settlements</li> <li>10. Network 18 Media &amp; Investments Limited</li> <li>11. BAE Systems India (Services) Private Limited (Председатель)</li> <li>12. H T Parekh Foundation (Председатель)</li> </ol> <p><b>Иностранные компании:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. DP World Limited</li> <li>2. Vedanta Resources PLC, London</li> <li>3. Fairfax India Holdings Corporation</li> <li>4. Economic Zones World FZE</li> </ol>
2	<p><b>Кеки М. Мистри</b></p> <p><b>Занятость:</b> руководитель компании</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00008886</p> <p><b>Срок полномочий:</b> 14 ноября 2015 года – 13 ноября 2018, с возможностью отстранения от</p>	61	Заместитель Председателя, генеральный директор	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Greatship (India) Limited</li> <li>2. GRUH Finance Limited (Председатель)</li> <li>3. HCL Technologies Limited</li> <li>4. HDFC Asset Management Company Limited</li> <li>5. HDFC Bank Limited</li> <li>6. HDFC ERGO General Insurance Company Limited</li> <li>7. HDFC Standard Life Insurance Company Limited</li> </ol>

должности по ротации в течение указанного периода

**Национальность:** индиец

8. Sun Pharmaceutical Industries Limited

9. Torrent Power Limited

10. H T Parekh Foundation

**Иностранные компании:**

1. Griha Investments, Mauritius

2. Griha Pte. Limited, Singapore

3. CDC Group, London

3 **Рену Суд Карнад** 63

Управляющий директор

**Занятость:** руководитель компании

**Номер документа, идентифицирующего личность:** 00008064

**Срок полномочий:** 1 января 2015 года – 31 декабря 2019, с возможностью отстранения от должности по ротации в течение указанного периода

**Национальность:** индианка

1. Feedback Infra Private Limited

2. HDFC Asset Management Company Limited

3. GRUH Finance Limited

4. HDFC ERGO General Insurance Company Limited

5. HDFC Bank Limited

6. Indraprastha Medical Corporation Limited

7. HDFC Standard Life Insurance Company Limited

8. Bosch Limited

9. EIH Limited

10. ABB India Limited

11. H T Parekh Foundation

**Иностранные компании:**

1. HDFC PLC, Maldives

2. HIREF International LLC

3. WNS (Holdings) Limited

4. HIREF International Fund II Pte. Limited

5. HIF International Fund Pte. Limited

4 **В. Шриниваса Ранган** 56

Исполнительный директор, финансовый директор

**Занятость:** руководитель компании

**Номер документа, идентифицирующего личность:** 00030248

**Срок полномочий:** 1 января 2015 года – 31 декабря 2019, с возможностью отстранения от должности по ротации в течение указанного периода

**Национальность:** индиец

1. HDFC Investments Limited

2. HDFC Property Ventures Limited

3. IVF Advisors Private Limited

4. HDFC Trustee Company Limited

5. Credila Financial Services Private Limited

6. HDFC Developers Limited

7. Atul Limited

8. Cholamandalam Investment and Finance Company Limited

9. TVS Credit Services Limited

10. HDFC Education and Development Services Private Limited

11. Computer Age Management Services Private Limited

12. H T Parekh Foundation

5	<b>Даттатрея М. Сукфанкар</b>	84	Неисполнительный директор	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. HDFC Developers Limited</li> <li>2. Phoenix Township Limited</li> </ol>
	<p><b>Занятость:</b> директор</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00034416</p> <p><b>Срок полномочий:</b> с возможностью отстранения от должности по ротации</p> <p><b>Национальность:</b> индиец</p>			
6	<b>Бансидхар С. Мехта</b>	80	Независимый директор	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Century Enka Limited</li> <li>2. Procter &amp; Gamble Hygiene and Health Care Limited</li> <li>3. IL&amp;FS Investment Managers Limited</li> <li>4. Atul Limited</li> <li>5. Pidilite Industries Limited</li> <li>6. Sasken Communication Technologies Limited</li> <li>7. Gillette India Limited</li> <li>8. NSDL e-Governance Infrastructure Limited</li> <li>9. Thyssenkrupp Industrial Solutions (India) Private Limited</li> </ol> <p><b><u>Иностранные компании</u></b></p> <p>Jumbo World Holdings Limited (BVI)</p>
	<p><b>Занятость:</b> практикующий сертифицированный бухгалтер</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00035019</p> <p><b>Срок полномочий:</b> 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации</p> <p><b>Национальность:</b> индиец</p>			
7	<b>Дхруба Н. Гхош</b>	87	Независимый директор	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Birla Corporation Limited</li> <li>2. Peerless Hospitex Hospital &amp; Research Center Limited</li> </ol>
	<p><b>Занятость:</b> профессиональный директор</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00012608</p> <p><b>Срок полномочий:</b> 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации</p> <p><b>Национальность:</b> индиец</p>			
8	<b>Д-р Сурендра А. Дейв</b>	79	Независимый директор	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Centre For Monitoring Indian Economy Private Limited</li> <li>2. Ankar Capital India Private Limited</li> <li>3. Phoenix Township Limited</li> <li>4. India Value Fund Trustee Company Private Limited</li> <li>5. Shrenuj and Company Limited</li> <li>6. Escorts Limited</li> <li>7. IVF Trustee Company Private Limited</li> </ol>
	<p><b>Занятость:</b> профессиональный директор</p> <p><b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00001480</p> <p><b>Срок полномочий:</b> 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации</p>			

	<b>Национальность:</b> индиец			8. Deccan Cements Limited 9. HDFC Standard Life Insurance Company Limited 10. HDFC Pension Management Company Limited
9	<b>Нассер М. Мунджи</b>  <b>Занятость:</b> профессиональный директор  <b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00010180  <b>Срок полномочий:</b> 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации  <b>Национальность:</b> индиец	63	Независимый директор	1. ABB India Limited 2. Ambuja Cements Limited 3. Britannia Industries Limited 4. Cummins India Limited 5. Tata Chemicals Limited 6. Tata Motors Limited 7. DCB Bank Limited (Председатель) 8. Go Airlines (India) Limited 9. Tata Motors Finance Limited (Председатель) 10. Aarusha Homes Private Limited (Председатель) 11. Aga Khan Rural Support Programme (India) (Председатель) 12. Indian Institute for Human Settlements <b><u>Иностранные компании</u></b> 1. Tata Chemicals North America, Inc., USA 2. Jaguar Land Rover Automotive Plc., U.K. 3. Strategic Foods International Co. (LLC), Dubai, U.A.E. 4. Astarla Limited., Dubai, UAE 5. Tata Chemicals Europe Holdings Ltd., U.K.
10	<b>Д-р Бималь Н. Джалан</b>  <b>Занятость:</b> профессиональный директор  <b>Номер документа, идентифицирующего личность:</b> 00449491  <b>Срок полномочий:</b> 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации  <b>Национальность:</b> индиец	74	Независимый директор	1. Associated Advisory Services Private Limited
11	<b>Д-р Джемшед Дж. Ирани</b>  <b>Занятость:</b> профессиональный директор  <b>Номер документа, идентифицирующего</b>	80	Независимый директор	1. Repro India Limited 2. Electro Steel Castings Limited

**личность:** 00311104

**Срок полномочий:** 21 июля 2014 – 20 июля 2019 года без возможности отстранения от должности по ротации

**Национальность:** индиец

**Mr. Deepak S. Parekh** is the Non-executive Chairman of the Issuer. He is a Fellow of The Institute of Chartered Accountants in England & Wales. He joined the Issuer in a senior management position in 1978 and was inducted as a whole-time director of the Issuer in 1985 and subsequently appointed as the Managing Director of the Issuer (designated as "Chairman") in 1993. He retired as the Managing Director, on 31 December 2009. He was appointed as a Director of the Issuer, liable to retire by rotation, by the shareholders of the Issuer at its AGM held on 14 July 2010. He is a director on the boards of several companies in India.

**Mr. Keki M. Mistry** is the Vice Chairman and Chief Executive Officer of the Issuer. He is a Fellow of The Institute of Chartered Accountants of India. He joined the Issuer in 1981 and was appointed as an Executive Director in 1993, as the Deputy Managing Director in 1999 and as the Managing Director in 2000. He was re-designated as the Vice Chairman and Managing Director of the Issuer in October 2007 and as the Vice Chairman and Chief Executive Officer, with effect from 1 January 2010. He has been re-appointed as the Managing Director of the Issuer (designated as "Vice Chairman & Chief Executive Officer"), for a period of 3 years with effect from 14 November 2015.

**Ms. Renu Sud Karnad** is the Managing Director of the Issuer. She holds a Bachelor's degree in Law from the University of Mumbai and a Master's degree in Economics from the University of Delhi. She is a Parvin Fellow – Woodrow Wilson School of International Affairs, Princeton University, U.S.A. She joined the Issuer in 1978 and was appointed as the Executive Director of the Issuer in 2000 and was re-designated as the Joint Managing Director of the Issuer in October 2007. She was appointed as the Managing Director of the Issuer, with effect from 1 January 2010.

**Дипак С. Парек** является неисполнительным Председателем Совета директоров Эмитента. Член Института сертифицированных бухгалтеров Англии и Уэльса. Г-н Парек начал работать в компании-Эмитенте на должности руководителя в 1978 году и был назначен на должность штатного директора в 1985 году, после чего перешел на должность Управляющего директора компании (официально именуемую «Председатель Совета») в 1993 году. Г-н Парек ушел в отставку с должности Управляющего директора 31 декабря 2009 года. Он был назначен Директором в компании-Эмитенте, с возможностью отставки по ротации, акционерами Эмитента на Годовом общем собрании акционеров 14 июля 2010 года. На данный момент он является директором в советах директоров нескольких компании Индии.

**Кеки М. Мистри** является заместителем Председателя Совета директоров и Генеральным директором в компании-Эмитенте. Член Института сертифицированных бухгалтеров Индии. Присоединился к компании в 1981 году, в 1993 году был назначен Исполнительным директором, в 1999 году – Заместителем Управляющего директора, а в 2000 году – Управляющим директором. Он был вновь назначен на должность Заместителя Председателя и Управляющего директора Эмитента в октябре 2007 года и на должность Заместителя Председателя и Генерального директора с вступлением в должность с 1 января 2010 года. Он был переназначен на должность Управляющего директора Эмитента (официально именуемую «Заместитель председателя и Генеральный директор») на срок 3 года с вступлением в должность с 15 ноября 2015 года.

**Рену Суд Карнад** является Управляющим директором в компании-Эмитенте. Г-жа Карнад получила степень Бакалавра юридических наук в Университете Мумбаи и степень Магистра экономических наук в Университете Дели. Она является Почетным членом Школы международных дел имени Вудро Вильсона Принстонского университета в США. Начала работу в компании-Эмитенте в 1978 году и была назначена на должность Исполнительного директора в 2000 году, затем была переназначена на должность члена Правления в октябре 2007 года. Назначена на должность Управляющего



<p><b>Mr. V. Srinivasa Rangan</b> is the Executive Director and CFO of the Issuer. He holds a Bachelor's degree in Commerce and is an Associate of The Institute of Chartered Accountants of India and of The Institute of Cost Accountants of India. He joined the Issuer in 1986 and served as a Senior General Manager- Corporate Planning and Finance since 2000. He was appointed as the Executive Director of the Issuer with effect from 1 January 2010 and is responsible for the Treasury, Resources and Accounts functions of the Issuer.</p> <p><b>Mr. Dattatraya M. Sukthankar</b> is a Non-executive Director of the Issuer. He was an officer of the Indian Administrative Service and was the Secretary, Ministry of Urban Development, Government of India and, subsequently, the Chief Secretary to the Government of Maharashtra. He is recognised as an expert on issues related to urban development and management and has been associated with the housing sector in India for a number of years. He has been a Director of the Issuer since 1989.</p> <p><b>Mr. Bansidhar S. Mehta</b> is an Independent Director of the Issuer. He is a Fellow of The Institute of Chartered Accountants of India. He is a Chartered Accountant in practice dealing with taxation, accountancy and valuation of mergers and acquisitions. He is a Director on the boards of several companies in India. He has been a Director of the Issuer since 1988.</p> <p><b>Mr. Dhruva N. Ghosh</b> is an Independent Director of the Issuer. He holds a Master's degree in Economics from Calcutta University. He was the former Chairman of the State Bank of India. He is the Chairman Emeritus of ICRA Limited. He has been a Director of the Issuer since 1989.</p> <p><b>Dr. Surendra A. Dave</b> is an Independent Director of the Issuer. He holds a Master's degree in Economics from the University of Rochester and a Doctorate degree in economics from University of Cambridge. He was the former Chairman of the Securities and Exchange Board of India and the Unit Trust of India. He is the Chairman of Centre for Monitoring Indian Economy. He is a director on the boards of several companies in India. He has been a Director of the Issuer since 1990. He is the representative of the Issuer on the board of HDFC Standard Life Insurance Company Limited as</p>	<p>директора в компании-Эмитенте с вступлением в должность с 1 января 2010 года.</p> <p><b>В. Шриниваса Ранган</b> является Исполнительным директором и Финансовым директором в компании-Эмитенте. М-р Ранган получил степень Бакалавра торговли и является Членом Института сертифицированных бухгалтеров Индии и Института бухгалтеров по расчету издержек производства Индии. Присоединился к компании-Эмитенту в 1986 году и работает в качестве Старшего генерального менеджера по корпоративному планированию и финансам с 2000 года. Был назначен на должность Исполнительного директора Эмитента с 1 января 2010 года и отвечает за работу Казначейства, Подразделений по ресурсам и счетам Эмитента.</p> <p><b>Даттатрея М. Сукфанкар</b> является Неисполнительным Директором Эмитента. Г-н Сукфанкар работал в Административной службе Индии и в должности Секретаря в Министерстве городского развития Правительства Индии, а также в дальнейшем Генеральным секретарем Правительства штата Махараштра. Признанный эксперт по вопросам городского развития и управления, работал в жилищной сфере Индии в течение нескольких лет. Является Директором в Совете директоров Эмитента с 1989 года.</p> <p><b>Бансидхар С. Мехта</b> является Независимым директором в компании-Эмитенте. Член Института сертифицированных бухгалтеров Индии. Является практикующим Сертифицированным бухгалтером по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета и оценки сделок слияния и поглощения. Член совета директоров в нескольких компаниях Индии. Член Совета директоров в компании-Эмитенте с 1988 года.</p> <p><b>Дхруба Н. Гхош</b> является Независимым директором в компании-Эмитенте. Получил степень Магистра экономических наук в Университете Калькутты. Ранее занимал должность Председателя Государственного банка Индии. Является Почетным Председателем ICRA Limited. Член Совета директоров Эмитента с 1989 года.</p> <p><b>Д-р Сурендра А. Дейв</b> является Независимым директором в Совете директоров Эмитента. Получил степень Магистра экономических наук в Рочестерском университете и степень Доктора экономических наук в Кембриджском университете. Ранее занимал должность Председателя Совета по ценным бумагам и биржам Индии и Паевого инвестиционного фонда Индии. В настоящий момент занимает должность Председателя Центра мониторинга экономической ситуации в Индии. Член совета директоров в нескольких компаниях Индии. Член Совета</p>
---	--

<p>required under the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations 2015.</p> <p><b>Mr. Nasser M. Munjee</b> is an Independent Director of the Issuer. He holds a Master's degree in Economics from the London School of Economics, United Kingdom. He is the Chairman of DCB Bank Limited. He is a director on the boards of several companies in India. He was appointed as an Executive Director of the Issuer in 1993 and has worked with the Issuer from 1978 to 1998. He is deeply interested in development and infrastructure issues.</p> <p><b>Dr. Bimal N. Jalan</b> is an Independent Director of the Issuer. He holds a Bachelor's degree in Arts (Economics) from Presidency College, Kolkata and a Masters in Arts from University of Cambridge, U.K. He is a former Governor of the Reserve Bank of India. He has previously held several positions in the Government including those of the Finance Secretary and Chairman of the Economic Advisory Council to Prime Minister. He was also a nominated Member of Parliament from 2003 to 2009. He was associated with a number of public institutions and was a Chairman of Centre for Development Studies, Thiruvananthapuram. He has been a Director of the Issuer since 2008.</p> <p><b>Dr. Jamshed J. Irani</b> is an Independent Director of the Issuer. He holds a Master's degree in Science from the Nagpur University and a Master's degree in Metallurgy from University of Sheffield, U.K. He holds a Doctorate degree in Metallurgy from the University of Sheffield, U.K. The President of India conferred on him the award of Padma Bhushan in 2007 for his services to trade and industry in India. Queen Elizabeth II conferred on him honorary Knighthood (KBE) for his contribution to Indo-British Trade and Co-operation. He has been a Director of the Issuer since 2008.</p> <p><b>Relationship with other Directors</b></p> <p>None of the Directors of the Issuer are related to each other.</p>	<p>директоров Эмитента с 1990 года. Представитель Эмитента в Совете директоров HDFC Standard Life Insurance Company Limited в соответствии с требованиями Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 2015 года, касающимися обязательств по листингу и раскрытию информации (Listing Obligations and Disclosure Requirements).</p> <p><b>Нассер М. Мунджи</b> является Независимым директором в Совете директоров Эмитента. Получил степень Магистра экономических наук в Лондонской школе экономики в Великобритании. Председатель Совета директоров DCB Bank Limited. Член совета директоров в нескольких компаниях Индии. Назначен на должность Независимого директора в 1993 году; работал в компании-Эмитенте с 1978 по 1998 год. Специализируется на вопросах развития и инфраструктуры.</p> <p><b>Д-р Бималь Н. Джалан</b> является Независимым директором в Совете директоров Эмитента. Получил степень Бакалавра гуманитарных наук (специализация: экономика) в Президентском колледже в Калькутте и Магистра гуманитарных наук в Кембриджском университете в Великобритании. Ранее занимал должность Председателя Резервного банка Индии. Занимал различные должности в Правительстве, а том числе Финансового секретаря и Председателя консультационного совета при премьер-министре. Также являлся назначенным Членом Парламента в период с 2003 по 2009 годы. Участвовал в работе различных публичных организаций и был Председателем Центра изучения вопросов развития в Тируванантапураме. Член Совета директоров Эмитента с 2008 года.</p> <p><b>Д-р Джемшед Дж. Ирани</b> является Независимым директором в Совете директоров Эмитента. Получил степень Магистра естественных наук в Университете Нагпура и степень Магистра в области металлургии в Университете Шеффилда в Великобритании. Там же получил степень Доктора наук в области металлургии. В 2007 году Президент Индии вручил д-ру Ирани государственную награду Падма бхушан за заслуги в развитии торговли и промышленности Индии. Королева Елизавета II пожаловала ему почетный титул рыцаря-командора за его вклад в развитие торговых отношений и сотрудничества между Индией и Великобританией. Член Совета директоров Эмитента с 2008 года.</p> <p><b>Взаимосвязи между Директорами</b></p> <p>Члены Совета директоров Эмитента не взаимосвязаны друг с другом.</p>
---	--

***Borrowing powers of the Issuer's Board***

The Board is authorised to borrow money upon such terms and conditions and with or without security as the Board may think fit, which may exceed the aggregate of the Issuer's paid up capital and free reserves, provided that the aggregate amount of its borrowings shall not exceed INR 300,000 crore at any time.

Further, the Board at its meeting held on 2 May 2016, proposed the increase in its borrowing powers from the existing limit of INR 300,000 crore to INR 350,000 crore, subject to the approval of the Members of the Issuer at the Annual General Meeting scheduled to be held on 27 July 2016.

***Interest of the Directors***

All the Directors may be deemed to be interested to the extent of fees payable to them for attending Board or committee meetings, commission as well as to the extent of reimbursement of expenses payable to them. The whole-time/Executive Directors may also be deemed to be interested to the extent of remuneration paid to them for their services rendered.

All the Directors may also be regarded as interested in any equity shares or any stock options held by them and also to the extent of any dividend payable to them and other distributions in respect of such equity shares held by them. All Directors may also be regarded to be interested in the deposits placed by them or their respective relatives or the companies, firms and trusts, in which they are interested as directors, members, partners, trustees with the Issuer, housing loans availed from the Issuer, and Equity Shares held by, or subscribed by, and allotted to, their respective relatives or the companies, firms and trusts, in which they are interested as directors, members, partners, trustees.

Except for the agreements entered into with the whole-time/executive Directors of the Issuer in relation to their terms of appointment, the Issuer has not entered into any contract, agreement or arrangement in which any of the Directors are interested, directly or indirectly, during the two years preceding the date of this Prospectus and no

***Полномочия Совета директоров Эмитента в вопросах заимствований***

Совет директоров уполномочен осуществлять денежные заимствования на приемлемых для него условиях, с или без обеспечения, сумма которых может превышать совокупный размер оплаченного капитала Эмитента и его свободных резервов, при условии, что совокупная сумма заимствований Совета не должна превышать 300 000 крор рупий в любой момент времени.

Кроме этого, Совет директоров на заседании 2 мая 2016 года предложил увеличить лимит своих полномочий по денежным заимствованиям с 300 000 крор рупий до 350 000 крор рупий, при условии получения одобрения на Годовом собрании акционеров Эмитента, которое запланировано на 27 июля 2016 года.

***Заинтересованность Директоров***

Любой из Директоров считается заинтересованным лицом в пределах сумм выплат за их участие в заседаниях Совета или комитета, комиссионного вознаграждения и компенсации их расходов. Штатные/Исполнительные Директора также могут считаться заинтересованными лицами в пределах суммы вознаграждения, выплачиваемой за выполненную работу.

Любой из Директоров считается заинтересованным лицом в отношении приобретенных обыкновенных акций компании или опционов на такие акции, а также заинтересованным лицом в пределах сумм выплачиваемых ему дивидендов и иных распределяемых выплат по приобретенным обыкновенным акциям. Любой из Директоров считается заинтересованным лицом в отношении депозитов, размещенных у Эмитента таким директором, его родственниками или компаниями, фирмами или фондами, в результатах работы которых он заинтересован как директор, член, партнер или доверенное лицо, жилищных кредитов, полученных от Эмитента, а также Обыкновенных акций, которые были приобретены его родственниками или компаниями, фирмами или фондами, в результатах работы которых Директор заинтересован как директор, член, партнер или доверенное лицо, либо на которые указанные лица подписаны, либо которые были распределены на них.

За исключением случаев, когда Эмитент заключил соглашение со штатными/исполнительными Директорами в отношении их срока полномочий, в течение двух лет, предшествующих дате данного Проспекта, Эмитент не оформлял каких-либо контрактов, соглашений или договоренностей, в которых Директора могли быть заинтересованы, напрямую или косвенно, и не осуществлял каких-либо выплат им в

<p>payments have been made to them in respect of any such contracts, agreements or arrangements.</p> <p><b>Shareholding of Directors</b></p> <p>The following table sets forth the shareholding of the Directors in the Issuer as of 31 March 2016:</p>	<p>отношении указанных контрактов, соглашений или договоренностей.</p> <p><b>Участие Директоров в акционерном капитале Эмитента</b></p> <p>Таблица ниже содержит информацию об участии Директоров в акционерном капитале Эмитента по состоянию на 31 марта 2016 года:</p>
---	---

<b>ФИО</b>	<b>Кол-во обыкновенных акций</b>	<b>Доля от общего кол-ва выпущенных обыкновенных акций</b>
Дипак С. Парек	1 600 000	0,10
Кеки М. Мистри	601 735	0,04
Рену Суд Карнад	2 515 322	0,16
В. Сриниваса Ранган	364 250	0,02
Бансидхар С. Мехта	435 000	0,03
Дхруба Н. Гхош	153 935	0,01
Д-р Сурендра А. Дейв	375 215	0,02
Нассер М. Мунджи	12 000	0,00
Д-р Бималь Н. Джалан	15 000	0,00
Д-р Джемшед Дж. Ирани	65 000	0,00
Даттатрея М. Сукфанкар	166 205	0,01

<p><b>Key Managerial Personnel</b></p> <p>The following table sets forth details regarding the Issuer's key managerial personnel in terms of the Companies Act, other than the Issuer's whole-time/executive Directors including the Issuer's Managing Director, as of the date of this Prospectus:</p>	<p><b>Ключевые административные кадры</b></p> <p>Таблица ниже содержит информацию об основных руководителях компании-Эмитента в рамках требований Закона о компаниях, за исключением штатных/исполнительных Директоров Эмитента, в том числе Управляющего директора Эмитента, по состоянию на дату Проспекта:</p>												
<table border="1"> <thead> <tr> <th><b>Name</b></th> <th><b>Age (years)</b></th> <th><b>Designation</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mr. Ajay Agarwal</td> <td>44</td> <td>Company Secretary</td> </tr> </tbody> </table> <p>The details of the key management personnel other than the Issuer's whole-time/executive Directors, as on the date of this Prospectus, are set out below:</p> <p>Mr. Ajay Agarwal, aged 44 years, is the Company Secretary of the Issuer. He is an Associate Member of the Institute of Company Secretaries of India. He has 20 years of experience in corporate and securities laws. He has been associated with the Issuer since September 2000. He has been appointed as the Company Secretary and the key managerial person of the Issuer under Section 203 of the</p>	<b>Name</b>	<b>Age (years)</b>	<b>Designation</b>	Mr. Ajay Agarwal	44	Company Secretary	<table border="1"> <thead> <tr> <th><b>ФИО</b></th> <th><b>Возраст (лет)</b></th> <th><b>Должность</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Аджай Агарвал</td> <td>44</td> <td>Корпоративный секретарь</td> </tr> </tbody> </table> <p>Информация об основных административных сотрудниках, за исключением штатных/исполнительных Директоров Эмитента по состоянию на дату выпуска Проспекта представлена ниже:</p> <p>Аджай Агарвал, возраст 44 года, является корпоративным секретарем Эмитента. Ассоциированный член Института корпоративных секретарей Индии. Обладает двадцатилетним опытом работы в области правового регулирования корпоративного управления и рынка ценных бумаг. Работает в компании-Эмитенте с сентября 2000 года. Назначен на</p>	<b>ФИО</b>	<b>Возраст (лет)</b>	<b>Должность</b>	Аджай Агарвал	44	Корпоративный секретарь
<b>Name</b>	<b>Age (years)</b>	<b>Designation</b>											
Mr. Ajay Agarwal	44	Company Secretary											
<b>ФИО</b>	<b>Возраст (лет)</b>	<b>Должность</b>											
Аджай Агарвал	44	Корпоративный секретарь											

Companies Act, 2013 with effect from 20 March 2015. He is responsible for ensuring compliances with the applicable corporate and securities laws, secretarial standards etc. He is also the Compliance Officer of the Issuer under the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, SEBI (Prohibition of Insider Trading) Regulations, 2015 and SEBI (Registrars to an Issue and Share Transfer Agents) Regulations, 1993.

All the key management personnel are permanent employees of the Issuer.

#### ***Shareholding of key managerial personnel***

The following table sets forth the shareholding of the Issuer's key managerial personnel other than the Issuer's whole-time/executive Directors as of 31 March 2016:

<b>Name</b>	<b>Number of Equity Shares</b>	<b>Percentage of Total Number of Outstanding Equity Shares</b>
Mr. Ajay Agarwal	43,690	0.00

#### ***Interest of key managerial personnel***

The key managerial personnel of the Issuer do not have any interest in the Issuer other than to the extent of the remuneration or benefits to which they are entitled to as per their terms of appointment and reimbursement of expenses incurred by them and to the extent of the equity shares held by them or their dependents in the Issuer, if any or any stock options held by them.

#### **Senior Management Personnel**

The following is list of the senior management personnel of the Issuer as of the date of this Prospectus together with a brief description of their respective biographies:

**Mr. Conrad D'Souza** is a Member of Executive Management and Chief Investor Relations Officer of

должность Корпоративного секретаря и ключевого административного лица Эмитента в соответствии с Разделом 203 Закона о компаниях от 2013 года с 20 марта 2015 года. Г-н Агарвал несет ответственность за обеспечение соответствия деятельности Эмитента соответствующим законам по корпоративному управлению и рынку ценных бумаг, административным стандартам и пр. Он также является Ответственным сотрудником Эмитента по банковскому надзору в соответствии с требованиями Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI), касающихся обязательств по листингу и раскрытию информации (Listing Obligations and Disclosure Requirements) от 2015 года, запрета проведения операций с использованием инсайдерской информации от 2015 года (Prohibition of Insider Trading) и регистраторской деятельности для эмитентов и трансфер-агентов от 1993 года.

Все административные сотрудники являются штатными сотрудниками Эмитента.

#### ***Участие в акционерном капитале Эмитента административных сотрудников***

Таблица ниже содержит информацию об участии административных сотрудников в акционерном капитале Эмитента, за исключением штатных/исполнительных Директоров Эмитента, по состоянию на 31 марта 2016 года:

<b>ФИО</b>	<b>Кол-во обыкновенных акций</b>	<b>Доля от общего кол-ва выпущенных обыкновенных акций</b>
Аджай Агарвал	43 690	0,00

#### ***Заинтересованность ключевых административных сотрудников***

Ключевые административные сотрудники Эмитента не имеют интересов, связанных с Эмитентом, за исключением вопросов, касающихся их вознаграждения или льгот, которые им полагаются по условиям их назначения, компенсации понесенных расходов, обыкновенных акций Эмитента, приобретенных такими сотрудниками или их подчиненными, или опционов на указанные акции.

#### **Руководители высшего звена**

Ниже перечислены руководители старшего звена Эмитента по состоянию на дату выпуска Проспекта и приведены их краткие биографии:

**Конрад Д'Соуза** является Членом Правления и Директором по связям с инвесторами Эмитента. В

<p>the Issuer and his responsibilities include corporate planning and budgeting, corporate finance and investor relations. He holds a Masters' degree in Commerce from University of Mumbai, a Masters degree in Business Administration from South Gujarat University and is a Senior Executive Program (SEP) graduate of the London Business School. He has been associated with the Issuer since 1984. He was earlier the Treasurer of the Issuer and his responsibilities included resource mobilisation, both domestic and international, and asset liability management. Mr. D'Souza has also worked earlier in the operations and management services at the Issuer and was also the Regional Manager for the State of Maharashtra. He has been a consultant to USAID, United Nations Development Programme and International Finance Corporation (Washington) and has undertaken assignments in Asia, Africa and Eastern Europe. He has also been a speaker at various international seminars on housing finance. He is a member of the Asset Liability Committee and the Risk Management Committee of the Issuer.</p>	<p>зону ответственности г-на Д'Соуза входит корпоративное планирование и бюджетирование, корпоративные финансы и связи с инвесторами. Получил степень Магистра в области торговли в Мумбайском университете и степень Магистра в области бизнес-администрирования в Университете Южного Гуджарата; выпускник программы подготовки руководителей высшего звена Лондонской школы экономики. Работает в компании-Эмитенте с 1984 года. Ранее занимал должность Казначей Эмитента, курируя вопросы привлечения ресурсов на отечественном и зарубежном рынках и управления активами и пассивами компании. До этого г-н Д'Соуза работал в операционном и административном подразделениях Эмитента, а также занимал должность Регионального менеджера по штату Махараштра. Является консультантом Агентства США по международному развитию (USAID), Программы развития ООН и Международной финансовой корпорации (Вашингтон), а также работает в Азии, Африке и Восточной Европе. Выступал на различных международных профессиональных конференциях по жилищному финансированию. Член Комитета по управлению активами и пассивами и Комитета по управлению рисками Эмитента.</p>
<p><b>Mr. Suresh Menon</b> is a Member of Executive Management of the Issuer and is responsible for policy implementation and process monitoring, internal audit and Information Technology User Support Group. He holds a Bachelor's degree in Commerce from Maharaja Sayajirao University of Baroda and a Master's degree in Business Administration from South Gujarat University. He has been associated with the Issuer since 1984. He has previously held the positions of the Head of the Recoveries department, Area Manager in Baroda and Regional Manager for Mumbai. He was also responsible for laying down the Retail Lending policies for the Issuer and coordinating with the marketing, information technology, legal and communications department for development and implementation of new lending products. He was also deputed as the CEO of HDFC General Insurance Company in 2007-2008. He is currently co-ordinating the consultancy and training assignments with Sarana Multigriya Finansial – Indonesia. He is also a member of the core faculty at the Frankfurt School of Finance and Management, Germany – Housing Finance Summer Academy. He is a member of the Risk Management Committee of the Issuer.</p>	<p><b>Суреш Менон</b> является Членом Правления Эмитента, в обязанности которого входят реализация политики компании и контроль над процессами, внутренний аудит и работа Группы технического сопровождения клиентов. Получил степень Бакалавра в области торговли в Университете Махараджи Саяджирао (Барода) и степень Магистра по бизнес-администрированию в Университете Южного Гуджарата. Работает в компании-Эмитенте с 1984 года. Ранее занимал должности Руководителя департамента взыскания задолженности, Территориального менеджера в Бароде и регионального менеджера в Мумбаи. Занимался разработкой Стратегии розничного кредитования Эмитента и взаимодействием с подразделениями по маркетингу, информационным технологиям, юридическому сопровождению и коммуникациям по вопросам разработки и внедрения новых кредитных продуктов. Занимал должность заместителя Генерального директора HDFC General Insurance Company в 2007-2008 гг. В настоящее время занимается ведением консультационных и учебных проектов с компанией Sarana Multigriya Finansial в Индонезии. Является также членом основного факультета Франкфуртской школы финансов и управления (Германия) – Летней академии жилищного финансирования. Член Комитета по управлению рисками Эмитента.</p>
<p><b>Ms. Madhumita Ganguli</b> is a Member of Executive Management of the Issuer and is responsible for the home loan operations of the Issuer in the National</p>	<p><b>Мадхумита Гангули</b> является Членом Правления Эмитента, в обязанности которой входят операции жилищного кредитования</p>

Capital Region and the states of Punjab and Madhya Pradesh. She holds a Bachelor's degree in Law from University of Delhi. She has been associated with the Issuer since 1981 and was responsible for steering the Business Process Reengineering program in the Issuer for retail lending, which has helped the Issuer accentuate its competitive edge by introducing technology in the underwriting process. She was a key member of the team that provided consultancy for setting up the operations of Mauritius Housing Finance Company. She is a member of the National Housing Bank Working Committee on Standardizing of Loan Documentation for Retail Housing Loans and a committee set up by FICCI to formulate recommendations for the Government of India for the real estate sector. She has also been a speaker at various international and national seminars on housing finance. She is a member of the Risk Management Committee of the Issuer.

**Mr. M. Ramabhadran** is a Member of Executive Management of the Issuer and is responsible for Accounts, Information Technology User Support Group (Accounts). He is a Fellow member of the Institute of Chartered Accountants of India. He has been associated with the Issuer since 1983. He is a member of the Asset Liability Committee of the Issuer.

**Mr. Mathew Joseph** is a Member of Executive Management of the Issuer and is responsible for the operations and business of the Issuer in the States of Tamil Nadu, Andhra Pradesh and Telangana. He is a member of the Institute of Chartered Accountants of India. He has been associated with the Issuer since 1988. He is also a member of a group formulating policies and processes for individual loans. He has been involved in consultancy assignments undertaken by the Issuer in Africa and Asia to support and establish their housing finance institutions.

**Mr. Gautam Bhagat** is a Member of Executive Management of the Issuer. He holds a Master's degree in Business Administration from the Symbiosis Institute of Business Management, Pune. He has been associated with the Issuer since 1988 and represented the Issuer in the Issuer's joint venture with the Chubb Corporation and was responsible for the Accidental and Health Insurance vertical of the newly formed company, HDFC Chubb General Insurance Company. He is currently deputed as the CEO of HDFC Sales Private Limited, a wholly owned subsidiary of the Issuer which serves as a distribution

Эмитента в Национальном столичном регионе и штатах Пенджаб и Мадхья-Прадеш. Г-жа Гангули получила степень Бакалавра юридических наук в Делийском университете. Работает в компании-Эмитенте с 1981 года; занималась курированием программы Реорганизации бизнес-процессов Эмитента в отношении розничного кредитования, которая способствовала повышению конкурентоспособности Эмитента благодаря автоматизации процесса оценки заемщиков. Являлась ключевым членом команды, консультирующей создание Mauritius Housing Finance Company. Член Рабочего комитета Национального жилищного банка по стандартизации кредитной документации для розничных жилищных кредитов и комитета, созданного Федерацией торгово-промышленных палат Индии (FICCI), для выработки рекомендаций Правительству Индии касательно развития сектора недвижимости. Выступала на различных международных и национальных профессиональных конференциях по жилищному финансированию. Член Комитета по управлению рисками Эмитента.

**М. Рамабхадран** является Членом Правления Эмитента, в обязанности которого входит формирование финансовой отчетности и работа Группы технического сопровождения клиентов (в части, касающейся финансовой отчетности). Коллегиальный член Института сертифицированных бухгалтеров Индии. Работает в компании-Эмитенте с 1983 года. Член Комитета по управлению активами и пассивами Эмитента.

**Мэтью Джозеф** является Членом Правления Эмитента, который курирует операционную и хозяйственную деятельность Эмитента в штатах Тамилнаду, Андхра-Прадеш и Телангана. Член Института сертифицированных бухгалтеров Индии. Работает в компании-Эмитенте с 1988 года. Член группы по созданию политик и процедур для розничных кредитов. Также занимается консультационной деятельностью в проектах Эмитента в Африке и Азии, целью которых является сопровождение и создание местных институтов жилищного кредитования.

**Гаутам Бхагат** является Членом Правления Эмитента. Получил степень Магистра по бизнес-администрированию в Институте делового управления в Пуне. Работает в компании-Эмитенте с 1988 года; выступал в качестве представителя Эмитента в его совместном предприятии с Chubb Corporation, где в его обязанности входило Страхование от несчастных случаев и здоровья на всех уровнях новой компании HDFC Chubb General Insurance Company. В настоящее время занимает должность заместителя Генерального директора HDFC Sales Private Limited, дочерней компании Эмитента, в

<p>arm of the Issuer offering doorstep service to prospective clients.</p> <p><b>Mr. R. Arivazhagan</b> is a Member of Executive Management of the Issuer and is responsible for all information technology decisions at the Issuer and HDFC Mutual Fund. He holds a post graduate diploma in Management from IIM Calcutta. He has been associated with the Issuer since 1986. He has previously worked with Larsen and Toubro Limited as a management trainee.</p> <p><b>Mr. Rajeev Sardana</b> is a Member of Executive Management of the Issuer and is the National Head – Self Employed Business and Loan against Property and also the Business Head for the states of Uttar Pradesh, Uttarakhand and Bihar. He is a member of the Institute of Chartered Accountants of India. He has been associated with the Issuer since 1987 and is also involved in the development of products and policies for retail mortgage loans. He has been involved in consultancy assignments undertaken by the Issuer in various countries across Asia to support and establish their housing finance institutions.</p> <p><b>Corporate Governance</b></p> <p>The Board presently consists of 11 Directors. In compliance with the requirements of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, the Board of Directors consists of six independent Directors. The Issuer is in compliance with the applicable provisions of the Companies Act, 2013.</p> <p><b>Committees of the Board of Directors</b></p> <p>The Board has constituted committees, which function in accordance with the relevant provisions of the Companies Act, 2013 and the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015. The Committees constituted in accordance with the provisions of the Companies Act, 2013 and the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015 are: (i) Audit Committee; (ii) Nomination and Remuneration Committee; (iii) Stakeholders’ Relationship Committee; (iv) Risk Management Committee; (v) Corporate Social Responsibility Committee; and (vi) Allotment Committee – Equity Shares.</p>	<p>которой Эмитент владеет 100% акционерного капитала, и которая занимается распространением услуг Эмитента посредством их доставки на дом потенциальным клиентам.</p> <p><b>Р. Ариважаган</b> является Членом Правления Эмитента, в обязанности которого входит все вопросы информационно-технологического развития Эмитента и паевого инвестиционного фонда HDFC Mutual Fund. Закончил программу послевузовского образования по менеджменту в Индийском университете управления в Калькутте. Работает в компании-Эмитенте с 1986 года. Ранее работал в компании Larsen and Toubro Limited на должности менеджера-стажера.</p> <p><b>Раджеев Сардана</b> является Членом Правления Эмитента, занимающим должность Директора внутри страны по работе с индивидуальными предпринимателями и кредитованию под залог недвижимости, а также Директора по бизнесу в штатах Уттар-Прадеш, Уттаракханд и Бихар. Член Института сертифицированных бухгалтеров Индии. Работает в компании-Эмитенте с 1987 года. Занимается также вопросами развития продуктов и разработкой стратегии развития розничного ипотечного кредитования. Участвовал в консультационных проектах Эмитента в различных странах Азии, целью которых было сопровождение и создание местных институтов жилищного кредитования.</p> <p><b>Корпоративное управление</b></p> <p>На настоящий момент Совет директоров состоит из 11 Директоров. В соответствии с требованиями Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 2015 года, касающихся обязательств по листингу и раскрытию информации (Listing Obligations and Disclosure Requirements), в Совет директоров входят 6 независимых Директоров. Эмитент выполняет требования Закона о компаниях от 2013 года.</p> <p><b>Комитеты Совета директоров</b></p> <p>Совет директоров создал комитеты, которые функционируют в соответствии с Законом о компаниях от 2013 года и требованиями Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 2015 года, касающихся обязательств по листингу и раскрытию информации (Listing Obligations and Disclosure Requirements). Комитеты, созданные в силу Закона о компаниях от 2013 года и требований Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (SEBI) от 2015 года, касающихся обязательств по листингу и раскрытию информации (Listing Obligations and Disclosure Requirements): i) Комитет по аудиту; ii) Комитет по номинациям и вознаграждениям; iii) Комитет по работе с заинтересованными лицами; iv) Комитет по управлению рисками; v) Комитет по корпоративной и социальной ответственности</p>
--	--



<p>The following table sets forth the members of the aforesaid committees as of the date of this Prospectus:</p>	<p>vi) Комитет по распределению обыкновенных акций.</p> <p>Таблица ниже содержит информацию о членах указанных выше комитетов по состоянию на дату выпуска Проспекта:</p>
--	---

**Комитет**

**Члены**

Комитет по аудиту	Д-р С.А. Дейв (Председатель), Б.С. Мехта, Д.Н. Гош
Комитет по номинациям и вознаграждениям	Б.С. Мехта (Председатель), Нассер М. Мунджи, и Дж. Дж. Ирани
Комитет по работе с заинтересованными лицами	Д-р С.А. Дейв (Председатель), Д. М. Сукфанкар и В. Шриниваса Ранган
Комитет по управлению рисками	Д-р С.А. Дейв (Председатель), Кеки М. Мистри, Рену Суд Карнад, В. Шриниваса Ранган, Конрад Д'Соуза, Мадхумита Гангули и Суреш Менон
Комитет по корпоративной социальной ответственности	Дипак С. Парек (Председатель), Кеки М. Мистри, Рену Суд Карнад, В. Шриниваса Ранган, Д.Н. Гош
Комитет по распределению обыкновенных акций	Дипак С. Парек (Председатель), Кеки М. Мистри, Рену Суд Карнад, В. Шриниваса Ранган, Д. М. Сукфанкар

<p><b>Other Confirmations</b></p> <p>1. None of the Directors or key managerial personnel of the Issuer have any financial or other material interest in the Notes.</p> <p>2. None of the Issuer's Directors have been named in the RBI defaulter list and/or the Export Credit Guarantee Corporation of India default list.</p> <p><b>Related Party Transactions</b></p> <p>For details in relation to the related party transactions entered by the Issuer during the last three Fiscals, as per the requirements under Accounting Standard 18 issued by the Institute of Chartered Accountants in India, see "<i>Financial Statements</i>".</p> <p><b>Policy on Disclosures and Internal Procedure for Prevention of Insider Trading</b></p> <p>The Insider Trading Regulations, 2015 applies to the Issuer's employees and to the Issuer which requires the Issuer to implement a code of internal procedures and conduct for the prevention of insider trading. The Issuer is in compliance with the same and has implemented a Code of Practices and Procedures for Fair Disclosure of Unpublished Price Sensitive Information for all employees, officers, directors and persons authorised to speak on behalf of the Issuer. Mr. Conrad D'Souza, a Member of</p>	<p><b>Другие подтверждения</b></p> <p>1. Члены Совета директоров и ключевые административные сотрудники Эмитента не имеют финансовых или иных материальных интересов в выпуске Облигаций.</p> <p>2. Члены Совета директоров Эмитента не числятся в списке должников Центрального банка Индии и/или списке должников Корпорации по страхованию экспортных кредитов Индии.</p> <p><b>Сделки с заинтересованностью</b></p> <p>Информация о сделках с заинтересованностью, заключенных Эмитентом в течение трех последних лет в рамках требований Стандарта 18 бухгалтерской отчетности Института сертифицированных бухгалтеров Индии, содержится в разделе «<i>Финансовая отчетность</i>».</p> <p><b>Политика раскрытия информации и внутренняя процедура по предотвращению заключения сделок с использованием инсайдерской информации</b></p> <p>В рамках Правил о заключении сделок с использованием инсайдерской информации от 2015 года, действие которых распространяется на сотрудников Эмитента и на Эмитента, Эмитент обязан использовать набор внутренних процедур и правил для предотвращения заключения сделок с использованием инсайдерской информации. Эмитент выполнил данное требование и ввел Свод норм и правил раскрытия неопубликованной конфиденциальной информации о ценах сделок</p>
--	---

<p>Executive Management of the Issuer, acts as the Chief Investor Relations Officer of the Issuer under the aforesaid Code. In terms of the Companies Act, 2013, the Issuer's Directors and key managerial personnel are prohibited from (a) acquiring an option over, or entering into forward dealings in securities of the Issuer, its subsidiaries or associate companies; and (b) engaging in insider trading.</p> <p>The Issuer has also implemented a Share Dealing Code which prescribes the detailed procedures and guidelines to be adopted whilst dealing in the Equity Shares of the Issuer. The Share Dealing Code is applicable to all Directors, employees and their immediate relatives. Mr. Ajay Agarwal, the Company Secretary is the Compliance Officer under the said code.</p> <p><b>PRINCIPAL SHAREHOLDERS</b></p> <p>The Issuer does not have an identifiable promoter or any principal shareholder. The following table sets forth the shareholding pattern of the Issuer as on 31 March 2016:</p>	<p>для всех сотрудников, должностных лиц, директоров и лиц, уполномоченных выступать от имени Эмитента. Конрад Д'Соуза, Член Правления Эмитента, выступает в качестве Директора по связям с инвесторами Эмитента в рамках указанного свода норм и правил. В рамках Закона о компаниях от 2013 года Директорам Эмитента и ключевым административным сотрудникам запрещено: а) совершать сделки по покупке опциона или форвардных контрактов на ценные бумаги Эмитента, его дочерних или зависимых компаний, и б) заключать сделки с использованием инсайдерской информации.</p> <p>Эмитент также разработал и ввел в действие Правила заключения сделок с акциями компании, в которых подробно описываются процедуры и принципы осуществления сделок с Обыкновенными акциями Эмитента. Правила заключения сделок с акциями компании применяются в отношении всех Директоров, сотрудников и их непосредственных родственников. Г-н Аджай Агарвал, Корпоративный секретарь компании, выступает в качестве Ответственного сотрудника Эмитента по банковскому надзору в рамках Правил.</p> <p><b>ОСНОВНЫЕ АКЦИОНЕРЫ</b></p> <p>У Эмитента нет единственного учредителя или главного акционера. В таблице ниже указана структура акционеров Эмитента на 31 марта 2016:</p>
--	--

Категория акционера	Кол-во акционеров	Общее кол-во акций	Общее кол-во акций в бездокументарной форме	Акции во владении в процентах от общего кол-ва акций		Акции в залоге или ином обременении	
				Процент от суммы по разделам А и В	Процент от суммы по разделам А, В и С	Кол-во акций	Доля в общем кол-ве акций
<b>(А) Доля акций во владении учредителя и группы учредителей</b>							
<b>(1) из Индии</b>							
<b>(2) из других стран</b>							
<b>(В) Публичные акционеры</b>							
(1) Институциональные инвесторы							
Паевые инвестиционные фонды/паевые трасты Индии	279	44 261 162	44 256 412	2,80	2,80	0	0,00
Финансовые институты/банки	94	22 177 351	22 169 751	1,40	1,40	0	0,00
Центральные государственные органы власти/органы власти штатов	7	1 316 383	1 316 383	0,08	0,08	0	0,00

Страховые компании	25	97 604 048	97 604 048	6,18	6,18	0	0,00
Иностранные институциональные инвесторы	1 356	1 222 707 504	1 222 707 504	77,39	77,39	0	0,00
<b>Прочие (укажите)</b>							
Прочие институт. инвесторы	4	51 590	51 590	0,01	0,01	0	0,00
<b>Промежуточный итог</b>	<b>1 765</b>	<b>1 388 118 038</b>	<b>1 388 105 688</b>	<b>87,86</b>	<b>87,86</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>
(2) Неинстит. инвесторы							
Юридические лица	2 347	25 129 310	24 783 975	1,60	1,60	0	0,00
<b>Физические лица</b>							
Акционеры-физические лица, с номинальной долей до 0,1 миллиона рупий	205 893	114 316 903	100 444 299	7,23	7,23	0	0,00
Акционеры-физические лица, с номинальной долей свыше 0,1 миллиона рупий	208	27 759 882	27 551 332	1,76	1,76	0	0,00
<b>Прочие (укажите)</b>							
Семья, состоящая из 3 и более поколений	3 735	1 325 631	1 325 631	0,08	0,08	0	0,00
Индийцы-нерезиденты	5 013	3 610 269	3 597 269	0,23	0,23	0	0,00
Участники клиринга	127	4 354 921	4 354 921	0,28	0,28	0	0,00
Трасты	63	4 799 502	4 799 502	0,30	0,30	0	0,00
Директоры и их родственники	36	8 289 552	8 285 652	0,52	0,52	0	0,00
Иностранные юридические лица	4	2 141 732	2 141 732	0,14	0,14	0	0,00
Иностранные физические лица	1	600	600	0,00	0,00	0	0,00
<b>Промежуточный итог</b>	<b>217 427</b>	<b>191 728 302</b>	<b>177 284 913</b>	<b>12,14</b>	<b>12,14</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>
<b>Итого по публичным акционерам (B)</b>	<b>219 192</b>	<b>1 579 846 340</b>	<b>1 565 390 601</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>
<b>Итого (A)+(B)</b>	<b>219 192</b>	<b>1 579 846 340</b>	<b>1 565 390 601</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>
<b>(C) Акции на хранении в банке-кастодиане, на которые выпущены депозитарные расписки</b>							
(1) Учредитель и группа учредителей	0	0	0	0,00	0,00	0	0,00

(2) публичные акционеры	0	0	0	0,00	0,00	0	0,00
Промежуточный итог	0	0	0	0,00	0,00	0	0,00
<b>Итого (А)+(В)+(С)</b>	<b>219 192</b>	<b>1 579 846 340</b>	<b>1 565 390 601</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>

The following table sets forth the shareholding of persons belonging to the category "Public" and holding more than 1.00 per cent. of the total number of equity shares as at 31 March 2016:	Таблица ниже содержит информацию о структуре акционеров Эмитента, относящихся к категории «Публичные акционеры» и владеющих долей в акционерном капитале более 1% по состоянию на 31 марта 2016 года:
--	---

№ п/п	Наименование акционера	Кол-во обыкновенных акций	Участие в акционерном капитале в целом в % от общего кол-ва обыкновенных акций
1.	OPPENHEIMER DEVELOPING MARKETS FUND	69 150 345	4,38%
2.	EUROPACIFIC GROWTH FUND	67 066 265	4,25%
3.	LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA	54 139 702	3,43%
4.	GOVERNMENT OF SINGAPORE	32 361 466	2,05%
5.	VIRTUS EMERGING MARKETS OPPORTUNITIES FUND	24 636 497	1,56%
6.	VANGUARD EMERGING MARKETS STOCK INDEX FUND, A SERIES OF VANGUARD INTERNATIONAL EQUITY INDEX FUND	24 185 517	1,53%
7.	COPTHALL MAURITIUS INVESTMENT LIMITED	20 930 873	1,32%
8.	ISHARES INDIA INDEX MAURITIUS COMPANY	17 642 172	1,12%
9.	ABU DHABI INVESTMENT AUTHORITY – GULAB	17 355 366	1,10%
10.	ABERDEEN GLOBAL INDIAN EQUITY LIMITED	17 108 335	1,08%
11.	VANGUARD TOTAL INTERNATIONAL STOCK INDEX FUND	16 339 522	1,03%
	<b>Всего</b>	<b>360 916 060</b>	<b>22,85%</b>

<p><b>KEY REGULATION AND POLICIES</b></p> <p><i>The following description is a summary of relevant regulations and policies as prescribed by the Government of India and other regulatory bodies that are applicable to the Issuer. The information detailed below has been obtained from various legislations, including rules and regulations promulgated by regulatory bodies, and the bylaws of the respective local authorities that are available in the public domain. The regulations set out below may not be exhaustive and are merely intended to provide general information to the investors and are neither designed nor intended to substitute for professional legal advice. The statements below are based on the current provisions of Indian law, and the judicial and administrative interpretations thereof, which are subject to change or modification by subsequent legislative, regulatory, administrative or judicial decisions.</i></p>	<p><b>ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ДИРЕКТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b></p> <p><i>Ниже представлена общая информация о нормативно-правовом регулировании Эмитента в соответствии с порядком, установленным Правительством Индии и иными регулирующими органами власти, а также информация об основных директивных документах, применимых к деятельности компании. Информация ниже была получена из различных законов, включая правила и нормативные-правовые акты, принятые регулирующими органами власти, а также публично доступные постановления местных органов власти. Нормативно-правовые документы, представленные ниже, могут содержать неполные сведения; они включены в настоящий документ для предоставления инвесторам информации общего характера, при этом они не предназначены и не могут использоваться взамен профессиональной юридической консультации. Формулировки, приведенные ниже, основаны на действующих редакциях индийского законодательства и его толкованиях с юридической и административно-хозяйственной</i></p>
--	--

<p><i>In addition to the regulations and policies specified below, taxation law, labour law, intellectual property law, environmental law and other miscellaneous laws apply to the Issuer as they do to any other Indian company.</i></p> <p><b>The National Housing Bank Act 1987</b></p> <p>The National Housing Bank Act 1987 (the “<b>NHB Act</b>”) was enacted to establish a NHB to operate as a principal agency to promote HFCs, both at the local and regional levels, and to provide financial and other support to such institutions for matters connected therewith or incidental thereto. The business of the NHB includes, among others, promoting, establishing, supporting or aiding in the promotion, establishment and housing activities of HFCs, scheduled banks, state co-operative agricultural and rural development banks or any other institution or class of institutions, as may be notified by the Central Government; making loans and advances or other forms of financial assistance; guaranteeing the financial obligations of HFCs and underwriting the issue of stocks, shares, debentures and other securities of HFCs; formulating one or more schemes for the purpose of mobilisation of resources and extension of credit for housing; providing guidelines to HFCs to ensure their growth on sound lines; providing technical and administrative assistance to HFCs; and exercising all powers and functions in the performance of duties entrusted to the NHB under the NHB Act or under any other law for the time being in force.</p> <p>Under the NHB Act, the NHB has the power to direct deposit accepting HFCs to provide such statements, information or particulars relating to deposits received by the HFC, as they may specify. Every HFC is required to obtain a certificate of registration and meet the net owned funds requirement of 20 million, or such other higher amount as the NHB may</p>	<p><i>точки зрения, которые могут меняться или дорабатываться в зависимости от решений законодательного, регуляторного, административного или судебного характера, принятых впоследствии.</i></p> <p><i>Помимо нормативно-правовых и директивных документов, указанных ниже, деятельность Эмитента также регулируется, подобно любой другой компании в Индии, законодательством о налогообложении, трудовым законодательством, законодательством об интеллектуальной собственности, окружающей среде и законодательствами, действующими в иных сферах.</i></p> <p><b>Закон о Национальном жилищном банке, принятый в 1987 году</b></p> <p>Закон о Национальном жилищном банке от 1987 года («<b>Закон об НЖБ</b>») был принят в целях создания Национального жилищного банка для работы в качестве основного агента по поддержке компаний жилищного финансирования (Housing Finance Corporations, HFC), как на местном, так и на региональном уровне, а также для предоставления финансовой и иной помощи таким институтам по вопросам, связанным с или присущим их деятельностью. Направления работы НЖБ включают в себя, помимо прочего, продвижение, создание, поддержку HFC, регулируемых банков, государственных кооперативных банков развития сельского и городского хозяйства и иных институтов или классов институтов при указании Центральных государственных органов власти или помощь при их продвижении, создании и в ходе осуществления или жилищной деятельности; предоставление ссуд и авансов или иных форм финансовой помощи; предоставление гарантий по финансовым обязательствам компаний HFC и андеррайтинг выпусков паев, акций, долговых обязательств и иных ценных бумаг компаний HFC; выработка одной или более программ для привлечения ресурсов и продления сроков кредитов на жилье; предоставление указаний компаниям HFC для обеспечения их развития с помощью продуманных решений; предоставление технической и административной поддержки компаниям HFC; а также использование всех полномочий и функций при выполнении обязанностей, возложенных на НЖБ в рамках Закона об НЖБ или иного закона, действующего на определенный момент.</p> <p>В соответствии с Законом об НЖБ Национальный жилищный банк имеет право требовать от компаний HFC, принимающих депозиты, предоставление необходимых ему отчетов, информации или особых данных, относящихся к полученным такими HFC депозитам. Каждая компания HFC должна получить свидетельство о</p>
--	---

<p>specify, for commencing or carrying on the business of a HFC. Every HFC is required to invest and continue to invest in India in unencumbered approved securities, an amount which, at the close of business on any day, is not less than 5 per cent. (or such higher percentage as the NHB may specify, not exceeding 25 per cent.) of the deposits outstanding at the close of business on the last working day of the second preceding quarter.</p> <p>Additionally, every HFC is required to maintain an account in India with a scheduled bank in term deposits or certificate of deposits (free of charge or lien) or in deposits with the NHB or by way of subscription to the bonds issued by the NHB, or partly in such account or in such deposit or partly by way of such subscription, a sum which, at the close of business on any day, together with the investment as specified above, shall not be less than 10 per cent. (or such higher percentage as the NHB may specify, not exceeding 25 per cent.), of the deposits outstanding in the books of the HFC at the close of business on the last working day of the second preceding quarter. Pursuant to the NHB Act, every HFC is also required to create a reserve fund and transfer therein a sum not less than 20 per cent. of its net profit every year as disclosed in the profit and loss account and before any dividend is declared.</p> <p>The NHB may inspect any deposit accepting HFCs in order to verify the correctness or completeness of any statement, information or particulars provided to the NHB, or for the purpose of obtaining any information or particulars which the HFC has failed to provide on being called upon to do so. If any HFC accepting deposits fails to comply with any direction given by the NHB, the NHB may prohibit the acceptance of deposits by that HFC.</p> <p><b><i>The Recovery of Debts due to Banks and Financial Institutions Act 1993</i></b></p> <p>The Recovery of Debts due to Banks and Financial Institutions Act 1993 ("<b>DRT Act</b>") provides for the establishment of Debts Recovery Tribunals ("<b>DRTs</b>"), for expeditious adjudication and recovery of debts due to banks, public financial institutions or a consortium of banks and public financial institutions. Under the DRT Act, the procedures for the recovery of debt have been simplified and time frames have</p>	<p>регистрации и иметь чистые собственные средства в размере 20 миллионов рупий или более, в случае наличия соответствующего требования НЖБ, для начала работы в качестве HFC. Каждая компания HFC должна осуществлять инвестиции в Индии в необремененные ценные бумаги из заранее согласованного списка на сумму, которая на конец любого рабочего дня будет составлять не менее 5% (или более указанного значения по требованию НЖБ, но не более 25%) от суммы размещенных у нее депозитов, рассчитанной в конце последнего рабочего дня квартала, на два квартала предшествующего отчетному.</p> <p>Кроме того, каждая компания HFC должна иметь счет в одном из регулируемых банков Индии с размещенными на нем срочными депозитами или депозитными сертификатами (без начисления процентов или права залога), либо депозиты, размещенные в НЖБ или подписку на облигации НЖБ, либо с комбинацией такого счета, такого депозита и подписки, на сумму, которая, на конец любого рабочего дня, вместе с инвестициями, указанными выше, составляет не менее 10% (или более указанной величины по требованию НЖБ, но не более 25%) от суммы размещенных у компании учтенных депозитов, рассчитанной в конце последнего рабочего дня квартала, на два квартала предшествующего отчетному. В соответствии с Законом об НЖБ каждая компания HFC должно также создать резервный фонд, в который она должна ежегодно отчислять сумму в размере не менее 20% от ее чистой прибыли, указанной в отчете о прибылях и убытках до объявления выплаты дивидендов.</p> <p>НЖБ может проводить проверку любого депозита, размещенного у компаний HFC, на предмет достоверности и полноты данных, указанных в предоставленных компанией отчетах, информации или сведениях особого характера, либо в целях получения информации или сведений особого характера, непредставленных HFC по требованию. Если компания HFC, принимающая средства на депозиты, не соблюдает какое-либо указание НЖБ, банк может приостановить размещение депозитов в такой компании.</p> <p><b><i>Закон о взыскании задолженности перед банками и финансовыми институтами, принятый в 1993 году</i></b></p> <p>Закон о взыскании задолженности перед банками и финансовыми институтами от 1993 года («<b>Закон о взыскании долгов банков и финансовых институтов</b>») предусматривает создание Судов для взыскания задолженности («<b>Суд для взыскания задолженности</b>») для ускорения процесса вынесения судебного решения и погашения задолженности перед</p>
---	---

<p>been fixed for the speedy disposal of cases. The DRT Act lays down the rules for the establishment of DRTs, procedures for making applications to the DRTs, powers of the DRTs and the modes of recovery of debts determined by DRTs. These include the attachment and sale of moveable and immoveable property of the defendant, the arrest of and detention in prison of the defendant and the appointment of a receiver for managing the movable or immovable properties of the defendant.</p>	<p>банками, публичными финансовыми институтами или консорциумом банков или публичных финансовых институтов. Данный закон упростил процедуру взыскания задолженности и зафиксировал сроки для быстрого разрешения исков. Закон содержит правила создания Судов для взыскания задолженности, процедуры подачи исковых заявлений в такие суды, полномочия судов, а также способы взыскания задолженности по решению суда. Сюда относятся наложение ареста на движимое и недвижимое имущество ответчика и продажу такого имущества, арест и заключение под стражу ответчика и назначение конкурсного управляющего для движимого и недвижимого имущества ответчика.</p>
<p>The DRT Act also provides that a bank, or public financial institution, having a claim to recover a debt may join ongoing proceedings filed by another bank or public financial institution, against the debtor, at any stage of the proceedings before the final order is passed, by making an application to the DRT.</p>	<p>Закон также предусматривает, что банк или публичный финансовый институт, подающий заявление на взыскание задолженности, может присоединиться к текущим разбирательствам, открытым другим банком или публичным финансовым институтом в отношении того же самого ответчика, на любой их стадии до момента вынесения окончательного решения, путем подачи заявления в тот же Суд для взыскания задолженности.</p>
<p><b><i>The Housing Finance Companies (National Housing Bank) Directions 2010</i></b></p>	<p><b><i>Указания Национального жилищного банка касательно компаний жилищного финансирования (НЖБ), принятые в 2010 году</i></b></p>
<p>The objective of the NHB Directions 2010 is to consolidate and issue directions in relation to the acceptance of deposits by the HFCs. Additionally, the NHB Directions 2010, provide the prudential norms for income recognition, accounting standards, asset classification, provision for bad and doubtful assets, capital adequacy and concentration of credit/investment to be observed by the housing finance institutions and the matters to be included in the auditors' report by the auditors of HFCs.</p>	<p>Указания НЖБ 2010 года составлены с целью консолидации указаний, относящихся к приему депозитов компаниями НЖБ. Кроме того, данные указания предусматривают пруденциальные нормы в отношении признания доходов, стандартов бухгалтерского учета, классификации активов, резервов на плохие и сомнительные активы, достаточности капитала и концентрации кредитов/инвестиций, обязательные для институтов жилищного финансирования, а также требования к содержанию аудиторских отчетов компаний НЖБ.</p>
<p>Pursuant to the NHB Directions 2010, no HFC shall accept or renew public deposits unless the HFC has obtained minimum investment grade rating for its fixed deposits from any one of the approved rating agencies, at least once a year, and a copy of the rating is sent to the NHB and it is complying with all the prudential norms, provided that:</p>	<p>В соответствии с Указаниями, компания НЖБ может оформлять или пролонгировать депозиты от государственных организаций, только если она получила в течение прошедших 12 месяцев минимально допустимый инвестиционный рейтинг в отношении своих депозитов с фиксированной ставкой от одного из одобренных НЖБ агентств, а копия свидетельства о присвоении такого рейтинга была выслана НЖБ, и компания соответствует всем пруденциальным нормам, при этом:</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• a HFC which has obtained credit rating for its fixed deposits not below the minimum investment grade rating as above, and complied with all the prudential norms, may accept public deposits not exceeding five times of its net owned funds</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• компания НЖБ, получившая кредитный рейтинг в отношении своих депозитов с фиксированной ставкой на уровне не ниже минимального инвестиционного рейтинга, оговоренного выше, и соответствующая всем пруденциальным</li> </ul>

<p>(“NOF”); and</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• a HFC which does not have the requisite rating for its fixed deposits, shall obtain the same within a period of six months from the date of notification, or such extended period as may be permitted by the NHB, to obtain the prescribed rating for its fixed deposit.</li> </ul> <p>Under the NHB Directions 2010, no HFC shall have deposits, inclusive of public deposits, the aggregate amount of which, together with the amounts, if any, held by it which are referred to in Section 45(I)(bb)(iii) to Section 45(I)(bb)(vii) of the Reserve Bank of India Act 1934, and loans or other assistance from the NHB, is in excess of 16 times its NOF. In addition, no HFC shall accept or renew any public deposit which is (a) repayable on demand or on notice; or (b) unless such deposit is repayable after a period of 12 months or more, but not later, than 120 months from the date of acceptance or renewal of such deposits. On and from 6 July 2007, no HFC shall invite, accept or renew any public deposit at a rate of interest exceeding 12.5 per cent. per annum, such interest being payable or compounded at rests which should not be shorter than monthly rests. On and from 20 September 2003, no HFC shall invite, accept or renew repatriable deposits from non-resident Indians in terms of Schedule 1 of Notification no. FEMA.5/2000-RB dated 3 May 2000 under Non-Resident (External) Rupee Account Scheme at a rate exceeding the rates specified by the RBI for such deposits with scheduled commercial banks.</p> <p>A HFC which has failed to repay any public deposit or part thereof in accordance with the terms and conditions of such a deposit, as provided in the NHB Act, is not permitted to grant any loan or other credit facility, by whatever name called, or make any investment or create any other asset as long as the default exists.</p>	<p>нормам, может принимать средства для размещения на депозитах на сумму, не превышающую ее чистые собственные средства («ЧСС»), умноженные на пять; и</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• компания HFC, не имеющая необходимого рейтинга в отношении своих депозитов с фиксированной ставкой, должна его получить в течение 6 месяцев с даты получения соответствующего уведомления или увеличенного срока по согласованию НЖБ.</li> </ul> <p>В соответствии с Указаниями НЖБ от 2010 года, предельная сумма депозитов, размещаемых компанией HFC, с учетом депозитов от государственных учреждений, и вместе с суммами, при наличии, на счетах компании, указанных в Разделах 45(I)(bb)(iii)-45(I)(bb)(vii) Закона о Резервном банке Индии от 1934 года, а также суммами кредитов и иной финансовой помощи от НЖБ, составляет ее ЧСС, умноженные на 16. Кроме того, компании HFC не должны принимать или пролонгировать депозиты от государственных организаций, которые а) являются депозитами до востребования или выплатой по уведомлению; или б) за исключением случаев, когда такой депозит закрывается через 12 месяцев или более, но не позднее, чем через 120 месяцев с даты его размещения или продления. Начиная с 6 июля 2017 года, компаниям HFC не разрешается привлекать, принимать средства для размещения на депозитах или пролонгировать депозиты по процентной ставке, превышающей 12,5% годовых, при этом проценты выплачиваются или начисляются в периоды, которые не могут быть короче одного месяца. Начиная с 20 сентября 2003 года, компаниям HFC также не разрешается привлекать, принимать или пролонгировать переведенные из-за границы депозиты от индийцев-нерезидентов в соответствии с определениями из Приложения 1 Уведомления № FEMA.5/2000-RB от 3 марта 2000 года в рамках Программы по использованию нерезидентских (внешних) счетов в рупиях, по ставке, превышающей ставки, устанавливаемые Резервным банком Индии для таких депозитов, размещенных в определённых коммерческих банках.</p> <p>Компания HFC, которая допустила дефолт, полностью или частично, по депозиту, размещенному государственной организацией, в рамках условий размещения такого депозита, в соответствии с Законом об НЖБ, не имеет право выдавать кредиты или использовать иные механизмы кредитования, вне зависимости от их названия, совершать инвестиции или создавать любой иной актив до тех пор, пока такой дефолт действует.</p>
---	---



<p>In accordance with the prudential norms mentioned in the NHB Directions 2010, income recognition shall be based on recognised accounting principles. Every HFC shall, after taking into account the degree of well-defined credit weaknesses and the extent of dependence on collateral security for realisation, classify its lease/hire purchase assets, loans and advances and any other forms of credit into certain specified classes, such as standard assets, sub-standard assets, doubtful assets and loss assets. Every HFC, after taking into account the time lag between an account becoming non-performing, its recognition as such, the realisation of the security and the erosion over time in the value of security charged, is required to make provision against sub-standard assets, doubtful assets and loss assets as provided under the NHB Directions 2010.</p>	<p>В соответствии с пруденциальными нормами, указанными в Указаниях НЖБ от 2010 года, признание дохода должно быть основано на общеизвестных принципах бухгалтерского учета. Любая компания HFC должна, принимая во внимание уровень явных проблемных кредитов и степень своей зависимости от реализации залогового обеспечения, разбить свои активы в аренде/с оплатой в рассрочку, кредиты и авансы, а также любые иные виды кредитования на разные определённые классы, такие как стандартные активы, нестандартные активы, сомнительные активы и безнадежные активы. Каждая компания HFC, принимая во внимание временной разрыв между моментами, когда кредит становится безнадежным, его признанием в этом статусе, реализацией залога и падением стоимости залога с течением времени, должна создавать резервы на нестандартные активы, сомнительные активы и безнадежные активы в соответствии с Указаниями НЖБ от 2010 года.</p>
<p>The NHB has amended the provisioning norms in the NHB Directions 2010, pursuant to the notification no. NHB.HFC.DIR.3/CMD/2011 dated 5 August 2011, as further amended by NHB <i>vide</i> notification no. NHB.HFC.DIR.4/CMD/2012 dated 19 January 2012, as amended by notification no. NHB.HFC.DIR.9/CMD/2013 dated 6 September 2013. The provisioning requirement in respect of loans, advances and other credit facilities including bills purchased and discounted are required to be:</p>	<p>В своих указаниях от 2010 года Национальный банк изменил нормы резервирования, новые значения которых указаны в уведомлении № NHB.HFC.DIR.3/CMD/2011 от 5 августа 2011 года, с изменениями согласно уведомлению НЖБ № NHB.HFC.DIR.4/CMD/2012 от 19 января 2012 года, с изменениями согласно уведомлению № NHB.HFC.DIR.9/CMD/2013 от 6 сентября 2013 года. Требования по резервированию в отношении кредитов, авансов и иных средств кредитования, включая выкупленные и дисконтированные векселя, представлены ниже:</p>
<p>(a) <i>loss assets</i>: the entire assets are required to be written off. If assets are permitted to remain in the books for any reason, then 100 per cent. of the outstanding amounts should be provided for;</p> <p>(b) <i>doubtful assets</i>: 100 per cent. provision to the extent to which the advance is not covered by the realizable value of the security, to which a HFC has a valid recourse, shall be made and in addition, depending upon the period for which the asset has remained doubtful, provision to the extent of 25 per cent. to 100 per cent. of the secured portion i.e. the estimated realisable value of the outstanding shall be made in the following manner: (i) 25 per cent. up to the period of one year; (ii) 40 per cent. for the period of one year to three years; and (iii) 100 per cent. for the period more than three years;</p> <p>(c) <i>substandard assets</i>: provision of 15 per cent. of the total outstanding amounts should be made without making any allowance for export credit guarantee, corporation guarantee and securities available; and</p>	<p>(a) <i>Безнадежные активы</i>: такие активы должны быть полностью списаны. Если такой актив может по какой-либо причине оставаться на балансе компании, резерв на него составляет 100% от остатка задолженности по нему;</p> <p>(b) <i>Сомнительные активы</i>: необходимо создание резерва в размере 100% от части выданного аванса, необеспеченной суммой возможной реализации залога, на которую у компании HFC есть законное право регресса, помимо этого, в зависимости от периода сохранения статуса актива «сомнительный», необходим резерв для него в размере 25%-100% от обеспеченной части заимствования, то есть предполагаемой суммы возможной реализации залога, который формируется следующим образом: i) 25% при «сомнительном» статусе в течение периода времени до 1 года; ii) 40% - от 1 до 3 лет; и iii) 100% - более 3 лет;</p> <p>(c) <i>Нестандартные активы</i>: необходимо создание резерва в размере 15% от общей суммы выданных кредитов без учета имеющихся экспортно-кредитных гарантий, гарантий от корпораций и ценных бумаг; и</p>

<p>(d) <i>standard assets</i>: (i) standard assets with respect to housing loans at teaser/special rates – provision of 2 per cent. on the total outstanding amount of such loans and the provisioning of these loans to be re-set after one year at the applicable rates from the date on which the rates are re-set at higher rates if the accounts remain standard; (ii)(a) standard assets in respect of Commercial Real Estates Residential Housing (“<b>CRE-RH</b>”) (consisting of loans to builders/developers for residential housing projects (except for captive consumption). Such projects do not include non-residential commercial real estate. However, integrated housing projects comprising of some commercial space (e.g. shopping complex, school etc.) can be classified as CRE-RH, provided that the commercial space in the residential housing project does not exceed 10 per cent. of the total floor space index (“<b>FSI</b>”) of the project. In case the FSI of the commercial area in a predominantly residential housing complex exceeds the ceiling of the project loans, the entire loan should be classified as Commercial Real Estate (“<b>CRE</b>”) (and not CRE-RH)) – provision of 0.75 per cent. on the total outstanding amount of such loans; (ii)(b) standard assets in respect of all other CRE (consisting of loans to builders/developers/others for office buildings, retail space, multipurpose commercial premises multitenanted commercial premises, industrial or warehouse space, hotels, land acquisition, development and construction etc., other than those covered in (ii)(a). Loans for third dwelling unit onwards to an individual will also be treated as CRE exposure) – provision of 1 per cent. on the total outstanding amount of such loans; and (iii) standard assets in respect of all loans other than (i) and (ii) – a general provision of 0.4 per cent. of the total outstanding amount of loans which are standard assets is required to be made.</p>	<p>(d) <i>Стандартные активы</i>: для стандартных активов по жилищным кредитам по сниженным на начальный период кредитования/специальным процентным ставкам необходимо создание резерва в размере 2% от общей суммы непогашенной задолженности по таким кредитам, при этом нормы резервирования по таким кредитам должны быть пересмотрены с использованием соответствующих ставок через один год после пересмотра ставок в сторону повышения, если кредиты остаются в категории стандартных; ii) а) для стандартных активов в сегменте «Коммерческая недвижимость-жилищное строительство» («<b>КН-ЖС</b>») (сюда относятся кредиты строительным/девелоперским компаниям для развития проектов жилищного строительства (кроме строительства для собственных целей). К таким проектам не относится нежилая коммерческая недвижимость. Однако интегрированные строительные проекты, включающие в себя частично коммерческие площади (то есть торговый центр, школу и т.п.), могут относиться к сегменту КН-ЖС, при условии, что такие коммерческие площади в проекте по жилищному строительству составляют не более 10% от общего коэффициента полезной площади («<b>КПП</b>») по проекту. Если КПП по коммерческой площади преимущественно жилого комплекса превышает предельное значение по проектным кредитам, то весь такой кредит относится к сегменту «Коммерческая недвижимость» («<b>КН</b>») (не КН-ЖС)), необходимо резервирование в размере 0,75% от общей суммы задолженности по таким кредитам; ii) б) для стандартных активов во все остальных сегментах Коммерческой недвижимости (включающие кредиты строительным/девелоперским/иным компаниям на офисные здания, торговое пространство, многофункциональные коммерческие помещения, коммерческие помещения для сдачи в аренду нескольким арендаторам, промышленные или складские площади, гостиницы, приобретение земли, девелопмент и строительство, и т.д., за исключением кредитов, указанных в ii)а). Кредит на третье жилое помещение подряд, выданный физическому лицу, также относится к категории Коммерческой недвижимости), но ему необходимо резервирование в размере 1% от общей суммы задолженности по таким кредитам; и iii) для стандартных активов по всем кредитам, кроме указанных в пунктах i) и ii) необходимо общее резервирование в размере 0,4% от общей суммы задолженности по таким кредитам.</p>
--	---

<p>Pursuant to the notification No NHB.HFC.DIR.17/MD &amp; CEO/2015 dated 9 October 2015, wherein no HFC shall grant: (i) housing loans up to ₹3 million to individuals with a loan to value ("LTV") ratio exceeding 90 per cent.; (ii) grant housing loans above ₹3 million and up to ₹7.5 million to individuals with LTV exceeding 80 per cent.; and (iii) grant housing loans above ₹7.5 million to individuals with LTV exceeding 75 per cent.</p> <p>Further the risk weights assigned to the categories described above are as follows:</p>	<p>В соответствии с уведомлением № NHB.HFC.DIR.17/MD &amp; CEO/2015 от 9 октября 2015 года, компании HFC не могут выдавать: (i) жилищные кредиты до 3 миллионов рупий физическим лицам, для которых отношение суммы кредита к стоимости залога («LTV») превышает 90%; (ii) жилищные кредиты размером 3-7,5 миллионов рупий физическим лицам, для которых LTV превышает 80%; (iii) жилищные кредиты размером свыше 7,5 миллионов рупий физическим лицам, для которых LTV превышает 75%.</p> <p>Далее веса риска для категорий кредитов, указанных выше, приведены в таблице:</p>
--	---

Категория	LTV (%)	Вес риска
Жилищные кредиты физическим лицам <sup>5</sup>		
- до 3 миллионов	< 80	35%
	>80 и < 90	50%
- 3-7,5 миллионов	< 75	35%
	>75 и < 80	50%
-свыше 7,5 миллионов	< 75	75%

<sup>5</sup>Выдаваемые под залог недвижимого имущества

<p>Every HFC shall maintain a minimum capital ratio consisting of Tier I and Tier II capital which shall not be less than 12 per cent. of its aggregate risk weighted assets and of risk adjusted value of off-balance sheet items.</p> <p>Under the NHB Directions 2010, degrees of credit risk expressed as percentage weighting have been assigned to balance sheet assets. Hence, the face value of each asset is multiplied by the relevant risk weights to arrive at the risk adjusted value of the asset. The aggregate shall be taken into account for calculating the minimum capital adequacy ratio of a housing finance institution.</p> <p>Further, in terms of the NHB Directions 2010, no HFC shall invest in land or buildings, except for its own use, an amount exceeding 20 per cent. of its capital fund (aggregate of Tier I capital and Tier II capital), provided that such investment over and above 10 per cent. of its owned funds is required to be made only in residential units. Additionally, no HFC shall lend to any single borrower an amount exceeding 15 per cent. of its owned funds, and to any single group of</p>	<p>Каждая компания HFC должна выполнять минимальный норматив по капиталу, включающий в себя капитал Первого (Tier I) и Второго (Tier II) уровня, который не может принимать значения менее 12% от суммы совокупных активов, взвешенных по риску, и стоимости забалансовых статей с учетом риска.</p> <p>В соответствии с Указаниями НЖБ от 2010 года, активам на балансе были присвоены степени кредитного риска, выраженные в процентах. Поэтому номинальная стоимость каждого актива умножается на соответствующий вес риска для получения скорректированной на риск стоимости такого актива. Совокупная стоимость активов учитывается при расчете минимального норматива по достаточности капитала любой организации, специализирующейся на жилищном кредитовании.</p> <p>Кроме того, в рамках Указаний НЖБ от 2010 года, компания HFC не может инвестировать в землю и строения, кроме земли и строений, предназначенных для ее собственного пользования, суммы, превышающие 20% от ее капитала (совокупный размер капитала первого (Tier I) и второго (Tier II) уровней, при условии, что такие инвестиции размером более 10% от собственных средств могут совершаться только в</p>
--	--

<p>borrowers, an amount exceeding 25 per cent. of its owned funds. A HFC is not allowed to invest in the shares of another company an amount exceeding 15 per cent. of its owned funds; and in the shares of a single group of companies an amount exceeding 25 per cent. of its owned funds. A HFC shall not lend and invest (loans/investments together) amounts exceeding 25 per cent. of its owned funds to a single party and 40 per cent. of its owned funds to a single group of parties. Additionally, a HFC is not allowed to lend against its own shares and any outstanding loan granted by a HFC against its own shares on the date of commencement of the NHB Directions 2010 shall be recovered by the HFC in accordance with the repayment schedule.</p>	<p>жилые здания. Также компания HFC не может выдать кредитовать одного заемщика на сумму, превышающую 15% от размера ее собственных средств, а также отдельные группы заемщиков на сумму, превышающую 25% от размера ее собственных средств. Компании HFC запрещено инвестировать в акции другой компании сумму, превышающую 15% от размера ее собственных средств; и в акции какой-либо группы компаний сумму, превышающую 25% от размера ее собственных средств. Таким компаниям также запрещено осуществлять кредитование или инвестиции (кредиты/инвестиции совместно) на сумму, превышающую 25% от размера ее собственных средств, в отношении какого-либо одного лица, и на сумму, превышающую 40% от размера ее собственных средств, в отношении какой-либо группы лиц. Также компания HFC не может кредитовать под залог собственных акций, при этом любой кредит, выданный какой-либо компанией HFC под залог ее акций по состоянию на дату введения в действия Указаний НЖБ от 2010 года, должен быть закрыт HFC в соответствии с графиком платежей.</p>
<p>The NHB Directions 2010 provide for exposure limits for HFC to the capital markets. Pursuant to the NHB Directions 2010, the aggregate exposure of a HFC to the capital markets in all forms should not exceed 40 per cent. of its net worth as on 31 March of the previous year. Within this overall ceiling, direct investment in shares, convertible bonds, debentures, units of equity-oriented mutual funds and all exposures to VCFs should not exceed 20 per cent. of its net worth.</p>	<p>Указания НЖБ от 2010 года содержат ограничения операций компаний HFC на рынке капитала. В соответствии с ними, совокупный размер операций компании на рынке капитала в любых формах не должен превышать 40% от стоимости ее чистых активов на 31 марта предшествующего года. В рамках указанного общего лимита, прямые инвестиции в акции, конвертируемые облигации, долговые обязательства, паи акционерно-ориентированных паевых инвестиционных фондов, а также все лимиты на вложения в венчурные фонды капитала не должны превышать 20% от стоимости чистых активов HFC.</p>
<p>The NHB <i>vide</i> circular no NHB(ND)/DRS/POL-No. 36/2010 dated 18 October 2010 has directed all HFCs not to charge any prepayment levy or penalty on pre-closure of housing loans by borrowers out of their own sources. Further, NHB, <i>vide</i> circular no NHB(ND)/DRS/POL-No. 43/2011-2012 dated 19 October 2011 has directed all HFCs to discontinue the pre-payment levy or penalty on pre-closure of housing loans when: (i) the housing loan is on a floating rate basis and pre-closed by the borrower from funds received from any source; and (ii) the housing loan is on a fixed rate basis if pre-closed by the borrowers from their "own sources" which means any source other than by borrowing from a bank, HFC, NBFC or a financial institution. It has been clarified <i>vide</i> circular no NHB(ND)/DRS/Pol-No.48/2011-12 dated 4 April 2012 that the instruction applicable to fixed interest rate housing loans referred to in the circular dated 19 October 2011 will be applicable to such loans which carry a fixed rate of interest at the time of origination of the</p>	<p>НЖБ, согласно директиве № NHB(ND)/DRS/POL-No. 36/2010 от 18 октября 2010 года, запретил компаниям HFC взимать комиссию за частичное досрочное погашение или штраф за досрочное погашение жилищного кредита, совершаемое за счет собственных средств заемщика. Также, НЖБ, согласно директиве № NHB(ND)/DRS/POL-No. 43/2011-2012 от 19 октября 2011 года, приказал прекратить взимание комиссии за частичное досрочное погашение или штраф за досрочное погашение жилищного кредита, если: i) жилищный кредит выдан под плавающую процентную ставку и был погашен заемщиком за счет средств, полученных из иного источника; и ii) жилищный кредит выдан под фиксированную процентную ставку, при условии, что погашается заемщиком из его «собственных источников», что означает любой источник средств, кроме кредитов какого-либо банка, НЖБ, небанковской финансовой организации или какого-либо финансового института. Были даны пояснения</p>

<p>loan. Further, it has been directed <i>vide</i> circular no NHB(ND)/DRS/Pol-No.51/2012-13 dated 7 August 2012 that all dual or special rate (combination of fixed and floating) housing loans will attract the pre-closure norms applicable to a fixed or floating rate depending on whether at the time of pre-closure, the loan is on a fixed or a floating rate. A fixed rate loan shall be considered to be a loan where the rate is fixed for the entire duration of the loan. Thus, in the case of dual or special rate housing loans, the pre-closure norm for a floating rate will be applicable once the loan has been converted into a floating rate loan, after the expiry of the fixed interest rate period. This shall be applicable to all such dual/special rate housing loans being foreclosed hereafter. Further <i>vide</i> NHB (ND)/DRS/Policy circular No. 63/2014-15 dated 14 August 2014 directed that HFCs shall not charge foreclosure charges or pre-payment penalties on all floating rate term loans sanctioned to individual borrowers, with immediate effect. Subsequently, it was clarified <i>vide</i> circular no NHB(ND)/DRS/Policy circular 66/2014-15 dated 3 September 2014 that provisions of the circular issued on 14 August 2014 are applicable in respect of all floating rate term loans sanctioned to individual borrowers by HFCs, irrespective of the date of sanction and prepaid on or after 14 August 2014. The provisions of the said circular cover part as well as full prepayment. It was also clarified that the aforesaid circular is applicable to term loans sanctioned to individual borrowers and therefore loans in which companies, or firms etc. is a borrower or co-borrower are therefore is excluded from its purview.</p>	<p>согласно директиве № NHB(ND)/DRS/Pol-No.48/2011-12 от 4 апреля 2012 года, в соответствии с которыми инструкции, применяемые к жилищным кредитам в фиксированной процентной ставкой, приведенные в директиве от 19 октября 2011 года, будут применяться к кредитам, для которых используется фиксированная ставка в момент выдачи кредита. Кроме того, согласно директиве № NHB(ND)/DRS/Pol-No.51/2012-13 от 7 августа 2012 года было приказано использовать правила погашения кредитов для кредитов с фиксированной или плавающей процентной ставкой, к жилищным кредитам с двойной или специальной ставкой (комбинация фиксированной и плавающей ставок) в зависимости от того, по какой ставке, фиксированной или плавающей, кредит учитывался на момент закрытия. Кредитом с фиксированной процентной ставкой считается кредит, в котором ставка зафиксирована на весь период кредитования. В связи с чем, при использовании двойной или специальной процентной ставки, правила погашения кредита при плавающей ставке будут применимы только если кредит был переведен на плавающую ставку после истечения периода применения фиксированной ставки. Данный подход должен использоваться ко всем кредитам с двойной/специальной ставкой, которые будут погашаться в будущем. Кроме того, согласно директиве NHB (ND)/DRS/Policy circular No. 63/2014-15 от 14 августа 2014 года, компании HFC не должны, с даты вступления в силу директивы, взимать комиссию за лишение права владения заложенным имуществом или штраф за досрочное погашение по любым кредитам с плавающей ставкой, выданным физическим лицам. Впоследствии были даны пояснения согласно директиве № NHB(ND)/DRS/Policy circular 66/2014-15 от 3 сентября 2014 года о том, что положения директивы от 14 августа 2014 года применимы к любым кредитам с плавающей процентной ставкой, выданным физическим лицам компаниями HFC, вне зависимости от даты одобрения кредита, которые были погашены 14 августа 2014 года или после указанной даты. Положения указанной директивы касаются случаев частичного и полного погашения. Также были даны пояснения о том, что данная директива применима к срочным кредитам, выданным заемщикам-физическим лицам, в связи с чем кредиты, заемщиком или со-заемщиком по которым являются компании, фирмы и т.д., не регулируются такой директивой.</p>
<p>The NHB <i>vide</i> circular no NHB (ND)/DRS/POL-No. 58/2013-14 dated 18 November 2013 has directed all HFCs to ensure that disbursement of housing loans sanctioned to individuals should be closely linked to the stages of construction of the housing projects or</p>	<p>НЖБ, согласно директиве № NHB (ND)/DRS/POL-No. 58/2013-14 от 18 ноября 2013 года, приказал всем HFC обеспечить выдачу кредитов, одобренных физическим лицам, в четком соответствии со стадиями строительства в</p>

<p>houses and upfront disbursal should not be made in cases of incomplete, under-construction or greenfield housing projects or houses.</p> <p><b><i>The Prevention of Money Laundering Act 2002</i></b></p> <p>The Prevention of Money Laundering Act 2002 (“<b>PMLA</b>”) was enacted to prevent money laundering and to provide for the confiscation of property derived from, and involved in, money laundering. In terms of the PMLA, every financial institution, including housing finance institutions, are required to maintain records of all transactions, including the value and nature of such transactions, provide information of such transactions to the director defined under PMLA, and verify and maintain the records of the identity of all of its clients, in such a manner as may be prescribed. The PMLA also provides for a power of summons, searches and seizures to the authorities under the PMLA. In terms of PMLA, whosoever directly or indirectly attempts to indulge, knowingly assists, knowingly is a party or is actually involved in any process or activity connected with the proceeds of crime and projecting it as untainted property shall be guilty of the offence of money laundering. The NHB <i>vide</i> circular NHB(ND)/DRS/POL No. 13/2006 dated 10 April 2006 had introduced anti-money laundering measures wherein the HFCs were advised inter-alia to follow the customer identification procedure, maintenance of records of transactions and period of preservation of such record keeping in view of the provisions of PMLA. Further, the aforesaid circular introducing anti-money laundering measures was reviewed, and revised <i>vide</i> circular NHB (ND)/DRS/POL-No. 33/2010-11 dated 11 October 2010 (“<b>2010 Notification</b>”) in light of amendments in the PMLA and the rules framed thereunder. Furthermore, the 2010 Notification requires the HFC to verify the identities of non-account based customers while carrying out transactions of an amount equal to, or exceeding, ₹50,000, whether conducted as a single transaction or several transactions, that appear to be conducted or any international money transfer operations. Furthermore, it was directed <i>vide</i> NHB(ND)/DRS/ Misc. circular No.13/2014 dated 20 January 2014, that the HFCs shall ensure that the documents are not given directly to the customers for verification, etc. to obviate any frauds.</p>	<p>жилищных проектах, и запретом досрочного погашения в случае недостроенного жилья, незавершенного жилищного проекта или проекта на нулевом цикле.</p> <p><b><i>Закон о борьбе с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, от 2002 года</i></b></p> <p>Закон о борьбе с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, от 2002 года («<b>Закон о борьбе с отмыванием денег</b>») был принят в целях предотвращения случаев легализации доходов, полученных преступным путем, и обеспечения возможности конфискации собственности, полученной в результате такой деятельности, или используемой для этой цели. В рамках данного закона каждый финансовый институт, включая институты жилищного кредитования, должны вести учет всех транзакций, включая их цену и характер, передавать информацию о таких транзакциях руководящему лицу, определяемому в соответствии с Законом о борьбе с отмыванием денег, а также осуществлять проверку личностей всех своих клиентов и вести их учет установленными способами. Закон о борьбе с отмыванием денег оговаривает право органов власти вызывать в суд, проводить обыски и заниматься изъятием собственности. В рамках закона любое лицо, которое напрямую или косвенно пытается игнорировать информацию о доходах, полученных преступным путем, сознательно помогает в их получении, сознательно участвует в процессе их получения или деятельности, связанной с их получением, или действительно вовлечен в указанное, а также распространяет информацию о том, что такие доходы получены законным путем, считается виновным в легализации доходов, полученных преступным путем. НЖБ, согласно директиве NHB(ND)/DRS/POL No. 13/2006 от 10 апреля 2006 года ввела в действие меры по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, согласно которым, компаниям HFC рекомендованы, помимо прочего, процедуры идентификации клиентов, учет транзакций и хранение таких учетных записей с учетом положений Закона о борьбе с отмыванием денег. Упомянутая выше директива о введении в действие мер по борьбе с отмыванием доходов, была пересмотрена и переработана согласно директиве NHB (ND)/DRS/POL-No. 33/2010-11 от 11 октября 2010 года («<b>Уведомление 2010</b>») ввиду поправок, внесенных в Закон о борьбе с отмыванием денег и правила, написанные в рамках такого закона. Кроме того, Уведомление 2010 содержит требование к HFC о проверке личности клиентов, которые предположительно собираются проводить операцию без открытия счета на сумму 50 000 рупий и более, или</p>
---	--

***The Securitisation and Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act 2002***

SARFAESI Act regulates the securitisation and reconstruction of financial assets of banks and financial institutions. The SARFAESI Act provides for measures in relation to enforcement of security interests and rights of the secured creditor in the case of default.

The RBI has issued guidelines to banks and financial institutions on the process to be followed for sales of financial assets to asset reconstruction companies. These guidelines provide that a bank, or a financial institution, may sell financial assets to an asset reconstruction company provided the asset is an NPA. A bank or financial institution may sell a financial asset only if the borrower has a consortium or multiple banking arrangements and at least 75 per cent. by value of the assets to the borrower are classified as an NPA and at least 75 per cent. by the value of the banks and financial institutions in the consortium or multiple banking arrangements agree to the sale of the asset to the securitisation or reconstruction company.

The SARFAESI Act provides for the acquisition of financial assets by a securitisation company or reconstruction company from any bank or financial institution on such terms and conditions as may be agreed upon between them. A securitisation company or reconstruction company having regard to the guidelines framed by the RBI may, for the purposes of asset reconstruction, provide for measures such as the proper management of the business of the borrower by change in or takeover of the management of the business of the borrower, the sale or lease of a part or whole of the business of the borrower and certain other measures, such as rescheduling of payment of debts payable by the borrower and enforcement of security.

несколько таких операций, совокупная сумма которых превышает указанный лимит, а также операции по переводу денежных средств за границу. Директива NHB(ND)/DRS/ Misc. circular No.13/2014 от 20 января 2014 года обязывает компании НФС не передавать документы на проверку и пр. напрямую клиентам во избежание случаев мошенничества.

***Закон о секьюритизации и реструктуризации финансовых активов и об обращении взыскания на залоговое обеспечение от 2002 года***

Данный закон регулирует вопросы секьюритизации и реструктуризации финансовых активов банков и финансовых институтов. Закон содержит меры, принимаемые при обращении взыскания на залоговое обеспечение, и права кредитора по обеспеченному долгу в случае дефолта.

Резервный банк Индии выпустил документ с руководящими принципами для банков и финансовых институтов в отношении процедуры реализации финансовых активов компаниям, занимающимся реструктуризацией активов. В соответствии с такими руководящими принципами, банк или финансовый институт может продать финансовый актив компаниям, занимающимся реструктуризацией активов при условии, что такой актив неприбыльный. Банк и финансовый институт может продать финансовый актив, если у соответствующего заемщика образовался консорциум или есть несколько договоренностей с банками, при этом не менее 75% от стоимости активов заемщика попадают в категорию неприбыльных активов и не менее 75% банков и финансовых институтов, входящих в консорциум или с которыми заключены договоренности, согласны на продажу такого актива компании, занимающейся секьюритизацией или реструктуризацией активов.

Данный закон предусматривает приобретение финансовых активов у банка или финансового института компанией, занимающейся их секьюритизацией или реструктуризацией, на согласованных между ними условиях. Компания, занимающаяся секьюритизацией или реструктуризацией активов, на которые распространяется действие руководящих принципов Резервного банка Индии, может в целях реструктуризации актива принять такие меры как правильная организация ведения дел заемщика путем смены менеджмента или принятия функции управления на себя, продажа или сдача в аренду, полностью или частично, бизнеса заемщика и некоторые другие шаги, такие как пересмотр графика выплаты долгов заемщика и реализация залогового имущества.

<p>Additionally, under the provisions of the SARFAESI Act, any securitisation company or reconstruction company may act as an agent for any bank or financial institution for the purpose of recovering its dues from the borrower on payment of such fees or charges as may be mutually agreed between the parties.</p> <p><b>Refinance Scheme for Housing Finance Companies 2003</b></p> <p>Pursuant to the Refinance Scheme for Housing Finance Companies 2013 as amended, ("<b>Refinance Scheme</b>"), and clarification provided <i>vide</i> circular NHB(ND)/ROD/HFC/Refinance Circular 1/2015-16 dated 15 October 2015, HFCs registered with the NHB if they fulfill the following criteria.</p> <p>a. The HFCs are required to provide long-term finance for purchase, construction, repair and upgrading of dwelling units by home-seekers;</p> <p>b. Should invest at least 75 per cent. of capital employed by way of long term finance for housing;</p> <p>c. The HFC should have a NOF of not less than Rs. one billion. NOF will carry the same meaning as defined in Housing Finance Companies (NHB) Directions, 2010;</p> <p>d. The HFC should comply with the provisions of the National Housing Bank Act, 1987 and Housing Finance Companies (NHB) Directions, 2010, as amended from time to time;</p> <p>e. The Net Non Performing Assets ("<b>NNPA</b>") of the HFC should not be more than 2.50 per cent. of the Net Advances. NPA shall carry the same meaning as defined in Housing Finance Companies (NHB) Directions, 2010. NNPA means 'NPA less provision'. Net Advances shall mean 'Advances less provision'. 'Advances' shall, apart from housing loans, include mortgage loans, lease transactions, hire purchase assets, bills of exchange, inter-corporate deposits and unquoted debentures; and</p> <p>f. The HFC should have completed at least three years of operations (i.e. the HFC should be able to furnish three years' audited financial statements).</p> <p>The HFCs are also required to have specific levels of capital employed and net owned funds to be eligible</p>	<p>Также данный закон предполагает, что любая компания, занимающаяся секьюритизацией или реструктуризацией активов, может выступать в качестве агента какого-либо банка или финансового института за согласованное между ними вознаграждение в целях взыскания с должника причитающихся такому банку или институту сумм.</p> <p><b>Программа рефинансирования компаний жилищного финансирования, 2003 год</b></p> <p>В соответствии с последней версией Программой рефинансирования компаний жилищного финансирования от 2013 года («<b>Программа рефинансирования</b>») и разъяснений, предоставленных в рамках директивы NHB(ND)/ROD/HFC/Refinance Circular 1/2015-16 от 15 октября 2015 года, компании HFC могут быть зарегистрированы НЖБ, если они удовлетворяют следующим критериям.</p> <p>a. Компании должны предоставлять долгосрочное финансирование на покупку, строительство, ремонт или улучшение квартиры или дома лицам, желающим приобрести свое жилье;</p> <p>b. Компании должны инвестировать не менее 75% от используемого капитала в долгосрочное жилищное финансирование;</p> <p>c. Чистые собственные средства компании должна равняться минимум одному миллиарду рупий. ЧСС определяется в соответствии с Указаниями для компаний жилищного финансирования от 2010 года;</p> <p>d. Компании должны выполнять требования Закона о Национальном жилищном банке 1987 года и Указаний для компаний жилищного финансирования от 2010 года в их действующей редакции;</p> <p>e. Чистая сумма неработающих активов компании не должна превышать 2,50% от чистых авансовых платежей. Неработающие активы определяются в соответствии с Указаниями для компаний жилищного финансирования от 2010 года. Чистая сумма неработающих активов рассчитывается как «Неработающие активы за вычетом резервов». Чистые авансовые платежи означают «Авансы за вычетом резерва». «Авансы», без учета жилищных кредитов, означают ипотечные кредиты, арендные сделки, активы с покупкой в рассрочку, векселя, депозиты между компаниями и некотирующиеся долговые обязательства; и</p> <p>f. Компании HFC должны существовать не менее трех лет (то есть компания HFC может предоставить финансовую отчетность с аудиторскими заключениями за три года).</p> <p>Компании HFC также должны иметь определённый уровень используемого капитала и</p>
---	---



<p>to avail refinance facilities under the Refinance Scheme. The financial assistance can be drawn by HFCs in respect of loans already advanced by them and also for prospective disbursements. The security for refinance from the NHB may generally be secured by a charge on the book debts of a HFC. If, at any time, the NHB is of the opinion that the security provided by the HFC has become inadequate to cover the outstanding refinance, it may advise the HFC to provide such additional security including, inter-alia, charges on immovable/moveable property or a requisite guarantee.</p>	<p>чистых собственных средств, чтобы быть допущенными к рефинансированию в рамках Программы рефинансирования. Финансовая помощь может быть предоставлена компании HFC в отношении уже выданных кредитов и будущих выплат. Средства рефинансирования НЖБ обычно обеспечены отчислениями на дебиторскую задолженность в учете HFC. Если в любой момент времени НЖБ примет решение, что обеспечение, предоставленное HFC, недостаточно для покрытия выделенной суммы рефинансирования, он может попросить компанию предоставить дополнительное обеспечение, включая, помимо прочего, начисления на движимое/недвижимое имущество или необходимую гарантию.</p>
<p><b><i>Master Circular on Housing Finance issued by the RBI</i></b></p>	<p><b><i>Основная директива по жилищному финансированию Резервного банка Индии</i></b></p>
<p>Pursuant to the Master Circular on Housing Finance dated 1 July 2015, issued by the RBI ("<b>Master Circular</b>"), banks are eligible to deploy their funds under the housing finance allocation in any of three categories, i.e. (i) direct finance; (ii) indirect finance; or (iii) investment in bonds of the NHB, Housing and Urban Development Corporation Limited, or combination thereof. Indirect finance includes loans to HFCs, housing boards, other public housing agencies, etc., primarily for augmenting the supply of serviced land and constructed units.</p>	<p>В соответствии с Основной директивой по жилищному финансированию, принятой Резервным банком Индии 1 июля 2015 года («<b>Основная директива</b>»), существует три направления для размещения банками средств, полученных в результате жилищного финансирования: i) прямое финансирование; ii) косвенное финансирование; iii) инвестиции в облигации НЖБ, Housing and Urban Development Corporation Limited или любые сочетания вышеперечисленного. Косвенное финансирование включает в себя кредиты компаниям HFC, жилищным советам, иным государственным жилищным агентствам и пр., направленные главным образом на увеличение предложения земельных участков и строений с коммуникациями.</p>
<p>Under the terms of the Master Circular, banks may grant loans to housing finance institutions taking into account (long-term) debt equity ratio, track record, recovery performance and other relevant factors including the other applicable regulatory guidelines. While deciding the quantum of term loans to be sanctioned to them, banks are required to adhere to the loan to value ratio for loans as specified in the Master Circular.</p>	<p>Основная директива подразумевает, что банки могут выдавать кредиты институтам жилищного кредитования с учетом соотношения (долгосрочных) заемных средств и собственных средств, репутации заемщика, уровня взысканий задолженности и иных необходимых факторов, включая иные руководящие нормативные документы. При принятии решения о количестве выдаваемых таким организациям срочных кредитов, банки должны соблюдать норматив отношения размера кредита к оценочной стоимости актива в залоге в соответствии с Основной директивой.</p>
<p><b><i>Master Circular on Priority Sector Lending issued by the RBI</i></b></p>	<p><b><i>Основная директива Резервного банка Индии по кредитованию приоритетных областей развития</i></b></p>
<p>Pursuant to the Master Circular on Priority Sector Lending – Targets and Classification dated 1 July 2015, as amended up to 15 December 2015 issued by the RBI, assistance given to a non-governmental agency approved by the NHB for the purpose of refinance for construction or reconstruction of dwelling units or for slum clearance and rehabilitation</p>	<p>В соответствии с Основной директивой по кредитованию приоритетных отраслей, раздел «Цели и классификация», выпущенной Резервным банком Индии 1 июля 2015 года с поправками от 15 декабря 2015 года, поддержка негосударственных организаций, перечень которых согласован НЖБ, в целях</p>

of slum dwellers, subject to an aggregate loan limit of ₹1 million per dwelling unit would be classified under priority sector, provided that all inclusive interest rate charged to the ultimate borrower does not exceed the lowest lending rate of the lending bank for housing loans plus 8 per cent. p.a. However, the eligibility under this measure is restricted to 5 per cent. of the individual bank's total priority sector lending, on an ongoing basis. The maturity of bank loans should be co-terminus with average maturity of loans extended by HFCs. Banks should maintain necessary borrower-wise details of the underlying portfolio.

***Guidelines for Asset Liability Management System for HFCs vide circular NHB/ND/DRS/Pol-No. 35/2010- 11 dated 11 October 2010***

The guidelines for introduction of asset liability management systems by HFCs were issued by NHB vide circular NHB (ND)/HFC(DRS-REG)/ALM/1407/2002 dated 28 June 2002, ("**ALM Guidelines**"). NHB has since revised the guidelines. The revised guidelines would be applicable to all HFCs, irrespective of whether they are accepting or holding public deposits or not. The ALM Guidelines for HFCs lay down broad guidelines in respect of systems for the management of liquidity and interest rate risks. The ALM Guidelines provide that the board of directors of an HFC should have overall responsibility for the management of risks and should decide the risk management policy and set limits for liquidity, interest rate, exchange rate and equity price risks. Additionally, an asset-liability committee is required to be constituted, consisting of the HFC's senior management including the chief executive officer, for ensuring adherence to the limits set by the board as well as for deciding the business strategy of the HFC (on the assets and liabilities sides) in line with the HFC's budget and decided risk management objectives. Asset-liability management support groups to be constituted of operating staff are responsible for analysing, monitoring and reporting the risk profiles to the asset-liability committee.

рефинансирования строительства или реконструкции жилых квартир или домов или сноса ветхих домов, на общую сумму кредитования размером 1 миллион рупий на дом или квартиру, классифицируется как поддержка приоритетных областей развития, при условии, что процентная ставка с учетом всех платежей, устанавливаемая для конечного заемщика, не превышает минимальную ставку по жилищным кредитам банка-кредитора, увеличенную на 8% годовых. Однако доля таких кредитов не может превышать в любой момент времени 5% от общего объема кредитования банком приоритетных областей развития. Срок кредитования должен совпадать со средним сроком кредитования компаний HFC. Банки должны вести учет информации о заемщиках по портфелю базисных активов.

***Руководящие принципы по системам управления активами и пассивов компаний HFC согласно директиве NHB/ND/DRS/Pol-No. 35/2010- 11 от 11 октября 2010 года***

Руководящие принципы НЖБ для компаний HFC касательно введения в действие систем управления активами и пассивами были выпущены согласно директиве NHB (ND)/HFC(DRS-REG)/ALM/1407/2002 от 28 июня 2002 года («**Принципы управления активами и пассивами**»). НЖБ внесла изменения в документ с момента его выпуска. С учетом внесенных изменений Принципы управления активами и пассивами действуют в отношении всех компаний HFC вне зависимости от того, принимают ли или хранят ли они средства государственных организаций на депозитах или нет. Данные принципы дают общие рекомендации для HFC в отношении систем управления рисками ликвидности и процентными рисками. Согласно документу, совет директоров компании HFC в целом несет ответственность за управление рисками и должен определять политику компании в этом направлении и устанавливать лимиты на риски ликвидности, процентные риски, валютные риски и риски изменения цен акций. Кроме того, должен быть создан комитет по управлению активами и пассивами, в состав которого должны входить руководители высшего звена компании, в том числе ее генеральный директор, чтобы обеспечить соблюдение лимитов, установленных советом директоров, а также чтобы определять бизнес-стратегию HFC (в вопросах, касающихся управления активами и пассивами) в соответствии с бюджетом компании и утвержденными целями в области риск-менеджмента. Группы поддержки процесса управления активами и пассивами компании, включающие в свой состав специалистов операционного департамента, отвечают за анализ риск-профилей, их контроль и

<p>The ALM Guidelines also recommended the classification of various components of assets and liabilities into different time buckets for preparation of gap reports (liquidity and interest rate sensitive). The gap is the difference between rate sensitive assets and rate sensitive liabilities for each time bucket. In accordance with the ALM Guidelines, HFCs which are better equipped to reasonably estimate the behavioural pattern of various components of assets and liabilities on the basis of past data or empirical studies could classify them in the appropriate time buckets, subject to approval by the asset-liability committee/board of the HFC.</p> <p><b>Guidelines on Fair Practices Code for HFCs</b></p> <p>The Guidelines on Fair Practices Code for HFCs ("<b>Fair Practices Code</b>") were issued by the NHB <i>vide</i> circular NHB(ND)/DRS/POL-No-16/2006 dated 5 September 2006, and were revised by the NHB <i>vide</i> circular NHB/ ND/DRS/Pol No. 34/2010-11 dated 11 October 2010, and further amended <i>vide</i> circular NHB (ND)/DRS/Pol. No. 38/2010-11, dated 25 April 2011 and notification no. NHB/(ND)/DRS/REG/MC-03/2015 dated 9 September 2015, to bring more clarity and transparency and to cover all aspects of loan sanctioning, disbursal and repayment issues. The Fair Practices Code seeks to promote good and fair practices by setting minimum standards in dealing with customers, increasing transparency, encouraging market forces, promoting fair and cordial relationship between customers and HFCs and fostering confidence in the housing finance system.</p> <p>The Fair Practices Code provides for regular and appropriate updates to the customer, prompt resolution of grievances and confidentiality of customer information. The HFCs are required to disclose information on interest rates, common fees and charges through notices etc. and ensure that all advertising and promotional materials are clear and not misleading and that privacy and confidentiality of</p>	<p>предоставление соответствующих отчетов комитету по управлению активами и пассивами.</p> <p>Документ также содержит рекомендации по классификации различных элементов активов и пассивов по срокам в целях подготовки отчетов о несоответствии активов и пассивов компании (чувствительных к изменению уровня ликвидности и процентных ставок). Несоответствие активов и пассивов означает разницу между чувствительными к процентным ставкам активами и такого же рода пассивами по каждому сроку. В соответствии с Принципами управления активами и пассивами, компании HFC, которые имеют больше возможностей для объективной оценки поведенческих моделей различных компонентов активов и пассивов на основе данных за истекшие периоды или эмпирических исследований, могут проводить их классификацию по необходимым срокам, при наличии согласования со стороны комитета по управлению активами и пассивами/совета директоров компании HFC.</p> <p><b>Руководящие принципы по кодексу добросовестного поведения для компаний HFC</b></p> <p>Руководящие принципы по кодексу добросовестного поведения для компаний HFC («<b>Кодекс добросовестного поведения</b>») были выпущены НЖБ согласно директиве NHB(ND)/DRS/POL-No-16/2006 от 5 сентября 2006 года, и далее были изменены согласно директиве NHB/ ND/DRS/Pol № 34/2010-11 от 11 октября 2010 года, с правками, внесенными согласно директиве NHB (ND)/DRS/Pol. № 38/2010-11, от 25 апреля 2011 года и уведомления № NHB/(ND)/DRS/REG/MC-03/2015 от 9 сентября 2015 года, с целью предоставить более развернутую информацию и пояснений касательно всех аспектов процедуры согласования, выдачи и погашения кредита. Кодекс добросовестного поведения нацелен на распространение передовых и добросовестных практик поведения участников путем применения установленных минимальных норм общения с клиентами, повышения прозрачности деятельности компаний, стимулирования рыночного ценообразования, поощрения честных и открытых отношений между клиентами и компаниями HFC, а также укрепления доверия к системе жилищного финансирования.</p> <p>Кодекс подразумевает регулярное и полное информирование клиента, незамедлительное разрешение спорных ситуаций и конфиденциальность данных клиента. Компании HFC должны раскрывать информацию по процентным ставкам, стандартным комиссиям и платежам посредством уведомлений и прочего, обеспечить ясность и достоверность любых</p>
--	---

the customers' information is maintained. Furthermore, whenever loans are given, HFCs should explain the repayment process to the customer by way of amount, tenure and periodicity of repayment. However if the customer does not adhere to the repayment schedule, a defined process in accordance with the laws of the land shall be followed for the recovery of dues. The process will involve reminding the customer by sending him/her a notice or by making personal visits and/or repossession of security, if any.

### ***Guidelines for Recovery Agents Engaged by HFCs***

The Guidelines for Recovery Agents Engaged by HFCs ("**Recovery Agents Guidelines**") were issued on 14 July 2008 by the NHB in relation to the practices and procedures regarding the engagement of recovery agents by the HFCs. Under the Recovery Agents Guidelines, HFCs are required to have a due diligence process in place for the engagement of recovery agents, which should cover, *inter alia*, individuals involved in the recovery process. HFCs are required to ensure that the agents engaged by them in the recovery process carry out verification of the backgrounds of their employees, which may include pre-employment police verification as a matter of caution. HFCs can decide the periodicity at which re-verification should be resorted to. They are required to ensure that the recovery agents are properly trained to handle their responsibilities with care and sensitivity, in particular, aspects like hours of calling and privacy of customer information, among others. They are also required to inform the borrower of the details of recovery agency firms or companies while forwarding default cases to the recovery agency.

Under the Recovery Agents Guidelines, any person authorised to represent a HFC in a collection and/or security repossession should follow guidelines which ordinarily includes contacting the customer at the place of his/her choice, interaction with the customer in a civil manner and assistance to resolve disputes or differences regarding dues in a mutually acceptable and orderly manner. Each HFC should have a mechanism whereby the borrower's grievances with regard to the recovery process can be addressed. The details of the mechanism should also be provided to the borrower. HFCs have been

рекламных и маркетинговых материалов и конфиденциальность данных клиента. Также, вне зависимости от времени выдачи кредита, компания НФС должна объяснить клиенту процедуру выплаты кредита, а конкретно, суммы выплат, их сроки и периодичность. Однако, если клиент не соблюдает график платежей, компания должна следовать процедуре взыскания долга в соответствии с законодательством местности, где кредит был выдан. Данная процедура подразумевает отправку уведомлений клиенту или визиты к клиенту представителей компании и/или изъятие залога при наличии.

### ***Руководящие принципы работы агентов по взысканию задолженности, привлекаемых компаниями НФС***

Руководящие принципы работы агентов по взысканию задолженности, привлекаемых компаниями НФС («**Принципы работы агентов по взысканию задолженности**»), были выпущены НЖБ 14 июля 2008 года с целью описания методик и процедур привлечения компаниями агентов по взысканию задолженности с клиентов. В соответствии с указанными принципами, компании НФС должны иметь утвержденную процедуру due diligence для привлечения таких агентов, в рамках которой проверка проходят, помимо прочего, физические лица, вовлеченные в процесс взыскания долга. Компании НФС должны гарантировать, что нанятые ими агенты проводят проверку уровня подготовки их сотрудников, в рамках которой до приема лица на работу может проводиться проверка его благонадежности полицией в качестве меры предосторожности. Компании НФС могут устанавливать периодичность повторных проверок. Они также должны гарантировать, что агенты прошли необходимое обучение для добросовестного и внимательного выполнения своих должностных обязанностей, особенно в том, что касается, помимо прочего, времени звонков клиентам и соблюдения конфиденциальности данных клиента. Они также должны подробно информировать заемщика о деятельности фирм или компаний по взысканию задолженности при передаче дел о неуплате в выбранное агентство.

В соответствии с документом, любое лицо, уполномоченное представлять компанию НФС при сборе задолженности и/или изъятии заложенного имущества, должно соблюдать правила, к которым относятся организация встречи с клиентом в месте по его/ее выбору, вежливое взаимодействие с клиентом и содействие в разрешении спорных ситуаций или разногласий относительно сумм задолженностей приемлемыми для обеих сторон и цивилизованными способами. Каждая компания НФС должна иметь возможность обработки жалоб клиентов касательно процесса

<p>advised to constitute grievance redressal machinery within the company and give wide publicity about it through electronic and print media.</p> <p>HFCs are required, at least on an annual basis, to review the financial and operational condition of the service providers to assess their ability to continue to meet their outsourcing obligations. Such due diligence reviews, which can be based on all available information about the service provider, should highlight any deterioration or breach in performance standards, confidentiality and security, and in business continuity preparedness.</p> <p><b><i>Guidelines on Know Your Customer and Anti Money Laundering measures for Housing Finance Companies</i></b></p> <p>The Know Your Customer (“KYC”) Guidelines issued by NHB on NHB(ND)/DRS/policy circular No. 72/2014-15 dated 23 April 2015, mandate the KYC policies and anti-money laundering measures for HFCs to have certain key elements, including inter-alia a customer acceptance policy, customer identification procedures, monitoring of transactions and risk management, adherence to NHB KYC Guidelines and the exercise of due diligence by the NBFC, including its brokers and agents.</p> <p><b><i>Norms for Excessive Interest Rates</i></b></p> <p>The NHB <i>vide</i> circular NHB(ND)/DRS/POL-No-29/2009 dated 2 June 2009, has advised all HFCs to revisit internal policies in determining interest rates, fees and other charges. According to this notification, the board of each HFC is required to revisit its policies on interest rate determination, fees and other charges, including margins and risk premiums charged to different categories of borrowers and approve the same. HFCs are advised to put in place an internal mechanism to monitor the process and operations in relation to the disclosure of interest rates and charges in view of the guidelines indicated in the Fair Practices Code, to ensure transparency in communications with borrowers.</p>	<p>зыскания долга. Информация о процедуре подачи подобных жалоб также должна передаваться заемщику. Компаниям НФС было рекомендовано выработать собственный механизм подачи и рассмотрения жалоб клиентов и широко распространить информацию о нем посредством электронных средств информации и печатных изданий.</p> <p>Компании НФС должны по крайней мере один раз в год проводить проверку финансовой и хозяйственной деятельности своих партнеров для оценки их способности продолжать выполнять свои функции стороннего подрядчика. Такие проверки благонадежности компании могут проводиться на основе анализа всей имеющейся информации о подрядчике и должны выявлять любые негативные изменения или нарушения в качестве оказываемых услуг, порядке соблюдения конфиденциальности или безопасности, а также способности обеспечить непрерывность деятельности компании.</p> <p><b><i>Руководящие принципы по процедуре «Знай своего клиента» и осуществлению мер по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем, для компаний по жилищному финансированию</i></b></p> <p>Руководящие принципы процедуры «Знай своего клиента» («KYC»), выпущенные НЖБ согласно директиве NHB(ND)/DRS/policy № 72/2014- 15 от 23 апреля 2015 года, предусматривают включение в политику компаний НФС касательно KYC и мер по борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем, ключевых компонентов, таких как, помимо прочего, политика признания клиента, процедуры идентификации клиентов, контроль сделок и система управления рисками, соблюдение Руководящих принципов НЖБ относительно процедуры «Знай своего клиента», а также осуществление процедуры due diligence небанковской финансовой организацией, в том числе ее брокерами и агентами.</p> <p><b><i>Нормативы повышенных процентных ставок</i></b></p> <p>НЖБ, согласно директиве NHB(ND)/DRS/POL-No-29/2009 от 2 июня 2009 года, рекомендовал всем компаниям НФС пересмотреть внутренние политики установления процентных ставок, комиссий и платежей. В соответствии с данным уведомлением, совет директоров каждой НФС должен пересмотреть политики компании по установлению процентных ставок, комиссий и платежей, в том числе размеры маржи и премий за риск, взимаемых с различных категорий заемщиков, и утвердить их новые редакции. Компаниям НФС рекомендовано ввести в действие внутренний механизм контроля процесса раскрытия информации о процентных ставках и</p>
---	--

<p><b>Foreign Investment in HFCs</b></p> <p>Foreign Investment in India is governed primarily by the provisions of the FEMA and the rules, regulations and notifications thereunder, read with the presently applicable Consolidated FDI Policy, effective from 7 June 2016 ("<b>Consolidated FDI Policy</b>") (provisions of the Circular 2016) issued by the Department of Industrial Policy and Promotion from time to time. As per the provisions of the Consolidated FDI Policy, 100 per cent. FDI under the automatic route is permitted for investment in the NBFCs which carry out certain specified activities, which includes HFCs, subject to the following conditions:</p> <p>1. Minimum Capitalisation:</p> <p>(a) For FDI up to 51 per cent. – US\$0.5 million to be brought upfront;</p> <p>(b) For FDI above 51 per cent. and up to 75 per cent. – US\$5 million to be brought upfront; and</p> <p>(c) For FDI above 75 per cent. and up to 100 per cent. – US\$50 million out of which US\$7.5 million to be brought up front and the balance to be brought up in 24 months.</p> <p>2. Foreign investors can set up 100 per cent. step down subsidiaries for specific NBFC activities, subject to bringing in US\$50 million without any restriction on number of operating subsidiaries and without bringing in additional capital.</p> <p>3. Joint venture operating NBFCs that have 75 per cent. or less than 75 per cent. foreign investment will also be allowed to set up subsidiaries for undertaking other NBFC activities, subject to the subsidiaries complying with the applicable minimum capitalisation norms mentioned above.</p>	<p>сборах с учетом принципов, изложенных в Кодексе добросовестного поведения для обеспечения прозрачности коммуникаций с заемщиками.</p> <p><b>Иностранные инвестиции в компании HFC</b></p> <p>Иностранные инвестиции в Индии регулируются главным образом Законом о валютном регулировании Индии, а также нормативно-правовой базой по данному закону, толкуемой вместе с используемой на данный момент Единой политикой по работе с прямыми иностранными инвестициями, вступившей в силу с 7 июня 2016 года («<b>Единая политика по прямым иностранным инвестициям</b>») (положения Директивы от 2016 года), выпущенной Департаментом промышленной политики и стимулирования с учетом последующих поправок и изменений. В соответствии с положениями Единой политики, в рамках обычного режима инвестирования, прямые иностранные инвестиции в размере 100% в небанковские финансовые организации, осуществляющие определенные виды деятельности, включая HFC, разрешены при соблюдении следующих условий:</p> <p>1. Минимальная капитализация:</p> <p>(a) Для прямых иностранных инвестиций в размере до 51% – 0,5 миллиона долларов США должны быть инвестированы авансом;</p> <p>(b) Для прямых иностранных инвестиций в размере от 51% до 75% – 5 миллионов долларов США должны быть инвестированы авансом;</p> <p>(c) Для прямых иностранных инвестиций в размере от 75% до 100%. – 50 миллионов рупий, из которых 7,5 миллионов долларов США должны быть инвестированы авансом, а оставшаяся сумма – в течение 24 месяцев.</p> <p>2. Иностранные инвесторы могут создавать 100% дочерние компании с последующим снижением доли в капитале компании для осуществления определённых видов деятельности в качестве небанковской финансовой организации, при условии вложения 50 миллионов долларов США без ограничения количества функционирующих дочерних компаний и без внесения дополнительного капитала.</p> <p>3. Совместные компании, осуществляющие деятельность как небанковские финансовые организации, с долей иностранных инвестиций в размере 75% или менее, также могут создавать дочерние компании для осуществления иных видов деятельности в качестве небанковской финансовой организации, при условии, что такие компании будут выполнять нормативы по минимальной</p>
--	---

<p>4. Compliance with guidelines of the relevant regulator is required in this regard.</p> <p>5. The minimum capitalisation norms would apply where the foreign holding in the NBFC (both direct and indirect) exceeds the limits indicated above.</p> <p>Where FDI is allowed on an automatic basis without FIPB approval, the RBI would continue to be the primary agency for the purposes of monitoring and regulating foreign investment. In cases where FIPB approval is obtained, no approval of the RBI is required, except with respect to fixing the issuance price, although a declaration in the prescribed form, detailing the foreign investment, must be filed with the RBI once the foreign investment is made in the Indian company. The foregoing description applies only to an issuance of shares by, and not to a transfer of shares of, Indian companies. Every Indian company issuing shares or convertible debentures in accordance with the RBI regulations is required to submit a report to the RBI within 30 days of receipt of the consideration and another report within 30 days from the date of issue of the shares to a nonresident purchaser.</p>	<p>капитализации, указанные выше.</p> <p>4. Выполнение требований соответствующего регулирующего органа.</p> <p>5. Нормативы по минимальной капитализации могут применяться в случаях, когда доля иностранной компании в капитале небанковской финансовой организации (прямые и не прямые инвестиции) превышает лимиты, указанные выше.</p> <p>В случаях, когда прямые иностранные инвестиции осуществляются в рамках обычного режима инвестирования без согласования Совета по иностранным инвестициям, Резервный банк Индии остается основным органом, осуществляющим контроль и регулирование иностранных инвестиций. Если было получено согласование Совета по иностранным инвестициям, одобрения со стороны Резервного банка Индии не требуется, за исключением вопроса фиксации цены выпуска, несмотря на то, что при осуществлении иностранных инвестиций в индийскую компанию подается заявление по установленной форме в Резервный банк с указанием подробной информации о сделке. Вышеизложенное действует только в отношении выпусков акций, но не их передачи, индийскими компаниями. Каждая индийская компания, осуществляющая выпуск акций или конвертируемых долговых обязательств в соответствии с нормативными документами Резервного банка Индии, должна представлять отчет в Резервный банк в течение 30 дней после получения инвестиционного предложения и еще один отчет в течение 30 дней после даты выпуска акций покупателю-нерезиденту.</p>
---	--

**<sup>35</sup> стр. 49 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016](#)**

<p><b>DESCRIPTION OF THE ISSUER AND THE GROUP</b></p>	<p><b>ОПИСАНИЕ ЭМИТЕНТА И ГРУППЫ КОМПАНИЙ ЭМИТЕНТА</b></p>
<p><b>Overview</b></p> <p>The Issuer was incorporated as a public limited company on 17 October 1977 and has its registered office at Ramon House, H.T. Parekh Marg, 169 Backbay Reclamation, Churchgate, Mumbai 400 020 and corporate office at HDFC House, H.T. Parekh Marg, 165-166 Backbay Reclamation, Churchgate, Mumbai 400 020, India, registered with CIN L70100MH1977PLC019916 (Telephone Numbers: +91 22 61766000/+91 22 2282 0282). The Issuer was the first specialised mortgage company in India and is now the largest housing finance company in India in terms of market share based solely on housing loans. (<i>Source: CRISIL Research, Housing Finance Report, July 2015</i>). As of 31 March 2016, the Issuer's outstanding loan book amounted to ₹2,592,244 million and total assets were ₹2,887,528 million. The Issuer's principal business is providing finance to individuals, corporates, developers and co-operative societies for the purchase, construction, development and repair of houses, apartments and commercial property in India.</p> <p>The Issuer's initial public offering was undertaken in 1978 and its shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, the Issuer's distribution network comprised 401 outlets, which included 115 offices of its wholly owned Subsidiary, HDFC Sales Private Limited. As of 31 March 2016, the Issuer's capital adequacy ratio after reducing the investment in HDFC Bank from Tier 1 capital, was 16.6 per cent. as against a minimum regulatory requirement of 12 per cent. and the Issuer's Tier I capital was 13.2 per cent., as against a minimum requirement of 6 per cent.</p>	<p><b>Общая информация</b></p> <p>Компания-эмитент зарегистрирована как акционерная компания открытого типа 17 октября 1977 года; юридический адрес эмитента: 400 020 Мумбаи, Черчгейт, Бэкбэй Рекламэйшн, 169, Эйч.Ти. Пэрех Марг, Рамон Хауз; головной офис компании расположен по адресу: Индия, 400 020 Мумбаи, Черчгейт, Бэкбэй Рекламэйшн, 165-166, Эйч.Ти. Пэрех Марг, ЭйчДиЭфСиХауз; номер регистрации L70100MH1977PLC019916 (телефон: +91 22 61766000, +91 22 2282 0282). Эмитент стал первой специализированной ипотечной компанией в Индии, и на данный момент является самой крупной компанией по доле рынка финансирования жилищного строительства в Индии, рассчитанной на основе исключительно жилищных кредитов (источник: CRISIL Research, Housing Finance Report, июль 2015 года). По состоянию на 31 марта 2016 года объем кредитного портфеля Эмитента составлял 2 592 244 миллиона рупий, при этом общий объем активов равнялся 2 887 528 миллионов рупий. Основной род деятельности Эмитента – финансирование физических лиц, корпораций, застройщиков и кооперативов в целях покупки, постройки, застройки и реновации домов, квартир и коммерческой недвижимости в Индии.</p> <p>Первичное размещение акций Эмитента состоялось в 1978 году; акции Эмитента прошли листинг на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года представительская сеть Эмитента включала в себя 401 точку, в том числе 115 офисов стопроцентной дочерней компании Эмитента – HDFC Sales Private Limited. По состоянию на 31 марта 2016 года коэффициент достаточности капитала Эмитента после вычета из капитала 1-го уровня инвестиций в HDFC Bank составлял 16,6% при минимальном нормативном требовании в 12%, при этом капитал 1-го уровня Эмитента составлял 13,2% при минимальном нормативном требовании в 6%.</p>



<p>A snapshot of the business of the Issuer as of 31 March 2016 is as follows:</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="167 235 464 436">Loans Outstanding (Gross loans)</td> <td data-bbox="464 235 762 436">₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion<sup>4</sup> <sup>4</sup> Derived using an exchange rate of ₹66.48 to U.S. \$1.00.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="167 436 464 548">Individual Loans Originated CAGR (5 years)</td> <td data-bbox="464 436 762 548">20 per cent.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="167 548 464 627">Cumulative Housing Units Financed</td> <td data-bbox="464 548 762 627">5.4 million</td> </tr> <tr> <td data-bbox="167 627 464 772">Total loan write offs since inception (of cumulative disbursements)</td> <td data-bbox="464 627 762 772">Under 4 basis points</td> </tr> <tr> <td data-bbox="167 772 464 851">Unrealised gains on listed investments</td> <td data-bbox="464 772 762 851">₹576.51 billion</td> </tr> </table>	Loans Outstanding (Gross loans)	₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion <sup>4</sup> <sup>4</sup> Derived using an exchange rate of ₹66.48 to U.S. \$1.00.	Individual Loans Originated CAGR (5 years)	20 per cent.	Cumulative Housing Units Financed	5.4 million	Total loan write offs since inception (of cumulative disbursements)	Under 4 basis points	Unrealised gains on listed investments	₹576.51 billion	<p>Показатели хозяйственной деятельности Эмитента на 31 марта 2016 года:</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="834 235 1131 392">Объем выданных кредитов (до вычета резервов)</td> <td data-bbox="1131 235 1428 392">2 915,31 миллиарда рупий 43,85 миллиарда долларов США</td> </tr> <tr> <td data-bbox="834 392 1131 571">Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) объемов розничного кредитования (5 лет)</td> <td data-bbox="1131 392 1428 571">20%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="834 571 1131 716">Общее количество финансируемых единиц жилищного строительства</td> <td data-bbox="1131 571 1428 716">5,4 миллиона</td> </tr> <tr> <td data-bbox="834 716 1131 929">Объем списаний по кредитам с момента основания компании (от общей суммы выплаченных средств по кредитам)</td> <td data-bbox="1131 716 1428 929">Менее 4 базисных пунктов</td> </tr> <tr> <td data-bbox="834 929 1131 1097">Нереализованная прибыль по инвестициям, котирующимся на фондовой бирже</td> <td data-bbox="1131 929 1428 1097">576,51 миллиарда рупий</td> </tr> </table>	Объем выданных кредитов (до вычета резервов)	2 915,31 миллиарда рупий 43,85 миллиарда долларов США	Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) объемов розничного кредитования (5 лет)	20%	Общее количество финансируемых единиц жилищного строительства	5,4 миллиона	Объем списаний по кредитам с момента основания компании (от общей суммы выплаченных средств по кредитам)	Менее 4 базисных пунктов	Нереализованная прибыль по инвестициям, котирующимся на фондовой бирже	576,51 миллиарда рупий
Loans Outstanding (Gross loans)	₹2,915.31 billion U.S.\$ 43.85 billion <sup>4</sup> <sup>4</sup> Derived using an exchange rate of ₹66.48 to U.S. \$1.00.																				
Individual Loans Originated CAGR (5 years)	20 per cent.																				
Cumulative Housing Units Financed	5.4 million																				
Total loan write offs since inception (of cumulative disbursements)	Under 4 basis points																				
Unrealised gains on listed investments	₹576.51 billion																				
Объем выданных кредитов (до вычета резервов)	2 915,31 миллиарда рупий 43,85 миллиарда долларов США																				
Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) объемов розничного кредитования (5 лет)	20%																				
Общее количество финансируемых единиц жилищного строительства	5,4 миллиона																				
Объем списаний по кредитам с момента основания компании (от общей суммы выплаченных средств по кредитам)	Менее 4 базисных пунктов																				
Нереализованная прибыль по инвестициям, котирующимся на фондовой бирже	576,51 миллиарда рупий																				
<p><b>Strengths</b></p> <p>The Issuer’s strengths as a provider of housing finance are:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• one of the lowest levels of NPA in the industry due to, among others: <ul style="list-style-type: none"> <li>• efficient recovery mechanisms; and</li> <li>• efficient and robust operating process;</li> </ul> </li> <li>• well diversified assets and liabilities mix;</li> <li>• low average loan to value ratio and instalment to income ratios;</li> <li>• steady level of prepayments;</li> <li>• pan-Indian presence; and</li> <li>• quality underwriting with experience of over 38 years.</li> </ul> <p>The Issuer’s corporate strengths are:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• strong brand and large customer base of 5.4 million;</li> </ul>	<p><b>Преимущества</b></p> <p>Преимущества Эмитента как компании, предоставляющей жилищное финансирование:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• один из самых низких показателей неработающих активов в отрасли, благодаря, помимо прочего: <ul style="list-style-type: none"> <li>• эффективным механизмам возврата;</li> <li>• эффективному и надежному операционному процессу;</li> </ul> </li> <li>• высокая диверсификация активов и обязательств;</li> <li>• низкий показатель соотношения средней суммы кредита к стоимости залога, а также соотношения платежа по кредиту к доходу заемщика;</li> <li>• стабильный уровень досрочных погашений кредитов;</li> <li>• присутствие на всей территории Индии;</li> <li>• надежная процедура одобрения кредитов, выработанная за 38 лет практики.</li> </ul> <p>Преимущества Эмитента как корпорации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• развитый бренд и большая клиентская база объемом 5,4 миллиона;</li> </ul>																				

<ul style="list-style-type: none"> <li>• stable and experienced management, with the average tenor of senior management of the Issuer being approximately 30 years;</li> <li>• low cost income ratio: as of 31 March 2016, the cost income ratio was 7.6 per cent. (excluding expenditure towards corporate social responsibility activities);</li> <li>• high service standards; and</li> <li>• synergistic and diverse presence across segments of financial services through subsidiaries and associates.</li> </ul> <p>The significantly low mortgage penetration in India implies room for growth (mortgages represented 9 per cent. of nominal GDP in India as of 31 March 2016, compared to 18 per cent. in China and 75 per cent. in the United Kingdom. (<i>Source: European Mortgage Federation, HOFINET &amp; HDFC estimates for India</i>).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• стабильная и опытная управленческая команда со средней продолжительностью нахождения на руководящих постах высшего звена около 30 лет;</li> <li>• низкий показатель соотношения расходов компании к доходам: по состоянию на 31 марта 2016 года, он составлял 7,6% (без учета расходов на деятельность по корпоративной социальной ответственности);</li> <li>• высокие стандарты обслуживания клиентов;</li> <li>• присутствие во всех сегментах финансовых услуг посредством дочерних и зависимых компаний с эффектом синергии и диверсификации.</li> </ul> <p>Низкий уровень проникновения ипотечного кредитования в Индии дает возможности для роста (ипотечные кредиты составляют 9% от номинального ВВП Индии по состоянию на 31 марта 2016 года по сравнению с 18% в Китае и 75% в Великобритании (Источник: European Mortgage Federation, оценочные данные по Индии от HOFINET &amp; HDFC).</p>
---	--

**<sup>36</sup> стр. 61-64 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited от 19 июля 2016](#)**

<b>Key Subsidiaries and Associates</b>	<b>Основные дочерние и зависимые компании</b>
<p>Housing finance continues to remain the Issuer’s core business. While the main focus is to grow the housing portfolio, organically and inorganically, the Issuer has made investments in various group companies in order to capitalise on its strong brand and to maximise returns for shareholders. These group companies have strong synergies with the Issuer and such diversification enables it to offer a wide range of financial services and products to its customers. Some of the key subsidiaries and associate companies are described below:</p> <p><b><i>HDFC Bank Limited</i></b></p> <p>HDFC Bank, a commercial bank, was promoted by the Issuer in Fiscal 1993. Its equity shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, its market capitalisation on the NSE and BSE was ₹2,708,067 million and ₹2,708,193 million, respectively. It also has ADRs listed on the New York Stock Exchange.</p> <p>The Issuer and HDFC Bank maintain an arm’s length relationship out of good corporate governance and in accordance with the regulatory framework. Both organisations capitalise on the strong synergies through a system of referrals, business arrangements, cross sell and distribution networks in order to effectively provide a wide range of products and services under the ‘HDFC’ brand name. HDFC Bank sources the home loans for a fee and the loans are originated in the Issuer’s books. The Issuer offers a part (up to 70 per cent.) of the disbursed loans for assignment to HDFC Bank.</p> <p>As at 31 March 2016, advances of HDFC Bank stood at ₹4,646, billion, an increase of 27.1 per cent. over the same period in 2015. Total deposits stood at ₹5,464 billion, an increase of 21.2 per cent. over the same period in 2015. As at 31 March 2016, HDFC</p>	<p>Жилищное финансирование остается основным видом деятельности Эмитента. Рост объема портфеля жилищных кредитов, органический и неорганический, является главным приоритетом развития, при этом Эмитент инвестировал в различные группы компаний в целях капитализации своего развитого бренда и максимального роста дохода акционеров. Такие группы компаний имеют высокий уровень синергии с Эмитентом, при этом такая диверсификация позволяет Эмитенту предлагать широкий спектр финансовых услуг и продуктов своим клиентам. Основные дочерние и зависимые компании Эмитента описаны ниже:</p> <p><b><i>HDFC Bank Limited</i></b></p> <p>HDFC Bank является коммерческим банком, поддержкой которого Эмитент занялся в 1993 фискальном году. Акции банка торгуются на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года рыночная капитализация банка на указанных биржах составляла 2 708 067 миллионов рупий и 2 708 193 миллионов рупий соответственно. Банк также выпустил американские депозитарные расписки (ADR), обращающиеся на Нью-Йоркской фондовой бирже.</p> <p>Эмитент и HDFC Bank действуют независимо друг от друга, используя добросовестные практики корпоративного управления и соблюдая нормативные требования. Обе компании извлекают выгоду от высокой синергии вследствие действующей системы перенаправления клиентов, деловых договоренностей, кросс-продаж и сетей распространения, что направлено на эффективные продажи широкого спектра продуктов и услуг под брендом «HDFC». Банк HDFC Bank предоставляет клиентам на жилищное кредитование за комиссию, при этом такие кредиты учитываются у Эмитента. Часть выданных кредитов (до 70%) Эмитент передает банку.</p> <p>На 31 марта 2016 года объем выданных кредитов HDFC Bank составлял 4 646 миллиардов, что на 27,1% выше, чем годом ранее. Общий объем средств, размещенных на депозитах, составил 5 464 миллиардов, что на 21,2% выше, чем за аналогичный период 2015 года. На 31 марта 2016</p>

<p>Bank's distribution network included 4,520 branches and 12,000 ATMs.</p> <p>For the year ended 31 March 2016, HDFC Bank reported a profit after tax of ₹122.96 billion as compared to ₹102.16 billion in the same period in 2015, representing an increase of 20.4 per cent. The board of HDFC Bank has recommended a dividend of ₹9.5 per equity share of ₹2 each for Fiscal 2016 compared to a dividend payout of ₹8 per equity share for the Fiscal 2015.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer together with its wholly owned subsidiaries, HDFC Investments Limited and HDFC Holdings Limited held 21.5 per cent. of the equity share capital of HDFC Bank.</p> <p><b>HDFC Life</b></p> <p>HDFC Life is a joint venture between HDFC and Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited . It had a paid up share capital (including securities premium) of ₹21.64 billion as at 31 March 2016.</p> <p>As of 31 March 2016, HDFC Life has a portfolio of 28 individual products and eight group products covering saving, investment, protection and retirement needs of its customers, along with seven optional rider benefits.</p> <p>As of 31 March 2016, HDFC Life's distribution Network included 398 branches across India. In addition, HDFC Life has over 100,000 financial consultants and access to over 9,000 distributor touch-points through bancassurance partners, pan-India brokers and corporate agency tie-ups.</p> <p>Gross premium income of HDFC Life for the year ended 31 March 2016 stood at ₹163.1 billion, an increase of 10.0 per cent. as compared to the previous year. As at 31 March 2016, its assets under management stood at 742.5 billion, an increase of 11 per cent. over 31 March 2015.</p> <p>In FY 2016, HDFC Life ranked third among private sector life insurers based on the individual weighted received premium with market share of 14.7 per cent. (<i>Source: Life Insurance Council of India disclosures</i>). Individual new business premium income (including single premium) was ₹36.6 billion in FY 2016. In FY 2016, HDFC Life ranked third in overall new business received premium in the private sector with market share of 15.8 per cent. (<i>Source: Life Insurance Council of India disclosures</i>). It ranked</p>	<p>года объем сеть HDFC Bank включала в себя 4 520 филиалов и 12 000 банкоматов.</p> <p>За 12 месяцев, предшествующих 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения HDFC Bank составляла 122,96 миллиардов рупий (102,16 миллиардов рупий за аналогичный период 2015 года, рост 20,4%). Совет директоров HDFC Bank рекомендовал выплату дивидендов за 2016 финансовый год в размере 9,5 рупий на одну обыкновенную акцию номиналом 2 рупии каждая; дивиденды за 2015 финансовый год составили 8 рупий на одну обыкновенную акцию.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент и его дочерние компании HDFC Investments Limited и HDFC Holdings Limited, доля собственности в которых составляет 100%, владели 21,5% акционерного капитала HDFC Bank.</p> <p><b>HDFC Life</b></p> <p>HDFC Life является совместным предприятием HDFC и компании Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited. Оплаченный акционерный капитал HDFC Life (включая эмиссионный доход) составлял 21,64 миллиарда рупий на 31 марта 2016 года.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года портфель HDFC Life включал в себя 28 самостоятельных продуктов и 8 групп продуктов из области сбережений, инвестиций, финансовой защиты и пенсий клиентов, а также семь дополнительных льгот на выбор.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года сеть HDFC Life состояла из 398 филиалов, расположенных по всей Индии. Кроме того, HDFC Life имеет более 100 000 финансовых консультантов и доступ к более чем 9 000 дистрибьюторским точкам посредством партнеров по банковскому страхованию, паниндийских брокеров и корпоративных агентских связей.</p> <p>Общий доход от страховых взносов HDFC Life за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, составлял 163,1 миллиарда рупий, рост по сравнению с предыдущим годом составил 10,0%. По состоянию на 31 марта 2016 года объем средств в управлении составлял 742,5 миллиарда рупий, что выше показателя на 31 марта 2015 года на 11%.</p> <p>В 2016 финансовом году HDFC Life занял третье место среди страховых компаний частного сектора по страхованию жизни, присвоенное на основании взвешенной премии, полученной от частных лиц, и доли рынка в размере 14,7% (Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии). Новый премиальный доход от страхования частных лиц (включая единовременные премии) составлял 36,6 миллиарда рупий в 2016 финансовом году. В том</p>
--	---

<p>first amongst private sector life insurers in terms of group business with a market share of 18.3 per cent. (Source: Life Insurance Council of India disclosures).</p> <p>HDFC Life reported a profit after tax of ₹8.2 billion for the year ended 31 March 2016, as compared to ₹7.9 billion in the same period in 2015.</p> <p>During the year ended 31 March 2016, HDFC Life paid a dividend of ₹0.90 per equity share of ₹10 each. The solvency ratio of HDFC Life was 198 per cent. as at 31 March 2016, as compared to the minimum regulatory requirement of 150 per cent.</p> <p>On 14 August 2015, the Issuer entered into an agreement with Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited and HDFC Life for the sale of 179,539,209 equity shares of ₹10 each of HDFC Life, aggregating to 9.0 per cent. of the issued and paid-up share capital of HDFC Life, to Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited at a price of ₹95 per equity share. Following completion of the sale of equity shares of HDFC Life, the Issuer's holding in HDFC Life is currently 61.63 per cent. and that of Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited is currently 34.99 per cent., and the balance is currently held by others.</p> <p>The Board of Directors of HDFC Life, at its meeting held on 18 April 2016, approved the initiation of the process for an Initial Public Offer ("<b>IPO</b>") of HDFC Life by way of an offer for sale, by the Issuer, of up to 10 per cent. of the paid-up and issued equity share capital of HDFC Life. The IPO is subject to relevant regulatory and other approvals, as applicable/required, including that of the Insurance Regulatory and Development Authority of India and SEBI. Further, the Board of Directors of HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. at their respective meetings held on 17 June 2016, approved entering into a confidentiality, exclusivity and standstill agreement to evaluate a potential merger of Max Life Insurance Company Ltd. and Max Financial Services Ltd. into HDFC Life by way of a scheme of arrangement ("<b>Scheme of Arrangement Transaction</b>"). The agreement provides for a mutually agreed exclusivity period for due diligence and discussions between the parties in</p>	<p>же году компания заняла третью позицию в рейтинге страховых частных компаний по объему полученных новых премий с долей рынка в 15,8% (Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии). Компания заняла первое место в рейтинге страховых компаний частного сектора, занимающихся страхованием жизни, по деятельности группы в целом, с долей рынка 18,3% (Источник: данные Совета по страхованию жизни Индии).</p> <p>За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения HDFC Life составляла 8,2 миллиардов рупий (7,9 миллиардов рупий за аналогичный период в 2015 году).</p> <p>В течение 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, HDFC Life выплатила дивиденды в размере 0,90 рупий за одну обыкновенную акцию номиналом 10 рупий. Коэффициент платежеспособности компании был 198% на 31 марта 2016 года (для сравнения, минимальное нормативное значение данного коэффициента – 150%).</p> <p>14 августа 2015 года Эмитент заключил соглашение с компанией Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited и HDFC Life о продаже 179 539 209 обыкновенных акций HDFC Life номиналом 10 рупий каждая, что в совокупности составило 9,1% от суммы выпущенного и оплаченного акционерного капитала компании, в пользу компании Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited. Цена продажи составила 95 рупий за одну обыкновенную акцию. После продажи акций HDFC Life доля Эмитента в капитале компании составляет 61,63%, а доля Standard Life (Mauritius Holdings) 2006 Limited – 34,99%, оставшаяся доля капитала распределена между другими акционерами.</p> <p>На заседании 18 апреля 2016 года Совет директоров HDFC Life одобрил проведение первичного размещения акций (IPO) компании путем выставления Эмитентом на продажу до 10% от суммы выпущенного и оплаченного акционерного капитала HDFC Life. Проведение IPO должно быть согласовано со стороны регулятора и иных органов, при необходимости/уместности, включая Управление Индии по регулированию и развитию рынка страховых услуг и SEBI. Кроме того, на заседаниях Советов директоров HDFC Life, Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. 17 июня 2016 года было одобрено заключение соглашения о конфиденциальности, эксклюзивности и моратории на приобретение-продажу акций для оценки возможного слияния Max Life Insurance Company Ltd. и Max Financial Services Ltd. и их вхождения в HDFC Life путем компромиссного соглашения («Сделка,</p>
--	--

<p>relation to the proposed Scheme of Arrangement Transaction. If the Scheme of Arrangement Transaction concludes, HDFC Life need not undertake the IPO (see “– Recent Developments”).</p> <p><b>HDFC Asset Management Company Limited (“HDFC-AMC”)</b></p> <p>HDFC-AMC is the investment manager to HDFC Mutual Fund, with HDFC Trustee Company Limited acting as trustee. HDFC-AMC is a joint venture between the Issuer and Standard Life Investments Limited.</p> <p>As at 31 March 2016, HDFC-AMC managed 79 schemes comprising debt, equity, gold exchange traded fund and fund of fund schemes of HDFC Mutual Fund. The average assets under management for the month of March 2016 stood at ₹1.81 trillion, including assets under discretionary portfolio management and advisory services. HDFC Mutual Fund has been ranked second in the industry on the basis of quarterly average assets under management for the quarter ended 31 March 2016.</p> <p>The assets under management (managed/advised by HDFC-AMC) as at 31 March 2016 was ₹1,685,271 million, as compared to ₹1,546,094 million as at 31 March 2015, representing an increase of 9.0 per cent. or ₹139,177 million. For the year ended 31 March 2016, HDFC-AMC reported a profit after tax of ₹4.78 billion, as compared to ₹4.16 billion in the previous period.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer held 59.99 per cent. and Standard Life held 39.99 per cent. of the equity share capital of HDFC-AMC.</p> <p><b>HDFC ERGO General Insurance Company Limited (“HDFC ERGO”)</b></p> <p>HDFC ERGO is a joint venture of the Issuer and ERGO International AG, Düsseldorf, Germany (“ERGO”).</p> <p>HDFC ERGO offers a diverse range of insurance products like motor, health, travel, home and personal accident in the retail segment and customised products like property, marine, aviation and liability insurance in the corporate segment. As of 31 March 2016, HDFC ERGO was the fourth largest private sector player in the general insurance</p>	<p>закрываемая путем компромиссного соглашения»). Соглашение предусматривает согласованный сторонами период эксклюзивности для проведения процедуры due diligence и переговоров между сторонами по предложенной Сделке, заключаемой путем компромиссного соглашения. Если такая сделка будет заключена, у HDFC Life не будет необходимости проводить IPO (см. раздел «Последние события»).</p> <p><b>HDFC Asset Management Company Limited (“HDFC-AMC”)</b></p> <p>HDFC-AMC является инвестиционным менеджером паевого фонда HDFC Mutual Fund, при этом HDFC Trustee Company Limited выступает в качестве попечителя. Компания HDFC-AMC – совместное предприятие Эмитента и Standard Life Investments Limited.</p> <p>На 31 марта 2016 года HDFC-AMC управляла 79 схемами инвестирования, в которые входили биржевые инвестиционные фонды (exchange traded funds, или ETF) на долговые обязательства, акции, золото, а также фонды фондов HDFC Mutual Fund. Средний размер активов под управлением в марте 2016 года составлял 1,81 триллиона, включая активы под портфельным управлением от имени клиента и консалтинговые услуги. Паевой фонд HDFC Mutual Fund занимает второе место в отрасли по средним квартальными показателям активов в управлении по итогам первого квартала 2016 года.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года объем активов в управлении (управление /консалтинг от HDFC-AMC) составлял 1 685 271 миллионов рупий (для сравнения: 1 546 094 миллионов рупий на 31 марта 2015 года, рост 9,0% или 139 177 миллионов рупий). Прибыль после налогообложения за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, составляла 4,78 миллиардов (для сравнения: 4,16 миллиардов в предыдущем периоде).</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент и Standard Life владели пакетами акций в капитале HDFC-AMC размером 59,99% и 39,99%, соответственно.</p> <p><b>HDFC ERGO General Insurance Company Limited (“HDFC ERGO”)</b></p> <p>HDFC ERGO – совместное предприятие Эмитента и ERGO International AG, Дюссельдорф, Германия («ERGO»).</p> <p>HDFC ERGO предлагает широкий выбор продуктов по страхованию автотранспорта, здоровья, путешествий, жилья и несчастных случаев для физических лиц и по страхованию недвижимости, морскому, авиационному страхованию, и страхованию ответственности для юридических лиц. По состоянию на 31 марта 2016 года HDFC</p>
---	--

<p>industry. Further, as of 31 March 2016, it was the largest player in the personal accident insurance line of business.</p> <p>HDFC ERGO continues to leverage on the HDFC group's distribution capability to drive its growth and on the technical capability of ERGO in the field of general insurance. It has a balanced portfolio mix with the retail segment accounting for 63.1 per cent. of the business. As of 31 March 2016, it managed operations through 108 offices across India.</p> <p>The gross written premium (excluding motor declined risk pool) of HDFC ERGO increased by 6 per cent. To ₹34,668 million in the year ended 31 March 2016, as compared to ₹32,556 million in the previous year.</p> <p>The profit before tax of HDFC ERGO for the year ended 31 March 2016 stood at ₹2,028 million, as compared to ₹1,408 million in the previous year. In the year ended 31 March 2016, profits were affected in the region of ₹300 million due to the Tamil Nadu floods.</p> <p>During the year ended 31 March 2016, HDFC ERGO paid an interim dividend of ₹1.25 per equity share of ₹10 each, as compared to ₹0.75 per equity share in the previous year. The combined ratio as at 31 March 2016 stood at 105.3 per cent. The solvency ratio of HDFC ERGO was 1.67 times as at 31 March 2016, as compared to the minimum regulatory requirement of 1.50 times.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer held 73.63 per cent. and ERGO held 25.84 per cent. of the equity share capital of HDFC ERGO.</p> <p>On 3 June 2016, upon receipt of requisite approvals, the Issuer and ERGO, completed the share sale transaction agreed on 17 December 2015. Pursuant to the above-mentioned share sale, the Issuer transferred 22.902 per cent. of the shareholding in HDFC ERGO to ERGO, which meant that the Issuer's shareholding in HDFC ERGO stood at 50.73 per cent. and ERGO's shareholding increased to 48.74 per cent. (see "– Recent Developments").</p> <p><b>HDFC Property Funds</b></p> <p>HDFC Venture Capital Limited ("HVCL") is the investment manager to HDFC Property Fund, a</p>	<p>ERGO был четвертым крупнейшим игроком частного сектора индустрии общего страхования. Кроме того, по состоянию на 31 марта 2016 года, компания была крупнейшим игроком в сфере страхования от несчастных случаев.</p> <p>HDFC ERGO продолжает эффективно использовать возможности сети распространения группы HDFC для ускорения своего роста и технические возможности группы в области общего страхования. В портфеле компании сбалансированный набор инструментов, при этом на долю розничных продуктов приходится 63,1% от общего объема продаж. По состоянию на 31 марта 2016 года деятельность осуществлялась через 108 офисов, расположенных в разных штатах Индии.</p> <p>Общий объем подписанных премий (без учета пула рисков, связанных с автострахованием) компании HDFC ERGO увеличился на 6% до 34 668 миллионов рупий за 12 месяцев, окончившихся 31 марта 2016 года (для сравнения: 32 556 миллионов рупий годом ранее).</p> <p>Прибыль до налогообложения за 12 месяцев, окончившихся 31 марта 2016 года, составила 2 028 миллионов рупий (для сравнения: 1 408 миллионов рупий годом ранее). За 12 месяцев, оканчивающихся 31 марта 2016 года, из-за наводнения в штате Тамил Наду прибыль по этому региону сократилась на 300 миллионов.</p> <p>В течение 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, HDFC ERGO выплатила промежуточные дивиденды в размере 1,25 рупий на одну обыкновенную акцию номиналом 10 рупий (для сравнения: 0,75 рупий на одну обыкновенную акцию за предыдущий год). Комбинированный коэффициент равнялся 105,3% на 31 марта 2016 года. Коэффициент платежеспособности составил 1,67 на 31 марта 2016 года (для сравнения: минимальное нормативное значение коэффициента составляет 1,50).</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента и ERGO в акционерном капитале HDFC ERGO составляла соответственно 73,63% и 25,84%.</p> <p>3 июня 2016 года, после получения необходимых согласований, Эмитент и ERGO закрыли сделку по продаже акций, одобренную 17 декабря 2015 года. По условиям продажи Эмитент перевел пакет акций HDFC ERGO размером 22,902% компании ERGO, вследствие чего его доля в HDFC ERGO сократилась до 50,73%, а доля ERGO выросла до 48,74% (см. раздел «Последние события»).</p> <p><b>Фонды недвижимости HDFC</b></p> <p>HDFC Venture Capital Limited («HVCL») является инвестиционным менеджером Фонда</p>
---	--

<p>venture capital fund registered with SEBI. HDFC Property Fund was registered with SEBI in 2004.</p> <p>HDFC Property Fund has two domestic schemes. The first scheme is HDFC India Real Estate Fund ("<b>HI-REF</b>"), which was set up with a corpus of ₹10,000 million in 2005. HI-REF has so far distributed the entire corpus amount and returns to its investors and is in the midst of concluding final exits from the balance portfolio. The second scheme was HDFC IT Corridor Fund, a ₹4,644 million rent yielding portfolio. This scheme has been fully exited.</p> <p>HDFC Property Ventures Limited ("<b>HPVL</b>") provides investment advisory services to Indian and overseas asset management companies ("<b>AMCs</b>"). Such AMCs in turn manage and advise Indian and offshore private equity funds.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer held 80.5 per cent. of the equity share capital of HVCL and 100.0 per cent. Of the equity share capital of HPVL.</p> <p>In addition, the Issuer has sponsored two off shore funds – HIREF International LLC and HIREF International Fund II Pte. Ltd. domiciled at Mauritius and Singapore respectively. HIREF International LLC was launched in 2007 as a 9 year close-ended fund for international investors and has a commitment of US\$800 million (including co-investment by the Issuer). Exits have commenced and the fund is in the process of exiting the balance investments. HIREF International Fund II Pte Ltd., an 8 year close-ended fund for international investors, had its second and final closing in April 2015 with a total value of US\$321 million (including coinvestment by the Issuer and other investors).</p> <p><b>GRUH Finance Limited ("<b>GRUH</b>")</b></p> <p>GRUH is a registered HFC offering loans to individuals for purchase, construction, repairs and renovation of dwelling units and to the self-employed segment where formal income proofs (salary slips, income tax returns and such documents that may be used to substantiate the income of the individual) are not easily available. As of 31 March 2016, it had a retail network of 179 offices spread across 10 states. During the year ended 31 March 2016, GRUH disbursed loans amounting to ₹38,560 million, compared to ₹31,210 million in the previous year – an increase of 24.0 per cent. As at 31 March 2016, the loan portfolio stood at ₹111.15 billion, recording</p>	<p>недвижимости HDFC, венчурного фонда, зарегистрированного в Индийском Совете по ценным бумагам и биржам (SEBI) в 2004 году.</p> <p>Фонд недвижимости HDFC работает по двум внутренним программам. Первую программу осуществляет фонд HDFC India Real Estate Fund («HI-REF»), который был учрежден в 2005 году на сумму 10 000 миллионов рупий. На данный момент HI-REF разместил полностью свой капитал, выплатил доход участникам фонда и находится в процессе окончательного выхода из оставшихся портфельных инвестиций. Вторая программа относилась к фонду HDFC IT Corridor Fund, который управлял рентным портфелем на сумму 4 644 миллионов рупий. К настоящему времени данная программа полностью закрыта.</p> <p>HDFC Property Ventures Limited («HPVL») предоставляет консультационные услуги по инвестициям индийским и зарубежным управляющим компаниям («УК»). В свою очередь такие УК занимаются управлением и консультированием индийских и оффшорных фондов прямых инвестиций.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года Эмитент владел пакетом акций HVCL размером 80,5% и пакетом акций HPVL размером 100,0%.</p> <p>Кроме того, Эмитент выступает спонсором двух оффшорных фондов – HIREF International LLC и HIREF International Fund II Pte. Ltd., зарегистрированных соответственно в Маврикии и Сингапуре. HIREF International LLC был создан в 2007 году как закрытый фонд для международных инвесторов сроком на 9 лет и объемом обязательств на сумму 800 миллионов долларов США (включая совместные инвестиции Эмитента). На данный момент идет процесс выхода из оставшихся инвестиционных проектов фонда. HIREF International Fund II Pte Ltd., закрытый фонд международных инвестиций сроком на 8 лет, был закрыт второй, последний, раз в апреле 2015 с общей стоимостью инвестиций 321 миллионов долларов США (включая совместные инвестиции Эмитента и иных инвесторов).</p> <p><b>GRUH Finance Limited ("<b>GRUH</b>")</b></p> <p>GRUH является зарегистрированной компанией жилищного финансирования (Housing Finance Corporations, HFC), которая предлагает кредиты физическим лицам на покупку, строительство, ремонт и восстановление жилых помещений и частным предпринимателям в случаях, когда формальное подтверждение дохода (расчётные листки по заработной плате, налоговые декларации о доходах и прочие документы, подтверждающие доход физического лица) затруднено. На 31 марта 2016 года розничная сеть компании состояла из 179 офисов в 10 штатах. В течение 12 месяцев, закончившихся 31</p>
---	---



<p>a growth of 25.0 per cent. over the previous year. The gross non-performing loans stood at 0.32 per cent. of the total loans outstanding and the net non-performing loans are 0.09 per cent. The average size of loans disbursed during the year was ₹886,000. Its equity shares are listed on the BSE and the NSE. As of 31 March 2016, its market capitalisation on the NSE and BSE was ₹87,010 million and ₹86,974 million, respectively.</p> <p>As at 31 March 2016, the capital adequacy ratio stood at 17.8 per cent., of which Tier I capital was 16.1 per cent. and Tier II capital was 1.7 per cent.</p> <p>For the year ended 31 March 2016, GRUH reported a profit after tax of ₹2,435 million, compared to ₹2,038 million as of 31 March 2015 – representing a growth of 19.52 per cent.</p> <p>The board recommended the payment of a dividend for the year ended 31 March 2016 of ₹2.30 per equity share of ₹2 each, as against ₹2 per equity share in the previous year.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer’s holding in GRUH stood at 58.59 per cent.</p> <p><i>HDFC Sales Private Limited</i></p> <p>HSPL continues to strengthen the Issuer’s marketing and sales efforts by providing a dedicated sales force to sell home loans and other financial products.</p> <p>HSPL has a presence in 115 locations (excluding HDFC satellite offices) as of 31 March 2016. During the year under review, HSPL sourced loans accounting for 49.37 per cent. of individual loans disbursed by the Issuer.</p> <p>As of 31 March 2016, HSPL is a wholly owned subsidiary of the Issuer.</p> <p><i>Credila Financial Services Private Limited (“Credila”)</i></p>	<p>марта 2016 года, GRUH выдал кредиты на общую сумму 38 560 миллионов рупий (для сравнения: в предыдущем периоде было выдано кредитов на 31 210 миллионов рупий, рост составил 24,0%). По состоянию на 31 марта 2016 года объем кредитного портфеля составлял 111,15 миллиарда рупий, рост по сравнению с прошлым годом составил 25,0%. Общий объем проблемных кредитов составлял 0,32% от общего объема выданных кредитов; объем проблемных кредитов без учета резервов составлял 0,09%. Средний размер выданных кредитов в течение года составлял 886 000 рупий. Обыкновенные акции компании котируются на Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии. По состоянию на 31 марта 2016 года, рыночная капитализация компании равнялась 87 010 миллионов рупий и 86 974 миллионов рупий на соответственно Бомбейской фондовой бирже и Национальной фондовой бирже Индии.</p> <p>На 31 марта 2016 года показатель достаточности капитала равнялся 17,8%, из которых 16,1% составлял капитал первого уровня (Tier I capital) и 1,7% - капитал второго уровня (Tier II capital).</p> <p>За 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения компании GRUH составляла 2 435 миллионов рупий (для сравнения: 2 038 миллионов рупий по состоянию на 31 марта 2015 года, рост составил 19,52%).</p> <p>Совет директоров компании рекомендовал выплату дивидендов за 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2016 года в размере 2,30 за одну обыкновенную акцию номиналом 2 рупии, при этом дивиденды за прошлый период составили 2 рупии за одну обыкновенную акцию.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента в акционерном капитале GRUH составляла 58,59%.</p> <p><i>HDFC Sales Private Limited</i></p> <p>HSPL продолжает развивать маркетинговую деятельность и продажи Эмитента, предоставляя специально подобранные кадры для осуществления продаж жилищных кредитов и иных финансовых продуктов.</p> <p>HSPL имеет 115 представительств (без учета дополнительных офисов HDFC) по состоянию на 31 марта 2016 года. В отчетном году HSPL осуществил продажи кредитов, составляющих 49,37% от розничных кредитов, выданных Эмитентом.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года HSPL является 100-процентной дочерней компанией Эмитента.</p> <p><i>Credila Financial Services Private Limited (“Credila”)</i></p>
---	---

<p>Credila is the Issuer’s dedicated education loan company, providing loans to students pursuing higher education in India and abroad. It was the first Indian lender to exclusively focus on education loans.</p> <p>As of 31 March 2016, Credila had cumulatively disbursed ₹33.2 billion to 27,679 customers. The outstanding loan book stood at ₹24.65 billion, registering a growth of 43 per cent. over the previous year. The average loan amount disbursed was ₹1.2 million. For the year ended 31 March 2016, Credila reported a profit after tax of ₹450.6 million, a growth of 62 per cent. as compared to the same period in the previous year. The gross nonperforming loans stood at 0.05 per cent. of the total loans outstanding.</p> <p>In addition to having its own offices and sourcing applications through various direct sourcing channels and partners, Credila uses the Issuer’s distribution network to source and market education loans. Credila’s borrowers are entitled to income tax exemption under Section 80E of the IT Act.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer held 89.5 per cent. of the shareholding in Credila on a fully diluted basis.</p> <p><i>HDFC Education and Development Services Private Limited (“HDFC Edu”)</i></p> <p>HDFC Edu is the Issuer’s wholly owned subsidiary which focuses on the education sector.</p> <p>The objective of the Issuer in entering into the education space is to imbibe best practices in education and facilitate innovation, thereby creating a visible impact on the schooling system in the country.</p> <p>HDFC Edu has helped 3E Education Trust set up the first school of the group called ‘The HDFC School’ which was inaugurated in Gurgaon. The motto of the school is ‘Educate, Excel and Empower’. The school has started its primary wing and is in the process of setting up a 5-acre school campus for its secondary wing. The HDFC School is intended to be a full-fledged K-12 school, which will follow the National Curriculum Framework 2005 and will be a Central Board of Secondary Education (“CBSE”) affiliated school.</p>	<p>Credila является компанией Эмитента, специализирующейся на образовательных кредитах для студентов, желающих получить высшее образование в Индии и за границей. Компания стала первым индийским кредитором, занимающимся исключительно образовательными кредитами.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года Credila выдала кредитов на общую сумму 33,2 миллиарда рупий 27 679 клиентам. Объем текущей задолженности по кредитному портфелю составлял 24,65 миллиарда рупий, рост по сравнению с предыдущим периодом составил 43%. Средний размер кредита равнялся 1,2 миллионов рупий. За 12 месяцев, окончившихся 31 марта 2016 года, прибыль после налогообложения Credila составляла 450,6 миллионов рупий, рост по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил 62%. На неработающие кредиты до вычета резервов приходится 0,05 процентов общего кредитного портфеля.</p> <p>В дополнение к собственным офисам и потоку заявок, поступающих через различные прямые каналы продаж и партнеров, Credila использует сеть распространения Эмитента для привлечения клиентов и маркетинга. Заемщики Credila имеют право на вычет подоходного налога в соответствии с Разделом 80E Закона об информационных технологиях.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года доля Эмитента в капитале Credila составляла 89,5% с учетом возможности полной эмиссии.</p> <p><i>HDFC Education and Development Services Private Limited (“HDFC Edu”)</i></p> <p>HDFC Edu является 100-процентной дочерней компанией Эмитента, специализирующейся на образовании.</p> <p>Эмитент намерен начать свою деятельность в образовательной сфере, в связи с чем ему необходимо получить практику передового опыта и способствовать внедрению инноваций в этой сфере, тем самым оказывая существенное влияние на школьную образовательную систему страны.</p> <p>HDFC Edu помогал трасту 3E Education Trust создать первую школу группы Эмитента, которая получила название «The HDFC School» и была открыта в Гургаоне. Девиз школы – «Просвещать, совершенствовать и поддерживать». Школа открыла начальную ступень, и сейчас планирует открытие школьного кампуса на территории в 5 акров для средней ступени. Предполагается, что школа будет предоставлять полноценное образование с 12 классами обучения по стандартам Национальной образовательной</p>
---	--

	программы 2005 года и будет находится под шефством Центрального управления по среднему образованию («CBSE»).
--	--

<sup>38</sup> стр. 69-75 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum от 12 октября 2016](#)

<p><b>5. Selected Alternative Performance Measures</b></p> <p>The Prospectus includes certain financial measures of historical or future financial performance, financial position, or cash flows which are not defined or specified under IFRS (“<b>Alternative Performance Measures</b>”). Although the Group considers that these measures are relevant and reliable in assessing the Group’s financial performance and position for the reasons set out below, such measures are not a substitute for financial measures under IFRS.</p> <p><b>Disclosure, Presentation and Explanation of Use of Alternative Performance Measures</b></p> <p><i>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA</i></p> <p>IFRS Reported EBITDA is defined as earnings/(loss) before interest, taxes, depreciation and amortisation, currency exchange gains/(losses) and share of net results of associates, as derived from the company’s reported financial statements under IFRS (“<b>IFRS Reported EBITDA</b>”).</p> <p>Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and non-recurring items, in line with the refining industry practice (“<b>Adjusted EBITDA</b>”). Adjusted EBITDA is intended to provide a proxy of the operating cash flow projection (before any Capex (as defined below)) in an environment with stable oil and products prices.</p> <p>Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average) (“<b>Inventory Effect</b>”).</p>	<p><b>5. Информация о некоторых альтернативных показателях</b></p> <p>Проспект также содержит некоторые исторические и будущие финансовые показатели, показатели финансового состояния компании, или денежные потоки, не определенные и не указанные в МСФО («<b>Альтернативные показатели деятельности</b>»). Несмотря на то, что Группа полагает, что такие показатели дают объективную оценку ее финансовой деятельности и финансового состояния в силу причин, указанных ниже, они не заменяют собой финансовые показатели отчетности, составленной в соответствии с принципами МСФО.</p> <p><b>Раскрытие Альтернативных показателей деятельности, их представление и способы использования</b></p> <p><i>EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA, Скорректированный чистый доход и EBITDA по сегментам</i></p> <p>EBITDA по МСФО – это прибыль/(убытки) до вычета процентов, налогов, износа и амортизации, курсовой прибыли/(убытка) и доли чистых результатов зависимых компаний в соответствии с финансовой отчетностью компании по МСФО («<b>EBITDA по МСФО</b>»).</p> <p>Скорректированная EBITDA – это EBITDA по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и разовые статьи в соответствии с практиками, принятыми в перерабатывающей отрасли («<b>Скорректированная EBITDA</b>»).</p> <p>Скорректированная EBITDA используется как индикативный показатель прогнозного денежного потока от операционной деятельности (до вычета капитальных затрат (см. определение ниже)) в условиях стабильных цен на нефть и нефтепродукты.</p> <p>Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью</p>
---	--

<p>As the Inventory Effect is constituted by the price of crude oil, an increase in the oil price contributes to a positive Inventory Effect, commonly referred to as an 'inventory gain', and conversely, a fall in the oil price contributes to a negative Inventory Effect, commonly referred to as 'inventory loss'.</p> <p>Non operating expenses are expenses incurred by the Group that are unrelated to its core operations ("<b>Non Operating Expenses</b>"). Over time, these have included, among other things, costs of employee early retirement schemes, write-downs in the value of non-current assets and other one-off costs.</p> <p>Segmental EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA for each of the Group's main business segments, i.e. "Refining, Supply &amp; Trading", "Marketing", "Petrochemicals" and "Other" over a given time period ("<b>Segmental EBITDA</b>"). "Other" includes activities such as exploration and production, engineering services and renewables operations.</p> <p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA are presented in this Prospectus because they are considered by the Group and the Group's industry as key measures of its financial performance, they are commonly reported by comparable businesses, and they are used as supplemental financial measures by management and by external users of the Group's financial statements, such as investors and securities analysts, as discussed below.</p> <p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income and Segmental EBITDA are indicators of the Group's financial and operating performance. These measures assist the Group's management and security holders by increasing the comparability of the Group's fundamental performance from period to period and against the fundamental performance of other companies in the Group's industry that provide IFRS Reported EBITDA or Adjusted EBITDA-based information. This increased comparability is achieved by excluding the potentially disparate effects between periods or companies of interest expense, taxes, depreciation or amortisation (or other items in determining Adjusted EBITDA), which are affected by various, and possibly changing, financing methods and capital structure and which may significantly affect IFRS Reported Net Income between periods. The Group believes that including these measures as</p>	<p>(средневзвешенное значение) («<b>Эффект переоценки</b>»).</p> <p>Так как Эффект переоценки определяется ценой на нефть, рост цены на нефть способствует положительному Эффекту переоценки, который обычно называется «прибыль по переоценке», а в противном случае, падение цены на нефть приводит к отрицательному Эффекту переоценки, обычно именуемому «убыток по переоценке».</p> <p>Неоперационные расходы – это расходы Группы, не связанные с ее основной деятельностью («<b>Неоперационные расходы</b>»). С течением времени сюда относятся, помимо прочего, расходы по персоналу, связанные с досрочным выходом на пенсию, списания стоимости долгосрочных активов и иные разовые траты.</p> <p>EBITDA по сегментам – это EBITDA по МСФО по каждому сегменту основной деятельности Группы, то есть «Переработка, поставка и продажа», «Маркетинг», «Нефтехимия» и «Прочее» за определённый период времени («<b>EBITDA по сегментам</b>»). К сегменту «Прочие» относится такая деятельность, как разведка запасов и производство, инженерные услуги и операции с возобновляемыми источниками энергии.</p> <p>Показатели EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA, Скорректированная чистая прибыль и EBITDA по сегментам используются в данном Проспекте так как они рассматриваются Группой и компаниями из отрасли Группы как основные показатели ее финансовой деятельности, они обычно включаются в отчетность сопоставимых компаний, и они используются как дополнительные финансовые показатели руководителями компании и внешними пользователями финансовой отчетности Группы, такими как инвесторы и фондовые аналитики, информация о чем представлена ниже.</p> <p>Показатели EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA, Скорректированная чистая прибыль и EBITDA по сегментам – индикаторы финансовой и операционной деятельности Группы. Данные показатели облегчают анализ деятельности компании руководству Группы и владельцам ее ценных бумаг, так как улучшают качество сравнительного анализа фундаментальных показателей Группы по разным периодам и по фундаментальным показателям других компаний отрасли Группы, которые публикуют информацию на основе показателей EBITDA по МСФО или Скорректированной EBITDA. Улучшенная сопоставимость достигается путем исключения потенциально несопоставимых воздействий по периодам или компаниям со стороны расходов на уплату процентов, налогов, износа или амортизации (или иных компонентов</p>
--	--

<p>financial and operating measures benefits security holders in selecting between investing in the Group and other investment alternatives, and monitoring the Group's on-going financial and operational strength and health in assessing whether to continue to hold the Group's securities.</p> <p>IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA, and Segmental EBITDA are indicators of the Group's underlying cash flow generation capability. These measures allow the Group to assess the ability of its assets to generate cash sufficient to pay taxes, service debt, undertake capital expenditures, fund working capital where applicable and pay dividends. By eliminating non-cash items, the cash flow effect resulting from the Group's existing capitalisation and other items which may vary significantly from period to period, these measures provide a consistent measure of the Group's ability to generate cash over the long term. The Group's management uses this information as a significant factor in determining the Group's earnings performance and operational cash flow generation both for planning purposes as well as past performance appraisal. Use of IFRS Reported EBITDA and Adjusted EBITDA as liquidity measures also permits security holders to assess the fundamental ability of the Group's business to generate cash sufficient to meet cash needs, including repayments under debt instruments.</p> <p>In addition, Segmental EBITDA, in particular, allows management, securities analysts and investors to evaluate the Group's financial performance at a more granular level and to identify with greater precision the main drivers of, and obstacles to, the Group's financial and operating performance and liquidity.</p> <p>These measures have limitations as analytical tools and an investor should not consider them in isolation</p>	<p>Скорректированной EBITDA), которые определяются разными и возможно меняющимися методами финансового анализа и структурой капитала и которые могут оказывать существенное влияние на Чистую прибыль по МСФО от периода к периоду. Группа полагает, что включение этих показателей в состав финансовых и операционных показателей деятельности дает преимущества Группе в сравнении с другими альтернативными инвестициями при выборе объекта инвестиций держателями ценных бумаг и позволяет им отслеживать в моменте финансовый и операционный потенциал и стабильность Группы при принятии решения о дальнейшем владении ценными бумагами Группы.</p> <p>Показатели EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA и EBITDA по сегментам являются индикаторами способности Группы генерировать основной денежный поток. Данные показатели позволяют Группе оценивать способность ее активов генерировать денежные средства в достаточных объемах для уплаты налогов, обслуживания долгов, осуществления капитальных затрат, фондирования оборотных средств при необходимости и выплаты дивидендов. Исключая из расчета неденежные статьи, влияние потока денежных средств от текущей капитализации Группы и иных статей, значения которых могут значительно отличаться по периодам, данные показатели могут использоваться как один унифицированный показатель способности Группы генерировать поток денежных средств в долгосрочной перспективе. Менеджмент Группы использует эти данные в качестве важного фактора при оценке деятельности Группы с точки зрения получаемого дохода и ее способности генерировать операционный денежный поток как в целях планирования, так и оценки деятельности в прошедших периодах. Использование EBITDA по МСФО и Скорректированной EBITDA в качестве показателей ликвидности также позволяет держателям ценных бумаг оценить в целом способность Группы генерировать денежные средства в достаточном размере для решения денежных вопросов, включая выплаты по долговым инструментам.</p> <p>Кроме того, EBITDA по сегментам, в частности, позволяет менеджменту, фондовым аналитикам и инвесторам оценить финансовые результаты Группы на более глубоком уровне и определить с большей точностью основные факторы и препятствия, определяющие финансовые и операционные результаты Группы и ее ликвидность.</p> <p>Данные показатели имеют ограничения как аналитические инструменты, инвесторы не</p>
---	---

<p>from, or as a substitute for, analysis of the Group's results of operations, including the Group's cash flows. Some of the limitations of these measures are that:</p> <p>(a) they are accruals-based, so do not properly reflect the Group's cash expenditures or future requirements for capital expenditure or contractual commitments;</p> <p>(b) they do not reflect changes in, or cash requirements for, the Group's working capital needs;</p> <p>(c) they do not reflect the interest expenses, or the cash requirements necessary to service interest or principal payments in respect of any borrowings;</p> <p>(d) they do not reflect required capital expenditures for maintenance and regulatory and environmental compliance to ensure normal operations; and</p> <p>(e) other companies in the Group's industry may calculate these measures differently from how the Group does, limiting their usefulness as a comparative measure.</p> <p>Neither IFRS Reported EBITDA nor Adjusted EBITDA should be considered as an alternative to IFRS Reported Net Income, income from operations, cash flow from operating activities or any other measure of financial performance or liquidity presented in accordance with IFRS. IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income exclude some, but not all, items that affect IFRS Reported Net Income and operating income, and these measures may vary among other companies. Therefore, IFRS Reported EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income as presented below may not be comparable to similarly titled measures of other companies.</p> <p><i>Adjusted Net Income</i></p> <p>IFRS Reported Net Income is defined as the profit for the period as reported in the Group's financial statements ("<b>IFRS Reported Net Income</b>").</p> <p>Adjusted Net Income is defined as the IFRS Reported Net Income as derived from Hellenic Petroleum's</p>	<p>должны рассматривать их отдельно от анализа результатов операционной деятельности Группы, в том числе денежных потоков Группы, или использовать их взамен такого анализа. Ниже указаны некоторые такие ограничения:</p> <p>(а) они рассчитываются по принципу начисления, в связи с чем не отражают должным образом денежные расходы Группы или будущие потребности в средствах, используемых в капитальных затратах или исполнении договорных обязательств;</p> <p>(б) они не отражают изменения в потребностях Группы в оборотном капитале или необходимых для этого денежных средствах;</p> <p>(с) они не отражают процентные расходы или потребности в денежных средствах, необходимых для выплаты процентов или основных сумм по заимствованиям;</p> <p>(д) они не отражают потребностей в капитальных затратах на ремонт и техническое обслуживание, а также соблюдение нормативных и природоохранных требований для обеспечения нормального режима работы Группы;</p> <p>(е) Другие компании из одной с Группой отрасли могут рассчитывать данные показатели иным образом, что ограничивает их полезность как сопоставимых показателей.</p> <p>Показатели EBITDA по МСФО и Скорректированная EBITDA не должны рассматриваться как альтернатива показателям Чистой прибыли по МСФО, дохода от основной деятельности, денежного потока от операционной деятельности или иного показателя финансовой деятельности или ликвидности, рассчитанного в соответствии со стандартами МСФО. EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA и Скорректированная чистая прибыль не учитывают некоторые, не все, статьи, которые влияют на показатель Чистой прибыли по МСФО и дохода от основной деятельности, и подход к расчету данных показателей может быть разным у разных компаний. Поэтому EBITDA по МСФО, Скорректированная EBITDA и Скорректированная чистая прибыль, указанная ниже, может быть несопоставима с показателями с такими же названиями других компаний.</p> <p><i>Скорректированная чистая прибыль</i></p> <p>Чистая прибыль по МСФО – это доход компании за определённый период в соответствии с финансовой отчетностью Группы («<b>Чистая прибыль по МСФО</b>»).</p> <p>Скорректированная чистая прибыль – это Чистая прибыль по МСФО в соответствии с объявленной</p>
---	---

<p>reported financial statements under IFRS, adjusted for post-tax inventory effect (calculated as Inventory Effect times (1- statutory tax rate in Greece) and other items (which may include, but are not limited to, write-downs in the value of non-current assets, the cost of employee redundancy schemes and other one-off expenses, as well as the effect of changes in the statutory tax rate on deferred taxation as well as nonrecurring items in income from associates) at the consolidated Group financial statements ("<b>Adjusted Net Income</b>"). Inventory Effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average).</p>	<p>финансовой отчетностью по МСФО компании Hellenic Petroleum, скорректированная на эффект переоценки после уплаты налогов (рассчитываемое как сумма Эффекта переоценки, умноженная на (1 – действующая ставка налога в Греции)) и прочих статей (куда могут включаться, помимо прочего, частичные списания стоимости внеоборотных активов, стоимость программ по сокращению штата и иные разовые расходы, а также сумма отсроченных налогов, полученная в результате изменения нормативной ставки налога и разовые статьи по доходам, полученным от зависимых обществ) по консолидированной финансовой отчетности Группы («<b>Скорректированная чистая прибыль</b>»). Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между переоценкой стоимости проданных товаров на основе текущих цен на нефть и нефтепродукты в евро в сравнении с данными учета по первоначальной себестоимости (оценка по средневзвешенной стоимости).</p>
<p>Adjusted Net Income is presented in this Prospectus because it is considered by the Group and the Group's industry as a key measure of its financial performance, it is commonly reported by comparable businesses, and it is used as a supplemental financial measure by management and by external users of the Group's financial statements, such as investors and securities analysts.</p>	<p>Скорректированная чистая прибыль указана в настоящем Проспекте, так как данный показатель рассматривается Группой и компаниями отрасли в качестве основного финансового показателя деятельности компании, он, как правило, включается в отчетность сопоставимых компаний, и он используется в качестве дополнительного финансового показателя руководством Группы и внешними пользователями ее финансовой отчетности, в частности инвесторами и фондовыми аналитиками.</p>
<p><i>Net Debt</i></p> <p>Net Debt is calculated as total borrowings (including "current and non-current borrowings" as shown in the statement of financial position of the relevant financial statements and excluding debt from associates) less "Cash &amp; cash equivalents and restricted cash" and "Available-for-Sale financial assets", as shown in the relevant financial statements ("<b>Net Debt</b>").</p>	<p><i>Чистая задолженность</i></p> <p>Чистая задолженность рассчитывается как общая сумма заимствований (включая «краткосрочные и долгосрочные займы» в соответствии с отчетом о финансовом положении соответствующей финансовой отчетности без учета сумм задолженности по зависимым компаниям) за вычетом значений статей «Денежные средства и их эквиваленты, и связанные денежные средства» и «Финансовые активы в наличии для продажи» в соответствии с финансовой отчетностью («<b>Чистая задолженность</b>»).</p>
<p><i>Capital Employed</i></p> <p>Capital Employed is calculated as "Total Equity" as shown in the statement of financial position of the relevant financial statements plus Net Debt ("<b>Capital Employed</b>").</p>	<p><i>Используемый капитал</i></p> <p>Используемый капитал рассчитывается как «Совокупный собственный капитал» в соответствии с отчетом о финансовом состоянии соответствующей финансовой отчетности плюс Чистая задолженность («<b>Используемый капитал</b>»).</p>
<p><i>Twelve Months Ended, Last Twelve Months, LTM</i></p>	<p><i>Обороты «12 месяцев, предшествующие (дата)», «За последние двенадцать месяцев»</i></p>



<p>Twelve Months Ended, Last Twelve Months or LTM indicates the time-frame of the immediately preceding 12 months in reference to a financial or other measure, before a particular date ("<b>LTM</b>"). LTM is also referred to as "trailing twelve months", or "TTM".</p> <p>LTM figures for financial information are calculated by adding the figure of the latest condensed interim financial information to the figure in the annual financial statements and subtracting the figure for the corresponding period of the previous year.</p> <p>Similarly, LTM figures for non-financial information are calculated by adding the figure of the latest reporting period to the figure in the annual management accounts / records and subtracting the figure for the corresponding period of the previous year.</p> <p>LTM figures are presented in the Prospectus as they are more current than annual financial statement figures and offer a broader and more complete picture in reference to financial or other measures compared to quarterly or semi-annual figures.</p> <p><b>Reconciliation of Alternative Performance Measures to the Group's Financial Statements</b></p> <p>The tables below illustrate how the selected alternative performance measures presented in this Prospectus are reconciled to their most directly reconcilable line item in the financial statements for the corresponding period.</p> <p><b>Reconciliation of IFRS Reported Net Income to IFRS Reported EBITDA</b></p>	<p>Обороты «12 месяцев, предшествующие (<i>дата</i>)», или «За последние двенадцать месяцев» обозначает период времени в 12 месяцев, предшествующие определенной дате, в отношении финансового или иного показателя («<b>Последние 12 месяцев</b>»). Данный оборот также относится к выражению «скользящие 12 месяцев».</p> <p>Значения финансовых данных за Последние 12 месяцев рассчитываются путем сложения последних доступных значений промежуточных финансовых данных и значений годовой финансовой отчетности и вычитания из полученного результата значения показателя за соответствующий период предыдущего года.</p> <p>Аналогично рассчитываются значения нефинансовых показателей за Последние 12 месяцев: складываются значения последнего отчетного периода и значения управленческой отчетности/управленческого учета, после чего вычитаются значения за соответствующий период предыдущего года.</p> <p>Проспект содержит цифровые данные за последние 12 месяцев, так как они более актуальны, чем данные годовой финансовой отчетности и дают более полное представление о финансовых и иных показателях в сравнении с квартальными и полугодовыми данными.</p> <p><b>Согласование Альтернативных показателей деятельности с данными финансовой отчетности Группы</b></p> <p>Таблица ниже показывает каким образом отдельные альтернативные показатели деятельности компании, представленные в настоящем Проспекте, приводятся в соответствие с наиболее сопоставимыми статьями финансовой отчетности за соответствующий период.</p> <p><b>Сверка Чистой прибыли по МСФО с EBITDA по МСФО</b></p>
---	--

	Годовые значения						Первое полугодие		12 месяцев, закончившиеся 30 июня
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2016
	(миллионов евро)								
<b>Чистая прибыль/убыток по МСФО (после аудита).....</b>	<b>187</b>	<b>118</b>	<b>83</b>	<b>(272)</b>	<b>(369)</b>	<b>45</b>	<b>66</b>	<b>104</b>	<b>82</b>
<i>Add back:</i>									
Расходы (льготы) по налогу на прибыль..	111	46	34	(66)	(116)	(6)	29	42	7
Прибыль(убыток) от курсовых разниц....	16	11	(11)	(9)	9	27	21	(11)	(5)
Затраты на финансирование.....	59	68	54	209	215	201	100	98	199
<b>EBIT .....</b>	<b>374</b>	<b>242</b>	<b>160</b>	<b>(138)</b>	<b>(261)</b>	<b>267</b>	<b>216</b>	<b>233</b>	<b>283</b>
<i>Плюс:</i>									

Доля конечного результата зависимых обществ.....	(30)	(67)	(38)	(57)	(28)	(22)	(11)	(2)	(13)
<b>Итого .....</b>	<b>(30)</b>	<b>(67)</b>	<b>(38)</b>	<b>(57)</b>	<b>(28)</b>	<b>(22)</b>	<b>(11)</b>	<b>(2)</b>	<b>(13)</b>
<b>ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ... ..</b>	344	175	122	(195)	(289)	245	205	230	270
<i>Плюс:</i>									
Амортизация материальных и нематериальных активов .....	157	160	179	224	205	199	93	103	209
<b>ЕБИТДА после МСФО .....</b>	501	335	300	29	(84)	444	299	334	479

<sup>4</sup> For additional information on alternative performance measures such as IFRS Reported EBITDA see also the section headed " <i>Selected Alternative Performance Measures</i> " above.	<sup>4</sup> Дальнейшая информация об альтернативных показателях деятельности, таких как ЕБИТДА по МСФО, содержится также в разделе «Отдельные альтернативные показатели деятельности».
--	---

<b>Reconciliation of IFRS Reported EBITDA to Adjusted Net Income</b>	<b>Сверка EBITDA по МСФО с Скорректированной чистой прибылью</b>								
	Годовые значения						Первое полугодие		12 месяцев, закончившихся 30 июня
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2016
	(миллионов евро)								
<b>EBITDA по МСФО .....</b>	<b>501</b>	<b>335</b>	<b>300</b>	<b>29</b>	<b>(84)</b>	<b>444</b>	<b>299</b>	<b>334</b>	<b>479</b>
<i>Минус:</i>									
Внереализационные расходы.....	11	82	72	80	17	13	7	2	7
Поправка на эффект переоценки....	(38)	(54)	72	70	484	301	29	(9)	263
<b>Скорректированная EBITDA</b>	<b>474</b>	<b>363</b>	<b>444</b>	<b>178</b>	<b>417</b>	<b>758</b>	<b>335</b>	<b>326</b>	<b>749</b>
<i>Плюс:</i>									
Амортизация материальных и нематериальных активов.....	(157)	(160)	(179)	(224)	(205)	(199)	(93)	(103)	(209)
<b>СКОРРЕКТИРОВАННАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>317</b>	<b>203</b>	<b>266</b>	<b>(46)</b>	<b>212</b>	<b>559</b>	<b>241</b>	<b>223</b>	<b>540</b>
<i>Плюс:</i>									
Доход от зависимых обществ.....	30	67	38	57	28	22	11	2	13
Поправка на доходы от зависимых обществ.....	0	0	31	0	0	0	0	10	10
<b>Скорректированная EBIT.....</b>	<b>347</b>	<b>270</b>	<b>335</b>	<b>12</b>	<b>240</b>	<b>581</b>	<b>252</b>	<b>235</b>	<b>563</b>
<i>Плюс:</i>									
Прибыль от курсовых разниц.....	(16)	(11)	11	9	(9)	(27)	(21)	11	5
Затраты на финансирование.....	(59)	(68)	(54)	(209)	(215)	(201)	(100)	(98)	(199)
Прочее.....	1	0	0	1	0	0	1	0	1
Расходы (льготы) по налогу на прибыль. ....	(111)	(46)	(34)	66	116	6	(29)	(42)	(7)
Налог на прибыль на поправки.....	6	(6)	(29)	(39)	(130)	(91)	(10)	2	(78)
Прочие налоги.....	33	0	0	42	0	0	0	0	0
Налог на дивиденды.....	12	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Скорректированная чистая прибыль.....</b>	<b>213</b>	<b>140</b>	<b>229</b>	<b>(120)</b>	<b>2</b>	<b>268</b>	<b>93</b>	<b>108</b>	<b>283</b>
<p><sup>5</sup> For additional information on alternative performance measures such as Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income, IFRS Reported EBITDA as well as their reconciling items, such as Non Operating Expenses and Inventory Effect see also the section headed "Selected Alternative Performance Measures" above.</p>					<p><sup>5</sup> Дальнейшая информация об альтернативных показателях деятельности, таких как Скорректированная EBITDA, Скорректированная чистая прибыль, EBITDA по МСФО и их аналогах для согласования, таких как Внереализационные расходы и Эффект переоценки, содержится также в разделе «Отдельные альтернативные показатели деятельности» выше.</p>				

<p><b>6. Principal Activities</b></p> <p>The Group's financial performance by business segment is summarised in the following table:</p>	<p><b>6. Основные виды деятельности</b></p> <p>Финансовые результаты Группы по направлениям деятельности в обобщенном виде представлены в таблице ниже:</p>
--	---

	По состоянию на 31 декабря и за 12 предшествующих месяцев					На 30 июня и за 12 предшествующих месяцев		На 30 июня и за 6 предшествующих месяцев	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2015	2016
<b>КЛЮЧЕВАЯ ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ</b>									
<b>Объем продаж (метрические тонны, тысяч)</b>									
Переработка, поставка & торговля....	14 502	12 528	12 796	12 696	13 538	14 258	15 142	6 565	7 449
Маркетинг .....	5 735	5 126	4 434	4 043	4 131	4 672	4 673	2 113	2 114
Нефтехимия.....	408	314	348	295	236	221	243	107	129
<b>Выручка от продажи (млн евро)</b>									
Переработка, поставка & торговля...	7 832	8 937	10 154	9 078	8 818	6 644	5 761	3 412	2 529
Маркетинг .....	3 508	3 953	3 868	3 345	3 220	2 712	2 386	1 305	979
Нефтехимия.....	377	340	371	327	322	263	258	131	126
Всего <sup>6</sup>	8 477	9 308	10 469	9 674	9 478	7 303	6 579	3 664	2 940
<b>Скорректированная EBITDA<sup>7</sup> (млн евро)</b>									
Переработка, поставка & торговля <sup>8</sup> ..	338	259	345	57	253	561	553	251	244
Маркетинг .....	114	66	53	68	90	107	101	43	37
Нефтехимия.....	50	44	47	57	81	93	101	42	50
Прочее .....	(28)	(6)	0	(5)	(7)	(2)	(6)	(1)	(4)
Всего	474	363	444	178	417	758	749	335	326
<b>Доля операционной прибыли зависимых компаний (в том числе электроэнергия и газ) (млн евро)</b>									
	<b>30</b>	<b>67</b>	<b>69<sup>9</sup></b>	<b>57</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>23<sup>10</sup></b>	<b>11</b>	<b>12<sup>11</sup></b>
<b>Скорректированная чистая прибыль<sup>12</sup> (млн евро) .....</b>									
	<b>213</b>	<b>140</b>	<b>229</b>	<b>(120)</b>	<b>2</b>	<b>268</b>	<b>283</b>	<b>93</b>	<b>108</b>

<sup>6</sup> Excluding intercompany transactions

<sup>7</sup> Adjusted EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA adjusted for Inventory Effect (as defined below) and other items, in line with the refining industry practice. Inventory effect is a prevalent term in the downstream oil and gas industry and is defined as the effect of the price fluctuation of crude oil and oil product inventories on gross margin because of the accounting valuation method and reporting used. Inventory effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also – "Selected Alternative Performance Measures" above).

<sup>8</sup> Segmental EBITDA is defined as IFRS Reported EBITDA per each of the Group's main business segments, i.e. "Refining, Supply & Trading", "Marketing", "Petrochemicals" and "Other" over a given time period. "Other" includes activities such as engineering services, renewables operations and exploration and production

<sup>6</sup> Без учета сделок внутри группы компаний.

<sup>7</sup> Скорректированная EBITDA – это EBITDA по МСФО, скорректированная на Эффект переоценки (см. определение ниже) и прочие статьи в соответствии с принятыми отраслевыми практиками. Эффект переоценки – распространенный термин в промышленности по переработке и сбыту нефти и газа, отражающий влияние колебаний цен на запасы нефти и нефтепродуктов на валовую рентабельность в зависимости от используемого способа бухгалтерской оценки и отчетности. Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение). (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).

<sup>8</sup> EBITDA по сегментам – это EBITDA по МСФО по каждому сегменту основной деятельности Группы, то есть «Переработка, поставка и продажа», «Маркетинг», «Нефтехимия» и «Прочее» за определённый период времени. К сегменту «Прочие» относится такая деятельность, как

<p>which was -€6m in LTM 1H16, 1H16, (€2m) in the year ended 31 December 2015 and (€7m) in the year ended 31 December 2014. (See also – “<i>Selected Alternative Performance Measures</i>” above).</p> <p><sup>9</sup> Adjusted for non-recurring Public Power Corporation S.A. settlement.</p> <p><sup>10</sup> Adjusted for non-recurring settlement with BOTAŞ Petroleum Pipeline Corporation (a state-owned crude oil and natural gas pipelines and trading company in Turkey (“<b>BOTAS</b>”) for gas supply involving a payment from DEPA to BOTAS).</p> <p><sup>11</sup> Adjusted for non-recurring settlement with BOTAŞ for gas supply involving a payment from DEPA to BOTAS.</p> <p><sup>12</sup> Adjusted Net Income is defined as the IFRS Reported Net Income as derived from Hellenic Petroleum’s reported financial statements under IFRS, adjusted for post-tax inventory effect (calculated as Inventory Effect times (1- statutory tax rate in Greece) and other items (which may include, but are not limited to, write-downs in the value of non-current assets, the cost of employee redundancy schemes and other one-off expenses, as well as the effect of changes in the statutory tax rate on deferred taxation as well as non-recurring items in income from associates) at the consolidated Group financial statements. Inventory Effect is calculated on a periodic basis (defined as the inventory cycle in days, usually 30 days), as the difference of re-estimation of cost of goods sold, using current crude and product prices in euro terms versus historical accounting valuation (weighted average). (See also the section headed “<i>Selected Alternative Performance Measures</i>” above).</p> <p>The improvement in the Group’s operating profitability from 2014 to 1H16, measured by the increase in Adjusted EBITDA, was driven by industry macro-economic factors, such as stronger refining margins and the strengthening of the U.S. dollar against the euro, as well as operational performance improvements, which also played a positive role to the Group’s operating profitability.</p> <p>In the last twelve months ended 30 June 2016, the Group estimates that almost two thirds of Adjusted EBITDA were constituted by sources of revenue which benefit from a low, or no, dependency on refining margins i.e. retail, petrochemicals, wholesale supply, logistics and overperformance (as defined below).</p> <p><b>Refining, Supply &amp; Trading</b></p> <p>The core of the Group’s business is the refining, supply and trading sector (“<b>Refining</b>”). This sector accounts for the largest proportion of the Group’s assets and investments.</p>	<p>разведка запасов и производство, инженерные услуги и операции с возобновляемыми источниками энергии, при этом показатель по данному сегменту составлял -6 млн евро за 12 мес., предшествующих 30 июня 2016 года, -2 млн евро за 2015 год и -7 млн евро за 2014 год. (См. также раздел «Отдельные альтернативные показатели деятельности»).</p> <p><sup>9</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с Public Power Corporation S.A.</p> <p><sup>10</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с BOTAŞ Petroleum Pipeline Corporation (государственная компания Турции по трубопроводной транспортировке сырой нефти и природного газа и реализации («<b>BOTAS</b>»)), по поставкам газа с переводом платежа от DEPA компании BOTAS.</p> <p><sup>11</sup> Скорректировано с учетом разовых расчетов с BOTAŞ по поставкам газа с переводом платежа от DEPA компании BOTAS.</p> <p><sup>12</sup> Скорректированная чистая прибыль – это Чистая прибыль по МСФО в соответствии с объявленной финансовой отчетностью по МСФО компании Hellenic Petroleum, скорректированная на эффект переоценки после уплаты налогов (рассчитываемое как сумма Эффекта переоценки, умноженная на (1 – действующая ставка налога в Греции)) и прочих статей (куда могут включаться, помимо прочего, частичные списания стоимости внеоборотных активов, стоимость программ по сокращению штата и иные разовые расходы, а также сумма отсроченных налогов, полученная в результате изменения нормативной ставки налога и разовые статьи по доходам, полученным от зависимых обществ) по консолидированной финансовой отчетности Группы («<b>Скорректированная чистая прибыль</b>»). Эффект переоценки рассчитывается на регулярной основе (товарный цикл в днях, обычно составляет 30 дней) как разница между пересчитанной по текущим ценам на нефть и нефтепродукты стоимости проданных товаров в евро и их первоначальной учетной стоимостью (средневзвешенное значение).</p> <p>Рост рентабельности деятельности Группы с 2014 год по первое полугодие 2016 года, отраженный в увеличении показателя Скорректированная EBITDA, был обусловлен отраслевыми макроэкономическими факторами, в том числе увеличением маржи по нефтеперерабатывающему сегменту, усилением доллара США относительно евро, а также более высокими операционными показателями, что также положительно повлияло на рентабельность деятельности Группы.</p> <p>По оценкам Группы, за 12 месяцев, предшествующих 30 июня 2016 года, почти две трети Скорректированной EBITDA было сгенерировано источниками дохода, мало зависящими, или полностью не зависящими от размера маржи нефтепереработки, то есть такими направлениями, как розничная торговля, нефтехимия, оптовые поставки, логистика и overperformance (см. определение ниже).</p> <p><b>Переработка, поставка и сбыт</b></p> <p>Основным направлением деятельности Группы является нефтепереработка, поставка и трейдинг («Переработка»). Данный вид деятельности составляет наибольшую долю в активах и инвестициях Группы.</p>
---	---

<p>In Greece, the Group owns and operates three of the country's four refineries. The Group's domestic refineries are located in Aspropyrgos, Elefsina and Thessaloniki (the "<b>Domestic Refineries</b>") and with a combined refining capacity of 16 MTmn, they represent approximately 65 per cent. of Greek domestic refining capacity, according to publicly available information published by refining companies operating in Greece, with a Nelson Complexity Index ("<b>NCI</b>") of 9.6 and a Solomon complexity index of 9.5. The NCI was developed in the 1960s and is a measure of a refinery's conversion capacity versus its primary distillation capacity. A higher NCI denotes increased conversion capacity and is considered a proxy of increased refining margins, the key profitability driver in the refining business.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The Aspropyrgos refinery has a nominal annual refining capacity of 148 kbpd, and 8 MTmn of annual product output and its NCI is 9.7.</li> <li>• The Elefsina refinery has a nominal crude refining capacity of 100 kbpd, with 4.5 MTmn of annual product output and its NCI is 11.3, following the recently completed upgrade. The Elefsina refinery restarted commercial operations, following the completion of a large upgrade and modernization programme, in the second half of 2012; while 2013 was its first full year of operation. During the first year of commercial operation, performance gradually stabilised and since 2014 further operational improvements in the performance of the refinery's units enabled the realisation of financial returns as per the investment plan and led to a significant contribution to Group's results.</li> <li>• The Thessaloniki refinery has a nominal crude refining capacity of 93 kbpd with 3.5 MTmn of annual product output, and NCI of 6.9.</li> </ul> <p>In the twelve months ended 31 December 2015, the Group's refining segment achieved gross production of 14.4 MTmn and sales of 14.3 MTmn, out of which approximately 50 per cent. was exported and 50 per cent. was sold in the domestic market, which includes the Greek ground fuels and aviation and</p>	<p>Группа владеет и управляет тремя из четырех нефтеперерабатывающих заводов Греции. Заводы Группы располагаются в городах Аспропиргос, Элевсин и Салоники («<b>НПЗ Группы</b>»); их общая производственная мощность равна 16 млн тонн в год или около 65% от совокупной мощности НПЗ Греции согласно открытой информации, публикуемой нефтеперерабатывающими компаниями, ведущими свою деятельность в Греции, при этом Индекс Нельсона («<b>Индекс Нельсона</b>») равен 9,6, а Индекс сложности компании Solomon («<b>Индекс Solomon</b>») – 9,5. Индекс Нельсона был разработан в 1960-е годы для измерения перерабатывающей мощности НПЗ в сравнении с его мощностью по первичной перегонке. Сравнительно высокий уровень Индекса Нельсона означает большие перерабатывающие мощности и является признаком высокой маржи переработки, основного фактора рентабельности перерабатывающих компаний.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• У НПЗ в Аспропиргосе номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 148 тысяч баррелей в день и 8 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 9,7.</li> <li>• У Элевсинского НПЗ номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 100 тысяч баррелей в день и 4,5 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 11,3 по результатам недавно проведенного обновления производственных мощностей. После проведенного обновления и завершения программы модернизации завод начал работать во второй половине 2012 года; 2013 год стал первым полным годом хозяйственной деятельности предприятия. В течение этого года постепенно стабилизировался уровень производительности, а с 2014 года дальнейший рост объемов перерабатывающего производства позволил показать финансовые результаты в соответствии с инвестиционным планом и внес значительный вклад в достижения Группы.</li> <li>• У НПЗ в Салониках номинальная мощность по переработке сырой нефти составляет 93 тысяч баррелей в день и 3,5 млн тонн выпускаемой продукции в год; Индекс Нельсона равен 6,9.</li> </ul> <p>В 2015 году общий объем производства нефтеперерабатывающих компаний Группы достиг 14,4 млн тонн, при этом объем продаж составил 14,3 млн тонн, из которых около 50% составили экспортные поставки, а остальные 50% были реализованы на внутреннем рынке,</p>
--	---

<p>bunkering markets. Out of the 7 MTmn exported, approximately 80 per cent. was sold to third parties, with the balance supplying Group subsidiaries. The approximately 7 MTmn sold by the Group in the domestic market was equal to the sales made by all other domestic fuels marketing companies.</p>	<p>состоящем из рынков горючего для наземного транспорта, рынка авиатоплива и рынка топлива для судов. Общий объем экспорта составил 7 млн тонн, из которых около 80% было продано сторонним компаниям, а оставшаяся часть была поставлена дочерним компаниям Группы. Группы реализовала приблизительно 7 млн тонн продукции на внутреннем рынке, что равно объему продаж всех прочих греческих компаний, торгующих топливом.</p>
---	---

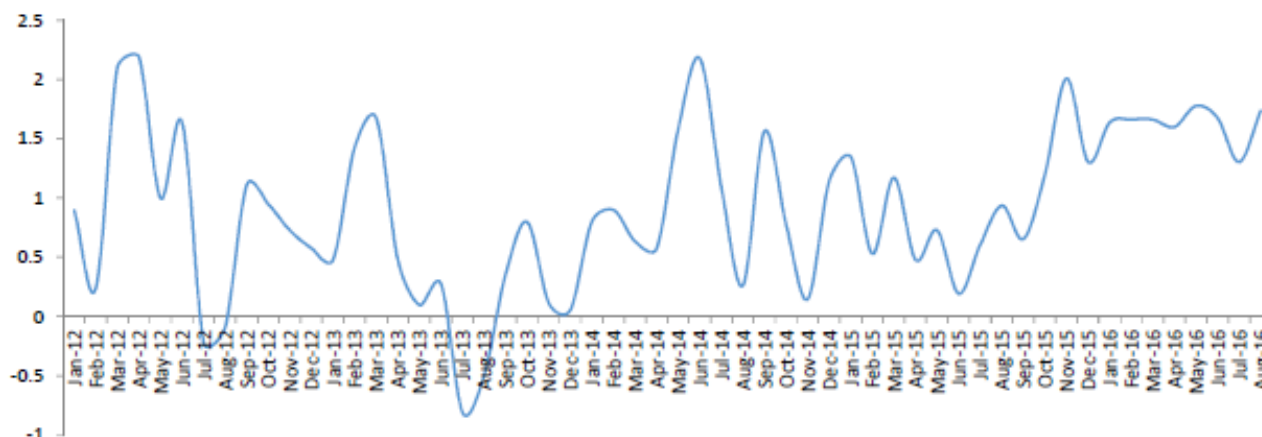
<sup>40</sup> стр. 105-108 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum от 12 октября 2016](#)

<b>9. Market trends</b>	<b>9. Рыночные тенденции</b>
<p>Demand for oil and gas is strongly linked to the strength of the global economy and as such, projected economic growth is considered an indicator for future demand for the Group's products and services. On the supply side, political tensions in oil producing countries can affect the availability of crude oil and its price.</p> <p>Over the last 18 to 24 months, refining margins, especially in Europe, have recovered to multi-year highs, mainly as a result of improved crude supply, especially in the Atlantic basin and the Middle East and more recently higher global product demand. Volatile conditions and cyclical nature as a general trend may continue to prevail in the industry with their impact depending, among other things, on variations in crude supply conditions globally and, more importantly, regionally, refined product demand and the level of geographically relevant refining capacity.</p> <p>The main effect of the global recession on the oil industry has been that the decline in demand has opened up a fairly large amount of spare capacity, especially in Europe. This, coupled with increases in capacity in Asia and the Middle East, has led to a number of refinery closures across Europe, over the last five years. Furthermore, the gradual switch of auto fuel consumers from gasoline to diesel, especially in Europe, has resulted in a considerable mismatch between demand and refining production, leaving Europe with a shortage in diesel and gasoil and surplus in gasoline and fuel oil. This development underlines the importance of complexity and maximisation of diesel production as the key drivers of refining profitability in the medium to long term.</p> <p>Following the significant decline in refining margins in 2009, a demand-led recovery in 2010 proved shortlived, as refining margins in Europe in the second half of 2011 recorded new lows, driven by declining demand in Europe and the U.S. as well as supply-side concerns. This led to refinery closures</p>	<p>Спрос на нефть и газ сильно зависит от состояния мировой экономики и, в связи с этим, прогнозируемый экономический рост рассматривается как фактор будущего роста спроса на продукты и услуги Группы. Что касается предложения, то можно сказать, что политическая напряжённость в странах-производителях нефти может повлиять на доступность нефти и ее цену.</p> <p>За последние полтора-два года маржа переработки, особенно в Европе, восстановилась до своего многолетнего максимума, главным образом за счет улучшения ситуации с предложением нефти, особенно в бассейне Атлантического океана и на Ближнем Востоке, и более позднего роста мирового спроса на нефтепродукты. Высокий уровень волатильности и цикличность как главный тренд могут также преобладать в дальнейшем, при этом их влияние будет зависеть, помимо прочего, от изменений в глобальном предложении нефти и, что более важно, предложении нефти в отдельных регионах, спроса на нефтепродукты и географически соответствующих перерабатывающих мощностей.</p> <p>Главный результат мирового кризиса для нефтяной отрасли обозначил, после снижения уровня спроса, достаточно большой объем резервных мощностей, особенно в Европе. Это привело, вместе с наращиванием мощностей в Азии и на Ближнем Востоке, к закрытию ряда НПЗ в Европе за последние пять лет. Кроме того, постепенный переход потребителей автомобильного топлива с бензина на дизельное топливо, особенно в Европе, повлек за собой возникновение значительного разрыва в уровнях спроса на нефтепродукты и их производства, поставив Европу в условия недостатка дизельного топлива и газойля и переизбытка бензина и мазута. Эти события обозначили важность конфигураций НПЗ и максимизации выпуска дизельного топлива как ключевых факторов, определяющих рентабельности переработки в средне- и долгосрочной перспективе.</p> <p>После значительного снижения уровня маржи по переработке в 2009 году, ее восстановление за счет спроса в 2010 году оказалось непродолжительным и уровень маржи в Европе во второй половине 2011 года показал новое рекордно-низкое значение под воздействием</p>



<p>predominantly in Europe and on the U.S. East coast over the period 2009 to 2013. In 2013, refining margins in Europe declined further and recorded multi-year historical lows in the Mediterranean, affected by low demand and weak economic growth in the region, reduced crude oil supply due to political developments in the Middle East and North Africa and reduced Russian crude oil exports to Europe. Furthermore, increased U.S. refinery runs and diesel exports from Russia and Asian countries exacerbated pressure on European refining margins.</p>	<p>снижения спроса в Европе и США и проблемами на стороне рыночного предложения. Это повлекло к закрытиям НПЗ в основном в Европе и на восточном побережье США в 2009-2013 гг. В 2013 году в Европе маржа по переработки продолжила падение и установила новый многолетний рекорд по своему минимуму в Средиземноморском регионе под влиянием низкого спроса и слабого экономического роста в регионе, падения предложения нефти в связи с политическими процессами на Ближнем Востоке и в Северной Африке и сокращением экспорта нефти из России в Европу. В дальнейшем, увеличение объемов производства НПЗ в США и экспорт дизельного топлива из России и азиатских стран увеличили давление на уровень маржи переработки в Европе.</p>
<p>In the second half of 2014, excess crude oil supply in the Atlantic basin, initially for sweet/light grades, due to increased shale oil production in the U.S. and later for sour/heavy grades in the Middle East, as a result of the increased production in Iraq, led to a significant decline in crude oil prices from U.S.\$115/bbl in June 2014 to a 12-year low of U.S.\$28/bbl in February 2016. Lower crude oil prices have led to increased demand globally, especially in U.S. (1.2 per cent. higher), emerging markets and the Organisation for Economic Cooperation and Development ("OECD") Europe (1.5 per cent. higher). The increase in demand for 2015 is estimated at 1.8mbpd, and was more pronounced for gasoline, middle distillates and LPG. As a result, refining margins, for both simple and complex refineries, reached their highest levels in several years.</p>	<p>Во второй половине 2014 года избыточное предложение нефти в бассейне Атлантического океана, сначала по низкосернистым/светлым маркам, обусловленное ростом добычи сланцевой нефти в США, и позднее по высокосернистым/тяжелым маркам на Ближнем Востоке в результате роста объемов производства в Ираке, привело к значительному падению цен на нефть со 115 долл. США/барр. в июне 2014 до двенадцатилетнего минимума 28 долл. США/барр. в феврале 2016 года. Низкие цены на нефть заставили расти глобальный спрос на нее, особенно в США (рост 1,2%), на развивающихся рынках и в странах Организации экономического сотрудничества и развития («ОЭСР») (рост 1,5%). Увеличение спроса за 2015 год оценивается в 1,8 тысяч барр./день, и особенно было заметно в отношении бензина, средних дистиллятов и СНГ. В результате маржа по переработке как по НПЗ простой конфигурации, так и по НПЗ с глубокой переработкой, достигла максимальных значений за последние несколько лет.</p>
<p>The oversupply in regional crude oil markets, mainly due to the significant increase of production and exports from Iraq, as well as the return of Iran to the markets following the lifting of sanctions in 2016, increased competition among crude oil producers of heavier and high sulphur content grades in the region. As a result the differential of Brent to the Russian benchmark Urals crude oil, a typical high sulphur crude oil available in Europe, (the "<b>Brent-Urals spread</b>"), amounted to U.S.\$1.7/bbl on average, a five year high during the first half of 2016.</p>	<p>Переизбыток предложения на региональных рынках нефти усилил конкуренцию среди производителей нефти более тяжелых и высокосернистых марок, главным образом за счет значительного увеличения производства и экспорта из Ирака, а также возвращения на рынок Ирана после снятия санкций в 2016 года. В результате разница между ценой на нефти марки Brent и ценой российской основной нефти марки Urals, распространенной в Европе высокосернистой нефти, («<b>Спред Brent-Urals</b>»), составила в среднем 1,7 долл. США/барр., достигнув пятилетнего максимума в первой половине 2016 года.</p>

<p><b>Brent – Urals spread (U.S.\$/bbl) – monthly data from January 2012 until August 2016<sup>29</sup></b></p>	<p><b>Спред Brent-Urals (долл. США/барр.) (месячные данные с января 2012 по август 2016)<sup>29</sup></b></p>
---	---

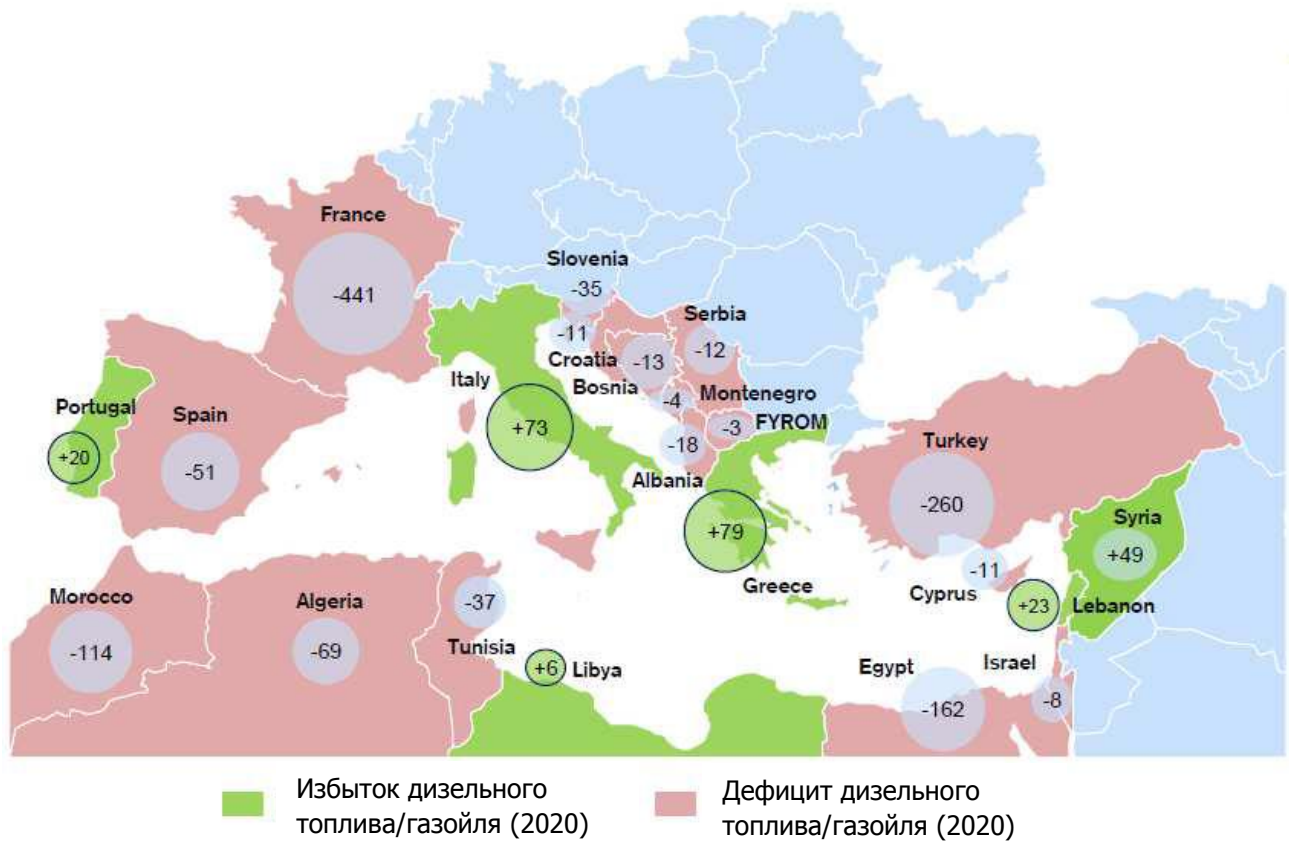


<p><sup>29</sup> Source: Platts, Company information</p> <p>During the first months of 2016, refining margins were lower than during the same period of 2015. However, they remain at levels higher than the average of the last seven years, as supply conditions remain positive for Mediterranean refiners.</p> <p>Refining margins are expected to remain volatile. Increased crude oil supply is positive for refiners, however, that may differ across regions and is subject to significant changes on the back of geopolitics, regulation and logistical constraints that individual refiners cannot influence. Capacity additions, especially from non-OECD countries, are expected to continue, however, the timing is affected by financial capacity of sponsors, permitting, environmental and other issues. Numerous projects, especially in oil producing countries, are reported to have been delayed in the last couple of years. Overcapacity remains an important issue for the refining industry, particularly in Europe. In global refining, the level of spare capacity following the round of closures in the previous years and the increase in demand appears to have declined in the 2015 to 2016 period. Penetration of substitutes and effect of optimisation and fuel saving is expected to continue, and there is a risk of much lower oil demand growth in the countries within the OECD given the push for greater efficiency and alternatives.</p> <p>Gasoline cracks (the spread between the selling price of gasoline and crude oil) were weak between 2011</p>	<p><sup>29</sup> Источник: Platts, данные компании.</p> <p>В начале 2016 года маржа по переработке была ниже по сравнению с началом 2015 года. Однако она оставалась выше, чем ее среднее значение за последние семь лет за счет благоприятных характеристик предложения на рынке для НПЗ в Средиземноморском регионе.</p> <p>Ожидается, что уровень маржи по переработке останется неустойчивым. Высокое предложение нефти является хорошим фактором для НПЗ, однако оно может отличаться в регионах и может значительно измениться под влиянием геополитических факторов, регуляторных и логистических ограничений, на которые не может повлиять отдельно взятый НПЗ. Нарращивание мощностей, особенно в странах, не входящих в ОЭСР, будет продолжаться, однако сроки зависят от финансовых возможностей спонсоров, выдачи разрешений, вопросов охраны окружающей среды и прочих аспектов. Реализация множества проектов, особенно в странах-производителях нефти, была отложена в последние два года. Переизбыток мощностей остается важной проблемой нефтеперерабатывающей отрасли, в частности, в Европе. В глобальном масштабе доля простаивающих мощностей после ряда закрытий производств несколько лет назад и роста спроса начала снижаться в 2015-2016 гг. Появление новых игроков на месте старых и влияние оптимизации и топливосберегающих тенденций продолжатся, при этом существует риск гораздо менее интенсивного роста спроса на нефть в странах, не входящих в ОЭСР с учетом роста эффективности использования топлива и появления альтернативных источников энергии.</p> <p>Крек-спред по бензину (спред между ценой продажи бензина и нефти) показывал низкие</p>
---	--

<p>and 30 June 2014, largely caused by gasoline oversupply and weaker demand, as the U.S. reduced gasoline imports further. In the second half of 2014, gasoline cracks improved, reaching their strongest levels in several years during 2015, due to shortages, especially in the high octane blending components, retaining their relative strength in the first three months of 2016.</p> <p>Middle distillates are considered the main driver of crude oil demand, with the largest components of demand being road transport and heating; and jet fuel for aviation being another important use. After several years of tight supply/demand balances that led to strong middle distillate cracks for most of the previous 10 to 12 years (and higher returns among key product groups) they declined on average in 2013, driven by increased U.S. and Asian exports to Europe that depressed product cracks to lower levels than the previous two years. While cracks recovered in the second half and remained at strong levels for most of 2015, in the last 8 months, middle distillates cracks have been weak due to oversupply. The supply/demand balances for diesel and gasoil in the Mediterranean are shown in the map below:</p>	<p>значения в период между 2011 годом и 30 июня 2014 года, в большей степени под влиянием переизбытком предложения бензина и более слабым спросом на фоне дальнейшего снижения объемов импорта продукта в США. Во второй половине 2014 года крек-спред по бензину повысился, а в 2015 году достиг своих максимумов за несколько лет за счет возникшего дефицита, особенно в отношении компонентов смешения с высоким октановым числом. В первом квартале 2016 года крек-спред по бензину оставался на относительно высоком уровне.</p> <p>Средние дистилляты считаются основными драйверами роста спроса на нефть, при этом основной спрос приходится на дорожный транспорт и энергоносители; авиационное топливо является также важным компонентом спроса. После нескольких лет непростой ситуации со балансом спроса и предложения на рынке, в результате которых большую часть времени за 10-12 предыдущих лет крек-спреды по средним дистиллятам показывали высокие значения (и высокий доход по сравнению с основными группами товаров), в 2013 году в среднем произошло снижение показателя на фоне увеличения экспортных поставок в Европу из США и Азии, которые снизили крек-спреды до уровня трехлетней давности. После восстановления значений крек-спреда во второй половине 2014 года и в основном стабильно высоких значений в 2015 году, в последние 8 месяцев крек-спреды по средним дистиллятам снижаются на фоне переизбытка предложения на рынке. Баланс спроса и предложения по дизельному топливу и газойлю в Средиземноморском регионе показан на карте:</p>
--	--

**Key Diesel / Gasoil balances in the Med region, kb/d (2020)<sup>30</sup>**

**Основные значения баланса спроса и предложения по дизельному топливу/газойлю в Средиземноморском регионе, тысяч барр./день (2020)<sup>30</sup>**

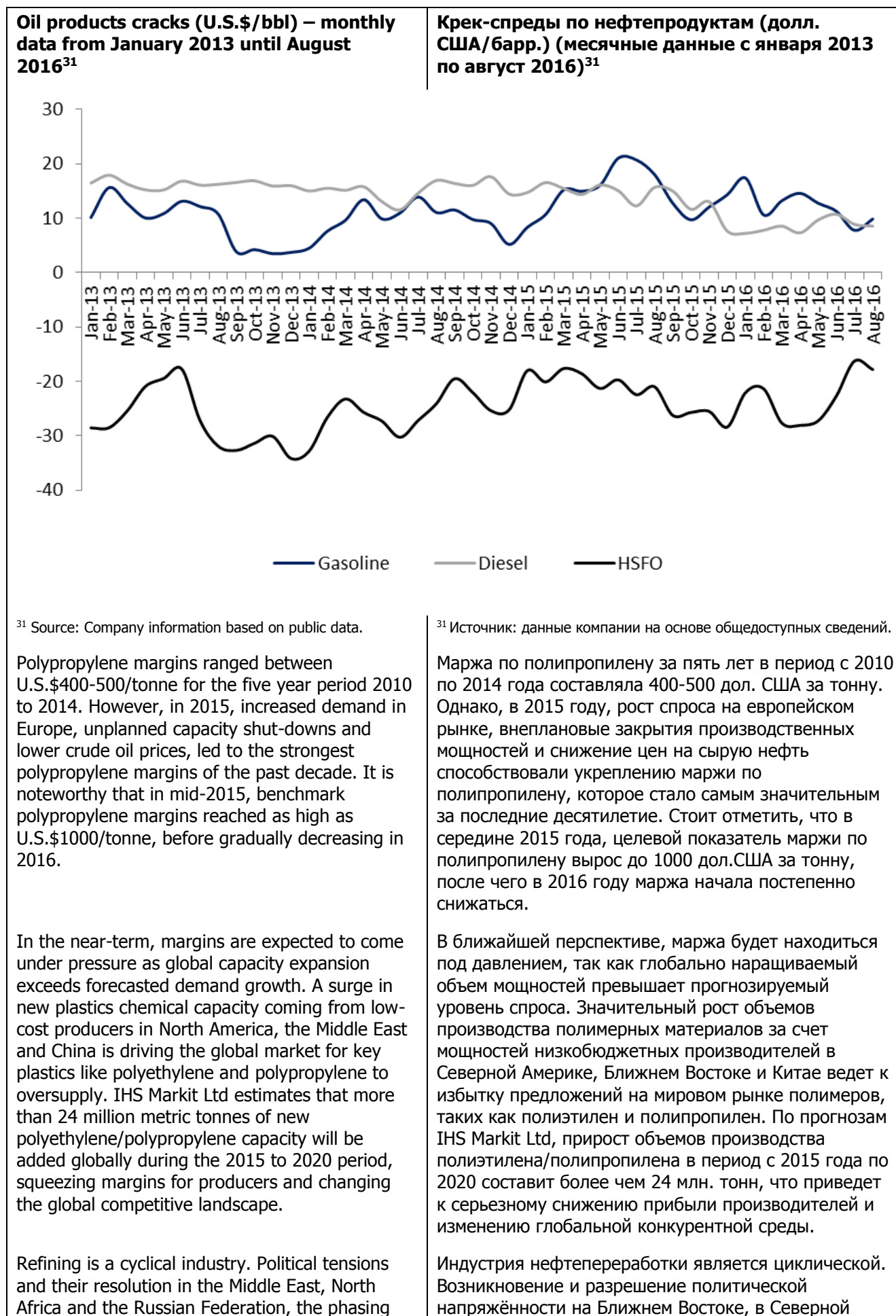


Fuel oil cracks have been negative in the last seven years, as demand has been declining consistently for industrial, energy generation and bunkering use, due to a regulatory move to cleaner sources. The medium and long term outlook remains negative for fuel oil as OECD countries continue to switch to cleaner sources of energy.

Значение крек-спреда на мазут в последние семь лет было отрицательным по причине устойчивого снижения спроса на его использование в промышленных целях, в производстве электроэнергии и для бункеровки судов в связи с переходом на более чистые источники энергии на законодательном уровне. Прогноз на среднесрочную и долгосрочную перспективы по рынку мазута остается негативным, так как государства-члены ОЭСР продолжают стимулировать использование энергии на базе более чистых источников.

<sup>30</sup> Source: KBC Advanced Technologies, Company information

<sup>30</sup> Источник: данные KBC Advanced Technologies, данные компании.

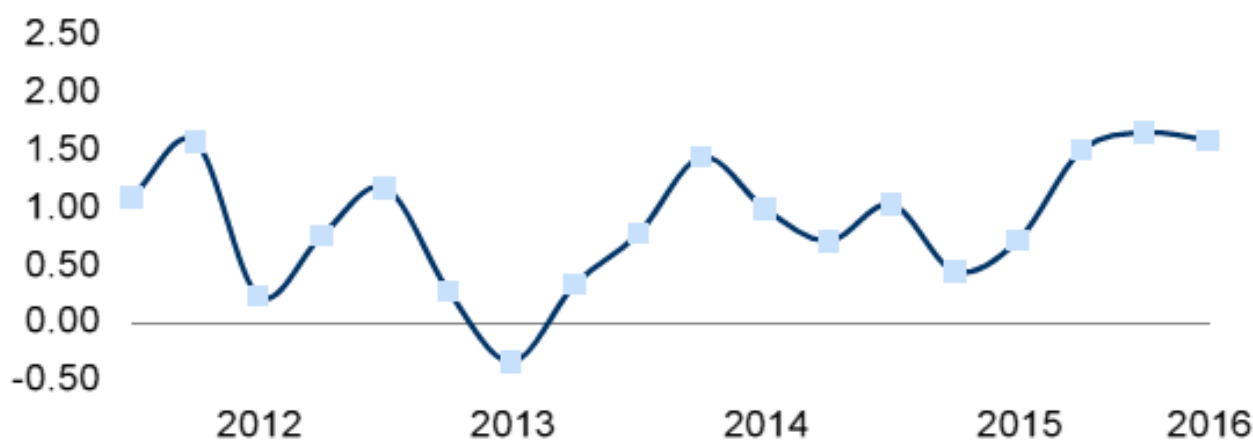


out of nuclear power in a number of OECD countries, the availability of substitutes such as LNG and shale gas, global economic growth, oil products demand, the level of refining capacity both regionally and globally and changes in supply/demand balances in the global map are the main uncertainties expected to influence crude oil prices and refining margins in the medium term.

Африке и Российской Федерации, сворачивание атомных энергетических программ в ряде развитых стран-членов ОЭСР, наличие альтернативных видов топлива, таких как СПГ и сланцевый газ, рост мировой экономики, спрос на нефтепродукты, нефтеперерабатывающие мощности на региональном и глобальном уровнях, изменение соотношения спроса и предложения на мировом рынке – основные факторы неопределенности, которые, как предполагается, будут влиять на уровень цен на сырую нефть и маржу от переработки в среднесрочной перспективе.

**Mediterranean Urals Benchmark margins (U.S.\$/bbl) – 2013-2016 to date<sup>32</sup>**

**Маржа по Mediterranean Urals Benchmark (долл. США/барр.) (2013-2016 до настоящего времени)<sup>32</sup>**



<sup>32</sup> Source: Platts, Company information.

<sup>31</sup> Источник: Platts, данные компании.

Средние значения за период

(долл. США/барр.)	Годовые значения		1-е полугодие	
	2013	2014	2015	2016
ФКК	2,6	3,3	6,5	5,1
Гидрокрекинг	3,1	3,9	6,5	5,3

<sup>40</sup> стр. 60 проспекта эмиссии [Burford Capital PLC от 5 апреля 2016](#)

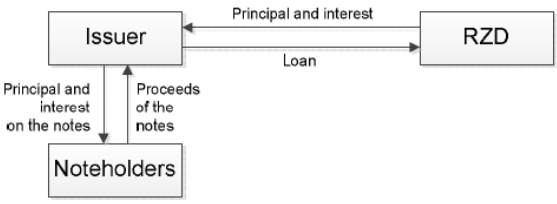
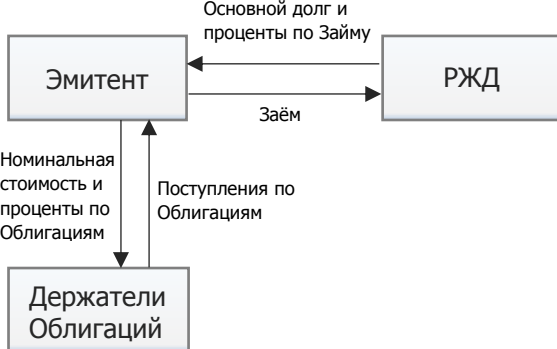
<b>Industry</b>	<b>Отрасль</b>
<p>Litigation finance is a specialty finance business focused on litigation and arbitration. It encompasses the provision of capital and other financial services along with risk transfer solutions and is premised on the status of litigation claims as assets – specifically <i>choses in action</i>. Litigation finance is generally regarded as a high return, uncorrelated asset class. Moreover, unlike many types of private equity and venture capital investment, the litigation system itself provides an exit in litigation investments, simply because the adjudicative system ultimately forces matters to come to an end. Those exits are a function of each adjudicative system’s timing and process, and as such they are entirely unrelated to economic cycles or activity. The litigation finance industry is experiencing a considerable level of growth around the world. From being largely unknown when the Group was founded in 2009, litigation finance is an ever-growing focus of attention for law firms and their clients.</p> <p>Many law firm clients are unwilling to embark upon large and uncertain levels of expenditure to pursue litigation claims. There are several reasons for this. Litigation costs have risen over the past decade while corporate budget tolerance for high and unpredictable spending has declined. Moreover, spending on litigation defence has also risen, especially in certain industries such as financial services, leaving clients particularly disinclined to commit capital to pursue claims on top of the spending already occurring on defence matters. Finally, the accounting treatment of pursuing litigation claims is unfavourable for many corporate clients because the costs of doing so are treated as current expenses and pending claims do not give rise to balance sheet assets. All of these factors lead many clients to seek alternatives to conventional law firm billings for the pursuit of litigation.</p>	<p>Финансирование судебных разбирательств – это специализированная область финансового бизнеса, ориентированная на судебные и арбитражные разбирательства. Она предусматривает предоставление капитала и других финансовых услуг вместе с решениями по уступке риска и рассматривает судебные требования как активы, а именно <i>имущество в требованиях</i>. Финансирование судебных разбирательств считается высокодоходным, независимым классом активов. Более того, в отличие от многих типов венчурных и частных инвестиций, в судебных разбирательствах система сама предоставляет выходы из инвестиций, так как судебная система вынуждает доводить процессы до конца. Эти выходы зависят от сроков и процедур каждой судебной системы и благодаря этому совершенно не зависят от экономических циклов или активности. Индустрия финансирования судебных разбирательств переживает ощутимый рост во всем мире. Будучи практически неизвестным в 2009 году, когда Группа была основана, сейчас финансирование судебных разбирательств находится под постоянно растущим вниманием юридических фирм и их клиентов.</p> <p>Многие клиенты юридических фирм не хотят обращаться в суд и нести в связи с этим большие расходы, точный размер которых не определен. На это есть несколько причин. Судебные издержки за последнее десятилетие выросли, в то время как готовность корпораций нести в рамках своих бюджетов высокие и непредсказуемые расходы снизилась. Более того, расходы на защиту от исков также выросли, особенно в ряде отраслей, таких как финансовые услуги, так что клиенты особенно неохотно вкладывают капитал в судебные разбирательства, в дополнение к тем расходам, которые были произведены, чтобы защититься от таких разбирательств. В довершение всего, порядок бухгалтерского учета расходов по ведению судебных разбирательств неблагоприятен для многих корпоративных клиентов из-за того, что такие расходы учитываются как текущие траты, а неудовлетворенные иски не увеличивают активы компании. Все эти факторы ведут к тому, что многие клиенты ищут альтернативные варианты, чтобы не платить фирмам, специализирующимся на договорном праве, за ведение судебных разбирательств.</p>

<p>In addition to client disenchantment with the costs of litigation, businesses are also recognising that their ownership of significant litigation claims proceeding through the litigation process may represent meaningful contingent asset value that is capable of being monetised without waiting for resolution and payment. Businesses factor receivables and securitise future cash flows, and pending litigation claims may be treated in a similar way.</p>	<p>В дополнение к разочарованию клиента стоимостью судебных разбирательств, компании также осознают, что их иски в рамках судебных процессов могут представлять собой условные активы с существенной стоимостью, которая может быть монетизирована, не дожидаясь решения или выплаты. Компании учитывают дебиторскую задолженность и секьюритизируют будущие денежные потоки, и текущие судебные разбирательства могут рассматриваться аналогичным образом.</p>
<p>Law firms have varying but generally low tolerance for assuming their clients' litigation risk. While there are exceptions, law firms are generally equity partnerships, in which partners earn annual compensation based on the firm's performance and do not retain their equity interests following retirement. Moreover, law firms tend not to take on external equity or term debt. Thus, they tend to run very simple balance sheets, and law firm partners are sensitive to reducing their cash compensation in exchange for longer-term potential rewards because partners who retire while those rewards are being created not only do not share in them but also suffer reductions in current compensation while at-risk matters run through the litigation process. Thus, law firms tend not to be complete solutions for their clients' financial preferences and just as in many other lines of business, there is demand for specialized external financial providers.</p>	<p>Юридические фирмы по-разному относятся к принятию рисков судебных разбирательств клиентов, но чаще всего делают это неохотно. Хотя есть исключения, юридические фирмы чаще всего организованы как долевые партнерства, в которых годовое вознаграждение партнеров складывается исходя из результатов фирмы, а доли партнеров не сохраняются за ними после выхода в отставку. Более того, юридические фирмы стремятся не принимать на себя капитал или срочные обязательства сторонних компаний. Таким образом, они стараются вести очень простой баланс, а партнеры юридических фирм чувствительно относятся к снижению своих компенсаций в обмен на потенциальное вознаграждение в будущем, так как партнеры, которые уйдут в отставку, не только не получают этих отложенных вознаграждений, но и столкнутся со снижением текущих компенсаций, тогда как на протяжении всего судебного процесса будут сохраняться риски. Так, юридические фирмы чаще всего не предоставляют своим клиентам комплексное решение в соответствии с их финансовыми предпочтениями и, как и во многих других видах бизнеса, существует потребность в специализированных внешних финансовых посредниках.</p>
<p>The litigation market is significant in size. While global statistics are not available, in the US alone, there are more than one million lawyers. Of the US lawyers involved in litigation, tens of billions of US dollars each year are believed to be generated in legal fees alone, to say nothing of the recoveries made in litigation matters.</p>	<p>Рынок судебных разбирательств имеет существенный размер. Хотя всемирная статистика недоступна, только в США работает более одного миллиона юристов. Считается, что десятки миллиардов долларов США тратятся лишь на оплату услуг юристов, вовлеченных в судебные разбирательства, не говоря о возмещениях, взысканных в рамках таких разбирательств.</p>
<p>Litigation is not short-term in nature. A typical significant litigation matter takes several years from inception to initial adjudication, and still more time if appeals are available and taken. While most litigation matters settle before their initial adjudication, they tend to settle later rather than earlier in the process, holding average duration of a litigation investment at two years or more.</p>	<p>Судебное разбирательство по природе своей не является краткосрочным. Обычно существенное разбирательство занимает несколько лет с даты возбуждения дела до первого судебного решения, и время рассмотрения увеличивается, если используются возможности апелляции. Хотя большинство вопросов тяжбы разрешается ещё до вынесения первого приговора, обычно это происходит скорее позже, чем раньше, так что средний срок инвестиций в судебные разбирательства составляет два года и более.</p>



<p>There is no reason preventing the Group from offering litigation finance to defendants in a litigation matter. The Group is amenable to financing defendants and has done so in the past. However, a significant majority of the Group's litigation finance business presently focuses on claims and claimants.</p>	<p>Нет никаких причин, не позволяющих Группе предлагать финансирование судебных разбирательств обвиняемым в тяжбах. Группа может финансировать обвиняемых и уже делала так ранее. Тем не менее, подавляющее большинство бизнеса Группы по финансированию судебных разбирательств связано с исками и истцами.</p>
--	--

**45 стр. 45 проспекта эмиссии [RZD Capital Plc от 28 февраля 2017](#)**

DESCRIPTION OF TRANSACTION	ОПИСАНИЕ СДЕЛКИ
<p>The following summary contains basic information about the Notes and the Loan and should be read in conjunction with, and is qualified in its entirety by, the information set forth under "The Loan Agreement", "Terms and Conditions of the Notes", as appropriate appearing elsewhere in this Prospectus.</p>  <pre> graph TD     Issuer[Issuer] -- Loan --&gt; RZD[RZD]     RZD -- "Principal and interest" --&gt; Issuer     Issuer -- "Principal and interest on the notes" --&gt; Noteholders[Noteholders]     Noteholders -- "Proceeds of the notes" --&gt; Issuer     </pre> <p>The transaction will be structured as a loan from the Issuer as lender to the Company as borrower. The Issuer will issue the Notes, which will be secured limited recourse loan participation notes issued for the sole purpose of funding the Loan to the Company. The Notes are limited recourse obligations and the Issuer will not have any obligation to the Noteholders other than the obligation to account to the Noteholders for payment of principal, interest and additional amounts (if any) received and retained (net of tax) by it under the Loan. In the event that the amount due and payable by the Issuer under such Notes exceeds the sums so received or recovered and retained (net of tax), the right of any person to claim payment of any amount exceeding such sums shall be extinguished, and Noteholders may take no further action to recover such amounts.</p> <p>The Notes will have the benefit of, and be constituted by, the Trust Deed. As provided in the Trust Deed, the Issuer will charge, by way of a charge in favour of the Trustee, for the benefit of the Noteholders as continuing security for its payment obligations in respect of the Notes (the "Charge"):</p>	<p>Нижеследующее описание содержит базовую информацию об Облигациях и Займе, и его следует читать совместно с информацией, изложенной в разделах «Договор Займа», «Условия выпуска Облигаций», юридическая сила описания обеспечивается посредством ссылки на полные тексты этих разделов и других соответствующих разделов данного Проспекта.</p>  <pre> graph TD     Issuer[Эмитент] -- "Займ" --&gt; RZD[РЖД]     RZD -- "Основной долг и проценты по Займу" --&gt; Issuer     Issuer -- "Номинальная стоимость и проценты по Облигациям" --&gt; Bondholders[Держатели Облигаций]     Bondholders -- "Поступления по Облигациям" --&gt; Issuer     </pre> <p>Сделка будет структурирована как заём, предоставленный Эмитентом в качестве кредитора Компании в качестве заемщика. Эмитент выпустит обеспеченные Облигации с ограниченным правом регресса исключительно для целей предоставления Займа Компании. Облигации выпускаются с ограниченным правом регресса, и Эмитент не будет нести никаких обязательств перед Держателями Облигаций, помимо обязательства отчитаться перед Держателями Облигаций за суммы выплат основного долга, процентов и других дополнительных выплат (при наличии), полученных и удержанных (за вычетом налогов) по Займу. В том случае, если сумма, причитающаяся от Эмитента по данным Облигациям, превышает суммы, таким образом полученные или возмещенные и удержанные (за вычетом налогов), право любого лица требовать оплаты любых сумм, превышающих эти суммы, аннулируется, а Держатели Облигаций не вправе предпринимать дополнительных действий по возмещению таких сумм.</p> <p>Облигации созданы на основании и обладают всеми выгодами от Трестового договора. Как предусмотрено Трестовым договором, Эмитент передаст в залог в качестве обеспечения свои обязательства по Облигациям в пользу Доверительного управляющего и в интересах Держателей Облигаций («Обременение») следующее:</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• all rights to principal, interest and additional amounts (if any) payable to the Issuer by the Company under the Loan Agreement;</li> <li>• the right to receive all sums that may be or become payable by the Company under any claim, award or judgment relating to the Loan Agreement; and</li> <li>• all the rights, title and interest in and to all sums of money held from time to time in an account specified in the Loan Agreement, together with the debts represented thereby (including interest earned on the account, if any), provided, in each case, that Reserved Rights (as defined in the Trust Deed), and any amounts in respect thereof, are excluded from the Charge. In addition, the Issuer will assign to the Trustee certain administrative rights under the Loan Agreement. See "<i>Terms and Conditions of the Notes</i>".</li> </ul> <p>In addition, the Issuer will assign absolutely to the Trustee for the benefit of itself and the Noteholders all the rights, title, interest and benefits, both present and future, that may accrue to the Issuer as lender under or pursuant to the Loan Agreement (including, without limitation, the right to declare the Loan immediately due and payable and to commence proceedings to enforce the obligations of the Company thereunder), other than any rights, interests or benefits that are subject to the Charge and other than Reserved Rights (as defined in the Trust Deed), and any amounts relating to the Reserved Rights. As a consequence of such assignment, the Trustee will assume the rights of the Issuer under the Loan Agreement, as set forth in the provisions of the Trust Deed.</p> <p>The Issuer will agree in the Trust Deed not to agree to any amendments to or modification or waiver of, and not to authorise any breach of, the Loan Agreement unless the Trustee has given its prior written consent or unless authorised to do so by an Extraordinary Resolution or a Written Resolution (as defined in the Trust Deed) of the Noteholders, except in respect of Reserved Rights. The Issuer will agree to act at all times in accordance with any instructions of the Trustee with respect to the Loan Agreement, except as provided in the Trust Deed and except in respect of Reserved Rights. The Trustee will notify the Noteholders of any amendments, modifications, waivers or authorisations made with the Trustee's consent in accordance with "<i>Terms and Conditions of the Notes—Condition 16 Notices</i>", which amendments, modifications, waivers or</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• все права на основной долг, проценты и дополнительные суммы (при наличии), подлежащие выплате Эмитенту Компанией по Договору Займа;</li> <li>• право на получение всех сумм, которые могут быть или стать подлежащими оплате Компанией в соответствии с любым иском, приговором или судебным решением, касающимся Договора Займа; и</li> <li>• все права, правовые титулы и интересы в отношении всех денежных сумм, сейчас или в будущем находящихся на счете, указанном в Договоре Займа, вместе с задолженностью (включая проценты, полученные по счету, при наличии), при условии, что в каждом случае Сохраненные права (как определено в Тростовом договоре) и все связанные с ними суммы будут исключены из Обременения. Кроме того, Эмитент передаст Доверительному управляющему некоторые из своих административных прав по Договору Займа. См. «<i>УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ</i>».</li> </ul> <p>Более того, Эмитент полностью передаст Доверительному управляющему в его пользу и в пользу Держателей Облигаций все права, правовой титул, проценты и компенсации, настоящие и будущие, которые могут быть начислены Эмитенту как кредитору в соответствии с Договором Займа (включая, без ограничения, право предъявить Заём к немедленному погашению и начать процедуры взыскания обязательств с Компании в связи с этим), кроме прав, процентов и компенсаций, подлежащих Обременению, и кроме Сохраненных прав (как определено в Тростовом договоре) и любых относящихся к ним сумм. Как следствие такой передачи прав, Доверительный управляющий принимает на себя права Эмитента по Договору Займа, как определено положениями Тростового договора.</p> <p>Эмитент в Тростовом договоре соглашается не вносить и не давать согласия на внесение изменений и дополнений в условия Договора займа, а также на отказ от них или на санкционирование нарушения или предполагаемого нарушения его условий, если Доверительный управляющий не дал свое предварительное письменное согласие или если Эмитент не уполномочен так поступать в соответствии с Внеочередным решением или Письменным решением (как определено Тростовым договором) Держателей Облигаций, кроме как в отношении Сохраненных прав. Эмитент также соглашается в любое время действовать в соответствии с распоряжениями Доверительного управляющего в отношении Договора займа за исключением случаев,</p>
---	---

<p>authorisations will be binding on the Noteholders. The Issuer does not intend to provide post-issuance transaction information regarding the Notes or the performance of the Loan.</p> <p>Payments in respect of the Notes will be made without any deduction or withholding for or on account of taxes imposed and levied by or on behalf of Ireland, except as required by law. If any deduction or withholding is required by law, the Issuer must, except in certain limited circumstances, pay additional amounts to the extent it receives corresponding amounts from the Company pursuant to the Loan Agreement. In addition, payments under the Loan Agreement will be made without deduction or withholding for or on account of Taxes (as defined in the Loan Agreement), except as required by law. If any deduction or withholding is required by law with respect to payments under the Notes or the Loan Agreement, the Company must, except in certain limited circumstances, increase the amounts payable under the Loan Agreement to ensure that the Issuer receives a net amount equal to the full amount it would have received had payment not been made subject to Taxes.</p> <p>The Company may prepay the Loan at its principal amount, together with accrued and unpaid interest and additional amounts (if any) if the Company must increase the amount payable or pay additional amounts on account of the Taxes in respect of which it is required to pay additional amounts under the Loan Agreement or if it must pay additional amounts on account of certain costs incurred by the Issuer. As set forth in the Loan Agreement, the Issuer may, at its own discretion, require the Company to prepay the Loan if it becomes unlawful for the Loan or the Notes to remain outstanding. The Loan has characteristics that demonstrate a capacity to</p>	<p>предусмотренных Тростовым Договором, и в связи с Сохраненными правами. Доверительный управляющий предоставит уведомление соответствующим Держателям Облигаций о любых поправках, изменениях, отказах и разрешениях, произведенных с согласия Доверительного управляющего в соответствии с «Условиями выпуска Облигаций – Условие 16 Уведомления», при этом такие поправки, изменения, отказы и разрешения будут обязательными для исполнения Держателями Облигаций. Эмитент не намеревается предоставлять информацию о сделках после эмиссии в отношении Облигаций и исполнения каждого Займа.</p> <p>Платежи в отношении Облигаций осуществляются без каких-либо вычетов или удержаний, которые должны быть сделаны в отношении таких платежей в связи с какими-либо налогами, взимаемыми со стороны или от имени Ирландии, за исключением случаев, предусмотренных в установленном законодательством порядке. Если какие-либо вычеты и удержания необходимо произвести в соответствии с законодательством, Эмитент должен уплатить дополнительные суммы в объеме, в котором он получит соответствующие суммы от Компании в соответствии с Договором займа. Кроме того, платежи по каждому Договору займа выполняются без учета каких-либо вычетов или удержаний, которые должны быть сделаны в отношении таких платежей в связи с какими-либо Налогами (как определено Договором Займа), за исключением случаев, предусмотренных в установленном законодательством порядке. Если какие-либо вычеты и удержания необходимо произвести в соответствии с законодательством в отношении платежей по Облигациям или по Договору займа, Компания обязана увеличить суммы, подлежащие уплате по Договору займа таким образом, чтобы обеспечить получение Эмитентом суммы, равной той сумме, которую он бы получил, если бы такие выплаты, связанные с Налогами, не производились, за исключением ряда ограниченных обстоятельств.</p> <p>Компания имеет право досрочно погасить Заём на его основную сумму вместе с начисленными, но не уплаченными процентами и дополнительными суммами (при наличии), если Компания должна увеличить суммы, подлежащие уплате, либо уплатить дополнительные суммы по Налогам в связи с Договором Займа либо в том случае, если Компания обязана погасить дополнительные суммы в счет затрат, понесенных Эмитентом. Как указано в Договоре займа, Эмитент вправе на свое усмотрение потребовать от Компании досрочно погасить Заём, если тот факт, что Заём или Облигации останутся непогашенными, станет незаконным. Заём обладает характеристиками, которые демонстрируют его возможность</p>
--	--

produce funds to service any payments due and payable on the Notes.	предоставлять финансирование для совершения платежей, причитающихся к выплате по Облигациям.
---	--

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**Ссылка в тексте на стр.5\_стр. 17 проспекта эмиссии [Integrated Diagnostics Holdings plc](#) standard listing IPO prospectus 6 May 2015**

<p><b>RISKS RELATED TO EGYPT AND THE MENA REGION</b></p> <p><b><i>1. Continued instability and unrest in Egypt, along with political volatility in the MENA region, may materially and adversely affect the Group's business.</i></b></p> <p>Egypt has been subject to political instability and multiple changes of government in the last four years. Popular unrest led to the Revolution and resulted in the stepping down of long-standing President Hosni Mubarak, the suspension of the Egyptian constitution and the handover of power to the Supreme Council of the Armed Forces in February 2011. Demonstrations and protests continued throughout 2011 in response to the perceived slow pace of political change, and Egypt experienced continued political uncertainty and instability over the course of 2012 and 2013. Following a popular uprising, which led to the downfall of the previous government, presidential elections were held in May 2014 and Abdel Fattah Al Sisi was sworn in as President of Egypt on 8 June 2014. The political and economic disturbances that occurred in Egypt following popular uprisings in 2011 and 2013 resulted in worker strikes, security concerns in the countryside, international delivery delays, replacement of governmental officials, fluctuations in currency prices and reduced foreign currency reserves. More recently, as part of a general Egyptian government policy for economic reform, the public has experienced increased fuel costs as government subsidies have decreased. The sustained political uncertainty and instability, including the adoption of two constitutions in short succession, have had and may continue to have a material adverse effect on Egyptian businesses.</p> <p>The policies of the current government are subject to uncertainties pending parliamentary elections (which have been postponed from their original scheduled date of March 2015), as is the reaction of the various political parties to the policies of the current government. The current government is likely to continue to face socio-economic challenges and risks of instability that often accompany political transition.</p>	<p><b>РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЕГИПТОМ И СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ (БВСА)</b></p> <p><b><i>1. Постоянная нестабильность и беспорядки в Египте вкупе с политической нестабильностью в странах БВСА могут оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы.</i></b></p> <p>В течение последних четырех лет Египет подвержен политической нестабильности и многократным сменам правительства. Народные волнения привели к Революции и отставке Президента Хосни Мубарака, который занимал эту должность на протяжении многих лет, приостановке действия конституции Египта и передаче власти в феврале 2011 года Верховному Совету Вооруженных Сил. Демонстрации и протесты продолжались в течение всего 2011 года в ответ на кажущиеся медленными политические перемены, политическая неопределенность и нестабильность в Египте продлилась и в 2012 и 2013 годах. После народного восстания, которое привело к падению предыдущего правительства, в мае 2014 года прошли президентские выборы, на которых президентом был избран Абдул-Фаттах ас-Сиси. 8 июня 2014 года он принес присягу. Нарушение хода политического и экономического развития в Египте после народных восстаний 2011 и 2013 годов привели к забастовкам рабочих, проблемам с безопасностью в регионах, задержкам зарубежных поставок, сменой представителей государственных органов, колебаниями курсов валют и снижением валютных резервов. В последнее время, в качестве одной из экономических реформ в рамках общей государственной политики Египта, население столкнулось с ростом цен на топливо из-за снижения государственных субсидий. Постоянная политическая неопределенность и нестабильность, в том числе принятие двух конституций за короткое время, оказали и могут продолжить оказывать существенное негативное влияние на бизнес в Египте.</p> <p>Политический курс действующего правительства также подвержен неопределенности из-за предстоящих парламентских выборов (которые первоначально должны были пройти в марте 2015 года), также неизвестна реакция различных политических партий на этот политический курс. Действующее правительство скорее всего так и будет сталкиваться с социально-экономическими</p>
--	---

<p>These challenges, together with other incidents of social and political unrest and violence, have had an adverse effect on the Egyptian economy. Furthermore, the pending parliamentary elections may lead to the formation of a new government, the political make-up, priorities and policies of which are unknown. Further incidents of political or social instability, protests or violence may directly or indirectly affect Egypt and its economy, which, in turn, could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition, results of operations and prospects.</p>	<p>сложностями и рисками нестабильности, которые зачастую сопутствуют политическим переменам. Эти вызовы, вместе с другими инцидентами социальных и политических волнений и насилия, оказали негативное воздействие на экономику Египта. Более того, предстоящие парламентские выборы могут привести к формированию нового правительства, политической структуры, приоритеты и принципы которой неизвестны. Дальнейшие инциденты политической и социальной нестабильности, протесты и насилие могут прямо или косвенно влиять на Египет и его экономику, что в свою очередь может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты и перспективы.</p>
<p>In addition to Egypt, the Group currently operates in Sudan and Jordan, and may in the future extend its business into other countries in the MENA region or elsewhere. The countries in the MENA region are generally viewed as being developing economies. Some of the countries in which the Group does business, or is planning to do business in the future, do not have firmly established legal and regulatory systems, and some of them, from time to time, have experienced economic, social or political instability. Some of these countries are in the process of transitioning to a market economy and, as a result, are experiencing changes in their economies and their government policies that could affect the Group's business in these countries. Specific risks that may have a material adverse effect on the Group's business, results of operations, financial condition and prospects include, among other things:</p>	<p>Помимо Египта, Группа также работает в Судане и Иордании и может в дальнейшем расширить свой бизнес в других странах БВСА или других регионах. Страны БВСА обычно относят к развивающимся экономикам. Некоторые страны, в которых Группа осуществляет деятельность или планирует иметь бизнес в будущем, не имеют устоявшейся нормативно-правовой системы, а некоторые время от времени сталкиваются с экономической, социальной и политической нестабильностью. Некоторые из этих стран сейчас находятся в процессе перехода к рыночной экономике, в результате чего меняется их экономика и государственная политика, что может повлиять на бизнес Группы в этих странах. Особые риски, которые могут оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, результаты её деятельности, финансовое состояние и перспективы, включают, помимо прочего:</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• political and social instability, riots or other forms of civil disturbance or violence, including deteriorating security situations in the Group's target markets;</li> <li>• war, terrorism, invasion, rebellion or revolution;</li> <li>• government interventions, including expropriation or nationalisation of assets, increased protectionism and the introduction of tariffs or subsidies;</li> <li>• changing fiscal and regulatory regimes;</li> <li>• arbitrary or inconsistent government action;</li> <li>• inflation in local economies;</li> <li>• cancellation, nullification or unenforceability of contractual rights; and</li> <li>• underdeveloped industrial and economic infrastructure.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• политическую и социальную нестабильность, волнения и другие формы гражданских беспорядков и насилия, включая угрозы безопасности на целевых рынках Группы;</li> <li>• войну, терроризм, вторжения, восстания или революцию;</li> <li>• вмешательство государства, включая экспроприацию или национализацию активов, возрастание протекционизма и введение тарифов и субсидий;</li> <li>• смену налогового и нормативного режима;</li> <li>• деспотичные или непоследовательные действия властей;</li> <li>• инфляцию в местной экономике;</li> <li>• аннулирование, признание недействительными прав по договору или отсутствие судебной защиты по ним; и</li> <li>• недоразвитую промышленную и экономическую инфраструктуру.</li> </ul>

<p>In particular, despite the Sudanese civil war having ended in 2005, there remains political instability and civil unrest in Sudan. In addition, political instability continued throughout 2013 and 2014 in a number of countries in the MENA region, such as Bahrain, Egypt, Iraq, Gaza, Jordan, Libya, Oman, Tunisia, Syria and Yemen. Unrest in those countries may also have implications for the wider regional and global economies and may negatively affect market sentiment towards these and other countries and companies operating in these countries, including the Group. Political instability in the region may also materially and adversely affect the region's capital markets and the value of securities issued by companies in the region.</p> <p><b><i>2. Egypt has experienced, and continues to experience, terrorist incidents and occasional civil disorder.</i></b></p> <p>Egypt has experienced, and continues to experience terrorist attacks and occasional civil disorder. Terrorist attacks have largely targeted security and military personnel, religious minorities and political figures. Since 2011, there have been terrorist campaigns in Sinai by an affiliate of the Islamic State that have claimed a number of lives, including security and military personnel. Pipeline disruptions to natural gas exports from Egypt have occurred in the past. Cities in Egypt's Nile valley and delta have experienced terrorist incidents involving improvised explosive devices, which have resulted in limited damage. Given these, and other, security concerns in North Africa and the Middle East, there can be no assurance that extremists or terrorist groups will not escalate or continue violent activities in Egypt or expand their operations to include more targets.</p> <p>Since 2011, Egypt has also experienced incidents of civil disorder such as demonstrations, protests and sit-ins. Recent examples include demonstrations by banned political groups, football-related violence and sit-ins by opposition parties. Many of these events have resulted in violence and, in many cases, loss of life. Any continuation or escalation of these events may discourage tourists from visiting Egypt and deter investments in Egypt, which would lead to a deterioration of the macroeconomic climate, creating further strain on net international reserves and, in turn, a worsening of the political and social environment. The effects of any such terrorist activities could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition, results of</p>	<p>В частности, несмотря на то, что гражданская война в Судане закончилась в 2005 году, там продолжается политическая нестабильность и гражданские беспорядки. Кроме того, политическая нестабильность сохранялась в 2013 и 2014 годах в ряде стран БВСА, таких как Бахрейн, Египет, Ирак, Газа, Иордания, Ливия, Оман, Тунис, Сирия и Йемен. Волнения в этих странах могут оказать влияние также на региональную и глобальную экономику в более широком контексте и на компании, которые работают в этих странах, в том числе на Группу. Политическая нестабильность в регионе может существенно негативно отразиться на рынках капитала в регионе и стоимости ценных бумаг компаний региона.</p> <p><b><i>2. В Египте происходили и происходят теракты и эпизодические гражданские беспорядки.</i></b></p> <p>В Египте происходили и происходят теракты и эпизодические гражданские беспорядки. Теракты были в большей степени направлены против сотрудников служб безопасности и военнослужащих, религиозных меньшинств и политических деятелей. С 2011 года серия терактов на Синайском полуострове, осуществленная подразделением Исламского Государства<sup>8</sup>, забрала несколько жизней сотрудников служб безопасности и военнослужащих. В прошлом случались перебои с газопроводом при экспорте газа. В городах долины и дельты Нила в Египте происходили теракты с использованием самодельных взрывных устройств, которые нанесли ограниченный ущерб. Учитывая эти и другие проблемы с безопасностью в Северной Африке и на Ближнем Востоке, нет никакой уверенности, что экстремистские и террористические группировки не усилят и не продолжат насильственные действия в Египте или не будут преследовать другие цели.</p> <p>С 2011 года Египет столкнулся также со случаями массового нарушения общественного порядка, такими как демонстрации, протесты и сидячие забастовки. Из последних примеров можно привести демонстрации запрещенных политических группировок, хулиганские действия на футболе и сидячие забастовки оппозиционных партий. Многие из этих событий привели к насилию и зачастую к смертельным исходам. Продолжение или нарастание этих событий может привести к снижению туристического потока в Египет, что в свою очередь станет причиной ухудшения макроэкономического климата, оказывая давление на чистые золотовалютные резервы, и ухудшения политической и социальной обстановки. Результаты любой такой</p>
---	---

<sup>8</sup> Признана террористической организацией, запрещена на территории Российской Федерации.



<p>operations or prospects, as well as on investor confidence in investing in Egypt.</p> <p><b>3. The Group is subject to the economic conditions of Egypt and the MENA region generally.</b></p> <p>The Egyptian economy, as a whole, and foreign direct investment into Egypt have experienced downward pressure in the recent past. According to the International Monetary Fund, real GDP growth declined from 5.1 per cent. in 2010 to 1.8 per cent. in 2011, 2.2 per cent. in 2012 and 2.1 per cent. in 2013. Real GDP growth grew by a further 2.2 per cent. in 2014, strengthened by a growth rate of 3.7 per cent. year-on-year in the last quarter of 2014, and in the first quarter of 2015 real GDP growth rose to 6.8 per cent. year-on-year, according to the Central Bank of Egypt. The Economist Intelligence Unit forecasts that 2015 real GDP will grow by 4.0 per cent. compared to 2014. This recent upturn does not predict future results, however, and the Egyptian economy may not continue to grow at this rate or at all.</p> <p>According to the International Monetary Fund, Egypt's budget deficit has increased from 7.7 per cent. of GDP in 2010 to 10.1 per cent. of GDP in 2011 and 10.6 per cent. of GDP in 2012. The Economist Intelligence Unit estimates that the budget deficit grew to 13.7 per cent. of GDP in 2013 and then decreased to 12 per cent. of GDP in 2014. According to the World Bank, total net foreign direct investment in Egypt decreased by 17 per cent. between 2009 and 2013. At the Egypt Economic Development Conference in March 2015, certain Gulf Cooperation Council ("GCC") member states pledged substantial grants, private investment and other budgetary support to Egypt to help tackle the budget deficit and stabilise the economy. These efforts, however, may not be successful and may not be continued in the long-term. In addition to the efforts by the GCC member states, the Egyptian government has amended certain investment laws and is discussing additional policies to attract investment. These policies may not be effective or may never come to fruition.</p> <p>Total international reserves of the Central Bank of Egypt decreased by approximately 55 per cent. Between 2010 and 2013. Although there was a slight</p>	<p>террористической деятельности могут оказать негативное влияние на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты и перспективы, а также на доверие инвесторов к инвестициям в Египет.</p> <p><b>3. Группа подвержена влиянию экономической конъюнктуры в Египте и других странах БВСА.</b></p> <p>Экономика Египта в целом и прямые инвестиции в Египет в частности испытывали давление в недавнем прошлом. По данным Международного валютного фонда, рост реального ВВП снизился с 5,1 процента в 2010 году до 1,8 процента в 2011 году, 2,2 процента в 2012 году и 2,1 процента в 2013 году. Рост реального ВВП составил 2,2 процента в 2014 году, усилился до 3,7 процента в годовом соотношении в последнем квартале 2014 года, а в первом квартале 2015 года реальный ВВП вырос на 6,8 процента в годовом соотношении по данным Центрального банка Египта. Аналитический отдел журнала «Economist» прогнозировал, что реальный ВВП в 2015 году вырастет на 4,0 процента в сравнении с 2014 годом. Недавний подъем не является индикатором будущих результатов, однако рост египетской экономики такими темпами или рост вообще может прекратиться.</p> <p>По данным Международного валютного фонда, дефицит бюджета Египта вырос с 7,7 процента ВВП в 2010 году до 10,1 процента ВВП в 2011 году и 10,6 процента ВВП в 2012 году. По оценкам аналитического отдела журнала «Economist», бюджетный дефицит в 2013 году вырос до 13,7 процента ВВП и затем снизился в 2014 году до 12 процентов ВВП. По данным Всемирного Банка, чистые прямые иностранные инвестиции в Египет снизились на 17 процентов за период с 2009 по 2013 год. На Конференции по Экономическому Развитию Египта в марте 2015 года некоторые члены Совета по сотрудничеству стран Персидского залива предоставили гранты, частные инвестиции и другую бюджетную поддержку Египту, чтобы помочь справиться с бюджетным дефицитом и стабилизировать экономику. Тем не менее, эта деятельность может не увенчаться успехом и прекратиться в долгосрочной перспективе. В дополнение к мерам, предпринятым странами-членами Совета по сотрудничеству стран Персидского залива, правительство Египта внесло изменения в некоторые законы по инвестициям и обсуждает дополнительные меры для привлечения инвестиций. Эти меры могут оказаться неэффективными или могут никогда не реализоваться.</p> <p>Общие золотовалютные резервы Центрального банка Египта сократились ориентировочно на 55 процентов за период с 2010 по 2013 год. Хотя в</p>
---	--

<p>increase in 2013, the Economist Intelligence Unit estimates that in 2014 total international reserves fell a further 15.4 per cent. According to the Ministry of Tourism, tourism revenues dropped by 25 per cent. in 2014 compared to 2012. In the absence of robust tourism revenue, Egypt's net international reserves have been heavily supported by supplies of energy on concessionary terms and new deposits with the Central Bank of Egypt by Gulf Cooperation Council member states. Recently, the Egyptian government has commenced a programme to gradually reduce energy subsidies in an attempt to ease their burden on Egypt's budget.</p> <p>Egypt may continue to experience further political, social and economic difficulties and there can be no assurance that Egypt will be able to adequately address these and other difficulties and stabilise or improve the political and macroeconomic environment. In particular, significant failures to address Egypt's fiscal and current account deficits may lead to a challenging macroeconomic environment that could lead to some fiscal or balance of payments difficulties. Egypt may not continue to benefit from fiscal or foreign exchange support from member states of the Gulf Cooperation Council. Any reduction or cessation of this support may lead to deterioration in the macroeconomic environment in Egypt, which may have a material adverse effect on the Group's business, financial condition, results of operations and prospects.</p> <p>The Group's business in Egypt accounted for 89.4 per cent. of the Group's revenue in 2014, and the instability in Egypt has affected the Group's revenue over the last three years. For instance, the Company estimates that the Group suffered a loss of business of approximately EGP 23.9 million as a result of having to close its C Labs near areas of conflict, such as Tahrir Square, in 2011. The average period of closure for these locations was approximately two to three weeks. The Cairo-wide curfew in 2013 also resulted in a loss of business of an estimated EGP 18.2 million due to shortened operating hours over a period of about one week. Recent political uprisings and violence in Sinai are also being monitored by the Group. There can be no assurance that further incidents of political or social instability, terrorism, protests or violence will not directly or indirectly affect Egypt and its economy, which, in turn, could have a material adverse effect on the Group's</p>	<p>2013 году был небольшой рост показателя, по оценкам аналитического отдела журнала «Economist» в 2014 году золотовалютные резервы снизились на 15,4 процента. Согласно данным Министерства туризма, доходы от туризма снизились на 25 процентов в 2014 году в сравнении с 2012 годом. При отсутствии устойчивых доходов от туризма, серьезную поддержку чистым золотовалютным резервам Египта оказали энергетические поставки на льготных условиях и новые депозиты стран-членов Совета по сотрудничеству стран Персидского залива в Центральном банке Египта. Недавно правительство Египта начало программу по постепенному снижению энергетических субсидий с тем, чтобы снизить их давление на бюджет Египта.</p> <p>Есть вероятность, что Египет продолжит испытывать политические, социальные и экономические трудности, и нет гарантии, что страна сможет адекватно реагировать на эти и другие сложности, стабилизировать или улучшить политическую и макроэкономическую обстановку. В частности, серьезные неудачи при борьбе с дефицитом бюджета и текущего счета могут привести к неблагоприятной макроэкономической конъюнктуре, что в свою очередь может вызвать проблемы с бюджетом и платежным балансом. Египет может перестать пользоваться преимуществами бюджетной и валютной поддержки от стран-членов Совета по сотрудничеству стран Персидского залива. Любое сокращение или прекращение такой поддержки может привести к ухудшению макроэкономической обстановки в Египте, что может оказать негативное влияние на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы.</p> <p>На бизнес в Египте приходилось 89,4 процента доходов Группы в 2014 году, и отсутствие стабильности в стране повлияло на доходы Группы за последние три года. Например, по оценкам Компании упущенная выгода Группы из-за закрытия в 2011 году её C Labs рядом с районами конфликта, такими как Площадь Тахрир, составила приблизительно 23,9 миллиона египетских фунтов. В среднем время закрытия составило две или три недели. Комендантский час по всему Каиру в 2013 году привел к упущенной выгоде в размере ориентировочно 18,2 миллиона египетских фунтов из-за сокращения рабочего времени в течение примерно одной недели. Группа также внимательно следит за последними политическими переворотами и насилием на Синайском полуострове. Нет никаких гарантий, что дальнейшие инциденты политической и социальной нестабильности, терроризма, протестов и насилия не повлияют прямо или косвенно на Египет и его экономику, что в свою</p>
---	--

<p>business, prospects, financial condition or results of operations.</p> <p>The medium-term outlook for the MENA region in general remains mixed, which could materially and adversely affect the Group’s revenues. Prolonged economic downturns like the recent global economic crisis are characterised by high unemployment, lower household income, lower corporate earnings, lower business investment and lower consumer spending, any of which could negatively affect demand for the Group’s services, and thus have a material adverse effect on the Group’s business, prospects, financial condition or results of operations.</p> <p>Where patients, directly or indirectly (such as through private health insurance premiums), are responsible for all or part of the cost of laboratory tests, individual decisions to reduce healthcare expenditures may result in a reduction in demand for the Group’s services. A decrease in household disposable income, or the perception thereof, in times of economic downturn can lead to a reduction in individuals’ healthcare expenditures. This may result in patients postponing certain types of medical treatment and could result in a significant decrease in the volume of business the Group is able to conduct.</p> <p>Some of the jurisdictions in which the Group operates—in particular, Sudan—and in which it seeks to operate in the future have recently experienced dramatic inflation, which could negatively impact the Group’s margins, results of operations and financial condition in those jurisdictions. Further, in Sudan, the Group has experienced delays of up to two years in remitting money from its Sudanese operations to its accounts in Egypt. These delays are likely to continue. As the Group’s Sudanese operations grow and expand, the amount of money generated by these operations is expected to increase over the medium to long term. If the amounts generated become significant and the delays of these remittances continue or worsen, there could be a material adverse effect on the Group’s results of operations in the medium to long term.</p> <p>Additionally, changes in investment policies or shifts in the prevailing political climate in any of the countries in which the Group operates, or seeks to operate, could result in the introduction of increased government regulations, or the enforcement of</p>	<p>очередь может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, её перспективы, финансовое состояние или результаты операций.</p> <p>Среднесрочный прогноз для региона БВСА в целом остается неоднозначным, что может существенно неблагоприятным образом сказаться на доходах Группы. Затяжное ухудшение экономической конъюнктуры, такое как в последний глобальный кризис, характеризуется высокой безработицей, снижением доходов домохозяйств, сокращением выручки компаний, бизнес-инвестиций и потребительских расходов, любое из которых может негативно повлиять на спрос на услуги Группы и таким образом оказать существенный негативный эффект на бизнес Группы, её перспективы, финансовое состояние или результаты операций.</p> <p>Когда на пациентов, напрямую или косвенно (например, через выплату премий по индивидуальному медицинскому страхованию), перекладывается вся стоимость лабораторных тестов или её часть, личные решения сократить расходы на здравоохранение могут привести к снижению спроса на услуги Группы. Сокращение располагаемого дохода населения или ожидания такого снижения во времена экономического спада могут привести к снижению личных расходов на здравоохранение. Это может привести к тому, что пациенты будут откладывать получение определенных видов медицинской помощи, результатом чего может стать существенное снижение объема бизнеса, который Группа может осуществлять.</p> <p>В некоторых юрисдикциях, в которых работает или планирует работать Группа, в особенности в Судане, была очень высокая инфляция, которая может негативно отразиться на доходности, результатах деятельности и финансовом состоянии Группы в этих юрисдикциях. Более того, в Судане Группа столкнулась с двухлетними задержками переводов денежных средств за операции в Судане на счет в Египте. Эти задержки скорее всего продолжатся. Так как операции Группы в Судане растут и расширяются, ожидается, что объем денежных средств от этих операций вырастет в среднесрочной перспективе. Если эти объемы станут существенными, а задержки продолжатся или станут более длительными, это может оказать существенное негативное влияние на результаты Группы в среднесрочной перспективе.</p> <p>Кроме того, изменения в инвестиционной политике или сдвиги в политической конъюнктуре в любой из стран, где работает или планирует работать Группа, могут привести к увеличению требований или ужесточению государственного</p>
--	--

<p>government regulations in a different manner, with respect to, among other things:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• price controls;</li> <li>• export and import controls;</li> <li>• income and other taxes;</li> <li>• foreign ownership restrictions;</li> <li>• access to capital;</li> <li>• foreign exchange and currency controls; and</li> <li>• labour and welfare benefit policies.</li> </ul> <p>Any unexpected changes in the political, social, economic or other conditions in Egypt, Jordan or Sudan, or in neighbouring countries, could have a material adverse effect on the Group's business, results of operations, financial condition and prospects.</p> <p><b>4. The Group is exposed to foreign currency risk with respect to purchases of supplies in foreign currencies.</b></p> <p>The Group is exposed to foreign exchange risks affecting its purchases of supplies, a significant portion of which are payable or effectively priced in foreign currency, including price fluctuations that result from exchange rate movements and constraints on the availability of foreign currency in Egypt.</p> <p>The Group operates primarily in Egypt and generated 89.4 per cent of its revenue in Egyptian pounds in 2014. A significant portion of the Group's cost of revenues, particularly test kits and other supplies, are paid or effectively priced in US dollars or euros.</p> <p>A majority of the Group's supply contracts are either priced and payable in US dollars or euros or effectively priced in US dollars or euros and payable in Egyptian pounds at a fixed USD/EGP or EUR/EGP exchange rate. The contracts that are effectively priced in a foreign currency and payable in Egyptian pounds typically include provisions that allow suppliers to increase the contract price to reflect devaluations of the Egyptian pound against the US dollar or euro, as applicable. These contracts generally also provide an ability for suppliers to terminate the contract upon the occurrence of certain circumstances, including material post contract date exchange rate movements.</p>	<p>регулирования в виде следующего, помимо прочего:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контроля цен;</li> <li>• контроля экспорта и импорта;</li> <li>• налога на доходы и другие налоги;</li> <li>• ограничений на иностранное владение;</li> <li>• доступа к капиталу;</li> <li>• валютного контроля; и</li> <li>• политик по социальному обеспечению и компенсациям работникам.</li> </ul> <p>Любые неожиданные изменения в политических, социальных, экономических или других условиях в Египте, Иордании, Судане или соседних странах могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы Группы.</p> <p><b>4. Группа подвержена валютному риску в части приобретения ресурсов за иностранную валюту.</b></p> <p>Группа подвержена валютному риску, который может повлиять на приобретение ею ресурсов, существенная часть которых должна оплачиваться в иностранной валюте по установленным ценам, через колебания цен в результате изменения валютного курса и ограничения доступности иностранной валюты в Египте.</p> <p>Группа осуществляет свою деятельность преимущественно в Египте, 89,4 процента её выручки были номинированы в египетских фунтах в 2014 году. При этом существенная часть себестоимости Группы, например, за наборы для анализа и другие материалы, уплачивается в долларах США, цены на них также устанавливаются в долларах США.</p> <p>Большинство контрактов Группы на поставку материалов предполагают, что либо цены устанавливаются в долларах США или евро и оплата осуществляется в этих же валютах, либо цены устанавливаются в долларах США или евро, а оплата осуществляется в египетских фунтах по фиксированному курсу египетского фунта к доллару США или евро. Контракты, цены на которые установлены в иностранных валютах, а оплата предусмотрена в египетских фунтах, обычно содержат положения, позволяющие поставщикам увеличить цену контракта в соответствии с колебаниями курса египетского фунта к доллару США или евро по необходимости. Такие контракты также предусматривают для поставщика возможность расторжения контракта при возникновении определенных обстоятельств, в том числе</p>
--	--

<p>Going forward, the Group expects the proportion of its cost of revenues paid or effectively priced in US dollars or euros to increase, as the Mega Lab supply contracts fall into these categories. For 2015, the Group expects that 26 per cent. of its test kit purchases will be priced and payable in US dollars or euros and 42 per cent. will be effectively priced in US dollars or euros and payable in Egyptian pounds at a fixed USD/EGP or EUR/EGP exchange rate, reflecting an expected seven months of operation of the Mega Lab.</p> <p>The Group has historically sought to manage its foreign currency exposure by maintaining a portion of its cash reserves in foreign currency, including by engaging in frequent foreign exchange transactions, and the remaining balance in Egyptian pounds, depending on its present needs and the availability of foreign currency at favourable exchange rates. Going forward, the Group plans to maintain this policy.</p> <p>The Central Bank of Egypt has placed conditions on access to US dollars and imposed foreign currency exchange controls to restrict access to non-Egyptian currencies. It is uncertain whether and for how long these policies will continue. As a result, the availability of foreign currency in Egypt is limited, unpredictable and sometimes only available at unfavourable exchange rates. Hedging foreign currency risk has not been readily available in Egypt.</p> <p>The Central Bank of Egypt has recently implemented additional measures to curtail the parallel foreign exchange market, including a relaxation of the de facto EGP/USD peg (see "<i>Operating and Financial Review—Significant Factors Affecting the Group's Results of Operations—Foreign Currency Effects</i>"). After an initial period of short-term volatility, these policies have been largely successful so far in effectively eliminating the parallel market. While the market has generally been provided foreign currency in the transitional period, there is a risk that the official market may not be able to support the increased demand in the short-term whilst liquidity migrates from the parallel market to the official interbank market. The Central Bank of Egypt sold \$420 million through the interbank market in early March in order to help clear outstanding demand for US dollars. There can be no assurance that the Central Bank of Egypt will provide further support to help clear, or that such supportive measures will be successful in clearing, the outstanding demand.</p>	<p>существенных колебаний валютных курсов после даты заключения контракта.</p> <p>В будущем Группа ожидает, что доля себестоимости, уплачиваемой или устанавливаемой в долларах США или евро, вырастет, так как контракты на поставку Mega Lab попадают в эту категорию. В 2015 году Группа ожидает, что по 26 процентам закупок наборов для анализов цены будут установлены в долларах США или евро и оплата будет осуществляться в этих же валютах, а по 42 процентам цены будут установлены в долларах США или евро, а оплата будет производиться в египетских фунтах по фиксированному курсу египетского фунта к доллару США или евро. Эти прогнозы отражают ожидания от семи месяцев работы Mega Lab.</p> <p>Исторически Группа старалась управлять валютным риском, поддерживая определенную долю основных средств на балансе в иностранной валюте, в том числе посредством многочисленных транзакций в иностранных валютах, а оставшуюся часть – в египетских фунтах, в зависимости от текущих потребностей и доступности иностранной валюты по выгодным обменным курсам. В будущем Группа планирует придерживаться той же политики.</p> <p>Центральный Банк Египта установил условия доступа долларов США и ввел валютный контроль, чтобы ограничить доступ иностранных валют. Пока неясно, как долго эти требования будут сохранять силу. В результате, доступность иностранной валюты в Египте ограничена, непредсказуема и иногда возможна только по невыгодным обменным курсам. Хеджирование валютного риска пока недоступно в Египте.</p> <p>Центральный банк Египта недавно предпринял дополнительные меры, чтобы ограничить параллельные рынки иностранной валюты, включая смягчение де факто поддержки курса доллара США к египетскому фунту (см. «Обзор операционных и финансовых показателей — Существенные факторы, влияющие на результаты Группы — Влияние, связанное с иностранными валютами»). После первоначального периода краткосрочной волатильности, эти меры оказались достаточно успешными, чтобы устранить параллельный рынок. Хотя во время переходного периода на рынке можно было получить иностранную валюту, существует риск, что официальный рынок не сможет обеспечить увеличившийся спрос в краткосрочной перспективе, пока ликвидность перетечет с параллельного рынка на официальный межбанковский рынок. В начале марта Центральный банк Египта продал на межбанковском рынке 420 миллионов долларов США, чтобы помочь удовлетворить спрос на эту</p>
---	--

<p>While historically the Group has been able to procure foreign currency, if the Group is unable to procure foreign currency at favourable rates or at all, it may be unable to pay its suppliers in a timely manner or at all. If the Group is unable to pay its suppliers, it may have to agree to pay higher prices in Egyptian pounds, including to local suppliers, resulting in increased costs. The Group maintains on average approximately three months' worth of imported supplies at any given time in order to protect against this risk, but there can be no assurance that this level of supply is sufficient. Any of the aforementioned outcomes could materially and adversely affect the Group's business, financial condition, results of operations and prospects.</p> <p>The Egyptian pound has suffered from devaluation against the US dollar over the past several years, and annual inflation in Egypt has averaged nine per cent. between 2011 and 2013, according to the World Bank. According to the Central Bank of Egypt, the consumer price index in Egypt increased by an average year-on-year rate of 10.4 per cent. in the fourth quarter of 2014. This inflation has negatively affected the Group's revenue and margins. The Group endeavours to pass the majority of the cost increases on to its customers. An inability to pass these costs onto customers could result in reduced margins that could materially and adversely affect the Group's financial condition and results of operations, while increasing prices to cover exchange rate fluctuations may cause some of the Group's customers to stop using the Group's services, which would have a material adverse effect on the Group's business, results of operations, financial condition and prospects.</p> <p><b><i>5. Egyptian law does not permit the transfer of Egyptian pounds outside of Egypt, and the supply of foreign currency in Egypt is limited, which may materially and adversely affect the Group's ability to pay dividends.</i></b></p> <p>IDH is a holding company with no independent business operations or significant assets other than investments in its subsidiaries, and will, accordingly, depend upon the receipt of sufficient funds from its respective subsidiaries to pay dividends to its Shareholders.</p> <p>The amount of dividends and distributions available to IDH will depend on the ability of its subsidiaries to</p>	<p>валюту. Нет гарантий, что Центральный банк Египта и в дальнейшем будет предоставлять такую поддержку или что поддерживающие меры окажутся успешными.</p> <p>Хотя исторически у Группы была возможность получать иностранную валюту, если этой возможности не станет или если Группа не сможет доставать иностранную валюту по выгодному обменному курсу, может возникнуть ситуация, когда она не сможет платить своим поставщикам, и придется платить по более высоким ценам в египетских фунтах, в том числе местным поставщикам, что приведет к росту расходов. Группа поддерживает в среднем трехмесячный запас импортных составляющих в любой момент времени, чтобы защититься от этого риска, но нет уверенности, что этого уровня будет достаточно. Любой из обозначенных выше исходов может негативно отразиться на бизнесе, финансовом состоянии, результатах и перспективах Группы.</p> <p>Египетский фунт обесценился в отношении к доллару США за последние несколько лет, а годовая инфляция в Египте по данным Всемирного Банка составляла в среднем девять процентов в период между 2011 и 2013 годом. По данным Центрального банка Египта за четвертый квартал 2014 года индекс потребительских цен в Египте вырос на 10,4 процента в среднем в годовом соотношении. Инфляция негативно повлияла на доходы и прибыльность Группы. Группа прилагает усилия, чтобы перенести большую часть роста расходов на клиентов. Невозможность перенести эти расходы на клиентов может привести к снижению доходности и негативно повлиять на финансовое положение и результаты Группы, тогда как рост цен в ответ на колебания валютного курса может привести к тому, что некоторые клиенты Группы перестанут пользоваться её услугами, что негативно отразится на бизнесе Группы, результатах её операций, финансовом состоянии и перспективах.</p> <p><b><i>5. Египетское законодательство не позволяет выводить египетские фунты из Египта, а поставки иностранной валюты в Египет ограничены, что может негативно отразиться на способности Группы выплачивать дивиденды.</i></b></p> <p>IDH – это холдинговая компания, не ведущая независимых операций и не имеющая существенных активов, отличных от инвестиций в свои дочерние общества, и которая соответственно зависит от получения достаточных средств от своих дочерних обществ, чтобы выплачивать дивиденды Акционерам.</p> <p>Объем дивидендов и распределяемой прибыли, доступный IDH, зависит от способности дочерних</p>
--	---

<p>pay dividends or make other distributions. The Group's Egyptian subsidiaries are not permitted under Egyptian law to transfer Egyptian pounds out of Egypt. Dividends paid outside of Egypt must therefore be paid in foreign currency. Due to the imposition of exchange controls, however, the availability of foreign currency in Egypt is limited and foreign currency can sometimes only be available at unfavourable exchange rates, which can fluctuate greatly. The remittance of foreign currency abroad is also reviewed and (if necessary) verified by the Central Bank of Egypt. As a result, while the Group's Egyptian companies have historically been able to pay dividends outside Egypt, the ability of the Group's Egyptian subsidiaries to continue to do so may be materially and adversely affected by the unavailability, and/or fluctuating exchange rates for or high cost, of foreign currency in Egypt and the possible imposition of additional remittance restrictions, which would materially and adversely affect IDH's ability to pay dividends to its Shareholders in part or at all.</p> <p>For further risks related to the payment of dividends by the Company, please see "<i>Risks Related to the Global Offer and the Shares—The Company's ability to pay dividends in the future depends, among other things, on the Group's financial performance and capital requirements and is therefore not guaranteed</i>".</p> <p><b>6. The Egyptian income tax regime has recently changed.</b></p> <p>The Egyptian income tax regime has recently changed, and certain provisions may materially and adversely affect the Group. For instance, an income tax surcharge (the "<b>Surtax</b>") came into effect starting from the 2014 tax year (and should be applicable for three years). The Surtax adds a surcharge rate of five per cent. on the taxable income of resident natural persons and corporate bodies in excess of EGP 1 million, in addition to the highest income tax rates stated in the Income Tax Law for resident natural persons and corporate bodies, which is, not including the Surtax, 25 per cent. for the taxable income of corporations and 25 per cent. for the taxable income of natural persons exceeding EGP 250,000 per annum. In addition, a new income tax has been imposed on the dividends and capital gains realised on the disposal of securities by resident and non-resident natural persons and corporate bodies from a source in Egypt.</p>	<p>компаний выплачивать дивиденды или делать другие распределения. Египетские компании Группы не имеют права выводить египетские фунты из Египта по местному законодательству. Дивиденды, выплачиваемые за пределами Египта, должны выплачиваться в иностранной валюте. Из-за обязательных валютных ограничений доступность иностранной валюты в Египте ограничена, иногда она может быть доступна только по невыгодным обменным курсам, которые могут подвергаться сильным колебаниям. Перевод иностранной валюты за рубеж рассматривается и (при необходимости) одобряется Центральным банком Египта. В результате, хотя египетские компании Группы всегда могли выплачивать дивиденды за пределами Египта, эта их возможность может подвергнуться существенному негативному влиянию из-за недоступности валюты и/или колебаний обменных курсов или высокого курса, потенциального введения дополнительных ограничений на переводы, что существенно негативно отразится на способности IDH выплачивать дивиденды Акционерам частично или полностью.</p> <p>Для дополнительной информации по выплате дивидендов Компании, следует смотреть раздел «— <i>Риски, связанные с Глобальным Предложением и Акциями — Возможность Компании выплачивать дивиденды в будущем зависит, помимо прочего, от финансовых результатов и требований к капиталу Группы и таким образом не может быть гарантирована</i>».</p> <p><b>6. Недавно в Египте изменился режим уплаты налога на доходы.</b></p> <p>Налоговый режим в части налога на доходы в Египте недавно изменился, и некоторые положения могут существенно негативно отразиться на Группе. Например, с 2014 налогового года вступил в силу дополнительный налог («<b>Дополнительный налог</b>») на доходы, который будет применяться на протяжении трех лет. Дополнительный налог предусматривает надбавку в пять процентов по налогооблагаемому доходу физических и юридических лиц, превышающему 1 миллион египетских фунтов, в дополнение к самым высоким налоговым ставкам, установленным Законом о налоге на доходы, применяемым к юридическим и физическим лицам, которые, за вычетом дополнительного налога, составляют 25% для доходов, превышающих 250 000 египетских фунтов в год. Кроме того, новый налог на доходы применяется к дивидендам и приросту стоимости капитала из-за реализации ценных бумаг резидентами и нерезидентами физическими и юридическими лицами из источника в Египте.</p>
--	---

<p>An amendment to the Executive Regulations of the Income Tax Law was issued on 6 April 2015. The newly issued Executive Regulations include provisions relating to the procedures for applying withholding taxes on dividends and capital gains, the timing for payments of withholding taxes and the procedures for making such payments. As the amendments to the Income Tax Law and its Executive Regulations have been published only recently, there remains uncertainty regarding whether the new tax regime will be more costly to comply with, which could have a material adverse effect on the Group's business, results of operations, financial condition and prospects. See "<i>Taxation—Certain Egyptian Tax Considerations</i>".</p> <p>The Egyptian Ministry of Finance announced that the maximum rate of income tax applicable to both corporate and personal income will be reduced to 22.5 per cent. The proposed legal amendments are not yet approved through a Decree-Law and therefore are not yet in force. If the new rates are brought into effect, they would be applied on tax returns for the year in which the law is approved and will not apply with effect to 2014.</p>	<p>Изменение в Исполнительные Распоряжения по Закону о налоге на доходы было выпущено 6 апреля 2015 года. Обновленные Исполнительные Распоряжения включают положения, относящиеся к процедурам применения удерживаемых налогов к дивидендам и приросту стоимости капитала, времени и процедурам уплаты налогов. Так как изменения в Закон о налоге на доходы и Исполнительные Распоряжения были опубликованы недавно, остается неопределенность касательно того, насколько затратно будет следовать новому режиму, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, результаты, финансовое состояние и перспективы Группы. См. «<i>Налогообложение — Некоторые аспекты налогообложения в Египте</i>».</p> <p>Министерство Финансов Египта объявило, что максимальная ставка по налогу на доходы, применяемая к физическим и юридическим лицам, будет снижена до 22,5 процента. Предложенные изменения ещё не одобрены законодательным декретом и, соответственно, ещё не вступили в силу. Если будут введены новые ставки, они будут применяться к возврату налога за год, когда закон был одобрен и не будут применяться к 2014 году.</p>
---	--



**Ссылка в тексте на стр.5\_стр. 19 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO от 26 октября 2016](#)**

<p><b>Risks relating to the Group’s business and industry</b></p> <p><i>The Group operates in a highly competitive business environment, and the inability to compete effectively could materially adversely affect the Group’s business, financial condition and results of operations.</i></p> <p>The Group operates in highly competitive markets.</p> <p>The Group’s Advanced Wound Care franchise and the Hospital Care portfolio within its Continece and Critical Care (“CCC”) franchise compete with both large and small companies, including several large, diversified companies with significant market share, including Molnlycke, Smith &amp; Nephew, Coloplast, Medline and 3M, and numerous smaller niche companies, particularly in the wound care products market.</p> <p>The Group’s Ostomy Care franchise and the acute fecal incontinence (“AFI”) sub-group of the Group’s CCC franchise generally compete with a small number of competitors in their respective markets (including Coloplast and Hollister in the AFI sub-group).</p> <p>In the market for negative pressure wound therapeutics (“NPWT”) devices, a market into which the Group is a recent entrant, Acelity is the current market leader, with Smith &amp; Nephew and Molnlycke holding significant market positions.</p> <p>The Group may not be able to offer products that are better, or more effective, than those of the Group’s competitors or at a price comparable to that of the Group’s competitors.</p> <p>Existing or new competitors could introduce innovative new technologies that may be preferred by the Group’s customers (primarily comprising hospitals, physicians and other healthcare providers) and patients, which could have a direct impact on the Group’s businesses, either through market share losses or by increasing pricing pressure, which is a permanent feature of the industry (see “If the Group is unable to continue to develop and market new products and technologies in a timely and profitable manner, the demand for the Group’s products may</p>	<p><b>Риски, связанные с деятельностью и отраслью Группы</b></p> <p><i>Группа работает в условиях высокой конкуренции, а неспособность эффективно конкурировать может оказать отрицательное воздействие на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</i></p> <p>Группа осуществляет деятельность на рынках с очень высокой конкуренцией.</p> <p>Франшиза Группы по уходу за ранами (Advanced Wound Care) и линейка Hospital Care в рамках франшизы по уходу за пациентами в критическом состоянии (Continece and Critical Care) конкурируют как с крупными, так и с небольшими компаниями, в т.ч. с несколькими крупными диверсифицированными компаниями со значительной долей рынка, в том числе Molnlycke, Smith &amp; Nephew, Coloplast, Medline и 3M, а также многочисленными небольшими нишевыми компаниями, в особенности на рынке продукции для ухода за ранами.</p> <p>Франшиза Группы по уходу за стомой (Ostomy Care) и подгруппа Острая фекальная инконтиненция («AFI») франшизы Группы по уходу за пациентами в критическом состоянии, как правило, конкурирует с небольшим количеством компаний на соответствующих рынках (в том числе с Coloplast и Hollister в подгруппе AFI).</p> <p>На рынке устройств вакуумной терапии ран (negative pressure wound therapeutics, “NPWT”), участником которого Группа стала недавно, в настоящее время лидером является Acelity, также значительные позиции на рынке занимают Smith &amp; Nephew и Molnlycke.</p> <p>Группа может оказаться не способна предложить продукцию лучше или эффективнее, чем продукция конкурентов Группы, или по цене, сопоставимой с ценами конкурентов Группы.</p> <p>Существующие и новые конкуренты Группы могут представить инновационные технологии, которые могут оказаться более предпочтительными для клиентов Группы (которыми в основном являются больницы, врачи и другие поставщики медицинских услуг) и пациентов, что может оказать непосредственное влияние на деятельность Группы в форме потери доли на рынке или роста ценового давления, что является постоянной особенностью отрасли (см. раздел «Если Группа будет не способна продолжать</p>
--	---

<p>decrease or its products could become obsolete, which could materially adversely affect the Group's business, financial condition and results of operations" in this Part 1 (Risk Factors)).</p> <p>Manufacturers of generic products that have similar functionality to the Group's products could seek to more aggressively target the Group's customers and patients at a lower price point.</p> <p>The Group's existing competition, or new entrants into the markets in which it operates, could also decide to more aggressively compete on price, requiring the Group and others in the industry to reduce prices in an effort to maintain market share.</p> <p>In addition, if the Group's competitors consolidate, they may be able to take advantage of increased bargaining power and economies of scale, which could increase pricing pressure on the Group.</p> <p>Any of the developments above would impact profitability and potentially the attractiveness of the Group's products and/or market segments.</p> <p>In addition to the Group's direct competitors who make products similar to the Group's, many of the Group's advanced products compete with more traditional products for the same conditions.</p> <p>If the shift from conventional to advanced products were to slow, the Group may face greater competition from manufacturers which do not directly compete with the Group but which make alternatives to the Group's products.</p> <p>The Group also faces competition from certain of its distributors and other channel partners.</p> <p>In some cases, these channel partners have launched their own brands of products that compete directly with those of the Group.</p> <p>For instance, Medline (a distributor for the Group in the United States) now competes with the Group's Advanced Wound Care and CCC market franchises.</p> <p>If this practice increases, or if the Group is otherwise not able to compete effectively with direct and indirect competitors as described above, the Group's business, results of operations and financial condition may be materially adversely affected.</p>	<p>разработку или продажу новой продукции и технологий своевременно и на выгодных условиях, спрос на продукцию Группы может снизиться или ее продукция может устареть, что может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы» Части 1 (Факторы Риска)).</p> <p>Производители универсальной продукции, схожей по функциональности с продукцией Группы, могут стремиться к более агрессивному воздействию на клиентов и пациентов Группы, устанавливая более низкие цены.</p> <p>Существующие конкуренты Группы или новые участники на рынке могут также принять решение о более агрессивной ценовой конкуренции, что потребует от Группы и других участников отрасли снижения цен в попытке сохранить долю на рынке.</p> <p>Кроме того, если конкуренты Группы консолидируются, они смогут воспользоваться преимуществом возросшей переговорной силы и эффектом масштаба, что может увеличить ценовое давление на Группу.</p> <p>Любое из вышеперечисленных событий может оказать влияние на прибыльность и потенциальную привлекательность продукции Группы и/или сегментов рынка.</p> <p>Кроме прямых конкурентов Группы, производящих аналогичную продукцию, многие передовые продукты Группы конкурируют с более традиционными продуктами.</p> <p>В случае замедления перехода от традиционной к продвинутой продукции, Группа может столкнуться с большей конкуренцией со стороны производителей, которые не конкурируют с Группой напрямую, но которые производят альтернативную продукцию.</p> <p>Группа также сталкивается с конкуренцией со стороны некоторых своих дистрибьюторов и других партнеров.</p> <p>В некоторых случаях такие партнеры запустили свои собственные бренды продукции, которые непосредственно конкурируют с продукцией Группы.</p> <p>Например, Medline (дистрибьютор Группы в США) теперь конкурирует с продукцией Группы на рынках продукции по уходу за ранами и по уходу за пациентами в критическом состоянии.</p> <p>В случае распространения такой практики, или если Группа по другим причинам не сможет эффективно конкурировать с прямыми и косвенными конкурентами, как описано выше, деятельность, результаты деятельности и</p>
--	---

<p><b><i>Defects, failures or safety or quality issues associated with the Group's products could lead to product recalls, safety alerts, adverse regulatory actions, litigation, including product liability claims, or negative publicity that could materially adversely affect the Group's reputation, business, financial condition and results of operations.</i></b></p> <p>Many of the Group's products are characterised by complex manufacturing processes, requiring adherence to demanding product specifications and tolerances.</p> <p>Manufacturers of medical devices, including the Group, from time to time, recall products in situations in which a material deficiency in a device has been identified.</p> <p>In addition, the US Food and Drug Administration (the "FDA") and similar governmental authorities in other jurisdictions where the Group operates and sells products have the authority to require the recall of the Group's products in certain instances.</p> <p>Such recalls, whether initiated on a voluntary basis or otherwise, can result in a range of adverse consequences to the Group, including lost sales, the requirement to hold increased inventories of substitute products, damaged relationships with the FDA and similar governmental authorities, loss of market share to competitors, adverse publicity and reputational harm, in addition to the direct costs of implementing any recall.</p> <p>For example, in April 2014 the Group initiated a voluntary global recall of its Flexi-Seal CONTROL Fecal Management System as a result of the potential risk of harm associated with inconsistent performance of the product and certain related regulatory issues.</p> <p>The FDA classified this recall as a Class I recall, reflecting a determination that exposure to the device carries a reasonable probability of serious adverse health consequences, including death.</p> <p>In September 2015, the Group received notification from the FDA formally closing out the recall.</p>	<p>финансовое состояние Группы могут серьезно пострадать.</p> <p><b><i>Дефекты, сбои или проблемы с безопасностью или качеством продукции Группы могут привести к отзыву продукции, предупреждениям об опасности, неблагоприятным регулирующим действиям, судебным разбирательствам, в том числе претензиям к качеству продукции или негативному освещению в СМИ, что может оказать негативное влияние на репутацию, деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</i></b></p> <p>Многие продукты Группы характеризуются сложным производственным процессом, который требует соблюдения технических характеристик и допустимых отклонений продукта.</p> <p>Производители медицинских устройств, включая Группу, периодически отзывают продукцию в ситуациях, когда в устройстве был выявлен существенный недостаток.</p> <p>Более того Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (США) (US Food and Drug Administration (the "FDA")) и аналогичные государственные уполномоченные органы в других юрисдикциях, в которых Группа осуществляет деятельность и продажи, имеют право требовать отзыва продукции в определенных случаях.</p> <p>Такие отзывы, как на добровольной основе, так и по иным причинам, могут привести к ряду неблагоприятных последствий для Группы, в том числе потерянными продажам, требованиям об увеличении запасов замещающей продукции, испорченными отношениями с FDA и аналогичными государственными органами, потере доли рынка в пользу конкурентов, неблагоприятной рекламе и ущербу репутации, не считая непосредственные расходы на отзыв.</p> <p>Например, в апреле 2014 года Группа инициировала добровольный глобальный отзыв системы Флекси-Сил КОНТРОЛ в связи с потенциальным риском причинения вреда из-за некорректной работы продукта и связанными с этими вопросами регулирования.</p> <p>FDA классифицировала данный отзыв как отзыв Класса I, что означает, что воздействие устройства несет разумную вероятность серьезных неблагоприятных последствий для здоровья, включая летальный исход.</p> <p>В сентябре 2015 года Группа получила уведомление от FDA, официально прекращающее отзыв.</p>
---	--

<p>While sales volumes and prices had largely stabilised by early 2015, the recall contributed to declining sales volumes and price volatility for the product in 2014.</p> <p>In addition, the manufacture and sale of medical devices and related products expose the Group to a significant risk of litigation, particularly product liability claims.</p> <p>This risk is enhanced because many of ConvaTec's end customers are vulnerable patients with life-threatening conditions.</p> <p>The nature of the Group's products is such that defects in or misuse of them, including through targeted disruption through physical or digital manipulation (such as cyber-attacks), have the potential to cause serious injury.</p> <p>The Group has been and may in the future be subject to product liability claims alleging that the use of the Group's products, including certain Group products manufactured or designed by third parties and thirdparty devices that include products manufactured by the Group, resulted in adverse effects to patients.</p> <p>For example, in June 2013, Medtronic MiniMed, Inc. ("Medtronic"), issued a FDA Class I recall of certain infusion sets that include P-Cap connectors designed by Medtronic and manufactured by the Group.</p> <p>The recall was initiated due to a safety issue that may occur if insulin or other fluids come in contact with the inside of the tubing/P-Cap connector.</p> <p>This recall resulted in pending or threatened litigation against various Group entities.</p> <p>The Group sent a demand to Medtronic seeking indemnification for these lawsuits consistent with the terms of agreements between them.</p> <p>To date, Medtronic has rejected this demand, and there can be no assurance that the Group will be successful in recovering any potential losses.</p> <p>These lawsuits are all in their early stages, and the Group is currently unable to predict the likelihood of an unfavourable outcome or whether any additional lawsuits will be commenced, or to estimate the amount of any potential loss.</p>	<p>В то время как объемы продаж и цены в основном стабилизировались к началу 2015 года, в 2014 году отзыв способствовал снижению продаж и волатильности цен на продукцию.</p> <p>Кроме того, производство и продажа медицинских устройств и сопутствующих изделий подвергает Группу существенному риску судебных разбирательств, в частности исков с претензиями к качеству продукции.</p> <p>Данный риск усугубляется тем, что многие из конечных потребителей продукции ConvaTec являются уязвимыми пациентами с опасным для жизни состоянием.</p> <p>Характер продукции Группы таков, что дефекты или неправильное использование, в том числе намеренное повреждение путем физических или цифровых манипуляций (например, кибератаки), могут нанести серьезный ущерб.</p> <p>Группа была и в будущем может быть подвержена искам с претензиями к качеству продукции, утверждающим, что использование продукции Группы, в том числе определенной продукции Группы, произведенной или разработанной третьими лицами, или устройств третьих лиц, которые включают в себя продукцию, произведенную Группой, может привести к неблагоприятным последствиям для пациентов.</p> <p>Например, в июне 2013 года Medtronic MiniMed, Inc. («Medtronic») объявила об отзыве инфузионных наборов Класса I по классификации FDA, включавших в себя коннектор P-Cap, разработанный Medtronic и произведенный Группой.</p> <p>Отзыв был инициирован в связи с проблемой безопасности, которая могла возникнуть, если инсулин или другие жидкости вступали в контакт с внутренним покрытием трубки/P-Cap коннектора.</p> <p>Данный отзыв привел к судебным процессам на рассмотрении или угрозам судебных разбирательств в отношении различных компаний Группы.</p> <p>Группа направила в Medtronic запрос о возмещении убытков по этим искам в соответствии с условиями соглашений.</p> <p>На сегодняшний день, компания Medtronic отклонила данное требование, и не может быть никаких гарантий того, что Группа сможет успешно возместить потенциальные потери.</p> <p>Все указанные судебные процессы находятся на ранней стадии, и на текущий момент Группа не может предсказать вероятность неблагоприятного исхода или начала дополнительных судебных</p>
--	--

<p>Separately, pursuant to an agreement with Medtronic in relation to a 2009 recall of certain infusion sets incorporating the Group's technologies, the Group agreed to reimburse Medtronic for the entire cost of the recall and, with respect to Medtronic's product liability litigation costs, the Group agreed to pay the first \$5 million and then 33 per cent. of any additional product liability litigation costs.</p> <p>Under this agreement, the Group has paid approximately \$33.4 million since 2009.</p> <p>Legal proceedings are inherently unpredictable, and any product liability claim brought against the Group, with or without merit, could be costly to defend and could result in excessive verdicts and/or injunctive relief that may affect how the Group operates its business or result in settlement payments and adjustments not covered by or in excess of insurance.</p> <p>The legal expenses associated with defending against product liability claims, provisioning for legal claims in the Group's financial statements, the obligation to pay a product liability claim in excess of available insurance coverage, or the inability to maintain adequate insurance coverage could increase operating expenses and could materially adversely affect the Group's business, reputation, prospects, financial condition or results of operations.</p> <p>Even if the Group is successful in defending against such claims, they could nevertheless divert the time, energy and efforts of the Group's management, result in substantial costs to the Group, harm the Group's reputation (including any reputational damage resulting from the failure of third-party devices which use the Group's technology), materially adversely affect the sales of the Group's products and its market share, require the Group to lower its prices or otherwise harm the Group's business.</p> <p>If there is a significant increase in the number or magnitude of product liability claims, the Group's reputation, business, results of operations and financial condition could be materially adversely affected.</p> <p><b><i>As the Group depends upon a limited group of suppliers and manufacturers for products essential to its business, the Group may incur significant product development costs and</i></b></p>	<p>процессов, или оценить объем возможных убытков.</p> <p>В отдельности, в соответствии с соглашением с Medtronic в отношении отзыва в 2009 году определенных инфузионных наборов, в которых были использованы технологии Группы, Группа согласилась возместить Medtronic полную стоимость отзыва, а что касается расходов на судебные издержки в связи с ответственностью за продукцию Medtronic, Группа согласилась выплатить первые 5 миллионов долларов, и далее 33% стоимости дополнительных издержек по ответственности за продукт.</p> <p>В соответствии с данным соглашением Группа выплатила около 33,4 млн долларов с 2009 года.</p> <p>Судебные разбирательства непредсказуемы по своей сути, и любые иски с претензиями к качеству продукции, предъявленные Группе, обоснованно или нет, могут оказаться затратными в части защиты и могут привести к чрезмерным приговорам и/или судебным запретам, что может повлиять на деятельность Группы или привести к платежам по урегулированию, которые не покрывает или не полностью покрывает страхование.</p> <p>Юридические расходы, связанные с защитой по искам с претензиями к качеству продукции, отражение создания резервов на юридические претензии в финансовой отчетности Группы, обязательство по выплате возмещения по искам сверх страхового покрытия или невозможность поддерживать достаточное страховое покрытие могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, репутацию, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p>Даже в случае успешной защиты Группы такие иски могут потребовать от руководства Группы затрат времени, энергии и усилий, привести к существенным расходам для Группы, нанести ущерб репутации Группы (включая любой репутационный ущерб в случае сбоев устройств третьих лиц, использующих технологии Группы), отрицательно сказаться на продажах продукции Группы и ее рыночной доле, потребовать от Группы снижения цен на ее продукцию или иным образом нанести ущерб деятельности Группы.</p> <p>В случае увеличения количества или размера исков с претензиями к качеству продукции репутация, деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы могут серьезно пострадать.</p> <p><b><i>Так как Группа зависит от ограниченного круга поставщиков и производителей продукции, необходимой для ее деятельности, Группа может быть</i></b></p>
--	--

<p><b><i>experience material delivery delays if it loses any significant supplier.</i></b></p> <p>The Group relies on a limited number of suppliers for the raw materials and components used in certain of its products.</p> <p>Wherever possible, the Group attempts to source materials from multiple suppliers.</p> <p>However, some key components and raw materials are from a single source, including certain materials used in the Group's AQUACEL line of products.</p> <p>One or more of the Group suppliers may be unable to supply or decide to cease supplying the Group with raw materials and components for reasons beyond the Group's control, or they may increase prices significantly.</p> <p>Alternative suppliers may be difficult or impossible to identify, may require regulatory pre-approval (see "The Group is required to obtain regulatory approvals prior to marketing and selling certain of its products, and the regulators responsible for such approvals could delay, increase the cost of, limit or prohibit the marketing and sale of the Group's products" in this Part 1 (Risk Factors)) and in any event, may take a significant period of time to begin supplying the Group.</p> <p>In addition, the Group's own core manufacturing capabilities are supported by third-party contract manufacturers that manufacture some of its products and subcomponents of its products.</p> <p>If the Group encounters a cessation, interruption or delay in the supply of products purchased from third-party manufacturers or such products are not of sufficient quality, it may be unable to obtain such products through other sources on acceptable terms, within a reasonable amount of time or at all.</p> <p>In the past, the Group has from time-to-time experienced manufacturing delays at certain of its contract manufacturers which have led to inventory shortages and lost sales by the Group.</p> <p>Although these delays have not led to significant shortages or otherwise had a material commercial impact on the Group, there is no assurance that any future delays will not do so.</p>	<p><b><i>подвержена существенным затратам на разработку продукции и значительным задержкам поставок, если она лишится существенного поставщика.</i></b></p> <p>Группа зависит от ограниченного количества поставщиков сырья и компонентов, используемых в некоторых продуктах Группы.</p> <p>Группа старается использовать материалы нескольких поставщиков в случаях, когда это возможно.</p> <p>Однако, некоторые ключевые компоненты и сырье получают от одного источника, в том числе некоторые материалы, которые используются в продуктовой линейке Группы AQUACEL.</p> <p>Один или более поставщиков Группы могут быть неспособны поставить или принять решение о прекращении поставок сырья и компонентов Группе по причинам, не зависящим от Группы, или значительно повысить цены.</p> <p>Поиск альтернативных поставщиков может оказаться затруднительным или невозможным, может потребоваться их предварительное одобрение регулирующими органами (см. раздел «Группа должна получать одобрение регулирующих органов до начала маркетинга и продаж, а регуляторы, ответственные за такое одобрение, могут задержать, увеличить стоимость, ограничить или запретить маркетинг и продажу продукции Группы» Части 1 (Факторы риска)), и в любом случае для начала поставок может потребоваться значительный период времени.</p> <p>Более того, собственные основные производственные мощности Группы поддерживаются сторонними подрядчиками, которые производят некоторую ее продукцию и субкомпоненты ее продукции.</p> <p>Если Группа столкнется с прекращением, перебоем или задержкой поставок продукции сторонними производителями, или такая продукция окажется ненадлежащего качества, Группа может оказаться неспособна получить такую продукцию из других источников на приемлемых условиях в разумные сроки или вообще получить ее.</p> <p>В прошлом Группа время от времени сталкивалась с задержками производства у некоторых ее контрактных производителей, что привело к нехватке запасов и упущенным продажам Группы.</p> <p>Несмотря на то, что такие задержки не привели к существенному дефициту или иным образом не оказали существенного коммерческого воздействия на Группу, нет никаких гарантий того, что будущие задержки к этому не приведут.</p>
--	---

<p>In addition, the Group undertakes quality inspections and audits the production processes of third-party manufacturers, but these initiatives may be inadequate or incapable of detecting all actual or potential issues.</p> <p>If the Group's agreements with certain manufacturing companies are terminated, it may not be able to find suitable replacements within a reasonable amount of time or at all.</p> <p>Any cessation, interruption or delay affecting the Group's supply chain, including any delay in or termination of its agreements or relationships with suppliers of the various products and services that the Group relies upon, may impair the Group's ability to manufacture products within its budget, meet scheduled deliveries of its products to its customers and/or cause the Group's customers to cancel orders.</p> <p>Any of these outcomes could materially adversely affect the Group's reputation, business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>Loss of certain of the Group's key commercial relationships could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</i></b></p> <p>The Group's ability to renew its existing contracts with customers or other contractual counterparties, or to enter into new contractual relationships, either on commercially attractive terms or at all, depends on a range of commercial and operational factors and events, including existing contractual protections and incentives for renewals, the ability of the parties to reach agreement as to pricing, quality or service levels, and the commercial decisions by such counterparties (who may choose to source products or components, in whole or in part, from other suppliers), any of which may be beyond the Group's control.</p> <p>The Group's results may also be materially impacted by the timing of purchasing or de-stocking decisions by its key customers.</p> <p>The Group's inability to maintain its existing contracts and agreements with distributors or payers in concentrated markets, or to enter into new contracts on commercially favourable terms, could lead to business interruption, reduced sales, lower margins or a loss of existing customers and difficulties in attracting customers, which could have a material adverse effect on the Group business, financial condition and results of operations.</p>	<p>Кроме того, Группа проводит проверки качества и аудит производственных процессов сторонних производителей, но эти действия могут оказаться недостаточными и неспособными определить все существующие и потенциальные проблемы.</p> <p>Если соглашения Группы с определенными производителями прекратятся, она может не найти подходящую замену в течение разумного срока или не найти ее совсем.</p> <p>Любое прекращение, перебой или задержка в цепочке поставок Группы, включая любую отсрочку или прекращение соглашений или отношений с поставщиками различной продукции и услуг, на которые рассчитывает Группа, может нанести ущерб способности Группы производить товары в рамках ее бюджета, соблюдать сроки поставок продукции ее клиентам и/или привести к отмене заказов клиентами Группы.</p> <p>Любое из этих последствий может оказать существенное негативное влияние на репутацию, деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Потеря Группой определенных ключевых коммерческих отношений может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</i></b></p> <p>Способность Группы возобновлять существующие контракты с клиентами или другими контрагентами, или заключать новые контракты, в т.ч. на коммерчески привлекательных условиях, зависит от ряда коммерческих и операционных факторов и событий, включая существующие договорные гарантии и стимулы для продления, способности сторон достигать соглашения относительно цены, качества или уровня обслуживания, а также коммерческих решений таких контрагентов (у которых есть выбор из других поставщиков продукции или компонентов, полностью или частично), каждый из которых может оказаться неподконтрольным Группе.</p> <p>Сроки принятия решений о закупке или сокращении запасов ключевыми клиентами Группы могут также оказать существенное влияние на ее результаты.</p> <p>Неспособность Группы поддерживать существующие контракты и соглашения с дистрибьюторами или плательщиками на рынках с высокой конкуренцией или заключать новые контракты на коммерчески выгодных условиях, может привести к перебоям в деятельности, сокращению продаж, снижению рентабельности и сложностям в привлечении покупателей, что может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p>
---	--

<p><b><i>If a natural or man-made disaster impacts one or more of the Group’s manufacturing facilities or a third-party’s manufacturing facilities, the Group could be unable to manufacture its products for a substantial amount of time and its sales and profitability could decline.</i></b></p> <p>Significant portions of the Group’s products for certain of its market franchises are produced in a limited number of manufacturing facilities and, as a result of the Group’s implementation of its Margin Improvement Programme, this number will decrease.</p> <p>For many of the Group’s products, the Group does not have redundancy or sufficient excess capacity at its manufacturing sites, either in terms of space or equipment, to manufacture products at a different manufacturing facility in the event of failure or unavailability of one of the Group’s or a third-party’s facilities.</p> <p>In the event that any of these facilities are severely damaged or destroyed, including as a result of a natural or man-made disaster, the Group would be forced to shift production to other facilities and/or rely on third-party manufacturers.</p> <p>In some cases, this could take a considerable period of time, which could result in loss of sales, back orders, penalties, damage to the Group’s reputation and the loss of customers to the Group’s competitors.</p> <p>Such events could have a material adverse effect on the Group’s business, financial condition and results of operation.</p> <p>See also “The Group’s business is subject to operational risks for which it may not be adequately insured” in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p><b><i>The Group is exposed to fluctuations in foreign currency exchange.</i></b></p> <p>The Group prepares its financial statements in US dollars, and it derives revenue and/or incurs costs in more than 100 countries, including the United States, United Kingdom, Denmark, Mexico, Slovakia and the Dominican Republic.</p> <p>For instance, in the six months ended 30 June 2016, 55.5 per cent. of the Group’s revenue was in currencies other than US dollars (primarily euros and pounds sterling).</p> <p>Accordingly, movements in exchange rates between any of these currencies and the US dollar could have a negative effect on the Group’s results of operations and financial condition to the extent the Group has a</p>	<p><b><i>Если стихийное или антропогенное бедствие оказывает влияние на один или более производственных объектов Группы или сторонних производственных объектов, Группа может оказаться неспособна производить свою продукцию в течение значительного периода времени, а ее продажи и прибыльность могут снизиться.</i></b></p> <p>Значительная доля продукции Группы для ее отдельных сегментов рынка производится на ограниченном количестве производственных объектов и, в результате внедрения Группой Программы повышения рентабельности, это количество будет уменьшаться.</p> <p>У Группы нет чрезмерной или избыточной мощности на производственных объектах как с точки зрения площади, так и оборудования, для производства продукции на другом объекте в случае сбоя или недоступности одного из объектов Группы или третьих лиц.</p> <p>В случае серьезного повреждения или разрушения какого-либо из этих объектов, в том числе в результате стихийного или антропогенного бедствия, Группа будет вынуждена переместить производство на другой объект и/или положиться на сторонних производителей.</p> <p>В некоторых случаях это может занять значительный период времени, что может привести к потере продаж, возврату заказов, штрафам, ущербу репутации Группы и потере клиентов в пользу конкурентов Группы.</p> <p>Эти события могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы.</p> <p>См. также раздел «Деятельность Группы подвержена операционным рискам, от которых она может быть не застрахована надлежащим образом» Части 1 (Факторы риска).</p> <p><b><i>Группа подвержена воздействию колебаний обменного курса иностранной валюты.</i></b></p> <p>Группа составляет финансовую отчетность в долларах США и получает доходы и/или несет расходы в более чем 100 странах, в том числе в США, Соединенном Королевстве, Дании, Мексике, Словакии и Доминиканской Республике.</p> <p>Например, за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года, 55,5% выручки Группы было номинировано в валютах, отличных от доллара США (в основном, в евро и фунтах стерлингов).</p> <p>Соответственно, изменения обменных курсов любой из этих валют и доллара США могут отрицательно повлиять на результаты деятельности и финансовое состояние Группы в</p>
--	---



<p>mismatch between its earnings in any foreign currency and its costs that are denominated in that currency.</p> <p>Where possible, the Group manages foreign currency risk by matching same currency revenues to same currency expenses, and by strategically denominating debt in certain functional currencies in order to match with projected functional currency exposures.</p> <p>There is no guarantee that the Group will be successful with this strategy.</p> <p>If the Group fails to adequately protect against currency exchange risk, the costs of manufacturing its products and servicing its debt obligations may increase and its results of operations may be materially adversely affected.</p> <p>In addition, the results of operations and financial conditions of the individual members of the Group are reported in the relevant functional currency of that Group member, which may not be the US dollar.</p> <p>These Group member's assets and liabilities are converted based on the exchange rate on the balance sheet date, and income statement items are converted based on the average exchange rate during the relevant financial period.</p> <p>Foreign exchange rates have seen significant fluctuation in recent years, and significant increases in the value of the US dollar relative to foreign currencies could have a material adverse effect on the Group's reported financial results.</p> <p>The result of the referendum in the United Kingdom to leave the EU resulted in a significant increase in the value of the US dollar relative to sterling, as well as general volatility in the currency exchange market.</p> <p>If the US dollar remains strong relative to sterling and/or the volatility persists, the Group's revenue may be adversely affected (although the impact on profitability may be less significant than any fluctuation in revenue, since the Group incurs certain costs in pounds sterling).</p> <p>For more detail on the risks resulting from the British referendum to leave the EU, see "The vote by the United Kingdom to leave the European Union could adversely affect the Group" in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>Additionally, while the Group presents certain historical financial information on a constant currency</p>	<p>той степени, в которой доходы Группы в любой иностранной валюте не соответствуют ее расходам в этой валюте.</p> <p>Когда представляется возможность, Группа управляет валютным риском за счет сопоставления валюты доходов и расходов, а также с помощью стратегического номинирования заимствований в определенных функциональных валютах с целью покрытия прогнозируемых функциональных валютных рисков.</p> <p>Нет никаких гарантий того, что такая стратегия окажется успешной для Группы.</p> <p>Если Группа не сможет принять адекватные меры защиты от валютного риска, стоимость производства продукции и обслуживания долговых обязательств может возрасти, результаты деятельности могут существенно пострадать.</p> <p>Кроме того, отдельные участники Группы отчитываются о результатах деятельности и финансовом положении в соответствующей функциональной валюте такого участника Группы, которая может отличаться от долларов США.</p> <p>Активы и обязательства этих участников Группы конвертируются исходя из обменного курса на отчетную дату, а статьи отчета о прибылях и убытках конвертируются исходя из среднего обменного курса в течение соответствующего финансового периода.</p> <p>В последние годы наблюдаются значительные колебания валютных курсов, а существенный рост курса доллара США по отношению к иностранным валютам может оказать существенное негативное влияние на финансовые результаты Группы.</p> <p>Итоги референдума в Соединенном Королевстве, посвященного выходу из ЕС привели к значительному росту стоимости доллара США по отношению к фунту стерлингов, а также к волатильности на валютном рынке в целом.</p> <p>Если доллар США сохранит свои позиции по отношению к фунту стерлингов и/или сохранится волатильность, это может оказать негативное влияние на доходы Группы (хотя влияние на прибыль может быть менее существенным, чем любые колебания выручки, так как Группа несет определенные издержки в фунтах стерлингов).</p> <p>Дополнительная информация о рисках, связанных с британским референдумом о выходе из ЕС приведена в разделе «Голосование Соединенного Королевства о выходе из Европейского Союза может оказать негативное влияние на Группу» Части 1 (Факторы риска).</p> <p>Также несмотря на то, что Группа представляет определенную историческую финансовую</p>
--	---

<p>basis and a fixed currency basis, and the Directors consider certain constant currency metrics for budgeting and planning purposes in order to analyse results on a period-to-period basis, there can be no assurance that these estimated measures will accurately reflect the Group's operations or results for any particular period or between any periods.</p> <p><b><i>The Group is impacted by global economic trends, which may pose additional risks and exacerbate existing risks to the Group's business.</i></b></p> <p>Although the majority of the Group's products are focussed on the treatment of non-elective and chronic conditions that will impact patients throughout their lives, the global economy, as well as the credit and financial markets, may have an indirect impact on demand for ConvaTec products.</p> <p>For example, the Group may be impacted by institutional or governmental customers purchasing lower cost and/or less advanced products.</p> <p>As such, a negative economic climate in countries where the Group sells and/or exports its products could contribute to reduced demand for the Group's products.</p> <p>Additionally, macroeconomic conditions can have an impact on various areas within the Group's business, including the availability and reliability of vendors and third-party contract manufacturers, the Group's ability to timely collect its accounts receivable and the availability of financing for acquisitions.</p> <p>The deterioration of economic conditions and lack of available financing have in the past impacted and could in the future impact the Group's business in a variety of ways, including the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• loss of employment and lack of health insurance by users of the Group's products as a result of an economic slowdown could depress demand for healthcare services and ConvaTec products;</li> <li>• shortage of available credit for working capital could lead customers who buy the Group's products, including patients, hospitals and other parties, to limit their purchases or cause them difficulty in meeting payment obligations;</li> </ul>	<p>информацию в постоянной валюте и на основании фиксированного курса, а Директора используют определенные показатели в постоянной валюте в целях бюджетирования и планирования для анализа результатов на периодической основе, не существует никаких гарантий того, что такие оценочные показатели будут точно отражать финансовые операции и результаты конкретных периодов или промежуточные результаты.</p> <p><b><i>На Группу оказывают влияние глобальные экономические тренды, которые могут создавать дополнительные риски и усугублять существующие риски для деятельности Группы.</i></b></p> <p>Несмотря на то, что большая часть продукции Группы предназначена для лечения непредвиденных и хронических состояний, которые будут оказывать влияние на пациентов на протяжении всей жизни, глобальная экономика, а также кредитные и финансовые рынки могут оказывать косвенное воздействие на спрос на продукцию ConvaTec.</p> <p>Например, на Группу могут повлиять институциональные или государственные заказчики, которые приобретают более дешевую и менее продвинутую продукцию.</p> <p>Таким образом, негативная экономическая обстановка в странах, где Группа продает и/или экспортирует свою продукцию, может способствовать снижению спроса на продукцию Группы.</p> <p>Также макроэкономические условия могут оказывать влияние на различные сферы деятельности Группы, в том числе на доступность и надежность поставщиков и сторонних контрактных производителей, способность Группы своевременно получать дебиторскую задолженность и доступность финансирования приобретений.</p> <p>Ухудшение экономических условий и нехватка доступного финансирования оказывали влияние в прошлом и могут повлиять в будущем на деятельность Группы различным образом, в т.ч.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• потеря занятости и недостаточность медицинского страхования для пользователей продукции Группы в результате замедления экономики может снизить спрос на медицинские услуги и продукцию ConvaTec;</li> <li>• нехватка доступных кредитных ресурсов для финансирования оборотного капитала может привести к тому, что покупатели продукции Группы, в том числе пациенты, больницы и прочие, могут ограничить свои покупки или испытывать сложности с исполнением своих платежных обязательств;</li> </ul>
--	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>• tightening of credit or disruption in the financial markets could disrupt or delay performance by the Group's third-party vendors and contractors and adversely affect the Group's business; and</li> <li>• dislocations in the credit or financial markets could limit the availability and size of additional financing and could make it more difficult to amend or renew the Group's existing credit arrangements when required.</li> </ul> <p>If any of these risks were to materialise, the Group's business, results of operations and financial condition may be materially adversely affected.</p> <p><b><i>The vote by the United Kingdom to leave the European Union could adversely affect the Group.</i></b></p> <p>On 23 June 2016 a majority of voters in the UK referendum on membership in the EU voted for the United Kingdom to leave the EU.</p> <p>While it is unclear whether or when the United Kingdom will formally serve notice to the Council of the European Union of its desire to withdraw, negotiations are expected to commence to determine the future terms of the United Kingdom's relationship with the EU, including the terms of trade between the United Kingdom and the EU, and potentially other countries.</p> <p>The effects of the United Kingdom exiting the EU (commonly referred to as "Brexit") will depend on any agreements the United Kingdom makes to retain access to EU markets.</p> <p>In addition, Brexit could lead to legal uncertainty and potentially divergent national laws and regulations as the United Kingdom determines which EU laws to replace or replicate.</p> <p>Brexit could adversely affect economic or market conditions in the United Kingdom, Europe or globally and could contribute to instability in global financial markets, in particular until there is more certainty as to the outcome of the aforementioned decisions and negotiations.</p> <p>In addition to sales within the United Kingdom, the Group's UK subsidiaries sell products globally, including to other member states in the EU, the United States and to the Group's central distributor in Switzerland, although exports from the United Kingdom did not represent a material percentage of the Group's sales in 2015.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ужесточение кредитования или обвал на финансовых рынках могут привести к нарушению или приостановке деятельности сторонними поставщиками и подрядчиками Группы и негативно повлиять на деятельность Группы; и</li> <li>• изменения на кредитных или финансовых рынках могут ограничить доступность и объем дополнительного финансирования и затруднить внесение изменений или возобновление существующих кредитных соглашений Группы в случае необходимости.</li> </ul> <p>При реализации любого из этих рисков деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы могут серьезно пострадать.</p> <p><b><i>Голосование Соединенного Королевства о выходе из Европейского Союза может оказать негативное влияние на Группу</i></b></p> <p>23 июня 2016 года большинство участников референдума в Соединенном Королевстве о членстве в ЕС проголосовало за выход из ЕС.</p> <p>Несмотря на то, что остается неясным, будет ли Соединенное Королевство направлять официальное уведомление Совету Европейского Союза о своем желании покинуть ЕС и в какие сроки, ожидается, что начнутся переговоры о будущих условиях отношений Соединенного Королевства с ЕС, в том числе условиях торговли между Соединенным Королевством и ЕС, и возможно с другими странами.</p> <p>Последствия выхода Соединенного Королевства из ЕС (который обычно называют «Brexit») будут зависеть от соглашений, на которые пойдет Соединенное Королевство для сохранения доступа на рынки ЕС.</p> <p>Кроме того, Brexit может привести к юридической неопределенности и потенциальным расхождениям национального законодательства и регулирования Соединенного Королевства, которые будет заменять или повторять законодательство ЕС.</p> <p>Brexit может оказать негативное влияние на экономические и рыночные условия в Соединенном Королевстве, Европе или во всем мире и может способствовать нестабильности на мировых финансовых рынках, в частности, пока не появится большей уверенности в результатах вышеупомянутых решений и переговоров.</p> <p>Помимо продаж на территории Соединенного Королевства, дочерние компании Группы в Соединенном Королевстве осуществляют продажи по всему миру, в том числе в другие страны-участницы ЕС, США и основному дистрибьютору Группы в Швейцарии, хотя экспорт из Соединенного Королевства не занимал</p>
---	--

<p>While the United Kingdom is expected to seek to negotiate its own trade agreements with the EU, the United States, Switzerland and elsewhere, there can be no guarantee it will be successful in doing so.</p> <p>Accordingly, exports from the United Kingdom may incur increased duties and tariffs following an exit by the United Kingdom from the EU, or the Group may determine to reorganize its manufacturing and distribution channels to mitigate such duties and tariffs, which could result in significant costs.</p> <p>The Group's regulatory compliance costs may increase as a result of Brexit.</p> <p>In order to market its products in the EU, the Group must receive a European regulatory marking, known as a "CE Mark", to signify compliance with applicable regulatory standards.</p> <p>The Group currently receives its CE Marks from the British Standards Institution ("BSI"), which the EU may cease to recognise as a certified body for the purposes of EU directives on product standards.</p> <p>Further, on an exit from the EU, the United Kingdom may decide to cease compliance with the EU's new Medical Device Regulations that are expected to take effect in late 2016 and which are the regulations governing the affixing of CE Marks on medical devices.</p> <p>Other regulatory regimes applicable to the Group that may be affected by Brexit include rules regarding hazardous waste disposal, the transfer of patient data outside of the EU and certain employment regulations.</p> <p>Any changes to the aforementioned or other regulatory regimes could require the Group to comply with separate regimes in the United Kingdom and the EU, or to develop new policies and procedures or reorganise its operations, any of which could increase the Group's compliance costs.</p> <p>Many of the Group's patents are registered with the European Patent Office.</p>	<p>существенную долю в продажах Группы в 2015 году.</p> <p>Ожидается, что Соединенное Королевство будет стремиться к переговорам о торговых соглашениях с ЕС, США, Швейцарией и другими странами, но не может быть никаких гарантий успеха таких действий.</p> <p>Соответственно, выход Соединенного Королевства из ЕС может повлечь за собой рост пошлин и тарифов на экспорт из Соединенного Королевства, или Группа может принять решение о реорганизации производства и каналов сбыта для смягчения действия таких пошлин и тарифов, что может привести к существенному росту затрат.</p> <p>Затраты на соответствие нормативным требованиям могут возрасти в результате Brexit.</p> <p>Для того, чтобы продавать свою продукцию в ЕС Группа должна получить европейскую обязательную маркировку, известную как «Маркировка CE» (CE Mark), для обозначения соответствия применимым нормативным стандартам.</p> <p>В настоящее время Группа получает Маркировки CE в Британском институте стандартов (British Standards Institution ("BSI")), который ЕС может перестать признавать в качестве сертифицированного органа для целей директив ЕС о стандартах продукции.</p> <p>В дальнейшем, при выходе из ЕС, Соединенное Королевство может принять решение о прекращении соблюдения новых правил ЕС о медицинских устройствах, вступление в силу которых ожидается в конце 2016 года и которые являются правилами, регулирующими установление Маркировки CE на медицинские устройства.</p> <p>Прочие режимы регулирования, применимые к Группе и на которые Brexit может оказать влияние, включают в себя регулирование утилизации опасных отходов, передачи данных о пациенте за пределы ЕС и некоторые регулирования занятости.</p> <p>Любые изменения в перечисленных выше или других режимах регулирования могут потребовать от Группы соответствия отдельным режимам регулирования в Соединенном Королевстве и ЕС, или разработки новых политик и процедур или реорганизации своих операций, любое из перечисленного может привести к росту затрат Группы на комплаенс.</p> <p>Многие патенты Группы зарегистрированы в Европейском патентном ведомстве (European Patent Office).</p>
--	--

<p>Following an exit by the United Kingdom from the EU, the Group may be required to register patents separately with the United Kingdom Intellectual Property Office, which could require significant additional expense.</p> <p>The Group currently relies on certain EU withholding tax exemptions for intra-Group dividends.</p> <p>Going forward, the Group may not be able to benefit from these exemptions, including for intra-Group dividends paid to the Company.</p> <p>There are existing UK tax treaties that may require withholding taxes in some cases, and there can be no guarantee that these will be renegotiated by the United Kingdom following an exit by the United Kingdom from the EU.</p> <p>The result of the Brexit vote has also led to a decrease in the value of sterling against the US dollar, as well as general volatility in currency exchange markets.</p> <p>For more detail, see “The Group is exposed to fluctuations in foreign currency exchange” in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>Any of the aforementioned possible effects of Brexit, and others that the Group cannot anticipate, could materially adversely affect the Group’s business, prospects, financial condition or results of operations.</p> <p><b><i>Cost-containment efforts of the Group’s institutional customers, GPOs and third-party payers could materially adversely affect the Group’s sales and profitability.</i></b></p> <p>In several of its markets, the Group’s products are sold to patients or healthcare providers who pay for the products and receive reimbursements from third-party payers (principally national or local government-sponsored and private health insurance plans) to cover all or a portion of the cost of the Group’s products.</p> <p>The Group faces direct and indirect pricing pressure from these arrangements.</p> <p>In institutional care settings, such as acute care hospitals, third-party reimbursements to healthcare providers are often in the form of a “lump sum”</p>	<p>После выхода Соединенного Королевства из ЕС, от Группы может потребоваться отдельная регистрация патентов в Офисе интеллектуальной собственности Великобритании (the United Kingdom Intellectual Property Office), что может потребовать значительных дополнительных расходов.</p> <p>В настоящее время Группа пользуется определенными льготами по налогам на дивиденды внутри Группы.</p> <p>В будущем Группа может не иметь возможности воспользоваться такими льготами, в том числе по дивидендам внутри Группы, которые выплачиваются Компании.</p> <p>В Великобритании существуют действующие налоговые соглашения, которые в некоторых случаях могут потребовать удержания налогов, и не может быть никаких гарантий, что они будут пересмотрены Соединенным Королевством после его выхода из ЕС.</p> <p>Результаты голосования о Brexit также привели к снижению стоимости стерлингов по отношению к доллару США и волатильности на валютных рынках в целом.</p> <p>Более подробная информация приведена в разделе «Группа подвержена колебаниям обменного курса иностранной валюты» в Части 1 (Факторы риска).</p> <p>Любое из перечисленных выше возможных последствий Brexit и других, которые Группа не может предвидеть, может оказать существенное негативное влияние на деятельность, перспективы, финансовое состояние или результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Действия институциональных клиентов, Организаций по групповым закупкам (group purchasing organizations, GPOs) и сторонних плательщиков Группы, направленные на сдерживание затрат, могут оказать существенное негативное воздействие на продажи и прибыльность Группы.</i></b></p> <p>На нескольких рынках продукция Группы продается пациентам или поставщикам медицинских услуг, которые оплачивают ее и получают возмещение от сторонних плательщиков (в основном от национальных или местных спонсируемых государством и частных программ медицинского страхования) для покрытия стоимости продукции Группы полностью или частично.</p> <p>Группа сталкивается с прямым и косвенным ценовым давлением из-за этих договоренностей.</p> <p>В учреждениях по уходу за больными, такими как больницы скорой медицинской помощи, возмещения третьими лицами поставщикам</p>
---	---

<p>amount based on a patient's diagnosis and/or the medical procedures performed.</p> <p>The cost of medical supplies, such as ostomy supplies and wound dressings, is assumed to be included in the lump sum payment to the relevant healthcare provider, without separate reimbursement for medical supplies.</p> <p>Reductions in lump sum payment amounts by third-party payers have an indirect impact on the Group's sales and profits, as hospital operating margins are compressed and hospitals, in turn, put pressure on medical supply manufacturers' selling prices.</p> <p>In addition, some insurance plans in the United States have adopted, or are considering the adoption of, a system in which the healthcare providers contract to provide comprehensive healthcare for a fixed cost per patient.</p> <p>This system could exacerbate the indirect pricing pressure by healthcare providers on the Group.</p> <p>Outside of institutional care settings, in most developed countries the costs of medical supplies are reimbursed by third-party payers separate from any reimbursements payable for the patient's diagnosis and/or medical procedures performed.</p> <p>Reductions in reimbursement amounts to patients for medical supplies in this setting can have a direct adverse impact on the Group's sales and profits depending on the product categories impacted.</p> <p>The Group believes that nurses, surgeons, hospitals and other healthcare providers may not use, purchase, recommend or prescribe its products and patients may not purchase its products if these third-party payers do not provide satisfactory coverage of and reimbursement for the costs of ConvaTec products or the procedures involving the use of ConvaTec products.</p> <p>Third-party payers frequently review their coverage policies with respect to existing and new therapies and can, without notice, deny coverage for treatments that may include the use of the Group's products.</p> <p>Some private insurers in managed care systems may also attempt to control costs by authorising fewer elective surgical procedures or by requiring the use of the least expensive products available.</p>	<p>медицинских услуг часто представляют из себя единовременные выплаты за диагностику пациента и/или выполненные медицинские процедуры.</p> <p>Предполагается, что стоимость медицинских товаров, таких как устройства для ухода за стомой и раневые повязки, будет включена в единовременную выплату поставщику медицинских услуг без отдельного возмещения расходов на медицинские товары.</p> <p>Уменьшение единовременных выплат третьими сторонами оказывает косвенное влияние на продажи и выручку Группы, так как операционная прибыль больниц снижается, что в свою очередь, оказывает давление на отпускные цены производителей медицинский товаров.</p> <p>Кроме того, некоторые планы страхования в США приняли или рассматривают вопрос о принятии системы, в которой поставщики медицинских услуг заключают контракт на комплексное медицинское обслуживание с фиксированной стоимостью на одного пациента.</p> <p>Такая система может усилить косвенное ценовое давление на Группу со стороны поставщиков медицинских услуг.</p> <p>За рамками стационарного ухода в большинстве развитых стран расходы на медицинские товары возмещаются сторонними плательщиками отдельно от возмещений за диагностику пациента и/или проведенные медицинские процедуры.</p> <p>Сокращение суммы возмещений пациентам за медицинские товары в этих условиях могут оказать прямое негативное влияние на продажи и прибыльность Группы в зависимости от затронутых категорий продукции.</p> <p>Группа считает, что медсестры, хирурги, больницы и другие поставщики медицинских услуг не могут использовать, приобретать, рекомендовать или выписывать ее продукцию, а пациенты могут не приобретать ее продукцию, если сторонние плательщики не предоставили достаточного покрытия или возмещения расходов на продукцию ConvaTec или на процедуры с использованием продукции ConvaTec.</p> <p>Сторонние плательщики часто пересматривают свою политику покрытия в соответствии с существующими и новыми методами лечения и могут без уведомления отказать в покрытии лечения, в котором может использоваться продукция Группы.</p> <p>Некоторые страховщики в системе регулируемого медицинского обслуживания могут также пытаться контролировать расходы путем согласования меньшего количества необязательных хирургических процедур или</p>
--	---

<p>In the event that third-party payers, whether private or governmental, deny coverage or reduce their current levels of reimbursement to the Group's institutional and end-user customers, the Group may be unable to sell certain products on a profitable basis.</p> <p>Many institutional customers of the Group's products have joined GPOs in an effort to contain costs.</p> <p>GPOs conduct tender processes and/or negotiate pricing arrangements with medical supply manufacturers and distributors, and these negotiated prices are made available to a GPO's affiliated hospitals and other members.</p> <p>These negotiations could lead to pricing pressure on the Group's products, or the Group may not be selected as a provider for certain GPOs in key markets.</p> <p>If the Group is not one of the providers selected by a GPO, affiliated hospitals and other members may be less likely to purchase the Group's products and if the GPO has negotiated a strict compliance contract for another manufacturer's products, the Group may be precluded from making sales to GPO members for the duration of the contractual arrangement.</p> <p>If the Group faces significant increased pricing pressure from their customers and/or third-party payers, it could materially adversely affect the Group's business results of operations, financial condition and prospects.</p> <p><b><i>Changes in regulatory reimbursement regimes and in regulations, policies, rules and internal cost reduction audit programmes of governmental social health care services regarding billing of the Group's products could reduce or delay reimbursement for the Group's products, adversely affect the demand for the Group's products and increase compliance costs.</i></b></p> <p>For certain of the Group's products, the Group bills governmental social health care services, such as Medicare and Medicaid in the United States and the</p>	<p>требований об использовании наименее дорогой из доступной продукции.</p> <p>В случае если сторонние плательщики, как частные, так и государственные, отказывают в покрытии или снижают текущие уровни возмещений для институциональных или конечных потребителей продукции Группы, Группа может быть не способна продать определенную продукцию с прибылью.</p> <p>Многие институциональные покупатели продукции Группы вступили в организации по групповым закупкам в попытке сокращения расходов.</p> <p>Организации по групповым закупкам проводят закупочные процедуры и/или переговоры о цене с производителями или дистрибьюторами медицинских товаров, и эти переговорные цены становятся доступны для аффилированных с организациями по групповым закупкам больницам и другим участникам.</p> <p>Такие переговоры могут привести к ценовому давлению на продукцию Группы, или Группу могут не выбрать в качестве поставщика для некоторых организаций по групповым закупкам на ключевых рынках.</p> <p>Если Группа не будет выбрана в качестве одного из поставщиков организацией по групповым закупкам, аффилированные больницы и прочие участники могут с меньшей вероятностью приобретать продукцию Группы, а если организация по групповым закупкам согласовала строгий контракт на продукцию другого производителя, Группе может быть отказано в продажах участникам организации по групповым закупкам на время действия соглашения.</p> <p>Если Группа столкнется со значительным ростом ценового давления со стороны покупателей и/или сторонних плательщиков, это может оказать существенное негативное влияние на результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы Группы.</p> <p><b><i>Изменения в режиме регулирования возмещений и в регулировании, политиках, правилах и внутренних программах аудита по сокращению издержек на государственные услуги социального здравоохранения в части выставления счетов за продукцию Группы может привести к снижению или отсрочке возмещений за продукцию Группы, отрицательно повлиять на спрос на продукцию Группу и увеличить затраты на комплаенс.</i></b></p> <p>За часть продукции Группа выставляет счета напрямую государственным службам социального здравоохранения, таким как Medicare и Medicaid в</p>
--	--

<p>National Health Service ("NHS") in the United Kingdom, directly.</p> <p>The Group's sales of these products are therefore directly subject to cuts to reimbursement rates, internal cost reduction audit programmes or the imposition of more stringent regulatory requirements for reimbursement.</p> <p>Additionally, the Group faces risks that its products may cease to be covered, or that new products may not be adopted for coverage, under these regimes.</p> <p>In the United States, the Medicare Prescription Drug, Improvement and Modernization Act of 2003 established a competitive acquisition programme for items of durable medical equipment, prosthetics, orthotics and supplies ("DMEPOS").</p> <p>This category of products includes reusable medical supplies dispensed to patients for home use.</p> <p>In addition, President Obama's proposed 2017 budget contained a provision to include ostomy and urological supplies in the DMEPOS Competitive Bidding Program for medical devices sold in retail settings outside of the hospital.</p> <p>While this proposal has not been approved by the US Congress, if enacted, it is likely that over the medium term the Group would experience substantial pricing pressure in respect of the Group's ostomy and urological supplies sold in the United States.</p> <p>The regulations that govern Medicare and Medicaid reimbursement, including cost reduction audit programmes, are complex and the Group's compliance with these regulations is costly and may be reviewed by federal agencies, including the Department of Health and Human Services, the Department of Justice ("DOJ") and the FDA.</p> <p>See "In the United States, participation in the Medicare and Medicaid programmes subjects the Group to additional regulation and compliance costs, as well as stringent procedures to participate in</p>	<p>США и Медицинской службе здравоохранения (National Health Service ("NHS")) в Соединенном Королевстве.</p> <p>Таким образом, продажи такой продукции Группой напрямую зависят от сокращения уровня возмещений, внутренних программ аудита по сокращению расходов или внедрения более строгих нормативных требований в части возмещений.</p> <p>Кроме того, Группа сталкивается с риском того, что ее продукция может перестать попадать под покрытие, или в покрытие может быть включена новая продукция в соответствии с данным регулированием.</p> <p>В США Законом «О включении в Medicare отпускаемых по рецепту лекарств, улучшении и модернизации» 2003 года установлена программа приобретения предметов медицинского оборудования длительного пользования, протезирования, ортопедии и принадлежностей («DMEPOS») на конкурсной основе.</p> <p>В эту категорию продукции включены многоразовые медицинские принадлежности, отпускаемые пациентам для домашнего использования.</p> <p>Кроме того, предложенный президентом Обамой бюджет на 2017 год содержал положение о включении принадлежностей для стомы и урологических принадлежностей в Программу конкурсных торгов DMEPOS для медицинских устройств, находящихся в розничной продаже за пределами больницы.</p> <p>Несмотря на то, что это предложение не было одобрено Конгрессом США, в случае его введения в действие, существует вероятность, что в среднесрочной перспективе Группа будет испытывать существенное ценовое давление в отношении принадлежностей для стомы и урологических принадлежностей, продажа которых осуществляется на территории США.</p> <p>Постановления, регулирующие возмещения по программам Medicare и Medicaid, в т.ч. программы аудита по снижению расходов, являются сложными, их соблюдение является затратным для Группы, они могут быть пересмотрены федеральными агентствами, включая Министерство здравоохранения и социальных служб США, Министерство юстиции США («DOJ») и Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA).</p> <p>См. раздел «В США участие в программах Medicare и Medicaid подвергает Группу дополнительному регулированию и расходам на его соблюдение, а также строгим процедурам</p>
---	---



<p>competitive bidding programmes” in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>Failure to ensure reimbursement coverage for existing and new products under these or similar government healthcare regimes, or increased compliance costs, could materially adversely affect the Group’s business, results of operations, financial condition and prospects.</p> <p>Other legislative changes have been proposed and adopted in the United States since the ACA was enacted and the Group expects that additional healthcare reform measures in the United States and other countries will be adopted in the future.</p> <p>Any such proposals, if adopted, or the adoption of a national healthcare system in the United States in which prices are controlled by the Government, or any failure by the Group to comply with the existing requirements, could have a material adverse impact on the Group’s business, results of operations and financial condition.</p> <p>Outside of the United States, the rates of reimbursement as well as the number of products used and the reimbursement rates for those products are under constant review across many markets.</p> <p>Although the Group is not aware of any changes being proposed to regulatory reimbursement regimes outside of the United States, any such changes could impact the Group.</p> <p>Any such changes to regulatory reimbursement regimes could have a material adverse impact on the Group’s business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>The Group’s Margin Improvement Programme may not be successful.</i></b></p> <p>In the fourth quarter of 2015, the Group commenced a Margin Improvement Programme, or MIP, to drive efficiencies in its manufacturing and distribution cost base.</p> <p>Execution of the MIP has required and will continue to require the expenditure of substantial effort and costs.</p> <p>The Group estimates that it will incur total restructuring and other operating expenditure costs of \$40 million to \$50 million (half cash and half non-cash), with the majority to be incurred in 2016 (\$25 million was accounted for in the first half of 2016).</p>	<p>участия в программах конкурсных торгов» Части 1 (Факторы риска).</p> <p>Неспособность обеспечить покрытие возмещения по существующей и новой продукции в соответствии с этими или подобными государственными режимами здравоохранения, или возросшие расходы на комплаенс, могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы Группы.</p> <p>После Реформы здравоохранения и защиты пациентов США (ACA) были предложены и приняты другие законодательные изменения, и Группа ожидает, что дополнительные меры реформы здравоохранения в США и других странах будут приняты в будущем.</p> <p>Любые такие предложения, в случае их принятия, или установление национальной системы здравоохранения в США, в которых цены контролируются государством, или любая неспособность Группы соблюдать текущие требования, могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p>За пределами США ставки возмещения, а также количество используемой продукции и ставки возмещения по такой продукции постоянно пересматриваются на многих рынках.</p> <p>Несмотря на то, что Группе неизвестно о предложении каких-либо изменений в режимы возмещения расходов за пределами США, любые такие изменения могут оказать влияние на Группу.</p> <p>Любые такие изменения в режимах регулирования возмещений могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Программа повышения рентабельности Группы может оказаться неуспешной</i></b></p> <p>В четвертом квартале 2015 года Группа запустила Программу повышения рентабельности (Margin Improvement Programme, MIP) в целях повышения эффективности расходной базы производства и распространения.</p> <p>Выполнение MIP требовало и продолжит требовать значительных усилий и затрат.</p> <p>По оценкам Группы, общая сумма расходов на реструктуризацию и прочих операционных расходов составит от 40 до 50 млн долларов США (половина – в наличной, и половина – в безналичной форме), при этом большая часть</p>
--	--

<p>Additional expenditure related to the MIP is expected to bring total Group capital expenditure to around \$100 million in each of 2016 and 2017.</p> <p>Successful implementation of the MIP is dependent on assumptions relating to the development of the Group's markets, costs of implementing the MIP, future demand for its products (including its ability to direct customers from discontinued products), success in streamlining the Group's sourcing relationships, advances in the Group's manufacturing capabilities and the capabilities of third-party sources which may prove to be inaccurate.</p> <p>In addition, the reduction of the Group's manufacturing footprint as part of the MIP will result in a degree of disruption to the Group's manufacturing operations.</p> <p>Although the Group has developed and put into place protections to ensure that the movement of manufacturing operations does not have a negative impact on production or otherwise lead to shortages of products, there can be no assurance that the MIP will not cause delays or interruptions in sales or distribution of the Group's products.</p> <p>As a result, the Group may not realise the anticipated cost savings, margin improvement or other benefits it expects to achieve as a result of the MIP and the attention required may divert management attention and resources away from other areas of the Group.</p> <p>If any of these risks were to materialise, it could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Group's international operations may expose it to risks, including risks related to conducting business outside developed markets, which may impact on its profitability.</i></b></p> <p>The international scope of the Group's operations exposes it to economic, regulatory and other risks, particularly outside developed markets.</p> <p>The Group intends to continue to pursue growth opportunities in emerging markets (which it defines as Latin America, central and eastern Europe (excluding Poland), Africa, the Middle East and APAC (excluding Australia, New Zealand and Hong Kong)), which comprised 11 per cent. of the Group's revenue in 2015 and, following completion of the Group's</p>	<p>придется на 2016 год (в 1 полугодии 2016 года отчитались о 25 млн долларов США).</p> <p>Ожидается, что дополнительные расходы, связанные с MIP, увеличат общие капитальные затраты Группы до 100 млн долларов США в 2016 и 2017 году.</p> <p>Успешная реализация MIP зависит от допущений в отношении развития рынков Группы, стоимости внедрения MIP, будущего спроса на продукцию Группы (в том числе ее способность перенаправить покупателей продукции, снятой с производства), успеха модернизации отношений с поставщиками Группы, достижений в производственных мощностях Группы и третьих лиц, которые могут оказаться неточными.</p> <p>Более того, сокращение производственных площадей Группы как часть MIP приведет к некоторому количеству сбоев в ее производственной деятельности.</p> <p>Несмотря на то, что Группа разработала и внедрила защитные механизмы для того, чтобы обеспечить, что перемещение производственных операций не окажет негативное влияние на продукцию или иным образом не приведет к нехватке продукции, не может быть никаких гарантий того, что MIP не приведет к задержкам или перерывам в продажах или поставках продукции Группы.</p> <p>В результате Группа может не получить ожидаемую экономию на расходах, рост прибыльности или другие преимущества, которые она ожидает добиться в результате MIP, а внимание, которое потребуется для ее реализации, может отвлечь внимание руководства и ресурсы от других сфер деятельности Группы.</p> <p>Реализация любого из этих рисков может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Международные операции могут подвергнуть Группу рискам, в том числе связанным с ведением деятельности за пределами развитых рынков, что может оказать влияние на ее прибыльность.</i></b></p> <p>Международная сфера деятельности Группы подвергает ее экономическим, законодательным и прочим рискам, особенно за пределами развитых рынков.</p> <p>Группа планирует продолжить использование возможностей роста на развивающихся рынках (которыми она считает Латинскую Америку, центральную и восточную Европу (за исключением Польши), Африку, Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион (за исключением Австралии, Новой Зеландии и Гонконга)), на</p>
---	--

<p>reduction of its manufacturing footprint as part of the MIP in 2017, will host four of the Group's eight manufacturing sites.</p> <p>The Group's operations outside the United States, Europe and other developed markets are, and will continue to be, subject to a number of risks and potential costs, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lower levels of protection of intellectual property;</li> <li>• greater payables risk due to difficulty in collecting accounts receivable and longer collection periods;</li> <li>• trade protection measures and import or export licensing and/or product registration requirements;</li> <li>• difficulty in staffing, training and managing local operations;</li> <li>• differing legal and labour regulations;</li> <li>• labour disputes;</li> <li>• increased costs of transportation or shipping;</li> <li>• potential adverse tax consequences, including consequences from changes in tax laws and the imposition or increase of withholding and other taxes on remittances and other payments by international subsidiaries, which, among other things, may preclude payments or dividends from certain subsidiaries from being used for debt servicing and exposure to adverse tax regimes.</li> </ul> <p>For instance, the Group has subsidiary operations in the free trade zone of the Dominican Republic, which recently imposed a withholding tax on entities operating in the free trade zone;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• heightened prevalence of expectations by suppliers, distributors, customers and/or government officials for facilitation and other potentially improper payments;</li> <li>• political and economic instability;</li> <li>• risks associated with conducting business in countries subject to sanctions, including Iran, Syria, Myanmar and Zimbabwe, and any breach by the Group or one of its distributors of any licencing requirements or other regulations; and</li> <li>• security risks associated with criminal activity in certain countries.</li> </ul>	<p>которые пришлось 11% выручки Группы в 2015 году, и в которых после завершения сокращения производственных площадок в рамках MIP в 2017 году будет находится 4 из 8 производств Группы.</p> <p>Деятельность Группы за пределами Соединенных Штатов, Европы и других развитых рынков подвержена и будет подвержена ряду рисков и потенциальных затрат, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• более низкий уровень защиты интеллектуальной собственности;</li> <li>• более высокие риски, связанные с кредиторской задолженностью, из-за сложностей и более длительных периодов ее сбора;</li> <li>• меры поддержки торговли и требования о лицензировании импорта или экспорта и/или регистрации продукции;</li> <li>• сложности с подбором персонала, обучением и управлением местными операциями;</li> <li>• отличающиеся правовые и трудовые нормы;</li> <li>• трудовые споры;</li> <li>• увеличение расходов на транспортировку или доставку;</li> <li>• возможные негативные налоговые последствия, в том числе последствия изменений в налоговом законодательстве и введение или увеличение налогов на доходы или других налогов на денежные переводы и прочие платежи международных дочерних компаний, что, помимо прочего, может препятствовать использованию платежей или дивидендов дочерних компаний для обслуживания долга и подверженность неблагоприятным налоговым режимам.</li> </ul> <p>Например, Группа осуществляет вспомогательные операции в зоне свободной торговли Доминиканской Республики, которая недавно ввела налог на доходы организаций, осуществляющих деятельность в зоне свободной торговли;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• повышенная распространенность ожиданий поставщиков, дистрибьюторов, клиентов и/или государственных чиновников касательно помощи или других потенциально неправомерных платежей;</li> <li>• политическая и экономическая нестабильность;</li> <li>• риски, связанные с осуществлением деятельности в странах, в отношении которых введены санкции, в т.ч. в Иране, Сирии, Мьянме и Зимбабве, а также любые нарушения Группой или одним из ее дистрибьюторов требований к лицензированию или иного регулирования; и</li> <li>• риски безопасности, связанные с преступной деятельностью в определенных странах.</li> </ul>
---	--

<p>The Group is and may become increasingly dependent on regional Group subsidiaries and local distributors for compliance and adherence to local laws and regulations.</p> <p>Local distributors may not adhere to the Group's own business practices and policies, which could result in compliance risk and grey market sales in certain markets.</p> <p>The Group has historically received several allegations of misconduct which took place prior to July 2014 and which each resulted in internal investigations and, in one instance, a regulatory fine of \$38,000.</p> <p>In April 2015, the Group received a letter from the World Bank stating that it intended to pursue sanctions against a Group subsidiary for fraudulently misrepresenting the commission amounts paid to its agent and colluding with Bangladesh officials between 2007 and 2012.</p> <p>The contracts at issue involved sales of less than \$2.9 million.</p> <p>The Group submitted a response to these allegations explaining that sanctions were not warranted and the Group is currently awaiting the World Bank's response.</p> <p>If the World Bank were to commence proceedings against the Group or sanction it for any historic practices, it could have a negative impact on the Group's reputation, result in a penalty, and may have a negative impact on the Group's ability to participate in future tenders involving development bank funding.</p> <p>To minimise the risk of similar incidents in the future, the Group has implemented, and monitors adherence to, additional policies to prohibit improper payments and has developed further training, compliance programmes and contractual protections to discourage such practices by its employees, distributors and other agents.</p> <p>Although a significant number of the Group's distributors have been assessed and screened under the new compliance programmes and migrated to new contracts reflecting the Group's updated policies and procedures (including audit rights), the Group's internal and third-party initiatives are on-going and there can be no assurance that they will be successful, will prevent all misconduct by counterparties or will not require further</p>	<p>Группа зависит и может стать еще более зависимой от своих региональных дочерних компаний и локальных дистрибьюторов в части соблюдения местного законодательства и регулирования.</p> <p>Местные дистрибьюторы могут не придерживаться практик ведения деятельности и политик Группы, что может привести к правовым рискам и «серым» продажам на определенных рынках.</p> <p>В прошлом Группа получила несколько обвинений в неправомерных действиях, которые произошли до июля 2014 года, и каждое из которых привело к внутреннему расследованию и, в одном случае, к штрафу в размере 38 000 долл. США.</p> <p>В апреле 2015 года Группа получила письмо от Всемирного банка о его намерениях применить санкции в отношении дочерней компании Группы за искажение комиссии, выплаченной ее агенту, и сговор с должностными лицами в Бангладеш в период с 2007 по 2012 год.</p> <p>Контракты, о которых идет речь, предусматривали продажи на сумму менее 2,9 млн долларов США.</p> <p>Группа представила ответ на эти обвинения с объяснениями, что санкции были не оправданы, и в настоящее время ожидает ответ Всемирного Банка.</p> <p>Если бы Всемирный Банк начал разбирательства в отношении Группы или ввел в отношении нее санкции за какие-либо прошлые действия, это могло бы негативно повлиять на репутацию Группы, привести к штрафу и отрицательно сказаться на способности Группы участвовать в будущих тендерах, в том числе на финансирование от банка развития.</p> <p>Для того, чтобы свести к минимуму риск повторения подобных инцидентов в будущем, Группа внедрила и следит за соблюдением дополнительных политик, запрещающих неправомерные платежи, а также разработала дополнительные тренинги, программы по комплаенсу и правовые защиты для того, чтобы препятствовать распространению таких практик среди сотрудников, дистрибьюторов и прочих агентов.</p> <p>Несмотря на проведенную Группой оценку и проверку существенного количества дистрибьюторов в соответствии с новыми программами комплаенса и перевод их на новые контракты, отражающие обновленные политики и процедуры Группы (включая права аудита), внутренние инициативы Группы и третьих лиц будут продолжаться, и не может быть никаких гарантий того, что такие инициативы окажутся успешными, предотвратят все неправомерные</p>
--	--

<p>management time or expense to develop and implement.</p> <p>Failure of these policies, compliance programmes or contractual protections could result in violations of laws and regulations.</p> <p>Any violation of laws and regulations by the Group or a failure of distributors to comply with the Group's established business practices and policies could result in legal or regulatory sanctions against the Group and potentially damage its business and reputation, any of which could have a material adverse effect on the Group's business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>Failure to comply with the US Foreign Corrupt Practices Act (the "FCPA"), the UK Bribery Act 2010 (the "UK Bribery Act") and other anti-corruption, anti-bribery and anti-money laundering laws associated with the Group's activities could subject the Group to penalties and other adverse consequences.</i></b></p> <p>The Group is subject to a wide range of antitrust, anti-competition, anti-fraud and anti-bribery laws, such as the FCPA, the UK Bribery Act and similar laws in other countries, as well as to obligations to business partners, including the World Bank Group, related to anti-corruption compliance.</p> <p>Actual or alleged violations of applicable laws, regulations, or anti-corruption compliance contractual requirements could create a substantial liability for the Group and also damage the Group's reputation or cause a loss of business opportunity in the markets in which the Group operates.</p> <p>The Group interacts with foreign officials and otherwise has business in some countries generally recognised as having business environments where corrupt activity is more likely to take place.</p> <p>The Group's activities in these countries create the risk of unauthorised payments or offers of payments by the Group's employees or agents which could result in violation of the various anti-corruption laws to which the Group is subject.</p>	<p>действия контрагентов или не потребуют дальнейших временных затрат на управление или денежных затрат на разработку и реализацию.</p> <p>Неуспешность таких политик, программ комплаенса или правовых защит может привести к нарушениям законодательства и нормативно-правовых актов.</p> <p>Любое нарушение законодательства и нормативно-правовых актов Группой или неспособность дистрибьюторов соблюдать сложившиеся практики ведения деятельности и политики Группы могут привести к правовым или регуляторным санкциям в отношении Группы и потенциально нанести ущерб ее деятельности и репутации, что может оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Несоблюдение Закона о коррупции за рубежом (Foreign Corrupt Practices Act, FCPA), Закона Великобритании о взяточничестве (United Kingdom Bribery act, UK Bribery Act) 2010 года и других антикоррупционных законов, законов о борьбе со взяточничеством и отмыыванием доходов, связанных с деятельностью Группы, может подвергнуть ее штрафным санкциям и другим неблагоприятным воздействиям.</i></b></p> <p>Группа подлежит регулированию в соответствии с широким перечнем антимонопольных законов, законов о защите конкуренции, о борьбе с мошенничеством и взяточничеством, таких как FCPA, UK Bribery Act и аналогичных законов в других странах, а также несет обязательства по соблюдению антикоррупционных норм перед деловыми партнерами, в том числе Группой Всемирного Банка.</p> <p>Фактические или предполагаемые нарушения применимого законодательства и нормативных актов или договорных требований о соблюдении антикоррупционных норм могут стать причиной возникновения существенных обязательств для Группы, а также нанести ущерб ее репутации или привести к потере возможностей на рынках, на которых работает Группа.</p> <p>Группа взаимодействует с иностранными должностными лицами и иным образом ведет деятельность в некоторых странах, в бизнес-среде которых возникновение коррупционной деятельности обычно считается более вероятным.</p> <p>Деятельность Группы в таких странах создает риск несанкционированных платежей или предложений платежей сотрудниками Группы или агентами, который может привести к нарушению различного антикоррупционного</p>
---	---

<p>There have been allegations of historical misconduct in certain markets in which the Group operates.</p> <p>For more detail, see “The Group’s international operations may expose it to risks, including risks related to conducting business outside developed markets, which may impact on its profitability.” in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>The Group has implemented policies to prohibit, and developed training and compliance programmes to discourage, these practices by its employees and agents, and the Group conducts investigations promptly when allegations of improper conduct are made.</p> <p>However, the Group is subject to a wide variety of requirements in a large number of jurisdictions and the Group’s existing and any further safeguards may prove to be ineffective.</p> <p>If employees or agents of the Group violate regulatory requirements or the Group’s policies or fail to maintain adequate record-keeping and internal accounting practices to accurately record the Group’s transactions, the Group may be subject to regulatory sanctions, including monetary fines, criminal penalties, disgorgement of profits and suspension or debarment of the Group’s ability to contract with government agencies or public international organisations or to receive export licenses, any of which could materially adversely affect the Group’s business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>If the Group is unable to continue to develop and market new products and technologies in a timely and profitable manner, or to expand into new geographic markets on the timetable planned or at all, it may experience declining demand and revenue.</i></b></p> <p>New products (including the Group’s new Avelle and other forthcoming NPWT products) and extensions of existing product lines (such as AQUACEL Foam, AQUACEL Ag+, GentleCath Glide and a soft convex range in Ostomy Care) represent a significant component of the Group’s strategy for both the maintenance of the Group’s current market position and continued growth.</p>	<p>законодательства, в соответствии с которым регулируется Группа.</p> <p>На некоторых рынках Группы возникали необоснованные заявления о прошлых нарушениях.</p> <p>Более подробная информация приведена в разделе «Международные операции Группы могут подвергать ее рискам, включая риски, связанные с ведением бизнеса за пределами развитых рынков, что может оказать влияние на ее прибыльность.» Части 1 (Факторы риска).</p> <p>Группа внедрила меры по запрету и разработала тренинги и программы комплаенса для того, чтобы препятствовать подобным практикам среди ее сотрудников и агентов, также Группа проводит расследования незамедлительно после заявлений о ненадлежащем поведении.</p> <p>Однако, Группа подпадает под широкий перечень требований в большом количестве юрисдикций, и существующие и любые последующие меры предосторожности Группы могут оказаться неэффективными.</p> <p>Если сотрудники или агенты Группы нарушат нормативные требования или политики Группы или не смогут поддерживать адекватные учетные практики и практики внутренней отчетности для точного учета операций Группы, Группа может быть подвержена регуляторным санкциям, в том числе денежным штрафам, уголовным наказаниям, изъятию прибыли, а также приостановке или запрету возможности Группы заключать контракты с государственными агентствами или общественными международными организациями или получать лицензии на экспорт, любое из перечисленного может оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Если Группа окажется неспособна продолжать разработку и продажу новых продуктов и технологий своевременно и выгодно или выходить на новые географические рынки в соответствии с запланированным графиком или в принципе, она может столкнуться со снижением спроса и доходов.</i></b></p> <p>Новые продукты (включая новую продукцию Группы Avelle и другие ожидаемые устройства вакуумной терапии ран (NPWT)) и расширение существующих продуктовых линеек (таких как AQUACEL Foam, AQUACEL Ag+, GentleCath Glide и ассортимента мягкой конвексной продукции в линейке ухода за стомой) представляют собой значительную часть стратегии Группы как для поддержания текущей рыночной позиции Группы, так и для дальнейшего роста.</p>
---	---

<p>Further, the Group plans to enter new large markets by, for instance, launching its GentleCath range in Europe.</p> <p>However, the Group may experience delays or significant costs in developing or receiving approvals for new products or entering new markets, and the Group's competitors may gain a competitive advantage if they are able to develop and release new products ahead of the Group.</p> <p>Research and development efforts may require a substantial investment of time and resources before determination as to the commercial viability of a new product, technology, material or other innovation, but there can be no assurance that these efforts will be successful or that any new products will become commercially viable.</p> <p>The process of obtaining regulatory clearances and approvals to market a new medical device, or a significant modification to an existing device, or to launch an existing product in a new market, can be costly and time consuming for the Group and approvals and clearances might not be granted for future products on a timely basis, if at all.</p> <p>For more detail on the regulatory requirements for bringing new products to market, see "The Group is required to obtain regulatory approvals prior to marketing and selling certain of its products, and the regulators responsible for such approvals could delay, increase the cost of, limit or prohibit the marketing and sale of the Group's products" in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>The Group may be required to conduct or sponsor clinical trials or third-party assessments by governmental or other regulatory authorities, or may do so voluntarily in order to qualify for favourable regulatory categorisation.</p> <p>Clinical trials are expensive and require significant investment of time and resources and may not generate the data the Group needs to support required submissions for approvals from regulatory bodies.</p> <p>Failure to comply with relevant regulations and directives in the country where a clinical trial is being conducted, including, but not limited to, failure to obtain adequate informed consent of subjects, failure to adequately disclose financial or other conflicts of interest or failure to report data or adverse events accurately, could result in fines, penalties,</p>	<p>Кроме того, Группа планирует выйти на новые крупные рынки, например, посредством запуска линейки GentleCath в Европе.</p> <p>Однако, Группа может столкнуться с задержками и существенными затратами на разработку, или получение разрешений для новой продукции, или выход на новые рынки, также конкуренты Группы могут получить конкурентное преимущество, если они смогут разработать и выпустить новую продукцию раньше Группы.</p> <p>Исследования и разработки могут потребовать существенных вложений времени и ресурсов до определения коммерческой рентабельности нового продукта, технологии, материала или других инноваций, не может быть никаких гарантий того, что действия окажутся успешными или что какая-либо новая продукция будет экономически выгодна.</p> <p>Процесс получения официальных разрешений и одобрений на продажу нового медицинского устройства, или модификацию существующего медицинского устройства, или запуск существующего продукта на новом рынке, может быть затратным и трудоемким для Группы, и одобрения и разрешения для будущих продуктов могут быть не выданы или выданы не своевременно.</p> <p>Более подробная информация о нормативных требованиях для вывода новой продукции на рынок приведена в разделе «Группа должна получить официальное одобрение для начала маркетинга и продаж некоторой своей продукции, регуляторы, ответственные за такие одобрения, могут задержать, увеличить стоимость, ограничить или запретить маркетинг и продажу продукции Группы» Части 1 (Факторы риска).</p> <p>От Группы может потребоваться проведение или спонсирование клинических испытаний или сторонних оценок государственными или другими регулирующими органами, или Группа может сделать это добровольно для того, чтобы претендовать на благоприятную нормативную классификацию.</p> <p>Клинические испытания являются дорогостоящими и требуют значительных вложений времени и ресурсов, но в результате могут быть не получены данные, необходимые Группе для приложения к пакету документов для получения одобрения регулирующих органов.</p> <p>Несоблюдение применимых нормативных требований и директив в стране проведения клинических испытаний, в том числе неспособность получить адекватное информированное согласие субъектов, неспособность должным образом раскрыть финансовые и прочие конфликты интересов или</p>
--	--

<p>suspension of trials and the inability to use the data to support the marketing authorisation process and subsequent reimbursement filings.</p> <p>In addition, if the Group’s competitors’ new products and technologies reach the market before the Group’s products, those competitors may gain a competitive advantage or render the Group’s products obsolete.</p> <p>Similarly, the Group has expanded its direct-to-consumer capabilities and aims to continue doing so, but there can be no assurance that the Group will be as successful as its competitors at reaching end-consumers and patients.</p> <p>The ultimate success of the Group’s product development and patient outreach efforts will depend on many factors, including, but not limited to, the Group’s ability to create innovative designs and materials, provide innovative medical solutions and techniques for the Group’s customers, accurately anticipate and meet customers’ needs, commercialise new products in a timely manner and manufacture and deliver products in sufficient volumes on time.</p> <p>Even if the Group is able to develop new products or innovations for existing products, these developments may not produce revenue in excess of the costs of development, or may cannibalise sales of the Group’s higher-margin existing products, as the Group has experienced with certain of its more mature hydrocolloid wound dressings.</p> <p>In addition, new products and technologies may be quickly rendered obsolete as a result of changing customer preferences or the introduction by the Group’s competitors of products embodying new technologies or features.</p> <p>The Group’s strategy includes plans to expand its operations into new markets.</p> <p>Although this strategy will aim to leverage the Group’s existing capabilities, technologies and commercial platforms, there can be no assurance that it will be successful in this expansion.</p> <p>In particular, the Group may encounter intellectual property constraints as a result of varying regulatory and reimbursement practices, varying consumer</p>	<p>неспособность предоставлять точные данные или информацию о неблагоприятных событиях могут привести к штрафам, наказаниям, приостановкам судебных разбирательств и невозможности использования данных в процессе получения разрешения на продажи и последующих заявках на возмещения.</p> <p>Более того, если новые продукты и технологии конкурентов Группы выйдут на рынок раньше продуктов Группы, такие конкуренты смогут получить конкурентное преимущество, а продукция Группы станет устаревшей.</p> <p>Аналогично Группа расширила возможности прямого доступа к потребителям и стремится продолжить это расширение, но не может быть никаких гарантий того, что Группа будет так же успешна, как и ее конкуренты, в достижении конечных потребителей и пациентов.</p> <p>Конечный успех развития продукции Группы и попыток охвата пациентов будет зависеть от многих факторов, в том числе возможности Группы создавать инновационный дизайн и материалы, предоставлять инновационные медицинские решения и техники для клиентов Группы, точно прогнозировать и удовлетворять потребности клиентов, своевременно получать прибыль от новых продуктов, а также производить и доставлять продукцию в достаточном объеме в установленный срок.</p> <p>Даже если Группа сможет разрабатывать новую продукцию или инновации для существующей продукции, такие разработки могут не приносить доход, превышающий затраты на разработку, или могут негативно повлиять на продажи существующей более прибыльной продукции Группы, как случилось с определенными устаревшими гидроколлоидными повязками на раны.</p> <p>Более того, новая продукция и технологии могут быстро устареть в результате изменения предпочтений клиентов или запуска конкурентами Группы новых продуктов с новыми технологиями и функциями.</p> <p>Стратегия Группы предусматривает планы по расширению деятельности Группы на новые рынки.</p> <p>Несмотря на то, что данная стратегия будет нацелена на использование текущих возможностей, технологий и коммерческих платформ Группы, не может быть никаких гарантий того, что она окажется успешной.</p> <p>В частности, Группа может столкнуться с ограничениями интеллектуальной собственности в результате изменений в законодательстве и практиках возмещений, изменений потребительских предпочтений или серьезной</p>
---	--



<p>preferences or strong competition from existing market participants.</p> <p>If the Group fails to manage these risks effectively, its business, results of operations, financial condition and prospects may be materially adversely affected.</p> <p><b><i>Due to the technical nature of its products, the Group is dependent on its intellectual property and if the Group is unsuccessful in protecting, maintaining and enforcing its intellectual property, or is subject to claims that it has violated the intellectual property rights of third parties, its competitive position could be harmed.</i></b></p> <p>The Group relies on a combination of patents, trade secrets, copyrights, trademarks, licence agreements and contractual provisions to establish and protect the intellectual property rights of its products and the processes for the development, manufacture and marketing of the Group's products.</p> <p>In addition, the Group has patent applications pending with respect to other components and products, and the Group also applies for additional patents in the ordinary course of business.</p> <p>However, these precautions offer only limited protection, and would not, for example, protect against the Group's proprietary information becoming known to, or being independently developed by, competitors.</p> <p>The Group cannot be sure that existing or future patents, if any, will afford adequate protection or any competitive advantage, that any future patent applications will result in issued patents or that the Group's patents will not be circumvented, invalidated or declared unenforceable.</p> <p>Additionally, the Group's proprietary rights in intellectual property may be challenged and the Group may face claims that it has violated the intellectual property rights of third parties.</p> <p>The Group also uses non-patented, proprietary know-how, trade secrets, processes and other proprietary information and currently employs various methods to protect this proprietary information, including confidentiality agreements, invention assignment agreements and proprietary information agreements with vendors, employees,</p>	<p>конкуренции со стороны существующих участников рынка.</p> <p>Если Группа не сможет эффективно управлять данными рисками, ее деятельность, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы могут существенно пострадать.</p> <p><b><i>В связи с технологической сущностью своей продукции Группа зависит от интеллектуальной собственности на нее, и если Группа не сможет добиться успеха в защите, поддержании и обеспечении соблюдения своей интеллектуальной собственности, или будет получать заявления о нарушении прав на интеллектуальную собственность третьих лиц, ее конкурентные позиции могут пострадать.</i></b></p> <p>Группа полагается на совокупность патентов, коммерческой тайны, авторских прав, торговых марок, лицензионных соглашений и договорных положений для создания и защиты прав на интеллектуальность собственности на свою продукцию и процесса разработки, производства и продаж продукции Группы.</p> <p>Кроме того, некоторые заявки Группы на патенты на другие компоненты и продукцию ожидают рассмотрения, также Группа подает заявки на патенты в рамках обычной деятельности.</p> <p>Однако, данные меры предосторожности обеспечивают только частичную защиту, и не смогут защитить, например, от случаев, когда информация о собственности становится известной конкурентам или разрабатывается ими самостоятельно.</p> <p>Группа не может быть уверена в том, что ее существующие и будущие патенты, при наличии, обеспечат адекватную защиту или какие-либо конкурентные преимущества, а также в том, что на основании будущих заявок будут выданы патенты или что патенты Группы не будут обходить, признавать недействительными или объявлять неисполнимыми.</p> <p>Кроме того, имущественные права Группы на интеллектуальную собственность могут быть оспорены, и Группа может столкнуться с обвинениями в нарушении прав третьих лиц на интеллектуальную собственность.</p> <p>Группа также использует незапатентованные, патентованные ноу-хау, коммерческую тайну, процессы и прочую конфиденциальную информацию и в настоящее время применяет различные методы для защиты своей конфиденциальной информации, в том числе соглашения о конфиденциальности, соглашения о переуступке изобретения и коммерческой тайне с поставщиками, сотрудниками, независимыми</p>
---	---

<p>independent sales agents, distributors, consultants, and others.</p> <p>However, these agreements may be breached.</p> <p>Governmental agencies or other national or state regulatory bodies may require the disclosure of such information in order for the Group to have the right to market a product.</p> <p>An agency or regulator may also disclose such information on its own initiative if it should decide that such information is not confidential business or trade secret information.</p> <p>Trade secrets, know-how and other unpatented proprietary technology may also otherwise become known to or independently developed by the Group's competitors.</p> <p>The wound care, ostomy care, infusion devices and continence care industries are highly litigious with respect to the enforcement of patents and other intellectual property rights.</p> <p>In some cases, intellectual property litigation may be used to gain a competitive advantage.</p> <p>The Group has in the ordinary course of business been, and in the future may be, a party to lawsuits involving patents or other intellectual property and it may incur significant costs in prosecuting and defending such actions with no assurance that such an action will be resolved in its favour.</p> <p>If disputes are resolved against the Group, it may be subject to significant damages and the testing, manufacture or sale of one or more of the Group's technologies or products may be restricted, or the Group's competitors could introduce products replicating the design and/or features of the Group's own products.</p> <p>In addition, the laws of some of the countries in which the Group's products are or may be sold may not protect the Group's products and intellectual property to the same extent as other countries such as the United States or in Europe, if at all.</p> <p>The Group may also be unable to protect its rights in trade secrets, trademarks and unpatented proprietary technology in certain countries.</p> <p>In addition, the Group holds patent, trademark and other intellectual property licences from third parties</p>	<p>торговыми агентами, дистрибьюторами, консультантами и другими.</p> <p>Однако, эти соглашения могут быть нарушены.</p> <p>Государственные агентства и прочие национальные или государственные регулирующие органы могут требовать раскрытия такой информации для получения Группой права продавать продукцию.</p> <p>Агентство или регулятор также могут по собственной инициативе раскрывать такую информацию, если решат, что она не является конфиденциальной информацией о деятельности или коммерческой тайной.</p> <p>Коммерческая тайна, ноу-хау и прочие незапатентованные частные технологии могут также стать известными конкурентами или быть изобретены ими самостоятельно.</p> <p>Отрасли по уходу за ранами, стомой, инфузионным устройствам и восстановительной терапии являются весьма спорными в части применения патентов и других прав на интеллектуальную собственность.</p> <p>В некоторых случаях судебные разбирательства в отношении интеллектуальной собственности могут быть использованы для получения конкурентного преимущества.</p> <p>В рамках обычной деятельности Группы была и в будущем может стать участником судебных процессов, связанных с патентами или другой интеллектуальной собственностью, и это может привести к существенным расходам на судебные преследования и защиту таких действий без уверенности в том, что решение по таким искам будут в ее пользу.</p> <p>Если споры будут разрешены не в пользу Группы, ей могут грозить значительные убытки, а испытания, производство или продажа одной или нескольких технологий или продуктов Группы могут быть ограничены, или конкуренты Группы смогут представить продукцию, повторяющую дизайн и/или функции продукции Группы.</p> <p>Более того, законодательство некоторых стран, в которых продается или может продаваться продукция Группы, может не защищать продукцию Группы и интеллектуальную собственность в той степени, в которой они защищены в США или Европе, если будут защищены вообще.</p> <p>Группа также может быть не способна защитить свои права на коммерческую тайну, торговые марки и незапатентованные частные технологии в некоторых странах.</p> <p>Кроме того, группа владеет патентами, торговыми марками и прочими лицензиями на</p>
---	---

<p>for a limited number of its products and on technologies that are necessary in the design and manufacture of some of its products.</p> <p>The loss of such licences could prevent the Group from manufacturing, marketing and selling these products.</p> <p>If any of these risks were to materialise, the Group's business, results of operations, financial condition and prospects could be materially adversely affected.</p> <p><b><i>The Group's operations are subject to environmental, health and safety laws and regulations that could require the Group to incur material costs.</i></b></p> <p>The Group's operations are subject to national and local environmental laws, regulations and other requirements in the geographical locations in which the Group operates, including regulations governing the generation, use, manufacture, handling, transport, storage, treatment and disposal of, or exposure to, hazardous materials, discharges to air and water, clean-up of contamination and occupational health and safety matters.</p> <p>While the Group does not believe its activities are high risk from an environmental perspective, the Group cannot eliminate the risk of environmental contamination or injury to employees or third parties and may incur liability as a result of any contamination or injury, or be subject to fines and penalties for any failure to comply with environmental or occupational health and safety regulations, the incurrance of which could have a material adverse impact on the Group's financial condition and results of operations.</p> <p>In addition, under some environmental laws and regulations, the Group could also be held responsible for costs relating to any contamination at past or present facilities and at third-party waste disposal sites where the Group has sent waste in the past.</p> <p>These could include costs relating to contamination that did not result from any violation of law, and in some circumstances, contamination that the Group did not cause.</p>	<p>интеллектуальную собственность третьих лиц на ограниченное количество ее продукции и на технологии, необходимые для дизайна и производства некоторой ее продукции.</p> <p>Лишение таких лицензий может препятствовать Группе в производстве, маркетинге и продажах указанной продукции.</p> <p>В случае реализации какого-либо из перечисленных рисков деятельность, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы Группы могут серьезно пострадать.</p> <p><b><i>Деятельность Группы подлежит регулированию в соответствии с законодательством и нормами охраны окружающей среды, здравоохранения и безопасности, которые могут потребовать от Группы материальных затрат.</i></b></p> <p>Деятельность Группы подлежит регулированию в соответствии с национальным и местным законодательством в области охраны окружающей среды, нормативными актами и прочими требованиями в местах, где Группа осуществляет деятельность, включая нормативные акты, регулирующие производство, обработку, транспортировку, хранение, обработку, уничтожение опасных материалов и их воздействие, выбросы в воздух и воду, очистку загрязнений, а также вопросы охраны труда и техники безопасности.</p> <p>Несмотря на то, что Группа не считает, что ее деятельность несет высокие риски с точки зрения охраны окружающей среды, она не может нивелировать риск загрязнения окружающей среды или получения травм сотрудниками или третьими лицами, или может быть подвержена штрафам и наказаниям за какое-либо несоблюдение норм охраны окружающей среды, профессиональной гигиены труда и безопасности, последствия которых могут оказать существенное негативное влияние на финансовое состояние и результаты деятельности группы.</p> <p>Более того в соответствии с некоторым законодательством и нормативными положениями в области охраны окружающей среды, Группа также может нести ответственность за расходы, связанные с какими-либо загрязнениями на прошлых или текущих объектах, а также на сторонних площадках для захоронения отходов, на которые Группа отправляла отходы в прошлом.</p> <p>Они могут включать в себя расходы, связанные с загрязнениями, которые не были результатом каких-либо нарушений закона, и в некоторых случаях загрязнениями, которые не были вызваны Группой.</p>
---	---

<p>Any such expenses or liability could have a material adverse impact on the Group's financial condition and results of operations.</p> <p>The enactment of stricter environmental or health and safety laws or regulations and/or the stricter interpretation of existing laws and regulations may require the Group to make additional expenditures, which could materially adversely affect the Group's business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>The Group's business is subject to operational risks for which it may not be adequately insured.</i></b></p> <p>The Group is exposed to a variety of risks that could lead to the interruption of its business operations or otherwise subject the Group to significant losses, including, but not limited to, accidents, natural disasters, product liability, environmental damage and other events.</p> <p>The Group maintains insurance policies for general liability, product liability, property, workers' compensation and employer's liability, procurement, foreign liability, cargo, crime and kidnap and ransom, which cover risks that may arise through the course of normal business operations.</p> <p>The Group also maintains various other insurance policies to cover a number of other risks related to its business, such as director and officer coverage, employment practices, and fiduciary liability coverage.</p> <p>There can be no assurance that the Group's insurance policies will be adequate to cover all material risks that the Group faces or that the Group will be able to maintain its current insurance coverage or to do so at similar premiums.</p> <p>Some risks are not possible to cover and, in certain locations, insurance may not be available or may be available at costs that management does not consider to be commercially reasonable.</p> <p>In addition, the Group's insurance premiums for certain risk coverage, including product liability, have recently experienced significant increases, and they may rise again in the future as a result of the Group's product or service offerings, claims history or market conditions.</p>	<p>Любые такие расходы или ответственность может негативно сказаться на финансовом состоянии и результатах деятельности Группы.</p> <p>Принятие более строгих законов и норм в области охраны окружающей среды или здравоохранения и безопасности и (или) более строгое толкование существующих законов и норм может потребовать от Группы дополнительных расходов, что может оказать негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Деятельность Группы подвержена операционным рискам, от которых она может не быть надлежащим образом застрахована.</i></b></p> <p>Группа подвержена разнообразным рискам, которые могут привести к перебою в ее деятельности или иным образом подвергнуть Группу существенным убыткам, включая, но не ограничиваясь, несчастным случаям, стихийным бедствиям, ответственности за продукцию, ущерб окружающей среде и прочим событиям.</p> <p>Группа поддерживает действие полисов страхования общей ответственности, ответственности за продукцию, имущества, компенсации рабочим и ответственности работодателя, иностранной ответственности, груза, преступлений, похищений и выкупа, которые покрывают риски, которые могут возникнуть в ходе обычной хозяйственной деятельности.</p> <p>Группа также поддерживает другие страховые полисы для покрытия ряда прочих рисков, связанных с ее деятельностью, таких как ответственность директоров и управляющих, практика найма, а также покрытие фидуциарной ответственности.</p> <p>Не может быть никакой уверенности в том, что политика страхования Группы будет достаточной для покрытия всех существенных рисков, с которыми сталкивается Группа или что Группа сможет поддерживать свое текущее страховое покрытие или сделать это с сопоставимыми премиями.</p> <p>Некоторые риски невозможно покрыть и в определенных местах страхование может быть недоступно или может быть доступно по цене, которую руководство не считает коммерчески целесообразной.</p> <p>Более того, страховые премии Группы за покрытие некоторых рисков, в том числе ответственности за продукцию, в последнее время значительно увеличились и могут снова вырасти в будущем в зависимости от</p>
---	--

<p>At present, the Group is only insured against medical malpractice in the United Kingdom and against business interruption at its manufacturing facilities.</p> <p>The Group is not insured against terrorist acts, acts of war or cyber-attacks.</p> <p>If one or more events occur for which the Group is uncompensated or under-compensated by insurance, the resulting costs could, alone or in combination, have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Group's provision of information to patients and other users of its products exposes it to claims of malpractice or adverse regulatory action.</i></b></p> <p>In late 2015, the Group launched me+, a programme for ostomy patients that provides (among other benefits) access to specialised nurses and information providing support for patients learning to live with their ostomies.</p> <p>Other areas in the Group's business, in particular, 180 Medical, also have direct interaction with customers, including providing them with information about the Group's products as well as thirdparty products.</p> <p>Such representatives are not licensed as healthcare professionals and therefore may not give medical advice.</p> <p>The Group has developed guidelines for its employees and has implemented other procedures to provide quality control of the information that it publishes or provides, but there can be no assurance that such quality control procedures will be sufficient to ensure that there are no errors or omissions in information provided by the Group or these employees.</p> <p>If that information, or information and other content obtained from third parties, contains inaccuracies, it is possible that customers may bring claims against the Group for various causes of action.</p> <p>Even if potential claims do not result in liability to the Group, defending such claims could have material adverse effects as described in "Defects, failures or safety or quality issues associated with the Group's products could lead to product recalls, safety alerts, adverse regulatory actions, litigation, including product liability claims, or negative publicity that could materially adversely affect the Group's</p>	<p>предложения продукции и услуг Группы, истории претензий и рыночных условий.</p> <p>В настоящее время Группа застрахована только от врачебной ошибки в Соединенном Королевстве и от простоя на своих объектах производства.</p> <p>Группа не застрахована от террористических актов, военных действий и кибер-атак.</p> <p>В случае наступления какого-либо из событий, по которому Группа не получит компенсацию или получит недостаточную страховую компенсацию, возникшие в связи с этим расходы могут, по отдельности или вместе, оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние или результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Предоставление Группой информации пациентам или иным пользователям ее продукции подвергает ее риску претензий о злоупотреблениях или неблагоприятным нормативным действиям.</i></b></p> <p>В конце 2015 года Группа запустила «me+», программу для пациентов со стомой, которая предоставляет (помимо прочих преимуществ) доступ к специализированным медсестрам и информационной поддержке для пациентов, которые учатся жить со стомой.</p> <p>Другие направления деятельности Группы, в частности, «180 Medical», также непосредственно взаимодействуют с клиентами, в том числе предоставляют информацию о продукции Группы и о продукции третьих лиц.</p> <p>Такие представители не лицензируются как медицинские работники и поэтому не могут давать медицинские консультации.</p> <p>Группа разработала руководства для своих сотрудников и внедрила другие процедуры для обеспечения контроля качества информации, которую она публикует или предоставляет, но не может быть никакой гарантии того, что такие процедуры контроля качества окажутся достаточными для того, чтобы гарантировать отсутствие ошибок или пропусков информации, предоставленной Группой или ее сотрудниками.</p> <p>Если такая информация, или информация или другие материалы, полученные от третьих лиц, содержит неточности, существует вероятность того, что клиенты могут по различным причинам предъявить претензии Группе.</p> <p>Даже если Группа понесет ответственность в результате потенциальных претензий, защита от них может привести к существенным неблагоприятным последствиям, как описано в разделе «Дефекты, сбои или проблемы безопасности или качества, связанные с продукцией Группы, могут привести к отзыву продукции, предупреждениям об опасности,</p>
--	---

<p>reputation, business, financial condition and results of operations” in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p>In addition, a number of jurisdictions in which the Group operates generally require licensing for the practice of activities performed by healthcare professionals.</p> <p>The Group does not believe it requires such licensing for its own activities in the jurisdictions in which it currently operates.</p> <p>To the extent any such jurisdiction determines that the activities of the Group (including in particular those relating to its me+ programme) violate these requirements, it may seek to require the Group to discontinue those activities or subject the Group to penalties or licensure requirements.</p> <p>Any claim of malpractice or other liability, or adverse regulatory action as described above, could materially adversely affect the Group’s reputation, business, results of operations and financial condition.</p> <p><b><i>Loss of the Group’s key senior management, technical experts or other personnel, or an inability to attract such personnel, could impact the Group’s business, financial condition and results of operations.</i></b></p> <p>The success of the Group’s business depends, to a substantial extent, on the ability and experience of members of its senior management and certain customer-facing employees, as well as technical experts focused on the development of new products and technologies.</p> <p>Additionally, the Group must continue to attract senior management, technical experts and other qualified personnel in the markets in which the Group operates.</p> <p>The loss of, or a delay in replacing, a number of the Group’s senior management, technical experts, qualified personnel or customer-facing employees, or the failure to attract and retain highly skilled and qualified personnel across all levels of the organisation or to continue to successfully expand, train, manage and motivate the Group’s employee base, could have a material adverse effect on the Group’s business, financial condition and results of operations.</p>	<p>неблагоприятным регулирующим действиям, судебным разбирательствам, включая иски с претензиями к качеству продукта, или негативному освещению в СМИ, что может оказать существенное негативное влияние на репутацию, деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы» Части 1 (Факторы риска).</p> <p>Кроме того, в ряде юрисдикций, в которых Группа осуществляет деятельность, обычно требуется лицензирование деятельности медицинских работников.</p> <p>Группа не считает, что такое лицензирование ее собственной деятельности требуется в юрисдикциях, в которых она работает в настоящее время.</p> <p>В той степени, в которой любая такая юрисдикция определит, что деятельность Группы (в том числе деятельность, связанную с программой «me+») нарушает данные требования, она может потребовать от Группы прекращения такой деятельности или подвергнуть Группу штрафам или требованиям по лицензированию.</p> <p>Любые претензии о злоупотреблении служебным положением или другая ответственность, или негативные регулирующие действия, как описано выше, могут оказать существенное негативное влияние на репутацию, деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p><b><i>Если Группа лишится высшего руководства, технических экспертов или другого персонала, или возможности привлекать такой персонал, это может повлиять на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</i></b></p> <p>Успех деятельности Группы в значительной степени зависит от способностей и опыта ее высшего руководства и определенных сотрудников, взаимодействующих с клиентами, а также технических экспертов, сосредоточенных на развитии новых продуктов и технологий.</p> <p>Также Группа должна продолжить привлекать высшее руководство, технических экспертов и другой квалифицированный персонал на рынки, на которых Группа осуществляет деятельность.</p> <p>Лишение или задержка в замещении ряда высших руководителей Группы, технических экспертов, квалифицированного персонала или сотрудников, непосредственно работающих с клиентами, или неспособность привлечь или сохранить высококвалифицированный или квалифицированный персонал на всех уровнях организации или продолжить успешное расширение, обучение, управление и мотивирование сотрудников Группы может оказать существенное негативное влияние на</p>
---	--

<p><b><i>The Group may not be able to integrate successfully businesses that it may acquire in the future, and it may not be able to realise the anticipated cost savings, revenue enhancements or other synergies from such acquisitions.</i></b></p> <p>While the Group does not anticipate transformational acquisitions in the near term, the Group does consider strategic acquisitions as part of its growth strategy and business plan.</p> <p>The process of integrating such acquired businesses involves risks.</p> <p>These risks include, but are not limited to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• demands on the Group’s management related to integration processes;</li> <li>• diversion of management’s attention from the management of daily operations to the integration of newly acquired operations;</li> <li>• difficulties in the assimilation of different corporate cultures, practices and sales and distribution methodologies;</li> <li>• difficulties in conforming the acquired company’s accounting, book and records, internal accounting controls, and procedures and policies to ours;</li> <li>• retaining the loyalty and business of the customers of acquired businesses;</li> <li>• retaining employees who may be vital to the integration of the acquired business or to the future prospects of the combined businesses;</li> <li>• difficulties and unanticipated expenses related to the integration of departments, information technology systems and accounting systems;</li> <li>• difficulties integrating technologies and maintaining uniform standards, such as internal accounting controls, procedures and policies; and</li> <li>• unanticipated costs and expenses associated with any undisclosed or potential liabilities.</li> </ul> <p>Failure by the Group to successfully transfer business operations and to otherwise integrate the operations of any acquired businesses may result in lower revenue, earnings and/or reduced operating efficiency than if the Group had not acquired such businesses and lead to a loss of customers from the acquired businesses.</p>	<p>деятельность, финансовое положение и результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Группа может оказаться неспособна успешно интегрировать предприятия, которые она может приобрести в будущем, и реализовать ожидаемую экономию, рост доходов или иной синергетический эффект от таких приобретений.</i></b></p> <p>Группа не ожидает трансформационных приобретений в ближайшей перспективе, но рассматривает стратегические приобретения как часть своей стратегии роста и бизнес-плана.</p> <p>Процесс интеграции таких приобретенных предприятий предусматривает ряд рисков.</p> <p>Такие риски включают в себя, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• требования к руководству Группы, связанные с процессами интеграции;</li> <li>• внимание руководства отвлекается от управления ежедневными операциями на интеграцию вновь приобретенных операций;</li> <li>• сложности усвоения другой корпоративной культуры, практик и методов продаж и распространения;</li> <li>• сложности приведения в соответствие отчетности, бухгалтерских книг и записей, внутренних процедур учета, а также процедур и политик приобретенной компании нашим;</li> <li>• сохранения лояльности и бизнесов клиентов приобретенных компаний;</li> <li>• сохранение сотрудников, которые могут быть необходимы для интеграции приобретенных компаний или для будущих перспектив объединенного бизнеса;</li> <li>• трудности и непредвиденные расходы, связанные с интеграцией департаментов, систем информационных технологий и систем учета;</li> <li>• сложности в интеграции технологий и поддержании единых стандартов, таких как контроль внутреннего учета, процедуры и политики; и</li> <li>• непредвиденные затраты и расходы, связанные с любыми нераскрытыми или потенциальными обязательствами.</li> </ul> <p>Невозможность Группы успешно перенести бизнес операции и иным способом интегрировать операции приобретенных компаний может привести к снижению прибыли и/или снижению операционной эффективности, по сравнению, с теми, которые могли бы быть, если бы Группа не приобрела такие компании, и привести к потере клиентов приобретенных компаний.</p>
---	--

<p>Furthermore, even if the Group is able to successfully integrate the operations of acquired businesses, the Group may not be able to realise the potential cost savings, synergies and revenue enhancements that were anticipated from the integration, either in the amount or within the time frame that the Group expects, and the costs of achieving these benefits may be higher than, and the timing may differ from, what is expected.</p> <p>The Group's ability to realise anticipated cost savings, synergies and revenue enhancements may be affected by a number of factors, including, but not limited to, the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• the use of more cash or other financial resources on integration and implementation activities than expected;</li> <li>• increases in other expenses unrelated to the acquisitions, which may offset the cost savings and other synergies from the acquisitions;</li> <li>• the inability to eliminate duplicative overhead and overlapping and redundant selling, general and administrative functions, rationalise manufacturing capacity and shift production to more economical facilities;</li> <li>• the integration of information technology systems and customer data; and</li> <li>• ability to avoid labour disruptions in connection with any integration, particularly in connection with any headcount reduction.</li> </ul> <p>If the Group fails to realise anticipated cost savings, synergies or revenue enhancements from such acquisitions, this could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>Failure by the Group to comply with privacy and data protection laws and regulations may lead to liability or regulatory action taken against the Group.</i></b></p> <p>In the course of its business, the Group collects and uses information from customers, patients and employees, which is subject to data protection and privacy regulation, including but not limited to the Data Protection Act 1998 (the "DPA") in the United Kingdom and the Health Insurance Portability and Accountability Act ("HIPAA") and the Health Information Technology and Clinical Health Act ("HITECH") in the United States.</p>	<p>Более того, даже если Группа сможет успешно интегрировать операции приобретенных компаний, она может оказаться не способна реализовать ожидаемую экономию, синергетический эффект и увеличение доходов, которые ожидалось от интеграции, в размере или в сроки, которые ожидает Группа, а расходы для получения этих преимуществ могут быть выше, а временные затраты могут отличаться от ожидаемых.</p> <p>На способность Группы реализовать ожидаемую экономию, синергетический эффект и увеличение доходов может оказать влияние ряд факторов, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• использование большего, чем ожидалось, объема денежных средств или иных финансовых ресурсов на реализацию мер по интеграции и внедрению;</li> <li>• увеличение прочих расходов, не связанных с приобретением, которые могут скорректировать экономию и синергетический эффект от приобретений;</li> <li>• невозможность устранить дублирующие и избыточные функции по продажам, общие и административные функции, рационализировать производственные мощности и перенести производство на более экономичные производственные мощности;</li> <li>• интеграция систем информационных технологий и данных клиентов; и</li> <li>• способность избежать трудозатрат в связи с какой-либо интеграцией, в частности в связи с сокращением численности персонала.</li> </ul> <p>Если Группа не сможет реализовать ожидаемую экономию средств, синергетический эффект или увеличение прибыли от таких приобретений, это может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Неспособность Группы соблюдать законодательство и нормативные требования в области конфиденциальности и защиты данных может привести к ответственности или регулирующим действиям в отношении Группы.</i></b></p> <p>В рамках своей деятельности Группа собирает и использует информацию о клиентах, пациентах и работниках, что подлежит регулированию в соответствии с положениями о защите данных и конфиденциальности, в том числе Закон о защите информации 1998 года («DPA») в Соединенном Королевстве, и Закон об ответственности и переносе данных о страховании здоровья граждан («HIPAA»), и Закон о применении медицинских информационных технологий в экономической</p>
---	--



<p>Under such regulations, the Group is required to maintain policies and procedures designed to protect individuals' data, the failure of which could subject the Group to claims from customers, patients and employees or regulatory sanctions including fines.</p> <p>The Group has experienced theft and inadvertent distribution of customer, patient and employee data, which has led to the Group reporting such incidents to the relevant authorities and entering into remediation agreements, and may (even after implementing remedial measures) suffer from such incidents again in the future.</p> <p>Concerns about the Group's ability to secure data could also damage the Group's reputation and, in particular, endanger the commercial success of the Group's me+ programme, which could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Group relies on the performance of its financial reporting and information technology systems, the interruption, inadequacy or other failure of which could have an adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</i></b></p> <p>The Group relies heavily on its operational processes, financial reporting and information technology and communication systems.</p> <p>The Group's capacity to generate business, effectively manage its risk profile and service its customers depends on storing, retrieving, processing, presenting and managing information.</p> <p>The Group has undertaken work to improve and enhance its internal control processes over the last three years.</p> <p>The Group believes its internal control processes are adequate, and it keeps them under continual review.</p> <p>Such new internal control processes (some of which are still subject to initial testing), or any newly implemented processes or further enhancements that are established in the future, may take time to implement and/or may involve significant costs and/or management resources.</p>	<p>деятельности и клинической практике («HITECH») в Соединенных Штатах.</p> <p>В соответствии с перечисленным регулированием Группа должна поддерживать политики и процедуры, разработанные для защиты персональных данных. Нарушение данного требования может подвергнуть Группу претензиям со стороны клиентов, пациентов и сотрудников или регулирующим мерам, включая штрафы.</p> <p>Группа сталкивалась с кражей и непреднамеренным распространением данных клиентов, пациентов и сотрудников, в результате чего Группа сообщила о данных инцидентах в соответствующие регулирующие органы и заключила корректирующие соглашения и может (даже после принятия корректирующих мер) снова пострадать от подобных инцидентов в будущем.</p> <p>Обеспокоенность возможностью Группы обеспечить безопасность данных может также навредить репутации Группы и, в частности, поставить под угрозу коммерческий успех программы «me+» Группы, что может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Группа полагается на эффективность своих систем финансовой отчетности и информационных технологий, перебои, недостаточность и прочие сбои в которых могут оказать неблагоприятное воздействие на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</i></b></p> <p>Группа в значительной степени полагается на свои операционные процессы, финансовую отчетность, а также системы информационных технологий и связи.</p> <p>Способность Группы осуществлять деятельность, эффективно управлять профилем риска и обслуживать своих клиентов зависит от хранения, получения, обработки, представления и управления информацией.</p> <p>За последние три года Группа провела работу по улучшению и совершенствованию своих процессов внутреннего контроля.</p> <p>Группа считает свои процессы внутреннего контроля адекватными и держит их под постоянным контролем.</p> <p>Такие новые процессы внутреннего контроля (некоторые из которых все еще подлежат первоначальному тестированию) или любые вновь внедренные процессы или будущие усовершенствования, которые будут установлены в будущем, могут потребовать времени для</p>
--	---

<p>If the Group's internal control processes are ineffective, the Group does not make the correct technology choices or investments or if the Group's choices or investments are insufficiently prompt or cost-effective, it could materially adversely affect the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p>In addition, interruption or loss of the Group's computer and information system capabilities, the failure of computer equipment or software systems, failure of the Group's website, telecommunications failure or other disruption, whether due to system failures, computer viruses, software errors, cyber-attacks (including "phishing"), theft of or physical damage to IT hardware or otherwise, could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Group has significant goodwill and other intangible assets and potential impairment of goodwill and other intangibles may significantly impact the Group's profitability.</i></b></p> <p>Goodwill and intangible assets represent a significant portion of the Group's total assets.</p> <p>Finite-lived intangible assets are subject to an impairment analysis whenever events or changes in circumstances indicate the carrying amount of the asset may not be recoverable.</p> <p>Goodwill and indefinite-lived intangible assets are tested for impairment annually, or more frequently if events or changes in circumstances indicate that the asset may be impaired.</p> <p>If an impairment exists, the Group would be required to take an impairment charge with respect to the impaired asset.</p> <p>Events giving rise to impairment are difficult to predict and are an inherent risk in the medical device industry.</p> <p>As a result of the significance of goodwill and intangible assets, the Group's financial condition and results of operations in a future period could be negatively impacted should such an impairment of goodwill or intangible assets occur.</p> <p><b><i>The Group may be exposed to changes in taxation in the jurisdictions in which it operates and/or tax authorities may disagree</i></b></p>	<p>внедрения и/или существенных затрат и/или ресурсов управления.</p> <p>Если процессы внутреннего контроля Группы оказываются неэффективными, Группа не делает правильных технологических выборов или если выбор или инвестиции Группы недостаточно оперативны и экономически эффективны, это может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p>Кроме того, перебои или утрата возможностей компьютерной и информационной системы Группы, отказ компьютерного оборудования или систем программного обеспечения, сбой сайта Группы, связи или другие сбои, как из-за системных сбоев, компьютерных вирусов, ошибок программного обеспечения, кибер-атак (включая «фишинг»), кражи или физического повреждения ИТ-оборудования, так и по другим причинам, могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p> <p><b><i>Группа обладает значительным «гудвиллом» и другими нематериальными активами, а их потенциальное обесценение может существенно повлиять на прибыльность Группы.</i></b></p> <p>Гудвилл и нематериальные активы представляют значительную долю совокупных активов Группы.</p> <p>Нематериальные активы с ограниченным сроком полезного использования подлежат анализу на предмет обесценения каждый раз, когда события или изменения обстоятельств указывают на то, что балансовая стоимость актива не может быть возмещена.</p> <p>Гудвилл и нематериальные активы с ограниченным сроком полезного использования тестируются на обесценение на ежегодной основе или чаще, если события или обстоятельства указывают на то, что актив мог обесцениться.</p> <p>При существовании обесценения Группа должна будет принять на себя убытки от обесценения актива.</p> <p>События, приводящие к обесценению, сложно предсказать, и они представляют неотъемлемый для индустрии медицинских устройств риск.</p> <p>В связи со значительной долей гудвилла и нематериальных активов финансовое состояние и результаты деятельности в будущем периоде могут значительно пострадать, если произойдет такое обесценение гудвилла или нематериальных активов.</p> <p><b><i>Группа может быть подвержена риску изменений налогообложения в юрисдикциях, в которых она ведет</i></b></p>
--	---

<p><b><i>with the positions the Group has taken or intends to take.</i></b></p> <p>Companies in the Group account for and pay tax in the jurisdictions where they are resident and, if applicable, in any other jurisdiction in which they have a permanent establishment or other taxable presence.</p> <p>Significant changes to and interpretation of tax laws and regulations, including changes in the basis or rate of corporation tax, withdrawal of allowances or credits, imposition of new taxes or changes to withholding taxes could have a material impact upon the Group's tax charges.</p> <p>For example, in October 2015, the Organisation for Economic Co-operation and Development issued a package of reports on its Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting ("BEPS").</p> <p>The reports set out recommendations and areas of further work to be undertaken in 2016 and 2017.</p> <p>The timing and form of any changes to local and/or EU tax legislation in the territories in which the Group operates arising from the BEPS project remain uncertain but could, for example, result in additional reporting and disclosure obligations for the Group and a risk of additional tax being paid by the Group.</p> <p>Certain tax positions taken by the Group are based on external tax advice and/or are based on assumptions that involve a degree of judgment.</p> <p>The tax authorities in any applicable jurisdiction may disagree with the positions the Group has taken or intends to take regarding the tax treatment of any of the Group's transactions.</p> <p>If challenges to the Group's tax positions (through tax audits or otherwise) were to be successful, the Group may be required to pay additional taxes, penalty charges and interest, and it may incur costs in defending litigation or reaching a settlement with the relevant tax authority.</p>	<p><b><i>деятельность, и/или налоговые органы могут быть не согласны с позицией, которой придерживается или планирует придерживаться Группа.</i></b></p> <p>Компании Группы отчитываются и платят налоги в юрисдикциях, резидентами которых они являются, и, если применимо, в любой другой юрисдикции, в которой они имеют постоянное представительство или иное налогооблагаемое присутствие.</p> <p>Значительные изменения налогового законодательства и нормативных актов и их толкования, в том числе изменения базы или ставки корпоративного налога, отмена пособий или кредитов, введение новых налогов или изменения в удерживаемых налогах могут оказать негативное влияние на налоговые отчисления Группы.</p> <p>Например, в октябре 2015 года, ОЭСР выпустила пакет докладов о своем Плане мероприятий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения («BEPS»).</p> <p>В докладах приведены рекомендации для дальнейшей работы, которые должны быть выполнены в 2016 и 2017 годах.</p> <p>Сроки и форма любых изменений местного и/или налогового законодательства ЕС на территориях, где Группа осуществляет деятельность, возникающие в соответствии с проектом BEPS, остаются неопределенными, но могут, например, привести к возникновению дополнительных обязательств по отчетности и раскрытию для Группы и риску оплаты дополнительного налога Группой.</p> <p>Определенные позиции по налогообложению, занятые Группой, основаны на внешних налоговых консультациях и/или на предположениях, которые включают степень суждения.</p> <p>Налоговые органы в любой применимой юрисдикции могут быть не согласны с позицией, которую заняла или планирует занять Группа в отношении налогового режима для любой из сделок Группы.</p> <p>Если бы вызовы в отношении позиций Группы по налогообложению (через налоговых аудиторов или иным образом) оказались успешными, от Группы могла бы потребоваться оплата дополнительных налогов, штрафов и процентов, и она может понести расходы по защите в судебных процессах или урегулированию с соответствующим налоговым органом власти.</p>
---	--

<p>If any of the above were to occur, this could have a material adverse effect on the Group's business, financial condition and results of operations.</p>	<p>Наступление любого из описанных выше событий, может оказать существенное негативное влияние на деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.</p>
---	--

**Ссылка в тексте на стр.5\_стр. 33 проспекта эмиссии [ConvaTec Group Plc IPO prospectus dated 26 October 2016](#)**

<p><b>Risks relating to medical devices regulation</b></p> <p>The Group's medical products are subject to rigorous regulation by governmental authorities such as the FDA, the EU, the EEA and numerous other national and/or local governmental authorities in the countries in which the Group manufactures and sells its products.</p> <p>These governmental regulations govern, among other things, the research testing, manufacturing, safety, clinical efficacy, effectiveness and performance, product standards, packaging requirements, labelling requirements, import/export restrictions, storage, recordkeeping, promotion, distribution, production, tariffs, duties and tax requirements.</p> <p>The Group's products and operations are also subject to industrial standards and the rules of associations of healthcare professionals.</p> <p>Below are some of the specific risks to which the Group is exposed as a result of extensive regulatory regimes.</p> <p><b><i>The Group operates across many jurisdictions and is therefore subject to many different regulatory regimes with varying rules.</i></b></p> <p>The Group has sales, research and development and manufacturing operations across many jurisdictions and is subject to rigorous regulation by governmental authorities in each of those jurisdictions.</p> <p>The applicable standards under these regulations are not globally harmonised and are subject to continuous revision, which may entail increased requirements.</p> <p>In addition, and more generally, there appears to be a trend toward more stringent regulatory oversight throughout the world.</p> <p>This regulatory environment may have a material impact on existing device marketing authorisations as well as future device registration applications, requirements and timings, which may, in turn, have a material impact on the Group's ability to market its devices.</p>	<p><b>Риски, связанные с регулированием медицинских устройств</b></p> <p>Медицинская продукция Группы подлежит строгому регулированию со стороны государственных органов, таких как FDA, ЕС, ЕЭЗ, и множества других национальных и/или местных государственных органов в странах, в которых Группа осуществляет производство и продажу своей продукции.</p> <p>Они регулируют, среди прочего, исследовательские испытания, производство, безопасность, клиническую эффективность, эффективность и производительность, стандарты продукции, требования к упаковке, требования к маркировке, ограничения на импорт/экспорт, хранение, ведение записей, продвижение, распространение, производство, тарифы, пошлины и налоговые требования.</p> <p>Продукция и операции Группы также подлежат регулированию в соответствии с промышленными стандартами и правилами ассоциаций медицинских работников.</p> <p>Ниже приведены некоторые конкретные риски, которым подвержена Группа в результате всесторонних режимов регулирования.</p> <p><b><i>Группа осуществляет деятельность во многих юрисдикциях и в связи с этим подпадает под большое число различных режимов регулирования с различными правилами.</i></b></p> <p>Группа осуществляет деятельность по продаже, исследованиям и разработкам и производству во многих юрисдикциях и подлежит строгому регулированию со стороны государственных органов в каждой из этих юрисдикций.</p> <p>Применимые стандарты в соответствии с этим регулированием не согласованы на мировом уровне и подлежат постоянному пересмотру, что может полечь за собой повышенные требования.</p> <p>Кроме того, в целом представляется, что существует тенденция к более строгому нормативному регулированию во всем мире.</p> <p>Такая нормативная среда может оказать существенное влияние на существующие разрешения на продажу продукции, а также будущие заявления на регистрацию устройств, требования и сроки, что, в свою очередь, может</p>
---	--

<p>In addition, government health or other regulatory organisations in many countries require products sold in their jurisdictions to be qualified before they can be marketed with the benefit of insurance or government healthcare reimbursement eligibility.</p> <p>This can create an elevated level of risk in emerging markets in which the Group operates, in particular, since their new regulations and product registration requirements continue to evolve.</p> <p>Failure or delayed receipt of relevant national or state qualifications could have a material adverse effect on the Group's business, results of operations and financial condition.</p> <p>The Group is required to expend significant time, effort and expense in bringing new products to market and to adhering to post-market requirements.</p> <p>The Group is required to implement and maintain stringent reporting, product labelling and record keeping procedures and must make available its manufacturing facilities and records for periodic inspections by governmental agencies and comparable agencies in other countries to assess compliance with current good manufacturing practice requirements in applicable jurisdictions.</p> <p>Regulatory agencies are increasingly applying regulatory requirements to the post-market phase and are increasing reporting requirements and post market clinical follow-up.</p> <p>The Directors believe this trend is likely to continue and could result in the need for more frequent post-market clinical studies or registry studies, increasing the costs involved in maintaining product registrations and keeping the Group's products on the market.</p> <p><b><i>The Group may fail to achieve acceptable results in inspections or comply with applicable regulatory requirements.</i></b></p> <p>Various national and local regulatory agencies have become increasingly vigilant in recent years in business practice investigations, including research and development activities, manufacturing, sales and reimbursement reporting.</p>	<p>оказать существенное влияние на способность Группы продавать свои устройства.</p> <p>Кроме того, в соответствии с требованиями государственных организаций здравоохранения и других регулирующих организаций во многих странах продукция, которая продается в их юрисдикциях, должна быть квалифицирована прежде, чем она сможет продаваться с возможностью предоставления страхового возмещения или государственной компенсации.</p> <p>Это может создать повышенный уровень риска на развивающихся рынках, на которых Группа ведет деятельность, в частности поскольку их новое регулирование и требования к регистрации продукции продолжают развиваться.</p> <p>Отказ или задержка в получении соответствующей национальной или государственной квалификации могут оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p>От Группы требуются значительные временные затраты, усилия и расходы для запуска новых продуктов на рынок и для соблюдения послепродажных требований.</p> <p>Группа должна внедрять и поддерживать строгие процедуры отчетности, маркировки продукции и ведения документации и должна предоставлять доступ к своим производственным мощностям и документам для периодических проверок государственными и аналогичными агентствами в других странах для оценки соблюдения текущих требований к практике производства продукции в применимых юрисдикциях.</p> <p>Регулирующие агентства все чаще применяют нормативные требования к послепродажному периоду и увеличивают требования к отчетности и послепродажному клиническому наблюдению.</p> <p>Директора считают, что эта тенденция, вероятно, сохранится и может привести к необходимости более частых послепродажных клинических исследований или наблюдательных исследований, увеличивая затраты на поддержание регистрации продукта и сохранения продукции Группы на рынке.</p> <p><b><i>Группа может оказаться неспособна достичь приемлемых результатов проверок и соблюсти применимые нормативные требования.</i></b></p> <p>В последние годы различные национальные и местные регулирующие агентства становятся все более бдительными в исследования практик деятельности, в том числе исследований и разработки, производства, продаж и отчетности по возмещениям.</p>
---	---

<p>If the Group fails to achieve acceptable results in an inspection or to comply with applicable regulatory requirements, it may receive a warning letter or could otherwise be required to take corrective action and, in severe cases, the Group could suffer a disruption of its operations and manufacturing delays.</p> <p>In the past, the Group has been required to take discrete remediation actions at certain of its manufacturing facilities in response to ordinary course investigations by regulators, including the FDA.</p> <p>Governmental and regulatory actions against the Group can materially adversely impact its operations, resulting in:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• the recall or seizure of products;</li> <li>• the issuance of warning letters;</li> <li>• operating restrictions or the suspension or revocation of the authority necessary for the production or sale of a product;</li> <li>• the suspension of shipments from particular manufacturing facilities;</li> <li>• delays in approvals of products by governmental authorities;</li> <li>• the imposition of fines and penalties;</li> <li>• the delay of the Group’s ability to introduce new products;</li> <li>• the exclusion of the Group’s products from healthcare reimbursement programmes;</li> <li>• issuances of alerts blocking the export of its products from or the import of its products into a particular jurisdiction; and</li> <li>• other civil or criminal sanctions.</li> </ul> <p>As government authorities and courts interpreting the relevant laws and regulations throughout the world have become increasingly stringent, the Group may be subject to more rigorous regulation or more frequent investigations in the future.</p> <p>Although the Group has implemented increased oversight capabilities in its manufacturing, research and distribution activities in recent years, there can be no assurance that regulatory agencies or other governmental authorities would find that the Group has fully complied with all applicable requirements in</p>	<p>Если Группа не может достичь приемлемых результатов проверок или соблюсти применимые нормативные требования, она может получить письмо с предупреждением или от нее иным образом могут потребовать принятия корректирующих мер и, в крайних случаях, Группа может пострадать от нарушения своих операций и задержек производства.</p> <p>В прошлом от Группы потребовалось принятие отдельных корректирующих мер на некоторых своих производственных мощностях в ответ на обычное расследование со стороны регулирующих органов, включая FDA.</p> <p>Правительственные и регулирующие действия в отношении Группы могут оказать существенное негативное влияние на ее деятельность и привести к:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• отзыву или изъятию продукции;</li> <li>• выпуску предупреждающих писем;</li> <li>• ограничениям эксплуатации или приостановке, или аннулированию полномочий, необходимых для производства или продажи продукции;</li> <li>• приостановке поставок с определенных производственных объектов;</li> <li>• задержкам одобрений продукции государственными органами;</li> <li>• наложению штрафов и наказаний;</li> <li>• отсрочке способности Группы представлять новые продукты;</li> <li>• исключению продукции Группы из возмещения по государственным программам здравоохранения;</li> <li>• выдаче предупреждений, блокирующих экспорт и импорт продукции из и в определенную юрисдикцию; и</li> <li>• прочие гражданские и уголовные наказания.</li> </ul> <p>Так как государственные органы и суды, разъясняющие соответствующее законодательство и нормативные акты во всем мире, становятся все более строгими, Группа может подвергнуться более строгому регулированию или более частым проверкам в будущем.</p> <p>Несмотря на то, что в последние годы Группа внедрила повышенные возможности надзора в своей деятельности по производству, исследованиям и разработке, не может быть никаких гарантий того, что регулирующие агентства или другие государственные органы сочтут, что Группа полностью соответствует всем применимым требованиям во всех случаях или</p>
---	---

<p>all instances or agree with the Group's interpretation of applicable regulatory requirements.</p> <p>Any such regulatory or governmental actions, in combination or alone, or a public announcement that the Group is being investigated for possible violations of regulatory laws, could have a material adverse effect on the Group's reputation, business, results of operations and financial condition.</p> <p>For more detail on risks relating to corrective actions that have been required in the past, see "Defects, failures or quality issues associated with the Group's products could lead to product recalls or safety alerts, adverse regulatory actions, litigation, including product liability claims, and negative publicity that could materially adversely affect the Group's reputation, business, financial condition and results of operations" in this Part 1 (Risk Factors).</p> <p><b><i>The Group is required to obtain regulatory approvals prior to marketing and selling certain of its products, and the regulators responsible for such approvals could delay, increase the cost of, limit or prohibit the marketing and sale of the Group's products.</i></b></p> <p>The Group is required to obtain regulatory approvals prior to marketing and selling certain of its products.</p> <p>For instance, in the United States, before a new medical device or a new use of, or claim for, an existing device can be marketed, it must first receive either pre-market clearance under Section 510(k) of the US Federal Food, Drug and Cosmetic Act ("FDCA") or pre-market approval from the FDA, unless an exemption applies.</p> <p>The Group's currently commercialised devices are either 510(k) exempt or have received pre-market clearance under Section 510(k) of the FDCA.</p> <p>However, if the FDA disagrees with the Group's determination and requires the Group to submit new 510(k) notifications or pre-market approvals ("PMAs") for modifications to the Group's previously cleared products for which the Group has concluded that new clearances or approvals are unnecessary,</p>	<p>согласится с трактовкой применимых нормативный требований, которой придерживается Группа.</p> <p>Любые такие нормативные или правительственные действия, вместе или по отдельности, или публичное сообщение о том, что в отношении Группы проводится расследование на предмет возможных нарушений регулирующего законодательства, могут оказать существенное негативное влияние на репутацию, деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p> <p>Более подробная информация о рисках, связанных с корректирующими действиями, которые потребовались в прошлом, приведены в разделе «Дефекты, сбои или проблемы качества, связанные с продукцией Группы, могут привести к отзыву продукции или предупреждениям об опасности, негативным регулирующим действиям, судебным разбирательствам, включая иски с претензиями к качеству продукции, и негативное освещение в СМИ может оказать существенное негативное влияние на репутацию, деятельность, финансовое состояние и результаты деятельности Группы» Части 1 (Факторы риска).</p> <p><b><i>Группа должна получать одобрение регулирующих органов до начала маркетинга и продаж некоторой своей продукции, а регуляторы, ответственные за такие одобрения, могут отложить, увеличить стоимость, ограничить или запретить маркетинг и продажи продукции Группы.</i></b></p> <p>Группа должна получить одобрение регулирующего органа до начала маркетинга и продаж некоторой своей продукции.</p> <p>Например, в Соединенных Штатах прежде, чем может начаться маркетинг нового медицинского устройства, или нового применения, или заявления, или существующего устройства, сначала оно должно получить предпродажное разрешение в соответствии с Разделом 510(k) Закона США "О продуктах питания, лекарствах и косметических средствах" («FDCA») или предпродажное одобрение FDA, если не применяется исключение.</p> <p>В настоящее время коммерческие устройства Группы либо освобождены от 510(k), либо получили предпродажное разрешение в соответствии с Разделом 510(k) FDCA.</p> <p>Однако, если FDA будет не согласна с решением Группы и потребует, чтобы последняя подала новые уведомления 510(k) или предпродажные одобрения («PMAs») модификаций ранее разрешенной продукции, в отношении которых Группа решила, что новые разрешения и</p>
--	--



<p>the Group may be required to cease marketing or to recall its modified product until it obtains clearance or approval, and it may be subject to significant regulatory fines or penalties as a result.</p> <p>Any FDA approvals required in the future could subject the Group to delays before commencing marketing and sales, or the FDA could limit or deny an approval sought by the Group.</p> <p>In the EU, the Group’s devices are required to comply with the essential requirements of the EU Medical Device Directive (“MDD”) before they can be commercialised.</p> <p>Compliance with these requirements entitles the Group to affix a CE Mark to the Group’s medical devices.</p> <p>The European Commission (“EC”) is currently reviewing the MDD with the aim of simplifying it and ensuring a more uniform application of the provisions contained in the applicable European directives across the EU.</p> <p>This review may, however, result in increased regulatory oversight of certain devices (most likely higher risk devices, which could include some ConvaTec products) and this may, in turn, increase the costs, time and requirements that need to be met in order to maintain or place such devices on the European market.</p> <p>The Group’s obligations for compliance with these regulations, and the development of new requirements, may be impacted by Brexit (for more detail, see “The vote by the United Kingdom to leave the European Union could adversely affect the Group” in this Part 1 (Risk Factors) in this Prospectus).</p> <p>Other jurisdictions in which the Group markets and sells its products may require similar pre-market clearances or approvals resulting in similar risks.</p> <p>Any delay in obtaining or failure to obtain such clearances or approvals in any jurisdiction may increase the costs and time requirements in order to place such devices on the market in those jurisdictions or prohibit the marketing and sale of such products in those jurisdictions, which could have a material adverse impact on the Group’s business, results of operations and financial condition.</p>	<p>одобрения не требуется, от Группы может потребоваться прекращение продаж или отзыв модифицированной продукции до получения разрешения или одобрения, в результате на нее могут быть наложены существенные нормативные штрафы и наказания.</p> <p>Любые одобрения FDA, которые потребуются в будущем, могут привести к отсрочкам начала маркетинга и продаж Группой, или FDA может ограничить или отказать в одобрении, запрошенном Группой.</p> <p>В ЕС устройства Группы должны соответствовать основным требованиям Директивы ЕС о медицинских устройствах («MDD») до того, как они появятся на рынке.</p> <p>Соответствие данным требованиям дает Группе право поставить маркировку CE на медицинские устройства Группы.</p> <p>Европейская Комиссия («ЕК») в настоящее время пересматривает MDD с целью ее упрощения и обеспечения более единообразного применения положений применимых европейских директив на территории всего ЕС.</p> <p>Однако такие изменения могут привести к росту нормативно-правового надзора за некоторыми устройствами (наиболее вероятно – за устройствами с более высоким уровнем риска, к которым может относиться продукция ConvaTec), и это может, в свою очередь, увеличить расходы, сроки и требования, которые должны выполняться для поддержания и вывода таких устройств на европейский рынок.</p> <p>На обязательства Группы по соблюдению данных требований и разработку новых требований, может оказать влияние Brexit (более подробная информация приведена в разделе «Голосование в Великобритании за выход из Европейского Союза может оказать существенное негативное влияние на Группу» Части 1 (Факторы риска) данного Проспекта).</p> <p>В других юрисдикциях, на рынках которых Группа осуществляет маркетинг и продажу своей продукции, могут потребоваться аналогичные предпродажные разрешения или одобрения, влекущие за собой аналогичные риски.</p> <p>Любая задержка в получении или неспособность получить такие разрешения или одобрения в какой-либо юрисдикции могут привести к увеличению затрат и временных требований для вывода таких устройств на рынок в таких юрисдикциях или запрету маркетинга и продаж таких продуктов в этих юрисдикциях, что может оказать существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p>
---	--

<p><b><i>In the United States, participation in the Medicare and Medicaid programmes subjects the Group to additional regulation and compliance costs.</i></b></p> <p>Several provisions of the ACA impact specifically on the medical device industry.</p> <p>In addition to requirements for reimbursements in respect of DMEPOS and additional competitive bidding programmes (see "Changes in regulatory reimbursement regimes and regulations, policies, rules and internal cost reduction audit programmes of governmental social health care services regarding billing of the Group's products could reduce or delay reimbursement for the Group's products, adversely affect the demand for the Group's products and increase compliance costs" in this Part 1 (Risk Factors)), the ACA also imposes an annual federal excise tax on certain medical device manufacturers and importers.</p> <p>In respect of sales between 2013 and 2015, manufacturers, producers and importers of taxable medical devices were required to pay an excise tax of 2.3 per cent. of the price for which the devices were sold.</p> <p>Under the Consolidated Appropriations Act, 2016, this tax was suspended for sales in 2016 or 2017 but, absent further legislative action, will be reinstated starting from 2018.</p> <p>The total cost incurred by the Group for the medical device excise tax in 2015 and 2014 was \$1.7 million and \$1.6 million, respectively.</p> <p>The ACA also established Medicare and Medicaid programme integrity provisions, including expanded documentation requirements for Medicare durable medical equipment prescriptions written by physicians and more stringent procedures for screening competitive bidding programme suppliers responsible for dispensing durable medical equipment products to patients, along with broader expansion of federal fraud and abuse authorities.</p> <p>The United States Government has increased penalties for knowingly submitting false claims for payments to, or improperly retaining overpayments from, the US government.</p>	<p><b><i>В Соединенных штатах участие в программах Medicare и Medicaid подвергает Группу дополнительному регулированию и затратам на комплаенс.</i></b></p> <p>Несколько положений ACA влияют непосредственно на индустрию медицинских устройств.</p> <p>В дополнение к требованиям для возмещений в отношении DMEPOS и дополнительных программ проведения конкурсных торгов (см. раздел «Изменения в режимах и регулировании, политиках, правилах возмещений и программ внутреннего аудита по сокращению расходов государственных служб социального здравоохранения в отношении выставления счетов за продукцию Группы могут привести к сокращению или отсрочке возмещений за продукцию Группы, оказать негативное влияние на спрос на продукцию Группы и увеличить расходы на комплаенс» Части 1 (Факторы Риска)), ACA также устанавливает ежегодный федеральный акцизный налог на некоторых производителей и импортеров медицинских устройств.</p> <p>За продажи в период между 2013 и 2015 годами производители и импортеры налогооблагаемых медицинских устройств должны были заплатить акцизный налог в размере 2,3% от цены продажи устройств.</p> <p>В соответствии с Консолидированным законом о бюджетных ассигнованиях на 2016 год применение указанного налога было приостановлено для продаж в 2016 или 2017 году, но, если не будет принято дальнейших законодательных действий, будет восстановлено с 2018 года.</p> <p>Общая сумма расходов Группы по акцизному налогу на медицинские устройства в 2015 и 2014 годах составила 1,7 млн долл. США и 1,6 млн долл. США, соответственно.</p> <p>ACA также установил положения об отсутствии коррупции в Программах Medicare и Medicaid, включая расширенные требования к рецептам на медицинское оборудование длительного пользования по программе Medicare, выписанным врачами, и более строгие процедуры конкурсных торгов для отбора поставщиков, ответственных за предоставление пациентам медицинского оборудования длительного использования, а также расширил полномочия федеральных органов по борьбе с мошенничеством и злоупотреблениями.</p> <p>Правительство Соединенных Штатов увеличило штрафные санкции за сознательное представление ложных претензий по платежам</p>
---	--

<p>In addition, the Group must comply with enhanced federal and state documentation, coding and billing rules, including restrictions on improper payments to distributors.</p> <p>Any failure by the Group to comply with these requirements could subject it to liability under the Federal False Claims Act, including criminal and/or civil penalties, loss of licences and exclusion from the Medicare and Medicaid programmes; and is an area of current scrutiny by the US Department of Justice.</p> <p>Civil damages include fines up to three times the actual damages sustained by the Government plus penalties of between \$5,500 and \$11,000 for each separate false claim.</p> <p>The Group submits thousands of claims for Medicare and Medicaid each year and it cannot guarantee that there have not been errors in any such claims.</p> <p>While the Group seeks to maintain a robust compliance programme that includes consistent, detailed review of its documentation, coding and billing practices, the rules are frequently vague, complex and changing and the Group can give no assurance that Governmental investigators or private whistle-blowers will not challenge its practices.</p> <p>Although the eventual impact of the healthcare reform provisions of the ACA and recent regulatory changes are still uncertain, it is possible that the new laws, regulations and their guidelines will have a material adverse impact on the Group's business, results of operations and financial condition.</p>	<p>или некорректное удержание переплаты от Правительства США.</p> <p>Кроме того, Группа должна соблюдать расширенные правила федеральной и государственной документации, кодирования и выставления счетов, в том числе ограничения на некорректные платежи дистрибьюторам.</p> <p>Любая неспособность Группы соблюдать эти требования может подвергнуть Группу ответственности в соответствии с Федеральным законом о фальсифицированных требованиях, в том числе уголовным и/или гражданским наказаниям, лишению лицензии и исключению из программ Medicare и Medicaid; это также является зоной текущего контроля Министерства юстиции США.</p> <p>Гражданский ущерб включает в себя штрафы в размере до трехкратного фактического ущерба, понесенного Правительством, и штрафов в размере от 5,5 тыс. до 11 тыс. долл. США за каждое отдельное ложное требование.</p> <p>Группа подает тысячи требований по программам Medicare и Medicaid ежегодно и не может гарантировать отсутствие ошибок в таких требованиях.</p> <p>Несмотря на то, что Группа стремится поддерживать существенную программу комплаенса, которая включает в себя последовательный, детальный обзор документации, практик кодирования и выставления счетов, правила часто бывают неясными, сложными и изменяющимися, и Группа не может гарантировать, что Правительственные следователи или частные осведомители не будут оспаривать эти практики.</p> <p>Хотя возможное влияние положений реформы здравоохранения АСА и недавние изменения законодательства все еще остаются неясными, существует вероятность того, что новые законы, нормативные акты и руководства окажут существенное негативное влияние на деятельность, результаты деятельности и финансовое состояние Группы.</p>
---	---

**Ссылка в тексте на стр.12, 21\_стр. 68 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016](#)**

<p><b>3. Major Shareholders</b></p> <p>According to public regulatory filings from shareholders and Hellenic Petroleum’s share registry, the composition of Hellenic Petroleum’s share ownership (reflecting shareholders with more than 5 per cent.) as at 22 July 2016 (the date of the latest public regulatory filing), is as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paneuropean Oil &amp; Industrial Holdings S.A. (“<b>POIH</b>”) – 45.5 per cent.;</li> <li>• HRADF (following transfer by the Hellenic Republic) – 35.5 per cent.;</li> <li>• Institutional investors – 11.0 per cent.; and</li> <li>• Retail investors – 8.0 per cent.</li> </ul> <p>Following an Extraordinary Shareholders General Meeting held on 29 January 2013, Hellenic Petroleum’s Articles of Association were amended pursuant to Law 4092/2012 so as to eliminate the compulsory minimum participation of the Greek Government in the share capital of Hellenic Petroleum (previously set at 35 per cent.). In accordance with the Articles of Association: (a) the Hellenic Republic appoints seven of the 13 members of the Board of Directors as long as it holds (via HRADF) 35 per cent. of the total number of shares outstanding with voting rights of Hellenic Petroleum; (b) POIH and/or its affiliated companies appoint two of the 13 members of the Board of Directors provided that POIH and/or its affiliated companies hold at least 16.654 per cent. of the total number of shares outstanding with voting rights of Hellenic Petroleum; and (c) out of the remaining four members, two are appointed as employee representatives following an election process and two are elected by minority shareholders in a voting process in which neither the Hellenic Republic (via HRADF) or POIH participate.</p> <p>Pursuant to the provisions of the second financial support package that the Hellenic Republic received from the EU and the IMF, the Greek Government’s stake in Hellenic Petroleum was identified for divestment, among other state owned assets. To this end, the Greek Government has transferred its 35.5 per cent. stake in Hellenic Petroleum to the HRADF.</p>	<p><b>3. Основные акционеры</b></p> <p>В соответствии с обязательной отчётностью акционеров, подаваемой в рамках требований о раскрытии информации, и реестром акционеров Hellenic Petroleum, структура долевого участия в акционерном капитале Hellenic Petroleum (с акционерами, владеющими более 5% акций) на 22 июня 2016 года (дата последней доступной обязательной отчетности) выглядит следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paneuropean Oil &amp; Industrial Holdings S.A. («<b>POIH</b>») – 45,5%;</li> <li>• HRADF (после передачи пакета компанией Hellenic Republic) – 35,5%;</li> <li>• Институциональные инвесторы – 11,0%; и</li> <li>• Розничные инвесторы – 8,0%.</li> </ul> <p>После проведения Внеочередного общего собрания акционеров 29 января 2013 года в устав компании Hellenic Petroleum были внесены изменения согласно Закону 4092/2012 для исключения требования об обязательном минимальном участии Правительства Греции в акционерном капитале компании (до этого размер пакета Правительства должен был составлять 35%). В соответствии с Уставом: а) Hellenic Republic назначает семь из 13 членов Совета директоров до тех пор, пока компания владеет (через HRADF) пакетом в размере 35% от общего количества выпущенных акций с правом голоса, принадлежащим Hellenic Petroleum; б) POIH и/или ее аффилированные лица назначают двух из 13 членов Совета директоров, при условии, что POIH и/или ее аффилированные лица владеют не менее 16,654% от общего количества выпущенных акций с правом голоса, принадлежащим Hellenic Petroleum; и с) из четырех оставшихся членов Совета два назначаются в качестве представителей сотрудников после проведения выборов, и два выбираются миноритарными акционерами путем голосования, в котором компании Hellenic Republic (через HRADF) и POIH не принимают участия.</p> <p>В соответствии с условиями предоставления второго пакета финансовой помощи, полученной компанией Hellenic Republic от ЕС и МВФ, доля Правительства Греции в компании Hellenic Petroleum должна быть сокращена вместе с другими государственными активами. Для выполнения данного требования Правительство</p>
---	--

<p>On 25 May 2016, the asset development plan of HRADF was approved by the Hellenic Republic's Governmental Council of Financial Policy. The plan requires HRADF to examine alternative options of monetisation and value extraction in connection with the HRADF's stake in Hellenic Petroleum. The plan included an associated action plan which provides for the engagement of advisors by the end of the third quarter of 2016.</p>	<p>Греции передало пакет акций Hellenic Petroleum размером 35,5% фонду HRADF.</p> <p>25 мая 2016 года план развития активов фонда HRADF был одобрен Правительственным советом по финансовой политике при Hellenic Republic. Согласно плану, HRADF должен разработать альтернативные варианты монетизации участия фонда в капитале Hellenic Petroleum и получения в связи с этим дополнительной стоимости. План включал соответствующий комплекс мероприятий, предполагающий привлечение консультантов в третьем квартале 2016 года.</p>
---	---

**Ссылка в тексте на стр.12, 21\_стр. 75 проспекта эмиссии [Burford Capital PLC prospectus dated 5 April 2016](#)**

<b>Share capital and major shareholders</b>	<b>Акционерный капитал и основные акционеры</b>																																																
<p>The market capitalisation of the Guarantor on the AIM of the London Stock Exchange at the close of business on 4 April 2016 was £595,227,274. The Guarantor currently has 204,545,455 ordinary shares of nil par value in issue. There are no restrictions on the transfer of the Guarantor’s shares.</p> <p>Based on information obtained by the Guarantor from public announcements made by shareholders upon their purchase and sale of the Guarantor’s shares above applicable regulatory thresholds, the Guarantors significant shareholders are currently as follows:</p>	<p>Рыночная капитализация Гаранта на рынке AIM Лондонской фондовой биржи по состоянию на закрытие операционного дня 4 апреля 2016 года составила 595 227 274 фунтов стерлингов. Количество выпускаемых обыкновенных акций Гаранта с нулевой номинальной стоимостью составляет 204 545 455 штук. Ограничения на перевод акций Гаранта отсутствуют.</p> <p>На основании информации, полученной Гарантом из публичных сообщений акционеров после покупок или продаж пакетов акций Гаранта, превышающих установленные регулятором лимиты, состав существенных акционеров Гаранта стал следующим:</p>																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Shareholder Name</th> <th>Amount</th> <th>Percentage Holding</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Invesco Perpetual</td> <td><b>61,154,384</b></td> <td>29.89%</td> </tr> <tr> <td>Fidelity Worldwide Investment</td> <td><b>19,361,082</b></td> <td>9.46%</td> </tr> <tr> <td>Woodford Investment</td> <td><b>14,791,509</b></td> <td>7.23%</td> </tr> <tr> <td>Christopher Bogart(1)</td> <td><b>13,186,290</b></td> <td>6.45%</td> </tr> <tr> <td>Jonathan Molot(1)</td> <td><b>12,839,394</b></td> <td>6.28%</td> </tr> <tr> <td>Aberdeen Asset Managers</td> <td><b>12,290,490</b></td> <td>6.01%</td> </tr> <tr> <td>Reservoir Capital</td> <td><b>11,400,000</b></td> <td>5.57%</td> </tr> </tbody> </table>	Shareholder Name	Amount	Percentage Holding	Invesco Perpetual	<b>61,154,384</b>	29.89%	Fidelity Worldwide Investment	<b>19,361,082</b>	9.46%	Woodford Investment	<b>14,791,509</b>	7.23%	Christopher Bogart(1)	<b>13,186,290</b>	6.45%	Jonathan Molot(1)	<b>12,839,394</b>	6.28%	Aberdeen Asset Managers	<b>12,290,490</b>	6.01%	Reservoir Capital	<b>11,400,000</b>	5.57%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Акционер</th> <th>Количество акций</th> <th>Доля в капитале</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Invesco Perpetual</td> <td><b>61 154 384</b></td> <td>29,89%</td> </tr> <tr> <td>Fidelity Worldwide Investment</td> <td><b>19 361 082</b></td> <td>9,46%</td> </tr> <tr> <td>Woodford Investment</td> <td><b>14 791 509</b></td> <td>7,23%</td> </tr> <tr> <td>Christopher Bogart(1)</td> <td><b>13 186 290</b></td> <td>6,45%</td> </tr> <tr> <td>Jonathan Molot(1)</td> <td><b>12 839 394</b></td> <td>6,28%</td> </tr> <tr> <td>Aberdeen Asset Managers</td> <td><b>12 290 490</b></td> <td>6,01%</td> </tr> <tr> <td>Reservoir Capital</td> <td><b>11 400 000</b></td> <td>5,57%</td> </tr> </tbody> </table>	Акционер	Количество акций	Доля в капитале	Invesco Perpetual	<b>61 154 384</b>	29,89%	Fidelity Worldwide Investment	<b>19 361 082</b>	9,46%	Woodford Investment	<b>14 791 509</b>	7,23%	Christopher Bogart(1)	<b>13 186 290</b>	6,45%	Jonathan Molot(1)	<b>12 839 394</b>	6,28%	Aberdeen Asset Managers	<b>12 290 490</b>	6,01%	Reservoir Capital	<b>11 400 000</b>	5,57%
Shareholder Name	Amount	Percentage Holding																																															
Invesco Perpetual	<b>61,154,384</b>	29.89%																																															
Fidelity Worldwide Investment	<b>19,361,082</b>	9.46%																																															
Woodford Investment	<b>14,791,509</b>	7.23%																																															
Christopher Bogart(1)	<b>13,186,290</b>	6.45%																																															
Jonathan Molot(1)	<b>12,839,394</b>	6.28%																																															
Aberdeen Asset Managers	<b>12,290,490</b>	6.01%																																															
Reservoir Capital	<b>11,400,000</b>	5.57%																																															
Акционер	Количество акций	Доля в капитале																																															
Invesco Perpetual	<b>61 154 384</b>	29,89%																																															
Fidelity Worldwide Investment	<b>19 361 082</b>	9,46%																																															
Woodford Investment	<b>14 791 509</b>	7,23%																																															
Christopher Bogart(1)	<b>13 186 290</b>	6,45%																																															
Jonathan Molot(1)	<b>12 839 394</b>	6,28%																																															
Aberdeen Asset Managers	<b>12 290 490</b>	6,01%																																															
Reservoir Capital	<b>11 400 000</b>	5,57%																																															
<p>(1) Member of the Guarantor’s senior management team.</p>	<p>(1) Член органов управления Гаранта.</p>																																																

[К содержанию](#)  
[Предыдущий раздел](#)  
[Следующий раздел](#)

**Ссылка в тексте на стр.12\_стр. 211 проспекта эмиссии [OJSC MegaFon GDR IPO prospectus 28 November 2012](#)**

<p><b>Shareholders</b></p> <p>The following table sets out, in the first column, the shareholders of OJSC MegaFon as of 27 November 2012, according to extracts from OJSC MegaFon's share register and nominal holders' books:</p>	<p><b>Акционеры</b></p> <p>В первом столбце приведенной ниже таблицы, указаны акционеры ОАО «МегаФон» по состоянию на 27 ноября 2012 года в соответствии с выписками из реестра акционеров и списка номинальных держателей ОАО «МегаФон»:</p>
--	---

Акционер	До Предложения		После Предложения (при условии, что Опцион на доразмещение не реализован) <sup>(7)</sup>		После Предложения (при условии, что Опцион на доразмещение реализован в полном объеме) <sup>(7)</sup>	
	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения <sup>(6)</sup>	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения	Кол-во обыкновенных акций	Доля владения
<b>AF Telecom</b>						
Telecominvest Holdings Limited <sup>(1)(2)(3)</sup> . . . . .	300 699 700	48,4999%	300 699 700	48,4999%	300 699 700	48,4999%
ЗАО Telecominvest <sup>(1)(3)</sup> . . . . .	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%
ООО "АФ телеком холдинг" <sup>(1)(3)</sup> . . . . .	100	0,0000161%	100	0,0000161%	100	0,0000161%
<b>TeliaSonera Group</b>						
Sonera Holding B.V. <sup>(4)</sup> . . . . .	211 420 100	34,10%	151 692 827	24,47%	145 720 100	23,5032%
ООО "КОНТАКТ-С" <sup>(4)</sup> . . . . .	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%	9 300 300	1,50%
<b>Наша дочерняя компания</b>						
MegaFon Investments (Cyprus) Limited <sup>(3)(5)</sup> . . . . .	89 279 500	14,3999%	64 479 954	10,4000%	62 000 000	10%

<p>(1) Wholly owned subsidiary of AF Telecom.</p> <p>AF Telecom is a wholly owned subsidiary of Garsdale.</p> <p>The ultimate beneficial ownership of Garsdale is split between Mr Alisher Usmanov (82%); Telconet (13.5%), control of which is split between Mr Sergei Adoniev (50%) and Mr Albert Avdolyan (50%); and Rostekhnologii (4.5%), an entity controlled by the Russian Government.</p> <p>(2) Telecominvest Holdings Limited has pledged 40,512,000 of our shares (which represents 6.53% of our outstanding share capital) to (the "Telecominvest Pledge").</p> <p>The Telecominvest Pledge secures the obligations of AF Telecom under the share sale and purchase agreement pursuant to which AF Telecom purchased the 26.1% stake in CJSC Telecominvest from TeliaSonera Group.</p> <p>See "—Changes in Shareholding Structure and Ultimate Beneficial Owners—April and May 2012 Shareholding Changes" below.</p>	<p>(1) 100% дочерняя компания AF Telecom.</p> <p>AF Telecom – 100% дочерняя компания Garsdale.</p> <p>Конечными собственниками Garsdale являются Алишер Усманов (82%); Telconet (13,5%), который контролируют Сергей Адоньев (50%) и Альберт Авдолян (50%); и Ростехнологии (4,5%), компания, контролируемая российским правительством.</p> <p>(2) Telecominvest Holdings Limited передала в залог TeliaSonera АВ 40 512 000 наших акций (что составляет 6,53% выпущенного акционерного капитала) («Залог Телекоминвеста»)</p> <p>Залог Телекоминвеста обеспечивает обязательства AF Telecom по соглашению о купле-продаже акций, в соответствии с которым AF Telecom приобрела 26,1% акций ЗАО «Телекоминвест» у TeliaSonera Group.</p> <p>См. раздел «—Изменения в Структуре Акционеров и Конечных Бенефициаров—Изменения Владения Акциями в апреле и мае 2012 года» ниже.</p>
---	--

<p>In addition, Telecominvest Holdings Limited has pledged 209,560,400 of our shares (which represents 33.8% of our outstanding share capital) to Sberbank under certain loans which mature in December 2018 (the "Sberbank Pledge").</p> <p>If enforced, the Telecominvest Pledge or the Sberbank Pledge could result in AF Telecom's indirect shareholdings in us falling below the current 50% plus one hundred share threshold.</p> <p>For possible consequences of the enforcement of the Sberbank Pledge, see "Risk Factors—Risks Relating to the Securities and the Trading Market—Enforcement of the Sberbank Pledge and subsequent sale of the subject ordinary shares or GDRs could adversely affect our ordinary share and/or GDR price".</p> <p>(3) Telecominvest Holdings Limited, CJSC Telecominvest, LLC AF Telecom Holding and MegaFon Investments (Cyprus) Limited are holding their shares via a nominee holder: Sberbank of Russia and Sonera Holding B.V. is holding part of its shares via a nominal holder: Sberbank of Russia.</p> <p>(4) Wholly owned subsidiary of TeliaSonera AB, the parent company of the TeliaSonera Group.</p> <p>As at 30 September 2012 according to information from its website, the major shareholders of TeliaSonera AB are: the Swedish State (37.3% of the outstanding shares), the Finnish State (11.7% of the outstanding shares), and Capital Group Funds (3.1% of the outstanding shares).</p> <p>All other shareholders hold less than 3% of the outstanding shares.</p> <p>(5) Wholly owned subsidiary of OJSC MegaFon.</p> <p>The 89,279,500 shares have a face value of 8,927,950 rubles and a book value of 63,812 million rubles.</p> <p>(6) The percentages that appear in this table have been subject to rounding adjustments.</p> <p>As a result, the sum of the figures may not add up to 100%.</p>	<p>Кроме того, Telecominvest Holdings Limited передала в залог Сбербанку 209 560 400 наших акций (что составляет 33,8% выпущенного акционерного капитала) по определенным кредитам, срок погашения которых наступает в декабре 2018 года («Залог Сбербанку»).</p> <p>Обращение взыскания на Залог Телекоминвеста или Залог Сбербанку может привести к тому, что косвенная доля владения AF Telecom упадет ниже текущего порога в размере 50% плюс 100 акций.</p> <p>Дополнительная информация о последствиях обращения взыскания на Залог Сбербанку приведена в разделе «Факторы Риска—Риски, относящиеся к ценным бумагам и торгам—Обращение взыскания на Залог Сбербанку и последующая продажа соответствующих обыкновенных акций или ГДР может оказать существенное негативное влияние на цену наших акций и/или ГДР».</p> <p>(3) Telecominvest Holdings Limited, ЗАО «Телекоминвест», ООО «АФ Телеком Холдинг» и MegaFon Investments (Cyprus) Limited владеют акциями через номинального держателя: Сбербанк России, а Sonera Holding B.V. владеет частью акций через номинального держателя: Сбербанк России.</p> <p>(4) Является 100% дочерней компанией TeliaSonera AB и материнской компанией TeliaSonera Group.</p> <p>По состоянию на 30 сентября 2012 года в соответствии с информацией, раскрытой на сайте компании, основными акционерами TeliaSonera AB являются: Швеция (37,3% выпущенных акций), Финляндия (11,7% выпущенных акций) и Capital Group Funds (3,1% выпущенных акций).</p> <p>Все остальные акционеры владеют менее, чем 3% выпущенных акций.</p> <p>(5) Является 100% дочерней компанией ОАО «МегаФон»</p> <p>Номинальная стоимость 89 279 500 акций составляет 8 927 950 рублей, а балансовая стоимость – 63 812 млн рублей.</p> <p>(6) Процентные значения, приведенные в данной таблице, подлежат округлению.</p> <p>В результате сумма значений может отличаться от 100%.</p>
--	--



**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 7 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016](#)**

<p><b>FACTORS THAT MAY AFFECT THE ISSUER'S ABILITY TO FULFIL ITS OBLIGATIONS UNDER THE NOTES AND/OR THE GUARANTOR'S ABILITY TO FULFIL ITS OBLIGATIONS UNDER THE GUARANTEE</b></p> <p><b>Risks that apply to the Issuer</b></p> <p>The Issuer is a finance vehicle for members of the Group. The Issuer's principal business is raising financing on behalf of the Group in the international bank and debt capital markets. The Issuer does not have any subsidiaries or own, lease, or otherwise hold any real property (including office premises or facilities) and is not expected to consolidate or merge with any other person. The proceeds from the Notes will be on-lent by the Issuer to other members of the Group and the ability of the Issuer to fulfil its payment obligations under the Notes will depend upon payments made to it by other relevant members of the Group. Therefore, the Issuer is subject to all risks to which the Group is subject, to the extent that such risks could limit each relevant member of the Group's ability to satisfy its obligations in full and on a timely basis.</p> <p><b>Macroeconomic Risks</b></p> <p><b><i>Global economic environment and volatility in the global markets may have a material adverse effect on the Group</i></b></p> <p>Following the 2008 credit crisis, the world economy experienced periods of economic slowdown and sovereign credit crises leading to significant changes in monetary policy and the tools employed by central banks globally to contain the effects of the crises. In addition, changes in fiscal policy have taken place, with tightening of budgets aimed at managing increased deficit and public sector debt levels. Within the European Union ("EU"), these have affected in particular financially weaker Eurozone member countries, such as Greece, Italy, Ireland, Portugal, Cyprus and Spain, which faced high borrowing costs and in some cases led to a financial rescue and stability plan agreed with the International Monetary Fund (the "IMF"), the EU Commission and the European Central Bank (the "ECB"). Despite the fact that most of the above countries have now exited such plans and their economies are gradually recovering, global economic growth remains</p>	<p><b>ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОВЛИЯТЬ НА СПОСОБНОСТЬ ЭМИТЕНТА ИСПОЛНЯТЬ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ОБЛИГАЦИЯМ И/ИЛИ СПОСОБНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЯ ИСПОЛНЯТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ПОРУЧИТЕЛЬСТВУ</b></p> <p><b><i>Риски для Эмитента</i></b></p> <p>Эмитент является финансовым посредником для членов Группы. Основным бизнесом Эмитента является привлечение финансирования от имени Группы в международных банках или на долговых рынках. У Эмитента нет дочерних обществ, он не является собственником, не сдает / не принимает в лизинг и не владеет иным образом какой-либо недвижимостью (включая офисные здания или сооружения), не ожидается, что он будет консолидироваться или сливаться с другим лицом. Поступления от Облигаций будут предоставлены Эмитентом в форме займа другим членам Группы, а способность Эмитента выполнять свои платежные обязательства по Облигациям будет зависеть от платежей в адрес Эмитента от других членов Группы. Следовательно, Эмитент подвержен тем же рискам, которым подвержена Группа, в той мере, в какой такие риски могут ограничить возможности каждого соответствующего члена Группы по выполнению своих обязательств в полном объеме и вовремя.</p> <p><b>Макроэкономические риски</b></p> <p><b><i>Мировая экономическая конъюнктура и волатильность глобальных рынков может оказать негативное воздействие на Группу</i></b></p> <p>После кредитного кризиса 2008 года мировая экономика столкнулась с периодами экономического спада и суверенными кредитными кризисами, которые привели к существенным изменениям в монетарной политике и инструментах, применяемых центральными банками по всему миру, чтобы сдерживать негативное влияние кризисов. Кроме того, фискальная политика была направлена на сокращение, чтобы бороться с увеличением дефицита бюджета и уровня публичного долга. В рамках Европейского союза («ЕС») наиболее существенно были затронуты финансово более слабые страны Еврозоны, такие как Греция, Италия, Ирландия, Португалия, Кипр и Испания, которые столкнулись с высокой стоимостью заимствований. В некоторых случаях это привело к применению планов финансового спасения и обеспечения стабильности, согласованных с</p>
--	--

<p>unstable, with increased dependence on monetary policy support.</p> <p>The global economic environment has also impacted adversely on the global oil market with reduced demand for refined oil products and reduced investments due to tight credit conditions and prevailing uncertainty. Furthermore, geopolitical tensions in certain oil-producing countries and concerns about any escalation of such tensions has increased the volatility in crude oil markets and may continue to do so in the future. It is not possible to make accurate predictions as to when the oil markets might recover, as they are impacted by the real economy and supply and demand considerations as well as financial markets and many other factors, including the equity, bond and derivatives markets, over which the Group has no control. For more detail on the Group's exposure to the refining industry and the oil markets, see the risk factors headed "<i>Exposure to the refining industry</i>" and "<i>The Group's operating results and financial condition are exposed to fluctuating prices for oil, oil products and chemicals</i>".</p> <p>Variations in macroeconomic factors, including difficulties in individual countries' ability to meet their financial obligations, interest rate levels and EUR/USD exchange rates, oil market fluctuations as well as potential adverse developments in macroeconomic conditions, in countries in which the Group operates, may have a material adverse effect on the Group's business, financial conditions, results of operations and future prospects.</p> <p><b><i>The vote by the United Kingdom to leave the European Union could adversely affect the Issuer and the Group</i></b></p> <p>The United Kingdom ("UK") voted in a referendum on 23 June 2016 to exit the EU (commonly referred to as "Brexit" ("<b>Brexit</b>"). The economic, financial, legal and political consequences of the outcome of the referendum remain unclear. Whether and when the UK will formally notify the EU of its decision to leave depends, among other things, on developments in the UK and the EU political landscape which are hard to anticipate. It is generally expected that negotiations will commence to determine the future terms of the UK's relationship</p>	<p>Международным валютным фондом («МВФ»), Комиссией ЕС и Европейским центральным банком («ЕЦБ»). Несмотря на то, что большинство из перечисленных выше стран вышли из этих программ, и их экономика постепенно восстанавливается, мировой экономический рост остается нестабильным, а зависимость от бюджетной поддержки возрастает.</p> <p>Мировая экономическая конъюнктура также негативно повлияла на глобальный рынок нефти, что выразилось в сокращении спроса на переработанные нефтепродукты и снижении инвестиций из-за жестких условий кредитования и сохраняющейся неопределенности. Более того, геополитическое напряжение в определенных нефтедобывающих странах и опасения об эскалации этого напряжения привели к росту волатильности на рынках нефтяного сырья, и эта тенденция может сохраниться в будущем. Невозможно точно предсказать, когда нефтяные рынки восстановятся, так как они находятся под влиянием спроса и предложения в реальной экономике, финансовых рынков и многих других факторов, включая рынки капитала, долга и деривативов, которые Группа не может контролировать. Более подробно влияние на Группу перерабатывающей промышленности и нефтяных рынков описано в факторах риска под названием «<i>Воздействие отрасли перерабатывающей промышленности</i>» и «<i>Операционные результаты и финансовое состояние Группы зависят от неустойчивых цен на нефть, нефтепродукты и химические вещества</i>».</p> <p>Колебания макроэкономических факторов, включая сложности отдельных стран в части выполнения своих финансовых обязательств, уровней процентных ставок, обменных курсов EUR/USD, флуктуаций нефтяного рынка и потенциально негативная динамика макроэкономической конъюнктуры в странах, где Группа ведет деятельность, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и будущие перспективы Группы.</p> <p><b><i>Голосование Великобритании за выход из Европейского союза может негативно отразиться на Эмитенте и Группе</i></b></p> <p>Великобритания на референдуме 23 июня 2016 года проголосовала за выход из ЕС (который принято называть <b>Брекзитом</b>). Экономические, финансовые, юридические и политические последствия референдума остаются неясными. Если и когда Великобритания формально уведомит ЕС о своем решении о выходе, зависит, помимо прочего, от политической обстановки в этих странах, которую пока трудно предсказать. Ожидается, что начнутся переговоры для определения будущих условий взаимоотношений</p>
---	---

<p>with the EU, including the terms of trade between the UK and the EU.</p> <p>Brexit could adversely affect economic or market conditions in Europe and could contribute to instability in the global financial markets, in particular, until there is more certainty as to the outcome of the relevant negotiations. Economic uncertainty as a result of Brexit may lead to increased volatility in refining margins and downward pressures on the demand for the Group's products.</p> <p>Brexit has led to a decrease in the value of the sterling against the U.S. dollar and the euro, as well as general volatility in the currency exchange market. Increased volatility in the currency exchange market as a result of Brexit could also materially adversely affect the Group's results of operations as the Group may be unable to implement adequate strategies to protect against currency exchange risk. For more detail on the Group's exposure to fluctuations in currency exchange, see the risk factor headed "<i>The Group's business model involves trading, treasury and foreign exchange risks</i>" and "<i>Exchange rate risks and exchange controls</i>".</p> <p>Despite the fact that the Group has no operations in the UK, the Issuer is incorporated in the UK and, as such, is subject to any legal or regulatory changes that may be introduced in the UK. There is a risk that such changes may limit the ability of the Issuer to raise finance, on-lend the proceeds to other members of the Group, increase the cost of its financing arrangements or have tax implications for its existing financing structures.</p> <p><b>Financial risk from international markets</b></p> <p>The Group's results and financial position are affected by fluctuations in the relevant international commodity and financial markets. Specifically, the absolute level and changes in the price of crude oil and refined oil products, the applicable benchmark margin, the exchange rate between U.S. dollars, being the industry's prevailing functional currency, and euros, which is the Group's reporting currency, may affect the performance and results of the Group. As a result, a weaker U.S. dollar against the euro exchange rate is likely to have a negative effect on profitability, while the conversion from U.S. dollars to euros may result in gains or losses even if those have not been incurred in the original currency. A market with high volatility, as has been the case during the last eight years, creates both risks and opportunities to the Group's financial position and results. For more detail on the Group's exposure to commodity</p>	<p>Великобритании и ЕС, включая условия торговли между странами.</p> <p>Брекзит может негативно повлиять на экономические и рыночные условия в Европе и усилить нестабильность мировых финансовых рынков, в особенности до тех пор, пока не появится больше определенности касательно итогов соответствующих переговоров. Экономическая неопределенность в результате Брекзита может привести к повышению волатильности маржи нефтепереработки и давлению на спрос на продукты Группы.</p> <p>Брекзит привел к снижению стоимости фунта стерлингов против доллара США и евро, а также к общей волатильности валютного рынка. Возросшая волатильность на валютном рынке в результате Брекзита может также негативно отразиться на результатах операций Группы, так как Группа может быть не в состоянии воплощать адекватные стратегии по защите от валютного риска. Более подробная информация о влиянии на Группу колебаний курсов валют содержится в описании риска «<i>На бизнес-модель Группы влияют торговые, казначейские и валютные риски</i>» и «<i>Валютные риски и валютный контроль</i>».</p> <p>Несмотря на то, что Группа не осуществляет операций в Великобритании, Эмитент учрежден в Великобритании, и поэтому на него влияют все юридические и законодательные изменения, которые могут быть внедрены в Великобритании. Есть риск, что такие изменения могут ограничить способность Эмитента привлекать финансирование и кредитовать других членов Группы за счет поступлений от заимствований, повысить стоимость финансирования или привести к налоговым последствиям для существующих структур финансирования.</p> <p><b>Финансовые риски международных рынков</b></p> <p>Результаты Группы и её финансовое положение подвержены влиянию колебаний международных товарных и финансовых рынков. В особенности, абсолютный уровень и изменение цен на сырую нефть и переработанные нефтепродукты, соответствующая референтная маржа, курс доллара США как преобладающей функциональной валюты для отрасли, курс евро как валюты отчетности Группы могут повлиять на результаты Группы. В результате, более слабый доллар США относительно евро скорее всего окажет негативное влияние на прибыльность Группы, в то время как конвертация долларов в евро может привести к прибылям или убыткам даже если они не были понесены в основной валюте операций. Высокая волатильность рынка, которая наблюдается на протяжении последних восьми лет, создает риски и возможности для</p>
--	--

<p>and financial markets, see the risk factors headed "<i>Exposure to the refining industry</i>", "<i>The Group's operating results and financial condition are exposed to fluctuating prices for oil, oil products and chemicals</i>" and "<i>Exchange rate risks and exchange controls</i>".</p> <p><b>Risks related to the exposure in countries where the Group operates</b></p> <p><b><i>The Group's business is primarily based in Greece and exposed to the financial crisis in the country</i></b></p> <p>The Group is among the largest industrial and commercial enterprises in Greece with a growing presence in international markets. As at 30 June 2016, it accounted for approximately 65 per cent. of domestic refining capacity and commands a significant market share in the domestic fuels distribution and marketing business, according to publicly available information provided by refining companies operating in Greece.</p> <p>As at, and during the six months ended, 30 June 2016, the Group's refining, supply and trading division accounted for 80 per cent. of the Group's asset base and 70 per cent. of total gross margin. The refining business and its profitability is driven by regional/global supply and demand for crude oil, oil products and economic developments. However, domestic trading and marketing businesses are more exposed and affected by developments in the Greek market. The domestic market contributes considerably to the Group's business, operating results and cash flows as a significant percentage of the volume (45 per cent. for the six month period ending on 30 June 2016) is sold in the Greek market. If demand in Greece falls, the Group seeks to sell additional volume to the export markets, albeit typically at a lower trading margin.</p> <p>A decline in domestic market demand in the period 2009 to 2013 had a negative impact on profitability as domestic market sales were substituted with exports, which resulted in a lower realised profit. Further deterioration in the Greek economy resulting from higher taxes, reduction in disposable income and output, as well as liquidity pressure, may adversely affect consumption and consequently Group sales and profitability. In addition, economic conditions may affect the ability of the Group to collect receivables arising from sales into the</p>	<p>Группы, её финансового положения и результатов. Более подробная информация о подверженности Группы влиянию товарных и финансовых рынков приведена в описании факторов риска «<i>Влияние перерабатывающей отрасли</i>», «<i>Операционные результаты и финансовое состояние Группы зависят от неустойчивых цен на нефть, нефтепродукты и химические вещества</i>», «<i>Валютные риски и валютный контроль</i>».</p> <p><b>Риски в странах, где Группа осуществляет бизнес</b></p> <p><b><i>Основной бизнес Группы осуществляется в Греции и подвержен финансовому кризису в стране</i></b></p> <p>Группа является одним из крупнейших промышленных и коммерческих предприятий в Греции с растущим присутствием на международных рынках. По состоянию на 30 июня 2016 года, на её долю приходилось 65 процентов внутренних перерабатывающих мощностей, и она располагала существенной рыночной долей во внутреннем распределении и сбыте топлива, в соответствии с публично доступной информацией, предоставляемой перерабатывающими компаниями в Греции.</p> <p>За 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года, на подразделение, занимающееся переработкой, поставкой и торговлей, приходится 80 процентов активов Группы и 70 процентов общего валового дохода. Бизнес по переработке и его прибыльность зависит от регионального / мирового спроса и предложения на сырую нефть, нефтепродукты и экономической динамики. Тем не менее, внутренняя торговля и сбыт больше подвержены влиянию динамики греческого рынка. Внутренний рынок оказывает существенное влияние на бизнес Группы, её операционные результаты и денежные потоки, так как существенная часть объема продаж приходится на рынок Греции (45 процентов за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года). Если спрос в Греции упадет, Группа будет искать возможности продавать дополнительные объемы на экспортных рынках, хотя чаще всего по более низкой марже.</p> <p>Сокращение спроса на внутреннем рынке в период с 2009 по 2013 годы негативно отразилось на прибыльности, так как продажи на внутреннем рынке заменялись экспортом, что привело к снижению полученной прибыли. Дальнейшее ухудшение греческой экономики из-за более высоких налогов, снижения располагаемого дохода и выпуска, а также давления на ликвидность может негативно отразиться на потреблении и, соответственно, продажах и прибыльности Группы. Кроме того, экономические</p>
---	--

<p>domestic market. However, the Group's exposure to the Greek economy has been reduced significantly as a result of a combination of factors, mainly being the operation of the upgraded Elefsina refinery as the majority of its products are directed to international markets, prevailing high refinery margins which lead to increased production runs, and reduction of Greek market demand making a higher percentage of the production available for export.</p>	<p>условия могут повлиять на способность Группы получить дебиторскую задолженность, возникшую при продажах на внутреннем рынке. Тем не менее, зависимость Группы от греческой экономики существенно снизилась в результате комбинации факторов, в основном из-за работы модернизированного нефтеперерабатывающего завода Elefsina, так как большинство его продукции продается на мировых рынках, с преобладающей высокой маржой нефтепереработки, которая приводит к росту масштаба серийного производства, и сокращения спроса на рынке Греции, в результате чего более высокая доля продукции доступна для экспорта.</p>
<p>The economic and business environment in Greece remains challenging. The Greek economy re-entered recession in 2015, following a mild recovery in 2014, mainly due to political and economic uncertainty. The implementation of capital controls on 28 June 2015 led to significant external liquidity shortages and the need for implementing new fiscal adjustment measures following the agreement on a new programme for financial support in August 2015.</p>	<p>Экономическая среда и условия для ведения бизнеса в Греции остаются сложными. Греческая экономика в 2015 году снова вступила в рецессию в основном из-за политической и экономической неопределенности после некоторого восстановления в 2014 году. Введение контроля над движением капитала 28 июня 2015 года привело к значительной нехватке внешней ликвидности и необходимости применения бюджетных мер, чтобы справиться с этой проблемой, после соглашения о новой программе финансовой поддержки в августе 2015 года.</p>
<p>In view of the economic uncertainty that appeared to threaten Greece's continued membership of the European Monetary Union, the Greek Government officially requested financial assistance from the EU on 10 July 2015. On 19 August 2015, Greece entered into a financial assistance facility agreement with the European Stability Mechanism supported by a memorandum of understanding with the European Commission (on behalf of the European Stability Mechanism) for the provision of further stability support accompanied by a third economic adjustment programme (the "<b>Third Programme</b>"). While the Third Programme was intended to set the groundwork for a sustainable reduction in uncertainty by effectively minimising the "Grexit risk" in the summer of 2015 – and a gradual normalisation of liquidity conditions, the implementation challenges and macroeconomic risks remain significant. There can be no assurance that these measures will achieve the stabilisation of the Greek economy, or that Greece will be able to repay its sovereign debt.</p>	<p>Ввиду экономической неопределенности, которая, как оказалось, угрожает членству Греции в Европейском валютном союзе, греческое правительство 10 июля 2015 года официально запросило поддержку от Европейского союза. 19 августа 2015 года Греция подписала соглашение о кредитной линии, предполагающее получение финансовой помощи в рамках Европейского механизма стабильности, что было поддержано меморандумом о взаимопонимании с Европейской комиссией (от имени Европейского механизма стабильности), для обеспечения дальнейшего поддержания стабильности, вместе с третьей программой экономических изменений («<b>Третья Программа</b>»). Хотя Третья Программа должна была заложить основы для последовательного снижения неопределенности путем эффективной минимизации «риска Грехита» летом 2015 года и постепенной нормализации ситуации с ликвидностью, сложности по её внедрению и макроэкономические риски остаются достаточно высокими. Нет никаких гарантий, что эти меры приведут к стабилизации экономики Греции или что Греция сможет выплатить свой суверенный долг.</p>
<p>Fuels consumption in Greece has contracted by 38 per cent., from approximately 11.4 million tonnes in 2009 to approximately 7.1 million tonnes in 2015, according to data provided by the Greek Ministry of Environment and Energy ("<b>ΥΠΕΚΑ</b>"), affecting the Group's profitability. Further declines in fuel demand in Greece could occur as a result of the recent</p>	<p>Потребление топлива в Греции снизилось на 38 процентов с приблизительно 11,4 миллиона тонн в 2009 году до примерно 7,1 миллиона тонн в 2015 году, по данным Министерства энергетики и охраны окружающей среды Греции («<b>ΥΠΕΚΑ</b>»), что повлияло на доходность Группы. Дальнейшее снижение спроса на топливо в Греции может</p>

<p>austerity measures, in the context of the implementation of the Third Programme. The Group's business, operating results and financial condition are affected to a large extent by political developments in Greece. The current political, economic and budgetary challenges that the Greek government faces with respect to Greece's high public debt burden and weakening economic prospects may continue throughout 2016 and beyond, which could contribute to political and economic instability.</p>	<p>продолжиться в результате последних жестких мер экономии в рамках выполнения Третьей Программы. Бизнес, операционные результаты и финансовое состояние Группы в существенной степени зависят от политической конъюнктуры в Греции. Существующие политические, экономические и бюджетные сложности, с которыми сталкивается правительство Греции ввиду высокого уровня публичного долга и слабых экономических перспектив могут сохраниться в 2016 году и в дальнейшем, что может способствовать политической и экономической нестабильности.</p>
<p>The Greek economy remains susceptible to risks associated with the ability of the Government to access international markets and to attract funding at affordable interest rates. If the Greek economy were to suffer additional setbacks, it could have a material adverse effect on the Group's operations and profits. In addition, the Group's business and financial condition could be affected by changes in Greek Government policy, taxation, environmental regulation and other political, economic or social developments affecting Greece.</p>	<p>Греческая экономика остается чувствительной к рискам, связанным со способностью правительства получить доступ к международным рынкам и привлечь фондирование по приемлемым процентным ставкам. Если греческой экономике придется столкнуться с дополнительными проблемами, это может негативно отразиться на операциях и прибыли Группы. Кроме того, на бизнес и финансовое состояние Группы могут повлиять изменения в политике греческого правительства, налогообложении, регулировании охраны окружающей среды и другие политические, экономические и социальные изменения, влияющие на Грецию.</p>
<p><b><i>Risks relating to the imposition of capital controls in Greece</i></b></p>	<p><b><i>Риски, связанные с введением контроля движения капитала в Греции</i></b></p>
<p>On 28 June 2015, capital controls were imposed in Greece, which currently include weekly limits on all cash withdrawals and restrictions on payments abroad out of Greek bank accounts. If, in the future, the Issuer required financial support from the Guarantor to make payments on the Notes or the Guarantor was required to make payments under the Guarantee and capital controls remained in place, then it is possible that any such payment from the Guarantor to the Issuer, if not made from funds in bank accounts kept outside Greece, would require the approval of the "Committee for the Approval of Banking Transactions", a special committee composed of representatives of the Greek government, the Greek central bank, the Hellenic Capital Market Commission and the Hellenic Banks Association (the "<b>Committee</b>"). Although in assessing any request for approval the Committee takes into account contractual obligations of the applicant, there can be no assurance that any such approval will be granted.</p>	<p>28 июня 2015 года в Греции был введен контроль движения капитала, который включал недельные лимиты на снятие наличных и ограничения на платежи за рубеж со счетов греческих банков. Если в будущем Эмитенту понадобится финансовая поддержка от Поручителя для осуществления платежей по Облигациям, а контроль движения капитала будет действовать, возможно, что любой такой платеж от Поручителя в адрес Эмитента, если только он не сделан из средств на банковских счетах за пределами Греции, потребует одобрения от «Комитета по одобрению банковских операций», специального комитета, состоящего из представителей правительства Греции, греческого центрального банка, греческой Комиссии по рынкам капитала и Ассоциации греческих банков («<b>Комитет</b>»). Хотя при рассмотрении запроса на одобрение Комитет учитывает договорные обязательства заявителя, нет гарантий, что такое одобрение будет получено.</p>
<p>Capital controls impose restrictions on payments abroad out of Greek bank accounts. Payments by the Issuer, which is incorporated in the United Kingdom, out of funds held outside of Greece, are not within the scope of capital controls, whereas payments by the Guarantor out of Greek bank accounts are within the scope of capital controls and are therefore</p>	<p>Контроль движения капитала предполагает ограничения на платежи за рубеж со счетов греческих банков. Платежи Эмитента, учрежденного в Великобритании, из средств, хранящихся за пределами Греции, не подлежат контролю движения капитала, тогда как платежи Поручителя со счетов в греческих банках</p>

<p>subject to the limitations described above. However, payments by the Guarantor out of funds held outside of Greece are not subject to capital controls. The Group believes that the Guarantor has and will continue to generate sufficient funds outside of Greece to make interest payments, as exports from its refining business exceed 50 per cent. of total sales and approximately 60 per cent. of the Group's turnover by-passes the Greek financial system (56 per cent. of 2015 Adjusted EBITDA came from the Group's international sales and operations and 44 per cent. of 2015 Adjusted EBITDA came from the Group's domestic sales and operations). The Guarantor expects that this liquidity outside Greece will be sufficient to allow the Guarantor to fund interest payments on the Notes notwithstanding any capital controls, including cash withdrawal restrictions that may be in effect from time to time.</p> <p>Although certain controls were lifted during July 2016, while capital controls remain in place, the Guarantor's liquidity and credit risk may be affected.</p> <p><b><i>The Group operates in a number of countries, with differing degrees of political and economic stability, exposing it to risks related to political developments and changes to laws and regulations</i></b></p> <p>The Group has operations in certain countries where a change in the economic environment may lead to business disruptions. When compared to other Eurozone countries, those markets are subject to a greater risk of change to their political, economic and regulatory environment and as such there is a risk that developments in politics, laws and regulations may affect the operations and earnings in the countries where the Group operates. Potential adverse developments include import and export restrictions, local price controls, tax increases, additional windfall taxes and other retroactive tax claims and environmental regulations. It is difficult to predict the timing or severity of these occurrences or their potential effect on the Group. If and when any such risk materialises, it can affect the employees, reputation, operational performance and financial position of the Group as well as of Group entities located in the country concerned.</p>	<p>подлежат этому контролю и, следовательно, вышеописанным ограничениям. Тем не менее, платежи Поручителя из средств, находящихся за пределами Греции, не подлежат контролю движения капитала. Группа полагает, что Поручитель продолжит зарабатывать достаточные средства за пределами Греции, чтобы осуществлять процентные платежи, так как объем продаж в его нефтеперерабатывающем бизнесе превысил 50 процентов от общих продаж, а примерно 60 процентов оборота Группы минует греческую финансовую систему (в 2015 году 56 процентов скорректированной EBITDA приходилось на торговлю и операции на мировом рынке и 44 процента – на торговлю и операции на локальном рынке). Поручитель рассчитывает, что ликвидности за пределами Греции будет достаточно для финансирования процентных платежей по Облигациям, несмотря на контроль движения капитала, в том числе ограничения на снятие денежных средств, которые могут периодически вводиться.</p> <p>Хотя некоторые ограничения были сняты в июле 2016 года, пока контроль движения капитала остается в силе, это может повлиять на ликвидность и кредитный риск Поручителя.</p> <p><b><i>Группа осуществляет деятельность в ряде стран с разным уровнем политической и экономической стабильности, из-за чего она подвержена рискам изменения политической конъюнктуры, законодательства и нормативной базы</i></b></p> <p>Группа осуществляет операции в некоторых странах, где изменение экономической конъюнктуры может привести к дестабилизации бизнеса. В сравнении с другими странами Еврозоны эти рынки подвержены более высокому риску изменений политической, экономической и нормативно-правовой конъюнктуры, которые могут повлиять на операции и прибыль Группы в странах, где Группа осуществляет свою деятельность. Потенциально негативным развитием будет введение ограничений на экспорт и импорт, контроль внутренних цен, увеличение налогов, дополнительные налоги на сверхприбыль и другие ретроспективные претензии со стороны налоговых органов, а также регулирование по охране окружающей среды. Сложно предсказать сроки и жесткость этих мер или их потенциальное влияние на группу. Если и когда эти риски реализуются, это может отразиться на сотрудниках, репутации, операционных результатах и финансовом положении Группы и компаний Группы, расположенных в соответствующей стране.</p>
--	--

**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 8 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited prospectus of 19 July 2016](#)**

<b>RISKS RELATING TO THE ISSUER'S BUSINESS</b>	<b>РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С БИЗНЕСОМ ЭМИТЕНТА</b>
<p data-bbox="167 409 790 638"><b><i>The Indian housing finance industry is competitive and increasing competition may result in declining margins if the Issuer is unable to compete effectively, which may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations</i></b></p> <p data-bbox="167 716 790 784">The Issuer's principal business is the provision of housing finance in India.</p> <p data-bbox="167 828 790 1792">The Issuer faces increasing competition from other housing finance companies ("HFCs"), non-banking financial companies ("NBFCs") and commercial banks, which have focused on growing their retail portfolios in recent years. Interest rate deregulation and other liberalisation measures affecting the housing finance industry, together with increased demand for home finance, have increased the Issuer's exposure to competition. The demand for housing loans has also increased due to relatively affordable interest rates, stable property prices, higher disposable incomes and increased fiscal incentives for borrowers. All of these factors have resulted in HFCs, including the Issuer, facing increased competition from other lenders in the retail housing market, including NBFCs and commercial banks. Unlike commercial banks, the Issuer does not have access to funding from savings and current deposits of customers. Instead, the Issuer is reliant on higher-cost term loans, term deposits and debentures and securities for its funding requirements, which may reduce its margins compared to competitors. The Issuer's ability to compete effectively with commercial banks will depend, to some extent, on its ability to raise low-cost funding in the future. If the Issuer is unable to compete effectively with other participants in the housing finance industry, this may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p>	<p data-bbox="829 409 1461 705"><b><i>Отрасль финансирования жилищного строительства в Индии является конкурентной, и растущая конкуренция может привести к снижению доходности, если Эмитент не сможет эффективно соперничать, что, вероятно, негативно повлияет на бизнес Эмитента, его перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности</i></b></p> <p data-bbox="829 716 1461 817">Основным бизнесом эмитента является предоставление финансирования для жилищного строительства в Индии.</p> <p data-bbox="829 828 1461 2051">Эмитент сталкивается с растущей конкуренцией со стороны других компаний, занимающихся финансированием жилищного строительства («housing finance companies – HFCs»), небанковских финансовых организаций («non-banking financial companies – NBFCs») и коммерческих банков, которые в последние годы сосредоточились на расширении своих розничных портфелей. Отмена контроля процентных ставок и другие меры по либерализации, влияющие на отрасль финансирования жилищного строительства, вместе с возросшим спросом на жилищное кредитование привели к усилению конкуренции для Эмитента. Спрос на жилищные кредиты также вырос из-за достаточно доступных процентных ставок, стабильных цен на недвижимость, более высоких располагаемых доходов и увеличившихся налоговых льгот для заемщиков. Все эти факторы привели к тому, что HFCs, включая Эмитента, столкнулись с увеличившейся конкуренцией со стороны других кредиторов на рынке розничного жилищного кредитования, в том числе со стороны NBFCs и коммерческих банков. В отличие от коммерческих банков, у Эмитента нет доступа к фондированию за счет вкладов и текущих счетов клиентов. Вместо этого Эмитент финансируется за счет более дорогостоящих срочных кредитов, срочных депозитов, долговых обязательств и ценных бумаг, что может снизить его маржу в сравнении с конкурентами. Способность Эмитента эффективно конкурировать с коммерческими банками будет зависеть в некоторой степени от возможности привлекать дешевое фондирование в будущем. Если Эмитент не сможет эффективно соперничать с другими участниками рынка жилищного финансирования, это может негативно отразиться на бизнесе Эмитента, его</p>



<p>If there is an increase in the interest rates that the Issuer pays on its borrowings, which it is unable to pass to its customers, the Issuer may find it difficult to compete with its competitors who may have access to lower cost of funds. Further, to the extent that the Issuer's borrowings are linked to market interest rates, the Issuer may have to pay interest at a higher rate than lenders that borrow only at fixed interest rates. Fluctuations in interest rates may also adversely affect the Issuer's treasury operations. In a rising interest rate environment, especially if the rise is sudden or sharp, the Issuer could be adversely affected by the decline in the market value of its securities portfolio and other fixed income securities.</p> <p>Furthermore, as a result of increased competition in the Indian housing finance industry, home loans are becoming increasingly standardised and terms such as floating rate interest options, lower processing fees and monthly rest periods are becoming increasingly common. There can be no assurance that the Issuer will be able to react effectively to these, or other market developments, or compete effectively with new and existing players in this increasingly competitive industry. Increasing competition may have an adverse effect on the Issuer's net interest margin and other income and, if the Issuer is unable to compete successfully, its market share may decline as the origination of new loans declines, which may in turn adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>Due to challenging conditions in the global capital markets, the economy generally and the Issuer's credit rating in particular, the Issuer may be unable to secure funding at competitive rates</i></b></p> <p>The Indian market and the Indian economy are influenced by economic and market conditions in other countries and markets. Although economic conditions are different in each country, investors' reactions to developments in other countries or markets may adversely impact the markets in India, including the markets in which the Issuer operates. A loss of investor confidence in the financial systems of other markets may lead to increased volatility in the Indian financial markets and may also impact the Indian economy. The deterioration in the financial markets may cause a serious recession in many</p>	<p>перспективах, финансовом состоянии и результатах операций.</p> <p>Если вырастут процентные ставки, которые Эмитент платит по своим заимствованиям, и которые он не сможет переложить на клиентов, Эмитенту может быть сложно соревноваться с конкурентами, имеющими доступ к более дешевому фондированию. Кроме того, если заимствования Эмитента привязаны к рыночным процентным ставкам, он может столкнуться с необходимостью платить более высокие проценты, чем кредиторы, которые финансируются только по фиксированным процентным ставкам. Колебания процентных ставок также могут негативно повлиять на операции казначейства Эмитента. В условиях растущих процентных ставок, особенно если повышение будет неожиданным и резким, на Эмитента может негативно повлиять снижение рыночной стоимости его портфеля ценных бумаг и других ценных бумаг с фиксированным доходом.</p> <p>Более того, в результате усилившейся конкуренции в отрасли жилищного финансирования жилищные кредиты становятся всё более стандартизированными, и такие условия как плавающая процентная ставка, сниженные комиссии за процессинг и льготные периоды длиной в месяц становятся всё более распространенными. Нет никаких гарантий, что Эмитент сможет эффективно реагировать на эти или другие рыночные тенденции или эффективно соревноваться с другими участниками рынка в этой отрасли с всё возрастающей конкуренцией. Рост конкуренции может оказать негативное влияние на чистую процентную маржу и другой доход Эмитента, его рыночная доля может снизиться по мере сокращения выдачи новых кредитов, что в свою очередь может негативно повлиять на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты операций Эмитента.</p> <p><b><i>Из-за сложной ситуации на глобальных рынках капитала, в экономике в целом и возможных проблем с кредитным рейтингом Эмитента в частности Эмитент может быть не в состоянии привлечь фондирование по конкурентным ставкам</i></b></p> <p>Рынок и экономика Индии зависят от экономических и рыночных условий в других странах и на других рынках. Хотя экономические условия различаются в зависимости от страны, реакция инвесторов на события в других странах или на других рынках может негативно повлиять на рынки Индии, включая рынки, на которых работает Эмитент. Если инвесторы потеряют доверие к финансовым системам других рынков, это может привести к росту волатильности на индийских финансовых рынках и повлиять на экономику Индии. Ухудшение ситуации на</p>
--	--

<p>countries, which may lead to significant declines in employment, household wealth, consumer demand and lending, and as a result may adversely affect economic growth in India and elsewhere. Liquidity risk is the risk that the Issuer either does not have sufficient financial resources available to meet all of its obligations and commitments as they fall due, or can access them only at excessive cost. This risk is inherent in mortgage-lending operations and can be heightened by a number of the factors mentioned above.</p> <p>The Issuer's funding consists principally of domestic term loans, debentures and securities, term loans and deposits. The Issuer does not have a banking licence and, like other HFCs, it does not have access to savings and current deposits. Funding from debentures and securities constituted 51 per cent. and 56 per cent. of the total funding in Fiscal 2016 and Fiscal 2015, respectively. There can be no assurance that the Issuer will be able to continue securing increased funding from banks or other sources of funding at current rates. In particular, banks that currently lend to the Issuer may reach industry or borrower concentration limits and be unable to advance further funds, which may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p>Furthermore, the Issuer's cost of funds from banks, domestic and international debt capital markets and its deposits are influenced by the Issuer's credit rating from the domestic credit rating agencies, being "CRISIL AAA/Stable" from CRISIL Limited ("<b>CRISIL</b>") and "ICRA AAA/Stable" from ICRA Limited ("<b>ICRA</b>"). There can be no guarantee that the Issuer will not be subject to downgrades to its credit ratings. Any downgrade in such ratings would result in an increase in the cost of the Issuer's funding and could reduce its sources of funding and in turn may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer's business is vulnerable to volatility in interest rates which may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations and its net interest margin</i></b></p> <p>Interest rates in India are primarily determined by the market, which results in increased interest rate</p>	<p>финансовых рынках может привести к серьезным рецессиям во многих странах, вызовет снижение занятости, благосостояния домохозяйств, потребительского спроса и кредитования. Это в свою очередь может негативно повлиять на экономический рост в Индии и в других странах. Риск ликвидности является риском того, что у Эмитента не окажется достаточных финансовых ресурсов, чтобы выполнить все свои обязательства, подлежащие оплате, или эти ресурсы могут быть привлечены только с чрезмерными затратами. Этот риск свойственен операциям по ипотечному кредитованию и может быть усилен факторами, описанными выше.</p> <p>Эмитент привлекает фондирование в основном за счет срочных кредитов на внутреннем рынке, долговых обязательств и ценных бумаг, срочных кредитов и депозитов. У Эмитента нет банковской лицензии и, как и у многих HFCs, у него нет доступа к сбережениям и текущим счетам. На долговые обязательства и ценные бумаги приходилось 51 и 56 процентов всего фондирования за 2016 и 2015 финансовые годы соответственно. Нет гарантии, что Эмитент сможет и дальше привлекать большие объемы фондирования от банков или из других источников по текущим ставкам. В частности, банки, кредитующие Эмитента на текущий момент, могут достичь лимита по отрасли или по концентрации на одного заемщика и не смогут увеличить объем предоставляемых кредитов, что может негативно отразиться на бизнесе Эмитента, его перспективах, финансовом состоянии и результатах.</p> <p>Более того, стоимость фондирования от банков и на внутренних и международных долговых рынках для Эмитента будет зависеть от его кредитного рейтинга, присвоенного национальными рейтинговыми агентствами на уровне «CRISIL AAA/Stable» от CRISIL Limited («<b>CRISIL</b>») и «ICRA AAA/Stable» от ICRA Limited («<b>ICRA</b>»). Нет никаких гарантий, что эти рейтинги не будут снижены. Любое снижение рейтингов приведет к увеличению стоимости фондирования и снизит доступность источников фондирования, что в свою очередь может негативно отразиться на бизнесе Эмитента, его перспективах, финансовом состоянии и результатах.</p> <p><b><i>Бизнес Эмитента подвержен влиянию волатильности процентных ставок, что может негативно отразиться на деятельности, перспективах, финансовом состоянии, результатах и чистой процентной марже Эмитента</i></b></p> <p>Процентные ставки в Индии в основном определяются рынком, что обуславливает повышенный процентный риск для всех банков и</p>
---	---

<p>risk exposure for all banks and financial intermediaries in India, including the Issuer.</p> <p>The Issuer's results of operations are substantially dependent upon the level of its net interest margins. Interest rates are sensitive to many factors beyond the Issuer's control, including the RBI's monetary policies, domestic and international economic and political conditions and other factors. The Issuer's policy is to attempt to balance the proportion of its interest-earning assets and interest-bearing liabilities which have interest at floating rates.</p> <p>However, there can be no assurance that the Issuer will be able to adequately manage its interest rate risk in the future and be able to effectively balance floating rate loan assets and liabilities. Furthermore, despite this balancing, changes in interest rates could affect interest rates charged on interest-earning assets and interest rates paid on interest-bearing liabilities in different ways. Thus, the Issuer's results of operations could be affected by changes in interest rates and the timing of any re-pricing of its liabilities compared with the re-pricing of its assets.</p> <p>There can be no assurance that the Issuer will be able to adequately manage its interest rate risk in the future and, if it is unable to do so, this would have an adverse effect on its net interest margin, which may in turn adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer is exposed to large loan concentrations with several borrowers and default by any one of them would adversely affect the Issuer's business</i></b></p> <p>As of 31 March 2016, aggregate loans to the Issuer's 10 largest borrowers amounted to ₹145,945 million, representing approximately 5.6 per cent. of the Issuer's total loans outstanding. The Issuer's single largest borrower on 31 March 2016 had an outstanding balance of ₹36,755 million, representing 1.4 per cent. of the Issuer's total loans outstanding. Any deterioration in the credit quality of these assets could have a significant adverse effect on the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer may not be able to successfully sustain its growth, which may adversely impact the quality of its assets and its business, prospects, financial condition and results of operations</i></b></p>	<p>финансовых посредников в Индии, включая Эмитента.</p> <p>Результаты деятельности Эмитента существенным образом зависят от уровня его чистой процентной маржи. Процентные ставки чувствительны ко многим факторам, находящимся вне контроля Эмитента, включая кредитно-денежную политику Резервного банка Индии, локальные и международные экономические и политические условия и другие факторы. В рамках своей политики Эмитент стремится обеспечивать баланс доли активов, приносящих процентный доход, и платных пассивов с плавающей процентной ставкой.</p> <p>Тем не менее, нет никаких гарантий, что Эмитент сможет адекватно управлять процентным риском в будущем и эффективно сбалансировать активы и пассивы с плавающими процентными ставками. Более того, несмотря на этот баланс, изменение процентных ставок может по-разному повлиять на уровень процентных ставок по работающим активам и платным пассивам. Таким образом, результаты Эмитента зависят от изменения процентных ставок и времени любой переоценки пассивов в сравнении со временем переоценки пассивов.</p> <p>Нет гарантий, что Эмитент сможет адекватно управлять процентным риском в будущем и, если не сможет, это окажет негативное воздействие на чистую процентную маржу и, соответственно, на бизнес Эмитента, его перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности.</p> <p><b><i>Эмитент подвержен риску концентрации по крупным ссудам нескольким заемщикам, и дефолт одного из них негативно отразится на бизнесе Эмитента</i></b></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года общий объем кредитов, выданных десяти крупнейшим заемщикам, достиг 145 945 миллионов индийских рупий, что составляет около 5,6 процента кредитного портфеля Эмитента. Кредит крупнейшему заемщику Эмитента по состоянию на 31 марта 2016 года составил 36 755 миллионов индийских рупий, что соответствует 1,4 процента всего кредитного портфеля Эмитента. Любое ухудшение кредитного качества этих активов может оказать существенное негативное воздействие на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты Эмитента.</p> <p><b><i>Эмитент может быть не в состоянии поддерживать свои темпы роста, что может негативно отразиться на качестве активов, его бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах деятельности.</i></b></p>
---	--

<p>In Fiscal 2016, the Issuer’s loan book grew by 14 per cent. (net of loans sold) to stand at ₹2,592,244 million. The growth in the loan book would have been higher, at 19 per cent., if the loans sold were included in the loan book. The Issuer’s total assets also grew by 13.7 per cent. from ₹2,539,517 million as of 31 March 2015 to ₹2,887,528 million as of 31 March 2016. The Issuer’s growth strategy includes growing its loan book and expanding the range of products and services offered to its customers. There can be no assurance that the Issuer will be able to sustain its growth successfully or that it will be able to expand further or diversify its loan book.</p> <p>Furthermore, there may not be sufficient demand for such services and products, and they may not generate successfully revenues relative to the costs associated with developing and introducing such services and products. Even if the Issuer were able to introduce new products and services successfully, there can be no assurance that it will be able to achieve its intended return on such products and services.</p> <p>In addition, the Issuer’s expansion into certain new lines of business, including through its Subsidiaries, is relatively recent, and the Issuer may not have fully completed the implementation of comprehensive systems to manage the risks associated with these new business lines. If the Issuer grows its loan book too rapidly, or fails to make proper assessments of credit risks associated with new borrowers or new businesses, a higher percentage of the Issuer’s loans may become non-performing, which would have a negative impact on the quality of the Issuer’s assets and its business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p>The Issuer also faces a number of operational risks in sustaining its growth. It will need to recruit new employees who will have to be trained and integrated into the Issuer’s operations. The Issuer will also have to train existing employees to adhere properly to new internal controls and risk management procedures. Failure to properly train and integrate employees may increase employee attrition rates, require additional hiring, erode the quality of customer service, divert management resources, increase the Issuer’s exposure to high-risk credit and impose significant costs on the Issuer, which may in turn adversely affect its business, prospects, financial condition and results of operations.</p>	<p>В 2016 финансовом году кредитный портфель Эмитента вырос на 14 процентов (за вычетом проданных кредитов) и достиг 2 592 244 миллиона индийских рупий. Рост портфеля был бы выше, на уровне 19 процентов, если бы проданные кредиты остались в составе портфеля. Активы Эмитента выросли на 13,7 процента с 2 539 517 миллионов индийских рупий по состоянию на 31 марта 2015 года до 2 887 528 миллионов индийских рупий по состоянию на 31 марта 2016 года. Стратегия роста Эмитента предусматривает расширение кредитного портфеля и спектра продуктов и услуг, предлагаемых клиентам. Нет никаких гарантий, что Эмитент сможет успешно поддерживать темпы роста, продолжать расширять или диверсифицировать свой кредитный портфель.</p> <p>Более того, спрос на такие продукты и услуги может быть недостаточным, чтобы успешно генерировать доходы, превышающие расходы по развитию и внедрению этих продуктов и услуг. Даже если Эмитент успешно внедрит новые продукты и услуги, нет никаких гарантий, что он сможет достичь планируемого уровня доходности по этим продуктам и услугам.</p> <p>Кроме того, расширение бизнеса Эмитента за счет новых видов деятельности, в том числе через свои Дочерние компании, началось относительно недавно, так что Эмитент мог не завершить внедрение комплексных систем по управлению рисками, связанными с этими новыми видами деятельности. Если Эмитент будет наращивать кредитный портфель слишком быстро или не сможет адекватно оценить кредитный риски, связанные с новыми заемщиками или новыми видами деятельности, доля неработающих кредитов может увеличиться, что окажет негативное влияние на качество активов Эмитента, его бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты.</p> <p>Эмитент также сталкивается с рядом операционных рисков при поддержании своих темпов роста. Ему понадобится нанимать новых сотрудников, которых необходимо будет обучить и интегрировать в рабочий процесс. Эмитенту также придется обучить существующих сотрудников, чтобы в своей работе они обеспечивали соответствие новым процедурам внутреннего контроля и управления рисками. Если не получится должным образом обучить и интегрировать сотрудников, может увеличиться показатель утечки кадров, потребоваться наём дополнительного персонала, ухудшится качество обслуживания клиентов, это отвлечет управленческие ресурсы, увеличит подверженность высокорискованному кредитованию и станет причиной существенных</p>
---	---

<p><b><i>The Issuer regularly introduces new products and services for its customers, and there can be no assurance that the Issuer's new products will be profitable in the future</i></b></p> <p>The Issuer regularly introduces new products and services to its existing lines of business. It may incur costs to expand its range of products and services and cannot guarantee that such new products and services will be successful once offered, whether due to factors within or outside of its control, such as general economic conditions, a failure to understand customer demand and market requirements or management focus on these new products and services. If the Issuer fails to develop and launch these products and services successfully, it may lose a part or all of the costs incurred in their development and promotion, or discontinue these products and services entirely, which could in turn adversely affect its business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer may experience difficulties in expanding its business into new regions and markets which may adversely affect its business prospects, financial conditions and results of operations</i></b></p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer's distribution network comprised 401 outlets, which included 115 offices of the Issuer's wholly owned Subsidiary, HDFC Sales Private Limited ("<b>HSPL</b>"). The Issuer continues to evaluate opportunities to expand its business into new regions and markets. Factors such as competition, customer requirements, regulatory regimes, culture, business practices and customs in these new markets may differ from those in the Issuer's existing markets, and the Issuer's experience in its existing markets may not be applicable to these new markets. In addition, as the Issuer enters new markets and geographical regions, it is likely to compete not only with other banks and financial institutions, but also the local unorganised or semi-organised private financiers, who are more familiar with local regulations, business practices and customs and have stronger relationships with potential customers.</p>	<p>расходов Эмитента, что в свою очередь негативно отразится на бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах.</p> <p><b><i>Эмитент регулярно представляет новые продукты и услуги для своих клиентов, и нет никаких гарантий, что новые продукты Эмитента в будущем станут прибыльными</i></b></p> <p>Эмитент регулярно представляет новые продукты и услуги в рамках своих существующих видов деятельности. Он может понести расходы по расширению линейки продуктов и услуг и не может гарантировать, что предложенные новые продукты и услуги будут иметь успех, так как это будет зависеть от различных факторов, в том числе от общей экономической ситуации, способности понять нужды клиентов и требования рынка, фокуса менеджмента на этих новых продуктах и услугах. На некоторые из этих факторов Эмитент может воздействовать, другие же находятся вне его контроля. Если Эмитент не сможет успешно развить или запустить эти продукты и услуги, его расходы, понесенные в связи с их внедрением и продвижением, могут полностью или частично оказаться напрасными, он может полностью прекратить предоставление этих услуг и продуктов, что может негативно отразиться на бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах Эмитента.</p> <p><b><i>У Эмитента могут быть трудности с расширением бизнеса в новых регионах и рынках, что может негативно отразиться на его бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах</i></b></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года дистрибьюторская сеть Эмитента состояла из 401 офиса, в том числе 115 офисов стопроцентной дочерней компании Эмитента HDFC Sales Private Limited («<b>HSPL</b>»). Эмитент продолжает оценивать возможности по расширению бизнеса в новых регионах и рынках. Такие факторы как конкуренция, требования клиентов, режим нормативного регулирования, культура, практика ведения бизнеса и обычаи на этих рынках могут отличаться от принятых на рынках, где работает Эмитент, и его опыт может быть неприменим для этих новых рынков. Кроме того, по мере того, как Эмитент приходит на новые рынки и в новые географические регионы, высока вероятность, что ему придется конкурировать не только с другими банками и финансовыми институтами, но и местными нерегулируемыми и частично регулируемыми частными финансовыми компаниями, которые лучше знакомы с местным законодательством, практиками ведения бизнеса и обычаями и имеют более тесные взаимоотношения с потенциальными клиентами.</p>
--	--

<p>As the Issuer continues to expand its geographic footprint, its business may be exposed to various additional challenges, including: obtaining necessary governmental approvals; identifying and collaborating with local businesses and partners with whom the Issuer may have no previous working relationship; successfully marketing the Issuer's products in markets with which it has no familiarity; attracting potential customers in a market in which the Issuer does not have significant experience or visibility; falling under additional local tax jurisdictions; attracting and retaining new employees; expanding the Issuer's technological infrastructure; maintaining standardised systems and procedures; and adapting the Issuer's marketing strategy and operations to different regions of India, or outside of India, in which different languages are spoken. To address these challenges, the Issuer may have to make significant investments that may not yield desired results or incur costs that it may not recover. The Issuer's inability to expand its current operations may adversely affect its business, prospects, financial condition and results of operations.</p>	<p>По мере расширения географического присутствия бизнес Эмитента может столкнуться с различными новыми вызовами, включая получение необходимых государственных разрешений; поиск и сотрудничество с представителями местного бизнеса и партнерами, с которыми у Эмитента не было деловых отношений ранее; успешные продажи продуктов Эмитента на незнакомых рынках; привлечение потенциальных клиентов на рынке, на котором у Эмитента нет достаточного опыта и узнаваемости; подпадание под новые налоговые юрисдикции; привлечение и удержание новых сотрудников; расширение технологической инфраструктуры Эмитента; поддержание стандартизированных систем и процедур; адаптация маркетинговой стратегии и операций Эмитента к особенностям различных регионов Индии или других стран, где используются другие языки. Чтобы справиться с этими проблемами, Эмитенту может потребоваться сделать существенные инвестиции, которые могут не принести желаемых результатов, он может понести расходы, которые не окупятся. Неспособность Эмитента расширить текущие операции может негативно отразиться на его бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах.</p>
<p><b><i>The Issuer has entered into distribution tie-ups with commercial banks and NBFCs, which may be terminated, adversely affecting the Issuer's business and results of operations</i></b></p>	<p><b><i>Эмитент вошел в альянс по дистрибуции с коммерческими банками и NBFCs, которые могут быть расторгнуты, что негативно повлияет на бизнес и результаты Эмитента</i></b></p>
<p>The Issuer's distribution channels include its branches, HSPL, HDFC Bank Limited ("<b>HDFC Bank</b>") and third party direct selling associates. In Fiscal 2016, HDFC Bank, HSPL and the Issuer's branches, together, accounted for 83 per cent. of the Issuer's mortgages. The Issuer has entered into tie-ups with banks and NBFCs for distributing the Issuer's loan products. The Issuer's agreements with the ally banks can be terminated by either party with notice. In the event that any such agreement is terminated by the counterparty bank or NBFC, the Issuer's ability to provide services to clients could be affected. In such a case, its business, prospects, financial condition and results of operations could be materially and adversely affected.</p>	<p>Каналы дистрибуции Эмитента включают офисы HSPL, HDFC Bank Limited ("<b>HDFC Bank</b>") и сторонних прямых посредников по продажам. В 2016 финансовом году на HDFC Bank, HSPL и филиалы Эмитента пришлось 83% ипотечных кредитов Эмитента. Эмитент вошел в альянс с банками и NBFCs для распространения своих кредитных продуктов. Соглашения Эмитента с банками альянса могут быть расторгнуты любой из сторон с предварительным уведомлением. Если любое такое соглашение будет расторгнуто контрагентом или NBFC, это может повлиять на способность Эмитента оказывать услуги клиентам. В этом случае его бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты могут подвергнуться существенному негативному воздействию.</p>
<p>Additionally, if any of the counterparties to the Issuer's distribution agreements choose to retain accounts or customers, rather than refer such accounts or customers to the Issuer, the Issuer's business and results of operations could be materially and adversely affected.</p>	<p>Кроме того, если любой из контрагентов по соглашениям о дистрибуции с Эмитентом решит сохранить клиентов и их счета для своего бизнеса, а не передать Эмитенту, это может существенным образом негативно повлиять на бизнес и результаты.</p>
<p><b><i>The Issuer's equity investments are subject to market and liquidity risk which may adversely affect the Issuer's asset quality, business,</i></b></p>	<p><b><i>Инвестиции Эмитента в акции подвергаются рыночному риску и риску ликвидности, которые могут негативно повлиять на качество активов, бизнес, результаты,</i></b></p>

<p><b><i>results of operations, financial condition and prospects</i></b></p> <p>As of 31 March 2016, the book value of the Issuer's equity, and equity related investments, in entities other than the Issuer's Subsidiaries and Associates was ₹10,751 million, which accounted for 0.4 per cent. of the Issuer's total assets. The value of these investments depends on the success of the operations and management and continued viability of the entities in which the Issuer invests. The Issuer has limited or no control over the operations and management of these entities. Some of these investments are unlisted, offering limited exit options. Therefore, the Issuer's ability to realise expected gains as a result of its equity investments depends on factors outside of its control. Impairment in the value of the equity portfolio may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer's investment in and control of its Subsidiaries and Associates may be diluted or divested, which may lead to a loss of control of such entities, which may adversely affect the Issuer's results of operations, financial condition and prospects. Furthermore, any business combination that the Issuer may enter into could be adversely affected by stringent approvals and compliance requirements</i></b></p> <p>For Fiscal 2016, the Issuer's Subsidiaries and Associates accounted for 30.39 per cent. of the Issuer's consolidated profit after tax. Some of the Issuer's Subsidiaries, including its material Subsidiary, HDFC Standard Life Insurance Company Limited ("<b>HDFC Life</b>"), are not wholly owned. Any further capital issuances by the Issuer's Subsidiaries and Associates may lead to a dilution of the Issuer's stake in such entities and may adversely affect its control over the operations and management of these entities. Further, the Issuer cannot assure investors that it will not divest part, or all, of its shareholding in its Subsidiaries and Associates, whether for commercial reasons or pursuant to regulatory action. Any such divestment or exit could lead to a loss of control over these entities. For example, the Issuer has received an RBI approval for holding more than 10 per cent. of the issued, subscribed and paid-up capital of its Associate, HDFC Bank. Any rescission or non-renewal of this approval</p>	<p><b><i>финансовое состояние и перспективы Эмитента</i></b></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года балансовая стоимость инвестиций Эмитента в акционерный капитал и конвертируемые в акции инструменты обществ, отличные от дочерних и связанных компаний Эмитента, составила 10 751 миллиона индийских рупий или 0,4 процента активов Эмитента. Стоимость этих инвестиций зависит от успеха операционной деятельности и менеджмента, а также жизнеспособности обществ, в которые осуществляются инвестиции. У Эмитента очень ограниченная возможность по влиянию на операционную деятельность и менеджмент этих обществ, в некоторых случаях такая возможность отсутствует. Некоторые из этих инвестиций не имеют листинга и предполагают ограниченные возможности по выходу. Таким образом, возможность Эмитента получить прибыль в результате инвестиций в акции зависит от факторов, находящихся вне его контроля. Обесценение стоимости портфеля акций может негативно отразиться на бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах Эмитента.</p> <p><b><i>Инвестиции Эмитента в дочерние и связанные общества, а также контроль в этих обществах могут быть размыты или утрачены, что может привести к потере контроля в этих обществах, что может негативно повлиять на результаты Эмитента, его финансовое состояние и перспективы. Более того, на любое слияние компаний, в котором может участвовать Эмитент, могут негативно повлиять ужесточение требований по одобрению или нормативно-правовому соответствию</i></b></p> <p>За 2016 финансовый год на дочерние и связанные компании Эмитента приходилось 30,39 процента консолидированной прибыли Эмитента после налогообложения. Некоторые дочерние общества Эмитента, включая основное дочернее предприятие, HDFC Standard Life Insurance Company Limited («<b>HDFC Life</b>»), не принадлежат Эмитенту полностью. Любая последующая эмиссия акционерного капитала дочерних или связанных компаний Эмитента может привести к размыванию доли Эмитента в таких компаниях и может негативно повлиять на контроль операций и управление этими обществами. Более того, Эмитент не может гарантировать инвесторам, что он частично или полностью не избавится от доли участия в дочерних и связанных компаниях как по коммерческим соображениям, так и в связи с регуляторными мерами. Любое такое действие может привести к потере контроля в этих обществах. Например, Эмитент получал одобрение Резервного банка Индии на владение</p>
---	---

<p>could lead to a loss of the Issuer's control over the operations and management of HDFC Bank.</p> <p>A loss of control over the Issuer's Subsidiaries and Associates may lead to a diminution of the returns and synergies from these entities, which may have an adverse effect on the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p>There have been reports in the Indian media suggesting that the Issuer may merge with HDFC Bank. The Issuer considers business combination opportunities as they arise. At present, the Issuer is not actively considering a business combination with HDFC Bank. Any significant business combination would involve compliance with regulatory requirements and shareholder and regulatory approvals.</p> <p><b><i>A decline in the Issuer's capital adequacy ratio could restrict its future business growth</i></b></p> <p>The Housing Finance Companies (National Housing Bank) Directions, 2010, as amended (the "<b>NHB Directions 2010</b>"), require HFCs to maintain a capital adequacy ratio of at least 12 per cent. of their risk-weighted assets and their risk adjusted value of off-balance sheet items, with the minimum requirement of Tier I capital being 6 per cent. on risk weighted assets. The Issuer's capital adequacy ratio was 16.6 per cent. as of 31 March 2016, (after reducing its investment in HDFC Bank) with Tier I capital comprising 13.2 per cent. and Tier II capital comprising 3.4 per cent.</p> <p>If the Issuer continues to grow its loan portfolio and asset base it may be required to raise additional Tier I and Tier II capital in order to continue to meet applicable capital adequacy ratios with respect to its principal business of housing finance. In addition, if the Issuer's Subsidiaries and Associates continue to expand rapidly, the Issuer may be required to invest additional equity capital in such Subsidiaries and Associates and it may need to raise additional capital to fund such investments. There can be no assurance</p>	<p>более чем 10 процентами выпущенного, подписного и оплаченного капитала его зависимой компании HDFC Bank. Любое аннулирование или невозобновление этого разрешения может привести к потере контроля Эмитента над операциями и управлением HDFC Bank.</p> <p>Потеря контроля над дочерними и зависимыми компаниями Эмитента может привести к уменьшению выручки и снижению синергетического эффекта от этих компаний, что может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Эмитента.</p> <p>В индийских средствах массовой информации были сообщения о том, что Эмитент может объединиться с HDFC Bank. Эмитент рассматривает возможности по слиянию, как только они появляются. В настоящее время Эмитент не очень активно рассматривает объединение бизнесов с HDFC Bank. Для любого существенного слияния бизнесов будет необходимо обеспечить соответствие нормативным требованиям и получить одобрения от акционеров и регуляторов.</p> <p><b><i>Снижение показателя достаточности капитала Эмитента может ограничить будущее расширение бизнеса</i></b></p> <p>Директивы Компаний Жилищного Финансирования (Национального Банка Жилищного Финансирования - NHB) 2010 в действующей редакции («<b>Директивы NHB 2010</b>») требуют, чтобы компании жилищного финансирования поддерживали показатель достаточности капитала на уровне не менее 12 процентов от активов, взвешенных по риску, и внебалансовых показателей, скорректированных с учетом риска, при минимально допустимом требовании к капиталу первого уровня в размере 6 процентов от активов, взвешенных с учетом риска. По состоянию на 31 марта 2016 года показатель достаточности капитала Эмитента составлял 16,6 процента (после вычета инвестиций в HDFC Bank), достаточность капитала первого уровня составляла 13,2 процента, а достаточность капитала второго уровня – 3,4 процента.</p> <p>Если Эмитент продолжит наращивать свой кредитный портфель и активы, ему может понадобиться привлечь дополнительный капитал первого или второго уровня, чтобы выполнять требования к достаточности капитала, применимые к нему в связи с его основной деятельностью по предоставлению жилищного финансирования. Кроме того, если дочерние и зависимые общества Эмитента продолжают активно расширяться, Эмитент может столкнуться с</p>
--	--



<p>that the Issuer will be able to raise adequate additional capital on favourable terms in the future. If the contribution of capital to the Issuer's Subsidiaries and Associates leads to the Issuer's capital adequacy ratio declining, the growth of all of its businesses, including its core housing finance business, could be materially restricted.</p> <p>Furthermore, the risk weighting required to be applied by the Issuer to individual mortgages ranges from 35 per cent. to 75 per cent. based on the loan to value ratio and size of the loan. However, scheduled commercial banks are required to maintain a minimum capital adequacy ratio of 9 per cent. as opposed to HFCs' 12 per cent. If risk weights are increased, the Issuer's capital adequacy ratio would be reduced and the Issuer may be required to raise additional capital to maintain its capital adequacy ratio. There can be no assurance that the Issuer will be able to raise capital as and when necessary. A failure to raise capital when necessary may lead to the growth of all the Issuer's businesses, including its core housing finance business, being materially restricted.</p> <p><b><i>Increased levels of non-performing loans would adversely affect the Issuer's results of operations</i></b></p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer's gross non-performing loans position was equal to 0.70 per cent. of the total loan portfolio, as compared to 0.67 per cent. in Fiscal 2015.</p> <p>As of 31 March 2016, the Issuer's provision for contingencies stood at ₹26,953 million or 1.03 per cent. of the loan portfolio, as compared to 0.89 per cent. as of 31 March 2015. There can be no assurance that the Issuer's provisions will be adequate to cover any further increase in the amount of non-performing loans or any deterioration in the Issuer's non-performing loan portfolio.</p> <p>In addition, provisioning norms may be revised by the National Housing Bank ("<b>NHB</b>") and become more stringent for HFCs. For instance, the NHB Directions 2010 have been amended, in relation to provisioning norms, by notification no. NHB.HFC.DIR.3/CMD/2011 dated 5 August 2011,</p>	<p>необходимостью осуществить дополнительные инвестиции в такие компании и привлечь дополнительный капитал для фондирования этих инвестиций. Нет никаких гарантий, что Эмитент в будущем сможет привлечь достаточно дополнительного капитала на привлекательных условиях. Если взносы капитала в дочерние и зависимые общества Эмитента приведут к сокращению показателя достаточности капитала, рост во всех направлениях бизнеса, включая ключевое для Эмитента жилищное кредитования, может быть существенно ограничен.</p> <p>Более того, взвешивание по риску, которое Эмитент применяет при взвешивании розничных ипотечных кредитов, находится в диапазоне от 35 до 75 процентов в зависимости от соотношения между суммой кредита и стоимостью залога, а также размером кредита. Тем не менее, минимально допустимые требования по достаточности капитала для коммерческих банков, подпадающих под регулирование, составляют 9 процентов в сравнении с 12 процентами для HFCs. Если риск-веса будут увеличиваться, достаточность капитала Эмитента будет снижаться, и может потребоваться привлечение дополнительного капитала для поддержания уровня достаточности капитала. Нет никаких гарантий, что Эмитент сможет привлечь капитал в случае необходимости. Если не получится привлечь капитал при необходимости, рост всех бизнесов Эмитента, включая его основной бизнес по жилищному финансированию, может быть существенно ограничен.</p> <p><b><i>Повышенный уровень неработающих кредитов негативно отразится на результатах деятельности Эмитента</i></b></p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года неработающие кредиты Эмитента до вычета резервов составляли 0,70 процента от всего кредитного портфеля в сравнении с 0,67 процента в 2015 финансовом году.</p> <p>По состоянию на 31 марта 2016 года резервы Эмитента на возможные потери составляли 26 953 миллиона индийских рупий или 1,03 процента от кредитного портфеля в сравнении с 0,89 процента на 31 марта 2015 года. Нет никаких гарантий, что резервов Эмитента будет достаточно для покрытия любого дальнейшего увеличения объема неработающих кредитов или любого ухудшения качества портфеля неработающих кредитов.</p> <p>Кроме того, нормы резервирования могут быть пересмотрены Национальным Банком Жилищного Финансирования («<b>NHB</b>») и могут стать более строгими для HFCs. Например, Директивы NHB 2010 изменялись в части норм резервирования уведомлениями № NHB.HFC.DIR.3/CMD/2011 от 5</p>
---	---

<p>notification no. NHB.HFC.DIR.4/CMD/2012 dated 19 January 2012, notification no. NHB.HFC.DIR.9/CMD/2013 dated 6 September 2013 and notification no. NHB/(ND)/DRS/REG/MC-01/2015 dated 9 September 2015. As a result of the aforesaid notifications, the Issuer has had to increase its provisioning in accordance with these norms as they changed.</p> <p>A number of factors which are not within the Issuer's control could affect its ability to control and reduce nonperforming assets. These factors include developments in the Indian economy and the real estate market situation, movements in global markets, global competition, changes in interest rates and exchange rates and changes in regulations. If the Issuer continues to expand at the current rate it may in the future reach a point where it cannot continue to grow at the same rate without causing its non-performing loans to increase and the overall quality of its loan portfolio to deteriorate. Any negative trends or financial difficulties among the Issuer's borrowers could increase the level of non-performing assets in the Issuer's portfolio and adversely affect the Issuer's business and financial performance. The borrowers may default in their repayment obligations due to various reasons including (but not limited to) insolvency and lack of liquidity. Any such defaults and nonpayments would result in write-offs and/or provisions in the Issuer's financial statements which may materially and adversely affect its profitability and asset quality. If the Issuer's non-performing loans increase, the Issuer may be unable to execute its business plan as expected which may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>Certain of the Issuer's Subsidiaries have incurred losses, which may affect its profitability and may lead to an erosion of the value of its investments in its Subsidiaries</i></b></p> <p>Certain of the Issuer's Subsidiaries have incurred losses in recent years. Furthermore, any adverse impact on the business and revenue of its Subsidiaries would affect the Issuer's profitability on a consolidated basis and could place the capital invested in such Subsidiaries at risk.</p> <p><b><i>The Issuer may be subject to regulations in respect of provisioning for non-performing loans that are less stringent than in some other countries, which may not be adequate to cover further increases in its nonperforming assets and the consequent adverse effect on</i></b></p>	<p>августа 2011 года, № NHB.HFC.DIR.4/CMD/2012 от 19 января 2012 года, № NHB.HFC.DIR.9/CMD/2013 от 6 сентября 2013 и № NHB/(ND)/DRS/REG/MC-01/2015 от 9 сентября 2015 года. В результате вышеупомянутых уведомлений, Эмитенту пришлось увеличить резервы в соответствии с изменениями норм.</p> <p>Ряд факторов, которые находятся вне контроля Эмитента, могут повлиять на его способность контроля и снижения неработающих активов. Этими факторами могут быть изменения индийской экономики и рынка недвижимости, развитие событий на глобальных рынках, глобальная конкуренция, изменение процентных ставок и обменных курсов, а также изменение регулирования. Если Эмитент продолжит расширяться текущими темпами, в будущем он может достичь такой точки, после которой будет сложно расти с той же скоростью без увеличения доли неработающих кредитов и ухудшения качества кредитного портфеля. Любые негативные тренды или финансовые трудности заемщиков Эмитента могут привести к увеличению уровня неработающих активов в портфеле Эмитента и негативно повлиять на бизнес и результаты Эмитента. Дефолт заемщика по платежным обязательствам может быть вызван разными причинами, включая (но не ограничиваясь) неплатежеспособность и недостаток ликвидности. Любые такие дефолты или неплатежи приведут к списаниям и/или созданию резервов на балансе Эмитента, что может существенно и негативно повлиять на рентабельность и качество активов. Если у Эмитента вырастет объем неработающих кредитов, Эмитент может быть не в состоянии выполнить свой бизнес-план, что может негативно отразиться на бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах Эмитента.</p> <p><b><i>Некоторые дочерние общества Эмитента понесли потери, что может повлиять на прибыльность и привести к снижению стоимости инвестиций в эти дочерние общества</i></b></p> <p>Некоторые дочерние общества Эмитента в последние годы понесли потери. Более того, любое негативное влияние на бизнес или выручку дочерних обществ повлияет на прибыльность Эмитента на консолидированной основе и подвергнет риску капитал, вложенный в такие дочерние общества.</p> <p><b><i>Эмитент может подпадать под менее строгое, чем в некоторых других странах, регулирование в части резервов под непрофильные активы, которых может быть недостаточно, чтобы покрыть дальнейший рост неработающих активов и вытекающее</i></b></p>
---	--

<p><b><i>its business, prospects, financial condition and results of operations</i></b></p> <p>NHB guidelines prescribe the provisioning required in respect of the Issuer’s outstanding loan portfolio. These provisioning requirements may require the Issuer to reserve lower amounts than the provisioning requirements applicable to financial institutions and banks in other countries. The provisioning requirements may also require the exercise of subjective judgements by management.</p> <p>The level of the Issuer’s provisions may not be adequate to cover further increases in the amount of its nonperforming loans or the underlying collateral. If such provisions are not sufficient to provide adequate cover for loan losses that may occur, or if the Issuer is required to increase its provisions, this could have a material adverse effect on the Issuer’s financial condition, liquidity and results of operations and may require it to raise additional capital.</p> <p><b><i>The Issuer may not be able to recover the full value of collateral or amounts, which are sufficient to cover the outstanding amounts due under defaulted loans, which could expose it to losses and consequent adverse impact on its financial condition and results of operations</i></b></p> <p>The Issuer’s policy is to secure all of its loans with real property and, in some cases, the Issuer has also taken further security by way of personal guarantees and the assignment of benefits under life insurance policies. However, an economic downturn or sharp downward movement in prices of real estate could result in a fall in collateral values. Additionally, the Issuer may not be able to realise the full value of its collateral due to, amongst other things, defects in the perfection of collateral, delays in taking immediate action in foreclosure proceedings and fraudulent transfers by borrowers.</p> <p>Following the introduction of the Securitisation and Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act 2002 (“<b>SARFAESI Act</b>”) in 2002 and the extension of its application to HFCs, the Issuer may now foreclose on collateral after 60 days’ notice to a borrower whose loan has been classified as nonperforming.</p>	<p><b><i>из него негативное влияние на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности</i></b></p> <p>Рекомендации NHB устанавливают уровень резервов, необходимый для текущего кредитного портфеля Эмитента. Этот уровень может устанавливать нормы ниже, чем те, которые применяются к финансовым институтам и банкам в других странах. Требования по резервированию могут также предусматривать мотивированные суждения менеджмента.</p> <p>Уровень резервов Эмитента может быть недостаточным для покрытия дальнейшего увеличения объема неработающих кредитов или соответствующего залога. Если таких резервов будет недостаточно для обеспечения адекватного покрытия возможных потерь по кредитам или если Эмитент должен будет увеличить резервы, это может оказать существенное негативное воздействие на финансовое состояние Эмитента, ликвидность и результаты деятельности и может потребовать привлечения дополнительного капитала.</p> <p><b><i>Эмитент может быть не в состоянии взыскать полную стоимость залога, достаточную для покрытия непогашенных сумм по дефолтным кредитам, что может привести к потерям и, следовательно, негативному влиянию на финансовое состояние и результаты деятельности</i></b></p> <p>Политика Эмитента заключается в том, чтобы все кредиты были обеспечены недвижимостью и, в некоторых случаях, Эмитент принимает дополнительный залог в виде личных гарантий и переуступки возмещений по страхованию жизни. Тем не менее, ухудшение экономической ситуации или резкое падение цен на недвижимость может привести к падению стоимости залога. Кроме того, Эмитент может быть не в состоянии реализовать залог за полную стоимость из-за, помимо прочего, дефектов объектов залога, задержек при необходимости немедленных действий в процедурах обращения взыскания, а также из-за незаконной передачи активов заемщиками.</p> <p>После вступления в силу Акта 2002 года о секьюритизации, реконструкции финансовых активов и обращении взыскания на залоговое обеспечение («Securitisation and Reconstruction of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act – <b>SARFAESI Act</b>») его действие стало распространяться на HFCs, в соответствии с чем Эмитент теперь может обращать взыскание на залог через 60 дней после уведомления заемщика, чей кредит был классифицирован как неработающий.</p>
---	---

<p>However, in a case before the Supreme Court of India in 2004, while the constitutional validity of the SARFAESI Act was affirmed, the right of a defaulting borrower to appeal to the Debt Recovery Tribunal (“DRT”) was also affirmed. The DRT has the power to issue a stay order prohibiting the lender from selling the assets of a defaulted borrower. As a result, there can be no assurance that any foreclosure proceedings would not be stayed by the DRT. In addition, the Issuer may be unable to realise the full value of its collateral, as a result of factors including delays in foreclosure proceedings, defects in the perfection of collateral and fraud perpetrated by borrowers. A failure to recover the expected value of collateral security could lead to a potential loss. Any such losses could adversely affect the Issuer’s financial condition and results of operations.</p>	<p>Тем не менее, в Верховном суде Индии в 2004 году было подтверждено право заемщика, допустившего дефолт, обращаться в специальный суд по взысканию долгов («Debt Recovery Tribunal – DRT»), хотя Акт SARFAESI был признан соответствующим конституции. У DRT есть полномочия выпустить приказ, запрещающий кредитору продавать активы заемщика, допустившего дефолт. Таким образом, нет никаких гарантий, что любые процедуры обращения взыскания на залог не будут приостановлены DRT. Кроме того, Эмитент может быть не в состоянии реализовать залог за полную стоимость из-за факторов, включающих в том числе задержки в процедурах обращения взыскания, дефекты объектов залога и мошенничество со стороны заемщиков. Неспособность взыскать ожидаемую стоимость залога может привести к потенциальным потерям. Любые такие потери могут негативно повлиять на финансовое состояние Заемщика и результаты деятельности.</p>
<p>Although the enactment of the SARFAESI Act has strengthened the rights of creditors by allowing expedited enforcement of security in an event of default, there is still no assurance that the Issuer will be able to realise the full value of its collateral, due to, among other things, delays on the Issuer’s part in taking action to secure its property, delays in bankruptcy foreclosure proceedings, market downturns, defects in the perfection of collateral and fraudulent transfers by borrowers.</p>	<p>Хотя вступление в силу Акта SARFAESI увеличило права кредиторов, разрешив проводить обращение взыскания на залог в ускоренном порядке в случае дефолта, всё ещё нет никаких гарантий, что Эмитент сможет реализовать залог за полную стоимость из-за, помимо прочего, задержек со стороны Эмитента в принятии мер по сохранности имущества, задержек при обращении взыскания в процедурах банкротства, рыночных спадов, дефектов объектов залога и незаконной передачи активов заемщиками.</p>
<p><b><i>The Issuer may have to comply with stricter regulations and guidelines issued by regulatory authorities in India, including the NHB, which may increase the Issuer’s compliance costs, divert the attention of the Issuer’s management and subject it to penalties</i></b></p>	<p><b><i>Эмитент может столкнуться с необходимостью соответствовать более жесткому регулированию и рекомендациям, выпущенным надзорными органами Индии, включая NHB, что может привести к росту расходов Эмитента на выполнение требований законодательства и повлечь административную ответственность, а также отвлекать внимание менеджмента Эмитента</i></b></p>
<p>The Issuer is regulated principally by and has reporting obligations to the NHB. The Issuer is also subject to the corporate, taxation and other laws in effect in India. The regulatory and legal framework differs in certain material respects from that in effect in other countries and may continue to change as India’s economy and commercial and financial markets evolve. In recent years, existing rules and regulations have been modified, new rules and regulations have been enacted and reforms have been implemented which are intended to provide tighter control and more transparency in India’s housing finance sector.</p>	<p>В основном деятельность Эмитента регулируется NHB, перед которым Эмитент отчитывается. На Эмитента также распространяется действие корпоративного, налогового и другого законодательства Индии. Нормативный и правовой режим Индии отличается в ряде существенных аспектов от режимов в других странах и может продолжить изменяться по мере того, как меняется экономика Индии, её торговые и финансовые рынки. В последние годы нормативно-правовая база менялась достаточно сильно, новые нормы и положения вступали в силу, проводились реформы, направленные на ужесточение контроля и увеличение</p>

<p>Any changes in the existing regulatory framework, including any increase in the compliance requirements, may require the Issuer to divert additional resources, including management time and costs towards such increased compliance requirements. Such an increase in costs could have an adverse effect on the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations. Additionally, the Issuer's management may be required to divert substantial time and effort towards meeting such enhanced compliance requirements and may be unable to devote adequate time and efforts towards the business of the Issuer, which may have an adverse affect on its future business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p>Further, as a listed company, the Issuer is subject to continuing obligations under the Listing Agreement as well as the Securities and Exchange Board of India (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015. Additionally, as the Issuer's outstanding non-convertible debentures are listed on the WDM segment of BSE and NSE, the Issuer is subject to the SEBI Debt Regulations.</p> <p>There can be no guarantee that the Issuer will be able to comply with any increased or more stringent regulatory requirements, in part or at all. Failure to comply with such further regulatory requirements could lead to regulatory actions, including penalties, which may have an adverse affect on the Issuer's future business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer may be affected by competition law in India and any adverse application or interpretation of the Competition Act could adversely affect its business, prospects, financial condition and results of operations</i></b></p> <p>The Competition Act regulates practices having an appreciable adverse effect on competition in the relevant market in India. Under the Competition Act, any formal or informal arrangement, understanding or action in concert, which causes, or is likely to cause, an appreciable adverse effect on competition is considered void and may result in the imposition of substantial monetary penalties. Further, any</p>	<p>прозрачности сектора жилищного финансирования в Индии.</p> <p>Любое изменение действующей нормативно-правовой базы, в том числе увеличение требований, может потребовать от Эмитента привлечения дополнительных ресурсов, включая время менеджмента и расходы на соответствие этим требованиям. Такое увеличение расходов может негативно отразиться на бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах Эмитента. Кроме того, менеджмент Эмитента может столкнуться с необходимостью посвятить много времени и усилий выполнению ужесточенных требований регулирования, что не позволит посвятить достаточно времени и усилий бизнесу Эмитента, что может оказать негативное воздействие на будущую деятельность, перспективы, финансовое состояние и результаты Эмитента.</p> <p>Более того, будучи компанией с листингом, Эмитент должен выполнять непрерывные обязательства по Договору листинга и Правилам Индийского Совета по ценным бумагам и биржам (Обязательства в связи с листингом и Требования по раскрытию) 2015 года. Кроме того, так как выпущенные неконвертируемые долговые обязательства Эмитента имеют листинг в сегменте Рыночного Долга Бомбейской фондовой биржи и Национальной фондовой биржи Индии, Эмитент подпадает под действие регулирования Индийского Совета по ценным бумагам и биржам в части долга.</p> <p>Нет никаких гарантий, что Эмитент сможет выполнить увеличившиеся или более строгие требования регулятора, частично или полностью. Неспособность выполнить эти требования может привести к мерам со стороны регулирующих органов, включая взыскания и штрафы, что может негативно отразиться на будущем бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах Эмитента.</p> <p><b><i>Эмитент может оказаться под влиянием законодательства о защите конкуренции в Индии, и любое неблагоприятное применение или интерпретация Антимонопольного закона может отрицательно повлиять на его бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности</i></b></p> <p>Антимонопольный закон регулирует деятельность, оказывающую существенное влияние на конкуренцию на соответствующем рынке Индии. По этому закону любое формальное или неформальное соглашение, договорённость или совместные действия, которые приведут, или могут привести, к ощутимому неблагоприятному воздействию на конкуренцию, будут считаться не</p>
---	---

<p>agreement among competitors which directly or indirectly involves: the determination of purchase or sale prices; limits or controls production; supply; markets; technical development; investment or provision of services; shares the market or source of production or provision of services in any manner by way of allocation of geographical area, type of goods or services or number of customers in the relevant market or in any other similar way; or directly or indirectly results in bid-rigging or collusive bidding is presumed to have an appreciable adverse effect on competition. The Competition Act also prohibits abuse of a dominant position by any enterprise. If it is proved that the contravention committed by a company took place with the consent or connivance or is attributable to any neglect on the part of, any director, manager, secretary or other officer of such company, that person shall also be guilty of the contravention and may be punished.</p>	<p>имеющими силы и могут стать причиной существенных штрафов. Более того, любое соглашение между конкурентами, которое прямо или косвенно включает: установление уровня цен покупки или продажи; установление лимитов или контроль производства, поставок, рынков, технического развития, инвестиций или оказания услуг; разделение тем или иным образом рынков, мест производства или оказания услуг путем распределения географических зон, типов товаров или услуг или количества клиентов на соответствующем рынке или другим подобным образом; прямой или косвенный ценовой сговор или тайный сговор, имеющие ощутимый негативный эффект на конкуренцию. Антимонопольный закон также запрещает злоупотребление господствующим положением любой компанией. Если будет доказано, что нарушение, совершенное компанией, было предпринято с согласия, попустительства или пренебрежения директора, руководителя, финансового директора или другого должностного лица, такое лицо будет признано виновным в нарушении и может быть наказано.</p>
<p>On 4 March 2011, the Government issued and brought into force the combination regulation (merger control) provisions under the Competition Act with effect from 1 June 2011. These provisions require acquisitions of shares, voting rights, assets or control or mergers or amalgamations that cross the prescribed asset and turnover based thresholds, to be mandatorily notified to and pre-approved by the CCI. Additionally, on 11 May 2011, the CCI issued the Competition Commission of India (Procedure in regard to the transaction of business relating to combinations) Regulations 2011, as amended, which sets out the mechanism for implementation of the merger control regime in India. The Competition Act aims to, among others, prohibit all agreements and transactions which may have an appreciable adverse effect on competition in India. Further, the CCI has extra-territorial powers and can investigate any agreements, abusive conduct or combination occurring outside India if such agreement, conduct or combination has an appreciable adverse effect on competition in India.</p>	<p>4 марта 2011 года Правительство издало положения регулирования о слияниях (контроль поглощений) в рамках Антимонопольного закона, которые вступили в силу 1 июня 2011 года. Эти положения требуют, чтобы в обязательном порядке сообщалось о приобретении акций, прав голоса, активов или получении контроля, поглощении или слиянии, которые превышают лимиты, основанные на размере активов или оборота, а также такие сделки должны быть предварительно одобрены Комиссией по защите конкуренции Индии. Кроме того, 11 мая 2011 года Комиссия выпустила Положения Комиссии по защите конкуренции Индии 2011 (Процедуры в части передачи бизнеса в случае объединения) в новой редакции, которые установили механизмы режима контроля за сделками присоединения в Индии. Антимонопольный закон нацелен на то, чтобы, помимо прочего, запретить все соглашения и сделки, которые могут оказать ощутимое негативное влияние на конкуренцию в Индии. Более того, у Комиссии есть экстерриториальные права на расследования в отношении любых соглашений, злоупотреблений или объединений за пределами Индии, если они могут оказать ощутимое негативное влияние на конкуренцию в Индии.</p>
<p>The applicability or interpretation of the Competition Act to any merger, amalgamation or acquisition proposed or undertaken by the Issuer, or any enforcement proceedings initiated by CCI for alleged violation of provisions of the Competition Act, may adversely affect the Issuer's business, financial condition or results of operation. The Issuer cannot guarantee that it will be able to obtain approval for</p>	<p>Применимость и трактовка любого поглощения, слияния или приобретения в рамках Антимонопольного закона, предложенная или предпринятая Эмитентом, или любое судебное производство, инициированное Комиссией в отношении предполагаемого нарушения положений Антимонопольного закона, могут отрицательно отразиться на бизнесе, финансовом</p>

<p>any future transactions on satisfactory terms, or at all. If the Issuer, or any member of its group, is affected directly or indirectly by the application or interpretation of any provision of the Competition Act, any proceedings initiated by the CCI or any other relevant authority (or any other claim by any other party under the Competition Act), any adverse publicity that may be generated due to scrutiny or prosecution under the Competition Act, including by way of financial penalties, the Issuer's reputation may be materially and adversely affected, which may in turn have an adverse affect on its future business, prospects, financial condition and results of operations.</p>	<p>состоянии или результатах деятельности Эмитента. Эмитент не может гарантировать, что он сможет получить одобрение на все будущие сделки или получить их на приемлемых условиях. Если на Эмитента или любого члена его группы напрямую или косвенно повлияет применение или толкование любого положения Антимонопольного закона, любые судебные процессы, инициированные Комиссией или другим соответствующим органом (или любой другой иск любой другой стороной в соответствии с Антимонопольным законом), любая негативная огласка, которая может быть вызвана проверкой или привлечением к ответственности, в том числе финансовыми санкциями, по Антимонопольному закону, могут оказать существенное негативное влияние на репутацию Эмитента, что может в свою очередь негативно отразиться на будущем бизнесе, перспективах, финансовом состоянии и результатах деятельности Эмитента.</p>
<p><b><i>Companies operating in India are subject to a variety of taxes and surcharges</i></b></p> <p>Tax and other levies imposed by the central and state governments in India that affect the Issuer's tax liability include central and state taxes and other levies, income tax, value added tax, turnover tax, service tax, stamp duty, tax on dividends and other special taxes and surcharges which are introduced on a temporary or permanent basis from time to time. Moreover, the central and state tax scheme in India is extensive and subject to change from time to time. The central or state government may in the future increase the corporate income tax it imposes. Any such future increases or amendments may affect the overall tax efficiency of companies operating in India and may result in significant additional taxes becoming payable. Additional tax exposure could adversely affect the Issuer's business, cash flows and results of operations.</p>	<p><b><i>Компании, работающие в Индии, должны уплачивать различные налоги и доплаты</i></b></p> <p>Налоги и другие сборы, взимаемые федеральным правительством и правительствами штатов, которые влияют на обязательства Эмитента по налогу, включают федеральные налоги и налоги штатов и другие сборы, налог на доходы, налог на добавленную стоимость, налог с оборота, налог на услуги, государственные пошлины, налог на дивиденды и другие специальные налоги и сборы, которые вводятся на временной или постоянной основе время от времени. Более того, схема налогообложения центрального правительства и правительства штатов в Индии очень обширна и подвергается изменениям время от времени. Любое будущее увеличение налогов или изменение налогообложения может отразиться на оптимизации налогов компаний, работающих в Индии и привести к дополнительным налогам, подлежащим уплате. Дополнительные налоговые риски могут негативно повлиять на бизнес, денежные потоки и результаты деятельности Эмитента.</p>
<p><b><i>The proposed new taxation system in India could adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations</i></b></p> <p>The Government has proposed major reforms in Indian tax laws, namely imposition of the goods and services tax and provisions relating to the GAAR. The goods and services tax would replace the indirect taxes on goods and services such as central excise duty, service tax, customs duty, central sales tax, state VAT, surcharge and excise currently being collected by the central and state governments.</p>	<p><b><i>Предлагаемая новая система налогообложения в Индии может негативно повлиять на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Эмитента</i></b></p> <p>Правительство предложило основные реформы налогообложения в Индии, а именно обложение налогом товаров и услуг, подпадающих под GAAR (General Anti-Avoidance Rule - общая норма, направленная на противодействие уходу от налогообложения). Налог на товары и услуги заменит косвенные налоги, такие как федеральная акцизная пошлина, налог на услуги, таможенные пошлины, федеральный налог с продаж, НДС штатов, дополнительные сборы и</p>

<p>As regards GAAR, the provisions have been introduced in the Finance Act 2012 and will apply (as per the Finance Act 2015) in respect of an assessment year beginning on 1 April 2018. The GAAR provisions intend to catch arrangements declared as “impermissible avoidance arrangements”, which is any arrangement, the main purpose or one of the main purposes of which is to obtain a tax benefit and which satisfy at least one of the following tests (a) creates rights, or obligations, which are not normally created between persons dealing at arm’s length; (b) results, directly or indirectly, in misuse, or abuse, of the provisions of the Income Tax Act 1961; (c) lacks commercial substance or is deemed to lack commercial substance, in whole or in part; or (d) is entered into, or carried out, by means, or in a manner, which is not normally employed for bona fide purposes. If GAAR provisions are invoked, the tax authorities would have wide powers, including denial of tax benefit or a benefit under a tax treaty.</p> <p>As the taxation system is intended to undergo significant changes, the effect of such changes on the financial system cannot be determined at present and there can be no assurance that such effects would not adversely affect the Issuer’s business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>The Issuer’s ability to assess, monitor and manage risks inherent in its business differs from the standards of some of its counterparts in India, and in some developed countries, and any failure to manage risks could adversely affect its financial condition and results of operations</i></b></p> <p>The Issuer is exposed to a variety of risks, including liquidity risk, interest rate risk, credit risk, operational risk (including fraud) and legal risk. The effectiveness of its risk management is limited by the quality and timeliness of available data.</p> <p>The Issuer’s hedging strategies and other risk management techniques may not be fully effective in mitigating its risks in all market environments or against all types of risk, including risks that are unidentified or unanticipated. Some methods of managing risks are based upon observed historical</p>	<p>акцизы федерального правительства и правительства штатов.</p> <p>Положения в отношении GAAR были введены Законом о бюджете 2012 и будут применяться (в соответствии с Законом о бюджете 2015) в отношении года налогообложения, начинающегося 1 апреля 2018 года. Положения по GAAR нацелены на то, чтобы перехватить схемы, называемые «недопустимыми схемами по избежанию налогообложения». К таким схемам относятся любые схемы, основной целью или одной из основных целей которых является получение налоговой льготы и которые удовлетворяют хотя бы одному из условий (а) создают права или обязательства, которые обычно не возникают у лиц без признаков заинтересованности; (b) приводят, напрямую или косвенно, к злоупотреблению или нарушению положений Закона о подоходном налоге 1961; (c) схеме не хватает коммерческого смысла или она квалифицируется таковой, частично или полностью; или (d) схема введена и применяется такими способами, которые обычно не применяются в добросовестных целях. Если положения GAAR будут применяться, у налоговых органов будут более широкие полномочия, включая отказ в налоговой льготе или льготе по соглашению об избежании двойного налогообложения.</p> <p>Так как ожидается, что налоговая система подвергнется серьезным изменениям, эффект от этих изменений на финансовую систему не может быть определен в настоящем. И нет гарантии, что этот эффект не повлияет негативно на бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Эмитента.</p> <p><b><i>Способность Эмитента оценивать, отслеживать и управлять рисками, связанными с его бизнесом, разнится в зависимости от стандартов некоторых его контрагентов в Индии и в некоторых развитых странах, и любая неспособность управлять этими рисками может негативно повлиять на финансовое состояние и результаты деятельности</i></b></p> <p>Эмитент подвержен различным рискам, включая риск ликвидности, процентный, кредитный, операционный (включая мошенничество) и правовой риски. Эффективность управления рисками ограничена качеством и своевременностью получения информации.</p> <p>Стратегии Эмитента по хеджированию и другие техники управления рисками могут оказаться не совсем эффективными для снижения рисков при всех видах рыночной конъюнктуры или для всех видов рисков, включая неидентифицированные и непредвиденные риски. Некоторые методы</p>
---	---



<p>market behaviour. As a result, these methods may not predict future risk exposures, which could be greater than the historical measures indicated. Other risk management methods depend upon an evaluation of information regarding markets, customers or other matters. This information may not in all cases be accurate, complete, up-to-date or properly evaluated. Management of operational, legal or regulatory risk requires, among other things, policies and procedures to properly record and verify a number of transactions and events. Although the Issuer has established these policies and procedures, they may not be fully effective.</p> <p>In order to prevent frauds in loan cases involving multiple lending from different banks or HFCs, the GoI has set up the Central Registry of Securitisation Asset Reconstruction and Security Interest of India ("CERSAI") under section 20 of the SARFAESI Act 2002 in order to create a central database of all mortgages given by and to lending institutions. The Issuer is registered with the CERSAI and it submits the relevant data to the CERSAI from time to time. The Issuer also appoints a number of providers of credit verification and investigation services to obtain information on the credit-worthiness of its prospective customers. However, there can be no assurance that these measures will be effective in preventing frauds.</p> <p>The Issuer's future success will depend, in part, on its ability to respond to new technological advances and emerging banking and housing finance industry standards and practices on a cost-effective and timely basis. The development and implementation of such technology entails significant technical and business risks. There can be no assurance that the Issuer will successfully implement new technologies or adapt its transaction-processing systems to customer requirements or emerging market standards. Failure to properly monitor, assess and manage risks, could lead to losses which may have an adverse effect on the Issuer's future business, prospects, financial condition and results of operations.</p> <p><b><i>Borrowing for the purchase or construction of property may not continue to offer borrowers the same fiscal benefits it currently offers and</i></b></p>	<p>управления рисками основаны на наблюдении за ретроспективной динамикой рынка. В результате эти методы могут оказаться бесполезными для оценки подверженности рискам в будущем, которые могут быть выше, чем собранные исторические данные. Другие методы управления рисками зависят от оценки информации по рынкам, клиентам и другим аспектам. Эта информация не всегда может быть точной, полной, актуальной и правильно оцененной. Управление операционными, правовыми и регуляторными рисками требует, помимо прочего, политик и процедур для правильной регистрации и проверки сделок и событий. Хотя Эмитент внедрил эти политики и процедуры, они могут быть не совсем эффективными.</p> <p>Чтобы предотвратить мошенничество в случае кредитования со стороны нескольких банков или HFCs, Правительство Индии учредило Федеральный реестр секьюритизации и реконструкции активов и обеспечения Индии (Central Registry of Securitisation Asset Reconstruction and Security Interest of India – CERSAI) в соответствии с разделом 20 Акта SARFAESI 2002, представляющий собой централизованную базу данных по всем ипотечным кредитам, предоставленным кредитными организациями и выданных им. Эмитент зарегистрирован в CERSAI и периодически предоставляет туда соответствующие данные. Эмитент также назначил несколько провайдеров для проверки займов и расследований, чтобы получать информацию о платежеспособности потенциальных клиентов. Тем не менее, нет никаких гарантий, что эти меры окажутся эффективными для предотвращения мошенничества.</p> <p>Будущий успех Заемщика будет частично зависеть от его способности эффективно и своевременно реагировать на технические достижения и развитие стандартов и практик в банковской сфере и в жилищном финансировании. Развитие и внедрение таких технологий приводит к существенным техническим и деловым рискам. Нет никаких гарантий, что Эмитент сможет успешно внедрить новые технологии или адаптировать свои системы обработки операций к требованиям клиентов или стандартам развивающихся рынков. Неспособность правильным образом отслеживать, анализировать и управлять рисками может привести к убыткам, что может негативно повлиять на будущий бизнес, перспективы, финансовое состояние и результаты деятельности Эмитента.</p> <p><b><i>Заемствования для покупки или строительства недвижимости могут в дальнейшем не приносить заемщикам такие</i></b></p>
---	--

***the housing sector may not continue to be regarded as a priority sector by the Government, which may adversely affect the Issuer's business, prospects, financial condition and results of operations***

The rapid growth in the housing finance industry in India in the last decade is in part due to the introduction of fiscal benefits for homeowners. Since the early 1990s, interest and principal repayments on capital borrowed for the purchase or construction of housing have been tax deductible up to certain limits, and tax rebates have been available for borrowers of such capital up to specified income levels. There can be no assurance that the Government will continue to offer such tax benefits to borrowers at the current levels or at all. In addition, there can be no assurance that the Government will not introduce tax efficient investment options which are more attractive to borrowers than property investment. The demand for housing and/or housing finance may be reduced if any of these changes occur.

The RBI has also provided incentives to the housing finance industry by extending priority sector status to housing loans. In addition, pursuant to Section 36(1)(viii) of the IT Act, up to 20 per cent. of profits from the provision of long-term finance for the construction or purchase of housing in India, may be carried to a "**Special Reserve**" and are not subject to income tax. In each of Fiscal 2014 and Fiscal 2015, the Issuer utilised the maximum amount of this allowance. There can be no assurance that the Government will continue to make this fiscal benefit available to HFCs. If it does not, this may result in a higher tax outflow. *Vide* notification no. NHB(ND)/DRS/Pol. Circular No. 62/2014 dated 27 May 2014, NHB stipulated that all housing finance companies are required to create a deferred tax liability ("**DTL**") on the Special Reserve created from current and past profits, irrespective of whether it is intended to withdraw from such reserve or not.

***The Issuer is party to certain legal proceedings, including disputes with the Indian tax authorities with respect to certain income tax demands, which if determined against it could affect its profitability, financial condition and results of operations***

***же налоговые льготы, как в настоящее время, Правительство может перестать считать жилищный сектор приоритетным, что может негативно отразиться на перспективах, финансовом состоянии и результатах деятельности Эмитента***

Стремительный рост индустрии жилищного финансирования в Индии за последние 10 лет был частично вызван вводом налоговых льгот для собственников жилья. С начала 1990-х годов выплаты процентов и основной суммы по капиталу, привлеченному для покупки или строительства жилья, вычитались из налоговой базы в рамках определенных лимитов, и налоговые вычеты были доступны заемщикам такого капитала, если их доход был ниже определенного уровня. Нет никаких гарантий, что Правительство продолжит предоставлять заемщикам налоговые льготы в том же объеме, что и сейчас, или вообще не отменит их. Кроме того, нет гарантий, что Правительство не введет новые эффективные с точки зрения налогов возможности инвестирования, которые станут для заемщиков более привлекательными, чем инвестиции в недвижимость. Спрос на жилье и/или жилищное финансирование может снизиться, если эти изменения произойдут.

Резервный банк Индии также стимулировал жилищное финансирование, расширив приоритетный статус для жилищных кредитов. Кроме того, в соответствии с Разделом 36(1)(viii) Закона об информационных технологиях, до 20 процентов прибыли от предоставления долгосрочного финансирования на покупку или строительство жилья в Индии может быть отнесено на "**Специальный резерв**", с которого не взимается налог на прибыль. В 2014 и 2015 финансовых годах Эмитент максимально использовал этот резерв. Нет никаких гарантий, что Правительство продолжит предоставлять HFCs эту налоговую льготу. Если эта льгота больше не будет предоставляться, налоговая нагрузка вырастет. В уведомлении № NHB(ND)/DRS/Pol. письмо № 62/2014 от 27 мая 2014 года Национальный Банк Жилищного Финансирования установил, что все компании, занимающиеся жилищным финансированием, должны создавать отложенное налоговое обязательство в рамках Специального резерва из текущей прибыли и прибыли прошлых периодов, вне зависимости от того, планируется использовать этот резерв или нет.

***Эмитент является стороной в некоторых судебных разбирательствах, включая процессы с индийскими налоговыми органами в отношении определенных налоговых требований, которые, если разрешатся не в пользу Эмитента, могут***

<p>The Issuer is involved in several legal proceedings in the ordinary course of its business, such as consumer disputes, debt-recovery proceedings, proceedings under the SARFAESI Act, income tax proceedings and civil disputes. These proceedings are pending at different levels of adjudication before various courts, tribunals and appellate tribunals. A significant degree of judgment is required to assess the Issuer's exposure in these proceedings and determine the appropriate level of provisions, if any. There can be no assurance on the outcome of the legal proceedings, or that the provisions the Issuer makes will be adequate to cover all the losses it may incur in such proceedings, or that its actual liability will be as reflected in any provision that it has made in connection with any such legal proceedings.</p> <p>The Issuer's dispute with the Indian tax authorities relates to the computation of the profit derived from the business of long-term housing finance eligible for this special deduction (see "<i>Description of the Issuer and the Group – Litigation – Litigation against the Issuer</i>"). The dispute revolves around the correct classification of eligible incomes and related expenses that constitute the long-term housing finance business. Based on advice received from its tax advisers, the Issuer believes that the dispute will be settled in its favour. Nonetheless, the Issuer has a contingent liability in respect of all the disputed income tax demands up to 31 March 2016 (inclusive) to the amount of ₹12,908 million. The Issuer has already paid this amount to the Indian tax authorities and will receive this amount as a refund if the disputes are resolved in the Issuer's favour. If the disputes were to be decided in favour of the tax authorities, although there would be no further payment required by the Issuer, the amount of ₹12,908 million would have to be added as a provision for tax and this would accordingly reduce the Issuer's profit after tax by a corresponding amount.</p> <p>Although the Issuer intends to defend or appeal these proceedings it will be required to devote management and financial resources in their defense or prosecution. If a significant number of these disputes are determined against it and if it is required to pay all or a portion of the disputed amounts or is unable to recover amounts for which it has filed recovery proceedings, there could be an adverse impact on its reputation, business, financial condition and results of operations.</p>	<p><b>отразиться на прибыльности, финансовом состоянии и результатах деятельности</b></p> <p>Эмитент вовлечен в некоторые судебные разбирательства в ходе обычной деятельности, такие как споры с клиентами, процедуры взыскания долга, процессы в рамках Акта SARFAESI, слушания по налогу на прибыль и гражданские споры. Эти процессы находятся на разных стадиях рассмотрения в различных судах, арбитражных учреждениях и апелляционных судах. Для оценки возможных рисков для Эмитента и надлежащего уровня резервирования, если в них возникнет необходимость, понадобится экспертное суждение. Исход судебных процессов неизвестен, также нет уверенности в том, что созданных резервов будет достаточно, чтобы покрыть все потери, которые могут быть понесены в рамках таких процессов, или что фактические обязательства будут соответствовать резервам, созданным в связи с этими процессами.</p> <p>Споры Эмитента с индийскими налоговыми органами связаны с расчетом прибыли от бизнеса по долгосрочному жилищному финансированию, подпадающей под специальные вычеты (<i>«Описание Эмитента и Группы – Судебные разбирательства – Судебные разбирательства против Эмитента»</i>). Споры связаны с корректной классификацией доходов и связанных расходов от бизнеса по долгосрочному жилищному финансированию. На основании рекомендаций своих налоговых консультантов Эмитент полагает, что спор будет разрешен в его пользу. Тем не менее, у Эмитента есть условное обязательство в отношении спорных требований по налогу на прибыль в размере 12 908 миллионов индийских рупий по состоянию на 31 марта 2016 года (включительно). Эмитент уже уплатил эту сумму налоговым органам Индии и получит её как возмещение, если споры разрешатся в его пользу. Если споры разрешатся в пользу налоговых органов, хотя больше Эмитент не должен будет ничего выплачивать, сумма в размере 12 908 миллионов индийских рупий будет добавлена к налоговым резервам, что снизит прибыль после налогообложения Эмитента на соответствующую сумму.</p> <p>Хотя Эмитент намерен оспаривать данный иск или подать апелляцию, на это необходимо будет выделить управленческие и финансовые ресурсы. Если существенное количество этих споров разрешится не в пользу Эмитента, и ему придется заплатить всю спорную сумму или её часть или он не сможет получить суммы, в отношении которых были начаты процессы по взысканию долга, это может оказать негативное влияние на его репутацию, бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности.</p>
---	--

<p><b><i>If the corporate undertakings provided in the Issuer's assignment of receivables transactions are invoked, it may require an outflow in respect of these undertakings and adversely affect the Issuer's net income</i></b></p> <p>The Issuer has provided credit enhancement for some of its assignment of receivables. Contingent liability in respect of corporate undertakings provided by the Issuer for assignment of receivables aggregated to ₹18,898 million in Fiscal 2016, as compared to ₹19,197 million in Fiscal 2015. The outflow would arise in the event of a shortfall, if any, in the cash flows of the underlying pool of the assigned receivables. If the Issuer continues to provide credit enhancement in its future assignment of receivables, even if it is fully provided for as a contingent liability, its financial condition and results of operations may be adversely affected in the event of any shortfall.</p> <p><b><i>The Issuer will be subject to a number of new accounting standards that may significantly impact its financial statements, which may adversely affect the manner in which it accounts for losses and its results of operations</i></b></p> <p>The Issuer's results of operations and financial condition will be affected by certain changes to Indian GAAP, which are intended to align Indian GAAP further with IFRS. These new Indian Accounting Standards ("<b>Ind-AS</b>") will change the Issuer's methodology for estimating allowances for probable loan losses. New accounting standards may require the Issuer to value its non-performing loans by reference to their market value (if a ready market for such loans exists), or to calculate the present value of the expected future cashflows realisable from the Issuer's loans, including the possible liquidation of collateral (discounted at the loan's effective interest rate) in estimating allowances for probable losses. This may result in the Issuer recognizing higher allowances for probable loan losses in the future, which will adversely affect the results of its operations.</p> <p>The Institute of Chartered Accountants of India ("<b>ICAI</b>") has issued a Guidance Note on Accounting for Derivative Contracts effective from 1 April 2016. The guidance note requires all derivative contracts and their underlying to be marked to market and tested for hedge effectiveness and the ineffective</p>	<p><b><i>Если потребуется исполнение корпоративных обязательств в рамках сделок Эмитента по уступке прав требований, это может привести к оттоку средств и негативно повлиять на чистую прибыль Эмитента</i></b></p> <p>Эмитент предоставил дополнительное обеспечение по некоторым сделкам по уступке прав требований. Условное обязательство в отношении этого обеспечения, предоставленного Эмитентом в рамках сделок по уступке прав требований, достигло 18 898 миллионов индийских рупий в 2016 финансовом году. Эмитент столкнется с оттоком в случае нехватки или отсутствия денежных потоков по пулу базисных активов переуступленных прав требований. Если Эмитент продолжит предоставлять дополнительное обеспечение по будущим уступкам прав требований, даже если это будет полностью отражено в условных обязательствах, финансовое состояние и результаты деятельности Эмитента могут оказаться под негативным влиянием в случае любой нехватки средств.</p> <p><b><i>На Эмитента будет распространяться ряд новых стандартов учета, которые могут существенным образом повлиять на его финансовую отчетность, а также негативно отразиться на учете убытков и результатов деятельности</i></b></p> <p>На результаты деятельности и финансовое состояние Эмитента повлияют определенные изменения индийских общепринятых принципов бухгалтерского учета (GAAP), которые нацелены на дальнейшее сближение индийских GAAP и МСФО. Эти новые индийские стандарты учета (Indian Accounting Standards «<b>Ind-AS</b>») изменяют методологию оценки резервов на возможные потери по ссудам. Новые стандарты учета могут потребовать от Эмитента оценить свои неработающие кредиты по рыночной стоимости (если для таких кредитов существует рынок) или рассчитать текущую стоимость будущих денежных потоков от кредитов Эмитента, включая возможную продажу залога (продисконтированную по эффективной процентной ставке по кредиту), для оценки резервов по возможным потерям. Это может привести к тому, что Эмитент признает более высокие резервы по возможным потерям по кредитам в будущем, что негативно отразится на результатах его деятельности.</p> <p>Институт профессиональных бухгалтеров Индии (The Institute of Chartered Accountants of India – «<b>ICAI</b>») выпустил Методологические рекомендации по учету производных финансовых инструментов, вступившие в силу 1 апреля 2016 года. Методические рекомендации требуют, чтобы</p>
--	---

<p>portion if any, would be charged to the Statement of Profit and Loss. There would be a one-time adjustment to the reserves on all such outstanding contracts as at 1 April 2016 i.e. the transition date. The exact quantum of the adjustment to the reserves would be ascertained at the time of the first quarter results of the Issuer in Fiscal 2017.</p> <p>Thereafter, at each reporting period, the charge / credit to the Hedging Reserve / Statement of Profit and Loss will depend upon the changes in the mark to market based on the actual exchange rates prevalent at each quarter end. The exchange difference on the long term foreign currency monetary assets and liabilities which are not covered by derivative contracts (such as dollar denominated loans) would continue to be amortised over the life of the contracts.</p> <p>The Ministry of Corporate Affairs ("<b>MCA</b>") notified the Companies (Indian Accounting Standards) Rules 2015 on 16 February 2015 ("<b>IAS Rules</b>"). The MCA, via its notification dated 30 March 2016, has included Housing Finance Companies in the definition of a "Non-Banking Financial Company" ("<b>NBFC</b>"). The notification further explains that NBFCs having a net worth of Rs 5,000 million or more as of 31 March 2016, shall comply with Indian Accounting Standards ("<b>Ind-AS</b>") for accounting periods beginning on or after 1 April 2018. The Issuer has not determined with any degree of certainty the impact such adoption would have on its financial reporting. Although these changes currently do not apply to the Issuer, should the Issuer be required to adopt these changes in future there can be no assurance that the Issuer's financial condition, results of operations, cash flows or changes in shareholders' equity will not appear materially worse under Ind-AS than under Indian GAAP. In any future transition to Ind-AS reporting, the Issuer may encounter difficulties in the ongoing process of implementing and enhancing its management information systems. Moreover, there is increasing competition for the small number of Ind-AS experienced accounting personnel available as more Indian companies begin to prepare Ind-AS financial statements. Further, there is no significant body of established practice on which to draw in forming judgments regarding the new system's implementation and application.</p>	<p>все производные инструменты и их базовые активы переоценивались на основе текущих рыночных цен и тестировались на предмет эффективности хеджирования, неэффективная их часть, при наличии, будет отражена в Отчете о прибылях и убытках. Эмитент сделает разовую корректировку по всем ещё не выполненным договорам по состоянию на переходную дату 1 апреля 2016 года. Точный размер корректировки резервов будет определен при подведении итогов первого квартала 2017 финансового года.</p> <p>Впоследствии в каждом отчетном периоде отчисления / кредитование счета Резервов по хеджированию / Отчета о прибылях и убытков будут зависеть от переоценки на основании текущих обменных курсов, преобладающих на конец каждого квартала. Разница в обменных курсах по долгосрочным денежным активам и пассивам, не покрытым деривативными контрактами (таким как кредиты, номинированные в долларах), будут амортизироваться на протяжении всего срока контракта.</p> <p>Министерство по корпоративным вопросам Индии («<b>MCA</b>») зарегистрировало Правила для Компаний 2015 (Индийские стандарты учета) 16 февраля 2015 года («<b>IAS Rules</b>»). МСА уведомлением от 30 марта 2016 года включил компании по жилищному финансированию в определение «Небанковских финансовых компаний» («<b>NBFC</b>»). Уведомление поясняет, что NBFCs с чистой стоимостью активов 5 миллиардов индийских рупий и более по состоянию на 31 марта 2016 года должны соответствовать Индийским Стандартам учета («<b>Ind-AS</b>») для отчетных периодов, начинающихся 1 апреля 2018 года или позже. Эмитент не определил с какой-либо долей уверенности, какой вклад такое нововведение окажет на его финансовую отчетность. Хотя на данный момент эти изменения не применяются к Эмитенту, если в будущем придется их внедрять, нет никакой уверенности, что финансовое состояние, результаты деятельности, денежные потоки или изменения в акционерном капитале не окажутся существенно хуже по Ind-AS, чем по индийским GAAP. При любом переходе на Ind-AS в будущем Эмитент может столкнуться с трудностями по внедрению этих изменений и усилению управляющих информационных систем. Более того, усиливается конкуренция за небольшое количество персонала, имеющего опыт работы с индийскими стандартами учета, так как всё больше индийских компаний сдают отчетность по Ind-AS. Кроме того, нет значимого органа или устоявшейся практики, на которые можно</p>
--	--

	опираться при формировании суждений по внедрению и применению новой системы.
--	--

**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 9 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016](#)**

<p><b>Risks related to the exposure in countries where the Group operates</b></p> <p><i>The Group's business is primarily based in Greece and exposed to the financial crisis in the country</i></p> <p>The Group is among the largest industrial and commercial enterprises in Greece with a growing presence in international markets. As at 30 June 2016, it accounted for approximately 65 per cent. of domestic refining capacity and commands a significant market share in the domestic fuels distribution and marketing business, according to publicly available information provided by refining companies operating in Greece.</p> <p>As at, and during the six months ended, 30 June 2016, the Group's refining, supply and trading division accounted for 80 per cent. of the Group's asset base and 70 per cent. of total gross margin. The refining business and its profitability is driven by regional/global supply and demand for crude oil, oil products and economic developments. However, domestic trading and marketing businesses are more exposed and affected by developments in the Greek market. The domestic market contributes considerably to the Group's business, operating results and cash flows as a significant percentage of the volume (45 per cent. for the six month period ending on 30 June 2016) is sold in the Greek market. If demand in Greece falls, the Group seeks to sell additional volume to the export markets, albeit typically at a lower trading margin.</p> <p>A decline in domestic market demand in the period 2009 to 2013 had a negative impact on profitability as domestic market sales were substituted with exports, which resulted in a lower realised profit. Further deterioration in the Greek economy resulting from higher taxes, reduction in disposable income and output, as well as liquidity pressure, may adversely affect consumption and consequently Group sales and profitability. In addition, economic conditions may affect the ability of the Group to collect receivables arising from sales into the domestic market. However, the Group's exposure to the Greek economy has been reduced significantly as a result of a combination of factors, mainly being the operation of the upgraded Elefsina refinery as the</p>	<p><b>Риски в странах, где Группа осуществляет бизнес</b></p> <p><i>Основной бизнес Группы осуществляется в Греции и подвержен финансовому кризису в стране</i></p> <p>Группа является одним из крупнейших промышленных и коммерческих предприятий в Греции с растущим присутствием на международных рынках. По состоянию на 30 июня 2016 года, на её долю приходилось 65 процентов внутренних перерабатывающих мощностей, и она располагала существенной рыночной долей во внутреннем распределении и сбыте топлива, в соответствии с публично доступной информацией, предоставляемой перерабатывающими компаниями в Греции.</p> <p>За 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года, на подразделение, занимающееся переработкой, поставкой и торговлей, приходится 80 процентов активов Группы и 70 процентов общего валового дохода. Бизнес по переработке и его прибыльность зависит от регионального / мирового спроса и предложения на сырую нефть, нефтепродукты и экономической динамики. Тем не менее, внутренняя торговля и сбыт больше подвержены влиянию динамики греческого рынка. Внутренний рынок оказывает существенное влияние на бизнес Группы, её операционные результаты и денежные потоки, так как существенная часть объема продаж приходится на рынок Греции (45 процентов за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года). Если спрос в Греции упадет, Группа будет искать возможности продавать дополнительные объемы на экспортных рынках, хотя чаще всего по более низкой марже.</p> <p>Сокращение спроса на внутреннем рынке в период с 2009 по 2013 годы негативно отразилось на прибыльности, так как продажи на внутреннем рынке заменялись экспортом, что привело к снижению полученной прибыли. Дальнейшее ухудшение греческой экономики из-за более высоких налогов, снижения располагаемого дохода и выпуска, а также давления на ликвидность может негативно отразиться на потреблении и, соответственно, продажах и прибыльности Группы. Кроме того, экономические условия могут повлиять на способность Группы получить дебиторскую задолженность, возникшую при продажах на внутреннем рынке. Тем не менее, зависимость Группы от греческой</p>
---	---

<p>majority of its products are directed to international markets, prevailing high refinery margins which lead to increased production runs, and reduction of Greek market demand making a higher percentage of the production available for export.</p> <p>The economic and business environment in Greece remains challenging. The Greek economy re-entered recession in 2015, following a mild recovery in 2014, mainly due to political and economic uncertainty. The implementation of capital controls on 28 June 2015 led to significant external liquidity shortages and the need for implementing new fiscal adjustment measures following the agreement on a new programme for financial support in August 2015.</p> <p>In view of the economic uncertainty that appeared to threaten Greece's continued membership of the European Monetary Union, the Greek Government officially requested financial assistance from the EU on 10 July 2015. On 19 August 2015, Greece entered into a financial assistance facility agreement with the European Stability Mechanism supported by a memorandum of understanding with the European Commission (on behalf of the European Stability Mechanism) for the provision of further stability support accompanied by a third economic adjustment programme (the "<b>Third Programme</b>"). While the Third Programme was intended to set the groundwork for a sustainable reduction in uncertainty by effectively minimising the "Grexit risk" in the summer of 2015 – and a gradual normalisation of liquidity conditions, the implementation challenges and macroeconomic risks remain significant. There can be no assurance that these measures will achieve the stabilisation of the Greek economy, or that Greece will be able to repay its sovereign debt.</p> <p>Fuels consumption in Greece has contracted by 38 per cent., from approximately 11.4 million tonnes in 2009 to approximately 7.1 million tonnes in 2015, according to data provided by the Greek Ministry of Environment and Energy ("<b>ΥΡΕΚΑ</b>"), affecting the Group's profitability. Further declines in fuel demand in Greece could occur as a result of the recent austerity measures, in the context of the implementation of the Third Programme. The Group's business, operating results and financial condition are affected to a large extent by political</p>	<p>экономики существенно снизилась в результате комбинации факторов, в основном из-за работы модернизированного нефтеперерабатывающего завода Elefsina, так как большинство его продукции продается на мировых рынках, с преобладающей высокой маржой нефтепереработки, которая приводит к росту масштаба серийного производства, и сокращения спроса на рынке Греции, в результате чего более высокая доля продукции доступна для экспорта.</p> <p>Экономическая среда и условия для ведения бизнеса в Греции остаются сложными. Греческая экономика в 2015 году снова вступила в рецессию в основном из-за политической и экономической неопределенности после некоторого восстановления в 2014 году. Введение контроля над движением капитала 28 июня 2015 года привело к значительной нехватке внешней ликвидности и необходимости применения бюджетных мер, чтобы справиться с этой проблемой, после соглашения о новой программе финансовой поддержки в августе 2015 года.</p> <p>Ввиду экономической неопределенности, которая, как оказалось, угрожает членству Греции в Европейском валютном союзе, греческое правительство 10 июля 2015 года официально запросило поддержку от Европейского союза. 19 августа 2015 года Греция подписала соглашение о кредитной линии, предполагающее получение финансовой помощи в рамках Европейского механизма стабильности, что было поддержано меморандумом о взаимопонимании с Европейской комиссией (от имени Европейского механизма стабильности), для обеспечения дальнейшего поддержания стабильности, вместе с третьей программой экономических изменений («<b>Третья Программа</b>»). Хотя Третья Программа должна была заложить основы для последовательного снижения неопределенности путем эффективной минимизации «риска Грехита» летом 2015 года и постепенной нормализации ситуации с ликвидностью, сложности по её внедрению и макроэкономические риски остаются достаточно высокими. Нет никаких гарантий, что эти меры приведут к стабилизации экономики Греции или что Греция сможет выплатить свой суверенный долг.</p> <p>Потребление топлива в Греции снизилось на 38 процентов с приблизительно 11,4 миллиона тонн в 2009 году до примерно 7,1 миллиона тонн в 2015 году, по данным Министерства энергетики и охраны окружающей среды Греции («<b>ΥΡΕΚΑ</b>»), что повлияло на доходность Группы. Дальнейшее снижение спроса на топливо в Греции может продолжиться в результате последних жестких мер экономии в рамках выполнения Третьей Программы. Бизнес, операционные результаты и финансовое состояние Группы в существенной</p>
---	---



<p>developments in Greece. The current political, economic and budgetary challenges that the Greek government faces with respect to Greece's high public debt burden and weakening economic prospects may continue throughout 2016 and beyond, which could contribute to political and economic instability.</p> <p>The Greek economy remains susceptible to risks associated with the ability of the Government to access international markets and to attract funding at affordable interest rates. If the Greek economy were to suffer additional setbacks, it could have a material adverse effect on the Group's operations and profits. In addition, the Group's business and financial condition could be affected by changes in Greek Government policy, taxation, environmental regulation and other political, economic or social developments affecting Greece.</p> <p><b><i>Risks relating to the imposition of capital controls in Greece</i></b></p> <p>On 28 June 2015, capital controls were imposed in Greece, which currently include weekly limits on all cash withdrawals and restrictions on payments abroad out of Greek bank accounts. If, in the future, the Issuer required financial support from the Guarantor to make payments on the Notes or the Guarantor was required to make payments under the Guarantee and capital controls remained in place, then it is possible that any such payment from the Guarantor to the Issuer, if not made from funds in bank accounts kept outside Greece, would require the approval of the "Committee for the Approval of Banking Transactions", a special committee composed of representatives of the Greek government, the Greek central bank, the Hellenic Capital Market Commission and the Hellenic Banks Association (the "<b>Committee</b>"). Although in assessing any request for approval the Committee takes into account contractual obligations of the applicant, there can be no assurance that any such approval will be granted.</p> <p>Capital controls impose restrictions on payments abroad out of Greek bank accounts. Payments by the Issuer, which is incorporated in the United Kingdom, out of funds held outside of Greece, are not within the scope of capital controls, whereas payments by the Guarantor out of Greek bank accounts are within the scope of capital controls and are therefore subject to the limitations described above. However, payments by the Guarantor out of funds held outside of Greece are not subject to capital controls. The Group believes that the Guarantor has and will</p>	<p>степени зависят от политической конъюнктуры в Греции. Существующие политические, экономические и бюджетные сложности, с которыми сталкивается правительство Греции ввиду высокого уровня публичного долга и слабых экономических перспектив могут сохраниться в 2016 году и в дальнейшем, что может способствовать политической и экономической нестабильности.</p> <p>Греческая экономика остается чувствительной к рискам, связанным со способностью правительства получить доступ к международным рынкам и привлечь фондирование по приемлемым процентным ставкам. Если греческой экономике придется столкнуться с дополнительными проблемами, это может негативно отразиться на операциях и прибыли Группы. Кроме того, на бизнес и финансовое состояние Группы могут повлиять изменения в политике греческого правительства, налогообложении, регулировании охраны окружающей среды и другие политические, экономические и социальные изменения, влияющие на Грецию.</p> <p><b><i>Риски, связанные с введением контроля движения капитала в Греции</i></b></p> <p>28 июня 2015 года в Греции был введен контроль движения капитала, который включал недельные лимиты на снятие наличных и ограничения на платежи за рубеж со счетов греческих банков. Если в будущем Эмитенту понадобится финансовая поддержка от Поручителя для осуществления платежей по Облигациям, а контроль движения капитала будет действовать, возможно, что любой такой платеж от Поручителя в адрес Эмитента, если только он не сделан из средств на банковских счетах за пределами Греции, потребует одобрения от «Комитета по одобрению банковских операций», специального комитета, состоящего из представителей правительства Греции, греческого центрального банка, греческой Комиссии по рынкам капитала и Ассоциации греческих банков («<b>Комитет</b>»). Хотя при рассмотрении запроса на одобрение Комитет учитывает договорные обязательства заявителя, нет гарантий, что такое одобрение будет получено.</p> <p>Контроль движения капитала предполагает ограничения на платежи за рубеж со счетов греческих банков. Платежи Эмитента, учрежденного в Великобритании, из средств, хранящихся за пределами Греции, не подлежат контролю движения капитала, тогда как платежи Поручителя со счетов в греческих банках подлежат этому контролю и, следовательно, вышеописанным ограничениям. Тем не менее, платежи Поручителя из средств, находящихся за пределами Греции, не подлежат контролю</p>
--	--

<p>continue to generate sufficient funds outside of Greece to make interest payments, as exports from its refining business exceed 50 per cent. of total sales and approximately 60 per cent. of the Group's turnover by-passes the Greek financial system (56 per cent. of 2015 Adjusted EBITDA came from the Group's international sales and operations and 44 per cent. of 2015 Adjusted EBITDA came from the Group's domestic sales and operations). The Guarantor expects that this liquidity outside Greece will be sufficient to allow the Guarantor to fund interest payments on the Notes notwithstanding any capital controls, including cash withdrawal restrictions that may be in effect from time to time.</p> <p>Although certain controls were lifted during July 2016, while capital controls remain in place, the Guarantor's liquidity and credit risk may be affected.</p> <p><b><i>The Group operates in a number of countries, with differing degrees of political and economic stability, exposing it to risks related to political developments and changes to laws and regulations</i></b></p> <p>The Group has operations in certain countries where a change in the economic environment may lead to business disruptions. When compared to other Eurozone countries, those markets are subject to a greater risk of change to their political, economic and regulatory environment and as such there is a risk that developments in politics, laws and regulations may affect the operations and earnings in the countries where the Group operates. Potential adverse developments include import and export restrictions, local price controls, tax increases, additional windfall taxes and other retroactive tax claims and environmental regulations. It is difficult to predict the timing or severity of these occurrences or their potential effect on the Group. If and when any such risk materialises, it can affect the employees, reputation, operational performance and financial position of the Group as well as of Group entities located in the country concerned.</p>	<p>движения капитала. Группа полагает, что Поручитель продолжит зарабатывать достаточные средства за пределами Греции, чтобы осуществлять процентные платежи, так как объем продаж в его нефтеперерабатывающем бизнесе превысил 50 процентов от общих продаж, а примерно 60 процентов оборота Группы минует греческую финансовую систему (в 2015 году 56 процентов скорректированной EBITDA приходилось на торговлю и операции на мировом рынке и 44 процента – на торговлю и операции на локальном рынке). Поручитель рассчитывает, что ликвидности за пределами Греции будет достаточно для финансирования процентных платежей по Облигациям, несмотря на контроль движения капитала, в том числе ограничения на снятие денежных средств, которые могут периодически вводиться.</p> <p>Хотя некоторые ограничения были сняты в июле 2016 года, пока контроль движения капитала остается в силе, это может повлиять на ликвидность и кредитный риск Поручителя.</p> <p><b><i>Группа осуществляет деятельность в ряде стран с разным уровнем политической и экономической стабильности, из-за чего она подвержена рискам изменения политической конъюнктуры, законодательства и нормативной базы</i></b></p> <p>Группа осуществляет операции в некоторых странах, где изменение экономической конъюнктуры может привести к дестабилизации бизнеса. В сравнении с другими странами Еврозоны эти рынки подвержены более высокому риску изменений политической, экономической и нормативно-правовой конъюнктуры, которые могут повлиять на операции и прибыль Группы в странах, где Группа осуществляет свою деятельность. Потенциально негативным развитием будет введение ограничений на экспорт и импорт, контроль внутренних цен, увеличение налогов, дополнительные налоги на сверхприбыль и другие ретроспективные претензии со стороны налоговых органов, а также регулирование по охране окружающей среды. Сложно предсказать сроки и жесткость этих мер или их потенциальное влияние на группу. Если и когда эти риски реализуются, это может отразиться на сотрудниках, репутации, операционных результатах и финансовом положении Группы и компаний Группы, расположенных в соответствующей стране.</p>
---	---

**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 11 проспекта эмиссии [RELX Finance B.V. prospectus dated 18 March 2016](#)**

<p><b>FACTORS WHICH ARE MATERIAL FOR THE PURPOSE OF ASSESSING THE MARKET RISKS ASSOCIATED WITH THE NOTES</b></p> <p><b><i>Risks related to the Notes</i></b></p> <p>Set out below is a brief description of certain risks relating to the Notes:</p> <p><i>Modification, waivers and substitution</i></p> <p>The Terms and Conditions of the Notes and the Trust Deed (as defined in the Terms and Conditions of the Notes) contain provisions for convening meetings of Noteholders (as defined in the Terms and Conditions of the Notes) to consider any matter affecting their interests. These provisions permit defined majorities to bind all Noteholders including Noteholders who did not attend and vote at the relevant meeting and Noteholders who voted in a manner contrary to the majority.</p> <p>The Terms and Conditions of the Notes and the Trust Deed also provide that the Trustee may, without the consent of the Noteholders or Couponholders (as defined in the Terms and Conditions of the Notes), (i) agree to any modification of, or to the waiver or authorisation of any breach or proposed breach of, any of the provisions of the Notes or the Trust Deed or (ii) determine that any Event of Default or Potential Event of Default (as defined in the Trust Deed) shall not be treated as such, provided that, in either case, in the opinion of the Trustee, it will not be materially prejudicial to the interests of Noteholders, or may agree, without such consent as aforesaid, to any modification of the provisions of the Notes or the Trust Deed which, in its opinion, is of a formal, minor or technical nature or is to correct a manifest or proven error.</p> <p>The Trust Deed contains provisions under which the Trustee may, without the consent of the Noteholders or Couponholders, agree with the Issuer and the Guarantors to the substitution (a) in place of the Issuer as the principal debtor in respect of the Notes, the Coupons and the Trust Deed of (i) either or both of the Guarantors, (ii) a Successor in Business (as defined in the Trust Deed) to the Issuer or either or both of the Guarantors, (iii) a holding company (as</p>	<p><b>СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ, СЯЗАННЫХ С ОБЛИГАЦИЯМИ</b></p> <p><b><i>Риски, связанные с Облигациями</i></b></p> <p>Ниже приведено краткое описание некоторых рисков, связанных с Облигациями:</p> <p><i>Изменения, вейверы и замены</i></p> <p>Условия выпуска Облигаций и Тростового Договора (как определено в Условиях выпуска Облигаций) содержат положения по созыву собраний Держателей Облигаций (как определено в Условиях выпуска Облигаций) для рассмотрения любых вопросов, затрагивающих их интересы. Эти положения разрешают определенному большинству налагать обязательства выступать от лица всех Держателей Облигаций, в том числе тех, кто не посещал соответствующее собрание и не голосовал на нём, и тех, кто голосовал против решения большинства.</p> <p>Условия выпуска Облигаций и Тростового Договора предусматривают, что Доверительный Управляющий может, без согласия Держателей Облигаций или Держателей Купонов (как определено в Условиях выпуска Облигаций), (i) согласиться на любое изменение положений по Облигациям и Тростовому Договору, предоставление вейвера или разрешений на нарушение или предполагаемое нарушение и (ii) определить, что любое Событие Дефолта или Потенциальное Событие Дефолта (как определено в Тростовом Договоре) может не считаться таковым, при условии, что в любом случае, по мнению Доверительного Управляющего, это не нанесет существенного вреда интересам Держателей Облигаций, или может согласиться, без вышеуказанного согласия, на любое изменение положений по Облигациям и Тростовому Договору, которое, по его мнению, носит формальный, несущественный или технический характер или исправляют явную или доказанную ошибку.</p> <p>Тростовый Договор содержит условия, по которым Доверительный Управляющий может, без согласия Держателей Облигаций или Держателей Купонов, договориться с Эмитентом и Гарантами о замене (а) Эмитента как основного должника по Облигациям, Купонам и Тростовому Договору на (i) любого из или обоих Гарантов, (ii) Правопреемника Эмитента (как определено в Тростовом Договоре) или любого из или обоих</p>
---	---

<p>defined in the Trust Deed) of the Issuer or either or both of the Guarantors or (iv) any other RELX Group Component Company (as defined in the Terms and Conditions); or (b) in place of either or both of the Guarantors as a guarantor or the guarantors in respect of the Notes, the Coupons and the Trust Deed of (i) a Successor in Business to either or both of the Guarantors or (ii) a holding company of either or both of the Guarantors, in each case subject to certain conditions, as specified in Condition 14 of the Notes and the Trust Deed, including the Trustee being satisfied that the substitution is not materially prejudicial to the interests of the Noteholders.</p> <p><i>U.S. withholding tax may apply</i></p> <p>Whilst the Notes are in global form and held by the common safekeeper for the ICSDs, in all but the most remote circumstances, it is not expected that the reporting regime and potential withholding imposed by sections 1471 through 1474 of the US Internal Revenue Code of 1986, as amended, and any regulations or agreements thereunder, official interpretations thereof, or law implementing an intergovernmental approach thereto (FATCA), will affect the amount of any payment received by the ICSDs. However, FATCA may affect payments made to custodians or intermediaries in the subsequent payment chain leading to the ultimate investor if any such custodian or intermediary generally is unable to receive payments free of FATCA withholding. It also may affect payment to any ultimate investor that is a financial institution that is not entitled to receive payments free of withholding under FATCA, or an ultimate investor that fails to provide its broker (or other custodian or intermediary from which it receives payment) with any information, forms, other documentation or consents that may be necessary for the payments to be made free of FATCA withholding. Investors should choose their custodians or intermediaries with care (to ensure each is compliant with FATCA or other laws or agreements related to FATCA) and provide each custodian or intermediary with any information, forms, other documentation or consents that may be necessary for such custodian or intermediary to make a payment free of FATCA withholding. Investors should consult their own tax adviser to obtain a more detailed explanation of FATCA and how FATCA may affect them. The Issuer's obligations under the Notes are discharged once it has made payment to, or to the order of, the common safekeeper for the ICSDs (as holder of the Notes) and the Issuer, therefore, has no responsibility for any amount thereafter transmitted through the ICSDs and custodians or intermediaries.</p>	<p>Гарантов, (iii) холдинговую компанию Эмитента (как определено Тростовым Договором) или любого из или обоих Гарантов или (iv) любую компанию Группы RELX (как определено в Условиях); или (b) любого из или обоих Гарантов в отношении Облигаций, Купонов и Тростового Договора на (i) Преемника любого из или обоих Гарантов или (ii) холдинговую компанию любого из или обоих Гарантов, в каждом случае при выполнении определенных условий, как определено Условием 14 Облигаций и Тростового Договора, включая условие, что Доверительный Управляющий должен быть убежден, что замена не нанесет существенного вреда интересам Держателей Облигаций.</p> <p><i>Применяемые налоги в США</i></p> <p>Пока Облигации в глобальной форме находятся у единого хранителя для международных центральных депозитариев (International central securities depositories – ICSDs), во всех, кроме самых маловероятных, обстоятельствах не ожидается, что порядок отчетности и потенциальные удержания, предусмотренные разделами 1471 – 1474 Налогового законодательства США 1986 года в текущей редакции, и любые положения или соглашения, связанные с ним, его официальные интерпретации, или законодательство, предусматривающее межправительственное взаимодействие (FATCA), повлияют на объем платежей, получаемых ICSDs. Тем не менее, FATCA может повлиять на платежи, перечисляемые депозитариям и посредникам в последующей цепи платежей к конечному инвестору, если такой депозитарий или посредник не может получать платежи без удержаний в соответствии с FATCA. Это может также повлиять на выплаты конечному инвестору, который является финансовым институтом и не может получать платежи без удержаний в соответствии с FATCA. Инвесторы должны с осторожностью подходить к выбору депозитариев или посредников (чтобы убедиться, что они соблюдают FATCA или другие связанные с FATCA законы и соглашения) и предоставлять каждому депозитарию или посреднику всю информацию, формы, другую документацию или согласия, которые могут понадобиться депозитарию или посреднику, чтобы осуществить платеж без удержаний в соответствии с FATCA. Инвесторы должны связаться со своим налоговым консультантом, чтобы получить более подробную информацию по FATCA и тому, как это может повлиять на них. Обязательства Эмитента по Облигациям считаются исполненными, как только он выплатил или дал распоряжение осуществить платеж единому хранителю для ICSDs (как держателю Облигаций) и Эмитент таким образом не несет ответственности за суммы, которые</p>
---	--

<p><i>Change of law</i></p> <p>The Terms and Conditions of the Notes are based on English law in effect as at the date of this Prospectus. No assurance can be given as to the impact of any possible judicial decision or change to English law or administrative practice in the United Kingdom after the date of this Prospectus and any such change could materially adversely impact the value of any Notes affected by it.</p> <p><i>Investors who hold less than €100,000 may be unable to sell their Notes and may be adversely affected if definitive Notes are subsequently required to be issued</i></p> <p>In relation to the Notes which have denominations consisting of €100,000 plus integral multiples of €1,000 and up to €199,000, it is possible that such Notes may be traded in amounts in excess of €100,000 that are not integral multiples of €100,000. In such a case a holder who, as a result of trading such amounts, holds an amount which is less than €100,000 in his account with the relevant clearing system would not be able to sell the remainder of such holding without first purchasing a principal amount of Notes at or in excess of €100,000 such that its holding amounts to €100,000. Further, a holder who, as a result of trading such amounts, holds an amount which is less than €100,000 in his account with the relevant clearing system at the relevant time may not receive a definitive Note in respect of such holding (should definitive Notes be printed) and would need to purchase a principal amount of Notes at or in excess of €100,000 such that its holding amounts to €100,000.</p> <p>If such Notes in definitive form are issued, holders should be aware that definitive Notes which have a denomination that is not an integral multiple of €100,000 may be illiquid and difficult to trade.</p> <p><b><i>Risks related to the market generally</i></b></p> <p>Set out below is a description of material market risks, including liquidity risk, exchange rate risk, interest rate risk and credit risk:</p> <p><i>The secondary market generally</i></p> <p>The Notes may have no established trading market when issued, and one may never develop. If a market does develop, it may not be very liquid.</p>	<p>впоследствии будут передаваться через ICSDs депозитариям и посредникам.</p> <p><i>Изменение законодательства</i></p> <p>Условия выпуска Облигаций были подготовлены в соответствии с английским правом на дату данного Проспекта. Нельзя заранее предсказать, какое влияние окажут возможные судебные решения или изменения английского законодательства или административная практика в Великобритании после даты составления настоящего Проспекта, и любые такие изменения могут существенно негативно повлиять на стоимость Облигаций.</p> <p><i>Инвесторы, которые владеют менее чем 100 000 евро, возможно, не смогут продать свои Облигации, и на них может негативно отразиться, если впоследствии потребуется выпустить Облигации на предъявителя.</i></p> <p>В отношении Облигаций с деноминацией 100 000 евро и кратные 1 000 евро суммы сверх этого размера и до 199 000 евро, возможно, что такие суммы будут торговаться лотами свыше 100 000 евро, не кратными 100 000 евро. В этом случае владелец, который в результате таких торгов держит на счету в соответствующей системе клиринга Облигации на сумму менее 100 000 евро, не сможет продать оставшуюся часть без предварительного приобретения Облигаций номинальной стоимостью равной или превышающей 100 000 евро, чтобы объем всего пакета равнялся 100 000 евро. Более того, держатель, который в результате торгов такими суммами держит на счету в соответствующей системе клиринга и в соответствующее время пакет на сумму менее 100 000 евро, не сможет получить Облигацию на предъявителя на этот пакет (если Облигации на предъявителя будут предоставляться в печатной форме) и должен будет приобрести Облигации номинальной стоимостью равной или превышающей 100 000 евро, чтобы объем всего пакета равнялся 100 000 евро.</p> <p>Если такие Облигации на предъявителя будут выпущены, держатели должны быть осведомлены, что Облигации с деноминацией, не кратной 100 000, могут быть неликвидными, ими будет сложно торговать.</p> <p><b><i>Риски, связанные с рынком в целом</i></b></p> <p>Ниже приведено описание существенных рыночных рисков, включая риск ликвидности, валютный, процентный и кредитный риски:</p> <p><i>Вторичный рынок в целом</i></p> <p>У Облигаций на момент выпуска нет вторичного рынка, и он может никогда не сформироваться. Если он сформируется, он может быть не очень</p>
---	---

<p>Therefore, investors may not be able to sell their Notes easily or at prices that will provide them with a yield comparable to similar investments that have a developed secondary market. Illiquidity may have a severely adverse effect on the market value of the Notes.</p> <p><i>Exchange rate risks and exchange controls</i></p> <p>The Issuer (and, failing the Issuer, the Guarantors) will pay principal and interest on the Notes in euros. This presents certain risks relating to currency conversions if an investor's financial activities are denominated principally in a currency or currency unit (the <b>Investor's Currency</b>) other than euro. These include the risk that exchange rates may significantly change (including changes due to devaluation of euro or revaluation of the Investor's Currency) and the risk that authorities with jurisdiction over the Investor's Currency may impose or modify exchange controls. An appreciation in the value of the Investor's Currency relative to euro would decrease (i) the Investor's Currency-equivalent yield on the Notes, (ii) the Investor's Currency-equivalent value of the principal payable on the Notes and (iii) the Investor's Currency-equivalent market value of the Notes.</p> <p>Government and monetary authorities may impose (as some have done in the past) exchange controls that could adversely affect an applicable exchange rate or the ability of the Issuer or the Guarantor to make payments in respect of the Notes. As a result, investors may receive less interest or principal than expected, or no interest or principal.</p> <p><i>Interest rate risks</i></p> <p>An investment in the Notes involves the risk that subsequent changes in market interest rates may adversely affect the value of the Notes.</p> <p><i>Rating agencies may lower the ratings of RELX Group's long-term debt, including the Notes</i></p> <p>As at 18 March 2016, the credit ratings assigned to RELX Group's long term debt were BBB+ from Fitch, Baa1 from Moody's and BBB+ from S&amp;P. If the ratings of RELX Group's long-term debt or the Notes are downgraded in the future, the price and liquidity of the Notes or a noteholder's ability to resell the Notes could be adversely affected. In addition, any such downgrade could also adversely affect RELX Group's borrowing costs and reduce RELX Group's access to capital. A rating is based upon information furnished by RELX Group or obtained by the relevant</p>	<p>ликвидным. Следовательно, инвесторы могут не иметь возможности легко продать свои Облигации или продать их по ценам, которые обеспечат доходность, сопоставимую с аналогичными инвестициями с развитым вторичным рынком. Отсутствие ликвидности может оказать существенное негативное влияние на рыночную стоимость Облигаций.</p> <p><i>Валютные риски и валютный контроль</i></p> <p>Эмитент (и, если Эмитент потерпит неудачу, Гаранты) выплатит основной долг и проценты по Облигациям в евро. Это может нести определенные риски, связанные с конвертацией валют, если финансовая деятельность инвестора осуществляется в основном в валюте (<b>Валюта Инвестора</b>), отличной от евро. К их числу относятся риск существенных колебаний валютных курсов (включая изменения из-за девальвации евро или укрепления Валюты Инвестора) и риск того, что государственные органы юрисдикции в отношении Валюты Инвестора могут установить или модифицировать валютное регулирование. Удорожание Валюты Инвестора относительно евро снизит (i) эквивалентную доходность по Облигациям в Валюте Инвестора, (ii) эквивалентную стоимость основного долга по Облигациям в Валюте Инвестора и (iii) эквивалентную рыночную стоимость Облигаций в Валюте Инвестора.</p> <p>Правительство и органы денежно-кредитного регулирования могут установить (как уже бывало в прошлом) валютный контроль, который может негативно отразиться на применяемом обменном курсе или возможности Эмитента или Кредитора осуществлять платежи по Облигациям. В результате, инвесторы могут получить меньше, чем ожидали, процентов или основного долга, или вообще не получить этих выплат.</p> <p><i>Процентный риск</i></p> <p>Инвестиции в Облигации несут риск того, что последующие изменения рыночных ставок могут негативно отразиться на стоимости Облигаций.</p> <p><i>Рейтинговые агентства могут снизить рейтинг долгосрочного долга Группы RELX, в том числе Облигаций</i></p> <p>По состоянию на 18 марта 2016 года Группе RELX были присвоены долгосрочные рейтинги BBB+ от Fitch, Baa1 от Moody's и BBB+ от S&amp;P. Если рейтинги долгосрочного долга Группы RELX или Облигаций будут снижены в будущем, это может негативно отразиться на цене и ликвидности Облигаций или на возможности держателей по перепродаже Облигаций. Кроме того, любое такое снижение может негативно отразиться на стоимости заимствований и доступе к капиталу Группы RELX. Рейтинг основывается на</p>
--	---

<p>rating agency from its own sources and is subject to revision, suspension or withdrawal by the rating agency at any time. Rating agencies may review the assigned ratings due to developments that are beyond RELX Group's control. The ratings may not reflect the potential impact of all the risks related to structure, market, additional factors discussed above and other factors that may affect the value of the Notes. A credit rating is not a recommendation to buy, sell or hold securities and may be revised or withdrawn by the rating agency at any time.</p>	<p>информации, предоставляемой Группой RELX или полученной соответствующим рейтинговым агентством из своих источников, и в любой момент может быть пересмотрен, отозван, или его действие может быть приостановлено рейтинговым агентством. Рейтинговые агентства могут пересматривать присвоенные рейтинги из-за обстоятельств, находящихся вне контроля Группы RELX. Рейтинги могут не отражать возможное воздействие всех рисков, связанных со структурой, рынком, дополнительными факторами, приведенными выше, и другими факторами, которые могут повлиять на стоимость Облигаций. Кредитный рейтинг не является рекомендацией покупать, продавать или держать ценные бумаги и может быть отозван рейтинговым агентством в любое время.</p>
---	--

**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 17 проспекта эмиссии [Housing Development Finance Corporation Limited prospectus of 19 July 2016](#)**

<p><b>RISKS RELATING TO INDIA</b></p> <p><b><i>Financial instability in other countries may cause increased volatility in Indian financial markets</i></b></p> <p>The Indian market and the Indian economy are influenced by economic and market conditions in other countries, particularly emerging market countries in Asia. Financial turmoil in Asia, Russia and elsewhere in the world in recent years has affected the Indian economy. Although economic conditions are different in each country, investors' reactions to developments in one country can have adverse effects on the securities of companies in other countries, including India. A loss of investor confidence in the financial systems of other emerging markets may cause increased volatility in Indian financial markets and, indirectly, in the Indian economy in general. Any worldwide financial instability could also have a negative impact on the Indian economy. Financial disruptions may occur again and could harm the Issuer's business and its future financial performance.</p> <p>The global credit and equity markets have experienced substantial dislocations, liquidity disruptions and market corrections in recent years. In particular, sub-prime mortgage loans in the United States have experienced increased rates of delinquency, foreclosure and loss. Since September 2008, liquidity and credit concerns and volatility in the global credit and financial markets increased significantly with the bankruptcy or acquisition of, and government assistance extended to, several major U.S. financial institutions. The United States continues to face adverse economic conditions and should a further downgrade of the sovereign credit ratings of the U.S. government occur, it is foreseeable that the ratings and perceived creditworthiness of instruments issued, insured or guaranteed by institutions, agencies or instrumentalities directly linked to the U.S. government could also be correspondingly affected by any such downgrade, which may have an adverse effect on the economic outlook across the world.</p>	<p><b>РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ИНДИЕЙ</b></p> <p><b><i>Финансовая нестабильность в других странах может привести к повышению волатильности индийских финансовых рынков</i></b></p> <p>На рынок и экономику Индии влияют экономические и рыночные условия в других странах, особенно в развивающихся странах Азии. Финансовые кризисы в Азии, России и других странах в последние годы отразились на экономике Индии. Хотя экономические условия в разных странах отличаются, реакция инвесторов на развитие событий в одной стране может негативно повлиять на ценные бумаги компаний в других странах, в том числе в Индии. Потеря доверия инвесторов к финансовым системам развивающихся стран может привести к повышению волатильности индийских финансовых рынков и опосредованно всей индийской экономики. Любая финансовая нестабильность на глобальном уровне также может негативно отразиться на индийской экономике. Вновь возникающая финансовая дестабилизация может навредить бизнесу Эмитента и его будущим финансовым результатам.</p> <p>Глобальные кредитные рынки и рынки капитала в последние годы столкнулись с существенными сбоями, проблемами с ликвидностью и коррекцией на рынках. В частности, по субстандартным ипотечным кредитам в Соединенных Штатах Америки повысилась просроченная задолженность, взыскания по заложенным и потери. С сентября 2008 года после банкротства или приобретения с государственной поддержкой ряда крупнейших финансовых институтов США существенно усилились озабоченность вопросами ликвидности и кредитного качества, а также повысилась волатильность глобальных долговых и финансовых рынков. В США сохраняется неблагоприятная экономическая конъюнктура, и, если суверенные кредитные рейтинги правительства США снова будут снижены, это может повлиять на рейтинги и восприятие кредитоспособности инструментов, выпущенных или гарантированных институтами, агентствами или государственными органами, напрямую связанными с правительством США, что может оказать негативное воздействие на экономические перспективы по всему миру.</p>
--	---



<p>Recent developments in the Eurozone have exacerbated the on-going global economic crisis. Large budget deficits and rising public debts in Europe triggered sovereign debt finance crises that resulted in the bailouts of European economies and elevated the risk of government debt defaults, forcing governments to undertake aggressive budget cuts and austerity measures, in turn underscoring the risk of global economic and financial market volatility. Moreover, in 2012, the sovereign ratings of various European Union countries were downgraded. Financial markets and the supply of credit could continue to be negatively impacted by on-going concerns surrounding the sovereign debts and/or fiscal deficits of several countries in Europe, the possibility of further downgrades of, or defaults on, sovereign debt, concerns about a slowdown in growth in certain economies and uncertainties regarding the stability and overall standing of the European Monetary Union.</p> <p>On 23 June 2016, the United Kingdom held a referendum on its membership of the European Union and voted to leave ("Brexit"). There is significant uncertainty at this stage as to the impact of Brexit on general economic conditions in the United Kingdom and the European Union and any consequential impact on global financial markets. For example, Brexit could give rise to increased volatility in foreign exchange rate movements and the value of equity and debt investments. A lack of clarity over the process for managing the exit and uncertainties surrounding the economic impact could lead to a further slowdown and instability in financial markets.</p> <p>These and other related events have had a significant impact on the global credit and financial markets as a whole, including reduced liquidity, greater volatility, widening of credit spreads and a lack of price transparency in the United States, Europe and global credit and financial markets.</p> <p>In response to such developments, legislators and financial regulators in the United States, Europe and other jurisdictions, including India, have implemented several policy measures designed to add stability to the financial markets. However, the overall impact of these and other legislative and regulatory efforts on the global financial markets is uncertain, and they may not have the intended</p>	<p>Последние события в Еврозоне привели к обострению глобального экономического кризиса. Большой бюджетный дефицит и растущий государственный долг в Европе стали триггерами кризисов финансирования суверенного долга, которые потребовали принятия антикризисных программ по спасению экономик ряда стран Европы и привели к повышению риска дефолтов по государственному долгу, что заставило правительства начать агрессивные сокращения бюджетов и предпринять меры жесткой экономии, что в свою очередь усилило глобальные экономические риски и волатильность финансовых рынков. Более того, в 2012 году суверенные рейтинги ряда стран Европейского союза были снижены. Сохраняющиеся опасения, связанные с суверенными дефолтами и/или дефицитом бюджета в ряде европейских стран, вероятность дальнейшего снижения рейтингов или дефолтов по суверенному долгу, озабоченность замедлением роста в отдельных экономиках и неопределенность касательно стабильности и общего состояния Европейского валютного союза негативно влияют на финансовые рынки и предложение кредитов.</p> <p>23 июня 2016 года Великобритания провела референдум, на котором было решено выйти из состава Европейского союза («Брекзит»). На данном этапе неопределенность относительно того, как это отразится на общей экономической конъюнктуре Великобритании и Европейского союза и, соответственно, на глобальных финансовых рынках, очень высока. Например, Брекзит может стать причиной повышенной волатильности валютных курсов и стоимости долговых и долевого инвестиций. Отсутствие ясности относительно того, как будет проходить процесс выхода, и неопределенность влияния на экономику могут привести к дальнейшему экономическому спаду и нестабильности финансовых рынков.</p> <p>Эти и другие связанные события оказали существенное влияние на глобальные рынки долговых обязательств и финансовые рынки в целом, включая сокращение ликвидности, повышение волатильности, расширение кредитных спредов и недостаточно прозрачное ценообразование в США, Европе и на глобальных рынках долговых обязательств и финансовых рынках.</p> <p>В ответ на эти события, законодательные органы и финансовые регуляторы в Соединенных Штатах, Европе и в других юрисдикциях, включая Индию, внедрили ряд мер для повышения стабильности финансовых рынков. Тем не менее, общий эффект этих и других законодательных и регулятивных мер на глобальные финансовые рынки остается неопределенным, и они могут не оказать</p>
---	--

<p>stabilising effects. In the event that the current adverse conditions in the global credit markets continue or if there is any significant financial disruption, this could have an adverse effect on the Issuer's business and future financial performance.</p> <p><b><i>Any adverse change in India's credit rating by an international rating agency could adversely affect the Issuer's business and profitability</i></b></p> <p>In May 2013, Standard &amp; Poor's, an international rating agency, reiterated its negative outlook on India's credit rating. It identified India's high fiscal deficit and heavy Government borrowing as the most significant constraints on its ratings, and recommended the implementation of reforms and containment of deficits. In June 2013, Fitch, another international rating agency, returned India's sovereign outlook to "stable" from "negative" a year after its initial downgrade of the outlook, stating that the authorities had been successful in containing the upward pressure on the central Government budget deficit in the face of a weaker-than-expected economy and that the authorities had also begun to address structural factors that have weakened the investment climate and growth prospects. Similarly, Standard &amp; Poor's upgraded its outlook on India's sovereign debt rating to "stable" in September 2014 and retained such rating in October 2015, while reaffirming the "BBB" long-term rating on bonds. Standard &amp; Poor's stated that the revision reflects the view that India's improved political setting offers an environment which is conducive to reforms that could boost growth prospects and improve fiscal management. Going forward, the sovereign ratings outlook will remain dependent on whether the Government is able to transition the economy out of a low-growth and high inflation environment, as well as exercise adequate fiscal restraint. Any adverse change in India's credit ratings by international rating agencies may adversely impact the Issuer's business and limit its access to capital markets.</p> <p><b><i>Any volatility in the exchange rate may lead to a decline in India's foreign exchange reserves and may affect liquidity and interest rates in the Indian economy, which could adversely impact the Issuer</i></b></p>	<p>стабилизационного воздействия, которое ожидалось. В случае если текущие неблагоприятные условия на глобальном долговом рынке сохранятся, или последует существенная финансовая дестабилизация, это может оказать отрицательное влияние на бизнес и будущие финансовые результаты Эмитента.</p> <p><b><i>Любое негативное изменение кредитного рейтинга Индии международным рейтинговым агентством может негативно повлиять на бизнес и прибыльность Эмитента</i></b></p> <p>В мае 2013 года Standard &amp; Poor's, международное рейтинговое агентство, подтвердило негативный прогноз по кредитному рейтингу Индии. Оно указывало на высокий дефицит бюджета Индии и крупные государственные заимствования как на наиболее существенные ограничения для рейтингов и рекомендовало провести реформы и ограничить дефицит. В июне 2013 года Fitch, другое международное рейтинговое агентство, снова установило «стабильный» прогноз для суверенного рейтинга Индии после снижения до «негативного» за год до этого, подчеркнув, что государственные органы успешно сдерживали расширение бюджетного дефицита федерального правительства в условиях более слабой, чем ожидалось, экономики. Государственные органы также начали работать со структурными факторами, которые ухудшали инвестиционный климат и перспективы роста. Аналогично Standard &amp; Poor's в сентябре 2014 года повысили прогноз по суверенному долговому рейтингу Индии до «стабильного» и сохранили прогноз в октябре 2015 года, подтвердив долгосрочный рейтинг по облигациям на уровне «BBB». Standard &amp; Poor's указало, что пересмотр отражает мнение агентства, что в Индии улучшилась политическая обстановка, и это создает благоприятную атмосферу для реформ, которые могут усилить перспективы роста и улучшить управление бюджетом. В дальнейшем прогноз изменения суверенных рейтингов останется зависимым от того, сможет ли правительство обеспечить трансформацию экономики из текущего положения с низким ростом и высокой инфляцией, а также адекватным образом ограничить бюджет. Любое негативное изменение кредитных рейтингов Индии международными рейтинговыми агентствами может негативно отразиться на бизнесе Эмитента и ограничить его доступ к рынкам капитала.</p> <p><b><i>Любая волатильность курсов валют может привести к снижению золотовалютных резервов Индии и повлиять на ликвидность и процентные ставки в экономике Индии, что может негативно повлиять на Эмитента</i></b></p>
--	---

<p>Capital inflows into India have remained extremely volatile responding to concerns about the domestic macroeconomic landscape and changes in the global risk environment. While the current account deficit ("CAD") remained a main area of concern over Fiscal 2012 and Fiscal 2013, it has shrunk sharply in Fiscal 2015 and Fiscal 2016. A substantial decline in the imports bill, mainly on account of lower crude oil prices led to a significant narrowing in the trade deficit that in turn reduced the size of the CAD. However, the primary challenge for the Rupee was the volatile swings in capital flows. The Rupee recorded a high of ₹62.16 to US dollar and a low of ₹68.78 to the US dollar during Fiscal 2016. In calendar year 2016 to date, the Rupee has been fairly stable though it may come under pressure given the increased likelihood of a gradual reversal in US monetary policy that may result in a rotation of global fund flows from emerging markets to the US markets over the medium term. Although the Rupee is less vulnerable given the improvements in the CAD and visible moderation in inflation rates, there remains a possibility of needing to intervene in the foreign exchange market to control volatility of the exchange rate. The need to intervene at that point in time may result in a decline in India's foreign exchange reserves and subsequently reduce the amount of liquidity in the domestic financial system. This in turn could impact domestic interest rates.</p> <p><b><i>Political instability or changes in the Government in India could delay the liberalisation of the Indian economy and adversely affect economic conditions in India generally, which would impact the Issuer's financial results and prospects</i></b></p> <p>Since 1991, successive Indian Governments have pursued policies of economic liberalisation, including significantly relaxing restrictions on the private sector. Nevertheless, the roles of the Indian central and state Governments in the Indian economy as producers, consumers and regulators remain significant as independent factors in the Indian economy. Most recently, the election of a pro-business majority Government in May 2014 has marked a distinct increase in expectations for policy and economic reforms among certain aspects of the Indian economy. There is no guarantee that the new Government will be able to enact an optimal set of reforms or that any such reforms would continue or succeed if there were a change in the current majority leadership in the Government in the future.</p>	<p>Приток капитала в Индию остается очень волатильным в ответ на опасения касательно внутреннего макроэкономического ландшафта и изменения конъюнктуры глобальных рисков. В то время как дефицит текущего счета («CAD») оставался основной проблемной зоной в 2012 и 2013 финансовых годах, он резко снизился в 2015 и 2016 финансовых годах. Существенное сокращение стоимости импорта в основном из-за снижения цен на сырую нефть привело к значительному сокращению дефицита торгового баланса, что в свою очередь привело к снижению CAD. Тем не менее, основным вызовом для рупии стала волатильность движения капитала. Рупия достигала пика при цене 62,16 индийской рупии за доллар США и опускалась до уровня 68,78 индийской рупии за доллар США в течение 2016 финансового года. С начала календарного 2016 года до настоящего времени рупия остается достаточно стабильной, хотя она может оказаться под давлением из-за повышения вероятности постепенного разворота денежно-кредитной политики США, который в среднесрочной перспективе может привести к глобальному оттоку средств фондов с развивающихся рынков на рынки США. Хотя рупия сейчас менее уязвима с учетом улучшения CAD и видимого замедления темпов инфляции, остается вероятность того, что понадобятся интервенции на валютный рынок, чтобы справиться с волатильностью валютного курса. Необходимость проводить интервенции на текущий момент может привести к сокращению золотовалютных резервов Индии и, следовательно, снизить ликвидность финансовой системы страны. Это в свою очередь может повлиять на процентные ставки внутри страны.</p> <p><b><i>Политическая нестабильность или изменения в правительстве Индии могут задержать либерализацию индийской экономики и негативно повлиять на экономические условия в Индии в целом, что отразится на финансовых результатах и перспективах Эмитента</i></b></p> <p>С 1991 года сменяющие друг друга составы правительства Индии придерживались политики либерализации экономики, в том числе ослабляя ограничения, накладываемые на частный сектор. Тем не менее, роль федерального правительства и правительств штатов в индийской экономике как производителей, потребителей и регуляторов остается значимой. Последние выборы в мае 2014 года, в результате которых правительственное большинство составили члены, выступающие за интересы деловых кругов, привели к выраженному росту ожиданий политических и экономических реформ в определенных аспектах индийской экономики. Нет гарантий, что новое правительство сможет провести оптимальный спектр реформ или что такие реформы</p>
---	--

<p>There is also no guarantee that the Government will announce an optimal set of reforms or policies in the future. The rate of economic liberalisation is subject to change and specific laws and policies affecting banking and finance companies, foreign investment, currency exchange and other matters affecting investment in the Issuer's securities are continuously evolving as well. Other major reforms that have been proposed are the goods and services tax, the direct tax code and the general anti-avoidance rules. Any significant change in India's economic liberalisation, deregulation policies or other major economic reforms could adversely affect business and economic conditions in India generally and the Issuer's business in particular.</p> <p><b><i>Terrorist attacks, civil unrest and other acts of violence or war involving India and other countries could adversely impact the Issuer's business, the trading price of the Notes could decrease and lead to a loss of confidence and impair travel, which could reduce its customers' appetite for its products and services</i></b></p> <p>Terrorist attacks, such as those in Mumbai in November 2008, and other acts of violence or war may negatively affect impact the Issuer's business, the trading price of the Notes could decrease and the worldwide financial markets may also be adversely affected. These acts may also result in a loss of business confidence, make travel and other services more difficult and as a result ultimately adversely affect its business. In addition, any deterioration in relations between India and Pakistan or between India and China might result in investor concern about stability in the region, which could adversely affect the trading price of the Notes.</p> <p>India has also witnessed civil disturbances in recent years and future civil unrest as well as other adverse social, economic and political events in India could have an adverse impact on the Issuer. Such incidents also create a greater perception that investment in Indian companies involves a higher degree of risk, which could have an adverse impact on its business.</p>	<p>продолжаться или будут успешными, если текущее лидирующее большинство в правительстве поменяется в будущем. Также нет никаких гарантий, что правительство объявит оптимальный спектр реформ или политических мер в будущем. Интенсивность экономической либерализации может поменяться, а отдельные законные и нормативные акты, затрагивающие банки и финансовые компании, иностранные инвестиции, обмен валюты и другие вопросы, которые влияют на инвестиции в ценные бумаги Эмитента, также постоянно развиваются. Другие существенные реформы, которые были предложены, касаются налога на товары и услуги, закона о прямых налогах и норм, направленных на противодействие уходу от налогообложения. Любые существенные изменения в либерализации экономики Индии, политики по сокращению вмешательства государства в экономику или другие существенные экономические реформы могут негативно отразиться на бизнесе и экономической конъюнктуре в Индии в целом и на бизнесе Эмитента в частности.</p> <p><b><i>Террористические атаки, массовые волнения и другие акты насилия или агрессии, в которые может быть вовлечена Индия или другие страны, могут негативно повлиять на бизнес Эмитента, рыночная цена Облигаций может снизиться и привести к утрате доверия и отрицательному влиянию на переезды, что может снизить спрос клиентов на продукты и услуги</i></b></p> <p>Террористические атаки, такие как в Мумбае в ноябре 2008 года и другие акты насилия или агрессии могут негативно повлиять на бизнес Эмитента, рыночная цена Облигаций может снизиться, и мировые финансовые рынки также могут оказаться под негативным воздействием. Эти акты могут также привести к потере доверия к бизнесу, сделать переезды и другие услуги менее доступными и в результате негативно повлиять на бизнес. Кроме того, любое ухудшение отношений между Индией и Пакистаном или между Индией и Китаем может вызвать опасения у инвесторов касательно стабильности в регионе, что может негативно повлиять на рыночную цену Облигаций.</p> <p>Индия также столкнулась в последние годы с народными волнениями, и в будущем общественные беспорядки и другие негативные социальные, экономические и политические события в Индии могут негативно отразиться на Эмитенте. Такие инциденты также усиливают впечатление, что инвестиции в индийские компании связаны с высоким риском, который может негативно отразиться на бизнесе.</p>
--	---

**Ссылка в тексте на стр.15\_стр. 23 проспекта эмиссии [Hellenic Petroleum prospectus dated 12 October 2016](#)**

<p><b>RISKS WHICH ARE MATERIAL FOR THE PURPOSE OF ASSESSING THE MARKET RISKS ASSOCIATED WITH THE NOTES</b></p> <p><b>Risks related to the Notes generally</b></p> <p>Set out below is a description of material risks relating to the Notes generally:</p> <p><b><i>Modification, waivers and substitution</i></b></p> <p>The conditions of the Notes contain provisions for calling meetings of Noteholders to consider matters affecting their interests generally. These provisions permit defined majorities to bind all Noteholders including Noteholders who did not attend and vote at the relevant meeting and Noteholders who voted in a manner contrary to the majority.</p> <p>The conditions of the Notes also provide that the Trustee may, without the consent of Noteholders, agree to: (i) any modification of, or to the waiver or authorisation of any breach or proposed breach of, any of the provisions of Notes; or (ii) determine without the consent of the Noteholders that any Event of Default or Potential Event of Default shall not be treated as such; or (iii) the substitution of another company as principal debtor under any Notes in place of the Issuer, in the circumstances described in Condition 13 (<i>Meetings of Noteholders; Modification and Waiver; Substitution</i>).</p> <p><b><i>The taxation framework in Greece was very recently amended and accordingly there is uncertainty as to the exact treatment of certain types of income deriving from the Notes</i></b></p> <p>Investors should note that the Greek income taxation framework has been reformed on an on-going basis and since 2013 was amended on a number of occasions, most recently in May 2016. The Greek government has undertaken certain commitments to further reform its fiscal policies under the "Supplemental Memorandum of Understanding" of 16 June 2016 entered into as part of the first review of the country's compliance with the Third Programme. At this stage, there is no certainty as to the likely impact that these reforms may have on the tax treatment of income deriving from the holding and/or the disposal of the Notes and Noteholders who are non-Greek tax residents may have to submit a declaration of non-residence</p>	<p><b>РИСКИ, СУЩЕСТВЕННЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ОБЛИГАЦИЯМИ</b></p> <p><b><i>Риски, связанные с Облигациями в целом</i></b></p> <p>Ниже приведено описание существенных рисков, связанных с Облигациями в целом:</p> <p><b><i>Модификации, вейверы и замены</i></b></p> <p>Условия Облигаций содержат положения о созыве собраний Держателей Облигаций для рассмотрения вопросов, в значительной мере затрагивающих их интересы. Эти положения позволяют определенному большинству выступать от лица всех Держателей Облигаций, которые не посещали собрание или голосовали на соответствующем собрании вразрез с большинством.</p> <p>Условия Облигаций также предусматривают, что Доверительный управляющий может без одобрения Держателей Облигаций согласиться: (i) на любую модификацию, вейвер или разрешение в отношении любого нарушения или предполагаемого нарушения любых положений по Облигациям; или (ii) определить без согласия Держателей Облигаций, что любое Событие Дефолта или Потенциальное Событие Дефолта не должно квалифицироваться как таковое; или (iii) на замену Эмитента в качестве основного должника по любым Облигациям другой компанией в обстоятельствах, описанных в Условии 13 (<i>Собрания Держателей Облигаций; Модификация и Вейвер; Замена</i>).</p> <p><b><i>Система налогообложения в Греции совсем недавно поменялась и, соответственно, существует неопределенность, как классифицировать отдельные виды дохода от Облигаций</i></b></p> <p>Инвесторы должны принимать во внимание, что система налогообложения дохода в Греции реформируется на постоянной основе, и с 2013 года изменялась неоднократно, в последний раз в мае 2016 года. Греческое правительство приняло на себя ряд обязательств по дальнейшему реформированию бюджетной политики в рамках «Дополнительного меморандума о взаимопонимании» от 16 июня 2016 года, подписанного в ходе проверки выполнения страной Третьей Программы. На этой стадии нет определенности касательно того, как эти реформы отразятся на налоговом учете дохода от владения и/или отчуждения Облигаций, а Держателей Облигаций, которые не являются</p>
--	---

or produce documentation evidencing non-residence in order to claim any exemption under applicable tax laws of Greece (please see the section entitled "Greek Taxation" for further details).

***The Notes may be redeemed prior to maturity***

In the event that the Issuer or the Guarantor are obliged to increase the amounts payable in respect of any Notes due to any withholding or deduction for or on account of, any present or future taxes, duties, assessments or governmental charges of whatever nature imposed, levied, collected, withheld or assessed by or on behalf of the United Kingdom or the Hellenic Republic or any political subdivision thereof or any authority therein or thereof having power to tax, the Issuer may redeem all outstanding Notes in accordance with the Terms and Conditions.

In such circumstances an investor may not be able to reinvest the redemption proceeds in a comparable security at an effective interest rate as high as that of the Notes. Potential investors should consider whether and how to reinvest the proceeds of such redemption in light of other investments available at that time. There can be no assurance that holders will be able to reinvest the redemption proceeds at a rate that will provide the same rate of return as their investment in the Notes.

***Change of law***

The conditions of the Notes are based on English law in effect as at the date of this Prospectus. No assurance can be given as to the impact of any possible judicial decision or change to English law or administrative practice after the date of this Prospectus and any such change could materially adversely impact the value of any Notes affected by it.

***Denominations involve integral multiples: definitive Notes***

The Notes have denominations consisting of a minimum of €100,000 plus one or more higher integral multiples of €1,000 in excess thereof up to and including €199,000. It is possible that the Notes may be traded in amounts that are not integral multiples of €100,000. In such a case a holder who, as a result of trading such amounts, holds an amount

налоговыми резидентами Греции, могут обязать предоставлять декларацию о том, что они не являются резидентами, или документы, подтверждающие нерезидентство в целях получения освобождения от применимого налогообложения в Греции (более подробная информация изложена в разделе «Налогообложение в Греции»).

***Облигации могут быть погашены до даты погашения***

В случае если Эмитент и Гарант будут обязаны увеличить выплаты по Облигациям из-за удержания или вычета в счет текущих или будущих налогов, пошлин, начислений или государственных сборов любой природы вменяемые, взыскиваемые, собираемые, удерживаемые или начисляемые со стороны или от имени Великобритании или Греческой Республики или их административно-территориального образования или их официального органа или органа, имеющего полномочия облагать налогом, Эмитент может погасить все выпущенные Облигации в соответствии с Условиями.

В таких обстоятельствах инвестор может не иметь возможности реинвестировать поступления от погашения в сопоставимые бумаги по такой же высокой эффективной процентной ставке, как по Облигациям. Потенциальные инвесторы должны рассмотреть вопрос, смогут ли они реинвестировать поступления от такого погашения с учетом других инвестиций, доступных в тот период, и каким образом это будет возможно. Нет никаких гарантий, что держатели смогут реинвестировать поступления по ставке, которая обеспечит доходность, аналогичную инвестициям в Облигации.

***Изменение законодательства***

Условия Облигаций регулируются английским правом, действующим на дату данного Проспекта. Потенциальное влияние возможных судебных решений или изменения английского законодательства или административной практики после подписания данного проспекта пока неопределённо, любое такое изменение может существенным негативным образом отразиться на стоимости Облигаций.

***Минимальная кратная деноминация: Облигации на предъявителя***

Минимальная деноминация Облигаций составляет 100 000 евро и суммы сверх этого размера, кратные 1 000 евро, до 199 000 евро включительно. Возможно, что Облигации могут торговаться в суммах, не кратных 100 000 евро. В этом случае держатель, на счете которого в соответствующей клиринговой системе в какой-то

<p>which is less than €100,000 in his account with the relevant clearing system at the relevant time may not receive a definitive Note in respect of such holding (should definitive Notes be printed) and would need to purchase a principal amount of Notes such that its holding amounts to €100,000.</p> <p>If definitive Notes are issued, holders should be aware that definitive Notes which have a denomination that is not an integral multiple of €100,000 may be illiquid and difficult to trade.</p> <p><b>Risks related to the market generally</b></p> <p>Set out below is a description of the material market risks, including liquidity risk, exchange rate risk, interest rate risk and credit risk:</p> <p><b><i>There is no active trading market for the Notes</i></b></p> <p>The Notes are new securities which may not be widely distributed and for which there is currently no active trading market. Although application has been made for the Notes to be listed on the Luxembourg Stock Exchange, there is no assurance that such application will be accepted or that an active trading market will develop or, if one does develop, that it will be maintained. If an active trading market for the Notes does not develop or is not maintained, it may result in a material decline in the market price of the Notes, and the liquidity of the Notes may be adversely affected. Therefore, investors may not be able to sell their Notes easily or at prices that will provide them with a yield comparable to similar investments that have a developed secondary market. Further, if additional and competing products are introduced in the markets, this may also result in a material decline in the market price and value of the Notes. Accordingly, there is no assurance as to the development or liquidity of any trading market for the Notes.</p> <p>Noteholders should be aware of the prevailing and widely reported global credit market conditions (which continue at the date of this Prospectus), whereby there is a lack of liquidity in the secondary market for instruments similar to the Notes. Such lack of liquidity may result in investors suffering losses on the Notes in secondary resales even if there is no decline in the performance of the assets of the Issuer. The Issuer cannot predict which of these circumstances will change and whether, if and when they do change, there will be a more liquid market for the Notes and instruments similar to the Notes at that time.</p>	<p>момент в результате торгов размер пакета окажется меньше 100 000 евро, может не получить Облигацию на предъявителя в отношении такого пакета (если Облигации на предъявителя должны быть напечатаны), и ему понадобится докупить Облигации, так чтобы объем пакета достиг 100 000 евро.</p> <p>Если Облигации на предъявителя выпускаются, держатели должны знать, что такие облигации с деноминацией, не кратной 100 000 евро, могут быть неликвидными, ими может быть сложно торговать.</p> <p><b>Риски, связанные с рынком в целом</b></p> <p>Ниже приведено описание существенных рыночных рисков, включая риск ликвидности, валютный, процентный и кредитный риски:</p> <p><b><i>Для Облигаций не будет активного вторичного рынка</i></b></p> <p>Облигации являются новыми ценными бумагами, которые пока не могут предлагаться широкой публике и не имеют активного вторичного рынка. Хотя была подана заявка на Люксембургскую фондовую биржу с целью листинга Облигаций, нет никаких гарантий, что такое заявление будет принято или что сформируется активный вторичный рынок или, если он сформируется, что он будет поддерживаться. Если активный вторичный рынок не сформируется или не будет поддерживаться, это может привести к существенному снижению рыночной цены Облигаций, что может негативно повлиять на ликвидность Облигаций. Таким образом, инвесторы могут не иметь возможности легко продать свои Облигации или продать их по цене, которая обеспечит им доходность, сопоставимую с аналогичными инструментами, имеющими развитый вторичный рынок. Более того, если на рынке появятся дополнительные конкурирующие продукты, это может привести к существенному снижению рыночной цены и стоимости Облигаций. Соответственно, нет гарантий касательно того, какими будут ликвидность и вторичный рынок Облигаций.</p> <p>Держатели Облигаций должны осознавать преобладающие условия глобального кредитного рынка (которые сохраняются на дату этого Проспекта), в рамках которых наблюдается дефицит ликвидности на вторичном рынке инструментов, аналогичных Облигациям. Такая нехватка ликвидности может привести к тому, что инвесторы понесут потери по Облигациям при вторичных перепродажах даже если результаты Эмитента не ухудшатся. Эмитент не может предсказать, как эти обстоятельства поменяются и поменяются ли они вообще, но, если это</p>
--	--

<p><b><i>Exchange rate risks and exchange controls</i></b></p> <p>The Issuer will pay principal and interest on the Notes and the Guarantor will make any payments under the Guarantee in euros. This presents certain risks relating to currency conversions if an investor's financial activities are denominated principally in a currency or currency unit (the "<b>Investor's Currency</b>") other than the euro. These include the risk that exchange rates may significantly change (including changes due to devaluation of the euro or revaluation of the Investor's Currency) and the risk that authorities with jurisdiction over the Investor's Currency may impose or modify exchange controls. An appreciation in the value of the Investor's Currency relative to the euro would decrease: (a) the Investor's Currency equivalent yield on the Notes; (b) the Investor's Currency equivalent value of the principal payable on the Notes; and (c) the Investor's Currency equivalent market value of the Notes.</p> <p>Government and monetary authorities may impose (as some have done in the past) exchange controls that could adversely affect an applicable exchange rate or the ability of the Issuer or the Guarantor to make payments in respect of the Notes. As a result, investors may receive less interest or principal than expected, or no interest or principal at all.</p> <p><b><i>Interest rate risks</i></b></p> <p>Investment in the Notes involves the risk that subsequent changes in market interest rates may adversely affect the value of them.</p> <p><b><i>Absence of rating</i></b></p> <p>The Notes are not currently rated by any rating agency.</p> <p><b><i>No assurance on change of laws or practices</i></b></p> <p>The Notes are governed by English law, as in force from time to time. English laws (including, but not limited to, tax laws) and regulations governing the Notes may change during the validity of the Notes, and new judicial decisions can be given and administrative practices take place. No assurance can be given as to the impact of any such possible change of laws or regulations, or new judicial decision or administrative practice taking place after the date of this Prospectus. Hence, if materialised, such event may have a material adverse effect on</p>	<p>произойдет, рынок Облигаций и аналогичных инструментов станет более ликвидным.</p> <p><b><i>Валютные риски и валютный контроль</i></b></p> <p>Эмитент будет выплачивать основной долг и проценты по Облигациям, и Гарант будет делать платежи по Гарантии в евро. Это предполагает определенные риски, связанные с конвертацией валюты, если финансовая деятельность инвестора ведется в валюте («Валюта Инвестора»), отличной от евро. Это включает риск того, что обменные курсы могут существенно измениться (включая изменения ввиду девальвации евро или ревальвации Валюты Инвестора) и что государственные органы в юрисдикции, которая распространяется на Валюту Инвестора, могут установить валютный контроль или внести изменения в него. Рост курса Валюты Инвестора относительно евро снизит: (a) эквивалент доходности Облигаций в Валюте Инвестора; (b) эквивалент основного долга, подлежащий выплате по Облигациям, в Валюте Инвестора; и (c) эквивалент рыночной стоимости Облигаций в Валюте Инвестора.</p> <p>Государственные органы и органы денежно-кредитного регулирования могут вводить (как неоднократно случалось ранее) меры валютного контроля, которые могут негативно повлиять на применимые обменные курсы валют или способность Эмитента или Гаранта совершать платежи по Облигациям. В результате инвесторы могут получить меньшие, чем ожидалось, суммы процентов или основного долга или не получить их вовсе.</p> <p><b><i>Процентный риск</i></b></p> <p>Инвестиции в Облигации предполагают риск, что последующие изменения рыночных процентных ставок негативно повлияют на стоимость Облигаций.</p> <p><b><i>Отсутствие рейтинга</i></b></p> <p>У Облигаций на данный момент нет рейтинга какого-либо рейтингового агентства.</p> <p><b><i>Отсутствует уверенность касательно изменения законодательства или юридической практики</i></b></p> <p>Облигации регулируются английским правом, применяемым в период действия Облигаций. Английские законы (включая, но не ограничиваясь, налоговым законодательством) и нормативные правовые акты, регламентирующие Облигации, могут измениться за срок действия Облигаций, могут быть приняты новые судебные решения или новая административная практика. Нет никаких гарантий, какое влияние такие изменения законодательства и регулирования могут оказать после даты данного Проспекта.</p>
---	---



<p>the Group's business, financial condition, results of operations and future prospects.</p>	<p>Следовательно, в случае их реализации, такое событие может оказать существенное негативное воздействие на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы Группы.</p>
---	---