



О НЛМК

Отчет 2015

ЛИДЕРСТВО ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ

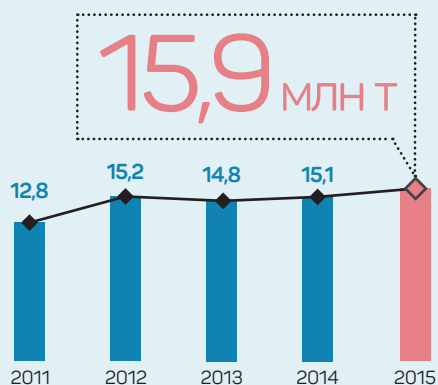


Ключевые итоги 2015 г.

Рекордный уровень продаж **15,9 млн т** (+5% г/г)
 № 1 производитель стали в России с долей в **22%**
 Выручка — **\$8 млрд** (-23% г/г)
 EBITDA* — **\$1,9 млрд** (-18% г/г)
 Рентабельность EBITDA — **24%** (+1 п.п. г/г)
 Чистый денежный поток **\$1 млрд**
 Чистый долг — **\$1,1 млрд** (-32% г/г)
 Чистый долг/EBITDA — **0,6x** (-0,1 п. г/г)



ПРОДАЖИ ГРУППЫ НЛМК



ВЫРУЧКА ПО РЕГИОНАМ



ВЫРУЧКА ПО ПРОДУКТАМ



* Показатель EBITDA определяется как операционная прибыль, скорректированная на убытки от обесценения инвестиций, основных средств и нематериальных активов (включая гудвилл) и на амортизацию.



93%

загрузка
производственных
мощностей Группы

Благодаря гибкой бизнес-модели и широкой диверсификации по продуктам и географии продаж мы поддерживаем высокую загрузку мощностей.



24%

рентабельность EBITDA
(+1 п.п. г/г)

Благодаря структурному росту эффективности бизнеса, низкокзатратному производству стали и вертикальной интеграции мы достигли роста рентабельности EBITDA несмотря на осложнение ситуации в отрасли.



0,6x

чистый долг/EBITDA
(-0,1 п. г/г)

Низже целевого уровня «Стратегии 2017». НЛМК имеет низкую долговую нагрузку, что обеспечивает высокую финансовую устойчивость. Отсутствие необходимости в привлечении крупных финансовых ресурсов и высокий запас ликвидности обеспечивают финансовую безопасность.



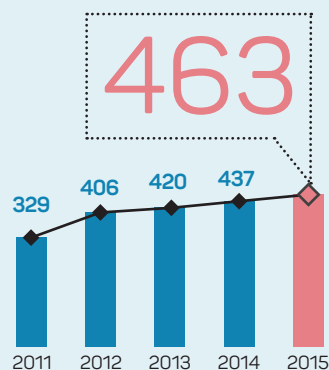
\$197 млн

Программа эффективности
превысила план в 2 раза

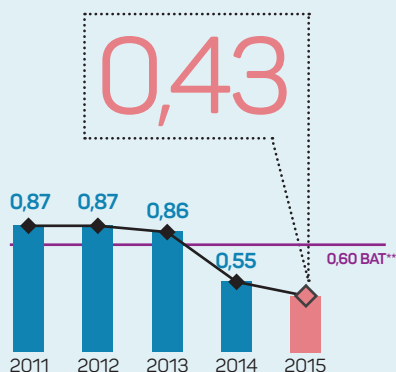
Всего за 2014–2015 гг. было сэкономлено \$364 млн. Количество инициатив увеличилось с 29 в 2013 г. до 1 817 в 2015 г.

Показатели устойчивого развития

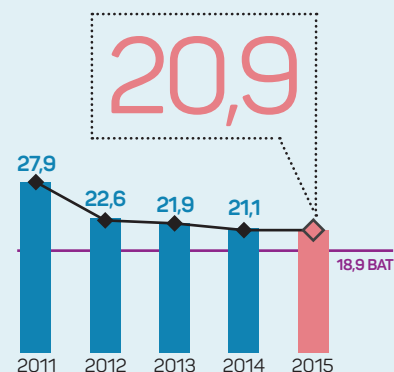
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА (Т СТАЛИ/ЧЕЛ.)



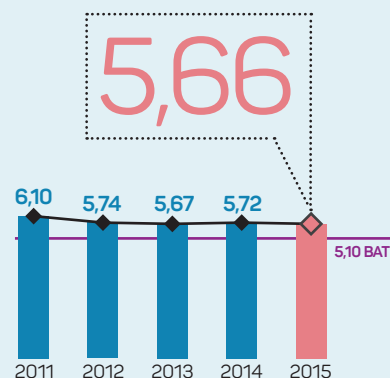
LTIFR (НЛМК РОССИЯ)*



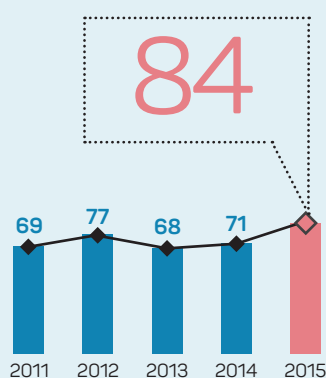
УДЕЛЬНЫЕ ВЫБРОСЫ В АТМОСФЕРУ (КГ/Т СТАЛИ)



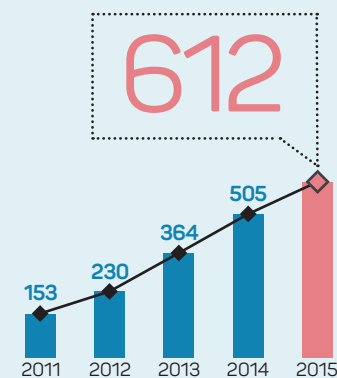
УДЕЛЬНАЯ ЭНЕРГОЕМКОСТЬ (ЛИПЕЦКАЯ ПЛОЩАДКА, ГКАЛ/Т)



ДОЛЯ ПЕРСОНАЛА, ПРОШЕДШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПЕРЕПОДГОТОВКУ (%)



ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ (КУМУЛЯТИВНО, \$ МЛН)



* Lost-time injury frequency rates (коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности). См. подробнее «Устойчивое развитие».

** Здесь и далее BAT (best available technologies) — это уровень лучших доступных технологий для интегрированного металлургического предприятия.

Ключевые события 2015 г.



ДЕНЬ СТРАТЕГИИ 2015

Ключевой менеджмент НЛМК представил прогресс в реализации «Стратегии 2017» и изменения инвестиционного плана.



ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ НЕЗАВИСИМЫХ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В ОРГАНАХ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

В 2015 г. увеличилось число независимых директоров в составе Совета директоров НЛМК. Независимые члены Совета директоров возглавили Комитет по аудиту и Комитет по кадрам, вознаграждениям и социальной политике.



ОБНОВЛЕНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

В 2015 г. для повышения прозрачности дивидендных выплат обновлена дивидендная политика. С 2015 г. дивиденды выплачиваются ежеквартально, база — чистая прибыль и свободный денежный поток.



АКТИВНАЯ ФАЗА СТРОИТЕЛЬСТВА ФОК

В 2015 г. началась активная фаза строительства ФОК на Стойленском ГОК — ключевой инвестиционный проект «Стратегии 2017». Запуск ФОК запланирован во 2-м полугодии 2016 г. Мощность ФОК — 6 млн т окатышей, годовой эффект в текущих ценах на ЖРС — \$180 млн.

СЛОВО ПРЕЗИДЕНТА



Уважаемые господа!

В 2015 г. благодаря последовательному повышению эффективности НЛМК смог достичь высоких результатов, несмотря на значительное ухудшение конъюнктуры на рынке стали.

СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Беспрецедентный рост производственных мощностей, помноженный на ослабление мировой экономики, привел к переизбытку стали на рынке. Невостребованных мощностей оказалось в десять раз больше, чем производят все российские заводы. Львиная доля роста мощностей пришлась на Китай — его производство к 2015 г. почти сравнялось с производством всех остальных стран, вместе взятых. Экспорт дешевой китайской стали, превышающий 100 млн т в год, привел к обвалу цен — цена российской стали опустилась до 12-летнего минимума.

В связи с этим осложнились условия международной торговли. В надежде помочь своим производителям США и ЕС стали вводить заградительные пошлины на импортную сталь. В общей сложности с начала 2015 г. в отношении российских металлургов было инициировано около 20 расследований. Американские власти вернули заградительные пошлины на импорт горячекатаного проката из России.

Европейские — начали расследование в отношении импорта холоднокатаного проката и ввели минимальные цены на электротехническую сталь, в том числе производства Группы НЛМК. Для российских компаний стали закрываться ключевые зарубежные рынки, а экономический кризис в России спровоцировал двузначное падение потребления стали на внутреннем рынке. Например, спрос на прокат строительного назначения в 2015 г. упал на 14%. Темпы падения спроса в России в 2015 г. были одними из самых высоких в мире, в 2016 г. снижение возможно практически во всех секторах экономики.

РЕЗУЛЬТАТЫ НЛМК

В этих крайне неблагоприятных условиях Группе НЛМК удалось не только реализовать все намеченные проекты «Стратегии 2017», увеличить продажи на 5% до рекордных 15,9 млн т, не только сохранить практически полную загрузку мощностей, но и существенно повысить прибыльность бизнеса. Рентабельность Группы в 2015 г. выросла до 24%, что вдвое выше среднеотраслевого показателя. Высокие операционные показатели и консервативные инвестиции позволили практически сохранить свободный денежный поток в \$1 млрд на уровне прошлого года, несмотря на падение цен на сталь в мире на 30%. Высокие операционные показатели позволили укрепить финансовую устойчивость

Компании. Соотношение чистого долга и EBITDA НЛМК на конец 2015 г. составило 0,6х, что в четыре раза ниже среднего уровня по металлургическим компаниям.

ДИВИДЕНДЫ

Структурное повышение прибыльности бизнеса и окончание инвестиционного цикла развития позволили повысить финансовую гибкость НЛМК. В прошедшем году мы обновили дивидендную политику Компании для предоставления акционерам и всем заинтересованным лицам максимальной ясности относительно стратегии Компании по распределению и использованию чистой прибыли НЛМК. Мы перешли на ежеквартальные выплаты и изменили базу для определения дивидендов, включив в нее не только чистую прибыль, но и свободный денежный поток.

По итогам первых трех кварталов 2015 г., согласно обновленной дивидендной политике, мы уже выплатили акционерам более \$400 млн, что соответствует дивидендной доходности в 5,5%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я благодарю наших сотрудников за ответственный подход к делу, наш менеджмент за грамотное управление Компанией в этот сложный период, наших акционеров за веру в устойчивость бизнес-модели Компании.

ПРОГНОЗ

Следующий год будет чрезвычайно сложным периодом для Компании и металлургической отрасли в целом. Дисбаланс спроса и предложения на стальном рынке сохраняется, осложняются справедливые условия международной торговли. Все эти факторы усугубляются тем, что отсутствуют фундаментальные причины устойчивого повышения цен на продукцию и сырье.

Главными факторами успеха в такой непростой ситуации являются гибкость и адаптивность модели бизнеса, эффективность деятельности и финансовая устойчивость. Эти факторы являются конкурентными преимуществами НЛМК и позволяют нашей Компании с уверенностью смотреть в будущее.

О. Багрин,
Президент
(Председатель Правления) НЛМК

ОБЗОР НЛМК

Группа НЛМК — крупнейший производитель стали в России и одна из самых эффективных сталелитейных компаний в мире. НЛМК — единственная российская компания, входящая в двадцатку крупнейших производителей стали в мире.

Производственные активы НЛМК расположены в России, Европе и США. Мощности по производству стали Компании превышают 17 млн т в год, из которых около 16 млн т расположены в России. НЛМК располагает современными мощностями, которые по уровню технологичности не уступают лучшим мировым компаниям сектора.

Металлопродукция Группы НЛМК используется в различных отраслях, от строительства и машиностроения до энергетического оборудования и офшорных ветровых установок. НЛМК демонстрирует наиболее конкурентоспособную себестоимость среди мировых производителей, а прибыльность Компании — одна из наиболее высоких в отрасли.

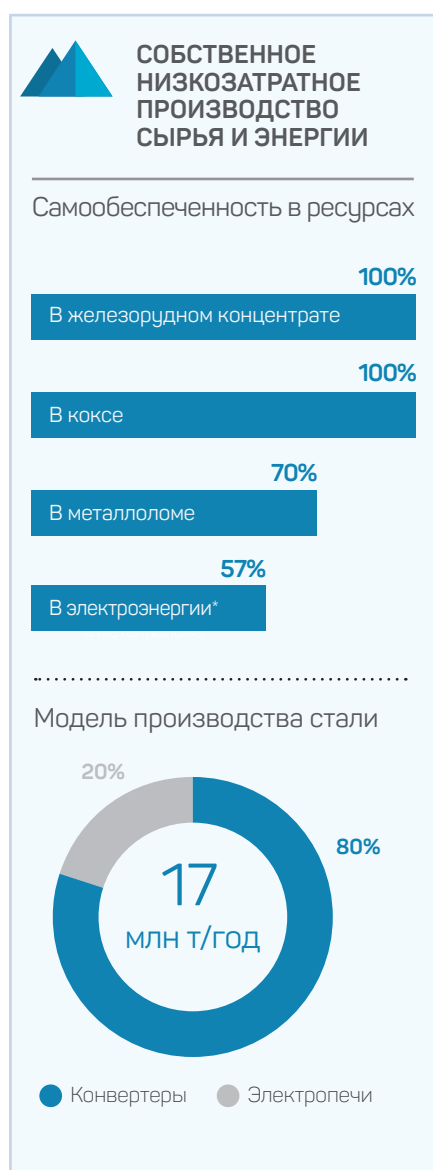
Выручка Компании в 2015 г. составила \$8 млрд, показатель EBITDA \$1,9 млрд, чистая прибыль \$1 млрд. Показатель Net Debt/EBITDA составляет 0,6х. У Компании инвестиционный кредитный рейтинг на уровне BBB-.

Обыкновенные акции ПАО «НЛМК» торгуются на Московской фондовой бирже (тикер «NLMK»), глобальные депозитарные акции — на Лондонской фондовой бирже (тикер «NLMK:LI»).

22%

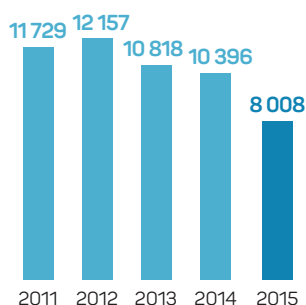
доля в общем
производстве стали
на российском рынке

ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ С ШИРОКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ

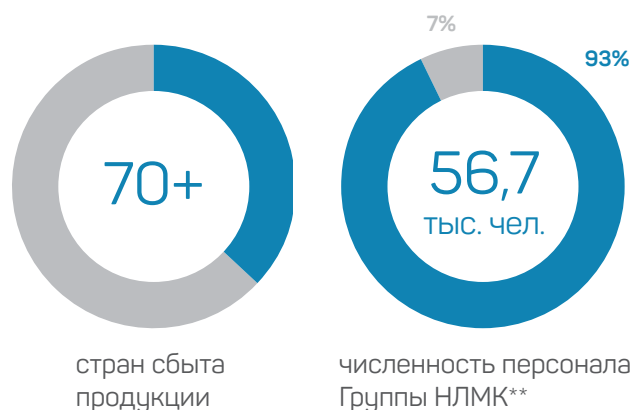
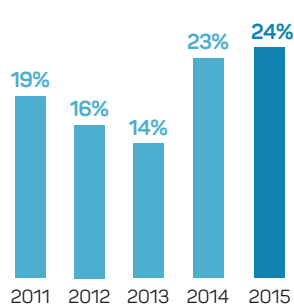


Ключевые факты

Выручка (\$ млн)



Рентабельность EBITDA



* На Липецкой площадке.

** Включая показатели NBH.

● Россия ● Прочие регионы

ГЕОГРАФИЯ АКТИВОВ И ПРОДАЖ

Активы Группы НЛМК расположены на трех континентах. Мы реализуем нашу высококачественную продукцию покупателям из более чем 70 стран мира.

Легенда

-  Сырьевые активы
-  Доменное и конвертерное производство
-  ЭДП
-  Прокатные активы

Дивизионы Группы НЛМК

НЛМК Россия

НЛМК РОССИЯ ПЛОСКИЙ ПРОКАТ

-  1 Липецкая площадка
-  2 ВИЗ-Сталь

НЛМК РОССИЯ СОРТОВОЙ ПРОКАТ

-  3 НСММЗ
-  4 НЛМК-Метиз
-  5 НЛМК-Калуга

НЛМК РОССИЯ ПРОИЗВОДСТВО СЫРЬЯ

-  6 Стагдок
-  7 Алтай-Кокс
-  8 Стойленский ГОК
-  9 Доломит

НЛМК Европа

-  10 NLMK DanSteel
-  11 NLMK Coating
-  12 NLMK La Louviere
-  13 NLMK Strasburg
-  14 NLMK Clabecq
-  15 NLMK Verona

НЛМК США

-  16 Sharon Coating
-  17 NLMK Indiana
-  18 NLMK Pennsylvania

НЛМК США

Внутригрупповые поставки слябов

-  С Липецкой площадки на НЛМК США
-  С Липецкой площадки на НЛМК Европа

Внутренние продажи готовой продукции

НЛМК Россия



НЛМК Европа



НЛМК США



13

стран, где расположены активы НЛМК

до 100%

загрузка основных мощностей

до 100%

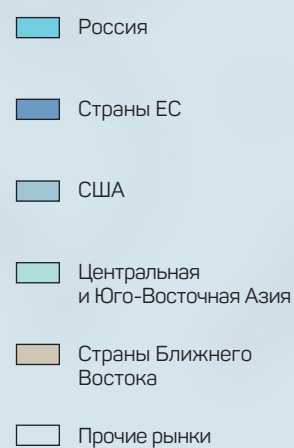
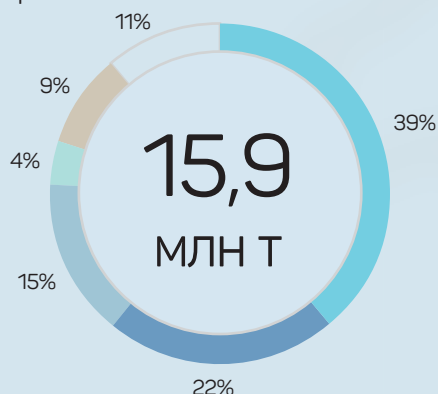
потребностей в сляках удовлетворяется за счет поставок с материнской компании (Липецк)



Структура выручки по регионам в 2015 г.



Структура продаж металлопродукции по регионам в 2015 г.



ПРОДУКЦИЯ НЛМК

Компания производит широкую линейку металлопродукции — от полуфабрикатов (слябов и заготовки) до нишевой продукции глубокой переработки (электротехнический прокат).

Продуктовая линейка сбалансирована — около 20% составляет сортовой прокат и 80% — плоский прокат.

Сортовой прокат строительного назначения производится на российских активах Группы и реализуется на региональных рынках в России. Плоский прокат представлен широкой линейкой металлопроката и включает горячекатаный, холоднокатаный, оцинкованный прокат и прокат с полимерными покрытиями. Компания также является одним из мировых лидеров по производству электротехнического проката, а также региональным лидером по производству толстого листа для машиностроения. Продуктовый ряд НЛМК сбалансирован, в него входят как типовые виды металлопродукции, так и продукция с высокой добавленной стоимостью, включая нишевые продукты.

ПРОДУКЦИЯ НЛМК В РОССИИ

НЛМК — ведущий поставщик высококачественной стальной продукции на ключевых рынках сбыта. Наша линейка продукции включает горячекатаный и холоднокатаный прокат, прокат с покрытиями, электротехническую сталь (трансформаторный и динамный прокат), широкий ряд сортового проката строительного назначения, в том числе метизы. На российских активах также производится широкая линейка слябов, значительная часть которых перерабатывается в готовый прокат на наших прокатных активах в Европе и США. В России НЛМК является одним из крупнейших поставщиков подката (слябов) для производства труб большого диаметра (ТБД).

До 100% продукции с добавленной стоимостью реализовывается на локальных рынках — т.е. там, где продукция была произведена.

ПРОДУКЦИЯ НЛМК В ЕВРОПЕ

Наши европейские активы производят широкий ряд толстолистного проката в основном из слябов, поставляемых Липецкой площадкой. Производятся как коммерческий продукт для машиностроения, производства труб и судостроения, так и нишевые виды толстого листа, которые находят свое применение в ветроэнергетике и производстве ответственных конструкций, работающих под воздействием агрессивных сред и высокого давления. На NLMK Clabescq производится толстый лист марок Quard® и Quend®, он обладает уникальными высокопрочными и износостойкими свойствами и поставляется производителям тяжелой техники, предприятиям машиностроения и других секторов.

ПРОДУКЦИЯ НЛМК В США

Предприятия Компании производят главным образом из полуфабрикатов, поставляемых российским дивизионом НЛМК, плоский прокат, в том числе горячекатаный, холоднокатаный и оцинкованный прокат.

ПРОДУКЦИЯ НЛМК В МИРЕ

- **Трансформаторный прокат.** НЛМК является одним из крупнейших мировых поставщиков трансформаторного проката с долей на глобальном рынке 11%. Поставки электротехнического проката осуществляются производителям электрических машин, трансформаторов и предприятиям сектора приборостроения.

- **Полуфабрикаты (слябы).** НЛМК является крупнейшим поставщиком слябов на глобальном рынке, доля Компании около 15% (без учета внутригрупповых продаж). Продукция Компании пользуется высоким спросом благодаря высокому качеству продукции, конкурентной цене и оптимальной логистике.



Готовая продукция НЛМК

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ НЛМК

Продукция НЛМК отвечает всем современным требованиям, сертифицирована по международным стандартам качества, полный каталог представлен на корпоративном сайте <http://nlmk.ru/our-business/products-and-innovations/products/>. Мы активно взаимодействуем со своими клиентами и исследовательскими центрами в целях дальнейшего развития продуктового ряда и повышения качества продукции.

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НЛМК

- **Строительство:** несущие конструкции и фасады зданий, железобетонные конструкции, заборы и другие конструкции из профлиста, металлочерепица, системы вентиляции и кондиционирования и пр.
- **Инфраструктурные проекты:** дорожные ограждения, мосты, мачты освещения, железнодорожная инфраструктура и пр.

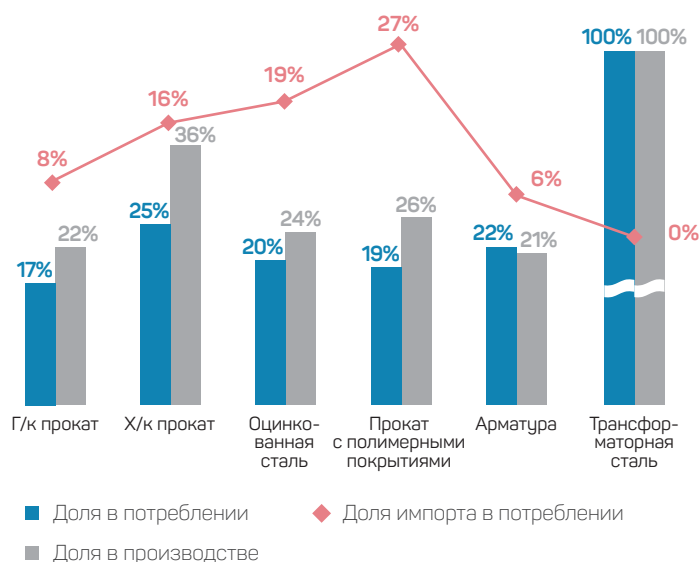


Продуктовый портфель НЛМК в 2015 г.



- Автомобилестроение: кузова, силовые элементы и прочие компоненты легкового и коммерческого автотранспорта.
- Производство труб: трубопроводы, трубы большого диаметра для нефтегазового сектора, водо- и газопроводные трубы.
- Машиностроение: горнорудная техника, сельскохозяйственная и строительная

Доля НЛМК на российском рынке

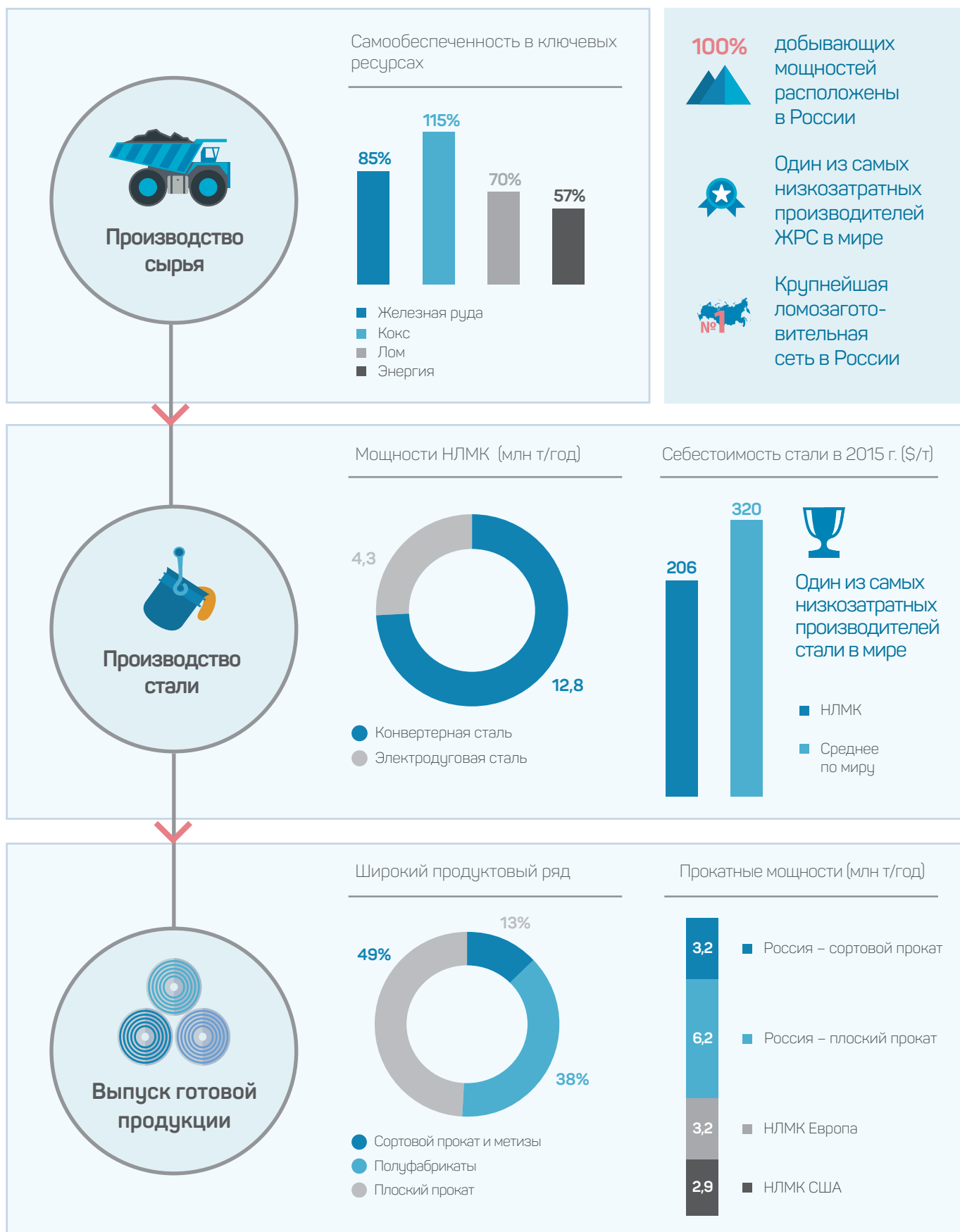


(желтая) техника, подъемно-транспортное оборудование, железнодорожная техника, судостроение, несущие конструкции ветроэнергетических установок, офшорные буровые конструкции.

- Электротехника и приборостроение: трансформаторы, электродвигатели, генераторы, корпуса электрических машин и приборов.

- Производство бытовой техники: газовые и электрические плиты, стиральные машины, холодильники, посудомоечные машины, вытяжки, отопительные приборы, бытовые бойлеры и пр.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ НЛМК



Бизнес-модель НЛМК максимально использует стратегические преимущества географического расположения активов. Самые ресурсо- и энергоемкие процессы интегрированного производства стали (горная добыча, производство сырья и выплавка стали) расположены в низкозатратном регионе — России. Производство готовой продукции сконцентрировано на основных рынках сбыта в непосредственной близости от клиентов — в России, Европе и США.

ПРОИЗВОДСТВО СЫРЬЯ

Описание

Ресурсная база НЛМК расположена в России. Сырьевые активы НЛМК являются одними из самых эффективных в стране и в мире. Эффективная вертикальная интеграция позволяет гарантировать стабильность поставок сырья для дальнейших переделов и обеспечивать минимальные издержки при производстве стали.

Преимущества НЛМК

Стойленский ГОК является одним из самых эффективных производителей железорудного сырья в мире с запасами руды более 6 млрд т с себестоимостью концентрата около \$10/т. Актив расположен в 250 км от основной производственной площадки в Липецке, что обеспечивает максимальную транспортную эффективность. Стойленский ГОК поставляет до 80% от всего объема производимого концентрата внутри Группы.

Наличие собственного производства кокса (закрывает свыше 100% потребностей) позволяет гарантировать высокое качество коксохимической продукции, что обеспечивает максимальную эффективность последующих переделов — доменного производства.

Ломозаготовительная сеть НЛМК является крупнейшей в России и обеспечивает стабильные поставки этого вида сырья на российские сталеплавильные активы Группы НЛМК.

Липецкая площадка на 57% обеспечена собственной генерацией электроэнергии, работающей в основном на попутных газах доменного и коксового производств.

ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ (MIDSTREAM)

Описание

Мощности Группы НЛМК по производству стали превышают 17 млн т в год, 95% которых расположены в России.

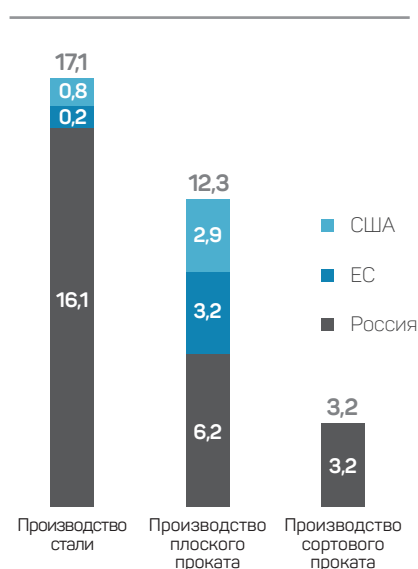
НЛМК имеет гибкую производственную цепочку — примерно 20% стали производится электродуговым способом (НЛМК Сорт, NLMK Indiana, NLMK Verona*), 80% стали производится конвертерным способом (Липецкая площадка).

Преимущества НЛМК

Благодаря эффективной вертикальной интеграции с сырьевыми активами, высокой технологической оснащенности, выгодному географическому расположению и диверсифицированной структуре портфеля продукции уровень загрузки Липецкой площадки (80% от сталеплавильных мощностей Группы) составляет 100% вне зависимости от цикла. Эти факторы позволяют гарантировать один из самых низких уровней затрат в мировой отрасли — себестоимость производства стали НЛМК в 2015 г. составила \$206/т при средних мировых значениях в \$320/т.

Электродуговое производство в России (НСММЗ и НЛМК-Калуга) используется при производстве сортового проката строительного назначения, что обеспечивает высокую производственную гибкость и быструю реакцию на сезонные изменения спроса в России.

Производственные мощности* (млн т/г)



ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ (DOWNSTREAM)

Описание

Прокатные активы Группы НЛМК расположены в России, странах ЕС и США. Общие мощности по производству конечной продукции превышают 15 млн т плоского проката и сортовой продукции, что позволяет перерабатывать на собственных прокатных мощностях до 90% всей производимой стали.

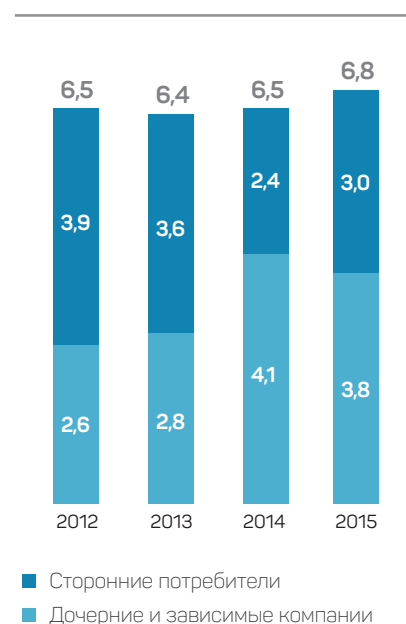
Продукция Компании используется в таких отраслях, как строительство, трубный сектор, машиностроение, энергетический сектор, в том числе ветроэнергетика.

Поставки проката и заготовки осуществляются в Россию, страны ЕС, Северной Америки, Ближнего Востока, Азии и прочих регионов мира.

Преимущества НЛМК

Прокатные активы Группы НЛМК расположены на ключевых рынках продаж, в непосредственной близости от конечных потребителей. Это обеспечивает конкурентные преимущества продукции Компании при работе с потребителями в таких аспектах, как стабильное качество, доставка точно в срок, дополнительный сервис для потребителя. Около 80% готового плоского проката продается в регионах ее производства.

Поставки слябов (млн т)



В качестве сырья для производства готового проката используется полуфабрикат, произведенный в России, что гарантирует стабильно высокое качество производимого проката и высокую оперативность исполнения заказа. На собственных прокатных мощностях в Европе и США перерабатывается 75% экспортируемых российскими активами Группы полуфабрикатов.

Широкая диверсификация географии поставок и гибкая политика сбыта обеспечивают Компании глобальное присутствие на емких рынках сбыта и позволяют своевременно перенаправлять продажи на наиболее перспективные рынки, сохраняя полную загрузку всей производственной цепочки Компании.

* Включая мощности NVH.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Приверженность инновационным идеям лежит в основе бизнес-культуры НЛМК. Наша Компания исторически была площадкой, где начиналось освоение новых технологий, которые потом успешно осваивались другими предприятиями и в результате распространились по всему миру. Совместно с потребителями нашей продукции мы разрабатываем новые или адаптируем уже существующие решения, предлагая наиболее оптимальные пути для повышения конкурентоспособности наших клиентов.

НЛМК подходит к инновационной деятельности комплексно. Мы последовательно развиваем свой продуктовый ряд, оптимизируем производственные и вспомогательные процессы для повышения эффективности деятельности, осваиваем новые технологии для роста производительности нашего оборудования.

ИННОВАЦИИ ПРОЦЕССОВ

Ключевой целью реализации «Стратегии 2017» является развитие Производственной системы НЛМК как единого бизнес-процесса по достижению стратегических целей за счет оптимального использования материальных и интеллектуальных ресурсов Компании. Это собственная разработка, объединившая уникальную технологическую и интеллектуальную базу НЛМК, а также лучшие элементы и преимущества действующих систем ведущих промышленных компаний мира.

Деятельность нашей системы основывается на принципах непрерывного развития, бережливого производства, поощрении инициатив и использовании лучших мировых практик.

Производственная система НЛМК охватывает процессы во всех областях деятельности Группы — производство, энергетика, ремонты, логистика, безопасность, охрана труда, инвестиции. Основные элементы си-

стемы уже действуют практически на всех ключевых компаниях Группы НЛМК, включая зарубежные активы.

Несмотря на последовательный процесс внедрения, Производственная система НЛМК уже показывает свою высокую эффективность. Например, благодаря активному вовлечению в процесс непрерывного развития всех площадок Группы НЛМК в 2015 г. фактический эффект от программ повышения операционной эффективности (важнейший элемент Производственной системы НЛМК) превысил плановые показатели в 2 раза. Подробнее см. «Стратегия в действии».

ИННОВАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ

НЛМК внедряет новые технологические решения, разработанные своими силами или с привлечением интеллектуального потенциала сторонних научно-исследовательских организаций.

■ **Коксохимическое производство.** В последние годы НЛМК освоил технологию производства кокса с высокими показателями горячей прочности без использования импортных или дефицитных на российском рынке марок угля. В производстве чугуна внедрена технология использования мелких фракций кокса и агломерата, что повысило эффективность использования сырьевых материалов. На доменных печах №4 и №5 продолжилась отработка режимов дудания пылеугольного топлива, что позволило



NLМК La Louvière

уменьшить расход дорогостоящего кокса, расширить возможности по выпуску чугуна с содержанием кремния 0,3–0,5%, а также снизить возможные отклонения от целевого диапазона по химическому составу.

■ **Доменное производство.** Технологические новшества позволили в 2015 г. увеличить производство чугуна на 0,7 млн т, повысить его качество и на 5% сократить удельный расход металлургического кокса. Благодаря инновациям запущенная в 2011 г. доменная печь №7 «Россиянка» стала одной из самых эффективных в мире, ее производственная мощность превысила 4 млн т при базовом уровне в 3,4 млн т.

■ **Сталеплавильное производство.** Применение новых технологических решений и оптимизация производственных процессов сталеплавильного производства позволили в 2015 г. достичь рекордного выпуска стали на Липецкой площадке в 12,9 млн т. Благодаря инновациям в прокатном производстве снизился расход металла, повысились его качество и производительность оборудования.



Развитие технологий происходит также на других российских и зарубежных площадках Группы.

ИННОВАЦИИ ПРОДУКТОВОГО РЯДА

Укрепление позиций в нишевых и высокомаржинальных сегментах рынка является целью Компании в рамках «Стратегии 2017». Этим объясняется высокий приоритет работ по развитию продуктового ряда и улучшению качества предлагаемой продукции. Среди реализованных в 2015 г. мероприятий по данному направлению можно выделить два ключевых проекта — освоение технологии и начало серийного производства высокопроницаемой трансформаторной стали и расширение предлагаемого ряда высокопрочного и износостойкого проката марок Quard® и Quend®.

Высокопроницаемая трансформаторная сталь

НЛМК как один из крупнейших поставщиков трансформаторного проката на мировой рынок плотно взаимодействует с ключевыми потребителями и внимательно отслеживает тенденции в данной отрасли. С ростом спроса на мощные трансформаторы с высокой энергоэффективностью, у которых потери электроэнергии при работе являются важнейшей проблемой, на рынке возникла потребность в трансформаторной стали с высокой магнитной проницаемостью и минимальными удельными магнитными потерями. Для удовлетворения спроса в этом растущем сегменте НЛМК начал разработку собственной технологии производства нового вида про-

дукции — высокопроницаемой трансформаторной стали (ВПС).

Для ее внедрения был реализован масштабный комплекс мероприятий на всех технологических переделах Липецкой площадки — ввод в эксплуатацию нового, реконструкция и модернизация действующего сталеплавильного и прокатного оборудования.

В течение 2015 г. технические специалисты комбината провели опытные работы по освоению технологии производства данного вида продукции. Была разработана технология производства чугуна и стали с особо жесткими требованиями по химическому составу, опробованы принципиально новые режимы горячей прокатки, был выполнен большой комплекс работ по разработке новых технологических режимов и применению новых материалов.

В начале 2016 г. получены первые серийные партии проката с уровнем удельных магнитных потерь, не уступающих по своим характеристикам зарубежным аналогам и востребованного ведущими производителями трансформаторов на мировом рынке.

Высокопрочный и износостойкий толстый лист

В 2015 г. мы продолжали интенсивное продвижение на рынок наших премиальных продуктов: износостойкого толстого листа Quard® и толстого листа с уникальными прочностными характеристиками Quend®. Оба вида продукции выпускает наш европейский актив NLMK Clabescq из слэбов, поставляемых Липецкой площадкой.

Quard® — мартенситная износостойкая сталь, которая выпускается в нескольких вариантах твердости от 400 до 500 HB и толщины листа от 4 до 64 мм. Основные преимущества этой марки — уникальное сочетание высокой твердости, прочности и пластичности благодаря процессу закалки в воде, обеспечивающему необходимую микроструктуру по всей толщине листа. Более подробная информация по данной стали представлена на сайте <http://quard.eu.nlmk.com/>.

Высокопрочная сталь Quend® характеризуется высоким пределом текучести: 700, 960 и 1100 МПа и выпускается в толщинах от 4 до 64 мм. Одно из основных преимуществ материала Quend® состоит в том, что при обеспечении необходимой прочности снижается вес конструкций. Учитывая повышенную прочность, для обеспечения одинаковой грузоподъемности устройств по сравнению с типовыми марками проката требуется меньшая толщина материала. Снижение веса устройств позволяет уменьшать удельное потребление энергии, снижать общие эксплуатационные расходы и сокращать воздействие на окружающую среду, что повышает конкурентоспособность наших клиентов.

Более подробная информация по данной стали представлена на сайте <http://quend.eu.nlmk.com/>.

В 2015 г. потребителям было поставлено 71 тыс. т нишевого толстого листа марок Quard® и Quend®, НЛМК планирует дальнейшее развитие этой линейки продукции, и в 2016 г. планируется освоение новых видов проката по прочности и стойкости к износу и расширение возможных геометрических характеристик.

СТРАТЕГИЯ

В феврале 2014 г. был анонсирован новый этап развития Группы НЛМК. Стратегия НЛМК до 2017 г. (или «Стратегия 2017») нацелена на раскрытие внутреннего потенциала Компании за счет повышения операционной эффективности производственной цепочки, усиления вертикальной интеграции в ключевых видах сырья, роста продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, а также продолжения программ в области защиты окружающей среды, промышленной безопасности и развития человеческого капитала.

Целями «Стратегии 2017» являются достижение лидерства по эффективности производства, создание ресурсной базы мирового класса и достижение лидерства на стратегических рынках. Особое внимание в стратегии уделяется промышленной безопасности, устойчивому развитию и повышению качества человеческого капитала Группы.

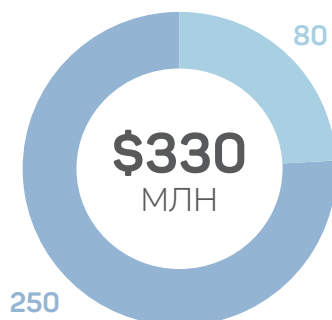
«Стратегия 2017» предусматривает общий объем инвестиций в развитие \$1,0 млрд и получение Группой дополнительных доходов в размере \$1,0 млрд в год.

«СТРАТЕГИЯ 2017»:

Целевой чистый эффект в 2018 г. против 2013 г.: \$1 млрд



Лидерство по эффективности производства

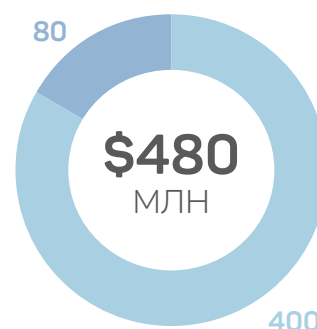


Описание

Максимальная реализация резервов повышения эффективности производства за счет инвестиционных программ и развития Производственной системы НЛМК.



Ресурсная база мирового класса

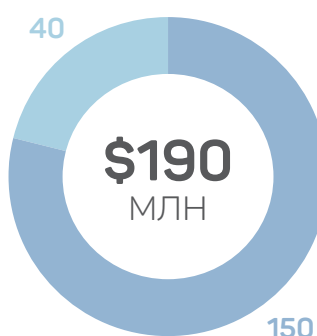


Описание

Повышение самообеспеченности железорудным сырьем с гибкой структурой шихты и снижение потребления дорогостоящих видов ресурсов.



Лидерство на стратегических рынках



Описание

Вхождение или увеличение присутствия в привлекательных продуктовых, отраслевых и региональных сегментах: увеличение загрузки уже имеющихся мощностей, рост продаж на внутреннем рынке, повышение доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

● Инициативы ● Инвестиции



Лидерство в области устойчивого развития и безопасности

- Снижение воздействия на экологию
- Обеспечение безопасности труда
- Развитие мотивированной и вовлеченной рабочей силы

Описание

Систематическая минимизация воздействия на окружающую среду; обеспечение соответствия производственных процессов наиболее требовательным стандартам в области охраны труда и промышленной безопасности; отраслевое лидерство по производительности труда, подкрепленное мотивированным, вовлеченным персоналом.

Развитие условий для высокопроизводительного труда, в том числе благодаря совершенствованию процедур профессионального развития персонала и формирования благоприятной корпоративной культуры.

Примечание. Все числа даны с учетом показателей NBH, если не указано иное.

СТРАТЕГИЯ В ДЕЙСТВИИ

По итогам реализации стратегии в течение 2014–2015 гг. структурный чистый эффект для Группы НЛМК составляет \$477 млн в год (в ценах конца 2015 г., к базовому уровню 2013 г.), или 48% от целевого уровня «Стратегии 2017», который планируется достичь к 2018 г. Более 85% экономии 2014–2015 гг. достигнуто за счет реализации проектов операционных улучшений без капитальных вложений, оставшиеся 15% относятся к эффектам инвестиционных проектов. В 2015 г. эффект составил \$256 млн (к базовому уровню 2014 г.).

ЛИДЕРСТВО ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

■ По итогам исполнения стратегии в течение 2014–2015 гг. чистый эффект от реализации проектов в рамках данной стратегической цели составляет \$280 млн в год.

■ В 2015 г. активно развивалась Производственная система НЛМК — общее количество проектов выросло более чем на 500 и превысило 1 800 на конец года. Дополнительный структурный чистый эффект от реализации проектов повышения операционной эффективности в рамках данной цели превысил целевой эффект практически в два раза и составил \$145 млн в год к уровню 2014 г.

■ В частности, реализация проектов в 2015 г. позволила повысить производительность сталеплавильного оборудования на Липецкой площадке на 0,3 млн т/год, производственную мощность стана горячей прокатки с 5,9 млн т/год до 6,0 млн т/год.

■ В горнорудном сегменте производительность обогатительного оборудования в 2015 г. выросла на 0,8 млн т концентрата/год. Всего за период реализации стратегии в 2014–2015 гг. производительность обогатительной фабрики на Стой-

ленском ГОК увеличилась на 1,3 млн т/год и составила 15,2 млн т/год. В 2016 г. за счет операционных улучшений ожидается дальнейший рост производительности на 0,3 млн т/год.

РЕСУРСНАЯ БАЗА МИРОВОГО КЛАССА

■ По итогам исполнения стратегии в течение 2014–2015 гг. чистый эффект от реализации проектов в рамках данной стратегической цели составляет \$100 млн в год.

■ Структурный эффект программ повышения операционной эффективности и реализации инвестиционных проектов в рамках данной цели в 2015 г. составил \$61 млн к уровню 2014 г.

■ В 2016 г. на Стойленском ГОК завершается строительство фабрики окомкования, запуск которой запланирован на вторую половину 2016 г. Целевой годовой эффект на операционный результат Группы составит более \$180 млн (будет полностью реализован в 2017 г.).

■ Для обеспечения потребностей фабрики окомкования в железорудном концентрате продолжается программа по повышению производительности обогатительной фабрики на Стойленском ГОК за счет



Строительство фабрики
окомкования на Стойленском ГОК

\$477 млн

составил чистый доход
Группы НЛМК от реализации
стратегических целей
в 2014–2015 гг.

реализации инвестиционных проектов по устранению узких мест, что к 2018 г. позволит добавить 1,6 млн т/год дополнительного производства железорудного концентрата (к уровню 2015 г.), в том числе 0,6 млн т/год — в 2016 г. Инвестиции в проект составляют приблизительно \$120 млн за период с 2014 по 2017 г. В итоге к 2018 г. производство железорудного концентрата возрастет до 17,3 млн т.

Примечание. Все числа даны с учетом показателей NBH, если не указано иное.



ЛИДЕРСТВО НА СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЫНКАХ

- По итогам исполнения стратегии в течение 2014–2015 гг. чистый эффект от реализации проектов в рамках данной стратегической цели составляет \$97 млн в год.
- В 2015 г. чистый доход от реализации данной цели составил \$50 млн к уровню 2014 г.
- В 2015 г. продажи стали выросли на 5% г/г, до 15,9 млн т на фоне высокой загрузки мощностей российских активов Группы и увеличения производительности основного оборудования.
- Продажи на российский рынок составили 6,2 млн т, или 39% от общих продаж (43% в 2014 г.).
- Поставки слябов российским производителям труб за 2015 г. увеличились на 27%, до 0,9 млн тонн. За этот же период НЛМК Данстил увеличил продажи нишевого сортамента толстого листа на 9%, до 0,4 млн тонн. Успешная конкуренция НЛМК-Калуга как с зарубежными поставщиками, так и с локальными производителями сортового проката в центральной России позволила увеличить загрузку прокатных мощностей площадки до 83%.

ЛИДЕРСТВО В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ

- Коэффициент частоты травм с потерей трудоспособности (LTIFR) на российских активах НЛМК в течение 2015 г. снизился на 22% г/г, до 0,43 (лучше целевого уровня).

- Удельные выбросы в атмосферу сократились на 1% г/г, до 20,9 кг/т.

- Производительность труда выросла на 6% г/г по Группе НЛМК.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

Высокий уровень рентабельности, снижение долговой нагрузки и инвестиций позволили Группе НЛМК увеличить свободный денежный поток, доступный акционерам. В 2015 г. Компания приняла новую дивидендную политику, согласно которой дивиденды выплачиваются на ежеквартальной основе в размере 50% от чистой прибыли или свободного денежного потока при соотношении «Чистый долг/EBITDA» меньше либо равном 1,0.

- Общий денежный поток по выплате дивидендов в течение 2015 г. составил \$395 млн (против \$226 млн в 2014 г.), в него вошла часть выплат по итогам 2014 г., а также дивиденды за 1-й и 2-й кварталы 2015 г.
- За 9 месяцев 2015 г. начисленные дивиденды составили \$427 млн.
- Дивидендная доходность на конец 2015 г. превысила 10%.

КОММЕНТАРИИ ПРЕЗИДЕНТА ГРУППЫ НЛМК ОЛЕГА БАГРИНА

«Основной целью «Стратегии 2017» является преобразование НЛМК из растущего производителя стали в одну из самых эффективных сталелитейных компаний мира.

За прошедшие два года мы достигли значительных результатов: долгосрочный эффект реализации стратегии на финансовый результат Группы составляет \$477 млн в год. Следует отметить, что большая часть достигнутого эффекта относится к успешной реализации программ операционной эффективности, основанных на последовательном применении и развитии Производственной системы НЛМК и не требующих инвестиций.

В 2016 и 2017 гг. мы ожидаем рост вклада инвестиционных проектов, а также программ коммерческой стратегии, которые укрепят рыночные позиции НЛМК в нишевых высокодоходных сегментах, где мы создали конкурентные преимущества в технологии, качестве и себестоимости.

Несмотря на сложные рыночные условия, мы реализовали намеченные проекты, нарастили производство стали до рекордного уровня и увеличили рентабельность бизнеса. Уровень долговой нагрузки НЛМК в четыре раза ниже, чем в среднем по сектору.

Существенный операционный денежный поток и консервативный уровень инвестиций обеспечили свободный денежный поток в 2015 г. на уровне \$1,0 млрд. В свою очередь, это повысило финансовую устойчивость Компании, обеспечило гибкость и высокую доходность дивидендных выплат.

Последовательная и успешная реализация стратегии позволяет нам обеспечивать высокий и стабильный доход для наших акционеров».

ОБЗОР РЫНКА

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В МИРЕ И СИТУАЦИЯ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ СТАЛИ

В 2015 г. темпы роста мировой экономики сократились до 2,4% против 2,6% в 2014 г. вследствие замедления экономик развивающихся стран на фоне существенного падения цен на сырьевые товары, снижения активности мировой торговли и волатильности на рынках капитала.

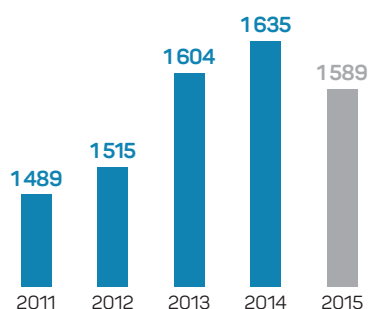
Мировые объемы выплавки стали сократились на 2,8% до 1 589 млн т, сокращение коснулось всех ключевых регионов-производителей. Загрузка мощностей снижалась на протяжении года и к концу 2015 г., по оценкам Worldsteel association, составила 64,6%, что на 5 п.п. ниже, чем годом ранее.

Потребление стали в Китае, доля которого в мировом потреблении составляет 45%, снизилось на 5,4% г/г, до 672 млн т. Производство стали сократилось на 2,1% г/г, до 801 млн т. Опережающее падение спроса привело к беспрецедентному росту экспорта из страны на 22%, до 112 млн т. Этот фактор, а также падение цен на сырье на фоне роста избыточных добывающих мощностей привели к падению цен и росту конкуренции. Ряд развитых стран инициировал торговые расследования для поддержки национальных производителей.

Структура производства стали по регионам



Мировое производство стали в 2011–2015 гг. (млн т)

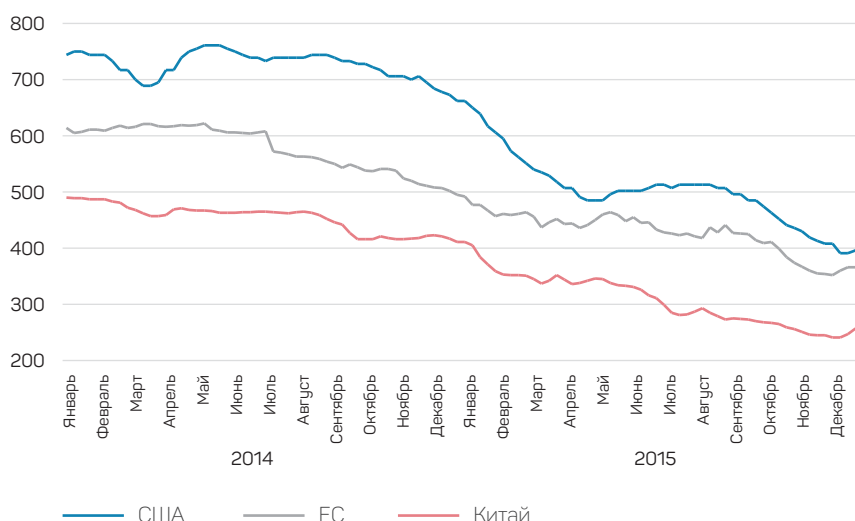


Доля России в мировом производстве стали в 2015 г. сохранилась на уровне прошлого года и составила 4,5%. Объем производства стали в России сократился на 0,8%, до 70,9 млн.

Видимое потребление стали в мире в 2015 г. сократилось на 3,2%, до 1 495 млн т (в 2014 г. потребление стали выросло на 0,9%).

Видимое потребление стали в США снизилось на 10,6%, до 95,7 млн т, в 2015 г. по сравнению с ростом на 11,8% в 2014 г., что связано с высоким уровнем запасов, сформированных ранее, а также снижением спроса со стороны энергетического сектора.

Цены на горячекатаный прокат на внутренних рынках (\$/т без НДС) в 2014–2015 гг.



Источник: Metal Bulletin.



В странах ЕС наблюдался рост видимого потребления стали на 1,9%, до 151,4 млн т, под влиянием благоприятной ситуации в ключевых отраслях, кроме сектора производства труб (-5,6%). Рост в автомобильной промышленности составил 7,8%, в строительстве — 1,8%, производстве бытовой техники — 3,7%.

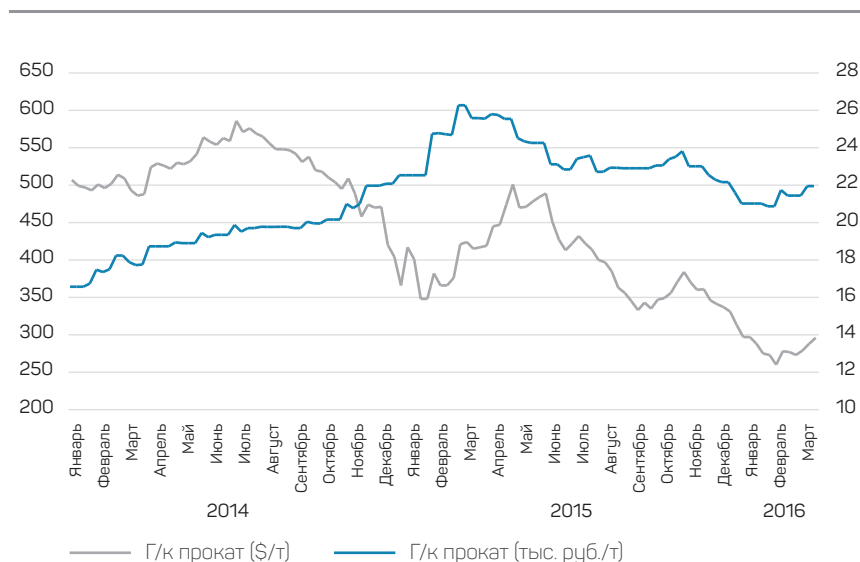
Снижение потребления стали в мире, падение цен на сырьевые товары и рост экспорта из Китая стали ключевыми факторами, оказавшими влияние на 30–40%-е падение цен на сталь.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК

В России рост экономики сократился на 3,7% на фоне снижения цен на сырьевые товары, высокой инфляции и падения покупательской способности населения. Инвестиции в основной капитал упали на 8,4%. В частности, объем строительных работ снизился на 7%, производство некоторых видов продукции строительного назначения упало на 19%. Спад на 5,4% в обрабатывающих производствах негативно отразился на металлургической отрасли.

Сокращение видимого потребления готовой стальной продукции по итогам 2015 г. составило 8,3%, в сегменте сортового проката — 14%, в сегменте листового проката — 5%. Частично

Внутренние цены на горячекатаный прокат в России (без НДС)



Источник: Metal Bulletin.

снижение спроса было компенсировано ростом потребления трубной продукции.

Выпуск стали в России составил 70,9 млн т в 2015 г., сократившись на 0,8% по сравнению с 2014 г., сохранение производства было связано со стабильными поставками на внутренний рынок и ростом экспорта на фоне 30%-го падения импорта металлопроката.

Динамика цен на стальной прокат в России в 2015 г. была обусловлена движением обменного курса. Цены существенно выросли в середине 2-го квартала по сравнению с 1-м кварталом вследствие укрепления курса рубля, однако возобновление снижения нефтяных котировок и девальвация национальной валюты вновь привели к падению цен вплоть до конца года.

ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2015 Г.

КОММЕНТАРИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ПО ФИНАНСАМ ГРУППЫ НЛМК ГРИГОРИЯ ФЕДОРИШИНА

«В 2015 г. продолжилось снижение мирового потребления стали, что еще более усилило дисбаланс спроса и предложения на глобальном рынке. Беспрецедентный рост экспорта металлопродукции из Китая на фоне продолжающегося падения спроса и резкого снижения цен на сырье стал основным фактором существенного снижения цен на металлопродукцию.

Ухудшение экономической ситуации в России оказало негативное влияние на потребление стали на внутреннем рынке, где падение спроса составило около 9%.

Наличие конкурентного преимущества по себестоимости производства и присутствие на ключевых рынках сбыта позволило Компании нарастить продажи на 5%, до рекордного уровня в 15,9 млн т, сохранив максимальную загрузку мощностей ключевых активов Группы.

В 2015 г. мы продолжили реализацию масштабной программы повышения операционной эффективности, охватив этим процессом все площадки Группы. Реализация 1 800 оптимизационных проектов позволила структурно увеличить прибыль 2015 г. на \$197 млн г/г, что более чем в два раза превышает запланированный уровень.

Увеличение объемов продаж и экономия, полученная от оптимизационных программ, позволили сохранить рентабельность EBITDA на высоком уровне — 24% (+1 п.п. г/г).

В 2015 г. мы начали активную стадию строительства фабрики окомкования на Стойленском ГОК, которую планируем запустить во 2-м полугодии 2016 г. Этот фактор определил рост инвестиций до \$595 млн.

Существенный операционный денежный поток и консервативные инвестиции позволили получить положительный свободный денежный поток \$1,0 млрд, что укрепило финансовую устойчивость и обеспечило возможность высоких дивидендных выплат.

Чистый долг за 2015 г. снизился на 32%, до \$1,1 млрд, соотношение чистого долга и EBITDA составило 0,6х, что является одним из самых низких показателей в отрасли. Мы продолжили активно управлять

долговым портфелем — в конце года были размещены рублевые облигации на общую сумму 10 млрд рублей, привлечен банковский кредит под залог экспортной выручки в сумме \$400 млн на 4 года.

В 2015 г. акционеры Компании утвердили новую дивидендную политику, в рамках

которой НЛМК начал выплачивать дивиденды на квартальной основе, в течение 2015 г. в виде дивидендов было выплачено \$395 млн. Рекомендации менеджмента по размеру дивидендов за 4-й квартал 2015 г. и 1-й квартал 2016 г. будут рассмотрены в апреле 2016 г. на заседании Совета директоров».

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Обзор операционных результатов 2015 г.

млн т	2015	2014	г/г
Производство стали	15,866	15,921	0%
Загрузка мощностей	93%	96%	-3 п.п.
Консолидированные продажи			
Полуфабрикаты	6,070	4,903	24%
Готовая продукция	9,793	10,222	-4%
Плоский прокат	7,704	7,886	-2%
Сортовая продукция	2,089	2,336	-11%
Итого консолидированные продажи	15,863	15,126	5%
Продажи в России	39%	43%	-4 п.п.
Продажи на внешние рынки, в т.ч.:	61%	57%	+4 п.п.
экспорт российских активов конечным потребителям	34%	28%	+6 п.п.
продажи слябов на NBH	13%	13%	0 п.п.
продажи зарубежных компаний	14%	16%	-2 п.п.
Для информации: продажи слябов на зарубежные дочерние и зависимые компании	3,829	4,051	-5%
Продажи сегментов			
Плоский прокат Россия	13,165	12,260	6%
Сортовой прокат Россия	2,375	2,636	-10%
Добыча и переработка сырья	17,014	16,209	5%
Зарубежные прокатные активы	2,199	2,407	-9%
Для информации: продажи NBH	1,991	1,807	10%

Производство стали Группы НЛМК в 2015 г. сохранилось на стабильном уровне г/г в 15,9 млн т, загрузка мощностей составила 93%.



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Обзор финансовых показателей Группы НЛМК за 2015 г.

тыс. т/\$ млн	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции	15 863	15 126	5%
Выручка	8 008	10 396	-23%
EBITDA	1 948	2 381	-18%
Рентабельность EBITDA	24%	23%	+1 п.п.
Прибыль за период	967	773	25%
Свободный денежный поток	997	1 153	-14%
Чистый долг	1 091	1 598	-32%
Чистый долг/EBITDA	0,56x	0,67x	

Выручка

Выручка за 2015 г. снизилась на 23%, до \$8 008 млн, что было обусловлено снижением цен относительно 2014 г. на 30–40%, которое было частично компенсировано ростом продаж на 5% г/г.

Выручка от продаж продукции на зарубежных рынках под влиянием ценового фактора снизилась на 18% г/г, до \$4,9 млрд, наибольшая доля поставок пришлась на рынок Европейского Союза (20%), США (17%), Ближнего Востока и Турции (9%). В связи со снижением поставок в Россию на 6% г/г и под влиянием существенной девальвации

рублика доля выручки от продаж на российском рынке снизилась до 39% (-4 п.п. г/г).

Продажа полуфабрикатов внешним потребителям составила 19% выручки (+3 п.п. г/г), продажа полуфабрикатов связанным сторонам — 9% (без изменений г/г), г/к и сортовой прокат — 27% (-4% г/г).

Доля выручки от продаж продукции с высокой добавленной стоимостью составила 37% (+1% г/г). Следует отметить рост поступлений от поставок премиальной продукции — выручка от продаж трансформаторного проката увеличилась на 22% г/г.

Программы повышения операционной эффективности

В 2015 г. продолжилась реализация комплекса программ повышения операционной эффективности. Благодаря реализации более 1 800 оптимизационных проектов во всех дивизионах Группы НЛМК эффект экономии составил \$197 млн (по сравнению с базой затрат 2014 г.). Более подробную информацию по реализации программ повышения эффективности можно найти в разделе «Стратегия в действии».

Операционная прибыль

Операционная прибыль за 2015 г. снизилась на 13% г/г, до \$1 388 млн, что связано с фактором сужения спредов между ценами на сырье и готовую продукцию, который был частично компенсирован эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности, ростом объемов продаж на 5% г/г, а также ослаблением российского рубля относительно доллара США.

Снижение общехозяйственных и административных расходов на 28% г/г связано с оптимизацией управленческих расходов и изменением обменного курса рубля.

Снижение коммерческих расходов на 13% г/г в основном связано с валютным фактором, который был частично компенсирован ростом объемов продаж на 5% г/г и увеличением доли поставок на зарубежные рынки с более высокими транспортными издержками.

Чистая прибыль

Чистая прибыль за 2015 г. составила \$967 млн (+25% г/г), рост связан с низкой базой 2014 г., когда были начислены существенные убытки от обесценения (\$657 млн против \$86 млн в 2015 г.). Также положительный эффект на прибыль оказало снижение убытков NBH (\$103 млн в 2015 г. против \$193 млн в 2014 г.).

Свободный денежный поток

Благодаря существенному денежному потоку от операций и консервативным инвестициям свободный денежный поток в 2015 г. составил \$997 млн (–14% г/г).

Управление долговым портфелем

Чистый долг за 2015 г. снизился на 32% г/г, до \$1,09 млрд, благодаря консервативной финансовой политике и существенному свободному денежному потоку.

Показатель «Чистый долг/EBITDA» на конец 2015 г. составил 0,6х (против 0,7х на конец 2014 г.).

Чистое изменение финансовых обязательств за 2015 г. составило \$97 млн, в том числе за 4-й квартал 2015 г. — \$261 млн.

Общий финансовый долг Группы НЛМК за 2015 г. снизился на 3%, до \$2,68 млрд, из которых 21% составляют краткосрочные обязательства, представленные в основном рублевыми облигациями и возобновляемыми кредитными линиями для финансирования оборотного капитала.

Общая сумма процентных расходов в 2015 г. составила \$119 млн (–34% г/г), в том числе \$32 млн — капитализированные процентные расходы, учтенные в составе капитальных вложений.

Результаты сегмента Плоский прокат Россия

тыс. т/\$ млн	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции, в т. ч.:	13 165	12 258	7%
внешним покупателям	9 324	8 180	14%
Выручка, в т. ч.:	6 065	7 872	–23%
от внешних покупателей	4 719	5 684	–17%
от операций между сегментами	1 346	2 188	–38%
EBITDA	1 581	1 609	–2%
Рентабельность EBITDA	26%	20%	+6 п.п.

Плоский прокат Россия

Продажи сегмента в 2015 г. составили 13,2 млн т (+7% г/г), в том числе продажи сторонним потребителям — 9,3 млн т (+14% г/г). Рост продаж в основном связан с увеличением поставок полуфабрикатов: товарного чугуна до 0,7 млн т (против 0,3 млн т в 2014 г.) и слэбов (3,0 млн т против 2,4 млн т в 2014 г.).

Общая выручка сегмента составила \$6,1 млрд (–23% г/г), в том числе выручка от продаж сторонним потребителям — \$4,7 млрд (–17% г/г). Существенное снижение цен на продукцию (20–30%) было частично компенсировано ростом объемов продаж.

Структурная экономия, полученная от реализации программ повышения операционной эффективности, и девальвация российского рубля позволили увеличить рентабельность сегмента до 26% (+6 п.п. г/г), а также практически компенсировать влияние сужения спредов между ценами на сырье и готовую продукцию на прибыль.

При 20–30%-м падении цен на сталь снижение EBITDA сегмента в 2015 г. составило 2% г/г, до \$1 581 млн.

Сортовой прокат Россия

Продажи сегмента снизились на 10%, до 2,38 млн т, что лучше динамики российского рынка сортового проката, на котором падение потребления составило 17% г/г. Снижение спроса в России Компании сегмента частично компенсировали ростом экспортных продаж до 0,28 млн т (+37% г/г).

Общая выручка сегмента за отчетный период составила \$1 152 млн (–36% г/г) в связи со снижением объемов продаж и негативной ценовой динамикой на сортовую продукцию.

Показатель EBITDA за 2015 г. составил \$49 млн (–68% г/г) из-за снижения объемов продаж и сужения спредов между ценами на сортовую продукцию и лом. Рентабельность EBITDA составила 4% (–4 п.п. г/г).

Результаты сегмента Сортовой прокат Россия

тыс. т/\$ млн	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции, в т. ч.:	2 375	2 636	–10%
внешним покупателям	2 239	2 619	–15%
Выручка, в т. ч.:	1 152	1 815	–36%
от внешних покупателей	859	1 447	–41%
от операций между сегментами	293	368	–20%
EBITDA	49	152	–68%
Рентабельность EBITDA	4%	8%	–4 п.п.

Результаты сегмента Добыча и переработка сырья

тыс. т/\$ млн	2015	2014	г/г
Продажи концентрата и аглоруды, в т.ч.:	17 014	16 209	5%
на Липецкую площадку	12 380	11 942	4%
Выручка, в т.ч.:	589	1 068	-45%
от внешних покупателей	184	346	-47%
от операций между сегментами	405	722	-44%
EBITDA	297	640	-54%
Рентабельность EBITDA	50%	60%	-10 п.п.

Добыча и переработка сырья

Продажи концентрата и аглоруды за 2015 г. увеличились до 17 млн т (+5% г/г) на фоне увеличения производительности оборудования и роста поставок железорудного сырья на Липецкую площадку (на 4% г/г, до 12,4 млн т).

Двукратное снижение мировых цен на железорудное сырье г/г определило динамику общей выручки сегмента, которая за 2015 г. составила \$589 млн (-45% г/г).

Под влиянием ценового фактора, который был частично компенсирован эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности и ростом объемов продаж, показатель EBITDA составил \$297 млн (-54% г/г), рентабельность EBITDA — 50% (-10 п.п. г/г).

Зарубежные прокатные активы

В связи с ростом конкуренции с импортными поставками, а также снижением спроса со стороны производителей труб и машиностроения на рынке США продажи сегмента в 2015 г. составили 2,2 млн т (-9% г/г).

Выручка сегмента снизилась на 28% г/г, до \$1 442 млн, под влиянием падения средних

цен реализации относительно уровня прошлого года и сокращения объемов реализации.

Убыток по показателю EBITDA за 2015 г. составил -\$96 млн, что в значительной степени связано с использованием дорогостоящих слэбов, накопленных в конце 2014 г. и начале 2015 г. При исключении данного фактора (допущение закупок слэбов по текущим рыночным ценам) уровень EBITDA сегмента составил бы +\$25 млн.

Результаты ассоциированной компании (NBH)

Рост спроса на сталь со стороны ключевых сегментов на европейском рынке позволил в 2015 г. увеличить продажи NBH на 10%, до 2,0 млн т.

Под влиянием снижения цен на готовую продукцию выручка NBH снизилась на 18% г/г, до \$1,3 млрд. Убыток по показателю EBITDA в 2015 г. — \$92 млн (против \$115 млн в 2014 г.) был определен низким уровнем спредов между ценами на полуфабрикаты и готовую продукцию, данный фактор был частично компенсирован за счет увеличения объемов продаж и эффектом от реализации программ повышения операционной эффективности.

Результаты сегмента Зарубежные прокатные активы

тыс. т/\$ млн	2015	2014	г/г
Продажи металлопродукции	2 199	2 412	-9%
Выручка, в т.ч.:	1 442	2 015	-28%
от внешних покупателей	1 442	2 015	-28%
от операций между сегментами	—	—	0%
EBITDA	(96)	104	-193%
Рентабельность EBITDA	-7%	5%	-12 п.п.

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗА 5 ЛЕТ

Финансовые показатели (\$ млн)	2011*	2012*	2013	2014	2015
Выручка от реализации	11 729	12 157	10 818	10 396	8 008
Прибыль за период, относящаяся к акционерам ПАО «НЛМК»**	1 315	596	145	773	967
EBITDA	2 254	1 900	1 480	2 381	1 948
Рентабельность EBITDA	19%	16%	14%	23%	24%
Движение денежных средств от операционной деятельности	1 315	1 825	1 333	1 806	1 651
Инвестиции	2 048	1 453	756	563	595
Чистый долг, на конец периода	3 355	3 574	2 736	1 598	1 091
Дивиденды на акцию (\$)	0,0627	0,0193	0,0243	0,1289	n/a

Производственные показатели (тыс. т)	2011	2012	2013	2014	2015
Производство стали	11 968	14 923	15 429	15 921	15 866
Общие продажи металлопродукции	12 840	15 184	14 831	15 126	15 863
Продажи продукции с высокой добавленной стоимостью	4 508	5 428	5 223	4 700	4 530

Показатели устойчивого развития	2011	2012	2013	2014	2015
Численность (тыс. чел.)	60,0	62,5	62,1	60,1	56,7
Производительность труда на Липецкой площадке (т стали/чел.)	329	406	420	437	463
LTIFR по российским активам Группы НЛМК	0,87	0,87	0,86	0,55	0,43
Выбросы в атмосферу (кг/т стали)	26,1	22,6	21,9	21,1	20,9

* Финансовая информация представлена в соответствии с МСФО. Показатели за 2011–2012 гг. представлены в соответствии с ОПБУ США.

** За 2011–2012 гг. — чистая прибыль, относящаяся к акционерам ПАО «НЛМК».



NLMK.COM/RU