

**Стратегия выхода ЕВРАЗ ЗСМК  
на рынок листового проката для  
диверсификации портфеля**

**Роота**



A photograph of a steel mill interior, showing a long, glowing red-hot steel beam being processed on a conveyor system. The background is dark with some green lights and industrial structures.

## Резюме

- Рыночная конъюнктура
- Анализ высокомаржинальной продукции
- Анализ и перспективы внутреннего рынка
- Технологии производства
- Результаты и внедрение
- Команда
- Приложение

# Предложенная инициатива позволит производить 2,5 млн. тонн листового проката, увеличив маржинальность портфеля до 35% и достигнув NPV US\$531mn в 2023 году

## Стратегия, направленная на реализацию Г/К листового проката на Урале и в Сибири...

### Стратегия развития ЗСМК

#### 1 Повышение маржинальности портфеля

- Увеличение доли продукции с НДС
- Постройка цеха листового проката мощностью 2.5 млн. тонн

#### 2 Определение потенциальных рынков сбыта

- Приоритезация на внутреннем рынке
- Сбыт в наиболее перспективных регионах – Урал и Сибирь

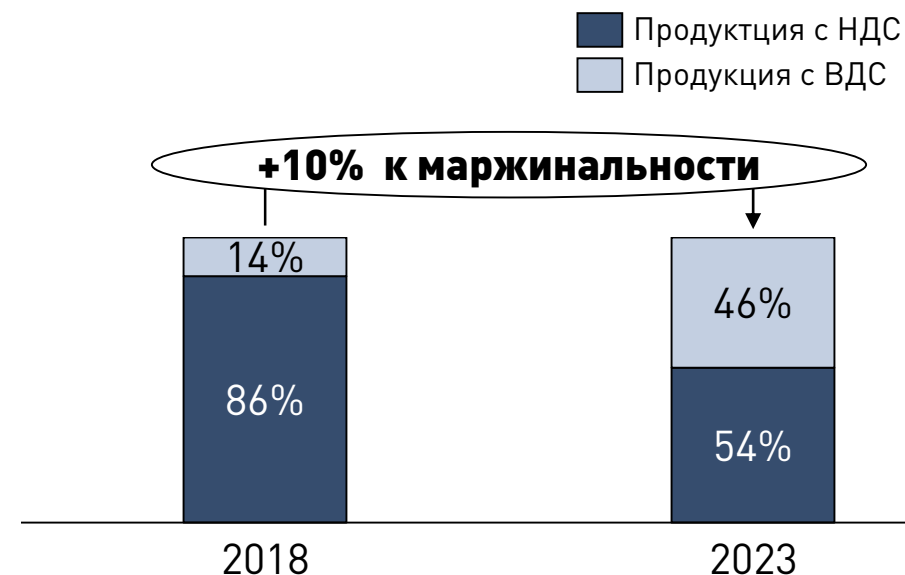
#### 3 Стратегии выхода на рынок

- Приоритезация на металлоконструкциях и трубах среднего диаметра с обычной толщиной стенки

#### 4 Конкурентные преимущества ЕВРАЗ ЗСМК

- Близкое расположение к потенциальным покупателям
- Вертикальная интеграция

## ...ожидаемо повысит маржинальность портфеля ЕВРАЗ ЗСМК на 10%



### Ожидаемые финансовые результаты

|     |                  |
|-----|------------------|
| NPV | <b>US\$531mn</b> |
| IRR | <b>29.7%</b>     |
| PBP | <b>5.3</b>       |



A photograph of a steel mill interior, showing a long, glowing red-hot steel beam being processed on a conveyor system. The background is dark with some green lights.

- Резюме

- **Рыночная конъюнктура**

- Анализ высокомаржинальной продукции
- Анализ и перспективы внутреннего рынка
- Технологии производства
- Результаты и внедрение
- Команда
- Приложение

# Несмотря на фокус ЕВРАЗ ЗСМК на сортовом прокате и лидерство в рельсовом, высокая доля продукции с НДС<sup>1</sup> снижает маржинальность и отражает необходимость изменений

## Текущая ситуация



- С 2008 по 2019 годы фокус ЕВРАЗ ЗСМК находился на сортовом прокате



- В течение 3 лет ЕВРАЗ ЗСМК является лидером на российском рынке по производству рельсов

## Возможные перспективы



- Тенденции к увеличению доли высокомаржинальной продукции в производстве



- Поиск новой ниши на рынке за счет технологичных решений

## Вывод

Дальнейшая деятельность ЕВРАЗ ЗСМК должна учитывать:

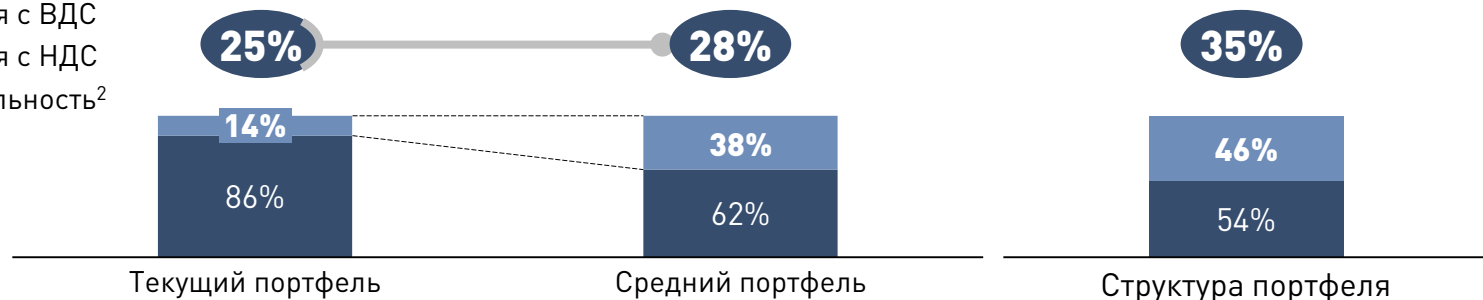
- Повышения доли продукции с **высокой добавленной стоимостью (ВДС)** за счет вытеснения продукции с низкой добавленной стоимостью (НДС)
- Потребности внутреннего и мирового рынков в **технологичных нишевых продуктах**
- Удержание лидерства на рынке **рельсовой** продукции

### ЕВРАЗ ЗСМК<sup>2</sup>

### В среднем на рынке

### Лучшая практика

- Продукция с ВДС
- Продукция с НДС
- Маржинальность<sup>2</sup>

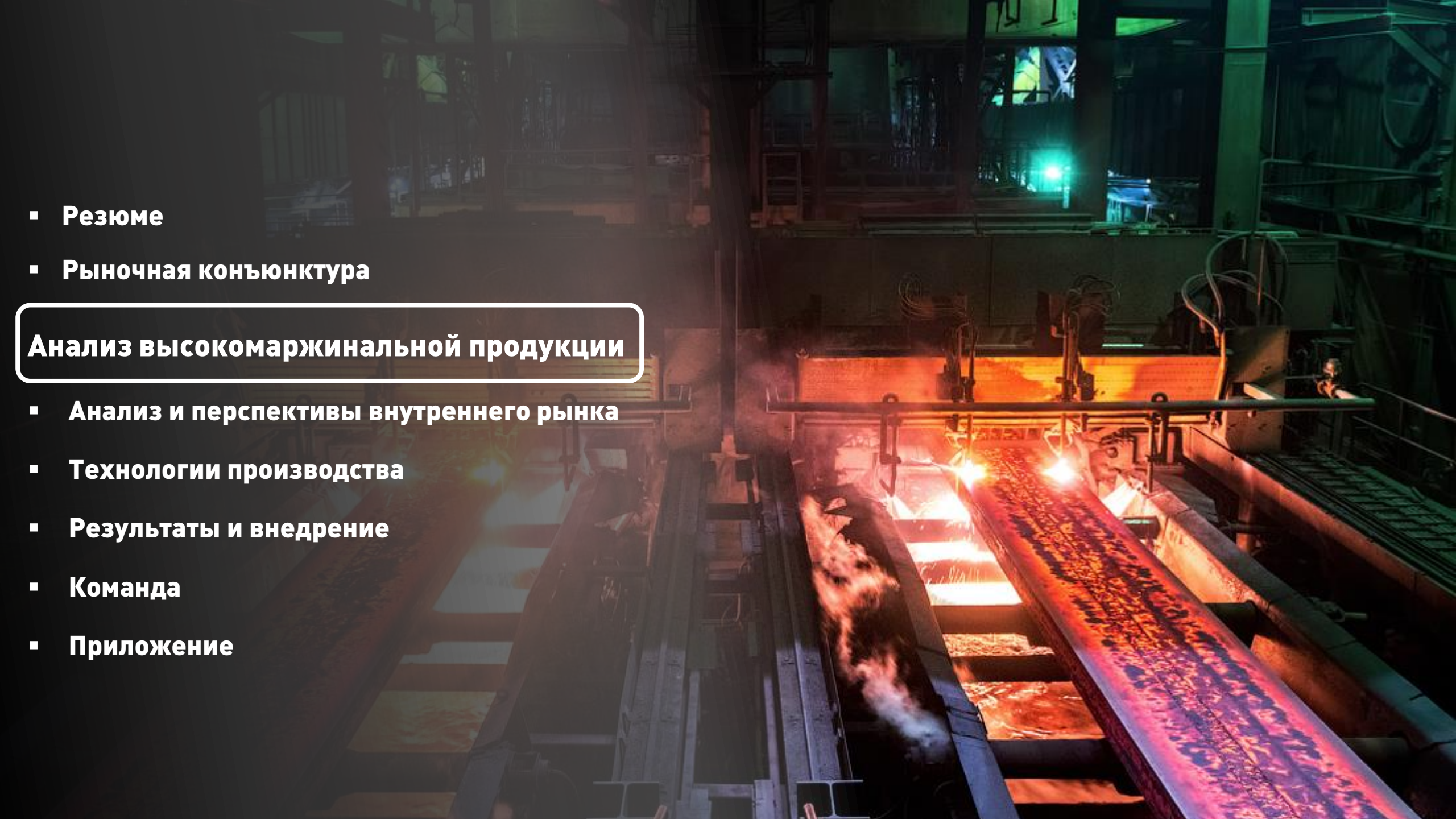




- Резюме
- Рыночная конъюнктура

## Анализ высокомаржинальной продукции

- Анализ и перспективы внутреннего рынка
- Технологии производства
- Результаты и внедрение
- Команда
- Приложение



## Замедляющиеся темпы экономического роста и высокая конкуренция на мировом рынке стали отражают важность инвестиций в технологичные, высокомаржинальные и нишевые решения

### Факторы, влияющие на спрос



- Стагнация мирового рынка металлопроката
- Ежегодный прирост ожидается на уровне **1.6%**



- Развитие инновационных производств требует разработки новых видов стали



- Увеличение потребления лома снижает использование стальных полуфабрикатов

### Факторы, влияющие на предложение



- Увеличение объема производимой стальной продукции за счет удешевления природных ресурсов



- Сокращение мощностей в Китае на **260 млн тонн** в связи с ужесточающимися экологическими требованиями и легализацией производства



- Экологические ограничения затрудняющие увеличение мощностей производства и увеличивающее себестоимость продукции

### Вывод

- Высоко-технологичные сегменты рынка растут на фоне **стагнации** глобального стального сегмента

- Ухудшение экологической ситуации в мире сдерживает возникновение избыточного **предложения**

- Для того, чтобы удерживать лидирующие позиции на рынке стали, компаниям стоит смотреть в сторону **новых технологичных, высокомаржинальных и нишевых решений**, которые можно масштабировать при низких затратах

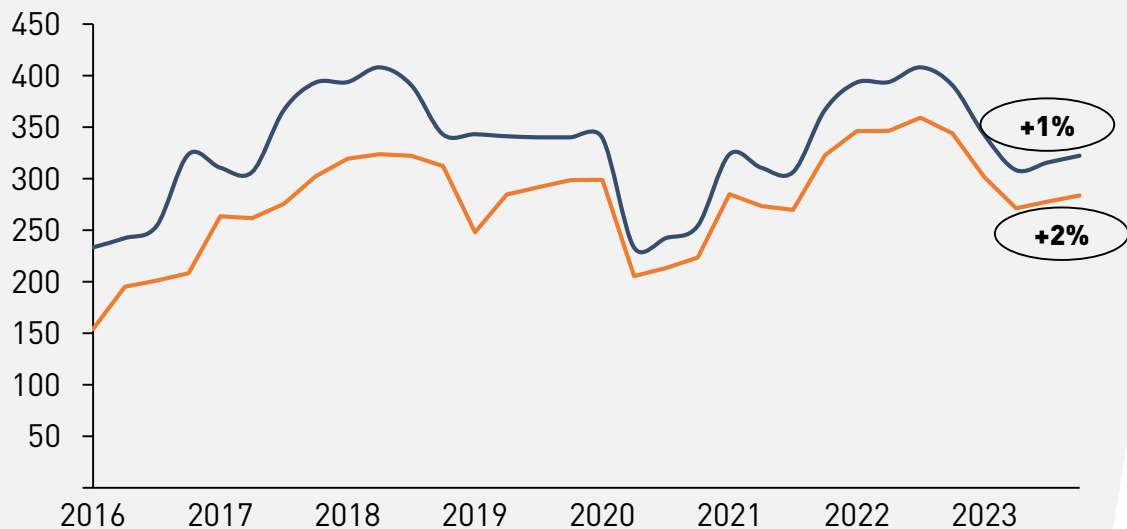
Анализ

Перспективы

# Продукция с высокой добавленной стоимостью (ВДС), как в России, так и в мире показывает CAGR цен не менее чем на 7%, в то время как цены на остальную продукцию стагнируют

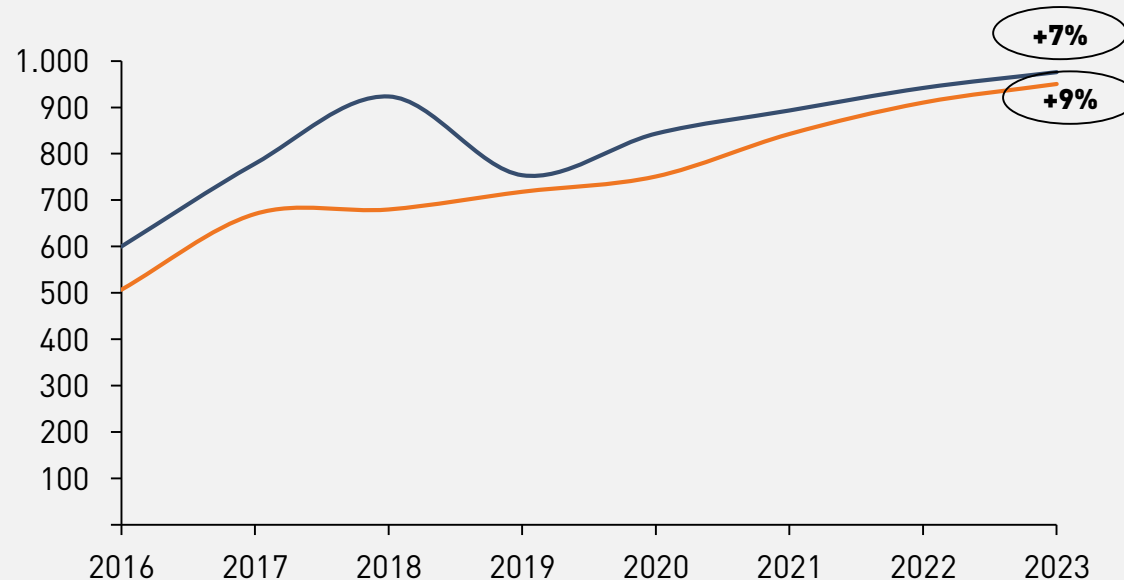
**Среднегодовой темп роста цен до 2023 на продукцию с низкой добавленной стоимостью составит 1%<sup>1</sup>...**

— Средние мировые цены на продукцию с НДС, долл США за тонну  
 — Средние цены на продукцию с НДС в РФ, долл США за тонну



**...в то время, как цены на продукцию с ВДС показывают ежегодный стабильный рост в 9%**

— Средние мировые цены на продукцию с ВДС, долл США за тонну  
 — Средние цены на продукцию с ВДС в РФ, долл США за тонну

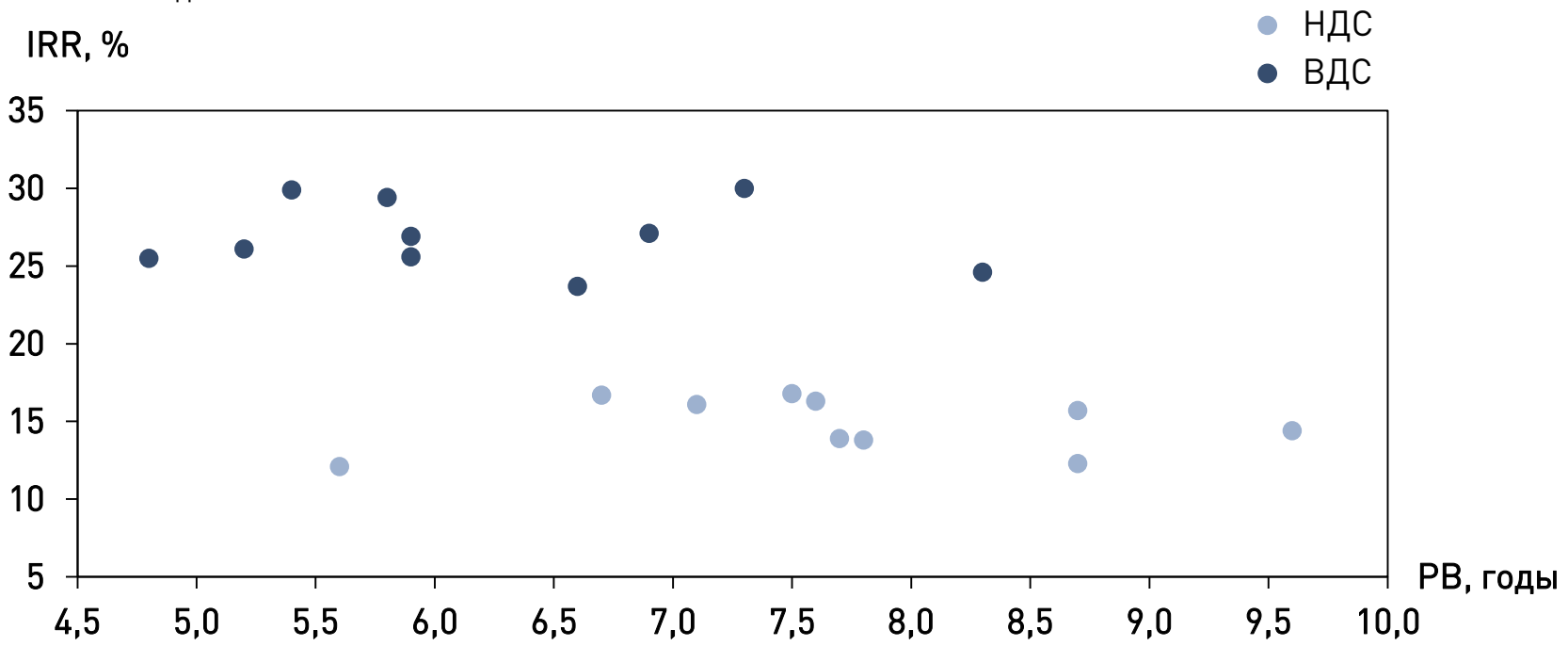




# Инвестиции в производство продукции с НДС в среднем окупаются через 5.8 лет, что на 28% быстрее средней окупаемости продукции с низкой добавленной стоимостью (НДС)

## IRR и срок окупаемости проектов с НДС и НДС

млн. тонн в год



### Вывод

**270 млн** Средняя величина инвестиций в производство продукции с высокой добавленной стоимостью

**27.5%** Средняя IRR от инвестиционных проектов в производство продукции с НДС

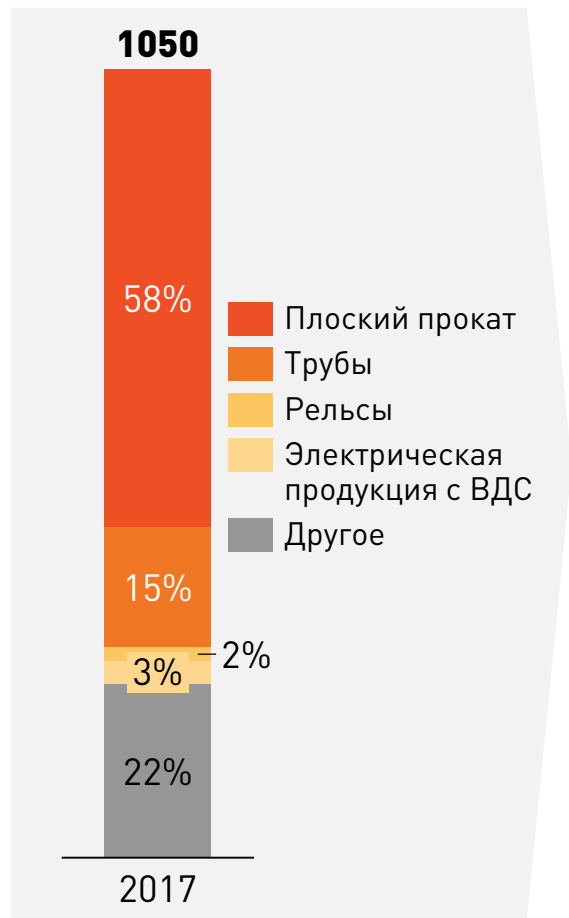
Окупаемость инвестиций в производство продукции с высокой добавленной стоимости  
**5.8 лет**

Окупаемость инвестиций в производство продукции с низкой добавленной стоимостью  
**7.6 лет**

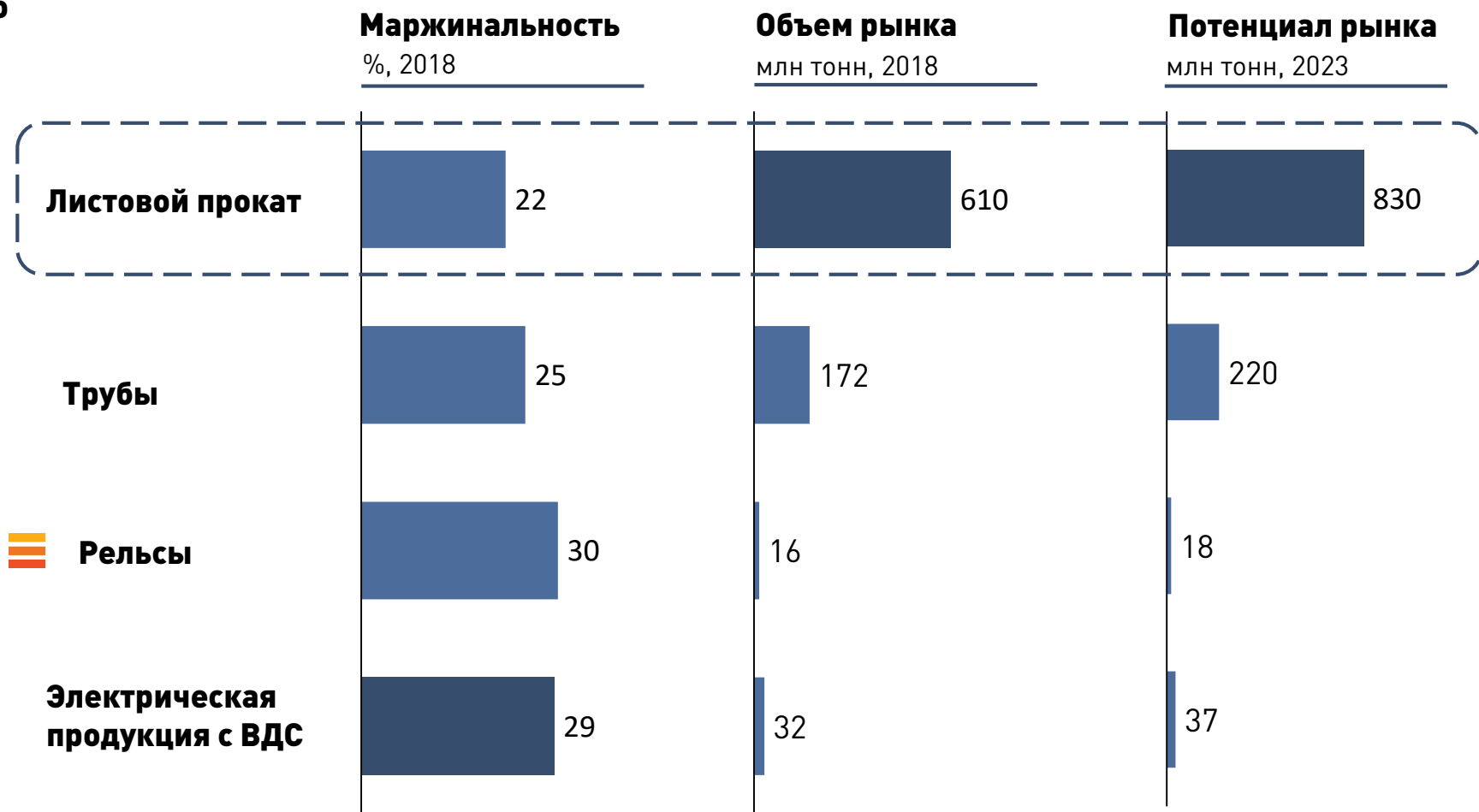
# Наиболее перспективным типом продукции с высокой добавленной стоимостью (ВДС) является листовой прокат

## Мировой рынок продукции с высокой добавленной стоимостью

млн. тонн



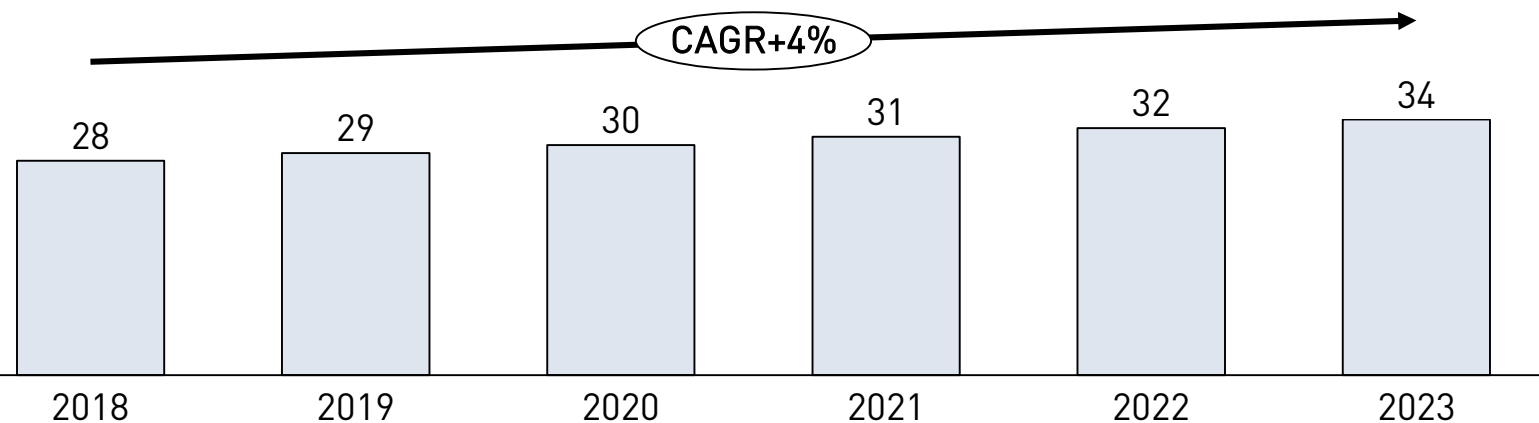
   Наиболее перспективное направление 
  Присутствует в портфеле ЕВРАЗ ЗСМК 
  Лидер по фактору



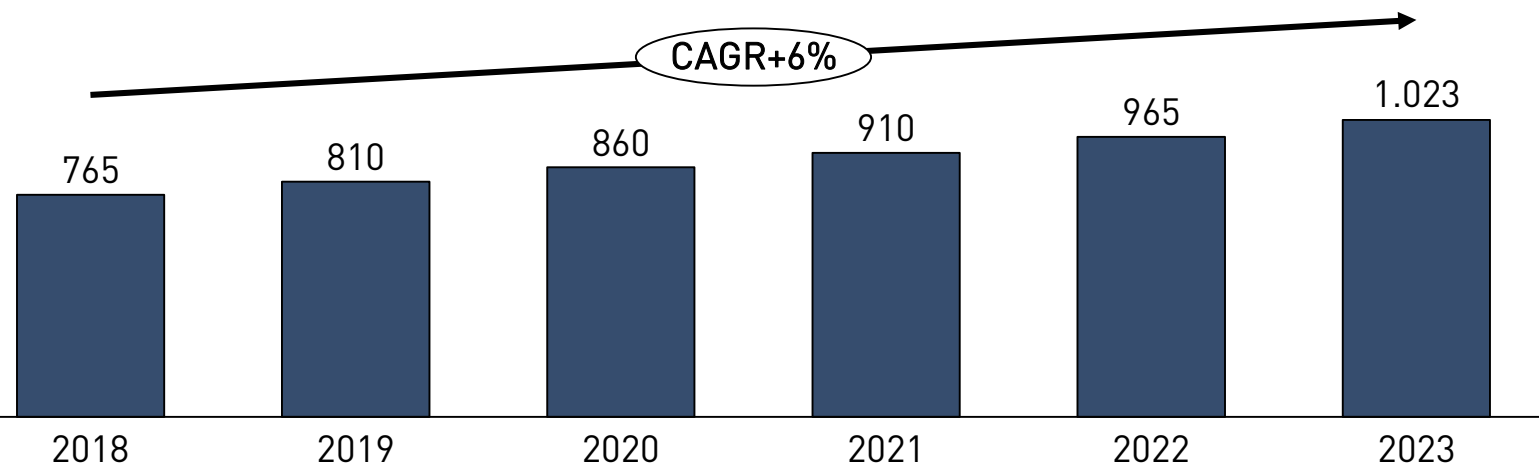


## Несмотря на волатильность спроса на рынке листового проката, он будет ожидаемо расти как в России, так и за рубежом, что отражает необходимость рассматривать выход на оба рынка

Российский спрос на листовой прокат, млн. тонн

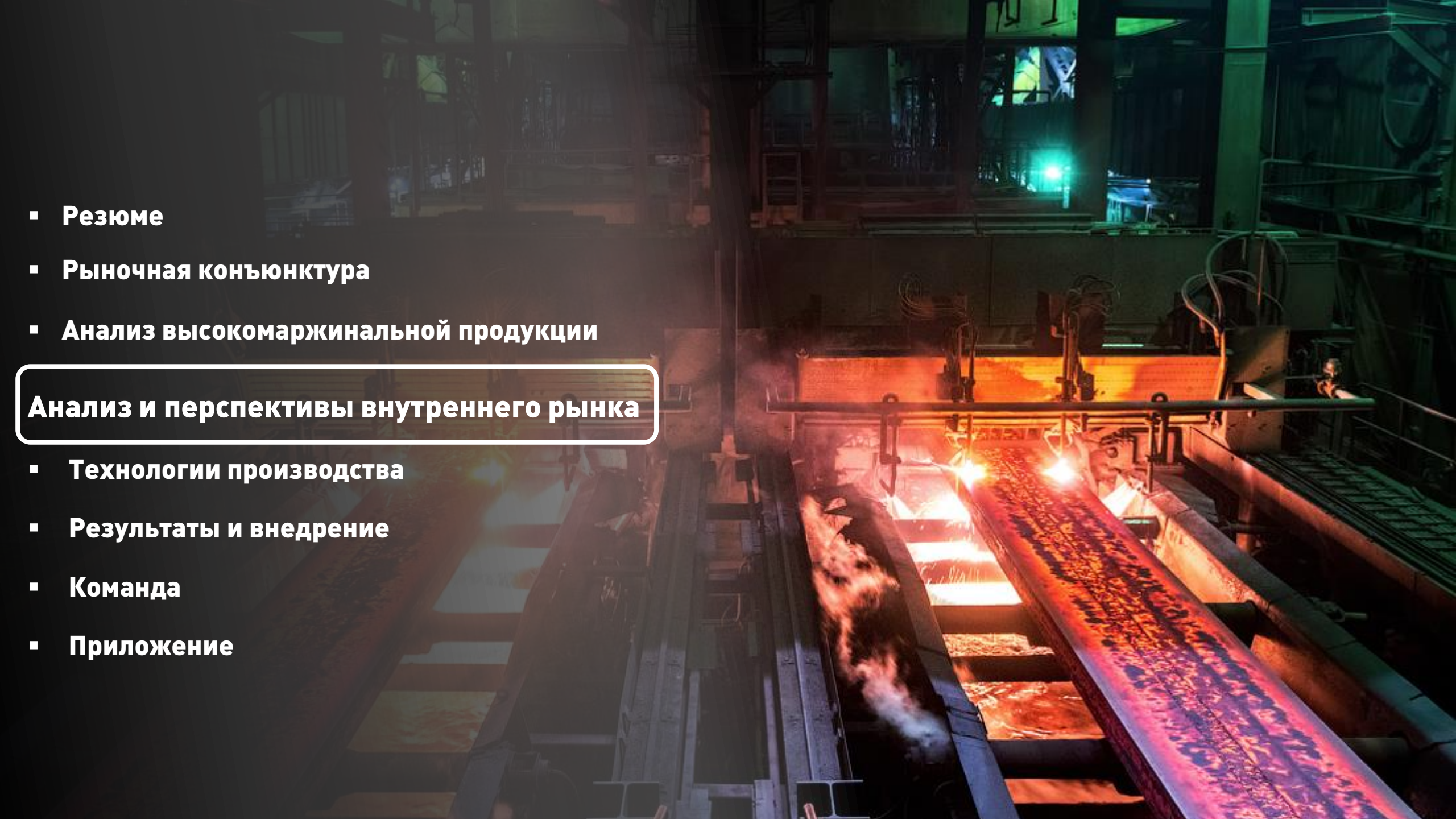


Мировой спрос на листовой прокат, млн. тонн



### Вывод

- Для диверсификации рисков необходимо глубже проанализировать **оба рынка**
- Однако, по сообщению от управляющего директора ЕВРАЗ ЗСМК «На данном этапе экспорт листового проката не требует дальнейшей проработки».
- Стоит в первую очередь смотреть на реализацию листового проката **на внутреннем рынке**

- 
- **Резюме**
  - **Рыночная конъюнктура**
  - **Анализ высокомаржинальной продукции**

## **Анализ и перспективы внутреннего рынка**

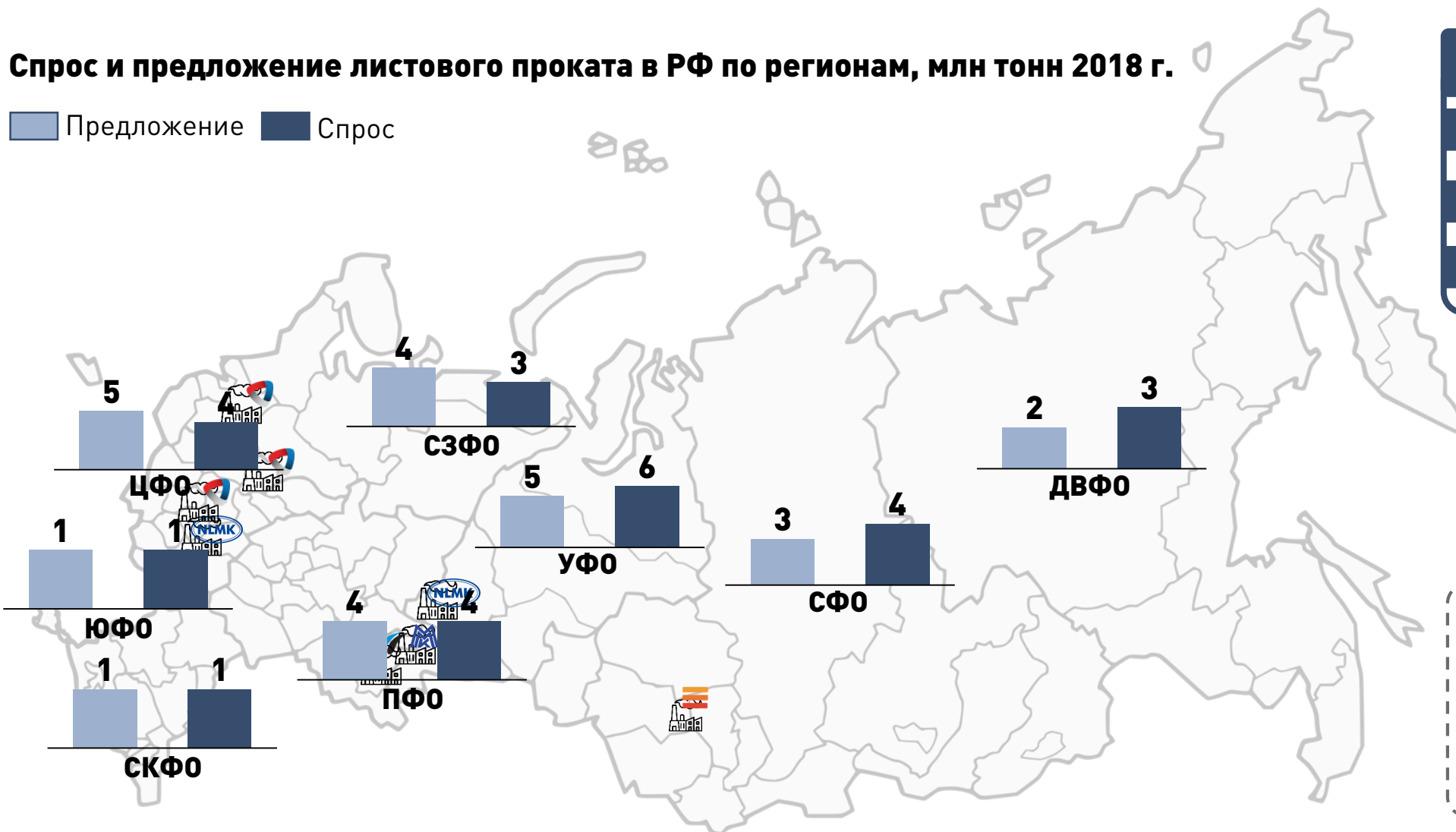
- **Технологии производства**
- **Результаты и внедрение**
- **Команда**
- **Приложение**



# На фоне неравномерно распределенного спроса на листовой прокат в РФ, Урал, Сибирь и Дальний Восток являются наиболее перспективными регионами для ЕВРАЗ ЗСМК

Спрос и предложение листового проката в РФ по регионам, млн тонн 2018 г.

Предложение Спрос



### Потенциал<sup>1</sup>

- 1 В СФО на лист 3/4
- 2 В ДВФО на лист 2/3
- 3 В УФО на лист 5/6

- ЕВРАЗ ЗСМК
- заводы НЛМК (производят листовой прокат)
- заводы Северстали (производят листовой прокат)
- завод Мечел (производит листовой прокат)

## Для ЕВРАЗ ЗСМК строительство и трубная отрасль в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке являются перспективными рынками со средним CAGR более, чем в 6% с 2019 по 2023 год



### Вывод

- Потенциал для ЕВРАЗ ЗСМК есть в трубной отрасли и в строительстве



# Строительство и трубная отрасль в Сибири увеличивает спрос на листовой прокат, а именно на горячекатаный – тонколистовой и толстолистовой.

Структура спроса в строительстве и трубной отрасли на листовой прокат<sup>2</sup> по регионам

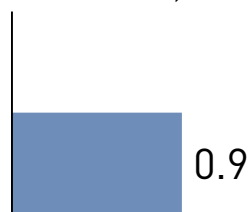
млн. тонн в 2023

Наиболее востребованный тип продукции

## Потенциал сбыта<sup>1</sup>

млн. тонн, 2023

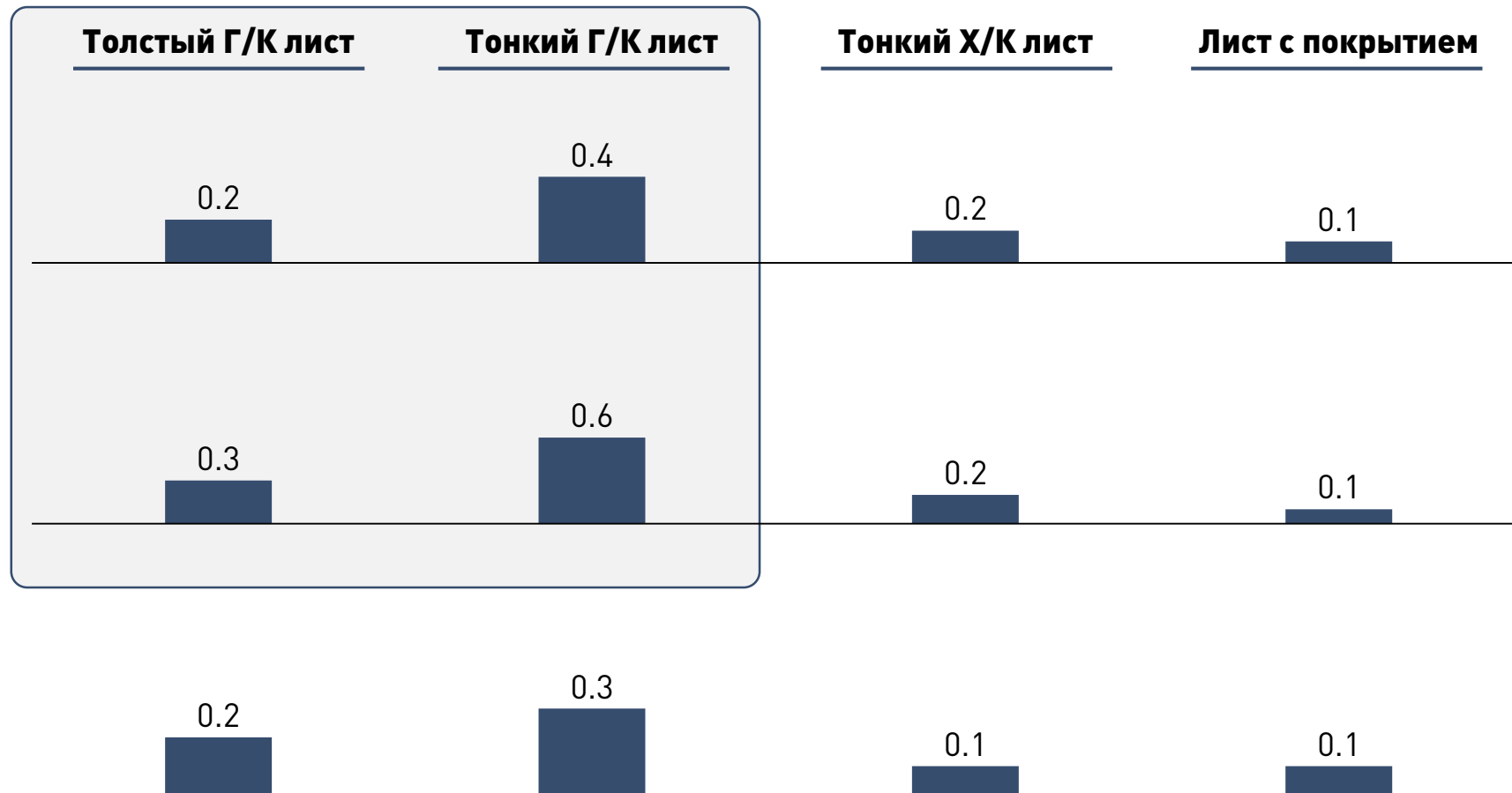
Урал



Сибирь

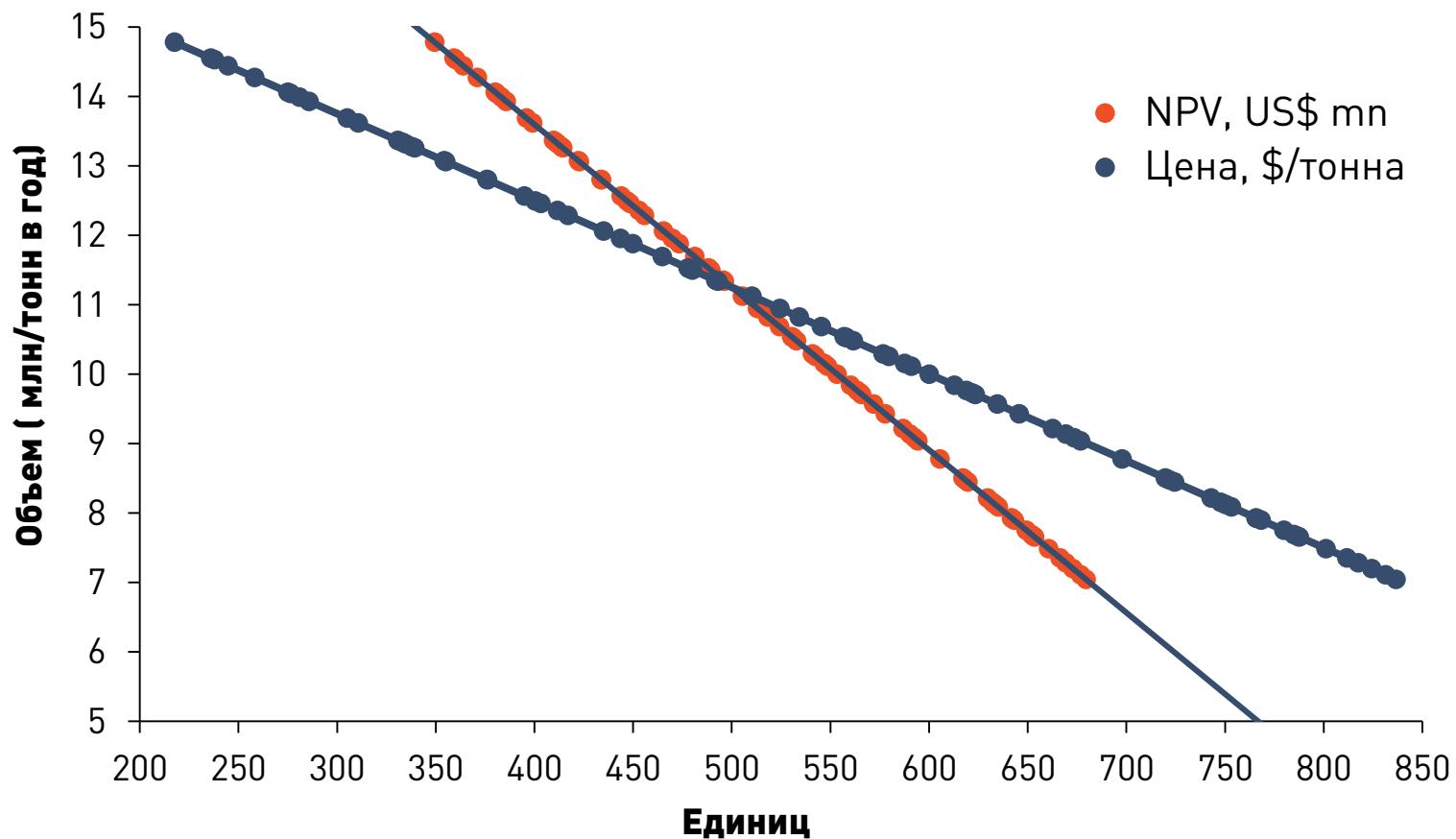


Дальний  
Восток



## Цена (2023) на листовой прокат и NPV проекта сильно зависят от объема реализуемой на рынке продукции

### Зависимость NPV и цены от объема предложения листового проката

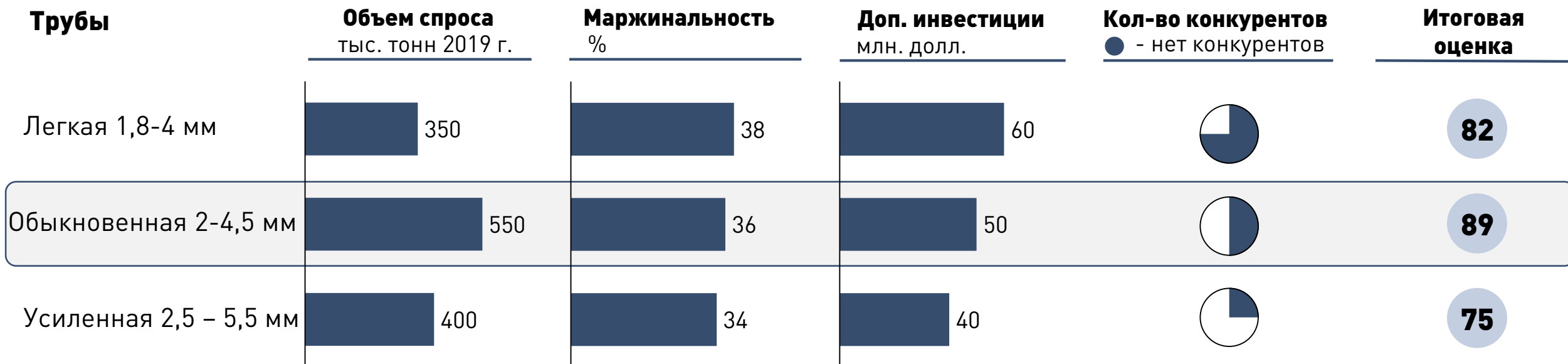


### Вывод

- В среднем вывод на рынок 1 млн. тонн. горячекатаного листового проката в год **снижает цену на 7.47%**
- При добавлении на рынок 1 млн тонн Г\К в год листового проката NPV проекта **падает на 12.11%**
- Оптимальным является вывод на российский рынок **1.5 млн. тонн листового проката в год**



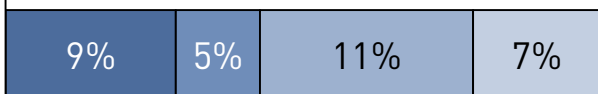
## Согласно проведенной оценке наибольшую перспективность показывают в Сибири и на Урале обладают металлоконструкции и трубы



### Потребности в строительстве

#### Листовой прокат

#### Металлоконструкции













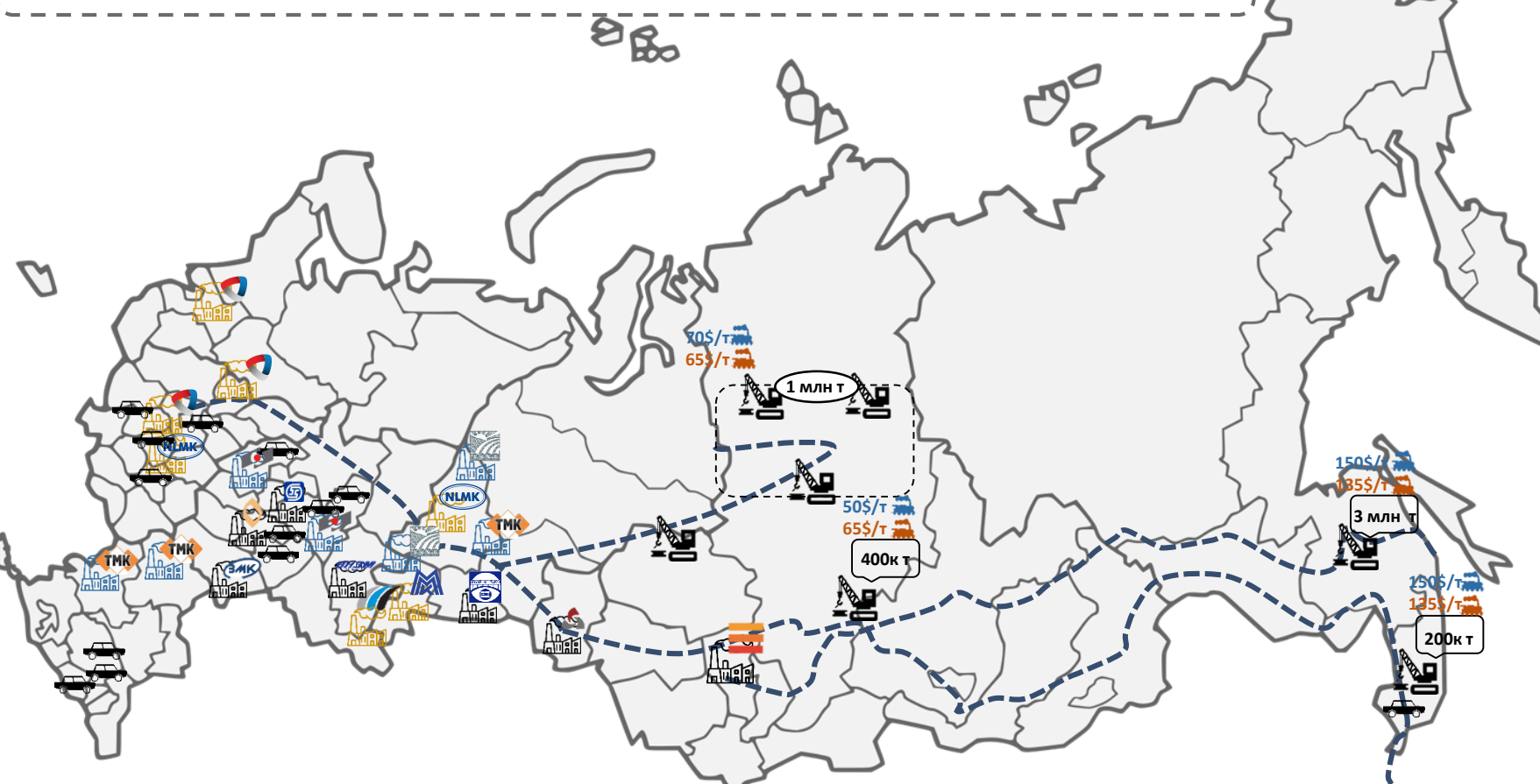
- Тонкий Х/К лист
- Тонкий Г/К лист
- Толстый Г/К лист
- Лист с покрытием

### Вывод

Среди трубной и строительной отрасли наиболее релевантными продуктами будут **трубы среднего диаметра с обыкновенной толщиной стенки** и **металлоконструкции**

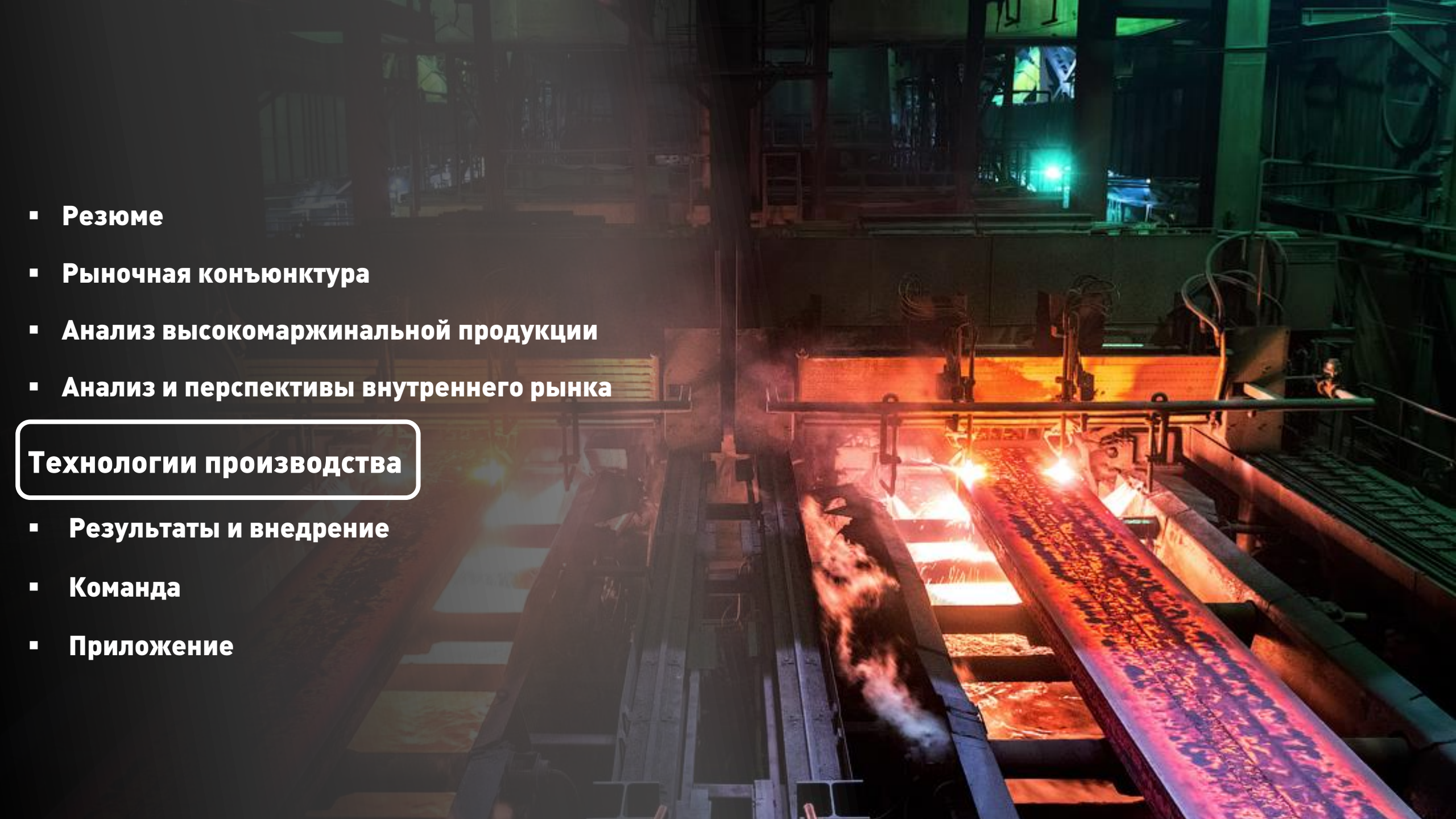
# Ключевое преимущество ЗСМК - возможность предложить низкие цены, за счет близкого расположения к конечным потребителям в Сибири и Дальнем Востоке

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  ЕВРАЗ ЗСМК                       |  Крупные заводы металлоконструкций |  400к т | Объем необходимого листового проката                                   |
|  Крупные заводы листового проката |  Проекты в строительной сфере      |  ---    | Ж/Д дорога для транспортировки   |
|  Крупные заводы труб              |  Автомобильные заводы              |  70\$/т | Стоимость транспортировки для ЗСМК и для ближайшего к месту конкурента |
|  |   |  65\$/т |  |



## Вывод

- Цены на доставку в Сибирь и Дальний Восток **ниже, чем у конкурентов на 11%-30%**
- Логистика дает преимущество в среднем **3% в цене продукции**
- Скорость доставки продукции в Сибирь и Дальний Восток повышается в **среднем на 50%**
- Автомобилестроение в западной части России неперспективно ввиду **близкого расположения конкурентов**
- В северной части Сибири конкуренты имеют небольшое преимущество в расположении, но **оно не критично**

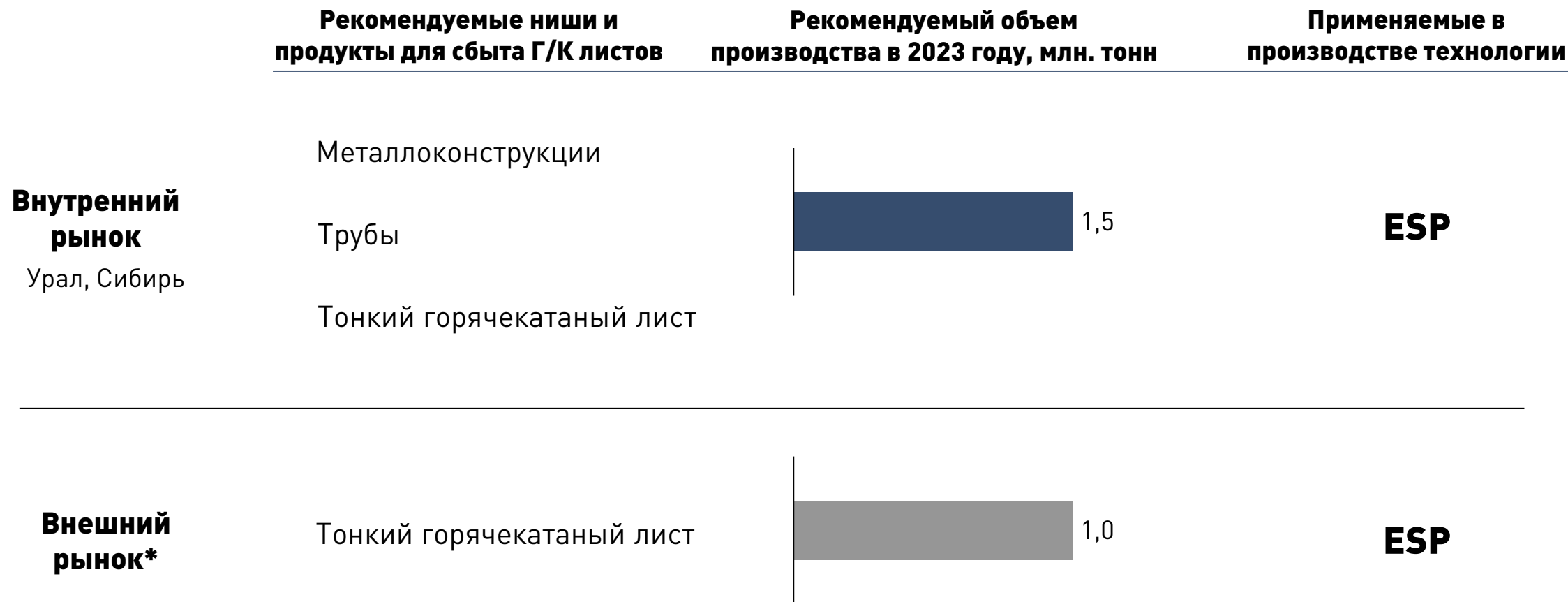
- 
- A photograph of a steel mill interior. In the foreground, a long, glowing red-hot steel beam is being processed on a conveyor system. Sparks are flying from the point where the beam is cut or shaped. The background shows the complex industrial structure of the mill with various pipes, walkways, and machinery. A bright green light source is visible in the distance, illuminating parts of the scene.
- Резюме
  - Рыночная конъюнктура
  - Анализ высокомаржинальной продукции
  - Анализ и перспективы внутреннего рынка

## Технологии производства

- Результаты и внедрение
- Команда
- Приложение



## Для включения в портфель ЕВРАЗ ЗСМК продукции листового проката совокупным объемом 2.5 млн. тонн необходимо внедрить технологии непрерывного литья-прокатки



### Вывод

Технология ESP позволит производить горячекатаные листы для трубной отрасли, строительства и как самостоятельный продукт

## Для реализации инициативы необходимо будет построить стан мощностью 2,5 млн. тонн в год с технологией непрерывного литья-прокатки для особо тонких горячекатаных полон (ESP)

### Преимущества и недостатки технологии ESP

#### Плюсы применяемой технологии

- Отсутствие расходов на природный газ
- Сокращение расходов на персонал на 30%
- Снижение воздействия на экологию за счет более низкого выброса газов
- Ультратонкие и высококачественные листы

#### Минусы применяемой технологии

- Высокие затраты электроэнергии
- Низкая гибкость объемов производства
- Требуется высококачественная сталь

### Примеры успешного применения данной технологии

#### Acciaieria Arvedi S.p.A. (Arvedi) - Италия



**+30%**

Сокращение  
издержек



**+15%**

Увеличение  
мощностей



Замена использования  
природного газа на  
уголь

#### Henan Yaxin Steel Group



**+20%**

Сокращение  
издержек

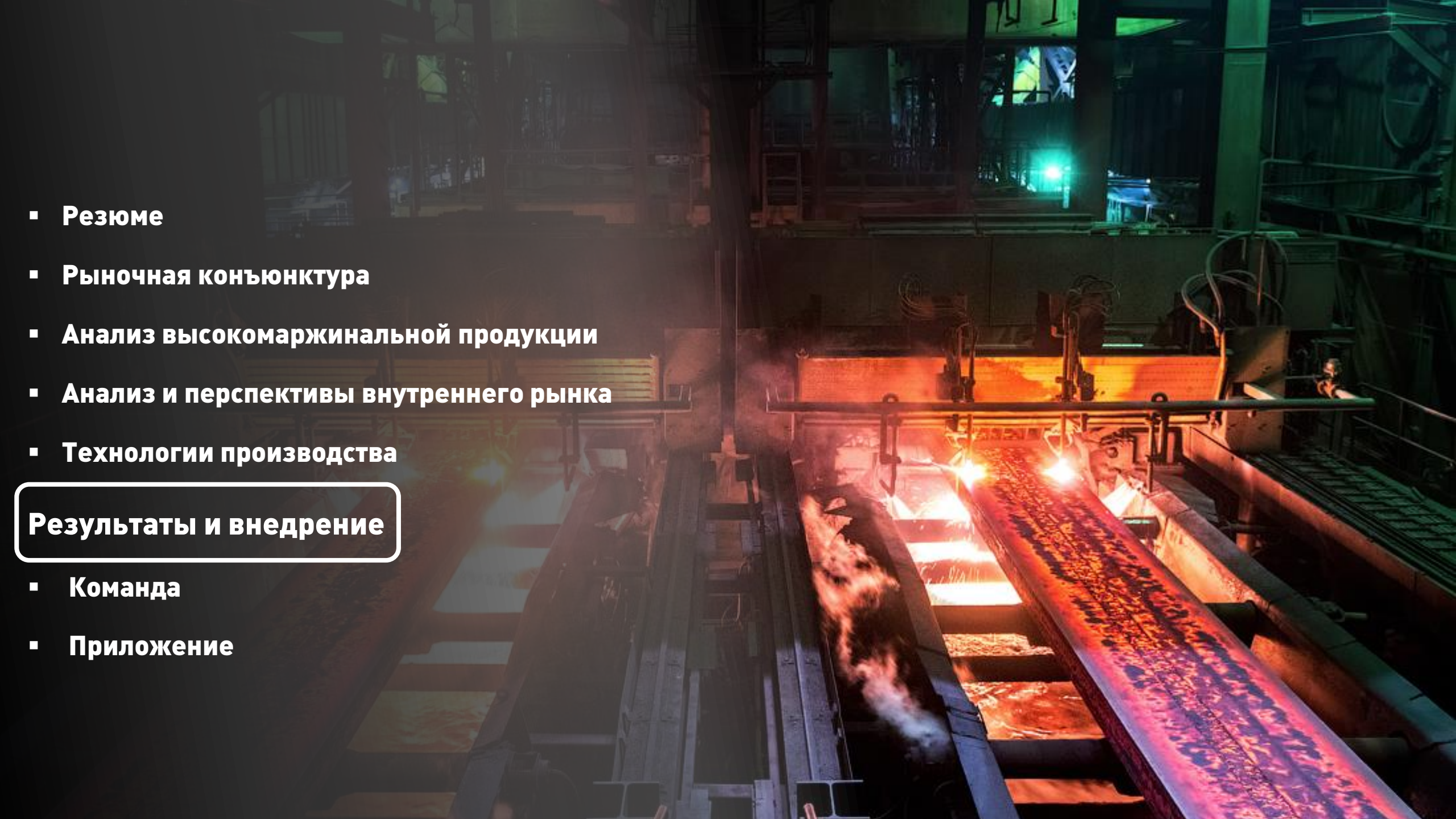


**+19%**

Увеличение  
мощностей



Сокращение  
издержек на  
энергию на 45%

- 
- Резюме
  - Рыночная конъюнктура
  - Анализ высокомаржинальной продукции
  - Анализ и перспективы внутреннего рынка
  - Технологии производства

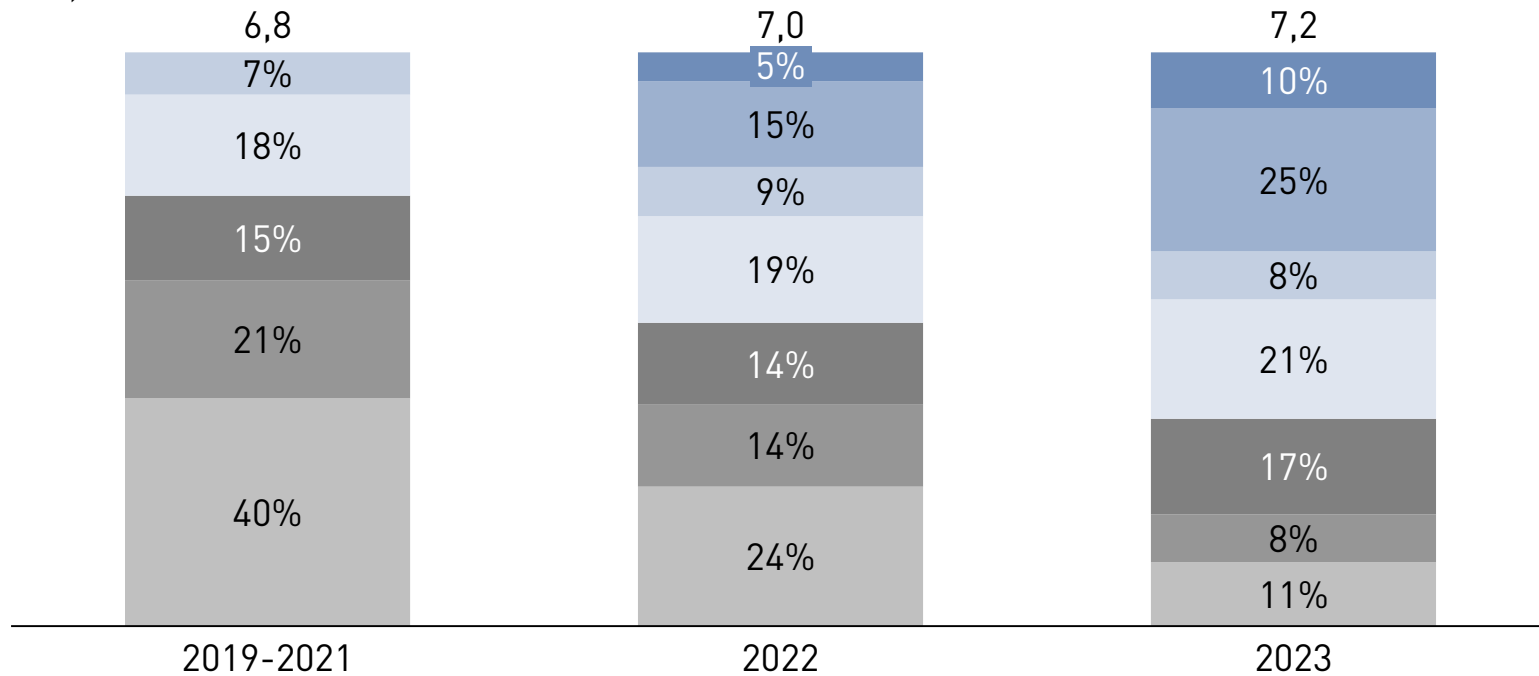
## Результаты и внедрение

- Команда
- Приложение

# В новом продуктовом портфеле доля продукции с НДС составит 46%, а маржинальности повысится до 35% за счет вытеснения 2.7 млн. тонн низкомаржинальной продукции

## Изменение продуктового портфеля ЕВРАЗ ЗСМК

%, млн. тонн



Стальная заготовка (квадратная)
  Арматура
  Рельсы
  Толстый Г/К лист
  Стальная заготовка (сляб)
  Сортовой прокат
  Тонкий Г/К лист

**25.1%**

**29.7%**

**35.0%**

### Вывод

- Маржинальность увеличится на 10%
- Общий выпуск продукции ЕВРАЗ ЗСМК вырастет с 6.8 до 7.2 млн. тонн
- Для реализации на российский рынок предлагается добавить 1.5 млн. тонн листового проката
- Производство слябов и блюмов сократится на 2.7 млн. тонн



## Реализация проекта потребует инвестиций \$490 млн. Из них \$190 млн. будет направлено на постройку цеха горячекатаного тонкого проката.

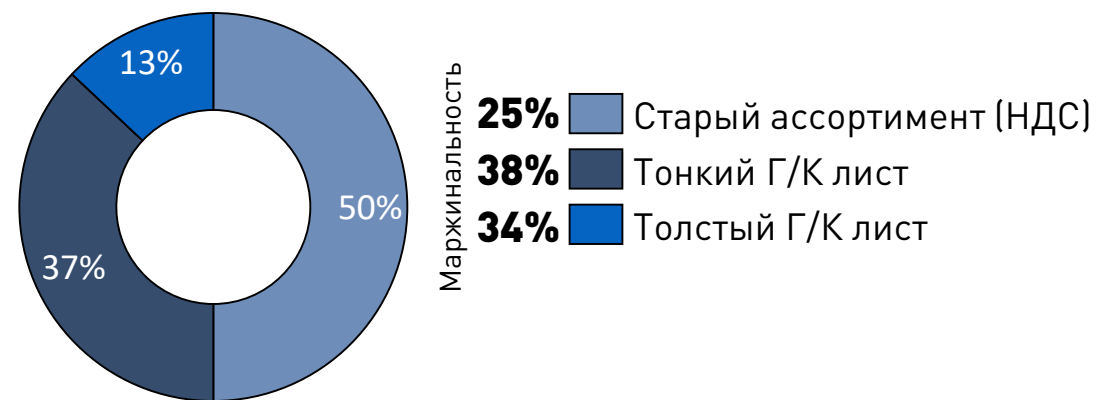


# Проект, при капитальных затратах в US\$490 mn достигнет окупаемости через 5.3 года, NPV US\$531mn и IRR 29.7%

**Проект потребует \$490 млн. инвестиций и окупится через 5.3 года**



**Структура выручки портфеля по типам продукции**



Ожидаемая маржинальность портфеля **35%**

## Ожидаемые финансовые результаты

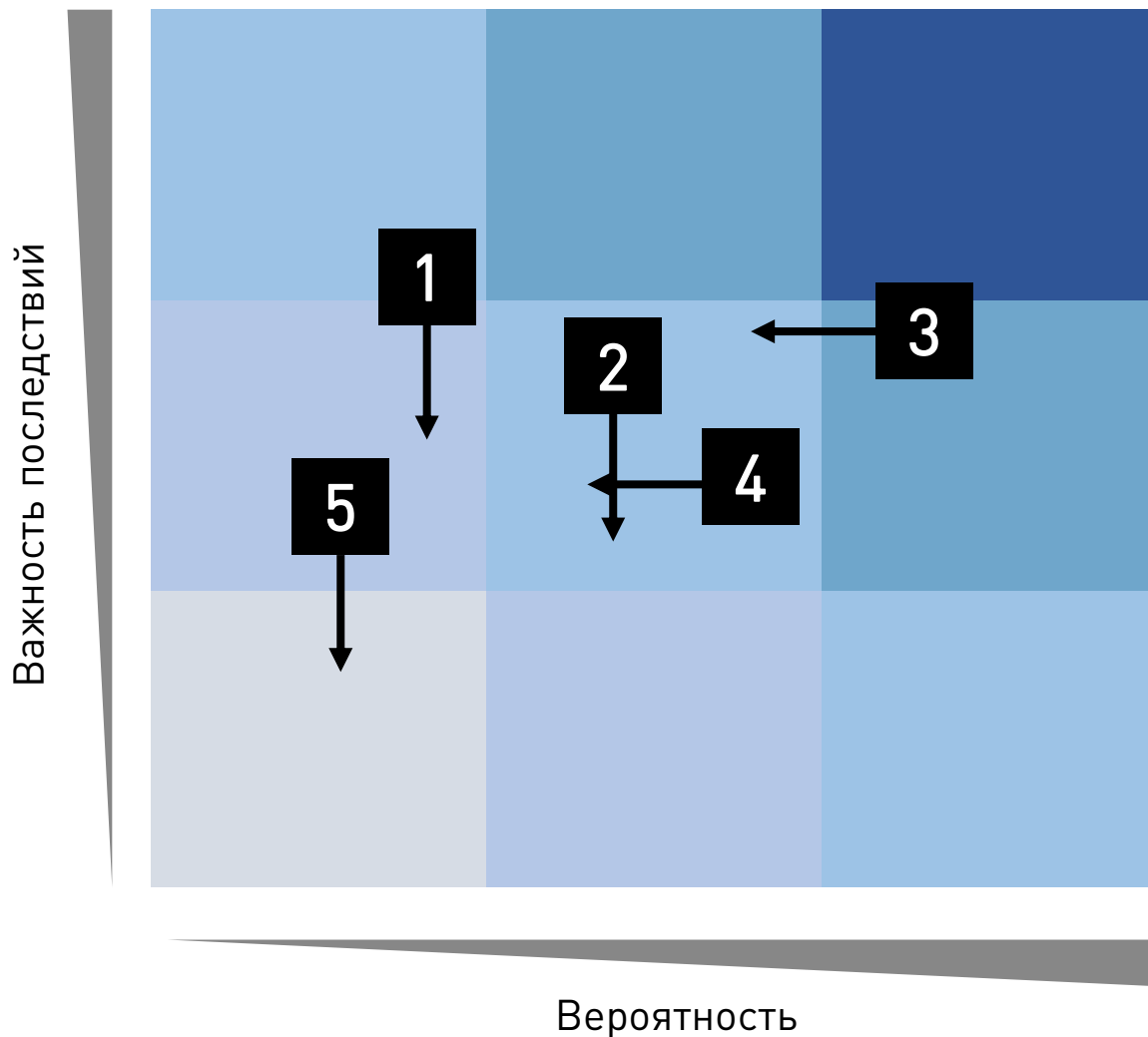
|     |                  |
|-----|------------------|
| NPV | <b>US\$531mn</b> |
| IRR | <b>29.7%</b>     |
| PBP | <b>5.3</b>       |

## Запуск листопрокатного цеха ожидается в 2022 году, а выход на полную мощность в 2023 году

| Actions  | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--|------|------|------|------|------|
| <b>Разработка решения</b>                              |      |      |      |      |      |
| Детальная разработка стратегии                         | ■    |      |      |      |      |
| Подготовка проектной документации                      | ■    |      |      |      |      |
| Согласование и утверждение документации                | ■    |      |      |      |      |
| <b>Строительство</b>                                   |      |      |      |      |      |
| Закладка фундамента                                    |      | ■    |      |      |      |
| Укладка стен и монтаж кровли                           |      | ■    |      |      |      |
| Прокладка коммуникаций                                 |      |      | ■    |      |      |
| Покупка и транспортировка технологических решений      |      |      | ■    |      |      |
| Установка технологических линий – станков              |      |      | ■    |      |      |
| <b>Поиск клиентов</b>                                  |      |      |      |      |      |
| Получение государственных заказов и участие в тендерах |      | ■    |      |      |      |
| Переговоры по кросс-продажам                           |      | ■    |      |      |      |
| Переговоры с основными металлотрейдерами               |      |      | ■    |      |      |
| Продвижение онлайн магазина                            |      |      | ■    |      |      |
| <b>Начало производства</b>                             |      |      |      | ◆    |      |
| Корректировки портфеля                                 |      |      |      | ■    |      |
| <b>Эксплуатация цеха на полную мощность</b>            |      |      |      |      | ◆    |

Выход на проектную мощность ▲

# Основные проблемы с поиском покупателей продукции будут решаться переориентацией на другие растущие отрасли и заключение долгосрочных контрактов



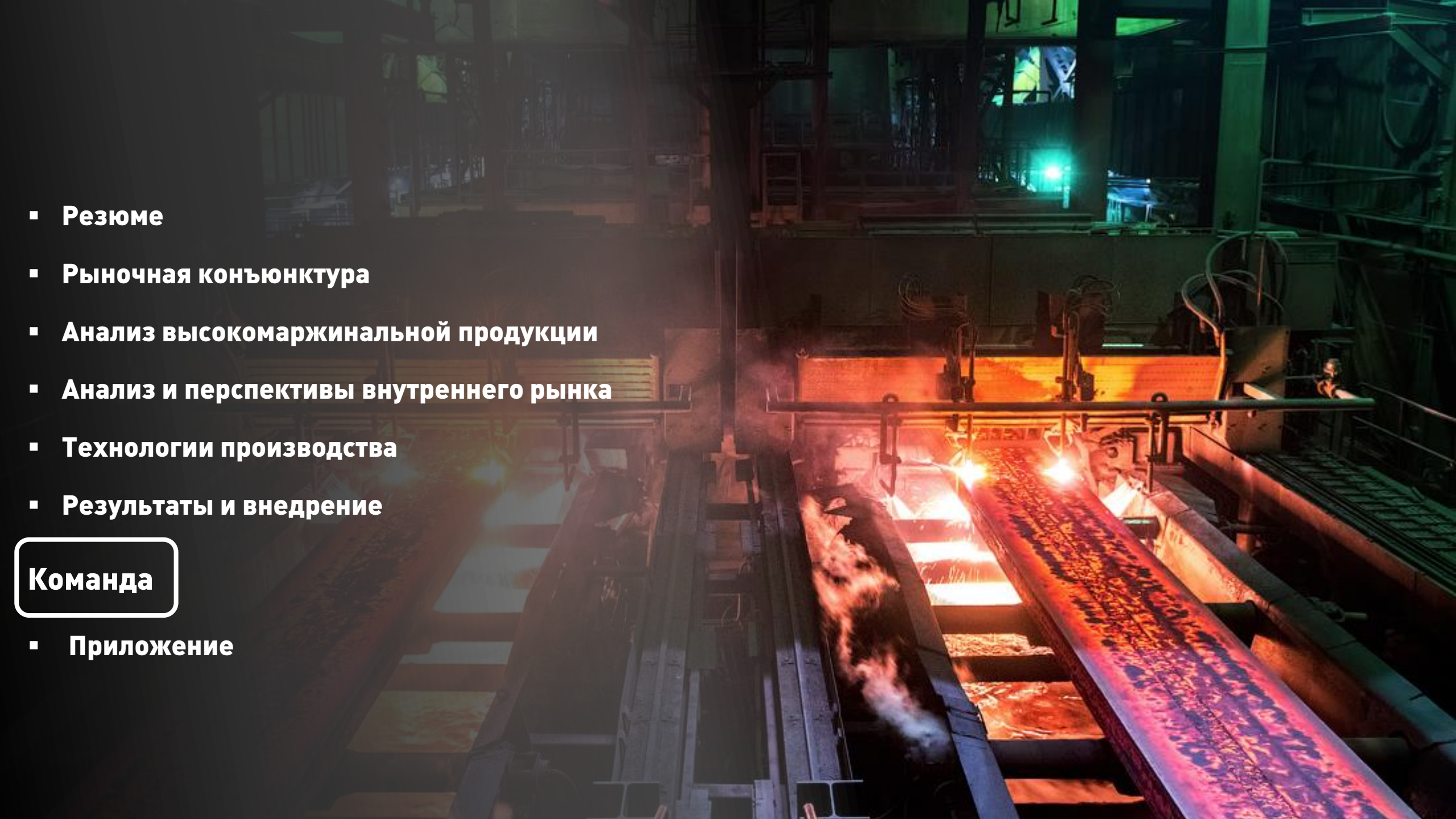
## Риск

1. Закрытие крупных строительных проектов в Сибири и на Урале
2. Азиатские производители могут усилить позиции на рынке Сибири
3. Открытие на Урале и/или Владивостоке заводов конкурентов
4. Повышение норм экологичности производства в Российской Федерации
5. Появление продуктов субститутов

## Митигация

1. Переориентация продукция на судостроительную и авиаотрасли
2. Нестабильная политическая ситуация и импортозамещение невелируют данный риск
3. Заключение долгосрочных контрактов с потребителями
4. Установка оборудования снижающая уровень вредных отходов
5. Постоянный анализ деятельности конкурентов и корректировка стратегии ЕВРАЗ ЗСМК

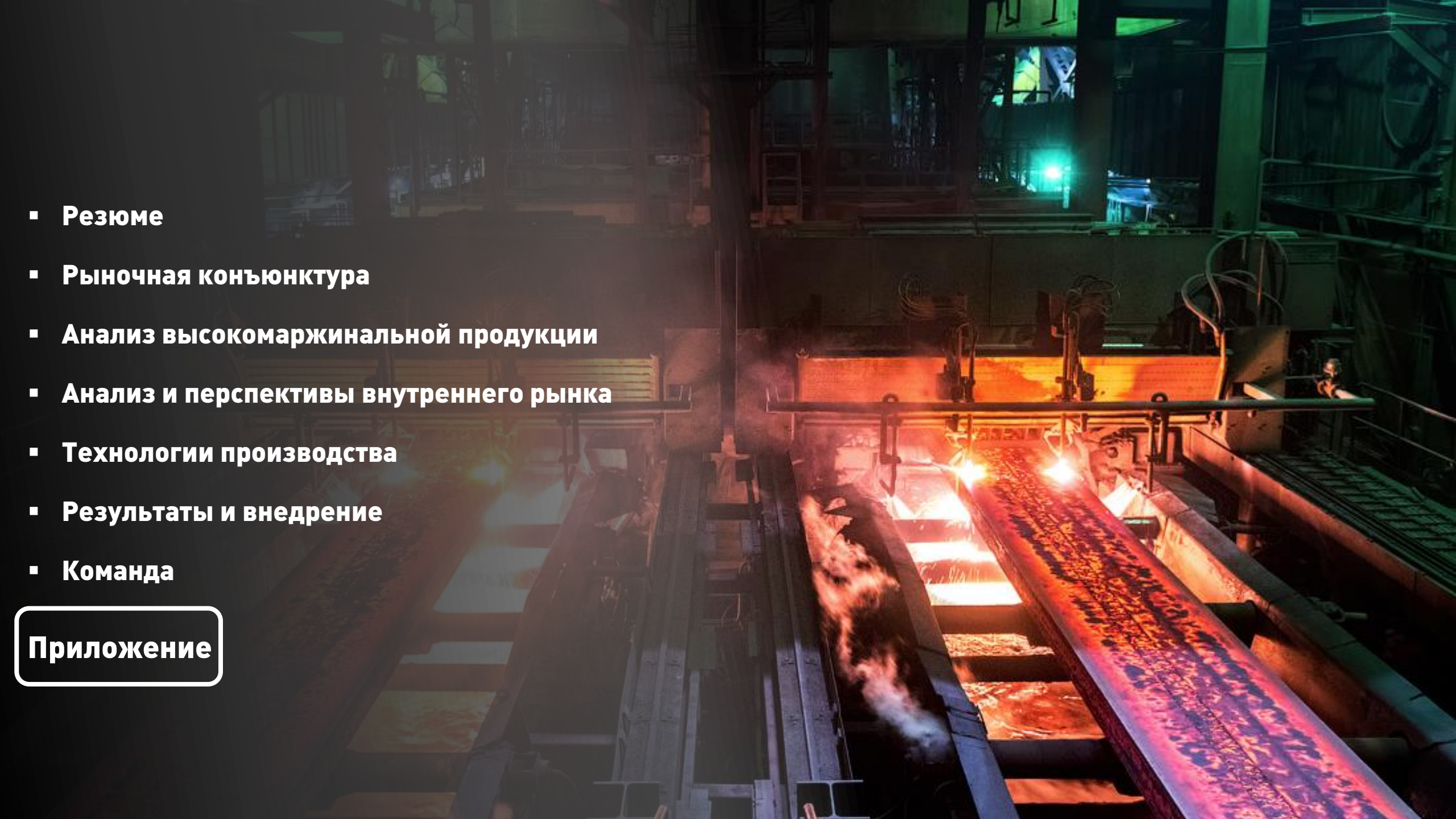


- 
- A photograph of a steel mill interior. In the foreground, a long, glowing red-hot steel beam is being processed on a conveyor system. Sparks are visible as the beam moves through machinery. The background shows the complex industrial structure of the mill with various pipes, beams, and a bright green light source in the distance.
- **Резюме**
  - **Рыночная конъюнктура**
  - **Анализ высокомаржинальной продукции**
  - **Анализ и перспективы внутреннего рынка**
  - **Технологии производства**
  - **Результаты и внедрение**

**Команда**

- **Приложение**

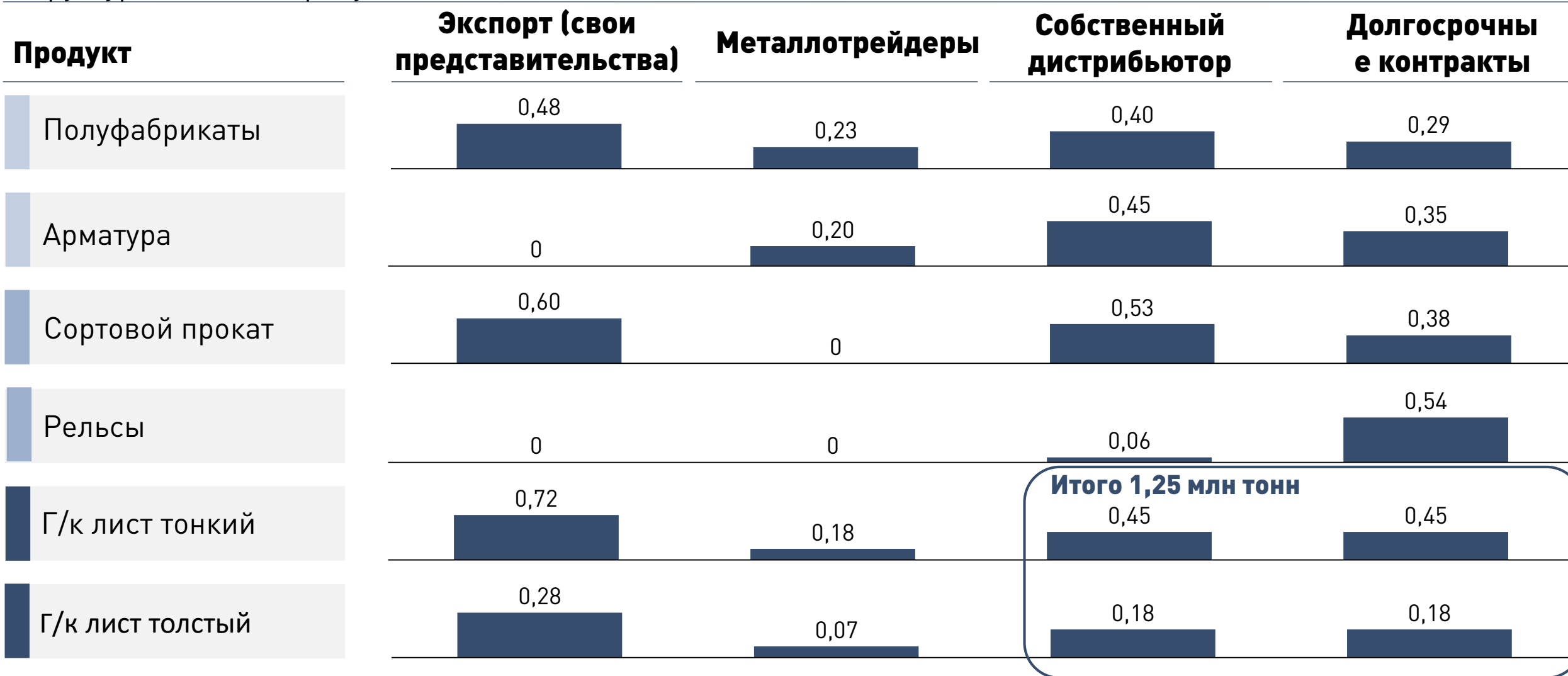


- 
- A photograph of a steel mill interior. In the foreground, a long, glowing red-hot steel beam is being processed on a conveyor system. Sparks are visible as the beam moves through machinery. The background shows the complex industrial structure of the mill, with various pipes, beams, and a bright green light source in the distance.
- **Резюме**
  - **Рыночная конъюнктура**
  - **Анализ высокомаржинальной продукции**
  - **Анализ и перспективы внутреннего рынка**
  - **Технологии производства**
  - **Результаты и внедрение**
  - **Команда**

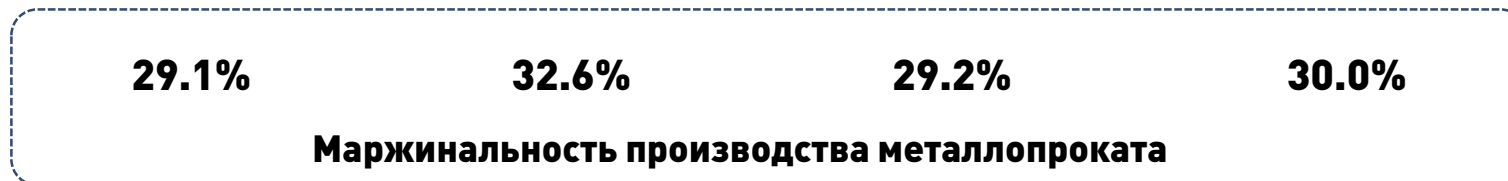
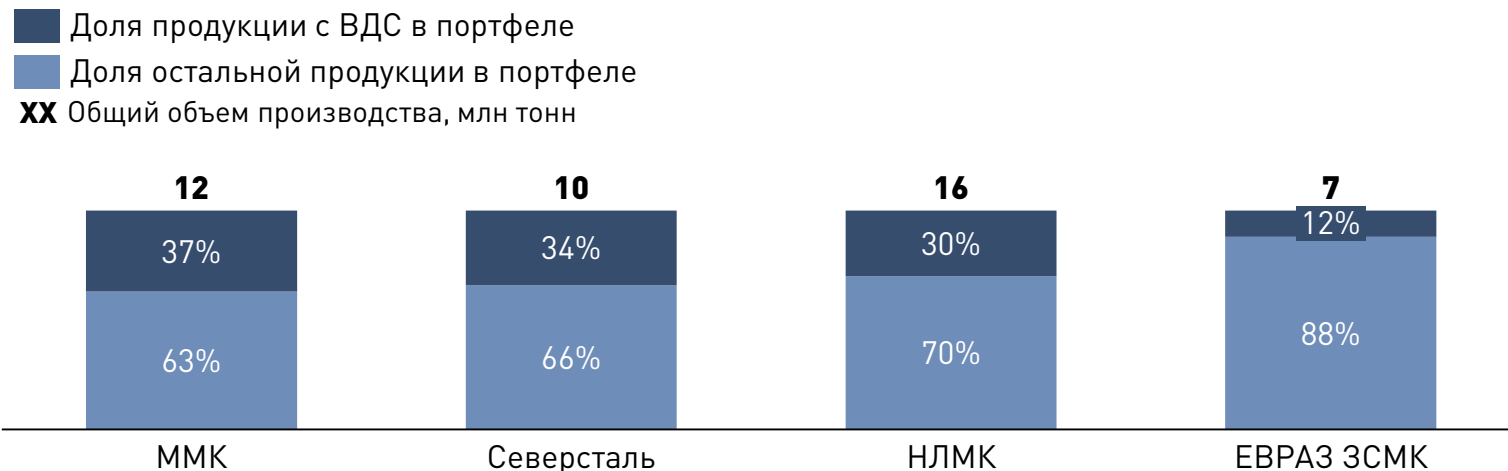
**Приложение**

## Основными каналами сбыта нового продукта в Российской Федерации будут продажи посредством собственного дистрибьютера и долгосрочных продаж – 1,25 млн тонн

Структура сбыта по продукции, млн тонн



# Увеличение доли продуктов с ВДС в портфеле увеличит маржинальность ЕВРАЗ ЗСМК на 7.6%



### Маржинальность производства металлопроката

- Холоднокатаная сталь
- Оцинкованный прокат
- Стан 5000
- Прочие
- Прокат с ПП<sup>1</sup>
- Трубы большого диаметра
- Холоднокатаный лист
- Метизная продукция
- Лист с ПП<sup>1</sup>
- Горячекатаный толстолистовой прокат
- Оцинкованный прокат
- Трансформаторный прокат
- Рельсы

### Примеры продукции с высокой добавленной стоимостью

## Вывод

- Стоит пересмотреть портфель ЕВРАЗ ЗСМК и **добавить продукты с ВДС**
- Увеличение доли продуктов с ВДС в портфеле и преимущество в виде вертикальной интеграции производства сделает ЕВРАЗ ЗСМК **одним из ведущих и наиболее прибыльных производителей металлопроката в России**
- ЕВРАЗ ЗСМК один из **крупнейших производителей рельсов в РФ**, так что реструктуризация портфеля должна учитывать это



# Спрос на листовой прокат на мировом рынке растет темпами 3.1% в год, но является довольно волатильным и существует много требований к поставщикам стали

## Ключевые тенденции зарубежного рынка листового проката

### Количественные тренды



- **Инвестиции в инфраструктурные проекты** растут на 2.4% в год



- **Новые технологии** в строительстве требуют на 17% больше металла на 1 кв. м. площади.



- Введение **протекционистских политик, торговых квот и пошлин** до 25% от стоимости слябов



- **Сокращение мощностей** в Китае на 170 млн. тонн



- **Снижение на 3.5% уровня цен** на сырье



- **Снижение маржинальности** производителей стали на 4.1%

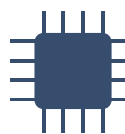
### Качественные тренды



- **Рост конкуренции** на рынке листового проката



- В автомобилестроении и станкостроении требуются сорта проката, обладающие **особыми свойствами**



- Производители проката применяют **современные технологии**, что увеличивает их маржинальность



- Предъявление более строгих требований к **качеству продукции**

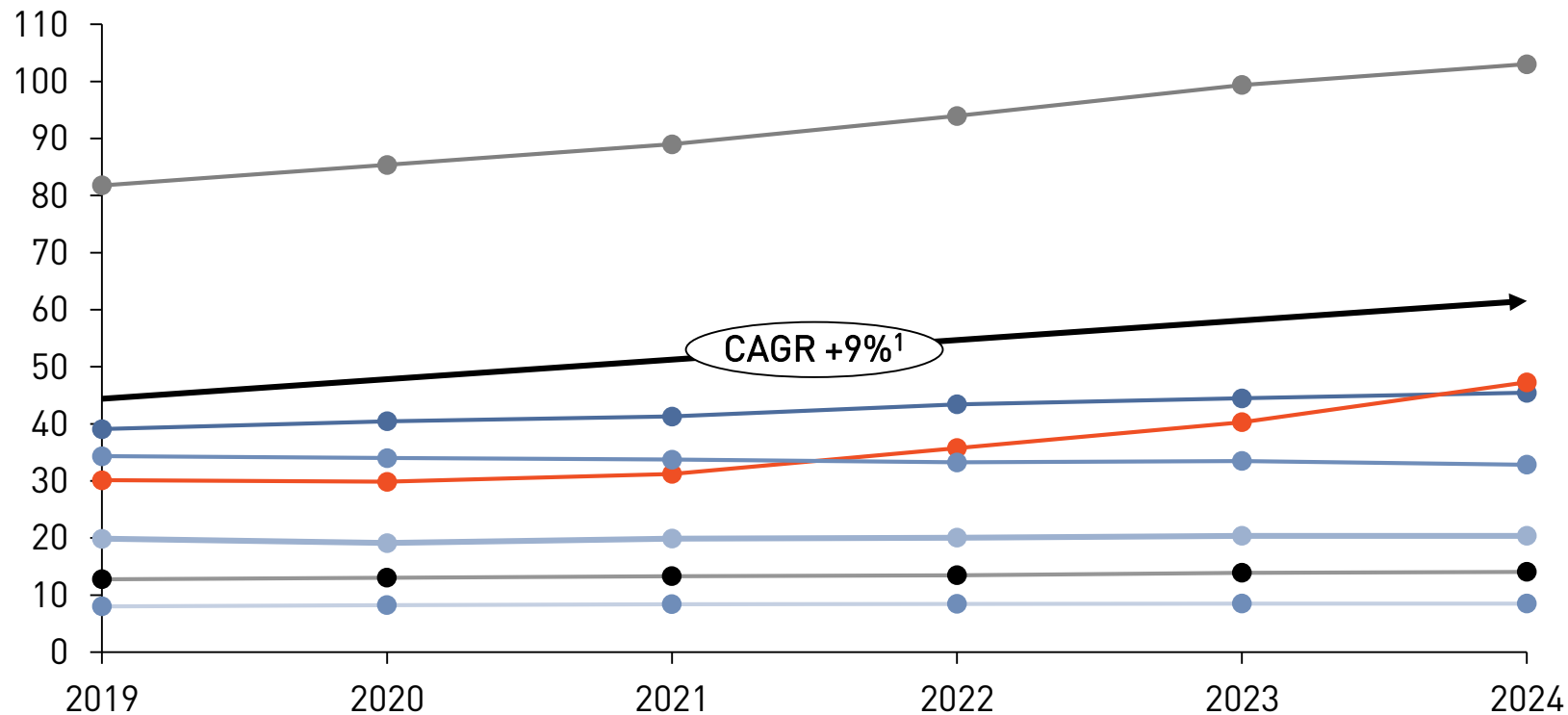
### Вывод

- Листовой прокат будет пользоваться спросом
- На мировом рынке надо искать специфические нишевые решения
- ЕВРАЗ ЗСМК нужна технология, позволяющая производить продукцию очень высокого качества, отвечающую самым высоким стандартам

# За рубежом автомобилестроение является самой быстрорастущей отраслью с высокой сталеемкостью

Прогнозируемая динамика потребления листового проката за рубежом

млн. тонн



## Сталеемкость отраслей²

|             |                                       |             |                                    |
|-------------|---------------------------------------|-------------|------------------------------------|
| <b>0.12</b> | — Строительство                       | <b>0.73</b> | — Прочий транспорт                 |
| <b>0.74</b> | — Промышленное оборудование           | <b>0.36</b> | — Бытовая техника и электроприборы |
| <b>0.69</b> | — Автомобилестроение                  | <b>0.54</b> | — Прочее                           |
| <b>0.81</b> | — Нефтегазовая отрасль, водоснабжение |             |                                    |

## Вывод

- Несмотря на текущую стагнацию на рынке **автомобилестроения** в некоторых регионах, начиная с 2021 года она покажет **наибольший рост**
- Отрасль автомобилестроения обладает высокой сталеемкостью, причем большая часть затрачиваемых металлов – продукции с **высокой добавленной стоимостью**

# В автомобилестроении Г/К сталь обладает лучшими свойствами и пользуется наибольшим спросом

## Основные тренды в автомобилестроении

### Создание кузова при помощи Г/К стали



#### Ключевые преимущества

- уменьшение веса автомобиля до 100 кг и потребления топлива на 5 %
- сокращение летальных исходов на 4% за счет повышения крепости корпуса
- облегчение производства деталей за счет повышенной вязкости стали

### Создание деталей при помощи конструкционной стали

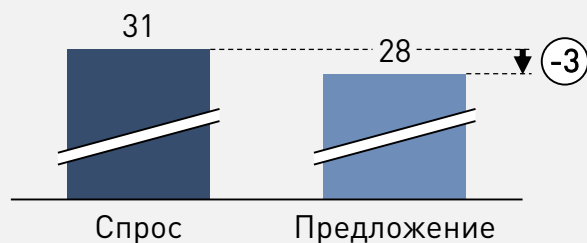


#### Ключевые преимущества

- сокращение веса компонентов экономит топливо
- повышенная износостойкость позволяет производить долговечные детали

### Спрос и предложение на кузовную сталь за рубежом

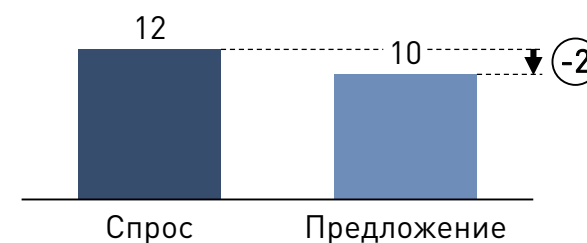
млн. тонн, 2023



Наиболее перспективное направление<sup>1</sup>

### Спрос и предложение на конструкционную сталь для деталей за рубежом

млн. тонн, 2023



## Вывод

- Неудовлетворенный спрос на Г/К сталь ожидаемо составит 3 млн. тонн в 2023 году - **потенциал для выхода за рубеж**

## Существенными аспектами при выборе направления экспорта являются затраты на логистику, торговые ограничения и расходы на продажу

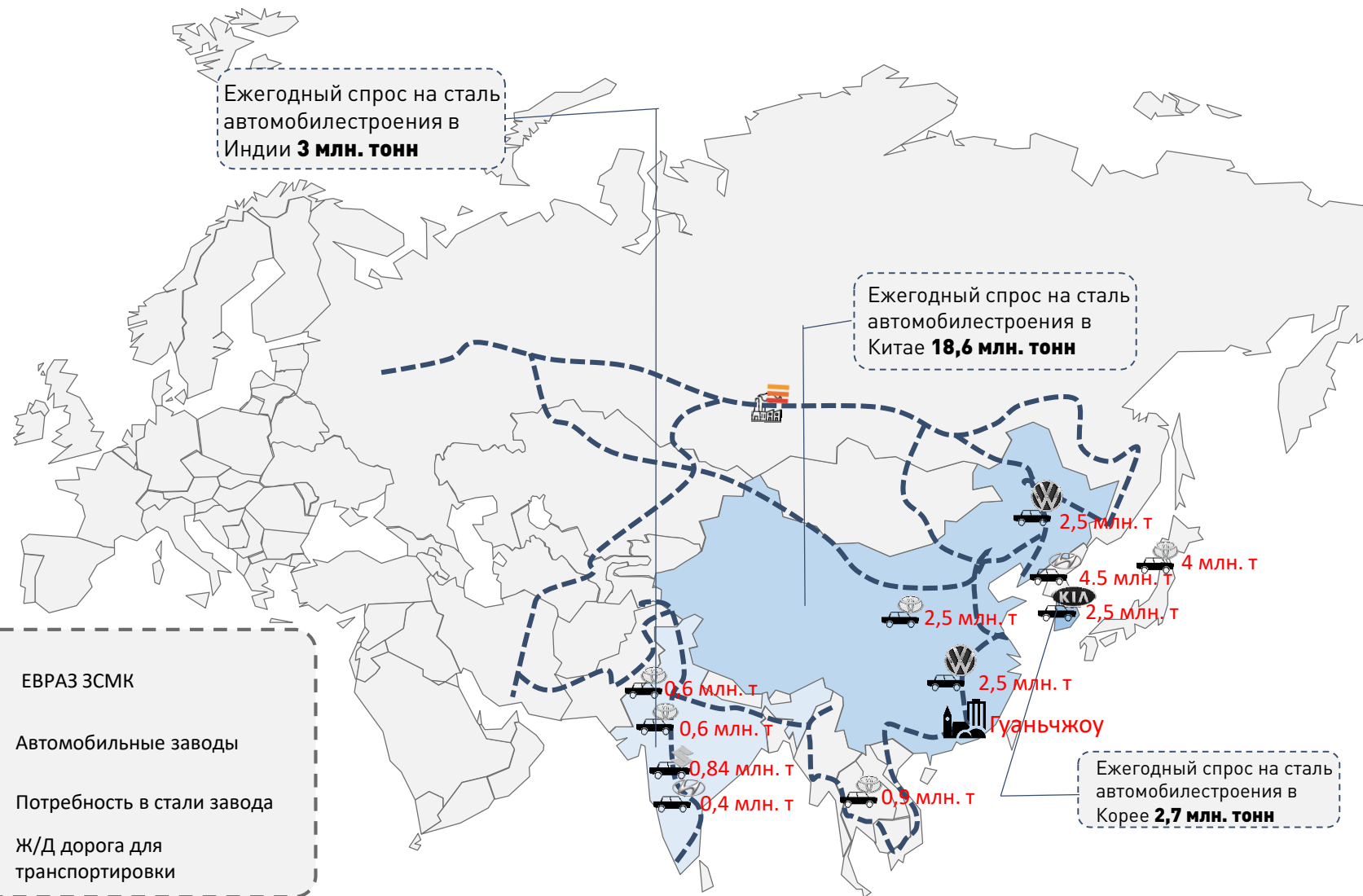
|  | Затраты на логистику | Пошлины    | Затраты на продажу | Себестоимость нашей продукции на этом рынке | Средняя цена тонны тонкого X/K листа |
|--|----------------------|------------|--------------------|---|--------------------------------------|
| <b>Европа</b>                                    | +30%                 | + До + 10% | + До + 8%          | = <b>\$360</b>                              | > \$280                              |
| <b>Страны СНГ</b>                                | +11%                 | + До+ 20%  | + До+ 5%           | = <b>\$210</b>                              | < \$230                              |
| <b>Юго-Восточная Азия (за исключением Китая)</b> | +19%                 | + До+ 10%  | + До+ 7%           | = <b>\$250</b>                              | < \$290                              |
| <b>Китай</b>                                     | +10%                 | + До+ 25%  | + До+ 7%           | = <b>\$290</b>                              | > \$285                              |
| <b>Ближний Восток</b>                            | +23%                 | + До+ 5%   | + До+ 9%           | = <b>\$320</b>                              | > \$310                              |

### Вывод

Наиболее перспективные рынки это **ЮВА и Китай**, но конкурировать по цене сложно и надо искать нишевое решение



# Потребность в стали крупных азиатских игроков автомобилестроения – 27 млн. т, ЕВРАЗ может предложить удобную ж/д логику по доставке и более выгодную цену на данном рынке



### Вывод

Себестоимость у ЕВРАЗа: **\$510**  
за тонну листового проката

Затраты на доставку тонны проката в Гуанчжоу: **76\$**

Пошлины: **\$30**  
Маржа (20%): **\$102**

**Р<sub>ЕВРАЗ</sub>(\$718) < Р<sub>Китая</sub>(\$782)<sup>1</sup>**

Продажа продукции в Китай рентабельна:

- Ниже цена
- Наличие удобной сети Ж/Д

## Стратегия сбыта продукции для ЕВРАЗ ЗСМК предлагает использовать сеть представительств в автопромышленных центрах и поставлять металлопрокат напрямую автопроизводителям

| Основные конкуренты           | Стратегия сбыта   | Логистика                                  | Технология  |
|-------------------------------|---|--|---|
| ArcelorMittal                 | Поставляет в близлежащий регионы  | Авто и ж/д поставки в ближайшие регионы    | Использует много разных технологий  |
| China Baowu Steel Group       | Имеет долгосрочные контракты с Toyota и Hyundai                             | Ж/Д поставки                               | Double cold reduction mill supplied от Primetals Technologies                 |
| Nippon Steel & Sumitomo Metal | Имеет собственную сбытовую сеть   | Поставки по рекам и ж/д                    | Использует устаревшие технологии с низкой маржинальностью                     |
| Hesteel Group                 | Имеет сеть партнеров-представителей   | Ж/Д поставки и отгрузки металлотрейдерам   | 18-HS MILLS от SMS Group и комбинацию технологий от от Primetals Technologies |
| <b>ЕВРАЗ ЗСМК</b>             | Будем использовать сеть представителей в крупных центрах автопромышленности | Ж/Д поставки до заводов автопроизводителей | 18-HS MILLS от SMS Group  |

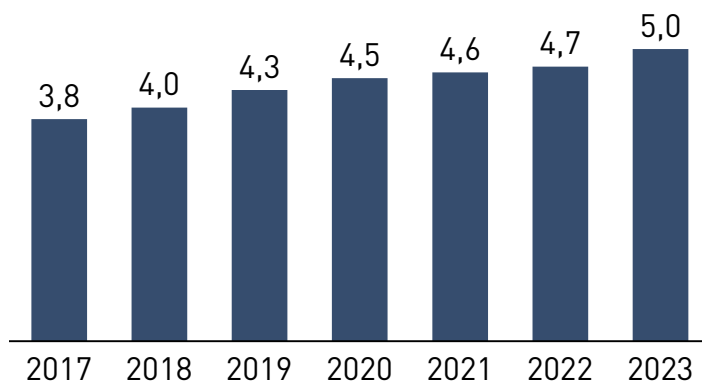
### Вывод

- Оптимально использовать сравнительно дешевые в Китае **ж/д перевозки** и работать **напрямую с автопроизводителями**

## Производители металлоконструкции нуждаются в 0,6 млн горячекатаного проката

### Инициатива

**Спрос на металлоконструкции в Сибири и на Урале вырастет на 1,2 млн тонн к 2023 году**



**Металлоконструкции имеют широкое применение:**

- при возведении каркасов зданий и сооружений;
- при строительстве ангаров, складов, мостов, тоннелей;
- при устройстве ограждений, лестниц, перил;
- для установки рекламных конструкций и малых архитектурных форм

**Сырьем для металлоконструкций служат:**

- Арматура
- Катанка
- Уголок
- Швеллер
- Лист
- Балки и прутки

### Вывод

На растущем рынке возможно реализовывать **600 тысяч тонн плоского горячекатаного листа**.

**Преимущество ЕВРАЗ ЗСМК** – близкое расположение завода по производству металлоконструкций и низкие издержки на транспортировку

### Вывод

- Спрос на металлоконструкции увеличит продажи горячекатаного листа и сортового проката
- Продажа металлоконструкций наиболее высокомаржинальный сегмент продукции (40%), в будущем можно рассмотреть возможность строительство собственного цеха по производству металлоконструкций

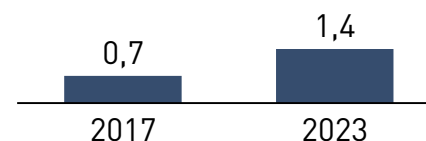
## В Сибири и на Урале будет реализовано 0,4 млн тонн стальных труб из горячекатаной стали для нужд ЖКХ

### Текущая ситуация

- В Сибири и на Урале износилось порядка 50% труб, их необходимо заменить. Государство собирается менять 8-10 процентов труб каждый год (от общего числа)

### Потребность ЖКХ в стали

млн. тонн



### Описание инициативы

ЧТО

Необходимо производить из горячекатаного листа **трубы среднего диаметра**

КУДА

**Близкое расположение и низкие затраты** по доставке позволят в первую очередь доставлять трубы в:

- Барнаул
- Кемерово
- Новосибирск
- Красноярск
- Новокузнецк
- Рубцовск

СКОЛЬКО

Сегодня более 30 процентов населенных пунктов Среднего Урала получают питьевую воду по графику, срочной замены требуют **35 процентов водопроводов**

### Вывод

- Цены на доставку в Сибирь и Дальний Восток **ниже, чем у конкурентов на 11%-30%**
- Логистика дает преимущество в среднем **3% в цене продукции**
- Скорость доставки продукции в Сибирь и Дальний Восток повышается в **среднем на 50%**

Производство труб жкх является нишевым решением на Урале и в Сибири. Обновление инфраструктуры занимает приблизительно 10 лет, соответственно, существует запас по времени



## Согласно проведенной оценке наибольшими баллами обладают металлоконструкции и трубы

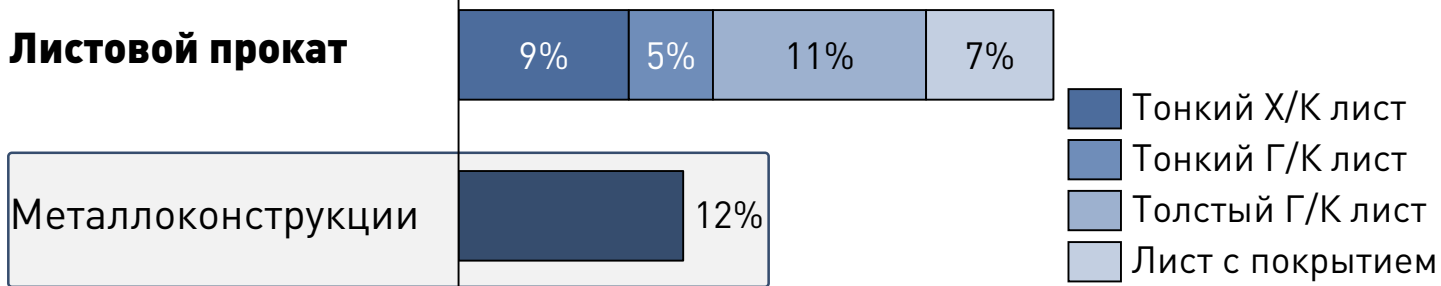
|                    | <b>Объем спроса</b><br>(вес критерия – 40%) | <b>Маржинальность</b><br>(вес критерия – 10%) | <b>Доп. инвестиции</b><br>(вес критерия – 10%) | <b>Кол-во конкурентов</b><br>(вес критерия – 40%) | <b>Итоговая оценка</b> |
|--------------------|---|---|--|---|------------------------|
| Металлоконструкции | 36  | 5   | 10   | 40  | <b>91</b>              |
| Трубы              | 25  | 3   | 9  | 27  | <b>64</b>              |
| Прокат с покрытием | 26  | 2   | 10   | 13  | <b>51</b>              |
| Х/к прокат         | 28  | 3   | 9  | 16  | <b>56</b>              |
| Швеллеры           | 12  | 10  | 7  | 11  | <b>40</b>              |
| Прочее             | 40  | 5   | 7  | 11  | <b>63</b>              |

## Согласно проведенной оценке наибольшими баллами обладают металлоконструкции и трубы

| Трубы                  | Объем спроса<br>(вес критерия – 40%) | Маржинальность<br>(вес критерия – 10%) | Доп. инвестиции<br>(вес критерия – 10%) | Кол-во конкурентов<br>(вес критерия – 40%) | Итоговая оценка |
|------------------------|--------------------------------------|--|---|--|-----------------|
| Легкая 1,8-4 мм        | 25                                   | 7                                      | 10                                      | 40   | 82              |
| Обыкновенная 2-4,5 мм  | 40                                   | 8                                      | 9                                       | 32   | 89              |
| Усиленная 2,5 – 5,5 мм | 29                                   | 10                                     | 9                                       | 27   | 75              |

### Потребность продуктов листового проката в строительстве

#### Листовой прокат



#### Вывод

Среди трубной и строительной отрасли наиболее релевантными продуктами будут **трубы среднего диаметра с обыкновенной толщиной стенки и металлоконструкции**

## Основные конкуренты расположены и сбывают продукцию в Европейской части страны

|   |   |    |   | Прочие   |
|---|--|---|--|--|
| <b>Производство листового проката (Млн. тонн)</b> | 5.8  | 8.8   | 8.6  | 29   |
| <b>Себестоимость тонны слябов дол. США</b>        | 250  | 283   | 243  | 269  |
| <b>Локация</b>                                    | ЦФО  | УФО   | СЗФО   | 85%- ЦФО<br>15% - УФО  |
| <b>Стратегия рынков</b>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>65% продукции продается в регионе ее производства, что обеспечивает высокое качество клиентского сервиса</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Создание собственного торгового дома с широкой филиальной и складской сетью</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Собственные активы и партнерства для дальнейшей обработки плоского проката</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Сеть партнерств для дальнейшей переработки проката</li> <li>Заключение долгосрочных контрактов</li> </ul> |

### Вывод

**Низкая себестоимость производства слябов (228) и местоположение**

позволит продукции ЕВРАЗ ЗСМК быть востребованной в СФО и УФО

## Объяснение и примеры продукции металлопроката

---

### **Продукция с НДС (низкой добавленной стоимостью):**

- арматура
- балки, швеллеры и др. сортовой прокат

### **Продукция с НДС (высокой добавленной стоимостью):**

- рельсы
- трубы
- ряд продукции высокотехнологичной сортового проката
- плоский прокат

### **Плоский прокат:**

- толстолистовой горячекатаный прокат
- тонколистовой горячекатаный прокат
- тонколистовой холоднокатаный прокат
- листы с покрытием