

# Финансовые результаты

## Анализ продаж

В 2017 году выручка от деятельности Стального сегмента увеличилась на 40.9% и составила \$7,743 млн в сравнении с \$5,497 млн в 2016 году. Объем выручки сегмента определялся ростом отпускных цен на сталь, особенно на полуфабрикаты, продукцию строительного и железнодорожного назначения.

Выручка от внешних продаж полуфабрикатов увеличилась на 48.9% за счет повышения средней цены на 46.5%. Дополнительный доход в основном обеспечивался более высокими ценами на квадратные заготовки и слябы, а также ростом объемов экспорта полуфабрикатов.

Выручка от реализации строительного проката третьим сторонам увеличилась на 21.8% за счет повышения средней цены на 31.1%. Этот эффект был частично нивелирован за счет снижения объемов продаж на 9.3%, преимущественно на российском рынке из-за усиления конкуренции.

Доходы от внешних продаж железнодорожного проката выросли благодаря повышению цен на 34.8%, а также улучшению показателей рынка и увеличению объемов реализации на 13.0%. Рост продаж железнодорожного проката в отчетный период связан с повышением спроса на колеса, вызванного началом на российском рынке нового цикла производства железнодорожных вагонов.

Внешние доходы от продажи плоского проката выросли на 93.2% за счет увеличения его средней цены на 47.6% и объемов продаж на 45.6% на фоне общего улучшения ситуации на рынке. Такая ситуация отражала тенденции, действовавшие на мировом рынке, и соответствовала увеличению объемов производства на Evraz Palini e Bertoli.

Доля продаж на российский рынок снизилась с 49.7% в 2016 году до 48.4% в 2017 году, главным образом из-за сдвига продаж в направлении Европы и стран СНГ.

Выручка Стального сегмента от реализации железорудной продукции увеличилась на 23.9%. Это объясняется повышением средней цены на 54.3% при сокращении объема продаж на 30.4%, что вызвано деконсолидацией ЧАО «ЕВРАЗ Суха Балка» в июне 2017 года. В 2017 году на собственное

производство Группы пришлось около 66.5% объема железной руды, потребляемой ЕВРАЗом в сталеплавильном производстве. Данный показатель немного снизился по сравнению с 2016 годом (68.4%).

Выручка Стального сегмента от реализации ванадиевой продукции увеличилась на 81.1%, что связано с ростом средней цены на 71.8% и объемов продаж на 9.3%, даже несмотря на деконсолидацию Strategic Minerals Corporation после ее продажи в апреле 2017 года. Тенденция повышения цен соответствовала глобальным бенчмаркам, которые определялись повышением спроса из-за изменений природоохранной политики Китая и ограниченности производственных мощностей.

### ➤ ВНЕШНИЕ ПРОДАЖИ СТАЛЬНОГО ПРОКАТА С РАЗБИВКОЙ ПО ГЕОГРАФИЧЕСКИМ РЕГИОНАМ, млн долл. США

	2017	2016	Изменение, %
Россия	3,012	2,222	35.6
Азия	1,492	1,001	49.1
Европа	701	438	60.0
СНГ	528	384	37.5
Африка, Америка и другие регионы	486	424	14.6
<b>Итого</b>	<b>6,219</b>	<b>4,469</b>	<b>39.2</b>

### ➤ ВЫРУЧКА В СТАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ С РАЗБИВКОЙ ПО ПРОДУКЦИИ

	2017		2016		Изменение, %
	млн долл. США	% от общей выручки сегмента	млн долл. США	% от общей выручки сегмента	
<b>Внешние продажи стального проката, в том числе:</b>	<b>6,219</b>	<b>80.3</b>	<b>4,469</b>	<b>81.3</b>	<b>39.2</b>
— полуфабрикаты <sup>1</sup>	2,523	32.6	1,694	30.8	48.9
— строительный прокат <sup>2</sup>	2,171	28.0	1,783	32.4	21.8
— железнодорожный прокат <sup>3</sup>	863	11.1	584	10.6	47.8
— плоский прокат <sup>4</sup>	313	4.0	162	2.9	93.2
— прочий стальной прокат <sup>5</sup>	349	4.6	246	4.6	41.9
<b>Продажи стального проката между сегментами, в том числе:</b>	<b>284</b>	<b>3.7</b>	<b>184</b>	<b>3.3</b>	<b>54.3</b>
— продажи для Стального сегмента (Северная Америка)	270	3.5	176	3.2	53.4
<b>Железорудная продукция</b>	<b>192</b>	<b>2.5</b>	<b>155</b>	<b>2.8</b>	<b>23.9</b>
<b>Ванадиевая продукция</b>	<b>545</b>	<b>7.0</b>	<b>301</b>	<b>5.5</b>	<b>81.1</b>
<b>Прочая выручка</b>	<b>503</b>	<b>6.5</b>	<b>388</b>	<b>7.1</b>	<b>29.6</b>
<b>Итого</b>	<b>7,743</b>	<b>100.0</b>	<b>5,497</b>	<b>100.0</b>	<b>40.9</b>

<sup>1</sup> Включая квадратные заготовки, слябы, чугуны, трубные заготовки и другие полуфабрикаты.

<sup>2</sup> Включая арматуру, катанку, проволоку, балки, швеллеры и уголки.

<sup>3</sup> Включая рельсы, колеса, бандажи и другие железнодорожные продукты.

<sup>4</sup> Включая толстолистовой прокат из базовых марок стали и другой плоский прокат.

<sup>5</sup> Включая круглый прокат, мелющие шары, шахтные стойки и полосы.

## Себестоимость реализации в Стальном сегменте

В 2017 году себестоимость реализации Стального сегмента выросла на 42.5% по сравнению с 2016 годом.

Основные причины роста:

- Увеличение расходов на сырье на 59.3%, в первую очередь из-за повышения цены на все основные сырьевые продукты (в частности, на коксующийся уголь, железную руду и лом) и укрепления курса рубля. Это сопровождалось наращиванием объемов производства на ЕВРАЗ ЗСМК по сравнению с 2016 годом, когда проводился плановый капитальный ремонт доменных печей. Увеличение расходов на сырье было частично компенсировано за счет реализации инициатив по сокращению затрат, которые привели к снижению уровня потребления
- Стоимость вспомогательных материалов выросла на 6.4% на фоне влияния укрепившегося рубля на уровень издержек, а также повышения цен на электроды. Ситуация была частично уравновешена благодаря сокращению затрат на \$12 млн после продажи ЧАО «ЕВРАЗ Суха Балка» в июне 2017 года и Strategic Minerals Corporation в апреле 2017 года

- Рост расходов на обслуживание в первую очередь был вызван повышением курса российской валюты
- Затраты на транспортировку увеличились на 29.4% в основном из-за укрепления курса рубля и роста объемов экспортных продаж стального проката
- Расходы на персонал выросли на 16.2%, что во многом объясняется влиянием выросшего курса рубля на уровень издержек, а также инфляцией, вызванной повышением заработной платы на российских предприятиях. Увеличение было частично компенсировано за счет сокращения затрат на \$14 млн после продажи ЧАО «ЕВРАЗ Суха Балка» и Strategic Minerals Corporation
- Повышение амортизационных расходов и издержек на истощение ресурсов на 13.1% главным образом обусловлено повышением курса рубля
- Затраты на энергоресурсы также увеличились в связи с укреплением курса рубля и повышением тарифов в национальной валюте
- Увеличение прочих расходов в основном было вызвано ростом затрат на товары для перепродажи и полуфабрикаты

## Валовая прибыль в Стальном сегменте

Рост валовой прибыли Стального сегмента на 36.3% по сравнению с 2016 годом в первую очередь объясняется повышением цен на сталь и ванадий. Ситуация была частично уравновешена ростом цен на приобретаемое сырье, а также влиянием укрепления рубля на издержки.

### → СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ В СТАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ

	2017		2016		Изменение, %
	млн долл. США	% от выручки сегмента	млн долл. США	% от выручки сегмента	
<b>Себестоимость реализации продукции и услуг</b>	<b>5,795</b>	<b>74.8</b>	<b>4,068</b>	<b>74.0</b>	<b>42.5</b>
Сырье, в том числе:	2,756	35.6	1,730	31.5	59.3
— железная руда	485	6.3	292	5.3	66.1
— коксующийся уголь	1,356	17.5	830	15.1	63.4
— лом	466	6.0	277	5.0	68.2
— прочее сырье	449	5.8	331	6.1	35.6
Вспомогательные материалы	334	4.3	314	5.7	6.4
Услуги	269	3.5	221	4.0	21.7
Транспортировка	449	5.8	347	6.3	29.4
Расходы на персонал	530	6.8	456	8.3	16.2
Амортизация	241	3.1	213	3.9	13.1
Энергоресурсы	474	6.1	395	7.2	20.0
— Прочее <sup>1</sup>	742	9.6	392	7.1	89.3

<sup>1</sup> Включая товары для перепродажи, изменения в незавершенном производстве и готовой продукции, налоги, включенные в себестоимость реализации, полуфабрикаты, поправку на запасы и нерезализованную прибыль в операциях между сегментами.