

Факторы успеха и ключевые показатели эффективности



ПАРТНЕРЫ И КЛИЕНТЫ



Стратегические цели

- Увеличение доли продукции с добавленной стоимостью
- Укрепление позиций на внутреннем рынке строительного проката в Сибири
- Сохранение доли на российском рынке рельсов на уровне 70%

Обзор 2017 года

- Повышение качества работы с клиентами и реализация мер по расшивке узких мест на производстве, что привело к росту объемов продаж рельсов и колес в России на 6 и 106% соответственно
- Повышение спроса на балку в России, что позволило увеличить рыночный объем в целом на 6%, с 771 тыс. т в 2016 году до 819 тыс. т в 2017 году
- Освоение новых экспортных направлений и типов продукции, включая продажу рельсов в пять новых стран и разработку девяти новых типов колес
- Увеличение объема экспортных поставок арматурного проката на 29 тыс. т, а стальных полуфабрикатов – на 20 тыс. т
- Общий достигнутый эффект на показатель EBITDA от данных инициатив – \$68 млн

Планы на 2018 год

- Рост продаж колес на внутреннем и экспортном рынках за счет дальнейших мер по расшивке узких мест и сертификации новых типов продукции
- Сохранение стратегии продаж балки благодаря разработке конструкторских решений для строительных проектов, гибким условиям доставки и оплаты, а также оптимизации сроков выполнения заказов на ЕВРАЗ НТМК
- Удвоение объемов экспортных продаж рельсов за счет разработки новых профилей и сокращения расходов на логистику



Стратегические цели

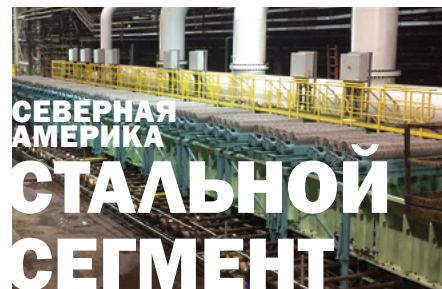
- Обеспечение всех потребностей металлургических предприятий ЕВРАЗа в коксуемом угле всех марок
- Увеличение доли на российском и украинском рынках
- Создание формулы экспортной цены на основании рыночных бенчмарков для твердого коксуемого угля

Обзор 2017 года

- Увеличение объемов экспортных продаж за счет доставки в новые регионы (Индонезия, Европа) и применения улучшенной формулы цены, что обусловило увеличение общего объема зарубежных продаж на 28% по сравнению с 2016 годом, до 4.8 млн т
- Начало добычи новой марки высококачественного твердого коксуемого угля ОС, что позволило увеличить объем продаж до 0.3 млн т
- Увеличение потребления собственного угля на металлургических предприятиях ЕВРАЗа до 50%

Планы на 2018 год

- Увеличение объема продаж на российском и украинском рынках
- Поиск новых маршрутов экспортных поставок через порты Балтийского моря
- Дальнейшее расширение базы зарубежных клиентов для поддержания роста объемов производства



Стратегические цели

- Укрепление лидирующих позиций ЕВРАЗа на рынках труб для топливно-энергетического комплекса, включая рынки ТБД в Северной Америке и нефтепромышленных труб в Западной Канаде
- Достижение 40%-й доли рынка рельсов
- Сохранение лидирующей позиции на рынке толстостенового проката на Западном побережье США

Обзор 2017 года

- Рост объемов производства нефтепромышленных труб (ОСТГ) за счет премиального ассортимента и увеличения объемов бурения, что привело к увеличению доли на рынке нефтепромышленных труб в Западной Канаде до 28% и росту объемов продаж на 306%, до 333 тыс. т
- Рост рыночного спроса, который позволил расширить портфель железнодорожного проката; увеличение сварочного производства в два раза за счет применения новой технологии и продаж 366 тыс. т рельсов в Северной Америке
- Запуск в работу цеха по производству ТБД на заводе EVRAZ Regina, который в отчетный период выпустил первую толстостенную трубу (толщина стенки 1 дюйм)
- Общий достигнутый эффект на показатель EBITDA от данных инициатив – \$35 млн

Планы на 2018 год

- Обновление продуктового портфеля нефтепромышленных труб в рамках двух проектов: термоупрочнение на EVRAZ Red Deer и высококачественная нарезка резьбы на бесшовных трубах на EVRAZ Pueblo
- Обеспечение целевых объемов производства ТБД до 275 тыс. т на EVRAZ Regina благодаря участию в новых проектах строительства трубопроводов
- Разработка новых продуктов с высокой добавленной стоимостью на EVRAZ Portland
- Развитие активов





РАЗВИТИЕ АКТИВОВ



Стратегические цели

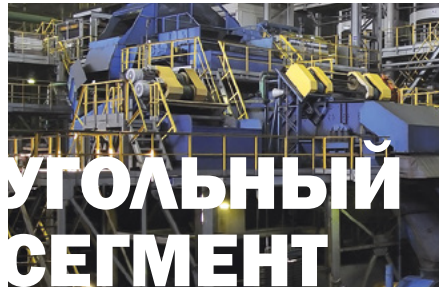
- Разработка инициатив с ежегодным эффектом 3% от себестоимости (от расходной базы по всем структурным подразделениям Стального сегмента)

Обзор 2017 года

- Реализация программы по сокращению затрат на производство чугуна
- Завершение большей части работ по строительству доменной печи № 7 на ЕВРАЗ НТМК
- Реализация программы энергоэффективности, эффект которой на показатель EBITDA составил \$10 млн
- Общий достигнутый эффект на показатель EBITDA от данных инициатив – \$78 млн

Планы на 2018 год

- Запуск в работу доменной печи № 7 и нового шаропрокатного стана на ЕВРАЗ НТМК, а также котлоагрегата № 9 на ЕВРАЗ ЗСМК
- Внедрение программы по сокращению затрат на сталелитейное производство для кислородно-конвертерных цехов и дуговых сталеплавильных печей в дивизионах «Урал» и «Сибирь»
- Повышение объемов производства готовой стали и ванадия
- Проведение капитального ремонта доменной печи № 6 на ЕВРАЗ НТМК



Стратегические цели

- Разработка инициатив с ежегодным эффектом 3% от себестоимости
- Сохранение позиций в первом квартале на кривой издержек среди глобальных производителей
- Обеспечение годового объема товарной продукции на уровне 22 млн т

Обзор 2017 года

- Повышение эффективности процесса дегазации, увеличение скорости проходки и времени работы лав
- Начало открытых горных работ на участке шахты «Распадская-Коксовая» и добыча 0.5 млн т рядового угля
- Запуск в промышленную эксплуатацию шахты Межегейгугля и добыча 0.9 млн т рядового угля
- Запуск флотации в третьей секции ОФ Распадская в целях увеличения производства концентрата на 3%
- Общий достигнутый эффект на показатель EBITDA от данных инициатив – \$73 млн

Планы на 2018 год

- Увеличение объемов добычи угля на 1 млн т благодаря наращиванию работ на участке открытых горных работ шахты «Распадская-Коксовая», запуск третьей лавы на шахте «Распадская» и установка дополнительного оборудования на разрезе «Распадский»
- Переход на низковольтные пласты и увеличение выхода угольного концентрата на 3-4%
- Использование нового флотационного оборудования в первой и второй секциях ОФ Распадская



Стратегические цели

- Занятие позиции производителя рельсов, ТБД, нефтепромысловых труб и толстостенового проката с самой низкой себестоимостью при доставке в западную часть США и Канаду

Обзор 2017 года

- Завершение проекта модернизации сталеплавильного производства EVRAZ Regina
- Сокращение затрат на перелет на EVRAZ Portland – \$5 за тонну
- Увеличение коэффициента выхода при производстве рельсов до уровня 92%
- Общий достигнутый эффект на показатель EBITDA – \$12 млн

Планы на 2018 год

- Экономия средств на EVRAZ Regina в течение года за счет работы дегазатора на протяжении всего периода
- Увеличение объемов производства по всем группам продукции
- Особое внимание на оптимизацию расхода электродов и увеличение выхода продукции



Информацию о КПЭ и подробные данные по их динамике см. на стр. 23.

Цифровая трансформация

Цифровая трансформация ЕВРАЗа оказывает стратегическую поддержку в реализации таких ключевых факторов успеха, как развитие активов и портфеля продаж.



Наше видение

Концепция цифровой трансформации ЕВРАЗа подразумевает непрерывное отслеживание лучших практик и историй успеха, а также планирование внедрения на предприятиях Группы зрелых технологий, позволяющих повысить производительность, снизить затраты и улучшить безопасность.

Результаты за 2017 год

- 19** проектов реализовано
- 16** проектов на стадии планирования или реализации
- 11** проектов на стадии рассмотрения



**ПАРТНЕРЫ
И КЛИЕНТЫ**



**РАЗВИТИЕ
АКТИВОВ**

Ключевые проекты в 2017 году

**СТАЛЬНОЙ
СЕКТОР**



Машинное обучение

Оптимизация выпуска ванадиевого шлака в конвертерном цехе

ЕВРАЗ НТМК

Этап 1 завершен в 4-м квартале 2017 года



Конвертер полуфабрикатов производит два вида товарной продукции: ванадиевый шлак и стальной полуфабрикат. Автоматизированная модель, разработанная с помощью алгоритмов машинного обучения, рассчитывает оптимальные значения параметров производственного процесса (потребление кислорода, охладителя, присадок) и выдает их оператору конвертера в качестве рекомендаций.

Эффект от внедрения

- Увеличение выхода ванадиевого шлака
- Оптимизация использования кислорода и охладителя
- Повышение стабильности технологического процесса



Промышленная аналитика и Big Data

Цифровая модель всех этапов производства стали

ЕВРАЗ ЗСМК

Срок: 2017–2018 годы



Проект включает:

- комплексную оптимизацию материальных потоков на всех этапах производства – от сырья до полуфабрикатов;
- оптимизацию производственных планов на каждом этапе технологического процесса;
- сравнение сценариев и анализ чувствительности производственных и финансовых параметров.

Эффект от внедрения

Достигнута достаточная точность модели для первых двух этапов (обогащительная фабрика, аглофабрика, углеподготовительный цех и производство кокса).

**ДОБЫВАЮЩИЕ
АКТИВЫ**



Расширенная аналитика и сценарная оптимизация

Планирование и составление графиков разработки

ЕВРАЗ КГОК

Срок: 2017–2018 годы



Интегрированный геологический модуль позволяет горнодобытчикам:

- дать количественную и качественную оценку запасов железной руды;
- составить план эффективной разработки месторождения;
- подготовить долгосрочные и среднесрочные графики ведения горных работ, отвечающие целевым показателям производительности и качества руды.

Эффект от внедрения

- Повышенное и более стабильное содержание железа
- Повышение выхода рудного концентрата на 2% по сравнению с 2016 годом
- Снижение потребления руды на 1–2% по сравнению с 2016 годом



Дистанционное управление операциями

Система диспетчеризации горного транспорта

Разрез «Распадский»

Запущен в 2017 году



Система позволяет управлять горным транспортом разреза «Распадский» (самосвалы, экскаваторы и бульдозеры) и контролировать скорость транспортных средств, загрузку самосвалов и уровень потребления топлива. С помощью программного обеспечения (ПО) диспетчер может оптимизировать схему распределения самосвалов по экскаваторам и точкам разгрузки согласно производственным планам.

Эффект от внедрения

- Повышение производительности горного транспорта разреза
- Сокращение времени простоя оборудования
- Снижение износа оборудования и уровня потребления топлива

**БЛОК ПРОДАЖ
И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ**



Интегрированная электронная торговля

Онлайн-сервисы для клиентов

ТК ЕвразХолдинг

Запущены в 2017 году



Доступ к онлайн-услугам предоставляется клиентам ЕВРАЗа через веб-сайт, оптимизированный для использования через ПК и мобильные устройства. Интуитивно понятный интерфейс показывает историю действий клиента, включая систему управления заказами, финансовую отчетность, платежи и доставку (в том числе отслеживание железнодорожных отправок).

Эффект от внедрения

- Более высокая степень удовлетворенности и лояльности клиентов
- Сокращение затрат на персонал, необходимых для поддержания постоянной коммуникации с клиентом



Бережливый офис и безбумажный документооборот

Роботизированная автоматизация процессов

ЕвразХолдинг

Запущен в 2017 году



Роботизированная автоматизация процессов (РАП) – это технология, разработанная для упрощения бизнес-процессов и выполнения повторяющихся рутинных задач вместо офисных служащих. Пилотный проект по автоматизации нескольких внутренних процессов подтвердил высокий уровень развития ПО РАП и возможность его применения в Центре сервисных решений ЕВРАЗа (ЦСР).

Выводы на основе подтвержденной концепции

- РАП можно использовать в отношении большинства процессов ЦСР (60%)
- Подготовлен развернутый план действий: все процессы ЦСР могут быть роботизированы в течение двух-трех лет