

8.7

ОСНОВНЫЕ РИСКИ

ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ

Нефтегазовая отрасль является крупнейшим покупателем стальных труб в мире и обеспечивает основную долю нашей выручки, в особенности при продажах труб OCTG, линейных труб и труб большого диаметра. В 2014 году продажи наших труб для нефтегазовой индустрии составили 78% от общего объема.

Нефтегазовая промышленность характеризуется повышенной волатильностью, и спад в данной отрасли может оказать негативное воздействие на спрос на нашу продукцию, который в большой степени зависит от количества разрабатываемых нефтяных и газовых скважин, их глубины и условий разработки, а также от строительства новых нефте- и газопроводов. Данные факторы, в свою очередь, зависят от объема инвестиционных вложений, осуществляемых крупнейшими нефтегазовыми компаниями, что обусловлено ценами на углеводороды и их стабильностью.

В случае значительного или продолжительного снижения цен на нефть и природный газ размер инвестиций нефтегазовых компаний может быть сокращен. В результате спрос на трубы нефтегазового сортамента также может значительно уменьшиться, что приведет к росту конкуренции и возможному снижению цен на трубную продукцию.

Таким образом, снижение добычи нефти и природного газа, бурения новых скважин и цен на энергоносители может иметь негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

78%

от общего объема
составили продажи
наших труб для нефте-
газовой индустрии
в 2014 году

55%

составила доля продаж ТБД для проектов Газпрома от нашего объема продаж ТБД в 2014 году

РОСТ ЦЕН НА СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ

Мы используем различные виды сырья и материалов для производства стальных труб. К основным видам сырья, используемым в производстве, относятся: металлолом и легирующие компоненты для производства стали, трубная заготовка для производства бесшовных труб и стальной лист и рулон для производства сварных труб. Потребность в сырье зависит от объема продаж нашей продукции, значительное влияние на который оказывает состояние мировой экономики.

Цены на сырье и материалы являются ключевым компонентом, влияющим на себестоимость продукции и наши операционные результаты. Они подвержены воздействию многих внешних факторов, включая цены на нефть и природный газ, мировые мощности по производству трубной продукции и их загруженность, инфляцию, валютные курсы, торговые барьеры и технологию производства. Цены на основные виды сырья в 2014 году выросли по сравнению с 2013 годом во всех дивизионах ТМК. Доля затрат на сырье и материалы в себестоимости продукции в 2014 году составила 64%. Если рост цен на металлолом, штрипс и прочие виды сырья не будет своевременно перенесен на цену готовой продукции, это может иметь негативное воздействие на рентабельность нашей продукции и наши операционные результаты.

Наши производственные предприятия потребляют значительные объемы энергетических ресурсов, преимущественно электроэнергии и природного газа. В 2014 году цены (в рублях) на электроэнергию и природный газ для предприятий Российского дивизиона выросли по сравнению с 2013 годом в среднем на 4% и 7% соответственно. В 2014 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продукции практически не изменилась и составила 8% от общей себестоимости. Рост цен на энергоносители будет приво-

дить к увеличению себестоимости нашей продукции и может оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые результаты.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ НЕБОЛЬШОЙ ГРУППЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Поскольку мы ориентированы на продажу труб для нефтегазовой отрасли, нашими крупнейшими покупателями являются нефтяные и газовые компании. В 2014 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей Роснефть, Газпром (без учета Газпромнефти), Сургутнефтегаз, Лукойл и Bourland and Leverich составили 32% нашего объема реализации. Увеличение зависимости наших продаж от какого-либо крупного покупателя может негативно влиять на наши операционные результаты.

Продажи ТБД в России в большой степени зависят от одного из наших ключевых покупателей — Газпрома. В 2014 году доля продаж ТБД для проектов Газпрома составила 55% от нашего объема продаж ТБД. Газпром является одним из крупнейших покупателей ТБД диаметром 1 420 мм, которые используются при строительстве магистральных газовых трубопроводов. Рост конкуренции производителей ТБД или ухудшение отношений с Газпромом могут негативно повлиять на нашу рыночную позицию, объемы продаж, операционную деятельность или финансовые показатели. Кроме того, рынок ТБД в большой степени зависит от строительства новых нефте- и газопроводов в России и СНГ. Отмена, заморозка или иные изменения, касающиеся объемов и сроков реализации масштабных трубопроводных проектов, могут оказать негативное воздействие на продажи ТБД и, следовательно, на наши производственные и финансовые результаты. Мы стараемся нивелировать этот риск путем расширения клиентской базы в России и СНГ.

КОНКУРЕНЦИЯ

Мировой рынок стальных труб, в частности сегмент труб для нефтегазовой отрасли, является высококонкурентным. Конкуренция основана на выполнении технических требований покупателя, цене, качестве и предоставлении сопутствующих услуг. В России и СНГ нашими основными конкурентами являются группы ЧТПЗ и ОМК, предприятия которых производят сварные и бесшовные трубы, украинские и китайские производители трубной продукции.

Присоединение России к ВТО, и, как следствие, снижение импортных пошлин до уровня 5%-13,8%, а также использование методов недобросовестной конкуренции отдельными импортерами способствует, в первую очередь, росту импорта в Россию и Таможенный союз стальных труб китайского и украинского производства. Тем не менее, введенные в 2013 году антидемпинговые пошлины в размере 18,9%-19,9% в отношении трубной продукции компании Интерпайп (Украина), в размере 19,15% в отношении холоднодеформированных нержавеющей труб происхождением из Китая, специальная защитная мера в виде импортной квоты в отношении нержавеющей труб, которая прекратила свое действие в ноябре 2014 года, обеспечили выравнивание условий конкуренции на рынке трубной продукции в России в 2014 году.

Антидемпинговые пошлины, сокращение поставок некоторых видов труб украинскими производителями, вызванное, в том числе кризисным состоянием украинской экономики, снижение импорта из Китая на 31% вследствие начатого антидемпингового расследования по трубам OCTG, привели к сокращению импорта труб в 2014 году на 24%. Негативное влияние на динамику импорта продукции из других стран оказывают также девальвация рубля и введенные США и ЕС санкции, предусматривающие ограничения на поставку продукции для разведки и добычи трудноизвлекаемой нефти. Одновременно с этим необходимо отметить, что с 1 января 2015 г. начал функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС), бывший Таможенный союз. Государствами — членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, а также ожидается присоединение Кыргызской Республики.

В феврале 2015 года Евразийская экономическая комиссия, по заявлению российских производителей, в том числе ТМК, открыла антидемпинговое расследование в отношении импорта на территорию ЕАЭС бесшовных нержавеющей труб, страной происхождения которых является Украина. Рассчитанная заявителями предварительная демпинговая маржа при поставках на таможенную территорию ЕАЭС из Украины составила в среднем 11,3%.

В первой половине 2015 года ожидается решение по результатам антидемпингового расследования Евразийской экономической комиссии в отношении импорта из КНР бесшовных труб OCTG, что также будет способствовать сокращению объемов демпингового импорта.

Тем не менее, если предпринимаемые ЕАЭС меры будут недостаточными для защиты от недобросовестного импорта, это может иметь негативный эффект на рыночную позицию ТМК.

За пределами России и СНГ мы конкурируем с ограниченным количеством компаний, занимающихся, в основном, производством бесшовной премиальной продукции: Tenaris, Vallourec, Sumitomo, Voestalpine и некоторыми китайскими производителями, такими как Baosteel и TPCO. В США ТМК IPSCO конкурирует с компаниями: Boomerang, Tenaris, U.S. Steel и Vallourec Star, являющейся дочерней структурой Vallourec, а также с импортерами OCTG и линейных труб, большей частью из Азии.

В 2013 году большинство американских производителей труб, включая ТМК IPSCO, обратились в Департамент Торговли США с просьбой провести антидемпинговое расследование в отношении импорта трубной продукции нефтегазового сортамента из Индии, Южной Кореи, Филиппин, Саудовской Аравии, Тайваня, Таиланда, Турции, Украины и Вьетнама.

По итогам антидемпингового расследования в августе 2014 года были введены пошлины в следующих размерах: Индия — 2,05%-9,91%, Турция — 35,86%, Южная Корея — 9,89%-15,75%, Тайвань — 2,34%, Вьетнам — 25,18%-111,47%.

По итогам компенсационного расследования были установлены компенсационные пошлины в размере 5,67%-19,57% в отношении Индии и 2,53%-15,89% — в отношении Турции.

Решения, принятые по результатам вышеуказанных расследований, вероятно, будут способствовать оздоровлению конкуренции на рынке, повышению цен и улучшению позиций американских предприятий.

В октябре 2014 года по заявлению ТМК IPSCO и других производителей было инициировано антидемпинговое расследование в отношении импорта сварных линейных труб происхождением из Южной Кореи и Турции. Предварительное решение уполномоченных органов США ожидается в марте 2015 года. Мы ожидаем, что предварительное решение подтвердит наличие демпинга при осуществлении импорта в США сварных линейных труб. Тем не менее, если решение по демпингу будет неблагоприятным для производителей в США, это может оказать негативное влияние на ценовую конъюнктуру в данном сегменте.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

РИСК ЛИКВИДНОСТИ

По состоянию на 31 декабря 2014 года общий размер нашего долга сократился до 3,223 млн долл. по сравнению с 3,694 млн долл. на конец 2013 года на фоне ослабления курса рубля по отношению к доллару США. По состоянию на 31 декабря 2014 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 3,7.

В 2014 году мы своевременно исполняли обязательства по погашению кредитов, установленные соглашениями с кредиторами, часть кредитного портфеля была рефинансирована.

В феврале 2015 года мы погасили конвертируемые облигации со сроком выплаты в 2015 году и купоном 5,25%. Облигации являлись конвертируемыми в глобальные депозитарные расписки (ГДР) ТМК. Для погашения облигаций были использованы средства от операционной и финансовой деятельности, в том числе кредит в долларах США сроком на четыре года от одного из ведущих российских коммерческих банков.

Улучшение ликвидности остается нашей приоритетной задачей, и мы продолжаем активно работать над поддержанием достаточной ликвидности и улучшением структуры долгового портфеля. Для обеспечения оперативного доступа к заемным средствам в течение 2014 года мы заключили со Сбербанком, Газпромбанком, ВТБ, Альфа-Банком, Райффайзенбанком и Абсолют-банком кредитные соглашения о предоставлении кратко- и средне-срочного финансирования на общую сумму 500 млн долларов США и 27,5 млрд руб. На 31 декабря 2014 года у нас действовали кредитные линии в российских, американских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 879,7 млн долл.

Тем не менее наши усилия по улучшению кредитного портфеля и снижению долговой нагрузки могут оказаться недостаточными. Реакция рынка на ухудшение глобальной финансовой ситуации, санкции ЕС и США, рост ключевой ставки Банка России могут оказать негативное влияние на нашу способность занимать средства в банках и на рынках капитала, оказать давление на ликвидность, привести к существенному росту стоимости заемных ресурсов, ограничить доступность кредитных линий или возможности привлечения финансовых ресурсов на приемлемых условиях.

РИСК НАРУШЕНИЯ КОВЕНАНТОВ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ

Часть наших кредитных соглашений и публичных долговых обязательств в настоящее время содержат финансовые ковенанты. Некоторые ковенанты устанавливают соотношения финансовых показателей, которые должны поддерживаться на обозначенном уровне, другие налагают ограничения на совершение определенных сделок, в том числе ограничения по привлечению средств.

Нарушение финансовых или иных ковенантов в существующих кредитных соглашениях может повлечь за собой дефолт по обязательствам, в случае если такое нарушение не будет урегулировано с кредитором.

Мы соблюдаем установленные ковенанты как по выпущенным облигациям, так и по кредитным соглашениям. На 31 декабря 2014 года мы отвечали всем требованиям кредиторов по ковенантам.

Тем не менее в случае ухудшения экономической ситуации на рынках, на которых мы ведем свою деятельность, а также ситуации на мировых финансовых рынках мы можем не выполнить некоторые финансовые ковенанты. В случае возможного нарушения мы приложим все усилия для заключения необходимых соглашений с кредиторами, предусматривающих временную отмену действия ковенантов или пересмотр их уровней. Мы не прогнозируем наступления таких событий в ближайшем будущем.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК

Процентные расходы составляют большую часть наших финансовых расходов. В 2014 году наши финансовые расходы сократились по сравнению с уровнем 2013 года на фоне ослабления курса российского рубля по отношению к доллару США. Наша средневзвешенная процентная ставка

по состоянию на 31 декабря 2014 года выросла на 54 базисных пункта по сравнению с ее значением на 31 декабря 2013 года.

Существенная часть нашего кредитного портфеля состоит из заимствований с постоянной процентной ставкой. Однако, некоторые договоры содержат право кредиторов изменять ставки в случае изменения кредитных индикаторов Банка России, а также в иных случаях. После существенного повышения ключевой ставки Банком России в конце 2014 года по ряду наших заимствований ставка была повышена. В настоящий момент негативный эффект незначителен, однако существует риск, что текущая политика регулятора сохранится и ставка будет изменена по большей части кредитов.

В то же время часть нашего кредитного портфеля сформирована из кредитов с плавающей процентной ставкой. На 31 декабря 2014 года сумма кредитов, выданных под плавающую процентную ставку, составляла 461 млн долл. В основе текущих кредитов с плавающей процентной ставкой лежат ставки LIBOR и EURIBOR.

В 2012 году, принимая во внимание невысокий уровень процентных ставок, а также тот факт, что плавающие ставки находились на уровнях, близких к их историческим минимумам, мы захеджировали часть своих процентных рисков. На конец 2014 года, с учетом хеджирования, доля кредитов, выданных под плавающую ставку, составила 8% от общей суммы нашего кредитного портфеля. Тем не менее в нашем кредитном портфеле на текущий момент, присутствует несколько незахеджированных кредитов с плавающей процентной ставкой, и в случае роста ставок в будущем наши процентные расходы по соответствующим кредитам могут возрасти.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Цены на нашу продукцию, а также наши издержки номинированы как в рублях, так и в валюте (в основном в долларах США и евро).

Мы хеджируем наши чистые инвестиции в производственные активы в США и Омане от валютных рисков с помощью номинированных в долларах США заимствований, привлеченных российскими дочерними компаниями ТМК. Прибыли и убытки по эффективной части хеджирования отражаются в отчете о совокупном доходе, прибыли и убытки по неэффективной части хеджирования отражаются в отчете о прибылях и убытках. В 2014 году мы получили убыток по курсовым разницам в размере 903 млн долл., из которых 301 млн долл. отражено в отчете о прибылях и убытках, а 602 млн долл. (до налога на прибыль) в отчете о совокупном доходе.

На 31 декабря 2014 года 67% наших долговых обязательств были номинированы в долларах США. В связи с этим, а также принимая в расчет сохраняющуюся волатильность курса рубля к доллару США и евро, риск получения убытков от обесценения рубля остается достаточно высоким. Поскольку мы получаем выручку в долларах США, евро и рублях, благодаря географической диверсификации продаж, наши валютные риски захеджированы естественным образом. Тем не менее обесценение рубля по отношению к доллару США может иметь негативное влияние на нашу чистую прибыль в связи с отражением соответствующих убытков в нашем консолидированном отчете о прибылях и убытках.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РИСК

Наши наиболее крупные предприятия находятся на территории Российской Федерации, и значительная часть их расходов номинирована в рублях. Мы испытываем влияние инфляции по некоторым статьям затрат, включая стоимость сырья и материалов, издержки на транспортировку, электроэнергию и оплату труда. За 2014 год инфляция в России составила 11,4% против 6,5% в 2013 году. Несмотря на меры Российского правительства, направленные на сдерживание роста инфляции, рост уровня инфляции может быть существенным в краткосрочной перспективе. Мы можем быть не в состоянии оперативно увеличивать рублевые цены на свою продукцию адекватно уровню инфляции.

Уровень инфляции в США, где осуществляет свою деятельность ТМК IPSCO, исторически значительно ниже показателей в России. По данным за 2014 год инфляция в США составила 0,76% против 1,5% в 2013 году.

Высокая инфляция может увеличить наши затраты, уменьшить рентабельность и оказать негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

РИСК ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Наши дочерние общества осуществляют значительные налоговые платежи и платежи во внебюджетные фонды, в частности, по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, налогу на имущество, по страховым взносам на обязательное социальное страхование. Изменения налогового законодательства могут привести к увеличению наших налоговых отчислений и к последующему снижению прибыли. Поскольку наши крупнейшие предприятия находятся в России, основные налоговые риски связаны с изменением налоговой системы России. Российское правительство регулярно осуществляет пересмотр налогового законодательства. Обычно количество уплачиваемых налогов сокращается, и налоговое бремя на бизнес снижается, тем не менее, если последующие изменения российского налогового законодательства будут связаны с увеличением налоговых ставок, это может иметь негативное воздействие на наши операционные результаты.

Кроме того, российская нефтегазовая промышленность облагается дополнительными налогами в виде налога на добычу полезных ископаемых и экспортных пошлин. Изменения этих налогов могут оказать негативное влияние на уровень добычи нефти и газа и разработку новых месторождений в России, что может отрицательно сказаться на уровне спроса на нашу продукцию.

ИЗМЕНЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Наши предприятия должны удовлетворять требованиям национального экологического законодательства стран, где расположены наши производственные мощности: России, США, Европейского союза и Румынии, Казахстана и Омана.

Основные эколого-экономические риски наших российских предприятий связаны с изменениями и ужесточением требований российского природоохранного законодательства, которое в настоящее время подвержено серьезному реформированию. Планируемые изменения требований законодательства могут привести к увеличению расходов, связанных с приобретением нового технологического или очистного оборудования, приборов непрерывного контроля выбросов и сбросов, а также к росту платежей за негативное воздействие на окружающую среду. Ожидается, что новые требования будут сопровождаться усилением контроля государственных надзорных органов за их соблюдением. В случае наступления изменений в действующем законодательстве могут возникнуть дополнительные незапланированные затраты, которые тем не менее не должны оказать существенное негативное воздействие на наши производственные и финансовое результаты.

В настоящее время мы не ожидаем каких-либо существенных изменений экологического регулирования в США, Румынии, Казахстане и Омане. Однако при возникновении подобных изменений, расходы на соответствие новым требованиям могут оказать негативное влияние на нашу операционную деятельность.

ПРОЧИЕ РИСКИ

РИСК ПОЛОМКИ ОБОРУДОВАНИЯ

Наши производственные мощности подвержены риску поломки оборудования вследствие непредвиденных событий, таких как: пожары, взрывы и природные катастрофы. Производственный процесс в значительной степени зависит от трубопрокатного и сталеплавильного оборудования, которое может неожиданно выйти из строя, что потребует временной приостановки производства на соответствующем участке или сокращения производительности некоторых линий.

Любые перерывы в производстве могут потребовать значительных дополнительных расходов на ремонт с нашей стороны, что будет оказывать негативное влияние на нашу прибыльность и денежные потоки. В настоящий момент мы страхуем риски, которые могут возникнуть в случае повреждения имущества, аварий и при транспортировке. Мы также страхуем ответственность товаропроизводителя, а также ответственность директоров и менеджмента. Тем не менее, возмещение со стороны страховых компаний может быть недостаточным для покрытия всех наших затрат и потери прибыли от перерывов в производстве.

СТРАХОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ И УБЫТКОВ

Мы не страхуем все потенциальные риски и убытки, связанные с ненадлежащим качеством нашей продукции, повреждением и утратой имущества, авариями на производстве, природными катастрофами и загрязнением окружающей среды. В настоящий момент мы не страхуем убытки от перерывов в производстве. Убытки и обязательства, возникающие в случае реализации перечисленных событий, могут увеличить наши издержки и оказать негативное влияние на наши производственные и финансовое результаты.

НЕДОСТАТОК КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА

Наши российские дочерние предприятия в регионах своего присутствия, в таких городах, как Волжский, Таганрог, Каменск-Уральский и Полевской, являются крупнейшими работодателями. В настоящий момент у нас нет определенных социальных обязательств по отношению к этим регионам, тем не менее, возможность к оптимизации численности персонала может быть подвержена политическим ограничениям. Невозможность осуществить плановое снижение численности персонала или внести другие изменения в операционную деятельность может иметь негативное воздействие на наши операционные результаты и дальнейшие планы.

Конкуренция на рынке труда в части специалистов по металлургии по-прежнему остается относительно высокой, и наши затраты на персонал продолжают умеренно расти. Мы ожидаем, что спрос и, следовательно, расходы на квалифицированных сотрудников будут возрастать в связи со спросом со стороны других металлургических компаний и отраслей промышленности.