

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 2020 году продажи труб для нефтегазовой индустрии составили 74% от нашего объема реализации.

Нефтегазовая промышленность характеризуется повышенной волатильностью, и спад в данной отрасли может оказать негативное воздействие на спрос на нашу продукцию, который в значительной степени зависит от количества разрабатываемых нефтяных и газовых скважин, их глубины и условий разработки, а также от строительства новых нефте- и газопроводов. Данные показатели определяются объемом инвестиционных вложений, осуществляемых крупнейшими нефтегазовыми компаниями, которые, в свою очередь, зависят от уровня и стабильности цен на углеводороды.

Таким образом, снижение добычи нефти и природного газа, бурения новых скважин, цен на энергоносители и другие экономические факторы вне зоны нашего влияния могут оказать негативное воздействие на наши производственные и финансовые результаты.

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 уровень их загрузки, инфляцию, валютные курсы, торговые барьеры и технологию производства. Мы стараемся переходить на использование формулы цены с нашими основными покупателями, что позволяет защитить нас от риска роста цен на сырье. Доля затрат на сырье и материалы в себестоимости продаж продукции в 2020 году составила 66%. В 2020 году цены закупки металлолома нашими предприятиями в России выросли на 6%, а цены закупки штрипса снизились на 4%. Рост цен на металлолом, штрипс и прочие виды сырья и невозможность его своевременного переноса на цену готовой продукции могут негативно влиять на рентабельность нашей продукции и наши операционные результаты.

Наши производственные предприятия потребляют значительные объемы энергетических ресурсов, преимущественно электроэнергии и природного газа. В 2020 году доля затрат на энергоресурсы в себестоимости продаж продукции составила 10%. Цены (в рублях) на электроэнергию увеличились на 5% по сравнению с 2019 годом, а цены на природный газ для предприятий Российского дивизиона выросли в среднем на 2%. Рост цен на энергоносители приведет 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 2020 году продажи в адрес наших пяти крупнейших покупателей в России («Роснефть», «Газпром», «Сургутнефтегаз», «Газпромнефть» и ЛУКОЙЛ) составили 41% нашего объема реализации. Увеличение зависимости наших продаж от какого-либо крупного покупателя может негативно повлиять на наши операционные результаты.

Продажи ТБД в России в значительной степени зависят от одного из наших ключевых покупателей – «Газпрома». В 2020 году доля продаж ТБД для проектов «Газпрома» составила 31% от нашего объема продаж ТБД. 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. В России и СНГ нашими основными конкурентами являются группы ЧТПЗ, АО «Объединенная металлургическая компания», китайские производители трубной продукции, а также АО «Загорский трубный завод» в сегменте ТБД.

После вступления в ВТО законодательство России было приведено в соответствие с правилами и нормами ВТО, что позволило России, наряду со странами ЕАЭС, в полной мере использовать меры по защите торговли, принятые ВТО, для защиты национального рынка. В настоящий момент действуют антидемпинговые пошлины: 18,9–19,9% на некоторые виды стальных труб из Украины; от 4,32 до 18,96% на бесшовные трубы из коррозионно-стойкой стали из Украины; 19,15% – на холоднодеформированные нержавеющие трубы из Китая и Малайзии; 12,23–31% – на нефтепромысловые трубы из Китая.

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.

Усиление конкуренции может оказать негативное влияние на наш бизнес, производственные и финансовые результаты.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

РИСК НЕДОСТАТКА ЛИКВИДНОСТИ

Улучшение ликвидности остается нашей приоритетной задачей, и мы продолжаем активно работать над поддержанием достаточной ликвидности и улучшением структуры долгового портфеля.

Мы поддерживаем наличие кредитных линий и финансовых ресурсов, которые могут быть использованы для обеспечения кратко- и среднесрочного финансирования.

По состоянию на 31 декабря 2020 года наш общий долг увеличился до 199 075 млн руб.¹ по сравнению со 186 058 млн руб. на конец 2019 года в результате ослабления курса рубля по отношению к доллару. Чистое погашение задолженности составило 1 426 млн руб. По состоянию на 31 декабря 2020 года отношение нашего чистого долга к EBITDA составило 2,32.

На 31 декабря 2020 года у нас действовали кредитные линии в российских и европейских банках с подтвержденными неиспользованными лимитами выдачи кредитов на общую сумму 96 105 млн руб.

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 отвечаем 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.

¹ Общий долг рассчитывается как кредиты и займы за вычетом начисленных процентов.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК

Подверженность риску изменения процентных ставок оценивается как незначительная в отчетном периоде, так как практически все наши кредиты и займы представлены заимствованиями с фиксированной процентной ставкой или ключевой ставкой Банка России, увеличенной на фиксированную величину.

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). В 2020 году мы получили доход по курсовым разницам в размере 8 288 млн руб. Кроме того, в отчете о совокупном доходе мы отразили перевод из состава капитала накопленных курсовых разниц от хеджирования чистой инвестиции в иностранные компании в размере 6 022 млн руб. (за вычетом налога на прибыль) в результате продажи нашей доли в ТМК IPSCO. На 31 декабря 2020 года 20% наших долговых обязательств были номинированы в долларах США. В связи с этим, а также учитывая сохраняющуюся волатильность курса рубля к доллару США и евро, риск получения убытков от девальвации рубля остается достаточно высоким. Девальвация рубля по отношению к доллару США и евро может иметь негативное влияние на нашу чистую прибыль в связи с отражением соответствующих убытков в нашем консолидированном отчете о прибылях и убытках. Тем не менее мы частично защищены от валютных рисков, поскольку выручка от продажи продукции в иностранной валюте может быть использована для погашения валютных кредитов.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ РИСК

Наши наиболее крупные предприятия находятся на территории Российской Федерации, и значительная часть их расходов номинирована в рублях. Инфляция влияет на некоторые статьи наших затрат, включая стоимость сырья и материалов, издержки на транспортировку, электроэнергию и оплату труда. За 2020 год инфляция в России составила 4,9% против 3,0% в 2019 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.

Высокие уровни инфляции могут 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. Новые законы в основном направлены на уменьшение количества налогов и снижение налоговой нагрузки на бизнес с последующим упрощением налогового законодательства. Тем не менее, если дальнейшие 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

Деятельность наших предприятий должна соответствовать требованиям национального экологического законодательства стран, где расположены наши производственные мощности: России, Европейского союза и Казахстана.

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 настоящее время мы не ожидаем каких-либо существенных изменений экологического регулирования в Евросоюзе и Казахстане. 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 рентабельность и денежные потоки.

Существенное нарушение процессов производства может также привести к задержкам или аннулированию заказов клиентами, применению контрактных санкций и негативно повлиять на нашу репутацию. Любое из данных событий может оказать существенное неблагоприятное воздействие на наш бизнес, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы.

СТРАХОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ И УБЫТКОВ

У нас действует ограниченное страховое покрытие в отношении рисков и убытков, связанных с повреждением имущества (включая убытки от перерывов в производстве), несчастных случаев и перевозок нашей продукции. Мы осуществляем страхование корпоративной ответственности в части наших экспортных продаж, также действует программа страхования ответственности директоров и должностных лиц.

Мы осуществляем все виды обязательного страхования в соответствии с требованиями законодательства, а также представляем работникам медицинское страхование.

У нас ограниченное и, возможно, недостаточное страховое покрытие для всех потенциальных рисков и убытков, и наше действующее страховое покрытие не в полной мере может покрывать возможные убытки и обязательства, что может увеличить наши издержки и оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые результаты.

НЕДОСТАТОК КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА

Наши ключевые российские предприятия в регионах своего присутствия (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 оптимизации численности персонала может быть подвержена определенным политическим и социальным 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. Постоянный высокий спрос на квалифицированную рабочую силу и дальнейший рост затрат на оплату труда могут оказать негативное влияние на наши производственные и финансовые результаты.