

Обзор продаж

Благодаря стабильному внутреннему и экспортному спросу, а также увеличению объемов добычи на действующих шахтах Группы и запуску нового разреза на шахте «Распадская-Коксовая» продажи угольной продукции ЕВРАЗа выросли на 5% – до 16.3 млн т в 2017 году против 15.6 млн т в 2016 году.

Объем продаж угольной продукции между сегментами остался практически неизменным – на уровне 5.8 млн т. Благодаря расширенной клиентской базе и стабильному

качеству угля общий объем внешних продаж вырос на 6% по сравнению с 2016 годом – до 10.5 млн т против 9.9 млн т в 2016 году.

Продажи угольной продукции на внутренний рынок России сократились на 2% и составили 9.7 млн т в связи с запуском новых шахт для добычи высококачественного угля. Около 50% данного объема потребили сталелитейные заводы ЕВРАЗа.

Экспортные поставки угольной продукции Группы увеличились на 15% и составили 6.6 млн т в 2017 году против

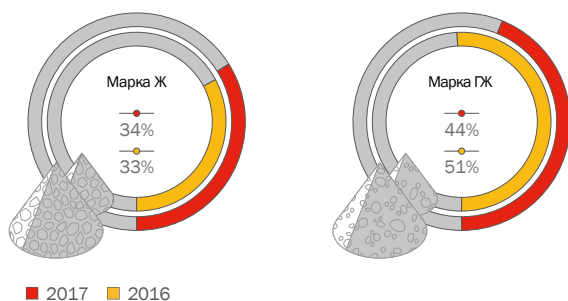
5.8 млн т в 2016 году. ЕВРАЗ смог увеличить продажи в Китае с 0.4 млн т в 2016 году до 1.2 млн т в 2017 году при сохранении стабильных объемов продаж на Украине, в Европе, Южной Корее и Японии.

В 2017 году ЕВРАЗ сохранил лидирующие позиции на внутреннем рынке с долей в 21% по всем маркам угля.

ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ В УГОЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, ТЫС. Т

	2017	2016	Изменение, %
Внешние продажи угольной продукции, в том числе:	10,499	9,867	6.4
— коксующийся уголь	2,302	1,569	46.7
— угольный концентрат	8,197	8,298	(1.2)
Продажи угольной продукции между сегментами, в том числе:	5,778	5,701	1.4
— коксующийся уголь	1,160	1,249	(7.1)
— угольный концентрат	4,618	4,452	3.7
Общие продажи угольной продукции	16,277	15,568	4.6

ДОЛЯ ЕВРАЗА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УГЛЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО УГЛЯ, %



В 2017 году ЕВРАЗ сохранил лидирующее положение на внутреннем рынке с **долей в 21%** по всем маркам угля.

Финансовые результаты

Анализ продаж

Поскольку тенденции мирового рынка остались благоприятными, общие доходы сегмента резко выросли на фоне роста цен на продукцию. Это было обусловлено сбоями в поставках, вызванными программой оптимизации мощностей в Китае и неблагоприятными погодными условиями в Австралии.

Объемы продаж выросли благодаря более высокой годовой добыче на шахтах «Распадская» и «Распадская-Коксовая», а также вследствие запуска промышленной добычи на площадке Межегейугля.

Выручка от внутренних продаж угольной продукции возросла в основном благодаря росту цен на 78.4% и росту объемов на 1.4%. Это соответствовало тенденциям, наблюдаемым по глобальным ориентирам.

Выручка от внешних продаж угольной продукции выросла из-за роста цен на 61.1% и объемов продаж на 6.4% благодаря стабильному положительному спросу на внутреннем и экспортном рынках и более высоким объемам добычи угля.

В 2017 году продажи Угольного сегмента в адрес Стального сегмента ЕВРАЗа составили \$830 млн (37.5% от общего объема продаж) по сравнению с \$483 млн (36.5%) в 2016 году.

В 2017 году около 50.0% от объема коксующегося угля, потребляемого ЕВРАЗом в сталеплавильном производстве, поступали из собственных источников (против 47.5% в 2016 году).