

Бизнес-модель ЕВРАЗа

Наше видение

ЕВРАЗ – глобальная горно-металлургическая компания, лидер на рынках стального проката для инфраструктурных проектов с низкой себестоимостью на всех этапах производства.

Тенденции мирового рынка

В 2017 году мировые рынки стали и сырья вернулись к росту. Цены повышались в основном за счет эффективной программы оптимизации сталеплавильных мощностей в Китае, перебоев в поставках в угольной отрасли и растущего спроса на стальную продукцию по всему миру.



Подробнее см. на стр. 24.

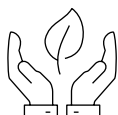
Факторы успеха



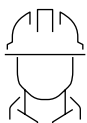
Стратегические приоритеты



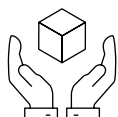
Стремясь занять лидирующую позицию, ЕВРАЗ реализует собственную стратегию, основанную на пяти ключевых факторах успеха.



Охрана труда, промышленная безопасность и экология



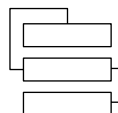
Люди ЕВРАЗа



Партнеры и клиенты



Развитие активов



Бизнес-система ЕВРАЗа

Развитие продуктового портфеля и клиентской базы



Подробнее см. на стр. 26.

Сохранение низкой себестоимости



Подробнее см. на стр. 27.

Эффективная инвестиционная политика



Подробнее см. на стр. 28.

Регулярные дивиденды и проактивное управление долговой нагрузкой



Подробнее см. на стр. 29.

Стратегические приоритеты ЕВРАЗа отражают главные направления деятельности, которые продиктованы рыночными условиями и основными принципами ведения бизнеса.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2017 ГОДУ

Около \$267 млн

включая:



- Мероприятия по развитию продаж, млн долл. США
- Мероприятия по снижению затрат, млн долл. США

Подробнее см. на стр. 52.

Подробнее см. на стр. 74.

Строительство доменной печи № 7 на ЕВРАЗ НТМК

Расширение сталелитейного производства и строительство нового цеха по производству ТБД в Реджайне

ЧИСТЫЙ ДОЛГ / ЕВТДА (ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА)

1.5x

ДИВИДЕНДЫ, ВЫПЛАЧЕННЫЕ В 2017 ГОДУ

ОКОЛО \$430 млн



Бизнес-модель ЕВРАЗ подтвердила свою эффективность в условиях ценовых перепадов текущего цикла сырьевого рынка. Компания вошла в период стабильного развития, которое обеспечивается за счет **четкого стратегического видения и устойчивого финансового положения.**

Александр Фролов
Президент

Сегменты бизнеса



Операционная модель представлена на следующей странице.



Стальной сегмент

Стальной сегмент ЕВРАЗа использует сырье из местных источников для производства на территории СНГ стального проката, который поставляется для реализации инфраструктурных и строительных проектов. При этом Компания сохраняет гибкий подход к вопросам экспорта.



Подробнее см. на стр. 46.

Угольный сегмент

Угольный сегмент бизнеса не только обеспечивает сырьем металлургические предприятия Группы, но и поставляет коксующийся уголь ключевым российским производителям кокса и стали, а также экспортирует продукцию для зарубежных заказчиков.



Подробнее см. на стр. 60.

Стальной сегмент (Северная Америка)

Предприятия Стального сегмента (Северная Америка) работают в первую очередь на премиальных рынках западной части США и Канады. Они ориентированы на производство стального проката с высокой добавленной стоимостью – продукции для инфраструктурных проектов, рельсов, ТБД и нефтепромысловых труб.



Подробнее см. на стр. 70.

Конкурентные преимущества



Синергии, основанные на конкурентных преимуществах, обеспечивают ЕВРАЗ возможность генерировать, поддерживать и сохранять добавленную стоимость в долгосрочной перспективе.



Подробнее см. на стр. 26–27.

Лидер по производству стального проката для инфраструктурных проектов

Портфель высококачественной железнодорожной, строительной и трубной продукции позволил Компании завоевать устойчивые позиции на российском, североамериканском и мировом рынках.

Прочная позиция на рынке коксующегося угля

Крупнейший производитель коксующегося угля в России с привлекательным продуктовым портфелем, включающим марки как твердого, так и полутвердого коксующегося угля.

Вертикально интегрированное и низкзатратное производство

Себестоимость продукции металлургических и угольных активов Компании находится в первом квартиле на кривой издержек среди глобальных производителей.

Стоимость, которую мы создаем



➔ Акционеры

Опытная команда управленцев и внедрение лучших практик корпоративного управления помогают ЕВРАЗу действовать в интересах акционеров.

➔ Работники

Программы развития персонала и отличные условия труда делают ЕВРАЗ одним из наиболее привлекательных работодателей в регионах присутствия.

➔ Клиенты

Приоритетность продукции с добавленной стоимостью, улучшенные условия доставки, клиентоориентированная бизнес-модель генерируют ценность для клиентов по всему миру.

➔ Поставщики и партнеры

ЕВРАЗ – ключевой закупщик вспомогательных материалов, выступающий за честные и прозрачные тендеры и способствующий росту производства у клиентов.

➔ Местные сообщества

Устойчивое развитие бизнеса способствует росту благосостояния регионов присутствия, поэтому ЕВРАЗ создает необходимые условия для местных сообществ, выступая спонсором программ социального и экономического развития.

➔ Государство

ЕВРАЗ – один из крупнейших налогоплательщиков и работодателей в России, создающий дополнительную ценность для государства как поставщик строительного и железнодорожного проката для развития инфраструктуры в России.