

Достижение
поставленных
целей

Северсталь 

Годовой отчет за 2013 год



Наша цель неизменна — быть лидерами в созидании

Достижение поставленных целей

Стратегические приоритеты:
повышение внимания к свободному денежному потоку



см. с. 18

Бизнес-система «Северстали»:
осязаемые результаты



см. с. 10

Инициативы по сокращению затрат



см. с. 22

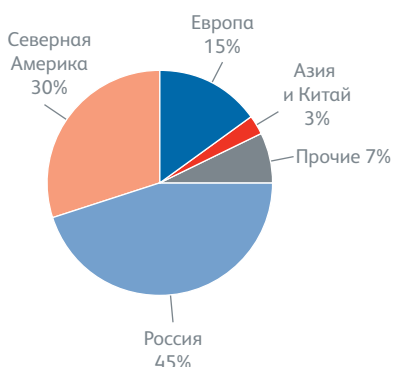
Активное снижение долговой нагрузки: в 2013 году общий долг
Компании сократился почти на 1 млрд долларов США



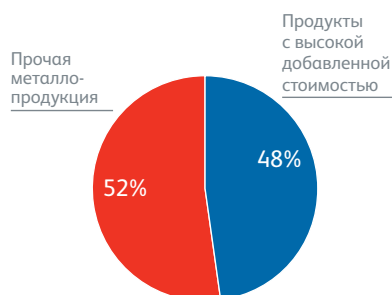
см. с. 39

Ключевые показатели

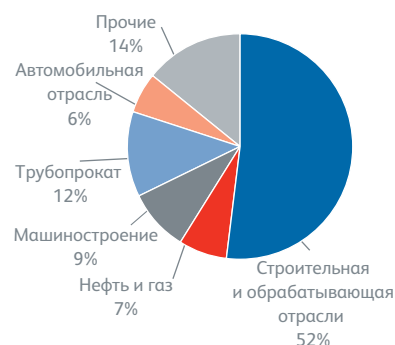
Высокая диверсификация географии продаж (региональное распределение выручки группы «Северсталь» по итогам 2013 финансового года)



Высочайшая доля металлопродукции с высокой добавленной стоимостью в России (в общем объеме поставок предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году)



Высокая диверсификация клиентской базы (отраслевое распределение выручки предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» по итогам 2013 года)



Введение

О Компании

«Северсталь» – краткий обзор	6
Бизнес-модель «Северстали»	8
Бизнес-система «Северстали»: осязаемые результаты	10
Обращение председателя Совета директоров Компании	12
Обращение генерального директора Компании	14

Стратегия

Стратегические приоритеты: повышения внимания к свободному денежному потоку	18
Ответы руководства Компании на часто задаваемые вопросы	20
Пример 1. Оптимизация себестоимости производства металлургических и добывающих предприятий	22
Пример 2. Рациональные капитальные вложения	24
Пример 3. Гибкий подход к сбыту и значительная экспортная выручка	26
Пример 4. Надежное снабжение автопроизводителей	28

Бизнес

Обращение директора по производству	32
Обращение заместителя генерального директора по экономике и финансам	34
Обзор бизнеса	36
«Северсталь Ресурс»	40
«Северсталь Российская Сталь»	48
«Северсталь Интернэшнл»	58

Устойчивое развитие

Принципы «Северстали»	66
Охрана труда и промышленная безопасность	68
Охрана окружающей среды	70
Сотрудники	74
Социальные инвестиции	78

Корпоративное управление

Состав Совета директоров	82
Отчет о корпоративном управлении	92
Отчет о рисках	104

Финансовая отчетность

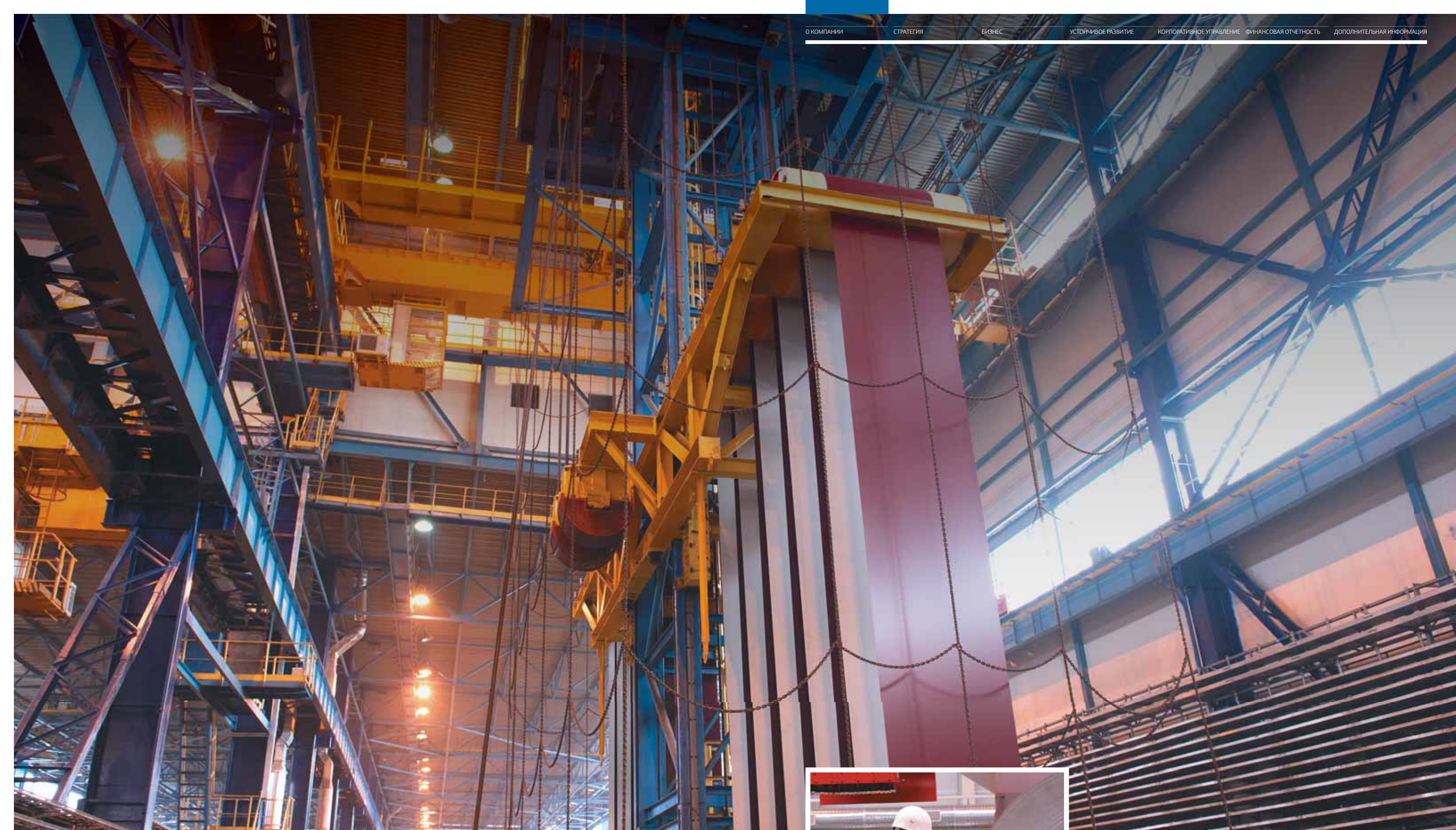
Консолидированные отчеты о прибылях и убытках	114
Консолидированные отчеты о совокупном доходе	115
Консолидированные отчеты о финансовом положении	116
Консолидированные отчеты о движении денежных средств	117
Консолидированные отчеты об изменениях в капитале	118

Дополнительная информация

Информация для акционеров	121
Список сокращений	123
Контактная информация	124

Онлайн-версия годового отчета
доступна на сайте:
www.reports.severstal.com





О Компании



«Северсталь» – краткий обзор	6
Бизнес-модель «Северстали»	8
Бизнес-система «Северстали»: осязаемые результаты	10
Обращение Председателя Совета директоров Компании	12
Обращение Генерального директора Компании	14



ОАО «Северсталь» («Северсталь», «Компания», «Группа») – вертикально интегрированная металлургическая и горнодобывающая Компания с основными активами в России и США, а также инвестициями в других регионах. Начало деятельности датируется 1955 годом, когда начал работу Череповецкий металлургический комбинат. Период, последовавший за приватизацией Компании в 1993 году, характеризуется активным ростом и выходом ОАО «Северсталь» на международные рынки. Ценные бумаги Компании котируются на Московской бирже (МБ), а глобальные депозитарные расписки представлены на Лондонской фондовой бирже (LSE). Стратегическая цель «Северстали» заключается в создании устойчивого высококачественного бизнеса, стабильно приносящего больше прибыли, чем в среднем по отрасли. «Северсталь» состоит из трех дивизионов: «Северсталь Ресурс», «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Интернэшнл».

«Северсталь Ресурс»

«Северсталь Ресурс» осуществляет управление всеми горнодобывающими активами «Северстали» и является ключевым элементом вертикально интегрированной модели бизнеса «Северстали». Он практически полностью покрывает потребность дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в железной руде и коксующемся угле твердых марок и частично обеспечивает сырьем «Северсталь Интернэшнл». Кроме того, «Северсталь Ресурс» является крупным поставщиком сырья третьим лицам. Угольные предприятия дивизиона входят в пятерку крупнейших российских производителей угля, а предприятия по добыче железной руды являются лидерами по объему добычи.

«Северсталь Российская Сталь»

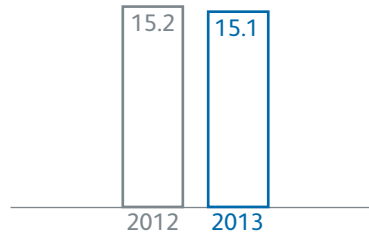
«Северсталь Российская Сталь» – один из ведущих производителей стали в России, предлагающий широкий сортамент продукции. Значительную долю в продуктовом портфеле Компании составляет продукция с высокой добавленной стоимостью; а благодаря запуску новых мощностей происходит наращивание объемов выпуска сортового проката для предприятий строительной отрасли и продукции дальнейшего передела. Ключевой актив дивизиона – Череповецкий металлургический комбинат – является одним из самых рентабельных металлургических предприятий в мире и отличается удачным расположением с точки зрения близости к добывающим предприятиям «Северстали», портам Балтийского моря и российским промышленным зонам.

«Северсталь Интернэшнл»

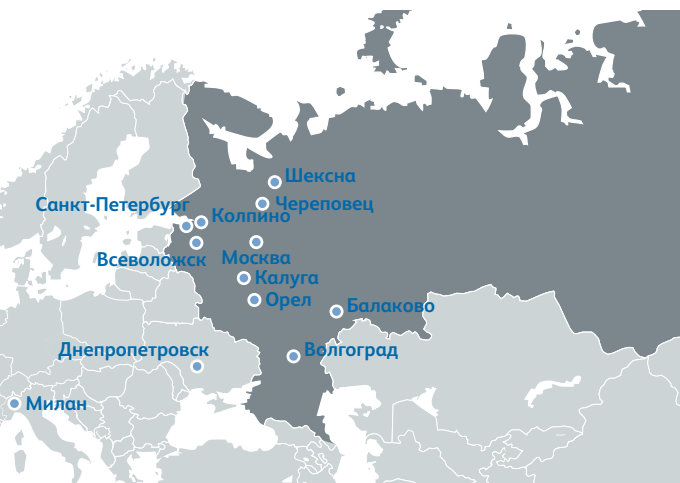
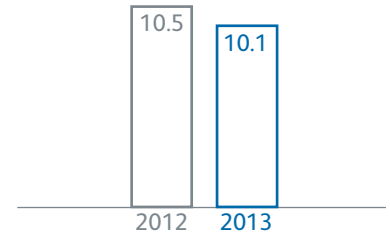
«Северсталь Интернэшнл» – современная металлургическая Компания, заводы которой в Дирборне и Коламбусе входят в число передовых предприятий Северной Америки. Современные производственные мощности дивизиона требуют сравнительно низких капитальных вложений и затрат на обслуживание и при этом ориентированы на производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Предприятия дивизиона находятся в выгодной рыночной позиции и располагают налаженными отношениями с крупнейшими клиентами из автомобильной, строительной трубопрокатной и других отраслей.



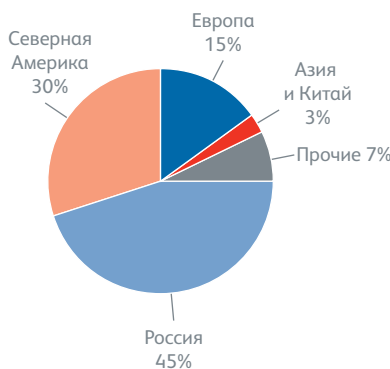
Объем продаж железной руды предприятиями дивизиона «Северсталь Ресурс» (млн тонн)



Объем продаж угля предприятиями дивизиона «Северсталь Ресурс» (млн тонн)



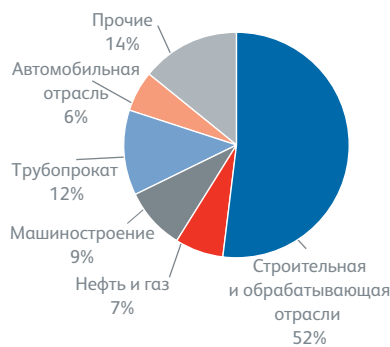
Высокая диверсификация географии продаж (распределение выручки группы «Северсталь» по итогам 2013 финансового года по регионам)



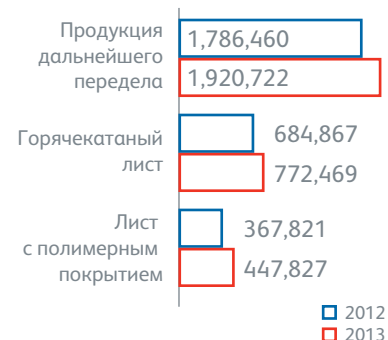
Высочайшая доля металлопродукции с высокой добавленной стоимостью в России (в общем объеме поставок предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году)



Высокая диверсификация клиентской базы (распределение выручки предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» по итогам 2013 года по отраслям)



Самые быстрорастущие сегменты портфеля продукции с высокой добавленной стоимостью (в тоннах металлопродукции, отгруженной предприятиями дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году)





Главная стратегическая цель Компании заключается в создании устойчивого высококачественного бизнеса, стабильно приносящего больше прибыли, чем в среднем по отрасли. В достижении этой цели «Северсталь» опирается на традиционно сильные стороны своего бизнеса:

Устойчивая модель бизнеса на основе низкой себестоимости металлургического производства и самообеспеченности сырьем

Россия входит в число регионов с самыми низкими издержками в металлургической отрасли. Кроме того, «Северсталь» занимает уникальное положение в металлургической отрасли благодаря тому, что Компания практически полностью самодостаточна по железной руде и более чем самодостаточна по коксующемуся углю. Горнодобывающие предприятия Компании находятся вблизи от металлургических комбинатов, а благодаря избыточному объему производства железорудных окатышей и коксующегося угля «Северсталь» имеет возможность продавать большие объемы сырья покупателям в России и за рубежом.

Уверенное положение на российских рынках и гибкие возможности продаж на экспорт

Российский рынок по-прежнему остается приоритетным для «Северстали». Компания уделяет особое внимание северо-западу и центральной части страны. В этих регионах наблюдается максимальный объем потребления металлопродукции в стране, и вдобавок к этому «Северсталь» располагает недоступным конкурентам преимуществом в виде географической близости и высокого качества активов. Сфокусированный подход к целевым рынкам позволил «Северстали» в 2013 году повысить свою рыночную долю в России.

Предприятия «Северстали» отличаются более выгодным географическим расположением для экспорта продукции, чем большинство их российских конкурентов. Благодаря этому продажи на экспорт приобретают дополнительную привлекательность и актуальность для «Северстали», поскольку уменьшается разница в затратах на продажи на внутренний рынок и за рубеж. Данное обстоятельство



во повышает гибкость структуры продаж «Северстали» и позволяет Компании получать больше прибыли, чем в среднем по отрасли.

Наличие двух металлургических предприятий в США («Северсталь Северная Америка») помогает «Северстали» диверсифицировать клиентскую базу и удерживать прочные позиции в автомобильной, строительной и трубопрокатной отраслях. В 2014 году «Северсталь» отмечает 10-летнюю годовщину присутствия на рынке США.

Наращивание рыночной доли в наиболее прибыльных сегментах

Стратегия Компании ориентирована в первую очередь на рентабельность бизнеса, а не на объем производства. «Северсталь» занимает одну из ведущих позиций в российской металлургической отрасли по доле продукции с высокой добавленной стоимостью в своем портфеле, составляющей около 50%. Дальнейший рост в наиболее прибыльном сегменте требует постоянного совершенствования качества продукции и развития обширной сети профессиональных услуг. Компания поддерживает постоянный диалог с клиентами для развития продукции в соответствии с их потребностями. Например, в начале 2014 года «Северсталь» совместно с Компанией «Мицуи» открыла сервисный центр во Всеволожске, который будет обслуживать автозаводы региона. Новое предприя-

тие поможет Компании удовлетворить потребности этой категории клиентов и укрепить наработанную в последние годы позицию «Северстали» как проверенного и надежного поставщика для автомобильной отрасли. «Северсталь» продолжает инновации и разработку новых видов продукции для оптимизации сортамента, таких как кровельный материал новой марки «Стальной шелк». Это помогает Компании выгодно подчеркнуть свои отличия от конкурентов.

Реализация потенциала взаимопомощи

Бизнес-система «Северстали» представляет собой набор общекорпоративных проектов, направленных на повышение операционной эффективности Компании. Внедрение Бизнес-системы сопряжено с операционными, организационными и культурными изменениями. В 2013 году эти инициативы обеспечили дальнейшее повышение эффективности и сокращение издержек Компании, включая оптимизацию структуры управления Группы. Внимание к деталям и стремление делать все возможное для повышения эффективности позволили Компании добиться высочайшей рентабельности по EBITDA в российском металлургическом секторе в III квартале 2013 года – 17%. Несмотря на уже достигнутый значительный прогресс, «Северсталь» будет продолжать работу и реализацию намеченных планов по укреплению позиции Компании как лидера по эффективности.



Главная задача Бизнес-системы «Северстали» – помочь Компании сохранять лидерство и наращивать конкурентные преимущества путем формирования корпоративной культуры, ориентированной на клиентов и постоянное совершенствование. Бизнес-система является интегральным компонентом стратегий всех дивизионов Компании, обеспечивающим достижение поставленных целей и устойчивое развитие бизнеса в долгосрочной перспективе.

Первоочередной приоритет Бизнес-системы заключается в устранении «узких мест» на всех уровнях организации – от производства до административного аппарата. Корпоративная культура «Северстали» опирается на принципы постоянного совершенствования и вознаграждения авторов идей, помогающих оптимизировать деятельность Компании. В Компании применяются передовые инструменты и методологии, включая принципы бережливого производства и системы управления отношениями с клиентами (CRM).

Инициативы Бизнес-системы уже дают отдачу в форме повышения вовлеченности персонала и удовлетворенности клиентов, и «Северсталь» рассчитывает на сохранение этой тенденции.

В 2013 году суммарный вклад проектов Бизнес-системы в финансовые результаты Группы достиг 389,8 млн долларов США. Наибольший вклад – в размере 290,4 млн долларов США – пришелся на предприятия дивизиона «Северсталь Российская Сталь», как и в 2012 году.

В настоящее время Компания переходит к следующему этапу развертывания Бизнес-системы. Спустя несколько лет активных инвестиций Компания подошла к «стадии получения отдачи», когда инвестиции и огромный объем проделанной работы начинают давать плоды. Теперь приоритет Компании – сделать так, чтобы эти результаты оказались устойчивыми.

Апрель 2010 года – июль 2013 года СТАДИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

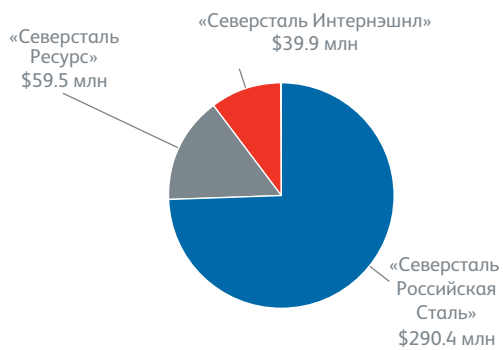
- Пробные проекты на ключевых предприятиях
- Интенсивное обучение на всех уровнях
- Бережливое производство
- Клиентоориентированность
- Лидерские качества

С августа 2013 года СТАДИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ОТДАЧИ

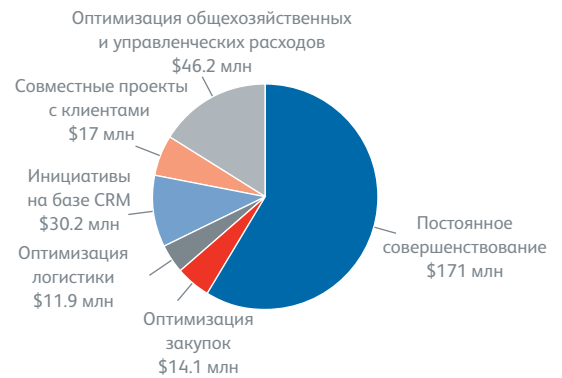
- Увеличение измеримого вклада в выручку и сокращение издержек
- Повышение вовлеченности на всех уровнях
- Приоритет: обеспечить стабильность высокой производительности



Вклад отдельных дивизионов в повышение производительности с помощью проектов Бизнес-системы (млн долларов США)



Ключевые проекты Бизнес-системы и их вклад в финансовые результаты дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году (млн долларов США)





С момента, когда ценные бумаги Компании стали котироваться на бирже, «Северсталь» привержена самым высоким стандартам корпоративного управления и стремится соблюдать все требования британского Кодекса корпоративного управления. В частности, это предполагает наличие адекватного баланса между исполнительными и неисполнительными / независимыми директорами. В Совете директоров действуют три Комитета, возглавляемые независимыми директорами и отвечающие за контроль ключевых сфер деятельности Компании. Это Комитет по аудиту, Комитет по охране здоровья и безопасности труда, а также Комитет по кадрам и вознаграждениям. В 2013 году Компания провела в Лондоне третий ежегодный День инвестора для аналитиков со стороны продавцов и покупателей. Это мероприятие стало еще одной демонстрацией внимания «Северстали» к последовательному и прозрачному взаимодействию со всеми заинтересованными лицами.

Уважаемые акционеры!

Я рад сообщить о том, что Компания «Северсталь» добилась значительного прогресса в 2013 году в первую очередь в сферах повышения эффективности за счет снижения издержек. Компании также удалось укрепить свои позиции в самых привлекательных сегментах рынка. В результате мы добились уверенных результатов, включая сохранение высокой операционной рентабельности и снижение долга, несмотря на сложную обстановку на рынке.

Первоочередной приоритет Компании – здоровье и безопасность сотрудников. Наша цель – полностью исключить несчастные случаи со смертельным исходом на производстве. Для достижения этой цели мы намерены следовать передовой мировой практике и быть ведущей российской Компанией в данной сфере. По итогам 2013 года показатель LTIFR практически не изменился и составил 1.45 (в 2012 году – 1.41). Компания проделала значительную работу по реализации экологических программ и сократила энергопотребление и выбросы на многих ключевых предприятиях.

Мы продолжили реализацию осмотрительной политики капиталных вложений, сконцентрированной на дальнейшем повышении производительности, оптимизации сортамента, реализации проектов в сфере обслуживания клиентов, а также охране здоровья и безопасности труда. В число крупнейших проектов вошли практически полное завершение строительства сортового завода «Балаково», реконструкция стана холодного проката в Череповце, строительство сервисного центра в Санкт-Петербурге, модернизация и расширение углеобогатительной фабрики «Печорская» в Воркуте и строительство наклонного ствола на шахте «Воргашорская».

Инициативы Бизнес-системы, к реализации которых Компания приступила в 2010 году, сегодня применяются в масштабах всей группы. Они служат источником значительной выгоды и конкурентных преимуществ за счет формирования культуры постоянного совершенствования, которая дает осязаемый прирост выручки и сокращение издержек.

С момента, когда ценные бумаги Компании стали котируются на бирже, «Северсталь» привержена самым высоким стандартам корпоративного управления и стремится соблюдать все требования британского Кодекса корпоративного управления. В частности, это предполагает наличие адекватного баланса между исполнительными и неисполнительными / независимыми директорами. В Совете директоров действуют три Комитета, возглавляемые независимыми директорами и отвечающие за контроль ключевых


сфер деятельности Компании. Это Комитет по аудиту, Комитет по охране здоровья и безопасности труда, а также Комитет по кадрам и вознаграждениям. В 2013 году Компания провела в Лондоне третий ежегодный День инвестора для аналитиков со стороны продавцов и покупателей. Это мероприятие стало еще одной демонстрацией внимания «Северстали» к последовательному и прозрачному взаимодействию со всеми заинтересованными лицами.

В июле мы объявили об изменениях в структуре Компании и составе руководства в рамках инициативы по дальнейшему повышению производительности и сокращению затрат. Вадим Ларин, ранее занимавший должность генерального директора дивизиона «Северсталь Ресурс», был назначен заместителем генерального директора и директором по производству. Александр Грубман и Сергей Кузнецов вышли из состава Совета директоров. Я хочу поблагодарить их за значительный вклад в успех группы «Северсталь».

Глобальный экономический климат улучшился во второй половине 2013 года; при этом в Европе наступил период относительной стабильности, а рост американской экономики ускорился. Данные факторы были сбалансированы менее уверенным экономическим ростом в России. В целом Компания сохраняет консервативный прогноз на 2014 год. В то же время «Северсталь» рассчитывает на продолжение роста мирового спроса на сталь, исходя из того, что в Европе прекратится падение спроса, экономика США будет расти, а инвестиции в Китай продолжатся. Это должно привести к повышению загрузки производственных мощностей в масштабах всей отрасли, хотя рост предложения железной руды и коксующегося угля может незначительно снизить цены на сырье.

Компания по-прежнему нацелена на дальнейшее развитие бизнеса с целью получения максимального свободного денежного потока и стабильной выплаты дивидендов. Для этого будут проводиться дальнейшее повышение производительности и сокращение затрат, выборочная реализация проектов развития производства, повышение качества сервиса и оптимизация сортамента продукции. Благодаря хорошо проинвестированным производственным активам и интегрированной модели бизнеса «Северсталь» находится в отличном положении для того, чтобы добиться хорошего прогресса в 2014 году.

Кристофер Кларк,
неисполнительный председатель Совета директоров





Наша стратегическая цель неизменна – быть лидерами в созидании. В сложных и нестабильных экономических условиях это означает способность получать значительный положительный свободный денежный поток на протяжении всего рыночного цикла. Мы создаем устойчивый высококачественный бизнес, способный приносить больше прибыли, чем в среднем по отрасли, при любом состоянии рынка, за счет повышения эффективности производственных предприятий, контроля издержек и занятия выгодной рыночной позиции.

Уважаемые акционеры, коллеги, партнеры!

В 2013 году «Северсталь» вновь добилась уверенных результатов, несмотря на сохранение сложной обстановки на мировом рынке стали и металлургического сырья. Нам удалось последовательно повышать рентабельность бизнеса на протяжении всего года за счет первоочередного внимания к повышению эффективности, сокращению затрат и повышению удовлетворенности клиентов, а также благодаря традиционно сильным сторонам нашей бизнес-модели.

За прошедший год Компания добилась значительного прогресса в сокращении издержек, включая снижение общехозяйственных и управленческих расходов (на 14.7%), а также затрат на дистрибуцию (на 10.3%). Несмотря на незначительное снижение выручки в 2013 году вследствие общего снижения рыночных цен, внимание

к сокращению затрат позволило группе повысить рентабельность по EBITDA до 15.5%. Показатель EBITDA в масштабах группы составил 2,063 млн долларов США, что на 4.4% меньше, чем в 2012 году. Столь уверенным результатом группа обязана росту прибыли и рентабельности обоих металлургических дивизионов – «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Интернэшнл».

За прошедший год также почти на 1 млрд долларов США снизился общий долг группы. Отношение чистого долга к EBITDA к концу года снизилось до 1.8 благодаря осмотрительным инвестициям в повышение операционной эффективности, охрану здоровья и безопасность труда, оптимизацию сортамента и повышение качества обслуживания клиентов. Я убежден, что дальнейшее внимание к повышению производительности и сокращению затрат позволит нам довести данный показатель до 1.5 – нашей внутренней цели.

Здоровье сотрудников и безопасность производства по-прежнему находятся в центре внимания руководства «Северстали», перед которым поставлена задача полностью устранить несчастные случаи на производстве со смертельным исходом и снизить показатель LTIFR. По итогам 2013 года показатель LTIFR составил 1.45, что приблизительно равно показателю 2012 года (1.41). Компания также добилась значительного прогресса в снижении своего влияния на окружающую среду.

Результаты 2013 года стали плодом целеустремленного труда и высокой квалификации сотрудников всех предприятий группы, и я хочу поблагодарить их за отличную работу.

Стратегия

Наша стратегическая цель неизменна – быть лидерами в созидании. В сложных и нестабильных экономических условиях это означает способность получать значительный положительный свободный денежный поток на протяжении всего рыночного цикла. Мы создаем устойчивый высококачественный бизнес, способный приносить больше прибыли, чем в среднем по отрасли, при любом состоянии рынка, за счет повышения эффективности производственных предприятий, контроля издержек и занятия выгодной рыночной позиции. Компания по-прежнему сконцентрирована исключительно на металлургическом производстве и добыче металлургического сырья и опирается на плюсы вертикальной интеграции, включая самодостаточность по железной руде и коксующемуся углю.

Эффективность и инвестиции

Одним из ключевых приоритетов Компании в 2013 году было дальнейшее повышение операционной эффективности со снижением себестоимости производства. В решении этих задач помогли инициативы Бизнес-системы, которые в настоящее время интегрированы во все бизнес-процессы группы и помогают Компании получать конкурентные преимущества за счет оптимизации внутренней культуры и операционной деятельности.

В 2013 году Компания продолжила осмотрительные инвестиции в производство; объем капитальных вложений составил 1.2 млрд долларов США, что на 18.6% меньше, чем в предыдущем году. В 2014 году Компания также будет проявлять осмотрительность и гибкость в вопросах инвестиций с сохранением первоочередного внимания к повышению операционной эффективности и показателей здоровья персонала и безопасности труда, а также к дальнейшей оптимизации сортамента и повышению качества обслуживания клиентов. Бюджет капитальных вложений на 2014 год составляет 976 млн долларов США, что приблизительно на 17% меньше бюджета 2013 года. В эту сумму входят капитальные вложения в техническое обслуживание на поддержание в размере около 570 млн долларов США. В число крупнейших проектов по развитию производства в 2014 году входят запуск сортового завода «Балаково», реконструкция стана холодного проката в Череповце, завершение строительства специализированного сервисного центра в Санкт-Петербурге, а также производственная интеграция шахт «Заполярная» и «Воркутинская» предприятия «Воркутауголь» путем строительства наклонного ствола.

«Северсталь Российская Сталь»

«Северсталь Российская Сталь» – металлургическая Компания мирового уровня, отличающаяся низкой себестоимостью производства и высокой эффективностью. Несмотря на сравнительно низкий спрос на сталь и снижение средних отпускных цен на 10.1% по сравнению с 2012 годом, предприятиям дивизиона удалось увеличить отгрузку готовой продукции на 3.4% до 10.6 млн тонн и частично нейтрализовать влияние вышеуказанных факторов на выручку за счет дальнейшего наращивания продаж специализированной продукции и продукции с высокой добавленной стоимостью (ВДС), а также постоянного внимания к качеству сервиса и удовлетворению меняющихся потребностей заказчиков. Доля продукции ВДС в общем портфеле продаж повысилась до 48%

(2012 год – 46%), а выручка составила 8,033 млн долларов США (2012 – 8,617 млн долларов США).

Несмотря на снижение выручки, дивизиону удалось повысить показатель EBITDA на 5.3% до 1,008 млн долларов США (2012 год – 957 млн долларов США) благодаря снижению стоимости сырья и вниманию руководства к сокращению производственных, общехозяйственных и управленческих затрат. Рентабельность по EBITDA в масштабах дивизиона также повысилась на 1.4 процентных пункта до 12.5%.

Крупнейшими инвестиционными проектами в течение года были: завершение строительства сортового завода «Балаково», создание специализированных сервисных центров и модернизация Ижорского трубопрокатного завода.

«Северсталь Ресурс»

В 2013 году внимание дивизиона было сконцентрировано на дальнейшем сокращении затрат, чего удалось добиться на всех предприятиях, за исключением PBS Coals. В то же время в 2013 году цены на металлургическое сырье были подвержены влиянию неблагоприятной конъюнктуры: отпускные цены на коксующийся уголь снизились приблизительно на 20%, а цены на железо – на величину от 2 до 5% за год. Это обстоятельство наряду со снижением общего объема продаж привело к сокращению выручки дивизиона «Северсталь Ресурс» на 11.3% до 2,665 млн долларов США, а показателя EBITDA – до 813 млн долларов США (2012 год – 985 млн долларов США).

В число инвестиционных проектов в отчетном году вошли наращивание производственных мощностей предприятия «Воркутауголь» и строительство наклонного конвейера на предприятии «Олкон».

«Северсталь Интернэшнл»

Дивизион «Северсталь Интернэшнл» повысил производственные показатели в 2013 году и добился максимального за последние три года показателя EBITDA в размере 244 млн долларов США (2012 год – 185 млн долларов США), несмотря на падение цен на сталь. Данный результат говорит об эффективности современных и хорошо проинвестированных активов дивизиона, а также о результативной работе руководства по повышению эффективности производства и продаж. Загрузка предприятий дивизиона составила около 83%, что выше среднего показателя по отрасли в регионе (76%).

Прогноз

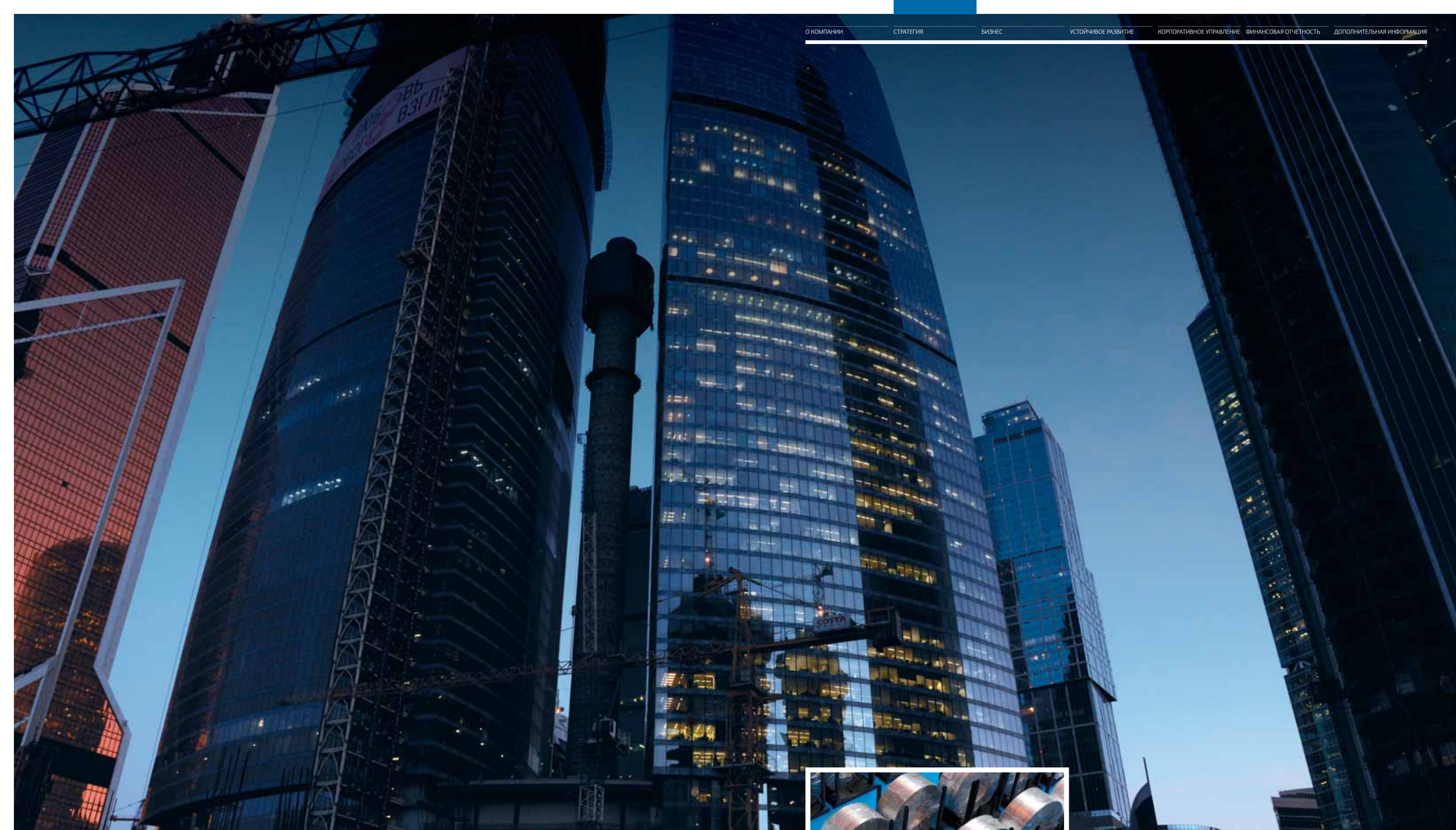
Хотя в 2014 году на рынке будет сохраняться сложная обстановка, мы приложим все усилия к дальнейшему наращиванию прибыли за счет реализации стратегии, ориентированной на высокую эффективность и низкую себестоимость производства, а также за счет оптимизации капитальных вложений, повышения удовлетворенности клиентов и оптимизации сортамента продукции.

Мы рассчитываем на сохранение роста мирового спроса на сталь в 2014 году, исходя из того, что в Европе прекратится падение спроса, а экономика США будет расти. В совокупности эти факторы могут привести к повышению загрузки производственных мощностей в металлургической отрасли. В то же время рост предложения железной руды и коксующегося угля может незначительно снизить среднегодовые цены на сырье. В России в 2014 году мы ожидаем роста потребления стали на 3% в основном со стороны строительной и нефтегазовой отраслей, а также повышения спроса на трубы большого диаметра в рамках проектов нового строительства.

В целом я убежден, что целенаправленная стратегия, модель бизнеса, хорошо проинвестированные активы, а также энтузиазм и высокая квалификация персонала позволят «Северстали» и в будущем добиваться результатов, превосходящих средние по отрасли.

Алексей Мордашов,
генеральный директор





Стратегия



Стратегические приоритеты: повышение внимания к свободному денежному потоку	18
Ответы руководства Компании на часто задаваемые вопросы	20
Пример 1. Оптимизация себестоимости производства металлургических и добывающих предприятий	22
Пример 2. Рациональные капитальные вложения	24
Пример 3. Гибкий подход к сбыту и значительная экспортная выручка	26
Пример 4. Надежное снабжение автопроизводителей	28

Стратегические приоритеты: повышение внимания к свободному денежному потоку

Наша цель неизменна – быть лидерами в созидании. Стратегия «Северстали» направлена на создание устойчивого высококачественного бизнеса в долгосрочной перспективе; Компания отдает приоритет повышению эффективности, а не наращиванию объемов. В текущих сложных и нестабильных экономических условиях Компания сконцентрировалась на способности получать значительный свободный денежный поток (СДП) на протяжении всего рыночного цикла.

За последний год Компания добилась значительного прогресса в этой сфере, и работа в этом направлении будет продолжена. Компания уделяет приоритетное внимание повышению эффективности и снижению себестоимости производства, повышению эффек-

тивности сбыта, оптимизации капитальных вложений и дальнейшему развитию инициатив Бизнес-системы. Эти инициативы помогут Компании обеспечить дальнейший прирост СДП.

Компания расширила список финансовых целей и повысила целевые показатели. В дополнение к текущим целевым показателям – рентабельность по EBITDA в размере 20%; отношение чистого долга к EBITDA на уровне 1.5 и выплата дивидендов в размере около 25% от чистой прибыли – были утверждены следующие цели: получение положительного СДП, целевой бюджет капитальных вложений в размере 1 млрд долларов США в год в среднесрочной перспективе, а также дальнейшая оптимизация положения всех предприятий Компании на кривой затрат.

Положение на кривой затрат

▶ Все предприятия должны находиться в центре или в левой половине кривой затрат

Рентабельность

▶ Цель по средней за цикл рентабельности по EBITDA – около 20%

Капитальные вложения

▶ 1.0 млрд долларов США в среднесрочной перспективе

Чистый долг

▶ Компания стремится держать отношение чистого долга к EBITDA ниже 1.5x

Дивиденды

▶ Выплата не менее 25% чистой прибыли

СДП

▶ Стабильный положительный свободный денежный поток





По какой причине была изменена стратегия Компании и в число ключевых показателей эффективности был добавлен СДП?

«На наш взгляд, в текущих обстоятельствах одним из ключевых показателей успеха является способность Компании получать положительный свободный денежный поток, который должен направляться на выплату стабильных дивидендов и снижение долга Компании, а не на реализацию рискованных проектов развития бизнеса».

Финансовые показатели «Северстали» по итогам третьего и четвертого кварталов 2013 года превысили ожидания по прибыли. Как вам удалось добиться такого результата?

«Последние три года Компания уделяет первоочередное внимание повышению эффективности всех предприятий группы, и сейчас эта работа начала давать заметные результаты. Развертывание Бизнес-системы «Северстали» началось в 2010 году. На переход от стадии инвестиций к стадии получения отдачи потребовалось три года.

Текущие финансовые результаты Компании – хороший индикатор того, что программы постоянного совершенствования начали давать результаты. Компания стремится делать все возможное для достижения своих целей. Предпринимаются самые разнообразные инициативы, начиная с трансформации внутренней культуры и заканчивая повышением осмотрительности при использовании финансовых ресурсов. Теперь цель заключается в том, чтобы обеспечить устойчивость этих результатов».

Что отличает вашу Компанию от сопоставимых российских Компаний?

«Компания «Северсталь» действует очень быстро. При работе на нестабильных рынках успех бизнеса напрямую зависит от способности быстро принимать решения. С помощью Бизнес-системы, направленной на поддержку конкурентных преимуществ Компании за счет трансформации внутренней культуры, «Северсталь» надеется сформировать уникальную систему производства и управления. Эта система должна позволить Компании в будущем получать больше прибыли, чем в среднем по рынку».

Можете ли вы рассказать о планах капитальных вложений на 2014 год?

«Капитальные вложения – важный динамический компонент финансового положения Компании. В этой сфере «Северсталь» преследует две цели: обеспечение максимально возможной эффективности технического обслуживания активов, а также ограничение инвестиций в новые проекты суммой около 400 млн долларов США в год. Приоритет отдается наиболее рентабельным проектам, позволяющим Компании устранять «узкие места» и сокращать затраты.

Такой подход по-прежнему дает «Северстали» возможность расти разумными темпами на сложном рынке. Крупнейшие инвестиционные проекты Компании в металлургическом и добывающем секторах близки к завершению, и поэтому отсутствует необходимость в сокращении или приостановке ключевых проектов. Бюджет капитальных вложений на 2014 год составляет около 1 млрд долларов США, и он будет полностью профинансирован за счет операционного денежного потока. В среднесрочной перспективе 1 млрд долларов США в год представляется разумным бюджетом капитальных вложений, и в настоящее время Компания не планирует превышать эту цифру».

Какие возможности наиболее привлекательны для «Северстали» в металлургическом и добывающем секторах в долгосрочной перспективе?

«Мы полагаем, что работа по повышению эффективности создает хороший залог для дальнейшего развития бизнеса. В металлургическом секторе не планируется наращивание мощностей по производству нерафинированной стали. Будущее металлургического бизнеса Компании в уникальных продуктовых нишах, услугах и выгодных предложениях для клиентов. В добывающем секторе, учитывая нестабильность рынков, на наш взгляд, целесообразны инвестиции только в проекты с минимальной себестоимостью производства».

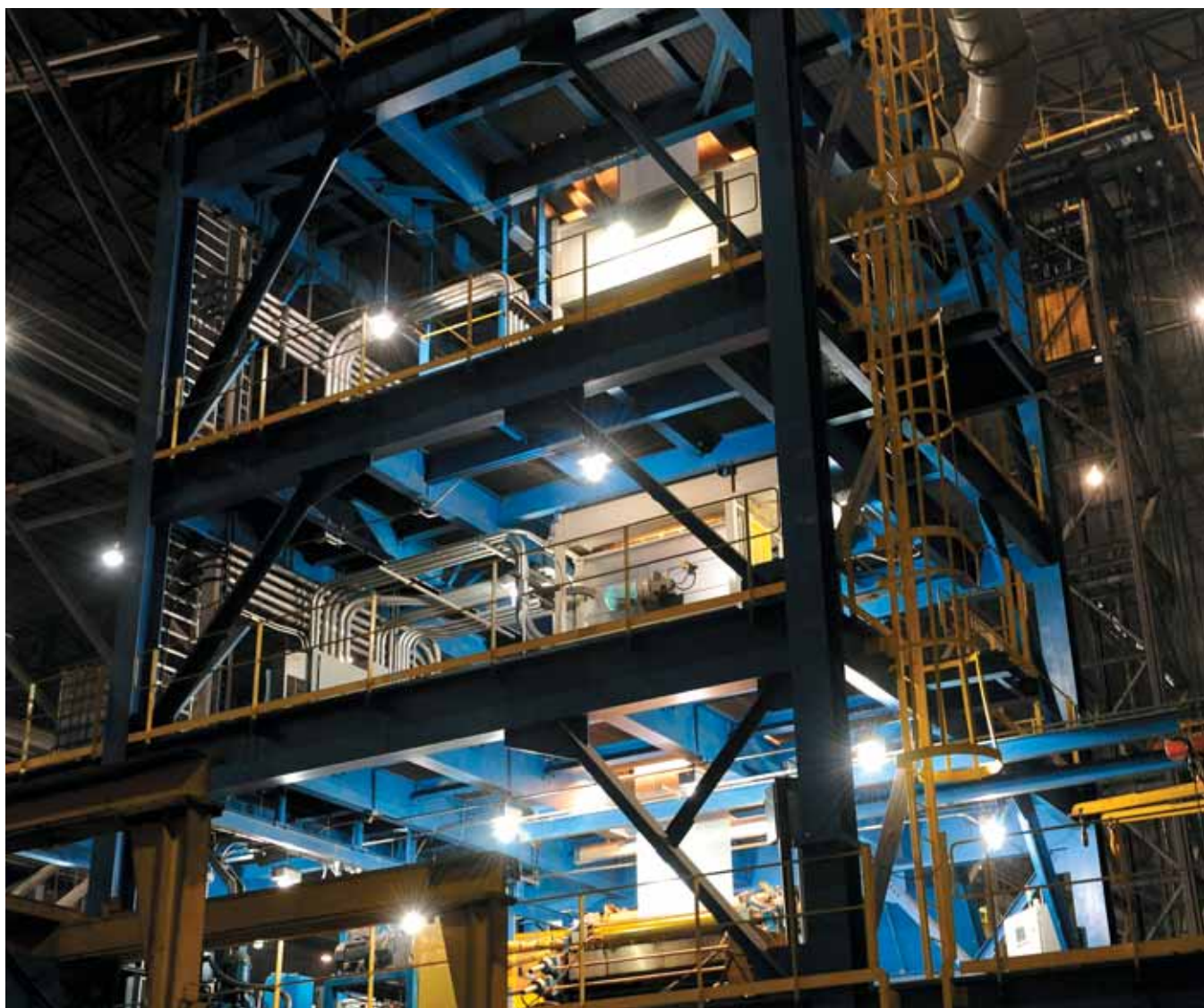
Какими будут дивиденды в 2014 году?

«К сожалению, прогнозировать будущие дивиденды невозможно. В то же время Компания придерживается последовательной дивидендной политики, предполагающей выплату стабильных дивидендов в размере не менее 25% чистой прибыли по итогам квартала. Внимание к свободному денежному потоку и осмотрительный подход к капитальным инвестициям могут позволить Компании повысить выплаты дивидендов, поскольку нет никаких ограничений на то, чтобы дивиденды были больше 25%».

Чего вы ждете от 2014 года и на чем будете концентрироваться?

«Рост основных экономических индикаторов вкупе с низким уровнем запасов стали позволяет рассчитывать на возобновление роста спроса, что может привести к повышению цен на сталь безотносительно ситуации с предложением. Однако поскольку в металлургическом секторе и в секторе металлургического сырья присутствует избыток мощностей, стратегия Компании будет заключаться в дальнейшем снижении себестоимости, минимизации капитальных вложений и поддержке проектов исключительно с максимальной рентабельностью, с приоритетом инициатив в сфере обслуживания клиентов. Помимо этого, «Северсталь» будет придерживаться консервативной финансовой политики и соблюдать ограничения на сделки в сфере слияний и поглощений с существенным денежным компонентом».

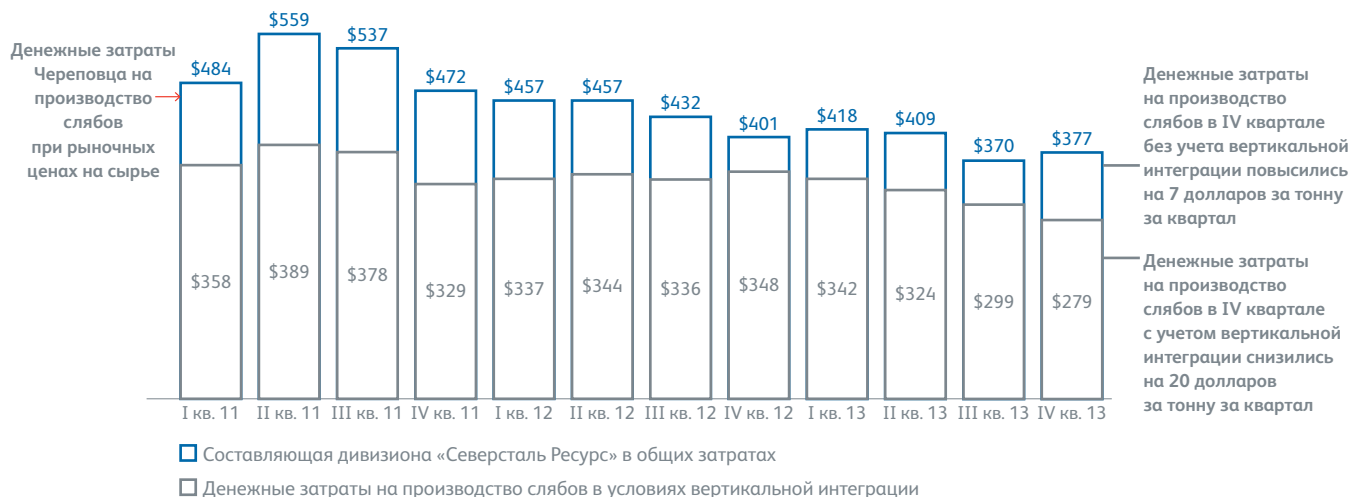




Пример 1. Оптимизация себестоимости производства металлургических и добывающих предприятий

Программа постоянного совершенствования уже дает результаты. Теперь задача Компании заключается в том, чтобы обеспечить устойчивость этих результатов.

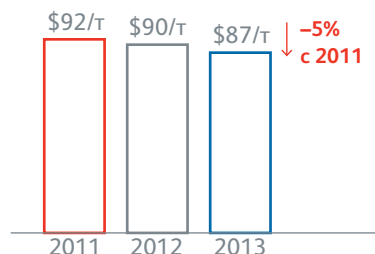
Денежные затраты Череповецкого металлургического комбината на производство слябов, долларов США за тонну



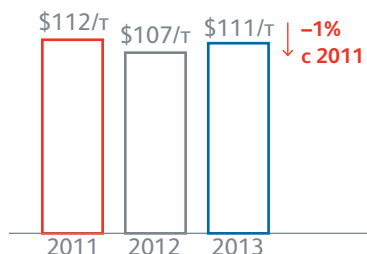
Контроль затрат в дивизионе «Северсталь Ресурс»

Общие денежные затраты всех добывающих предприятий снизились за последние 3 года

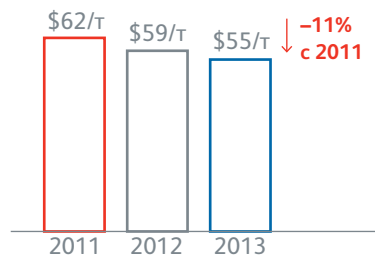
Воркута (ОДЗ на концентрат коксующегося угля, долларов США за тонну)



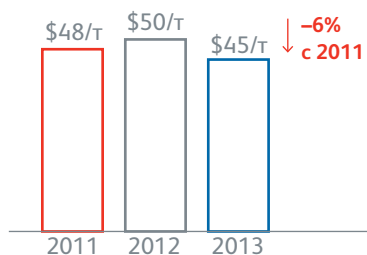
PBS (ОДЗ на концентрат коксующегося угля, долларов США за тонну)

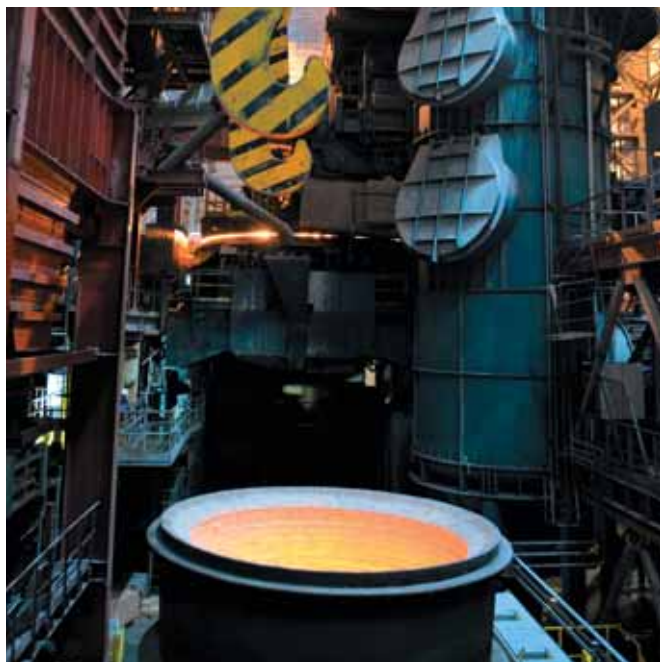


«Карельский Окатыш» (ОДЗ на окатыши, долларов США за тонну)



«Олкон» (ОДЗ на железорудный концентрат, долларов США за тонну)





Пример 2. Рациональные капитальные вложения

«Северсталь» постоянно сокращает объем капитальных вложений и осуществляет тщательный контроль за стоимостью технического обслуживания. Инвестиции в новые проекты ограничены разработкой концепций и ТЭО, не требующих крупных вложений.

Приоритеты Компании в сфере капитальных вложений

Оптимизация капитальных вложений в обслуживании:

- Тщательный контроль ремонтных затрат

Повышение эффективности капитальных вложений в развитие:

- Приоритетная реализация самых рентабельных проектов
- Цель по ВНД – не менее 20% для всех проектов
- Прекращение дальнейшего наращивания производственных мощностей по нерафинированной стали после запуска сортового завода «Балаково»
- Инвестиции только в проекты по повышению качества/эффективности с низким уровнем риска

Осмотрительный подход к новым проектам в рамках имеющейся стратегической базы

В сфере капитальных вложений «Северсталь» преследует две цели: обеспечение максимально возможной эффективности технического обслуживания активов, а также ограничение инвестиций в новые проекты суммой около 400 млн долларов США в год. Приоритет отдается наиболее рентабельным проектам, позволяющим Компании устранять «узкие места» и сокращать затраты. В среднесрочной перспективе сумма в 1 млрд долларов США в год представляется разумным бюджетом капитальных вложений, и в настоящее время Компания не планирует превышать эту цифру. Такой подход по-прежнему дает «Северстали» возможность расти разумными темпами на сложном рынке.

Среднесрочная цель по капитальным вложениям — 1.0 млрд. долларов США

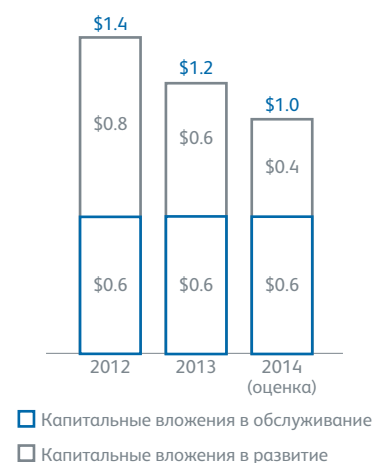


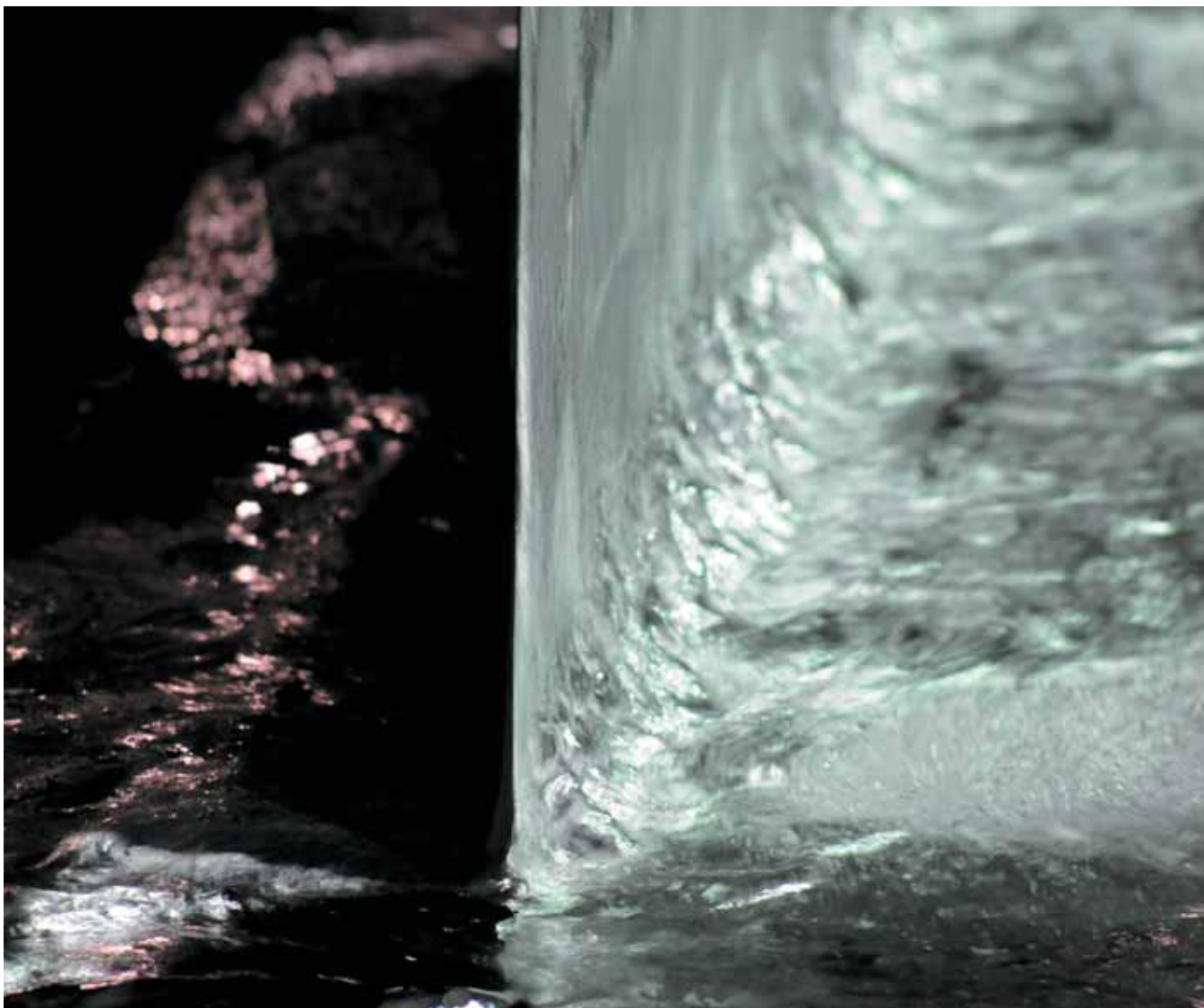
Рациональные капитальные вложения

Постоянное сокращение капитальных вложений

- В 2014 году в добывающем секторе ожидается завершение проектов по разработке месторождений
- В металлургическом секторе из крупных проектов остается только реконструкция 4-клетевого стана
- Тщательный контроль затрат на обслуживание
- Инвестиции в новые проекты ограничены разработкой концепций/ТЭО

Всего капитальных вложений, млрд. долларов США

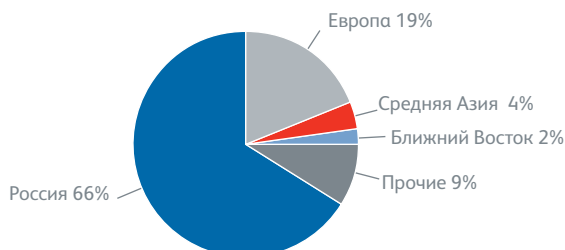




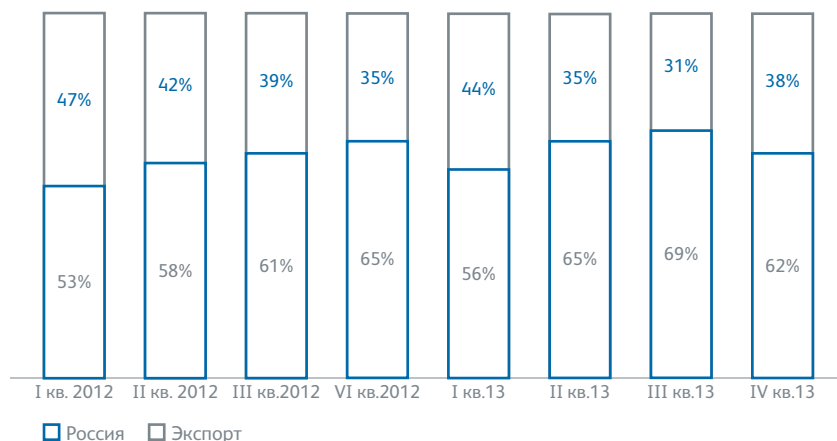
Пример 3. Гибкий подход к сбыту и значительная экспортная выручка

Предприятия «Северстали» отличаются не только близостью к регионам России, потребляющим максимальный объем стали по стране, но и более выгодным, чем у большинства конкурентов, положением относительно портов, через которые осуществляются экспортные поставки. Благодаря этому у Компании есть «экспортная альтернатива» (возможность продавать продукцию как на внутреннем рынке, так и на экспорт, в зависимости от ценовой конъюнктуры), позволяющая получать более высокую прибыль, чем в среднем по рынку.

Региональное распределение выручки предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году

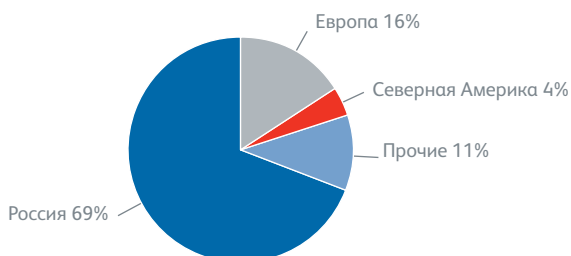


Гибкость географии продаж дивизиона «Северсталь Российская Сталь»



В состав «Северстали» входят крупные горнодобывающие активы, являющиеся ключевым элементом вертикально интегрированной модели бизнеса Компании. Добывающие предприятия обеспечивают почти все потребности группы в железной руде и коксующемся угле твердых марок. Кроме того, Компания является крупным поставщиком сырья третьим лицам в России и за рубежом.

Региональное распределение выручки предприятий дивизиона «Северсталь Ресурс» в 2013 году

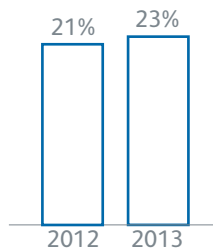




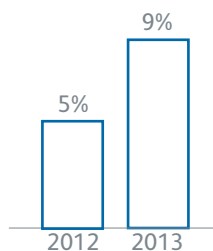
Пример 4. Надежное снабжение автопроизводителей

Близость к клиентам и удовлетворение их потребностей – ключевой приоритет для Компании. «Северсталь» построила сервисные центры вблизи от автозаводов в Санкт-Петербурге и Калуге и повысила качество стали для выполнения технологических требований этой категории заказчиков. Сегодня Компания занимает ведущие позиции благодаря репутации надежного поставщика для автопроизводителей. Рассчитывая на дальнейшую локализацию автомобильной промышленности, «Северсталь» будет сохранять концентрацию в этом секторе.

Доля «Северстали» в автомобильном сегменте (Россия), %



Доля продаж через сервисные центры «Северстали» заказчикам из автомобильного сегмента, %



В настоящее время «Северсталь» участвует в следующих компаниях, обслуживающих ведущих автопроизводителей в России:

- Штамповочное предприятие «Гестамп-Северсталь-Калуга»
- Штамповочное предприятие «Гестамп-Северсталь-Всеволожск»
- Сервисный центр «Северсталь-Гонварри-Калуга»
- Сервисный центр «Северсталь-СМЦ-Всеволожск» (СП с «Мицуи», работает с 2014 года)







Бизнес



Обращение директора по производству	32
Обращение заместителя генерального директора по экономике и финансам	34
Обзор бизнеса	36
«Северсталь Ресурс»	40
«Северсталь Российская Сталь»	48
«Северсталь Интернэшнл»	58





В сфере производства у нас три простых приоритета: поддерживать постоянно низкую себестоимость производства на всех предприятиях, повышать долю продукции с высокой добавленной стоимостью, а также минимизировать потребность всех предприятий в капитальных вложениях. Все эти приоритеты реализуются во всех трех дивизионах, а наша конечная цель – получение значительного положительного свободного денежного потока.

Уважаемые акционеры!

В 2013 году, через десять лет после прихода в Компанию, я был назначен директором «Северстали» по производству.

Последние несколько лет по всему миру наблюдается резкое снижение цен на металлопродукцию и металлургическое сырье. По оценкам аналитиков, это привело к тому, что до 60% мировых металлургических компаний получают отрицательный свободный денежный поток (СДП).

В этих условиях «Северсталь» сконцентрировала внимание на укреплении своих позиций как компании с низкой себестоимостью

производства. Насколько это возможно, мы переводим наши предприятия с хорошей базой в левую часть кривой затрат, а остальные предприятия выводим из состава группы, как например, три американских актива в 2011–2012 годах. В отношении остальных активов в сфере производства у нас три простых приоритета: поддерживать постоянно низкую себестоимость производства на всех предприятиях, повышать долю продукции с высокой добавленной стоимостью, а также минимизировать потребность всех предприятий в капитальных вложениях. Все эти приоритеты реализуются во всех трех дивизионах, а наша конечная цель – получение значительного положительного свободного денежного потока.

Сырьевой сегмент

Постоянное внимание к сокращению затрат в последние годы превратило предприятие «Воркутауголь» в одного из самых прибыльных производителей коксующегося угля в России. Предприятие сохранило за собой этот статус в III и IV кварталах 2013 года. Ему удастся практически полностью сдерживать рост денежных затрат на производство на протяжении последних пяти лет, несмотря на инфляцию. Объем продаж концентрата коксующегося угля на предприятии «Воркутауголь» вырос на 7% по итогам 2013 года. Этот результат пока не отражает роста производства, на который рассчитывает Компания после расширения углеобогадательной фабрики «Печорская» на 2 млн тонн в конце 2013 года и ввода в эксплуатацию наклонных стволов на трех шахтах «Воркутауголь» в 2014 году.

План рудника предприятия «Карельский окатыш» прошел две важные вехи в 2013 году: во-первых, был достигнут рекордный годовой объем производства окатышей – 10.6 млн тонн; во-вторых, в 2013 году был пройден пиковый коэффициент вскрыши. Теперь он будет постепенно снижаться на протяжении многих лет оставшегося срока полезной службы рудника. В последнее время предприятие придерживается продуманного подхода к инвестициям во вскрышные работы, особенно в «прибыльное время» для сектора добычи – 2010 и 2011 годы, когда рентабельность по EBITDA порой превышала 50%. Теперь основное внимание сконцентрировано на повышении качества окатышей. Раздельная переработка руды должна привести к повышению содержания железа в офлюсованных окатышах с 63.7% до приблизительно 66% в 2014 году. Основным эффектом от повышения качества окатышей ощутит Череповецкий металлургический комбинат.

Предприятие «Олкон», занимающееся производством железорудного концентрата, последние несколько лет работает над аналогичными задачами. В число этих задач входят поддержание стабильного объема производства продукции, проход пикового коэффициента вскрыши и сокращение затрат. Единственной сложностью для предприятия «Олкон» был небольшой срок полезной эксплуатации рудника, однако эту сложность удалось преодолеть. По итогам независимого аудита JORC, проведенного в 2013 году, был подтвержден полезный срок эксплуатации рудника более 16 лет при текущих объемах производства. В число крупных инфраструктурных проектов на предприятии «Олкон» входят строительство наклонного конвейера и нового участка сушки взамен устаревшего. Оба проекта будут завершены в 2014 году и позволят дополнительно сократить затраты.

Компания рассчитывает на то, что предприятие PBS Coals – небольшой производитель коксующегося угля в США – возобновит добычу в 2014 году, если, как того ждет большинство аналитиков, цены на уголь вернуться к прежнему уровню.

В сложной рыночной обстановке ключевым приоритетом является хорошее финансовое положение Компании, и поэтому разработка новых месторождений была замедлена. За несколькими возможными исключениями, наши инвестиции в эти проекты будут крайне ограниченными в ближайшие годы.

Металлургический сегмент

Пока российский рынок металлопродукции будет набирать зрелость, «Северсталь» будет стремиться к постоянной дифференциации от конкурентов за счет более высокого качества услуг и про-

дукции для самых требовательных потребителей стали. Компания уже добилась определенного прогресса в этой сфере. Наша доля продаж иностранным автопроизводителям в России повысилась с 33% в 2012 году до 44% в 2013 году.

Второй приоритет металлургического сегмента заключается в реализации наших логистических преимуществ в России. Череповецкий металлургический комбинат находится вблизи регионов с высоким потреблением стали, а также ближе большинства конкурентов к основным маршрутам экспорта.

Наши основные приоритеты в сфере производства – дальнейшее сокращение затрат и повышение показателя FTT («приемка с первого предъявления») на всех этапах производства. Это позволит уменьшить количество дефектов и стабилизировать качество выпускаемой продукции. Компания продолжит избирательную модернизацию и развитие предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь», включая реконструкцию стана холодного проката, строительство сети сервисных центров и расширение проекта «Северсталь Стальные Решения». В число мер по сокращению затрат на предприятиях дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году вошли наращивание объема использования чугуна вместо лома в доменном производстве; использование собственного металлического шлака; запуск коксовой батареи № 7; повышение объема собственного производства электроэнергии; а также оптимизация персонала.

Ключевым проектом металлургического сегмента в 2014 году будет запуск сортового завода «Балаково» мощностью 1 млн тонн в год. Мы полагаем, что у этого проекта высокий потенциал ввиду его хорошего расположения, избытка лома и электроэнергии в регионе, а также наличия спроса на сталь.

В США наблюдается высокий спрос на сталь, и мы полагаем, что Компания находится в хорошем положении для реализации открывающихся возможностей. Ключевые приоритеты дивизиона «Северсталь Северная Америка» – дальнейшая оптимизация производства, оптимизация закупок лома и передельного чугуна, а также повышение доли Компании в сегменте продукции с высокой добавленной стоимостью. В 2013 году обоим американским предприятиям – Дирборну и Коламбу – удалось снизить себестоимость производства.

Разумные капитальные вложения

На среднесрочную перспективу цель Компании по капитальным вложениям заключается в том, чтобы они не превышали 1 млрд долларов в год. Мы полагаем, что эта цифра реалистична, поскольку в 2014 году будут завершены несколько крупных проектов в сфере добычи, и дальнейших проектов такого масштаба пока не предвидится. Кроме того, Компания проводит оптимизацию капитальных вложений в обслуживание – с соблюдением требований к надежности и безопасности производства, а также придерживается избирательного и консервативного подхода к новым проектам в сырьевом сегменте.

Рентабельность по EBITDA в 17% и 18%, достигнутая в III и IV кварталах 2013 года соответственно, дает нам дополнительную уверенность в будущих перспективах.

Вадим Ларин,
директор по производству





Исходя из высокой уверенности в перспективах и финансовом положении Компании, Совет директоров рекомендовал выплатить дивиденды в размере 3.83 руб. на акцию и ГДР (приблизительно 0.11 доллара США) за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2013 года.

Дивиденды подлежат утверждению на годовом собрании акционеров, которое состоится 11 июня 2014 года. В случае утверждения сумма дивидендов за все кварталы 2013 года составит 8.30 руб.

Уважаемые акционеры!

Для «Северстали» 2013 год был очень важным. Компания продолжила реализацию и оптимизацию стратегии долгосрочного устойчивого развития бизнеса. Был реализован ряд структурных и организационных изменений для дальнейшего сокращения затрат и повышения эффективности; стратегические цели были пересмотрены в сторону повышения внимания к получению свободного денежного потока и снижению долга Компании. Эти изменения наряду с дальнейшим развертыванием проектов Бизнес-системы, на сегодняшний день тесно интегрированных во все аспекты деятельности Группы, позволили «Северстали» стабильно повышать рентабельность на протяжении года.

В 2013 году металлургическим дивизионам Компании – «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Интернэшнл» – удалось повысить прибыль и рентабельность, несмотря на снижение отпускных цен на продукцию. В 2013 году Компания по-прежнему уделяла приоритетное внимание снижению себестоимости производства в сырьевом сегменте. Очень впечатляющим результатом было повышение объема продаж коксующегося угля предприятием «Воркутауголь» на фоне высокой конкуренции и сложной конъюнктуры.

Наиболее удачным в 2013 году оказался IV квартал, когда Компания в четвертый раз подряд увеличила квартальный показатель EBITDA и довела его до 611 млн долларов США. Рентабельность по EBITDA в IV квартале 2013 года также повысилась и достигла 18.1% – максимального показателя с IV квартала 2011 года.

Основными факторами прироста прибыли в 2013 году стали строгий подход к оптимизации затрат и реализация инициатив по повышению производительности, давшие следующие результаты:

- снижение себестоимости продукции в масштабах Группы на 4.1%, достигнутое, несмотря на повышение объема продаж металлопродукции;
- снижение общехозяйственных и административных расходов Группы на 14.7% до 639 млн долларов США (2012 год – 749 млн долларов США);
- снижение затрат на сбыт на 10.3% в масштабах Группы;
- снижение удельных производственных затрат в сырьевом сегменте в России второй год подряд.

Компании удалось в очередной раз улучшить профиль долговой нагрузки, сократив долг и одновременно с этим повысив прибыль. За год общий долг Компании сократился до 4,754 млн долларов США, что на 16.7% меньше, чем в конце 2012 года. Другими словами, за год общий долг Компании сократился почти на 1 млрд долларов США. Чистый долг Компании также сократился: на конец

2013 года он составил 3,718 млн долларов США, что на 6.7% меньше, чем в конце 2012 года. В течение года отношение чистого долга к EBITDA повышалось до 2.2х с 1.8х в конце 2012 года. Однако оптимизация производства и меры по сокращению затрат позволили Компании вернуться к показателю 1.8х к концу года, и в настоящее время «Северсталь» уверенно движется к достижению внутренней цели по данному показателю, составляющей 1.5х.

Компания сохраняет высокую ликвидность, располагая 1,036 млн долларов США денежных средств и их эквивалентов, а также гарантированными неиспользованными кредитными линиями в размере 1,518 млн долларов США, что с запасом покрывает краткосрочный долг в 1,085 млн долларов США (включая исполнение опциона call на облигации Severstal Columbus NY под 10.25% на сумму в 525 млн долларов США).

Объем капитальных вложений в 2013 году составил 1,178 млн долларов США, что на 18.6% меньше, чем год назад. В среднесрочной перспективе сумма в 1 млрд долларов США в год представляется разумным бюджетом капитальных вложений, и в настоящее время Компания не планирует превышать эту цифру.

Исходя из высокой уверенности в перспективах и финансовом положении Компании, Совет директоров рекомендовал выплатить дивиденды в размере 3.83 руб. на акцию и ГДР (приблизительно 0.11 доллара США) за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2013 года. Дивиденды подлежат утверждению на годовом собрании акционеров, которое состоится 11 июня 2014 года. В случае утверждения сумма дивидендов за все кварталы 2013 года составит 8.30 руб.

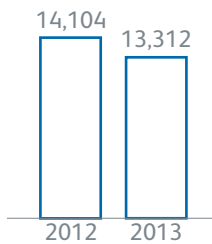
Компания продолжила традицию последних лет и провела 14 ноября 2013 года День инвестора в Лондоне. Данное мероприятие проводится вот уже три года в соответствии с обещаниями Компании ежегодно проводить День инвестора. Представители высшего руководства «Северстали» рассказали инвесторам и аналитикам о ходе реализации стратегических целей Компании. В ходе мероприятия была продемонстрирована способность сфокусированной стратегии и вертикально интегрированной модели бизнеса «Северстали» обеспечить систематическое перевыполнение Компанией средних показателей по отрасли.

Хотя минувший год был сложным в целом для отрасли, «Северстали» удалось подтвердить свои кредитные рейтинги на уровне BB+ (Standard & Poor's) и Ba1 (Moody's).

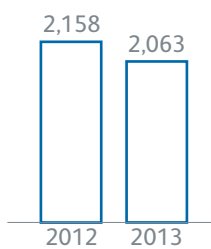
Алексей Куличенко,
заместитель генерального директора по экономике и финансам



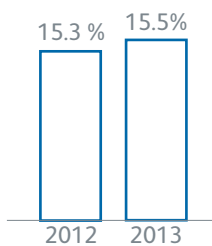
Выручка в 2013 году
(млн долларов США)



ЕБИТДА в 2013 году
(млн долларов США)



Рентабельность по ЕБИТДА в 2013 году



В 2013 году «Северсталь» добилась впечатляющих результатов, несмотря на сложную обстановку на рынках стали, железной руды и коксующегося угля. Компании удалось повысить рентабельность по ЕБИТДА до 15.5% благодаря устойчивой платформе бизнеса и нарастающей отдаче от проектов по повышению производительности, реализуемых с 2010 года.

Компании удалось обеспечить практически полную загрузку всех производственных мощностей на протяжении еще одного года. Внимание предприятий

дивизиона «Северсталь Российская Сталь» было сконцентрировано на сокращении затрат, устранении «узких мест» и завершении крупного инвестиционного проекта в металлургическом секторе – строительства сортового завода «Балаково». Завод приступил к экспериментальному производству в декабре 2013 года, а полный ввод мощностей намечен на II квартал 2014 года. После выхода на полную мощность данное предприятие будет производить один млн тонн сортового проката в год, что позволит «Северстали» довести общий объем годового производства данного типа продукции до приблизительно 2.3 млн тонн в год.

В США была повышена мощность цехов по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, запущенных в 2011–2012 годах, что позволило добиться рекордного показателя рентабельности по ЕБИТДА в 9.2% в IV квартале 2013 года.

Добывающие предприятия Компании несколько снизили объем продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом, в основном ввиду простоя производственных мощностей Компании PBS Coals из-за рекордно низких цен. Российским предприятиям по добыче железной руды и угля удалось удержать свои объемы продаж почти неизменными с 2012 года, благодаря своим сильным сторонам и впечатляющему эффекту от программы по сокращению издержек.

Ключевые положения финансовой политики Компании:

- Чистый долг/ЕБИТДА от 0.5 до 1.5x
- Не менее 1 млрд долларов США денежных средств на балансе и доступных гарантированных кредитных линий
- Дивиденды в размере 25% чистой прибыли

¹ Здесь и далее показатели 2012 года приведены с учетом поправок в связи с изменением классификации доходов и расходов, относимых к финансовым операциям, между общехозяйственными и административными расходами, убытком от переоценки и выбытия финансовых инвестиций, чистыми прочими операционными доходами/(расходами) и чистыми затратами по финансированию для более подходящего отражения их природы.

- ROCE > 20%
- Чистый оборотный капитал около 18% от выручки
- Положительный свободный денежный поток

Состояние на конец 2013 года:

- Чистый долг/ЕБИТДА = 1.8x
- Надежная позиция ликвидности: 1,036 млн долларов США денежных средств и их эквивалентов; 1,518 млн долларов США гарантированных неиспользованных кредитных линий
- Дивиденды не менее 25% чистой прибыли
- ROCE² = 10.3%
- Чистый оборотный капитал составляет 14.4% от выручки
- Свободный денежный поток по итогам 2013 года составил 488 млн долларов США

Выручка

Глобальный экономический спад 2012 года привел к снижению цен на сталь, железную руду и коксующийся уголь, что повлияло на результаты Компании. Годовая выручка Компании снизилась на 5.6% до 13.3 млрд долларов США, главным образом вследствие снижения объема продаж дивизиона «Северсталь Российская Сталь» и в целом более низких отпускных цен. Дивизиону «Северсталь Интернэшнл» удалось удержать выручку на прежнем уровне благодаря улучшению показателей экономики США и высоким ценам на сталь.

Изменение выручки дивизионов с 2012 по 2013 год (млн долларов США)



Российский металлургический бизнес Компании – обзор коммерческих результатов и рынка в 2013 году:

- По оценкам отраслевых экспертов, в 2013 потребление стали в России выросло приблизительно на 3%, и на 2014 год прогнозируется дальнейший рост на 3%. Объем производства стали в России достиг 69 млн тонн, что на 1.5% меньше, чем в 2012 году, и на 5.5% меньше прогноза. Средняя загрузка мощностей составила около 80% и почти не изменилась с 2012 года. Ввиду избытка производственных мощностей средние цены и объемы реализации стали снижались в течение года.
- Дивизион продолжает рассматривать Россию в качестве своего важнейшего рынка. В число основных клиентов дивизиона на внутреннем рынке входят трубопрокатные заводы, предприятия автомобильной, машиностроительной и строительной отраслей. В 2013 году предприятия дивизиона «Северсталь

² Показатель ROCE рассчитывается по следующей формуле: прибыль от операционной деятельности / (итого активы минус краткосрочные обязательства (средне-годовое значение)) в соответствии с финансовой отчетностью 2013 года.

Российская Сталь» реализовали 10.6 млн тонн металлопродукции (без учета лома), в том числе 6.7 млн тонн на внутреннем рынке. Доля продаж на российском рынке по объему продукции выросла в 2013 году до 63%, тогда как в 2012 году она составила 60%. В 2014 году дивизион «Северсталь Российская Сталь» намерен еще больше повысить долю продаж на внутреннем рынке, при этом основной прирост в будущем ожидается за счет повышения объема продаж крупнейшим российским клиентам.

- Несмотря на снижение объемов и цен реализации продукции на фоне снижения спроса, предприятиям дивизиона «Северсталь Российская Сталь» удалось повысить качество своего портфеля за счет повышения доли продукции с высокой добавленной стоимостью, например листа с полимерным покрытием и труб строительного назначения.
- Предприятиям дивизиона удалось удержать загрузку производственных мощностей на уровне 95%, что выше среднего по отрасли показателя в 80%.

Добывающий бизнес Компании – обзор коммерческих результатов и рынка в 2013 году:

- В 2013 году российский рынок коксующегося угля в основном следовал за мировым рынком, где наблюдалось снижение цен. По данным экспертов, производство коксующегося угля на внутреннем рынке достигло 53.2 млн тонн, что на 2.5% выше показателя 2012 года. Компания «Воркутауголь», входящая в «Северсталь», продала 5.6 млн тонн концентрата коксующегося угля в 2013 году, что на 6.5% больше, чем в 2012 году. Этот результат объясняется тем, что «Воркутауголь» является практически эксклюзивным поставщиком высококачественного коксующегося угля (марки «Ж») в России, и поэтому продукция этого предприятия пользуется стабильным спросом. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Украину и несколько стран Европы.
- В США внутренний рынок угля сократился в 2013 году из-за низких экспортных цен. Для сохранения прибыльности Компании PBS Coals пришлось приостановить добычу на нескольких шахтах, уголь из которых продается на экспортном спотовом рынке. Как следствие, объем производства коксующегося угля PBS Coals составил 1.6 млн тонн, что на 27% ниже показателя 2012 года. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Европу, Северную Африку и Азию.
- Цены на железную руду в России в целом следовали за спотовыми ценами в Китае с опозданием на несколько месяцев. Как и в случае с коксующимся углем, цены на железную руду на внутреннем рынке обладают определенной инерцией по отношению к мировым аналогам. В 2013 году объем производства железной руды в России составил 96.7 млн тонн, что на 2.1% ниже показателя 2012 года. «Карельский окатыш» и «Олкон» сократили объем продаж железорудных продуктов внутренним и зарубежным клиентам на 0.7% до 15.1 млн тонн. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Европу и Азию.

Американский бизнес Компании – обзор коммерческих результатов и рынка в 2013 году:

- В 2013 году спрос на тонколистовой прокат на североамериканском рынке (NAFTA) оценивался в 66.6 млн тонн, что незначительно (на 1.9%) меньше, чем в 2012 году (67.9 млн тонн). Отраслевые эксперты полагают, что спрос

на тонколистовой прокат вырастет в 2014 году на 4.8% ввиду роста потребления стали в США, Канаде и Мексике.

- Загрузка американских производственных мощностей составила в 2013 году 76.7%, что немного выше показателя 2012 года, составившего 75.7%.
- На состоянии рынка сказывались избыток производственных мощностей и импорт. Данные факторы привели к снижению цен на сталь, и как объем производства, так и загрузка снижались на протяжении большей части года. По предварительным оценкам, объем импорта листового проката вырос на 4.3% по сравнению с 2012 годом.
- «Северсталь» отгрузила 4.7 млн тонн в 2013 году, что составило 7.1% от общего объема поставок на рынке NAFTA. По сравнению с 2012 годом объем поставок вырос на 4%. Загрузка мощностей «Северстали» составила около 83%, что выше среднего в 2013 году показателя по отрасли в 76.7%.
- Основными потребителями продукции «Северстали» являются предприятия автомобильной и энергетической (нефтяной и газовой) промышленности, а также сервисные предприятия металлургической отрасли. Завод в Дирборне главным образом обслуживает автомобильную промышленность. Общий объем поставок «Северстали» предприятиям автомобильной промышленности в 2013 году составил 1.3 млн тонн.

EBITDA

В целом по году снижение мировых цен на сталь и сырье привело к незначительному падению показателя EBITDA, хотя дивизионы «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Интернэшнл» в этом смысле продемонстрировали сравнительно высокую устойчивость. В то же время показатель EBITDA дивизиона «Северсталь Ресурс» снизился из-за падения цен и объемов реализации продукции.

Изменение показателя EBITDA дивизионов с 2012 по 2013 год (млн долларов США)



Движение денежных средств

«Северсталь» обладает сильным балансом: объем денежных средств и их эквивалентов составляет 1,036 млн долларов США. В дополнение к этому у Компании есть гарантированные неиспользованные кредитные линии на сумму 1,518 млн долларов США. Денежный поток от операционной деятельности в размере 1,578 млн долларов США с избытком покрыл отток денежных средств на капитальные инвестиции 2013 года, составивший 1,178 млн долларов США.

Капитальные вложения

Отток денежных средств на капитальные инвестиции в 2013 году составил 1,178 млн долларов США. Этот показатель был на 12% ниже первоначального плана. Объем капитальных вложений был скорректирован в течение года на фоне ухудшения состояния рынка.

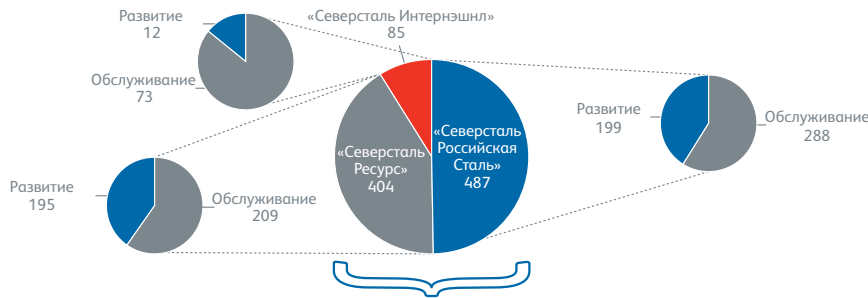
Представители высшего руководства «Северстали», включая генерального директора Алексея Мордашова, рассказали инвесторам и аналитикам о стратегии и планах развития Компании на ежегодном Дне инвестора, который был проведен в ноябре 2013 года. В частности, было отмечено, что в сфере капитальных вложений «Северсталь» преследует две цели: обеспечение мак-

симально возможной эффективности технического обслуживания активов, а также ограничение инвестиций в новые проекты суммой около 400 млн долларов США в год. Приоритет отдается наиболее рентабельным проектам, позволяющим Компании устранять «узкие места» и сокращать затраты. В этом случае в среднесрочной перспективе потребуются капитальные вложения в размере 1 млрд долларов США в год, и в настоящее время Компания не планирует превышать эту цифру. Такой подход по-прежнему дает «Северстали» возможность расти разумными темпами на сложном рынке. Крупнейшие инвестиционные проекты Компании в металлургическом и добывающем секторах близки к завершению, и поэтому отсутствует необходимость в сокращении или приостановке ключевых проектов.

Планы на 2014 год

Бюджет капитальных вложений на 2014 год запланирован на уровне 1 млрд долларов США, и он будет полностью профинансирован за счет денежного потока от операционной деятельности.

Капитальные вложения в 2014 году (млн долларов США)



Бюджет группы на 2014 год
976 млн долларов США

Крупные проекты 2014 года – «Северсталь Ресурс»:

- Интеграция шахт «Заполярная» и «Воркутинская», строительство наклонного ствола на «Заполярной»
- Строительство новой системы замкнутого водооборота и увеличение вскрышных работ на «Карельском окатыше»
- Увеличение мощности Печорской углеобогадательной фабрики

Крупные проекты 2014 года – «Северсталь Российская Сталь»:

- Завершение строительства и запуск сортового завода «Балаково»
- Реконструкция стана холодного проката в Череповце
- Завершение строительства сервисного центра в Санкт-Петербурге
- Реконструкция и модернизация Орловского сталепрокатного завода (входит в «Северсталь Стальные Решения»)

Ликвидность и структура долга

«Северсталь» придерживается консервативного подхода к управлению задолженностью. Хорошие отношения с банками и налаженный доступ к внутреннему и международным рынкам капитала позволяют Компании поддерживать хорошо диверсифицированную структуру финансирования, не зависящую от отдельно взятых рынков и источников финансирования.

Динамика изменения долга

За 2013 год общий долг Компании сократился до 4,754 млн долларов США, что на 16.7% меньше, чем в конце 2012 года. Другими словами, общий долг Компании сократился за последний год почти на 1 млрд долларов США.

Чистый долг Компании также сократился: на конец 2013 года он составил 3,718 млн долларов США, что на 6.7% меньше, чем в конце 2012 года. В течение 2013 года отношение чистого долга к EBITDA повышалось до 2.2x с 1.8x в конце 2012 года. Однако оптимизация производства и меры по сокращению затрат позволили Компании вернуться к показателю 1.8x к концу 2013 года,

и в настоящее время «Северсталь» уверенно движется к достижению внутренней цели по данному показателю, составляющей 1.5x.

В 2014 году Компания намерена сократить общий долг еще приблизительно на 1 млрд долларов США.

Компания предпочитает публичные заимствования в качестве долгосрочного источника финансирования на выгодных условиях. На 31 декабря 2013 года 89% долга приходилось на публичные заимствования.



Оптимизация календаря погашения долга и снижение стоимости капитала

Хорошие кредитные показатели позволили Компании улучшить структуру долга и рефинансировать часть публичного долга более выгодными инструментами в 2013 году. В марте 2013 года «Северсталь» успешно разместила облигации на сумму в 600 млн долларов США к погашению в 2018 году под рекордно низкий процент – 4.45% годовых. Низкие проценты помогают снижать процентные выплаты, что способствует повышению финансовой стабильности и помогает поддерживать ликвидность. В октябре 2013 года были рефинансированы кредиты компаний Severstal Dearborn LLC и Severstal Columbus LLC. Стоимость долга была снижена, а условия финансирования – значительно улучшены.

У Компании хороший календарь погашения долга: большая часть долга приходится на долгосрочные заимствования; отсутствуют крупные платежи вплоть до 2017 года



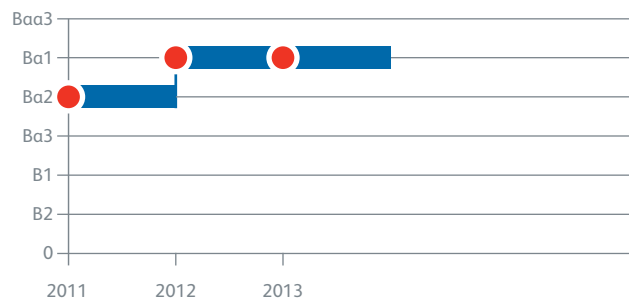
На графике показана сумма основного долга.

* Включая исполнение опциона call на облигации Severstal Columbus NY под 10.25% на сумму в 525 млн долларов США.

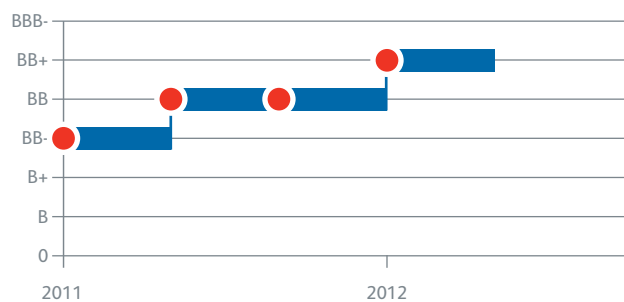
Изменение кредитных рейтингов за последние три года

Хотя минувший год был сложным в целом для отрасли, «Северстали» удалось улучшить свой кредитный рейтинг. Агентство Moody's повысило прогноз по рейтингу «Северстали» со «стабильного» на «позитивный» 26 августа 2013 года.

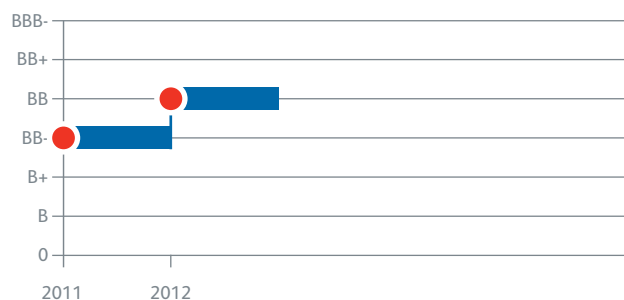
Рейтинг Moody's



Рейтинг S&P



Рейтинг Fitch

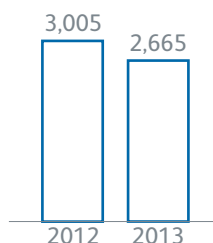


Дивизион «Северсталь Ресурс» осуществляет управление всеми горнодобывающими активами «Северстали» и является ключевым элементом вертикально интегрированной модели бизнеса Компании. Он практически полностью покрывает потребность дивизионов «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Интернэшнл» в железной руде и коксующемся угле твердых марок, а также стабильно повышает объем продаж сырья внешним клиентам.

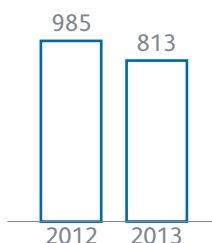
Дивизион «Северсталь Ресурс» добывает железную руду и коксующийся уголь в России, а также управляет предприятием по добыче коксующегося угля в США. Угольные предприятия дивизиона входят в пятерку крупнейших российских производителей коксующегося угля, а предприятия по добыче железной руды являются лидерами по объему добычи.

Основными приоритетами дивизиона «Северсталь Ресурс» в 2014 году будут контроль издержек и устранение «узких мест» с одновременным наращиванием объемов.

Выручка в 2013 году
(млн долларов США)



ЕБИТДА в 2013 году
(млн долларов США)



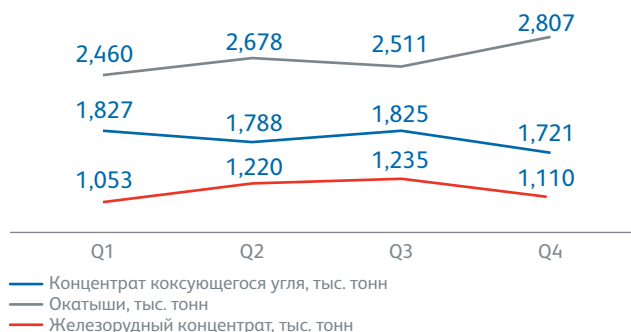
Основные результаты 2013 года:

- Цены на сырье на внутреннем российском рынке обычно следуют мировым тенденциям, но также подвержены действию местных факторов. Цены на коксующийся уголь на внутреннем рынке варьируются в зависимости от качества угля. Цены на российский коксующийся уголь твердых марок (НСС) в целом соответствуют ценам на австралийское и американское сырье (например, BMA Peak Downs и Gregory) с поправкой на стоимость железнодорожной доставки и портовых работ. Уголь полутвердых марок обычно продается на 10–20% дешевле, чем коксующийся уголь твердых марок. В то же время высококачественный коксующийся уголь марки «2Ж», являющийся нашим продуктом высшей категории, стоит на рынке столько же, сколько аналогичный импортированный уголь из США, что позволяет Компании прибыльно продавать уголь «2Ж» на внутреннем рынке.
- В 2013 году российский рынок коксующегося угля в основном следовал за мировым рынком, где наблюдалось снижение цен. По данным рыночных экспертов, объем производства коксующегося угля на внутреннем рынке достиг 53.2 млн тонн, что на 2.5% выше показателя 2012 года. Компания «Воркутауголь», входящая в группу компаний «Северсталь», реализовала 5.6 млн тонн концентрата коксующегося угля в 2013 году, что на 6.5% больше, чем в 2012 году. Этот результат объясняется тем, что «Воркутауголь» является практически эксклюзивным поставщиком высококачественного коксующегося угля (марки «Ж») в России, поэтому ее

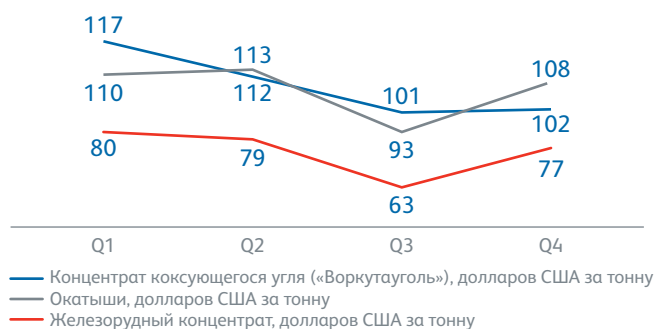
продукция пользуется стабильным спросом. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Украину и несколько стран Европы.

- В США внутренний рынок угля сократился в 2013 году из-за низких экспортных цен. Для сохранения прибыльности Компания PBS Coals приостановила добычу на нескольких шахтах, уголь из которых продается на экспортном спотовом рынке. Как следствие, объем производства коксующегося угля PBS Coals составил 1.6 млн тонн, что на 27% ниже показателя 2012 года. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Европу, Северную Африку и Азию.
- Цены на железную руду в России в целом следовали за спотовыми ценами в Китае с опозданием на несколько месяцев. Как и в случае с коксующимся углем, цены на железную руду на внутреннем рынке обладают определенной инерцией по отношению к мировым показателям. В 2013 году объем производства железной руды в России составил 96.7 млн тонн, что на 2.1% ниже показателя 2012 года. «Карельский окатыш» и «Олкон» сократили объем продаж железорудных продуктов внутренним и зарубежным клиентам на 0.7% до 15.1 млн тонн. География экспортных продаж расширилась с заключением контрактов на поставки в Европу и Азию.
- В 2013 году одним из ключевых приоритетов по-прежнему был контроль издержек. В 2013 году всем добывающим предприятиям Компании удалось сохранить денежные затраты на производство продукции практически без изменения.
- В 2012 году Компания завершила подготовку предварительного технико-экономического обоснования на месторождении железной руды «Путу-Рэйндж» в Либерии (Африка) и теперь располагает уточненными данными для оценки экономических перспектив его разработки. Также в 2012 году был завершен независимый геологический отчет, согласно которому оценка запасов железной руды месторождения «Путу-Рэйндж» выросла в оптимизированном контуре до 4.4 млрд тонн со средним содержанием железа 34%. Эти цифры больше прошлогодних, когда, согласно независимому отчету, запасы железной руды месторождения «Путу-Рэйндж» оценивались в 3.2 млрд тонн. Завершение подготовки технико-экономического обоснования для месторождения «Путу-Рэйндж» намечено на II квартал 2014 года.

Динамика объема продаж дивизиона «Северсталь Ресурс» в 2013 году



Динамика средних отпускных цен предприятий дивизиона «Северсталь Ресурс» в 2013 году



Основные добывающие предприятия:

Добыча железной руды

В состав дивизиона входят два комплекса по добыче железной руды: «Карельский окатыш» (производство окатышей железной руды) и «Олкон» (производство железорудного концентрата).

Предприятие «Карельский окатыш» расположено в Карелии на северо-западе России, является одним из ведущих и наиболее современных комплексов по добыче железной руды и производит 20% всех окатышей железной руды в России. Данное предприятие ведет добычу железистых кварцитов и производит высококачественные окатыши железной руды с содержанием железа от 63% до 65%. Срок службы двух основных месторождений («Костомукша» и «Корпанга») оценивается в 30 лет. Среднее содержание железа в породе составляет около 28%. Данный комплекс стабильно повышает объемы производства в последние годы. В 2013 году объем производства окатышей превысил 10,6 млн тонн.

Предприятие «Олкон» находится в Мурманской области, является самым северным железорудным комплексом в России и снабжает Череповецкий металлургический комбинат с 1950-х годов. Предприятие ведет добычу железистых кварцитов на пяти открытых карьерах и производит высококачественный железорудный концентрат, а также щебень и порошок смеси феррита и стронция. «Олкон» приобрел лицензию на разработку месторождения участка «Аномальный», запасы которого оцениваются в 47 млн тонн (не имеющих оценки JORC). Срок службы месторождений предприятия «Олкон» оценивается в 12 лет. В 2013 году комплекс произвел 4,6 млн тонн железорудного концентрата.

Добыча угля

Добычей угля в Компании занимаются предприятия «Воркутауголь» (Россия) и PBS Coals (Пенсильвания, США).

«Воркутауголь» находится неподалеку от города Воркута в Республике Коми в северо-восточной части европейской России. Предприятие добывает коксующийся и энергетический уголь и является одним из крупнейших в России производителей коксующегося угля твердых марок. Коксующийся уголь является сырьем для изготовления кокса, необходимого для производства чугуна. Энергетический уголь используется в энергетической и химической отраслях. Предприятие ведет добычу на месторождениях «Воркутинское» и «Воргашорское» с ориентировочными запасами угля на 29 и 8 лет соответственно. Данное предприятие состоит из пяти шахт лавной обработки, одного карьера и трех обогащательных фабрик.

Предприятие PBS Coals ведет добычу коксующегося и энергетического угля из нескольких открытых карьеров и подземных шахт

неподалеку от Сомерсета (Пенсильвания). Запасы угля оцениваются в 53 млн тонн, а ресурсы – в 73 млн тонн. Энергетический уголь используется для производства электроэнергии на внутреннем рынке, а коксующийся поставляется металлургическим предприятиям по всему миру, а также на расположенные неподалеку сталелитейные заводы «Северстали».

Операционные и финансовые результаты

Безопасность труда

За последние пять лет показатель LTIFR был снижен на 30%, однако темпы улучшения при этом замедляются. Два года назад была начата реализация программы по безопасности труда как неотъемлемой части Бизнес-системы «Северстали». Этой программой предусмотрено системный подход к обеспечению промышленной безопасности и безопасного поведения.

Несмотря на непрекращающуюся работу по повышению безопасности труда, 11 февраля 2013 года произошло трагическое событие: в результате аварии на шахте «Воркутинская» предприятия «Воркутауголь» погибли 19 сотрудников предприятия, 3 человека пострадало. Добыча на участке шахты была приостановлена. Компания значительно расширила системы безопасности, а также объем контроля технического обслуживания и производственной деятельности для предотвращения любых других подобных инцидентов в будущем.

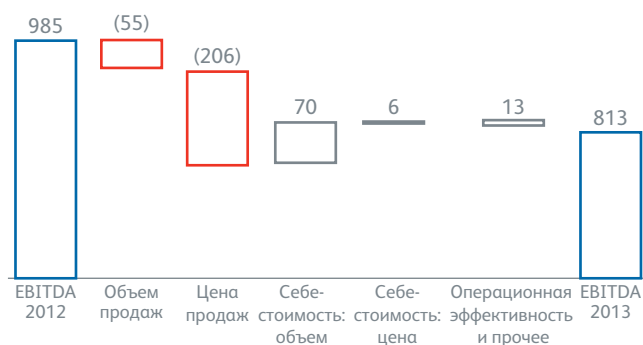
Обзор финансовых результатов

В 2013 году на рынке металлургического сырья была сложная ценовая ситуация. Цены на коксующийся уголь снизились приблизительно на 20% по сравнению с 2012 годом. Цены на железную руду были более устойчивыми, следуя общемировой тенденции, и снизились всего на 2–5% за год.

Как следствие, годовой объем продаж железной руды почти не изменился и составил 15,1 млн тонн, тогда как объем продаж концентрата коксующегося угля снизился на 4,7% до 7,2 млн тонн, по сравнению с прошлым годом. Данная динамика была обусловлена сокращением объема продаж PBS (на 31% по сравнению с предыдущим годом), тогда как предприятие «Воркутауголь» повысило объем продаж концентрата коксующегося угля на 6,5% до 5,6 млн тонн. В результате выручка дивизиона снизилась на 11,3% по сравнению с предыдущим годом и составила 2,665 млн долларов США (2012 год – 3,005 млн долларов США). Показатель EBITDA в 2013 году снизился до 813 млн долларов США, что на 17,5% ниже прошлогоднего результата (2012 год – 985 млн долларов США).

В 2013 году среднесписочная численность персонала в дивизионе «Северсталь Ресурс» составляла 15,909.

Факторы, повлиявшие на EBITDA в 2013 году, млн долларов США



Ключевые показатели деятельности	2013	2012	Изменение, %
Выручка (млн долларов США)	2,664.7	3,004.6	(11.3%)
Валовая прибыль (млн долларов США)	1,012.7	1,279.7	(20.9%)
Прибыль от операционной деятельности (млн долларов США)	554.1	743.1	(25.4%)
Операционная рентабельность (%)	20.8%	24.7%	n/a
ЕБИТДА (млн долларов США)	812.9	985.5	(17.5%)
Рентабельность по ЕБИТДА (%)	30.5%	32.8%	n/a
Рентабельность по ЕБИТДА (%)			
Концентрат коксующегося угля	15.1%	30.2%	n/a
Железорудный концентрат	40.1%	35.9%	n/a
Окатыши	47.8%	45.6%	n/a

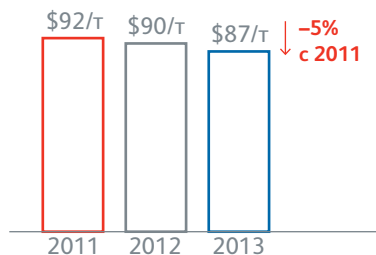
Себестоимость

В 2013 году Компания продолжила работу по сдерживанию роста себестоимости добычи сырья и добилась определенного прогресса на всех своих российских предприятиях. Общие денежные затраты (ОДЗ) предприятия «Воркутауголь» за год сократились на 3.3% до 87 долларов США за тонну; ОДЗ «Карельского окатыша» сократились на 6.8% до 55 долларов США за тонну; «Олкон» сократил затраты на 10.0% до 45 долларов США за тонну. ОДЗ возросли лишь у предприятия PBS – на 3.7% до 111 долларов США за тонну вследствие снижения объема продаж.

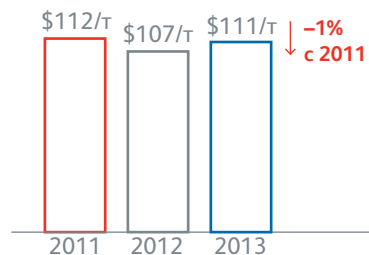
В масштабах последних трех лет себестоимость производства была снижена на всех добывающих предприятиях, и Компания будет продолжать работу в этом направлении.

Общие денежные затраты всех добывающих предприятий снизились за последние 3 года

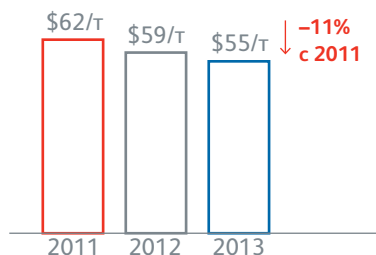
Воркута (ОДЗ на концентрат коксующегося угля, долларов США за тонну)



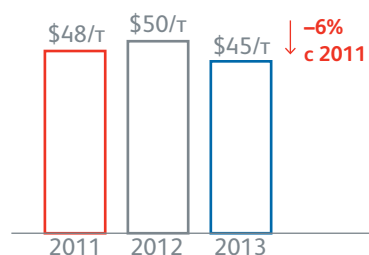
PBS (ОДЗ на концентрат коксующегося угля, долларов США за тонну)



«Карельский Окатыш» (ОДЗ на окатыши, долларов США за тонну)



«Олкон» (ОДЗ на железорудный концентрат, долларов США за тонну)



Структура себестоимости	2013		2012		Изменение, %
	млн долларов США	% от общих затрат	млн долларов США	% от общих затрат	
Материалы					
Мелющие шары и стержни	32.9	2.0%	34.0	2.0%	(3.2%)
Взрывчатые вещества	53.3	3.2%	60.9	3.5%	(12.5%)
Металлопрокат	23.0	1.4%	1.5	0.1%	n/a
Угли технологические	29.8	1.8%	35.6	2.1%	(16.3%)
Прочие материалы	136.2	8.3%	183.2	10.6%	(25.7%)
Сменное оборудование и запчасти	102.3	6.2%	123.4	7.1%	(17.1%)
Всего материалов	377.5	22.9%	438.6	25.4%	(13.9%)
Энергоносители					
Электроэнергия	191.0	11.6%	175.8	10.2%	8.6%
Бензин	100.1	6.1%	94.2	5.5%	6.3%
Прочие энергоресурсы	75.5	4.5%	92.3	5.3%	(18.2%)
Всего энергоносителей	366.6	22.2%	362.3	21.0%	1.2%
Расходы на персонал	474.3	28.7%	511.4	29.6%	(7.3%)
Амортизация ОС и НМА	242.1	14.7%	228.1	13.2%	6.1%
Услуги	245.5	14.9%	244.6	14.2%	0.4%
Изменения в материалах	34.6	2.1%	(15.0)	(0.9%)	n/a
Прочие	(88.6)	(5.5%)	(45.1)	(2.5%)	96.5%
Всего	1,652.0	100.0%	1,724.9	100.0%	(4.2%)

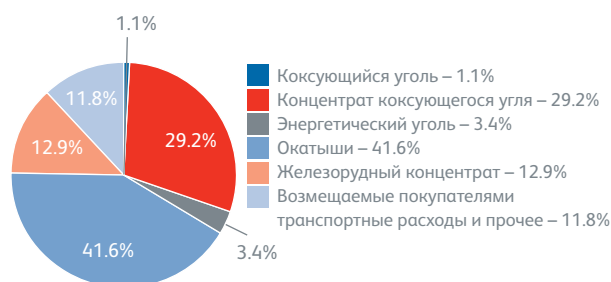
Продажи

Предприятия дивизиона «Северсталь Ресурс» входят в пятерку крупнейших российских производителей коксующегося угля и в тройку крупнейших российских производителей железной руды. Железородные предприятия дивизиона лидируют на своих рынках по объемам добычи.

Несмотря на слабость рынка в 2013 году, российские предприятия дивизиона «Северсталь Ресурс» работали почти на полной мощности. Дивизион реализовал 10.5 млн тонн окатышей (без изменения по сравнению с 2012 годом), 7.2 млн тонн концентрата коксующегося угля (–5% от 2012 года) и 4.6 млн тонн железородного концентрата (–3% от 2012 года).

Продажи по группам продукции	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Коксующийся уголь	558	29.7	622	41.7	(10.3%)	(28.8%)
Концентрат коксующегося угля	7,161	779.4	7,513	1,028.0	(4.7)	(24.2%)
Энергетический уголь	2,360	91.6	2,343	93.1	0.7%	(1.6%)
Окатыши	10,456	1,107.3	10,439	1,130.7	0.2%	(2.1%)
Железородный концентрат	4,618	343.6	4,760	372.1	(3.0%)	(7.7%)
Продажи по группам продукции	25,153	2,351.6	25,677	2,665.6	(2.0%)	(11.8%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	313.1	–	339.0	n/a	(7.6%)
Всего продаж	–	2,664.7	–	3,004.6	n/a	(11.3%)
Внутригрупповые операции	(12,569)	(1,181.5)	(12,449)	(1,301.0)	1.0%	(9.2%)

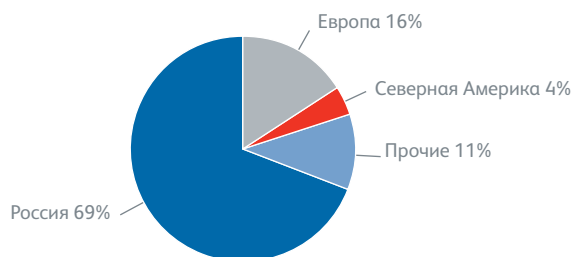
Выручка по группам продукции, 2013



Продажи по рынкам

«Северсталь Ресурс» реализует свою продукцию как внутренним клиентам «Северстали», так и внешним клиентам на внутреннем и зарубежном рынках. Мы стремимся не допускать снижения своей доли на российском рынке и наращивать присутствие на международном рынке, предлагая покупателям высококачественные окатыши и концентрат коксующегося угля.

Выручка по регионам, 2013



Российский рынок

Россия – основной рынок горнодобывающих предприятий дивизиона. Их основной клиент – дивизион «Северсталь Российская Сталь». В 2013 году предприятия дивизиона получили 69% выручки от продаж на российском рынке. Основная доля выручки на российском рынке приходится на продажи окатышей и концентрата коксующегося угля.

Продажи по группам продукции – внутренний рынок	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Коксующийся уголь	–	–	127	7.9	n/a	n/a
Концентрат коксующегося угля	5,175	561.1	4,847	649.0	6.8%	(13.5%)
Энергетический уголь	2,239	85.3	2,191	84.0	2.2%	1.5%
Окатыши	6,886	730.6	7,904	866.4	(12.9%)	(15.7%)
Железорудный концентрат	4,484	333.2	4,760	372.1	(5.8%)	(10.5%)
Продажи по группам продукции	18,784	1,710.2	19,829	1,979.4	(5.3%)	(13.6%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	121.1	–	159.4	n/a	(24.0%)
Всего продаж на внутреннем рынке	–	1,831.3	–	2,138.8	n/a	(14.4%)
Внутригрупповые операции	(12,569)	(1,181.3)	(12,436)	(1,298.4)	1.1%	(9.0%)

Экспорт

В 2013 году выручка от продаж на экспорт составила 31% от общей выручки.

Продажи по группам продукции – экспортный рынок	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Коксующийся уголь	558	29.7	495	33.8	12.7%	(12.1%)
Концентрат коксующегося угля	1,986	218.3	2,666	379.0	(25.5%)	(42.4%)
Энергетический уголь	121	6.3	152	9.1	(20.4%)	(30.8%)
Окатыши	3,570	376.7	2,535	264.3	40.8%	42.5%
Железорудный концентрат	134	10.4	–	–	n/a	n/a
Продажи по группам продукции	6,369	641.4	5,848	686.2	8.9%	(6.5%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	192.0	–	179.6	n/a	6.9%
Всего продаж на экспортном рынке	–	833.4	–	865.8	n/a	(3.7%)
Внутригрупповые операции	–	(0.2)	(13)	(2.6)	n/a	(92.3%)

Основными видами экспортируемой продукции в 2013 году были окатыши и концентрат коксующегося угля. Главными направлениями экспорта были Европа и СНГ (Украина).

Рост продаж внешним клиентам

Компания находится в выгодном положении ведущего российского поставщика высококачественного коксующегося угля и железорудной продукции. Полное отсутствие экономических рисков в сегменте сырья благодаря наличию собственного металлургического бизнеса и близость к европейским странам и к странам СНГ позволили Компании наращивать объем продаж внешним клиентам последние несколько лет. В 2013 году продажи окатышей и концентрата коксующегося угля внешним клиентам составили 53% от общего объема продаж.

«Северсталь» остается одним из ключевых поставщиков окатышей железной руды и коксующегося угля финской металлургической Компании Rautaruukki. В ноябре 2013 года «Северсталь» заключила долгосрочный контракт на поставку окатышей «Карельского окатыша» с компанией Oy M. Raunahheimo Ab – ведущей логистической компанией и портовым оператором, специализирующимся на обработке и экспедировании российских транзитных грузов в Финляндию, на базе финского порта Коккола. Порт Коккола расположен в 400 километрах и менее чем 12 часах транспортировки от предприятия «Карельский окатыш».

В исполнении контракта примут участие финские государственные железные дороги Valtion Rautatiet (VR-Transpoint), оператор подвижного состава ЗАО «РВД-Сервис» и логистическое предприятие Easyway Logistics. Помимо услуг по перевалке грузов, контракт включает в себя услуги по транспортировке продукции по территории Финляндии по комплексной ставке, выгрузку товара в порту, хранение и дальнейшую перевалку товара на суда для морской перевозки на мировые рынки.

Через порт Коккола продукция комбината «Карельский окатыш» экспортируется в основном в Европу. Планируется, что через порт Коккола будет осуществляться перевалка более 2 млн тонн продукции комбината «Карельский окатыш» в год.

Это уже второй долгосрочный контракт с компанией Raunahheimo. В целом «Северсталь» связывают с ней почти десять лет сотрудничества на взаимовыгодных условиях. Благодаря своим партнерам «Северсталь» может гарантировать клиентам своевременную доставку продукции в заявленных объемах. Компания планирует и дальше развивать сотрудничество с Raunahheimo, увеличивая объемы перевалки и расширяя перечень видов продукции, экспортируемых через порт Коккола.

Обзор операционной эффективности в 2013 году

В 2013 году была завершена крупномасштабная модернизация углеобогащительной фабрики предприятия «Воркутауголь». При модернизации Печорской углеобогащительной фабрики использовались уникальные наработки американских угледобывающих предприятий «Северстали». Проект модернизации фабрики был разработан в США; в ходе модернизации в основном использовалось оборудование иностранного производства. На данный момент обогащительная мощность Печорской фабрики составляет 9,5 млн тонн угля в год, что на 6% больше, чем ранее. Ожидается снижение себестоимости производства, поскольку после модернизации для эксплуатации и обслуживания фабрики требуется меньше персонала.

Два наклонных ствола на шахтах «Заполярная» и «Воргашорская» позволяют значительно сократить расходы, поскольку появится возможность отказаться от трех скиповых подъемников и устранить «узкие

места» в процессе транспортировки. В результате объем переработки будет увеличен на 4 млн тонн, притом что затраты составят четверть от стоимости строительства новой фабрики такой мощности.

На предприятии PBS Coals объем добычи подвержен большим колебаниям и зависит от динамики экспортного рынка, однако есть и стабильный сегмент добычи, ориентированный на внутренний рынок. Наименее эффективные рудники были остановлены для сокращения затрат и защиты денежного потока: в настоящее время эксплуатируются одна открытая и пять подземных шахт. Добыча на простаивающих рудниках может быть возобновлена в любое время, как только рынок будет готов к этому.

На предприятии «Карельский окатыш» основное внимание по-прежнему уделяется сокращению себестоимости добычи на открытых рудниках. Помимо повышения грузоподъемности горной техники (были закуплены самосвалы на 220 тонн и экскаваторы на 30 м³), предприятию удалось в 2013 году снизить затраты на буровые работы на 14% по сравнению с 2012 годом. Значительный вклад в сокращение затрат «Карельского окатыша» внесла оптимизация технического обслуживания: позволили расширить их профиль и дополнительно сократить затраты. Численность штатных подразделений технического обслуживания была сокращена без ущерба для производительности труда и увеличения времени простоя оборудования.

Компания продолжает анализ возможностей для повышения операционной эффективности. В апреле 2013 года на «Карельском окатыше» был запущен второй комплекс сухой магнитной сепарации (СМС). Технология СМС позволяет значительно снизить потери, которые возникают из-за засорения руды в контактных зонах основной рудной залежи и залежи переслаивания при работе экскаваторов с большой емкостью ковша. Кроме того, существенно снижаются затраты на транспортировку руды после СМС на обогащительную фабрику.

Новый комплекс сухой магнитной сепарации не имеет аналогов в России. При его строительстве использовался опыт возведения первого комплекса СМС, который уже несколько лет безотказно работает на борту карьера на месторождении «Корпангское» и приносит значительную выгоду. Данное предприятие первым в России пошло на эксперимент с таким использованием метода СМС и намерено продолжать внедрение инноваций и оптимизацию процессов.

«Карельский окатыш» – единственное предприятие в России, которое использует технологии СМС непосредственно на борту карьера, где руда проходит первую стадию дробления. После этого размельченные куски по конвейерной ленте попадают в магнитный сепаратор, делясь на два потока – породу и очищенную руду. Последнюю отправляют на дробильно-обогащительную фабрику.

При строительстве второго комплекса учтен предыдущий опыт. В частности увеличен приемный бункер, который теперь позволяет разгружаться 136-тонным самосвалам, установлена кран-балка для облегчения ремонтных работ, усовершенствован вибропитатель. Эти и другие новшества существенно повлияли на повышение производительности нового комплекса. Если СМС-1 перерабатывает 3 млн тонн засоренной руды в год, то производительность СМС-2 уже составляет 4 млн тонн.

Все работы на комплексе автоматизированы практически круглый год. Управление процессами дробления и сухой рудоразборки осуществляет один оператор. Для обеспечения безопасного выполнения работ в бункере-накопителе СМС в зоне разгрузки автосамосвалов установлены камеры видеонаблюдения.

В феврале 2014 года «Карельский окатыш» начал выпуск окатышей с повышенным содержанием железа. Основным потребителем этой продукции станет Череповецкий металлургический комбинат, входящий в состав «Северстали».

Раздельная переработка руд и выпуск окатышей повышенного качества – один из ключевых проектов «Северстали» по повышению эффективности производства. Новые технологии производства более высококачественного концентрата были опробованы в феврале и июне 2013 года.

В прошлом предприятие выпускало офлюсованные окатыши с содержанием железа до 63.2%, что полностью соответствовало потребностям наших заказчиков. Сейчас этот показатель вырос до 64.3%. С 1 февраля предприятие перешло на раздельную переработку легко- и труднообогащаемых руд, и к концу года содержание железа в окатышах должно вырасти до 66%.

Благодаря использованию окатышей с повышенным содержанием железа Компания сможет увеличить производительность доменных печей и уменьшить расход сырья. Как следствие – снизится себестоимость производства чугуна на Череповецком металлургическом комбинате. Экономия от использования новой продукции «Карельского окатыша» может составить около 286 млн рублей в год.

На структуре издержек предприятия «Олкон» должен благоприятно сказаться ввод в эксплуатацию наклонного конвейера. Новый конвейер позволит сократить маршрут транспортировки руды из крупнейшего карьера предприятия, «Оленегорского», приблизительно в пять раз. Но даже безотносительно этого проекта предприятию удастся сокращать затраты благодаря множеству инициатив по повышению эффективности горных работ. Стоимость добычи в расчете на 1 м³ снизилась на 11% по сравнению с 2012 годом. Установка мокрых сит позволила предприятию «Олкон» стабилизировать качество концентрата на уровне 65.7%. Текущие работы по модернизации должны обеспечить стабильный объем производства в 2014 и 2015 годах. В этом году также запланирован ввод в эксплуатацию новой сушилки, которая поможет сократить расход топлива. «Олкон» также уделяет приоритетное внимание сокращению затрат.

Прогноз и стратегические приоритеты на 2014 год

«Северсталь Ресурс» планирует сконцентрироваться на повышении эффективности своей деятельности и объемов производства, сокращении затрат и соблюдении высоких стандартов качества и промышленной безопасности.

Контроль издержек

Одним из ключевых приоритетов дивизиона «Северсталь Ресурс» по-прежнему будет контроль издержек. Последние несколько лет Компания весьма эффективно контролировала денежные затраты на фоне глобальной инфляции в отрасли.

Руководство приступило к реализации ряда инициатив, от увеличения объема производства и сокращения административных издержек до повышения самообеспеченности по ключевым видам сырья. Например, в 2014 году «Воркутауголь» введет в строй электростанцию на попутном метане, что дает 80%-ю самообеспеченность шахты «Северная» электричеством. Это первый подобный проект в российской угольной промышленности.

Дальнейшая разработка текущих проектов

«Воркутауголь» реализует обширную программу развития, направленную на повышение эффективности и обеспечение дальнейшего роста объемов производства. Например, текущая модернизация

обогащательной фабрики (в настоящее время рассматриваемой в качестве «узкого места» в производственной цепочке) позволит не только перейти на современные технологии, но также повысить объем производства на 50%. Количество единиц оборудования на фабрике сократится наполовину, что значительно упростит техническое обслуживание и, как следствие, повысит коэффициент готовности.

В начале 2014 года «Воркутауголь» завершит строительство наклонного ствола на шахте «Воргашорская». Данный проект позволит добавить уголь марки «Ж» в сортament выпускаемой продукции. Длина наклонного ствола, посредством которого планируется вести добычу угля, осуществлять доставку людей и материалов в забои, а также выдавать на поверхность горную массу, составит около 405 метров. Это оптимальное расстояние от поверхности до угольного пласта. Инфраструктура наклонного ствола будет включать надшахтное здание, электрическую подстанцию, пункт погрузки угля, угольный и лесной склады. Основную промышленную площадку шахты «Воргашорская» с промплощадкой наклонного ствола соединит железная дорога протяженностью около 6 километров.

Еще одним крупным проектом является строительство наклонного ствола от шахты «Заполяная» к главной обогащательной фабрике. Данный проект позволит предприятию отказаться от неэффективного ствола со скиповым подъемником и доставлять весь уголь с шахт «Заполяная» и «Воркутинская» после их объединения. Завершение проекта намечено на конец 2014 года.

Строительство наклонных стволов с применением самых современных технологий, оборудования и материалов позволит организовать процесс добычи угля, включая аспекты эффективности, охраны труда и промышленной безопасности, в соответствии с лучшими международными практиками.

Лицензии на новые месторождения

Компания сохраняет приверженность вертикальной интеграции как самой эффективной модели долгосрочного развития бизнеса, несмотря на периодическое снижение цен на рынке сырья.

«Северсталь Ресурс» располагает портфелем лицензий на перспективные новые месторождения в России и других странах с плановым началом разработки в районе 2020 года. Компания придерживается гибкого подхода к инвестициям в подобные проекты и их реализации, ориентируется на рыночную конъюнктуру и рассматривает различные варианты, включая создание совместных предприятий. В 2014 году Компания планирует инвестировать около 21 млн долларов США во все лицензии на новые месторождения.

Ключевой для «Северстали» является лицензия на месторождение железной руды «Путу-Рэйндж» в Либерии. В 2008 году Компания подписала договор о разработке месторождения железной руды с правительством Либерии. «Северсталь» получила долю в 61.5% в месторождении «Путу-Рэйндж» длиной 13 км, расположенном в 130 км от глубоководной береговой линии на востоке Либерии. Ресурсы месторождения оцениваются в 4.4 млрд тонн железной руды в имеющемся карьере. Среднее содержание железа составляет 34%; в состав ресурсов входят приблизительно 100 млн тонн доменной руды высших сортов. Лицензия на разработку выдана на 25 лет с 9 сентября 2010 года и может быть продлена. В 2012 году Компания консолидировала свою долю в данном проекте, купив оставшиеся 38.5% у Компании Afferro Mining, и приобрела полный контроль над данным проектом. В настоящее время идет подготовка технико-экономического обоснования проекта и будет завершена во втором квартале 2014 года.

Новые сегменты рынка – выход на стремительно растущий рынок брикетированного железа

«Северсталь» владеет 33.2% Компании International Mineral Beneficiation Services (IMBS) из Йоханнесбурга (ЮАР), специализирующейся на научно-исследовательских и конструкторских работах. Компания IMBS разработала технологию Finesmelt, позволяющую производить ценное металлургическое сырье из железной руды с низким содержанием железа и энергетического угля. По оценкам экспертов, мировая металлургическая промышленность ежегодно потребляет около 700 млн тонн брикетированного железа.

В настоящее время IMBS и «Северсталь» совместно готовятся к запуску в 2014 году первой коммерческой фабрики по переработке руды в брикетированное железо мощностью 50 тысяч тонн в год. Участок для строительства фабрики находится на территории медного месторождения «Палабора» в ЮАР. Порода медной руды содержит примеси железа, которые в данном случае являются побочным продуктом для компании-разработчика месторождения. Поэтому уже более 50 лет куски с содержанием железа сваливаются в отвалы. Содержание железа в отвалах довольно высокое, около 58%. Если первый проект окажется успешным, IMBS и «Северсталь» построят еще девять производственных линий на фабрике и доведут производственную мощность до 500 тысяч тонн в год.

Капитальные вложения

За последние несколько лет дивизион «Северсталь Ресурс» заменил все основное оборудование, используемое в шахтах и карьерах. В 2013 году объем капитальных вложений составил 510 млн долларов США.

В 2014 году программа капитальных вложений была скорректирована с учетом осложнения ситуации на рынке для сохранения положительного свободного денежного потока. При этом Компания по-прежнему продолжает реализацию важнейших проектов по развитию и оптимизации производства.

В 2014 году суммарный объем инвестиций дивизиона «Северсталь Ресурс» должен составить около 404 млн долларов США. Основными проектами инвестиционной программы будут:

На предприятии «Воркутауголь»:

- Дальнейшее наращивание производства;
- Завершение строительства наклонного ствола на шахте «Заполярная» в 2014 году;
- Завершение строительства наклонного ствола на шахте «Воргашорская» в 2014 году;
- Оценка возможности дальнейшей модернизации обогатительной фабрики.

На предприятии «Карельский окатыш»:

- Коэффициент вскрыши прошел пик в 2013 году и теперь будет снижаться;
- Добавлено 5 млн тонн высококачественных окатышей за счет отдельной переработки руды; содержание железа в офлюсованных окатышах повышено с 63.7% до 66.0%;
- Постоянное внимание к оптимизации затрат: будет снижена стоимость буровых, взрывных, земляных и транспортировочных работ.

На предприятии «Олкон»:

- Коэффициент вскрыши прошел пик в 2013 году и теперь будет снижаться;
- В 2014 году будут запущены наклонный конвейер и новая сушка для дальнейшего сокращения затрат.

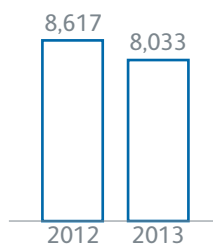


Дивизион «Северсталь Российская Сталь» является одним из ведущих производителей стали в России благодаря большому сортаменту продукции, самообеспеченности сырьем и обширной дистрибьюторской сети. Предприятия дивизиона специализируются на стальном прокате с высокой добавленной стоимостью, сортовым прокате для предприятий строительной отрасли и продукции дальнейшего передела.

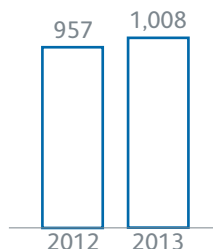
В состав дивизиона входят предприятия дальнейшего передела, включая заводы по производству труб большого диаметра и метизной продукции, а также сервисные центры и штамповочные предприятия, осуществляющие производство атмосферостойчивых автомобильных деталей. Дивизион выпускает наибольшую долю продукции с высокой добавленной стоимостью среди всех российских предприятий отрасли. Ключевой актив дивизиона – Череповецкий металлургический комбинат – является одним из самых рентабельных металлургических предприятий в мире.

Комбинат расположен на северо-западе России и располагает удобным железнодорожным доступом к добывающим предприятиям Компании плюс недорогим водным доступом к портам Балтийского моря. И вдобавок к этому комбинат находится в благоприятных условиях для обслуживания промышленных предприятий в Ленинградской и Московской областях.

Выручка в 2013 году (млн долларов США)



ЕБИТДА в 2013 году (млн долларов США)



Основные результаты 2013 года:

- В 2013 году потребление стали в России выросло на 3.4% и достигло 40.1 млн тонн.
- По данным Всемирной ассоциации сталепроизводителей (World Steel Association), потребление стали в России составило 69.4 млн тонн, что на 2.25% ниже показателя 2012 года. Средняя загрузка металлургических компаний на внутреннем рынке составила около 80% и почти не изменилась с 2012 года. На состоянии мирового и внутреннего рынка по-прежнему негативно сказывался избыток производственных мощностей, и поэтому средние отпускные цены на сталь и объемы производства снижались в течение года. Динамика объема продаж и отпускных

цен на металлопродукцию в 2013 году показана на следующих диаграммах.

- В 2013 году предприятия дивизиона «Северсталь Российская Сталь» реализовали 10.6 млн тонн металлопродукции (без учета лома), в том числе 6.7 млн тонн на внутреннем рынке. Предприятиям дивизиона удалось удержать загрузку производственных мощностей на уровне 95%, что выше среднего по отрасли показателя в 80%.
- В 2014 году ожидается рост потребления стали в России приблизительно на три процента. Основными двигателями роста будут строительная и нефтегазовая отрасли.
- В 2014 году стратегия Компании в России будет направлена на усиление присутствия в наиболее привлекательных нишах и дальнейшее совершенствование деятельности предприятий. Запуск сортового завода «Балаково» во втором квартале 2014 года и наращивание производственных мощностей позволят «Северстали» увеличить свою долю на местном рынке.

Динамика объема продаж дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году (без учета лома), тыс. тонн



Динамика средних отпускных цен дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году, доллары США за тонну



Основные производства

Металлургические предприятия

Череповецкий металлургический комбинат является одним из крупнейших по объему производства в мире автономных интегрированных металлургических предприятий, отличаясь при этом низкой себестоимостью продукции и очень выгодным географическим положением. Комбинат производит широкий сортамент листового и сортового проката, включая горячекатаный и холоднокатаный лист с оцинкованным и полимерным покрытиями, а также сортовой прокат. Прокатный стан – 5000 в Колпино, неподалеку от Санкт-Петербурга, рассчитан на производство толстолистового проката для изготовления труб большого диаметра, а также для применения в судостроении, мостостроении и других отраслях.

Сортового завода «Балаково» – это комбинат нового поколения, на котором будет выпускаться сортовой прокат для строительной отрасли. Первая партия сортового проката была выпущена в декабре 2013 года. После запуска электродуговой печи в 2014 году мощность завода составит 1 млн тонн сортового проката в год.

«Северсталь СМЦ-Колпино» осуществляет грунтование листа для нужд предприятий судостроения, производит заготовки для машиностроительной отрасли и крупный сварной профиль для строительной отрасли. Компания располагает сертификатами соответствия международным стандартам ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001. СМЦ-Колпино располагает автоматической линией консервации металла с камерами дробеструйной очистки и возможностью нанесения защитного консервационного грунта для защиты металла от коррозии; автоматической установкой плазменной сварки для производства деталей сложной формы, например тавра и двутавра; а также автоматическими установками плазменной резки для раскроя металла, в том числе для сварных конструкций.

Сервисный центр «Северсталь-Гонварри-Калуга» производит до 170,000 тонн проката в год для предприятий автомобильной и электротехнической отраслей.

Штамповочное предприятие «Гестамп-Северсталь-Калуга» оснащено несколькими линиями, позволяющими выполнять весь цикл обработки стального проката и выпускать широкий ассортимент продукции – от рулонной стали до автомобильных деталей для международных автопроизводителей. Годовой объем производства составляет 13 млн штампованных деталей с потенциалом для дальнейшего наращивания.

В начале 2014 года был запущен сервисный центр «Северсталь-СМЦ-Всеволожск» – совместное предприятие с крупной японской корпорацией «Мицуби». Данный центр будет заниматься подготовкой и обработкой холодного и оцинкованного проката для дальнейшей штамповки на СП с компанией «Гестамп» во Всеволожске. Производственная мощность сервисного центра составит 150,000 тонн.

«Севертар», совместное предприятие с компанией «Рутгерс» на базе Череповецкого металлургического комбината, займется производством вакуумированного пека, технических масел и нафталина.

Производство труб

Ижорский трубный завод в Колпино специализируется на производстве труб большого диаметра из толстого листа, который производится на расположенном неподалеку прокатном стане – 5000. Производственная мощность завода составляет 600,000 тонн труб в год; основными потребителями продукции являются предприятия нефтяной и газовой отраслей.

ТПЗ «Шексна», построенный в 2010 году, ежегодно производит до 250,000 тонн электросварных труб различного диаметра, толщины и длины для нужд строительной отрасли, а также квадратные и прямоугольные профили различного сечения. В качестве сырья используются стальные заготовки, изготовленные на Череповецком металлургическом комбинате.

Метизная продукция

«Северсталь-метиз» выпускает более 55,000 видов продукции, включая низкоуглеродистую и высокоуглеродистую проволоку, гвозди, холоднотянутую сталь, стальные канаты, сетки и крепеж. Суммарная производственная мощность предприятия составляет более 1.5 млн тонн в год. Российские заводы предприятия «Северсталь-метиз» находятся в Череповце (северо-запад России), Орле (центр России) и Волгограде (Поволжский регион). Также имеются дочерние предприятия в Италии (Redaelli) и на Украине («Днепромметиз»). Все они отличаются выгодным расположением на растущих рынках с высокой концентрацией клиентов из промышленного и розничного секторов.

Сбор и переработка лома

Дивизион располагает собственными мощностями по переработке металлического лома различных габаритов. Предприятия расположены в нескольких регионах России и оснащены специальными линиями резки и пакетирования металлолома с целью его подготовки к переплавке.

Торговые компании

Предприятия дивизиона «Северсталь Российская Сталь» продают продукцию региональным и другим дистрибьюторам, напрямую конечным пользователям, а также через Торговый Дом «Северсталь-Инвест». Торговый Дом «Северсталь-Инвест» располагает обширной сетью сервисных центров по всей стране. Продажи на экспорт осуществляются, главным образом, через дочернее предприятие Severstal Export GmbH, а также через ОАО Severstallat, ООО «Северсталь-Украина» и ЗАО «Северстальбел». Система дистрибуции сводит до минимума зависимость Компании от посредников и сокращает издержки на распространение продукции.

Сервисные компании

Сервисные компании осуществляют поддержку производственных процессов Череповецкого металлургического комбината путем осуществления своевременного высококачественного ремонта оборудования. Сервисные компании специализируются на четырех видах деятельности: ремонт оборудования, машиностроение, прочие ремонтные проекты, а также проекты по проектированию и разработке.

«Северсталь Промсервис» – одно из крупнейших ремонтных предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь», обслуживающее «Северсталь» и внешних клиентов. «Северсталь Промсервис» оказывает услуги по строительству и сборке оборудования, ремонту энергетического оборудования, производству стальных деталей и автомобильных систем, диагностике и проведению землемерных работ.

Операционные и финансовые результаты

Дивизион «Северсталь Российская Сталь» является одним из крупнейших производственных объединений «Северстали». В 2013 году предприятия дивизиона произвели приблизительно 68% стали и 82% чугуна компании, а также получили 60% от общей выручки (без учета внутригрупповых операций).

Несмотря на ухудшение ситуации на целевых рынках в 2013 году, дивизион «Северсталь Российская Сталь» увеличил отгрузки металлопродукции на 3.4% до 10.6 млн тонн (без учета лома). Компания увеличила объем продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, такой как лист с полимерным покрытием, на 21.7% и сократила продажи слябов на 54.9% по сравнению с предыдущим годом. Эти факторы частично компенсировали снижение цен на сталь в течение года – в 2013 году средние отпускные цены снизились на 10.3% до 674 долларов за тонну. Как следствие, выручка дивизиона сократилась на 6.8% до 8,033 млн долларов США по сравнению с предыдущим годом, когда она составила 8,617 млн долларов США.

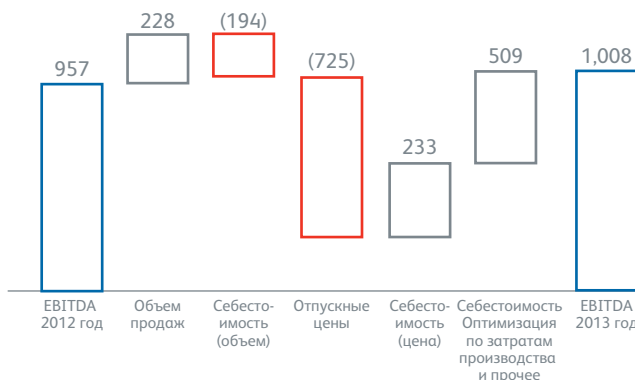
Ключевые показатели деятельности

Несмотря на снижение выручки, в 2013 году дивизиону «Северсталь Российская Сталь» удалось повысить показатель EBITDA на 5.3% до 1,008 млн долларов США по сравнению с предыдущим годом, когда он составил 957 млн долларов США. Этого результата удалось добиться благодаря снижению стоимости сырья, а также производственных и общехозяйственных затрат. Рентабельность по EBITDA повысилась за год на 1.4 процентных пункта до 12.5%. В 2013 году

доля продукции с высокой добавленной стоимостью в общем портфеле продаж составила 48%, что на два процентных пункта выше показателя 2012 года, составившего 46%. Доля продаж на внутреннем рынке повысилась до 63% по сравнению с 60% год назад.

В 2013 году среднесписочная численность работников дивизиона «Северсталь Российская Сталь» составила 43,316 человек.

Факторы, повлиявшие на EBITDA в 2013 году, млн долларов США



Ключевые показатели деятельности

	2013	2012	Изменение, %
Выручка (млн долларов США)	8,032.9	8,617.1	(6.8%)
Валовая прибыль (млн долларов США)	1,810.3	1,905.7	(5.0%)
Прибыль от операционной деятельности (млн долларов США)	653.6	613.4	6.6%
Операционная рентабельность (%)	8.1%	7.1%	n/a
EBITDA (млн долларов США)	1,007.6	956.9	5.3%
EBITDA на тонну (долларов США/тонна)	94.7	92.9	1.9%
Рентабельность по EBITDA (%)	12.5%	11.1%	n/a
Средняя цена на металлопродукцию (долларов США/тонна)	674	751	(10.3%)
Горячекатаный лист (долларов США/тонна)	550	613	(10.3%)
Трубы большого диаметра (долларов США/тонна)	1 585	1,760	(9.9%)
Холоднокатаный лист (долларов США/тонна)	607	710	(14.5%)
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями (долларов США/тонна)	822	948	(13.3%)
Лист с полимерным покрытием (долларов США/тонна)	1,060	1,165	(9.0%)
Метизная продукция (долларов США/тонна)	1,065	1,170	(9.0%)
Сортовой прокат (долларов США/тонна)	589	669	(12.0%)
Полуфабрикаты (долларов США/тонна)	445	527	(15.6%)
Прочие трубы и гнутые профили (долларов США/тонна)	686	759	(9.6%)
Средние цены на лом (долларов США/тонна)	281	304	(7.6%)

Производственные результаты

В 2013 году дивизион «Российская Сталь» выплавил 8.8 млн тонн чугуна (на 4% больше, чем в 2012 году) и 10.7 млн тонн стали (на 2% больше, чем в 2012 году).

Объем производства (тыс. тонн)	2013	2012	Изменение, %
Чугун	8,759	8,407	4%
Сталь			
В конвертерных печах	9,410	9,377	0%
В дуговых электропечах	1,302	1,175	11%
Сталь, всего	10,712	10,552	2%

Продажи

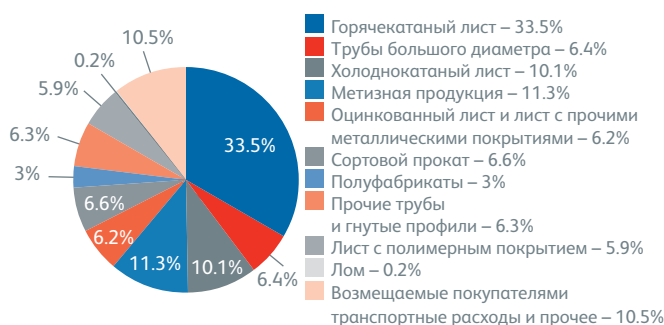
В начале 2013 года наблюдался рост цен на сталь на фоне сезонного пополнения запасов стальной продукции и сырья. Однако затем глобальная экономическая обстановка ухудшилась, что привело к падению спроса на продукцию на экспортных рынках Компании, особенно в Европе. Объем продаж вновь вырос в четвертом квартале на фоне сезонного пика спроса. Общий объем продаж предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году составил 10,685 тыс. тонн металлопродукции, что на 3.2% выше показателя предыдущего года.

Несмотря на снижение цен реализации продукции на фоне снижения спроса, предприятиям дивизиона «Северсталь Российская Сталь» удалось повысить качество сбытового портфеля за счет повышения доли продукции с высокой добавленной стоимостью, например листа с полимерным покрытием.

Продажи по группам продукции

В 2013 году на горячекатаный лист пришлось 45.8% по объему (33.5% по выручке), на холоднокатаный лист – 12.5% по объему (10.1% по выручке), на полуфабрикаты – 5% по объему (3% по выручке), на сортовой прокат – 8.5% по объему (6.6% по выручке), на метизную продукцию – 8.0% по объему (11.3% по выручке), на оцинкованный лист и лист с полимерным покрытием – 9.9% по объему (12.1% по выручке), на трубы большого диаметра – 3% по объему (6.4% по выручке) от суммарных продаж. На прочую стальную продукцию (трубы и лом) пришлось 7.3% по объему (6.5% по выручке) от суммарных продаж. Выручка от прочей деятельности и возмещение транспортных расходов покупателями составили 10.5% от общей выручки.

Выручка по группам продукции, 2013 год

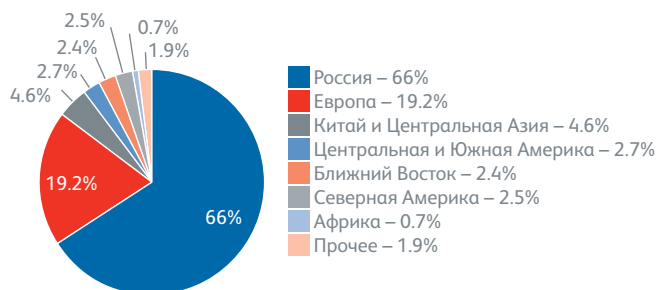


Продажи по группам продукции	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	4,893	2,689.1	4,482	2,747.6	9.2%	(2.1%)
Трубы большого диаметра	325	515.2	321	564.9	1.2%	(8.8%)
Холоднокатаный лист	1,334	809.5	1,292	917.7	3.3%	(11.8%)
Метизная продукция	856	911.9	829	969.9	3.3%	(6.0%)
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	609	500.7	604	572.6	0.8%	(12.6%)
Сортовой прокат	904	532.1	831	556.0	8.8%	(4.3%)
Полуфабрикаты	533	237.3	932	491.6	(42.8%)	(51.7%)
Прочие трубы и гнутые профили	740	507.6	636	483.0	16.4%	5.1%
Лист с полимерным покрытием	448	474.5	368	428.6	21.7%	10.7%
Лом	43	12.1	57	17.3	(24.6%)	(30.1%)
Всего, металлопродукция	10,685	7,190.0	10,352	7,749.2	3.2%	(7.2%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	842.9	–	867.9	n/a	(2.9%)
Всего продаж по видам продукции	10,685	8,032.9	10,352	8,617.1	3.2%	(6.8%)
Внутригрупповые операции	(156)	(82.6)	(155)	(95.5)	0.8%	(13.5%)

Продажи по рынкам

Дивизион «Северсталь Российская Сталь» реализует продукцию на внутреннем рынке России и на экспорт, при этом основное внимание направлено на российский рынок.

Выручка дивизиона «Северсталь Российская Сталь» по регионам, 2013 год



Российский рынок

Дивизион продолжает рассматривать Россию в качестве своего важнейшего рынка. В число основных клиентов дивизиона на внутреннем рынке входят трубопрокатные заводы, предприятия автомобильной, машиностроительной и строительной отраслей. Доля продаж на российском рынке по объему продукции выросла в 2013 году до 63%, тогда как в 2012 году она составляла 60%.

В 2014 году дивизион «Северсталь Российская Сталь» намерен еще больше повысить долю продаж на внутреннем рынке, при этом основной прирост ожидается за счет увеличения объема реализации продукции предприятиям строительной и автомобильной отраслей.

Продажи по группам продукции – внутренний рынок	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	2,670	1,512.9	2,199	1,433.5	21.4%	5.5%
Трубы большого диаметра	262	437.2	298	541.0	(12.1%)	(19.2%)
Холоднокатаный лист	775	457.9	773	550.9	0.3%	(16.9%)
Метизная продукция	565	566.1	568	629.2	(0.5%)	(10.0%)
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	493	398.7	494	469.0	(0.2%)	(15.0%)
Сортовой прокат	845	495.0	758	507.3	11.5%	(2.4%)
Полуфабрикаты	78	41.1	188	123.8	(58.5%)	(66.8%)
Прочие трубы и гнутые профили	588	395.8	504	380.2	16.7%	4.1%
Лист с полимерным покрытием	406	429.3	337	392.4	20.5%	9.4%
Лом	43	12.1	55	16.6	(21.8%)	(27.1%)
Всего, металлопродукция	6,725	4,746.1	6,174	5,043.9	8.9%	(5.9%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	556.1	–	551.4	n/a	0.9%
Всего продаж по видам продукции	6,725	5,302.2	6,174	5,595.3	8.9%	(5.2%)
Внутригрупповые операции	(23)	(25.2)	(19)	(23.2)	21.1%	8.6%

Экспорт

Предприятия дивизиона «Северсталь Российская Сталь» выгодно расположены вблизи от маршрутов экспорта металлопродукции. На Европу приходится более 56.5% общей экспортной выручки дивизиона. В 2013 году «Северсталь» увеличила объем экспорта в страны Прибалтики, Северной и Центральной Европы. Компания рассчитывает на результативную работу с этими рынками и в 2014 году на фоне улучшения экономической ситуации.

По сравнению с 2012 годом, в 2013 году продажи металлопродукции на экспорт снизились на 5.2% по объему и на 9.6% по выручке.

Основной объем экспорта пришелся на горячекатаный лист (56.1% от общих продаж), холоднокатаный лист (14.1% от общих продаж) и полуфабрикаты (11.5% от общих продаж).

В 2013 году экспортные цены почти на все группы продукции снизились из-за падения спроса на фоне глобального ухудшения экономической ситуации.

Продажи по группам продукции – экспортные рынки	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	2,223	1,176.2	2,283	1,314.1	(2.6%)	(10.5%)
Трубы большого диаметра	63	78.0	23	23.9	173.9%	226.4%
Холоднокатаный лист	559	351.6	519	366.8	7.7%	(4.1%)
Метизная продукция	291	345.8	261	340.7	11.5%	1.5%
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	116	102.0	110	103.6	5.5%	(1.5%)
Сортовой прокат	59	37.1	73	48.7	(19.2%)	(23.8%)
Полуфабрикаты	455	196.2	744	367.8	(38.8%)	(46.7%)
Прочие трубы и гнутые профили	152	111.8	132	102.8	15.2%	8.8%
Лист с полимерным покрытием	42	45.2	31	36.2	35.5%	24.9%
Лом	–	–	2	0.7	(100.0%)	(100.0%)
Всего, металлопродукция	3,960	2,443.9	4,178	2,705.3	(5.2%)	(9.7%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	286.8	–	316.5	n/a	(9.4%)
Всего продаж по видам продукции	3,960	2,730.7	4,178	3,021.8	(5.2%)	(9.6%)
Внутригрупповые операции	(133)	(57.4)	(136)	(72.3)	(2.1%)	(20.6%)

Продажи по регионам

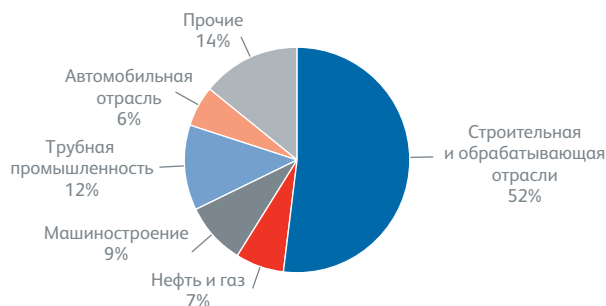
Стратегия дивизиона «Северсталь Российская Сталь» заключается в развитии долгосрочных отношений с покупателями из стран СНГ и Европейского союза. Принимая во внимание низкую себестоимость продукции, предприятия дивизиона также имеют возможность осуществлять поставки в удаленные регионы. Следует отметить, что продажи в удаленные регионы имеют разовый характер, за исключением поставок продукции трубопрокатным заводам и предприятиям автомобильной отрасли. Продажи российским клиентам имеют стратегическое значение, поэтому дивизион уделяет им первоочередное внимание. В 2013 году основными рынками экспорта были Европа (56.5% экспортной выручки), Азия (19.0% экспортной выручки), а также Центральная и Южная Америка (8.1% экспортной выручки). На поставки в остальные регионы пришлось 16.4% экспортной выручки. В 2013 году основным приоритетом дивизиона были страны Европы и СНГ, на которые в общей сложности пришлось 67.4% экспортной выручки.

Продажи по отраслям

На внутреннем рынке дивизион «Северсталь Российская Сталь» специализируется прежде всего на продаже стальной продукции предприятиям строительной и нефтегазовой отраслей, трубопрокатным заводам, производителям автомобилей и машиностроительным компаниям, а также сервисным металлоцентрам. Экспортные поставки в основном приходятся на предприятия обрабатывающей и строительной отраслей, включая предприятия, осуществляющие повторную раскатку слябов, горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали.

В 2013 году на долю предприятий строительной и обрабатывающей отраслей пришлось 52% общей выручки от продаж; на предприятия нефтегазового сектора – 6.7%; на машиностроительные компании – 9.1%; а на предприятия трубной промышленности – 12.3%.

Выручка дивизиона «Северсталь Российская Сталь» по отраслям, 2013 год



Себестоимость:

- Дивизион постоянно работает над сохранением своих лидирующих позиций по показателям себестоимости, в частности за счет повышения производительности труда и энергоэффективности, а также оптимизации производства.
- В 2013 году по сравнению с 2012 годом себестоимость продукции дивизиона снизилась на 489 млн долларов США, несмотря на увеличение объема продаж.
- Основными факторами снижения себестоимости были снижение цен на сырье и электроэнергию (233 млн долларов США) и эффект от Бизнес-системы «Северстали» (130 млн долларов США).

Структура себестоимости	2013		2012		Изменение, %
	млн долларов США	% от общих затрат	млн долларов США	% от общих затрат	
Материалы					
Металлолом	763.8	12.3%	866.3	12.9%	(11.8%)
Уголь	789.4	12.7%	862.3	12.8%	(8.5%)
Железная руда	775.2	12.5%	817.9	12.2%	(5.2%)
Ферросплавы и цветные металлы	350.2	5.6%	406.6	6.1%	(13.9%)
Окатыши	541.1	8.7%	542.7	8.1%	(0.3%)
Кокс	43.2	0.7%	96.0	1.4%	(55.0%)
Прочие материалы	774.0	12.4%	874.5	13.0%	(11.5%)
Всего материалов	4,036.9	64.9%	4,466.3	66.5%	(9.6%)
Энергоносители					
Электроэнергия	219.3	3.5%	183.4	2.7%	19.6%
Газ	344.7	5.5%	297.7	4.4%	15.8%
Прочие энергоресурсы	65.2	1.1%	58.3	0.9%	11.8%
Всего энергоносителей	629.2	10.1%	539.4	8.0%	16.6%
Расходы на персонал	799.7	12.9%	826.1	12.3%	(3.2%)
Амортизация ОС и НМА	326.8	5.3%	294.2	4.4%	11.1%
Услуги	286.1	4.6%	324.4	4.8%	(11.8%)
Прочие	143.9	2.2%	261.0	4.0%	(44.9%)
Всего	6,222.6	100.0%	6,711.4	100.0%	(7.3%)

Основные достижения Бизнес-системы в дивизионе «Северсталь Российская Сталь» в 2013 году:

- Повышение эффективности закупок и логистики – экономический эффект в размере 26 млн долларов США
- Оптимизация общехозяйственных затрат – экономический эффект в размере 46 млн долларов США, полученный главным образом за счет реорганизации, направленной на сокращение уровней руководства и упрощение структуры дивизионов
- Постоянное совершенствование – экономический эффект в размере 171 млн долларов США. Основные проекты:
 - 1) Технологические инициативы, направленные на снижение себестоимости чугуна и конвертерной стали;
 - 2) Повышение выхода годного в прокате;
 - 3) Нарастивание объема производства и устранение «узких мест» (агломерационное производство, горячий прокат, сортовой прокат);
 - 4) Сокращение затрат на энергоносители и повышение объема производства электроэнергии.

Основные достижения в 2013 году

Инвестиционная программа дивизиона «Северсталь Российская Сталь» направлена на повышение продуктивности и эффективности производства, защиту окружающей среды, замену и модернизацию основного оборудования, а также дальнейшее развитие сортамента продукции со специализацией на высококачественную продукцию с высокой добавленной стоимостью, такую как оцинкованная сталь и холодный прокат. В начале 2013 года была запущена коксовая батарея № 7, обеспечившая полную самодостаточность по коксу.

В 2013 году объем капитальных вложений дивизиона составил 574 млн долларов США.

Ключевые проекты по развитию производства:

Для предприятий строительной отрасли:

Расширение присутствия на рынке сортового проката и выпуск новых марок металлопродукции

«Северсталь» планирует воспользоваться потенциалом быстрорастущего российского рынка строительных материалов. В 2013 году ключевое предприятие дивизиона «Северсталь Российская Сталь» – Череповецкий металлургический комбинат – увеличило объем производства сортового проката. Комбинат выпустил 1,258,000 тонн сортового проката. Это максимальный показатель за последние пять лет, на 14% превышающий результат 2012 года. Рост объема производства стал возможен благодаря реализации ряда организационно-технических мероприятий, которые позволили увеличить объемы заготовки под выпуск сортового проката и производительность на сортовых станах, а также упорной работы, высокой квалификации и целеустремленности наших сотрудников.

В 2013 году Череповецкий металлургический комбинат на 27% (162,000 тонн) увеличил отгрузки сортового проката для строительной отрасли по сравнению с 2012 годом. В 2014 году будут продолжены поставки сортового проката на один из крупнейших инфраструктурных проектов в стране – Западный Скоростной Диаметр. Арматура для его строительства отгружается Санкт-Петербургом филиалом ЗАО «ТД «Северсталь-Инвест», входящего в Дистрибуционную сеть дивизиона «Северсталь Российская Сталь», начиная с августа 2013 года и продлится до февраля 2015 года.

После запуска в 2014 году сортового завода «Балаково» в Саратовской области годовой объем производства сортового проката Компании в России превысит 2.1 млн тонн. К настоящему моменту смонтировано все технологическое оборудование; ведутся работы по настройке прокатного стана. Запуск завода запланирован на второй квартал 2014 года.

Сортовой завод «Балаково» расположен вблизи от клиентов в регионе с высокой доступностью лома и недорогой энергией. Он поможет дивизиону усилить свое присутствие на перспективном рынке и расширить ассортимент продукции.

В 2013 году Череповецкий металлургический комбинат произвел рекордный объем оцинкованной металлопродукции с полимерным покрытием – около 450 тысяч тонн, что на 22% выше показателя 2012 года. Данный результат стал следствием действия нескольких факторов, включая высокое качество производства с применением новейших технологий, применение высококачественного цинкового покрытия и сотрудничество Компании с ведущими европейскими производителями полимеров. Вывод на рынок новой линии продукции под маркой «Стальной шелк» в этом году также помог Компании увеличить объем продаж. «Стальной шелк» – это уникальный оцинкованный кровельный материал с полимерным покрытием, на который «Северсталь» дает не имеющую аналогов в отрасли гарантию на срок до 25 лет.

Еще один специализированный вид продукции Компании – высококачественная строительная арматура «АрмаНорма».

«Северсталь Стальные Решения»

«Северсталь Стальные Решения» открывает Компании доступ в новый сектор: проектирование и строительство зданий на основе металлоконструкций. По сравнению с традиционными технологиями строительства, данный подход позволяет в 1.5 раза ускорить и на 10% удешевить строительство зданий, а также сделать их более энергоэффективными. Компания уже подписала первый договор и начала поставки продукции. В 2012 году был приобретен Орловский завод металлоконструкций, который после реконструкции и модернизации приступит к производству металлопродукции для проектов Компании «Северсталь Стальные Решения».

Для предприятий автомобильной и машиностроительной отраслей, а также производителей бытовой техники:

Рост объемов поставок предприятиям автомобильной отрасли

«Северсталь» – один из ведущих поставщиков международных автопроизводителей, работающих в России. Высококачественная металлопродукция, услуги технической поддержки и новые марки стали, разработанные совместно с клиентами, дают нам уникальное конкурентное преимущество в этом сегменте рынка.

В число клиентов «Северстали» в российской автомобильной отрасли входят Renault-Nissan, HYUNDAI-KIA, Volkswagen, GM и PSA Peugeot Citroen. Также увеличен объем поставок горячеоцинкованного проката предприятиям Группы ГАЗ – крупнейшей инженерной автомобилестроительной группы в России.

В 2013 году Череповецкий металлургический комбинат увеличил поставки продукции международным автопроизводителям в России на 14.5%. «Северсталь-Гонварри-Калуга», совместное предприятие с Bonparri, наращивает производственные мощности. Была запущена новая линия по производству вырубных заготовок; ведется работа по расширению производственных помещений на 6,350 м² и складов готового проката на 4,000 м², что позволит хранить до 30,000 тонн готовой продукции. В результате данных

инвестиций производственная мощность предприятия «Северсталь-Гонварри-Калуга» увеличится на 72,000 тонн в год. Расширение направлено на удовлетворение растущего спроса со стороны автопроизводителей, особенно на продукцию предприятия «Гестамп-Северсталь-Калуга» ввиду расширения автомобильного завода Volkswagen в регионе.

В начале 2014 года был запущен сервисный центр «Северсталь-СМЦ-Всеволожск» – совместное предприятие с крупной японской корпорацией «Мицуи». СМЦ уже начал отгрузку продукции первым клиентам из числа производителей бытовой техники. Поставка пробных партий продукции автопроизводителям запланирована на первый квартал 2014 года.

Заготовки, произведенные на СМЦ, будут доставляться на «Гестамп-Северсталь-Всеволожск» (совместное предприятие с Gestamp) для производства штампованных кузовных деталей для автомобилей. Конечными потребителями продукции должны стать крупные международные автопроизводители, работающие в северо-западной части России, например Ford, Nissan, Toyota и General Motors. Заготовки также будут поставляться машиностроительным предприятиям.

В 2014 году будут запущены две новые линии по производству сварных заготовок и линия поперечной резки (mini-CTL) толщиной от 0.4 до 2.3 мм. Первые тестовые испытания запланированы на первый квартал 2014 года. При выходе на проектную мощность возможности производства СМЦ во Всеволожске составят порядка 150 000 тонн.

«Планируется, что СМЦ во Всеволожске будет поставлять автопроизводителям порядка 60% своей продукции. Остальной объем продукции будет направляться строительным и машиностроительным компаниям, а также производителям бытовой техники», – комментирует директор по маркетингу и продажам дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Дмитрий Горошков.

В октябре 2013 года Череповецкий металлургический комбинат заключил договор о поставке стального проката для производства автомобилей Nissan Almera. Холодный прокат «Северстали» пойдет на производство внутренних и внешних кузовных деталей Nissan Almera. Поставки проката по этому соглашению начались в июле 2013 года и продлятся до марта 2014 года. Автомобили Nissan Almera выпускаются в г. Тольятти на производственной линии В0, построенной в рамках взаимодействия Альянса Renault-Nissan и АВТОВАЗа.

В январе 2014 года «Северсталь» получила одобрение компании Ford Sollers на поставку проката для производства 30 деталей автомобилей различных моделей Ford, производимых в России в 2014 году. Поставка металлопроката будет осуществляться для вырубки заготовок лицевых и внутренних деталей, которые штампуются на заводе «Гестамп-Северсталь-Всеволожск» (совместное предприятие с Gestamp), заводе ООО «Питерформ» (подразделение «Магна Косма Интернэшнл»), а также на предприятии турецкой Компании Coskunoz в Татарстане.

«Высокое качество и сопутствующий сервис в части технического сопровождения исполнения заказа на сталь по всей производственной цепочке – от проката до штампованной детали – позволяют Компании увеличивать свою долю в производстве деталей для Ford Sollers и подтверждать лидирующие позиции как надежного поставщика для иностранных автопроизводителей, локализовавших производство в РФ», – комментирует директор по маркетингу и продажам дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Дмитрий Горошков.

«Северсталь» располагает технической компетенцией для наращивания поставок машиностроительным предприятиям. Компания предлагает клиентам новые виды продукции для разнообразных сфер применения и разработала новые марки высокопрочной стали, оптимизированной для применения в машиностроении. В 2013 году Череповецкий металлургический комбинат почти на 40,000 тонн увеличил поставки продукции российским предприятиям инженерной отрасли. Основной рост поставок пришелся на производителей бытовой техники и упаковочных материалов.

В 2013 году завершены работы по освоению технологии производства марки стали S500MC, которая используется при изготовлении рам грузовых автомобилей и характеризуется повышенными прочностными характеристиками при хорошей свариваемости. Произведены первые опытные партии S600MC и S700MC. Также были разработаны две инновационные марки высокопрочной толстолистовой стали CBC-690 и S690QL, позволяющие снизить металлоемкость и, соответственно, стоимость конечного изделия.

Для тяжелого машиностроения:

В 2013 году объем продажи специальных марок стали для судостроительной отрасли вырос на 11%. Особые морозостойкие марки стали АК и АБ используются в основном для строительства военных кораблей.

Для предприятий нефтегазовой отрасли:

В 2013 году предприятия «Северстали» поставили 1,800,000 тонн стального проката российским трубопрокатным заводам, что на 10% выше показателя 2012 года. Основной рост продаж пришелся на производителей водных и газовых труб малого и среднего диаметра для строительной отрасли. Стальной прокат Череповецкого металлургического комбината нашел интенсивное применение в крупных российских инфраструктурных проектах этого периода.

«Северсталь» приступила к сотрудничеству с трубопрокатными заводами, обслуживающими строительство крупных нефтепроводов и газопроводов, включая «Южный коридор», «Заполярье-Пурпе» и «Центральная Азия – Китай».

Компания постоянно ведет перспективные разработки и предлагает российским трубопрокатным заводам новейшие инженерные решения, направленные на улучшение характеристик труб и удовлетворение требований их покупателей. В этом году специалисты Центра технического развития и качества дивизиона «Северсталь Российская Сталь» продолжают разработку прочного антикоррозийного покрытия для труб, используемых в нефтегазовой отрасли.

В январе 2014 года «Северсталь» выиграла тендер на поставку приблизительно 100 тысяч тонн труб диаметром 813 мм для морского участка газопровода «Южный поток» производства Ижорского трубного завода, входящего в дивизион «Северсталь Российская Сталь».

Генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Сергей Торопов отметил: «Наша Компания многое сделала для того, чтобы войти в число участников этого важного проекта. Он стал серьезным стимулом для дальнейшего развития нашего производства как с технической, так и с технологической точек зрения. Для участия в тендере на поставку труб «Северсталь» реализовала масштабную программу инвестиционных мероприятий по цепочке «сляб–штрипс–труба».

Слаженная командная работа специалистов Центра технического развития и качества, листопрокатного цеха № 3 Череповецкого

металлургического комбината и Ижорского трубного завода позволила освоить передовую технологию производства штрипса категории прочности DNV450 SFDU с толщиной стенки 39.0 мм.

Для развития производства труб большого диаметра на Ижорском трубном заводе Компания «Северсталь» осуществила программу инвестиционных мероприятий общей стоимостью около 1.3 млрд рублей. В рамках программы было реализовано более десяти проектов, направленных, прежде всего, на повышение качества и расширение сортамента. Крупнейшими инвестиционными проектами были установка финишного прессы и установки автоматического измерения геометрических параметров трубы.

Листовой прокат, труба, наружное и внутреннее покрытия, произведенные на предприятиях «Северстали», успешно прошли все необходимые квалификационные мероприятия, проводимые компанией South Stream Transport BV. Результаты испытаний подтвердили состоятельность в обеспечении сложных технических и технологических требований проекта.

Устойчивое развитие

В 2013 году объем инвестиций в экологические инициативы составил 2.39 млрд рублей (75 млн долларов США), что в 2 раза больше показателя 2012 года. Строительство новой системы улавливания неорганизованных выбросов в процессе выплавки стали идет по плану. Суммарные инвестиции в этот проект составят свыше 3 млрд рублей (96 млн долларов США); завершение строительства намечено на конец 2014 года.

Среди прочих крупных программ, реализация которых продолжена в этом году, реконструкция газоочистки шахтной печи № 1 электросталеплавильного цеха, монтаж аспирационных установок на агломерационном производстве и многое другое. В общей сложности реализовано 11 проектов по минимизации воздействия Череповецкого металлургического комбината на окружающую среду. Два проекта были завершены в 2013 году.

Прогноз и стратегические приоритеты на 2014 год

Целевой объем капитальных вложений дивизиона в 2014 году составляет 487 млн долларов США.

В число крупнейших проектов развития производства входят:

- Запуск сортового завода «Балаково»;
- Модернизация 4-клетьевого стана холодного проката на Череповецком металлургическом комбинате;
- Модернизация стана горячего проката 2000 на Череповецком металлургическом комбинате;
- Завершение строительства специализированного сервисного центра под Санкт-Петербургом;
- Продолжение реконструкции и модернизации Орловского сталепрокатного завода (входит в «Северсталь Стальные Решения»);
- В 2014 году будут продолжены инвестиции в программы сокращения выбросов на Череповецком металлургическом комбинате

Сведения об отдельных проектах:

Модернизация 4-клетьевого стана холодного проката на Череповецком металлургическом комбинате

Данный проект позволит повысить производственную мощность стана приблизительно на 200 тысяч тонн и довести ежегодный выпуск холодного проката приблизительно до трех миллионов

тонн. В результате модернизации стана появится техническая возможность производить холоднокатаный лист шириной до 1,850 мм (в настоящее время до 1,420 мм).

Стоимость мероприятия составит более 2 млрд рублей. Проект планируется реализовать в течение двух лет.

Модернизация стана горячего проката 2000 на Череповецком металлургическом комбинате

Компания приступает к модернизации стана горячего проката 2000, который позволит улучшить качественные характеристики проката, повысить производительность и надежность оборудования. В рамках проекта будет выполнена реконструкция электроприводов черновой группы клетей стана 2000; также будут заменены практически все приводы. Кроме того, планируется реконструировать систему базовой автоматики черновой группы. Вместо текущей будет внедрена современная автоматизированная система. Новая система позволит реализовать передовые модели прокатки и увязать группу с новыми системами управления смежных участков (печная, чистовая и уборочная группы оборудования). Стан 2000 станет единым взаимосвязанным организмом, способным решать многие задачи современного производственного процесса.

Плановая стоимость проекта – порядка 810 млн рублей. Приблизительно 80% электрооборудования черновой группы стана 2000 будет модернизировано. Комплекс всех мероприятий позволит уменьшить непроизводительные простои оборудования, снизить затраты на его обслуживание и ремонт.

Установка фильтров для снижения атмосферных выбросов

В 2013 году «Северсталь» продолжила строительные-монтажные работы по замене преобразователей главных и вспомогательных приводов механизмов клетей. Эта работа продолжится без помех для производства в 2014 году. Переход на новую систему управления предстоит выполнить в период капитального ремонта стана 2000 в 2014 году.

Проект вступил в активную стадию в I квартале 2013 года. Поставщиком основного оборудования является компания «Siemens». Генеральным подрядчиком выбрано ОАО «Домнаремонт», генеральным проектировщиком выступает ООО «Северсталь-Проект» (оба предприятия входят в состав дивизиона «Северсталь Российская Сталь»).



Дивизион «Северсталь Интернэшнл» (также известный под названием «Северсталь Северная Америка») входит в число крупнейших металлургических предприятий Северной Америки и специализируется на выпуске высококачественного проката из углеродистой стали разных марок, состава, толщины и ширины, включая следующие виды продукции:

- Горячий прокат
- Холодный прокат
- Горячеоцинкованный прокат (в том числе отожженный прокат и гофрированные стальные трубы)

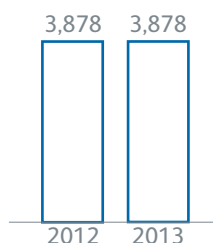
Дивизион обслуживает предприятия более 20 отраслей, включая автопроизводителей, производителей бытовой техники, строительные компании, производителей контейнеров, трубопрокатные заводы, дистрибьюторские центры, производителей трансформаторов и сервисные центры. Инновационная продукция из новейших марок стали применяется для производства потолочных перекрытий, зернохранилищ, отопительной, вентиляционной и кондиционирующей техники, металлических сооружений и водонагревателей.

Модернизированное, полностью интегрированное металлургическое предприятие и штаб-квартира дивизиона находятся в Дирборне (Мичиган). Помимо этого, дивизион располагает суперсовременным металлургическим предприятием с электродуговыми печами в Коламбусе (Миссисипи), удовлетворяющим растущий спрос на металлопродукцию на юго-востоке США. «Северсталь Северная Америка» также участвует в нескольких совместных предприятиях по производству продукции с высокой добавленной стоимостью и кокса.

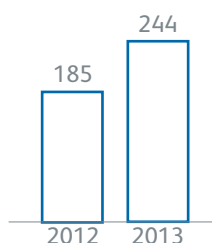
Благодаря активным инвестициям в новые технологии на всех производственных мощностях дивизиона – суммарный объем за последние несколько лет превысил 3 млрд долларов США – «Северсталь» преобразует будущее металлургической отрасли в Северной Америке, ускоряет инновации, укрепляет принципы безупречного производства, а также повышает качество продукции и сервиса.

Наряду с высочайшим качеством продукции, Компания привержена охране здоровья и защите окружающей среды. Предприятия дивизиона сертифицированы на соответствие международным стандартам качества, охраны труда, промышленной безопасности и управления защитой окружающей среды TS 16949, OHSAS 18001 и ISO 14001.

Выручка в 2013 году (млн долларов США)



EBITDA в 2013 году (млн долларов США)



Обзор коммерческих результатов и рынка в 2013 году

- В 2013 году спрос на тонколистовой прокат, по оценкам, составил 66.6 млн тонн, что на 1.9% ниже показателя 2012 года (67.9 млн тонн). Отраслевые эксперты полагают, что спрос на тонколистовой прокат на рынке NAFTA вырастет в 2014 году на 4.8% ввиду роста потребления стали в США, Канаде и Мексике.

- Загрузка американских производственных мощностей составила в 2013 году 76.7%, что немного выше показателя 2012 года, составившего 75.7%.
- На состоянии рынка по-прежнему сказывались избыток производственных мощностей и импорт. Данные факторы привели к снижению цен на сталь, и как объем производства, так и загрузка снижались на протяжении большей части года. По предварительным оценкам, объем импорта листового проката вырос на 4.3% по сравнению с 2012 годом.
- «Северсталь» отгрузила 4.7 млн тонн в 2013 году, что составило 7.1% от общего объема поставок на рынке NAFTA. По сравнению с 2012 годом объем поставок вырос на 4%. Загрузка производственных мощностей «Северстали» составила около 83%, что выше среднего в 2013 году показателя по отрасли в 76.7%.
- Основными потребителями продукции «Северстали» являются предприятия автомобильной и энергетической (нефтяной и газовой) промышленности, а также сервисные предприятия металлургической отрасли. Завод в Дирборне главным образом обслуживает автомобильную промышленность. Общий объем поставок «Северстали» предприятиям автомобильной промышленности в 2013 году составил 1.3 млн тонн.
- Сектор легковых автомобилей закончил 2013 год с положительной динамикой: объем производства на рынке NAFTA вырос на 4.9% – до 16.2 млн штук. В США рост составил 7.6%; в Мексике – 2.2%; в Канаде объем производства сократился на 3.2%. В 2014 году на рынке NAFTA прогнозируется рост производства автомобилей на 4% по сравнению с 2013 годом до 16.8 млн штук.
- Суммарные затраты на строительство в 2013 году без поправок на сезонные колебания выросли на 4.8% по сравнению с 2012 годом. Рост в секторе жилищного строительства составил 17.5%, в секторе прочего строительства было сокращение на 1.5%. Индекс сметной стоимости строительства Американского института архитекторов (AIA) снижился в конце 2013 года, однако в среднем за год составил 52.1. Он был выше 50 на протяжении девяти месяцев года, что указывает на будущий рост строительства. Компания ожидает дальнейшего повышения спроса в этом секторе на фоне продолжающегося восстановления рынка жилья в США.
- В энергетической отрасли в 2013 году наблюдались позитивные сдвиги. Цены на нефть были относительно стабильными, а цены на природный газ значительно выросли. Если цены на природный газ продолжат расти в 2014 году, возможны активизация работ по разведке месторождений и возникновение дополнительного спроса на сталь для производства труб для нефтегазовой промышленности.
- Отпускные цены на сталь в 2013 году снизились на 4.4%; среднегодовые цены CRU на горячий прокат составили 692 доллара США за тонну. Цены снижались в первом полугодии 2013 года, однако показали уверенное восстановление во втором полугодии вследствие вынужденного простоя производственных мощностей и повышения спроса. В 2014 году ожидается незначительное повышение отпускных цен на сталь ввиду повышения спроса и пополнения запасов.
- Компания будет отгружать практически всю свою продукцию в США; незначительный объем экспорта придется только на Мексику. Наш мини-завод в г. Коламбус (Миссисипи) выигрывает от роста промышленного производства в Мексике. Завод продолжает получать сертификаты соответствия на автомобильную промышлен-

ность, увеличивая тем самым потенциальный круг своих клиентов из автомобильной индустрии.

- Приоритетом на 2014 год является продолжение повышения эффективности деятельности предприятий. В настоящее время проводится анализ практики в сфере продаж и закупок на предмет сокращения затрат и оптимизации рентабельности, а также наращивания объема продаж продукции с высокой добавленной стоимостью.

Динамика объемов продаж дивизиона «Северсталь Интернэшнл» в 2013 году (тысячи тонн)



Динамика средних цен* на сталь дивизиона «Северсталь Интернэшнл» в 2013 году, долларов США за тонну



* Цена на сталь рассчитана на основании цен на металлопродукцию на условиях поставки EXW.

Основные производства

В состав дивизиона входят следующие производственные мощности:

Металлургические предприятия

«Северсталь Коламбус» – одно из наиболее современных металлургических производств Северной Америки по техническому оснащению. Этот мини-завод, введенный в эксплуатацию в августе 2007 года, является новейшим в Северной Америке и единственным предприятием, располагающим технологией компактного производства штрипса с применением электродуговых печей и ориентированным на выпуск специальной автомобильной стали. Завод выпускает высококачественный стальной прокат, включая горячекатаный рулонный и листовой прокат, холоднокатаную сталь максимальной твердости, холоднокатаные листы, поставляемые в полностью готовом виде, а также горячеоцинкованную листовую сталь. Комбинат отличается стратегически выгодным расположением в г. Коламбус (Миссисипи) с очень удобным доступом к железнодорожным, автомобильным и водным путям. Благодаря этому он способен доставлять продукцию быстрее и с меньшими издержками, чем другие металлургические предприятия, потребителям в растущем промышленном регионе на юго-востоке США и в Мексику. На территории комплекса возможно возведение дополнительных обрабатывающих мощностей, и в настоящее время ведется их проектирование.

Предприятие «Северсталь Дирборн», расположенное в Мичигане, ведет свою историю с самых первых дней существования автомо-

бильной промышленности. Оно находится в стратегической близости к крупным клиентам из числа автопроизводителей, водным путям Великих озер и трем крупным железным дорогам Северной Америки, обеспечивающим удобство доступа к сырью и клиентам. Завод в Дирборне производит горячекатаную, холоднокатаную и оцинкованную сталь, а также особо прочную, высокоуглеродистую и низколегированную сталь, главным образом для автомобильной промышленности. Завод также обслуживает трубопрокатные заводы, предприятия, осуществляющие повторную раскатку и оцинковку штрипса, сервисные центры металлургической отрасли, строительные предприятия, а также производителей бытовой техники и мебели.

Ассоциированные и совместные предприятия

У нас несколько совместных и ассоциированных предприятий с местными партнерами на американском рынке. Эти предприятия можно разделить на две категории:

- Обеспечение сырьем
- Наращивание производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Совместные предприятия помогают нам приобретать новых клиентов и минимизировать финансовые риски.

Самообеспеченность коксом

Mountain State Carbon LLC – совместное предприятие в равных долях (50:50) с Renco Group. Оно располагает четырьмя коксовыми батареями (тремя трехметровыми и одной шестиметровой, реконструированной в 2006 году) и выпускает высококачественный металлургический кокс. Mountain State Carbon обеспечивает приблизительно 60% потребности завода в Дирборне в коксе.

Расширение производственной цепочки

Double Eagle Steel Coating Company – совместное предприятие в равных долях (50:50) с United States Steel Corporation. Данное производство находится рядом с заводом «Северсталь Дирборн» и располагает крупнейшей в мире линией по нанесению покрытий методом электрооцинкования. Оно производит высококачественную оцинкованную листовую сталь, главным образом для автомобильной промышленности. Годовой объем производства составляет 789 тысяч тонн; приблизительно половина данной продукции предназначена для Дирборна.

Spartan Steel Coating LLC – ассоциированная Компания с Worthington Steel of Michigan. Завод «Северсталь Дирборн» владеет 48% этого предприятия и поставляет ему стальной лист в качестве сырья. Предприятие находится в г. Монро (Мичиган) и производит оцинкованный стальной лист для автомобильной промышленности и металлургических сервисных центров. Годовой объем производства составляет 544 тысячи тонн; приблизительно 80% данной продукции приходится на Дирборн.

Mississippi Steel Processing LLC (MSP) – предприятие, занимающееся обработкой толстого листа, горячего, травленого и промасленного проката. Заводу «Северсталь Коламбус» принадлежат 20% этого предприятия. Партнерами по предприятию являются Merlo Holdings Inc. (40%) и Layhill Ventures LLC (40%). Строительство завода было завершено в первом квартале 2011 года и тогда же началось производство продукции. Объем производства в 2013 году составил 252 тысячи тонн.

Ключевые показатели деятельности

Дивизион «Северсталь Интернэшнл» закончил 2013 год с очень уверенными коммерческими результатами. Несмотря на непрекраща-

щающееся снижение цен на сталь, дивизион добился максимального показателя EBITDA за последние три года.

В 2013 году объем поставок продукции вырос на 4.2% по сравнению с предыдущим годом на фоне повышения объема реализации оцинкованного и холодного рулонного проката. Рост объема продаж компенсировал снижение отпускных цен на продукцию, и в результате выручка по итогам 2013 года была такой же, как за год до этого – 3,878 млн долларов США. Благодаря оптимизации производства и продаж предприятиям дивизиона удалось значительно

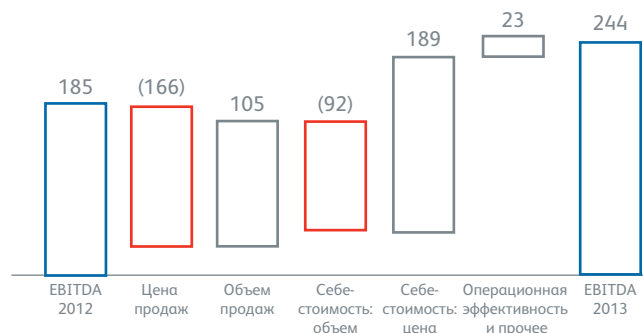
повысить рентабельность: по итогам 2013 года показатель EBITDA составил 244 млн долларов США, что на 31.9% выше показателя предыдущего года (в 2012 году – 185 млн долларов США). Рентабельность по EBITDA в 2013 году повысилась до 6.3% (в 2012 году – 4.8%), а показатель EBITDA в расчете на тонну продукции повысился до 52 долларов США (в 2012 году – 41 доллар США).

В 2013 году среднесписочная численность работников дивизиона «Северсталь Интернэшнл» составила 2,135 человек.

Ключевые показатели деятельности	2013	2012	Изменение, %
Производство стали (тыс. тонн)	4,979	4,587	8.5%
Продажа стальной продукции (тыс. тонн)	4,654	4,465	4.2%
Выручка (млн долларов США)	3,878.1	3,878.5	0.0%
Валовая прибыль (млн долларов США)	152.7	103.6	47.4%
Прибыль/(убыток) от операционной деятельности (млн долларов США)	49.7	(6.9)	n/a
Операционная рентабельность (%)	1.3%	(0.2%)	n/a
EBITDA (млн долларов США)	244.3	185.1	32.0%
EBITDA на тонну (долларов США/тонна)	52.5	41.5	26.5%
Рентабельность по EBITDA (%)	6.3%	4.8%	n/a
Средняя цена на металлопродукцию (долларов США/тонна)*	806	843	(4.4%)
Горячекатаный штрипс и лист (долларов США/тонна)	704	744	(5.4%)
Холоднокатаный лист (долларов США/тонна)	863	900	(4.1%)
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями (долларов США/тонна)	947	988	(4.1%)

* Металлопродукция включает в себя полуфабрикаты, прокат и продукцию дальнейшего передела.

Факторы, повлиявшие на EBITDA в 2013 году, млн долларов США



Производственные результаты

В 2013 году заводы дивизиона в Коламбусе и Дирборне произвели 4,979 тыс. тонн стали; Дирборн также произвел 1,959 тыс. тонн чугуна.

Объемы производства (тыс. тонн)	2013	2012	Изменение, %
Чугун	1,959	1,850	5.9%
Сталь	4,979	4,587	8.5%

Продажи

Тогда как спрос на рынке NAFTA в 2013 году на горячий прокат, холодный прокат и продукцию с покрытиями остался на прежнем уровне или даже снизился, «Северсталь» увеличила отгрузки горячеоцинкованного проката на 7.7%, горячекатаного листа на 2.1%, а холоднокатаного листа – на 4.4%. Объем реализации холоднокатаного листа и горячеоцинкованного проката должен вырасти в будущем по мере наращивания производственных мощностей.

В 2013 году на автомобильном рынке сохранился значительный рост. Строительный сектор вырос в сегменте жилищного строительства, однако сократился в сегменте прочего строительства.

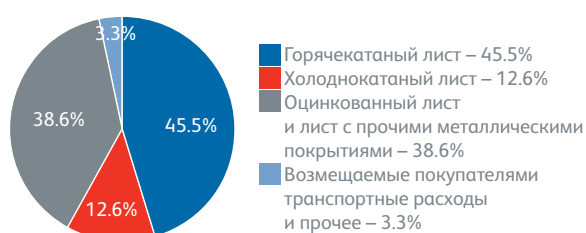
Увеличение объемов реализации продукции заводов в Коламбусе и Дирборне было вызвано как общим ростом рынка, так и повышением рыночной доли Компании. Для Коламбуса наибольший прирост был со стороны энергетической отрасли (трубопрокатные заводы), а для Дирборна – со стороны автомобильной.

Продажи по группам продукции

Приоритетным для заводов в Дирборне и Коламбусе является наращивание доли продукции с высокой добавленной стоимостью в своих портфелях. В 2011–2012 годах в Коламбусе и Дирборне были запущены две новые линии оцинкованного проката общей мощностью в один млн тонн в год, что позволило повысить суммарную мощность предприятий дивизиона до двух млн тонн. В 2013 году продолжалась работа по наращиванию производственных мощностей, что позволило увеличить объем реализации оцинкованного листа и листа с прочими металлическими покрытиями на 8% за год.

В то же время выручка дивизиона по итогам 2013 года осталась на прежнем уровне в 3,878 млн долларов США ввиду снижения отпускных цен.

Выручка по группам продукции, 2013 год



Продажи по группам продукции	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	2,506	1,765.3	2,454	1,824.9	2.1%	(3.3%)
Холоднокатаный лист	567	489.2	543	488.5	4.4%	0.1%
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	1,580	1,496.3	1,467	1,450.0	7.7%	3.2%
Всего, прокат	4,653	3,750.8	4,464	3,763.4	4.2%	(0.3%)
Всего, полуфабрикаты	1	0.2	1	0.5	–	–
Всего, металлопродукция	4,654	3,751.0	4,465	3,763.9	4.2%	(0.3%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	127.1	–	114.6	n/a	10.9%
Всего	4,654	3,878.1	4,465	3,878.5	4.2%	–

Продажи по рынкам

В 2013 году выручка от продаж на внутреннем рынке США составила 3,783.6 млн долларов США, а выручка от продаж на экспорт – 94.5 млн долларов США. Приблизительно 97.6% выручки приходится на продажу стали внутренним потребителям на американском рынке. Экспортная составляющая выражается в продаже продукции завода в Коламбусе клиентам в Мексике.

Выручка дивизиона «Северсталь Интернэшнл» в 2013 году по регионам



Продажи по группам продукции – внутренний рынок	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	2,471	1,740.5	2,381	1,770.7	3.8%	(1.7%)
Холоднокатаный лист	539	466.5	522	470.2	3.3%	(0.8%)
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	1,533	1,457.9	1,441	1,426.2	6.4%	2.2%
Всего, прокат	4,543	3,664.9	4,344	3,667.1	4.6%	(0.1%)
Всего, полуфабрикаты	1	0.2	1	0.5	–	–
Всего, металлопродукция	4,544	3,665.1	4,345	3,667.6	4.6%	(0.1%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	118.5	–	106.7	n/a	11.1%
Всего	4,544	3,783.6	4,345	3,774.3	4.6%	0.2%

Продажи по группам продукции – экспортный рынок	2013		2012		Изменение, %	
	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США	тыс. тонн	млн долларов США
Горячекатаный лист	35	24.8	73	54.2	(52.1%)	(54.2%)
Холоднокатаный лист	28	22.7	21	18.3	33.3%	24.0%
Оцинкованный лист и лист с прочими металлическими покрытиями	47	38.4	26	23.8	80.8%	61.3%
Всего, прокат	110	85.9	120	96.3	(8.3%)	(10.8%)
Всего, полуфабрикаты	–	–	–	–	–	–
Всего, металлопродукция	110	85.9	120	96.3	(8.3%)	(10.8%)
Возмещаемые покупателями транспортные расходы и прочее	–	8.6	–	7.9	–	8.9%
Всего	110	94.5	120	104.2	(8.3%)	(9.3%)

Себестоимость

Себестоимость продукции в 2013 году составила 3,725.4 млн долларов США, что на 1.3% ниже показателя 2012 года. Данное изменение в основном было вызвано незначительным снижением цены лома и положительной отдачей от инициатив по повышению эффективности производства на всех уровнях.

Например, пересмотр подхода к закупкам лома позволил сэкономить 16 долларов США в расчете на тонну в Коламбусе и 10 долларов США на тонну в Дирборне за последние два года.

Устойчивое развитие

В октябре 2013 года представители государственной корпорации Tennessee Valley Authority (TVA) и губернатор штата Миссисипи Фил Брайант посетили завод в Коламбусе, чтобы отметить достижения «Северстали» в сфере энергоэффективности, и вручили руководству завода чек на сумму около 2.5 млн долларов США. В рамках Major Industrial Programme корпорации TVA металлургическое предприятие сократило общее потребление электроэнергии на 25 млн кВтч. Этого количества достаточно для обеспечения потребности в электричестве 2,000 средних домохозяйств в долине Теннесси. «Северсталь» высоко ценит возможность внести вклад в повышение энергоэффективности экономики штата.

Также в октябре 2013 года «Северсталь Северная Америка» присоединилась к двум международным инициативам в сфере ответственного развития и ответственных закупок. Дивизион

вступил в программу Глобального договора ООН и присоединился к Инициативе по неконфликтному выбору поставщиков (CFSI). Участие в этих программах позволит «Северстали» еще больше повысить ответственность своей практики в сфере закупок и стать отраслевым лидером по соблюдению стандартов прозрачности и ответственности закупок.

Стандарты ответственности закупок «Северстали» для поставщиков охватывают три ключевые сферы:

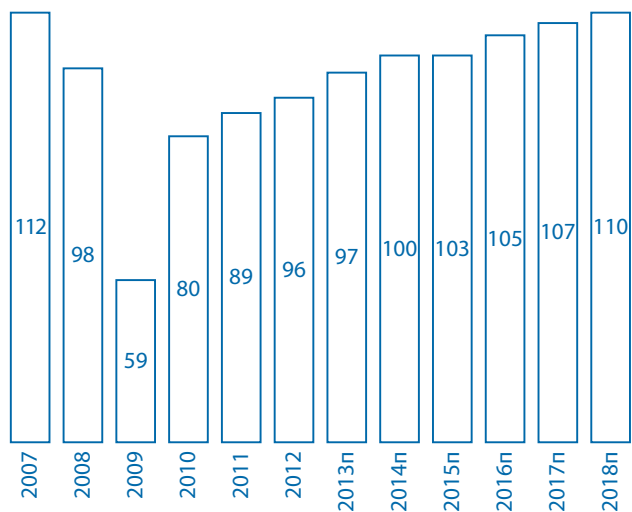
- Безопасные и здоровые условия труда: Компания стремится соблюдать высочайшие стандарты безопасности и выполнять все требования международного законодательства в сфере прав человека.
- Надежная защита окружающей среды: Компания стремится обеспечивать защиту окружающей среды и ответственно относиться к природным ресурсам.
- Безупречная деловая этика: «Северсталь» придерживается принципов порядочности, многообразия и неприятия дискриминации, а также неконфликтных закупок.

Планы на 2014 год

В 2014 и последующих годах Компания ожидает умеренного роста рынка стали в Северной Америке.

Аналитики ожидают роста потребления готовой металлопродукции в США в ближайшие годы до 110 млн тонн в 2018 году, что на 10% выше уровня 2014 года.

Потребление готовой металлопродукции в США, млн тонн



В этом году приоритетами для Компании будут повышение качества продукции завода в Дирборне, дальнейшая оптимизация состава лома и закупок меди в Коламбусе, а также оптимизация логистики и пересмотр стратегии продаж и маркетинга обоих заводов.

В связи с завершением инвестиционной программы, проходившей в последние несколько лет, целевой объем капитальных вложений на 2014 год будет небольшим – около 85 млн долларов США, включая 73 млн долларов США капитальных вложений в обслуживание.





Устойчивое развитие



Принципы «Северстали»	66
Охрана труда и промышленная безопасность	68
Охрана окружающей среды	70
Сотрудники	74
Социальные инвестиции	78



Приверженность устойчивому развитию

Сталь – очень полезный и универсальный материал, не теряющий своих свойств со временем. Когда потребность в нем отпадает, он очень легко поддается переработке. Производство стали требует гораздо меньшего количества энергии, чем производство других материалов с аналогичными характеристиками и сферами применения. С этой точки зрения сталь как материал способствует устойчивому развитию общества.

Компания стремится выявлять новые коммерческие возможности, способные принести позитивный экономический и экологический эффект клиентам и другим заинтересованным лицам. «Северсталь» оказывает значительное влияние на экономическое и социальное развитие всех регионов своего присутствия. Достижение подобных долгосрочных результатов возможно только в условиях социальной стабильности и партнерства. Поэтому стремление Компании к устойчивому развитию означает постоянное внимание к вопросам охраны труда, защиты окружающей среды, социальной поддержки и развития персонала, а также к вопросам обеспечения благосостояния местных сообществ.

Стратегия устойчивого развития

«Северсталь» стремится быть надежным партнером для всех заинтересованных лиц. В частности, Компания стремится:

- создавать стоимость для акционеров;
- помогать в реализации творческого потенциала сотрудников;
- постоянно работать над повышением уровня производственной безопасности;
- выполнять требования законодательства и быть партнером государства в решении задач устойчивого развития;
- повышать экологичность производства и достигать большей эффективности использования ресурсов;
- вносить вклад в социальное и экономическое развитие регионов, где Компания ведет свою деятельность.

Управление устойчивым развитием

В Компании действуют общекорпоративные политики в сфере промышленной безопасности, охраны труда, защиты окружающей среды, корпоративной социальной ответственности и социальных инвестиций. Соблюдение требований этих политик контролируется Советом директоров «Северстали». Компания регулярно публикует отчеты, соответствующие стандартам GRI.

Работа с заинтересованными лицами

«Северсталь» – открытая организация, стабильность которой зависит от эффективного диалога со многими партнерами. Искреннее и конструктивное сотрудничество важно для развития Компании как одного из лидеров международного делового сообщества, вносящего вклад в устойчивое развитие общества.

Этот диалог также важен для раннего выявления рисков, потребностей и возможностей Компании. Он помогает в выполнении добровольно взятых на себя обязательств и повышает эффективность Компании в сфере устойчивого развития.

Партнеры играют очень важную роль для Компании:

Акционеры	Совет директоров «Северстали» играет ключевую роль в разработке стратегии, соответствующей интересам акционеров. Члены Совета директоров регулярно посещают предприятия Компании по всему миру
Сотрудники	Сотрудники принимают участие в решении ключевых вопросов в сфере социального развития и промышленной безопасности через систему коллективных договоров с профсоюзами и Комитетами по охране труда
Деловые партнеры	Компания выстраивает долгосрочные стратегические отношения с поставщиками и потребителями, в рамках которых работают специальные Комитеты, координационные группы, проводятся советы, позволяющие Компании эффективнее отвечать на запросы клиентов
Государство	«Северсталь» выполняет все предусмотренные законодательством обязательства по отношению к государству. «Северсталь» формирует эффективное партнерство с органами государственной власти, решает вопросы регионального развития в рамках договоров о социальном и экономическом партнерстве, а также отдельных целевых программ
Общество	Мы участвуем в инициативах российских и международных ассоциаций, направленных на повышение корпоративных стандартов профессионализма и деловой этики
Некоммерческие организации; члены местных сообществ	«Северсталь» работает с некоммерческими организациями и оказывает поддержку проектам в регионах своей деятельности, уделяя внимание широкому кругу вопросов: охрана окружающей среды, материнства и детства, развитие здравоохранения, культуры и спорта

Долгосрочная приверженность Компании устойчивому развитию сфокусирована на следующих четырех областях:

- здоровье и безопасность труда;
- сохранение окружающей среды;
- развитие сотрудников Компании;
- развитие местных сообществ.



Позиция Компании

«Северсталь» считает, что здоровье и безопасность сотрудников Компании – ключевой фактор устойчивого развития и успеха в долгосрочной перспективе. Повышение уровня безопасности – один из ключевых показателей эффективности Компании. Данный показатель играет важнейшую роль с точки зрения обеспечения конкурентоспособности бизнеса в долгосрочной перспективе.

Политика в области охраны труда и промышленной безопасности, утвержденная генеральным директором Компании, выступает в качестве руководящего документа для всех связанных с этой сферой инициатив на каждом предприятии «Северстали». Данная политика состоит из шести фундаментальных принципов:

- Безопасные условия труда – это приоритет
- Управление охраной труда – ключевой компонент Бизнес-системы «Северстали»
- Необходимо выявлять все факторы риска на рабочем месте и сообщать обо всех инцидентах
- Сотрудники должны соблюдать технику безопасности и вести себя ответственно
- Компания неукоснительно соблюдает все нормы в сфере охраны труда и промышленной безопасности
- Информация в сфере охраны труда и безопасности должна быть четкой и прямолинейной

Действия Компании

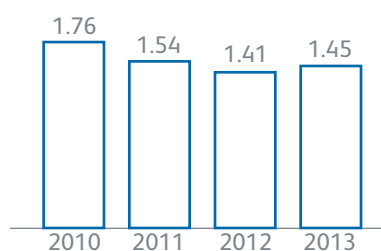
Компания рассматривает как высочайший приоритет безопасность своей производственной деятельности и отсутствие травматизма на рабочих местах. Цель Компании – полностью исключить несчастные случаи со смертельным исходом. Для достижения этой цели Компания работает над программой постоянного повышения безопасности во всех аспектах своей деятельности, стремится следовать передовой практике в сфере охраны труда и промышленной безопасности, а также стать ведущей российской компанией в данной сфере.



Проект «Безопасность труда», входящий в состав Бизнес-системы «Северстали», направлен на повышение эффективности путем вовлечения всех сотрудников и укрепления культуры безопасности, основанной на личной ответственности и усердии. Проект состоит из трех частей: повышение безопасности условий труда, обучение сотрудников и вовлечение сотрудников. Важным элементом проекта «Безопасность труда» является всесторонний аудит и анализ, позволяющий осуществлять мониторинг стандартов и практики в рамках всей Компании и тем самым повышать показатели охраны труда и промышленной безопасности.

В 2013 году Компания удержала коэффициент LTIFR практически на уровне 2012 года. На одиннадцати предприятиях дивизиона «Северсталь Российская Сталь» не было ни одного случая производственного травматизма в течение года.

LTIFR – коэффициент частоты травм с потерей рабочего времени



В 2013 году Компания продолжила реализацию инициатив в сфере охраны труда. Например, Череповецкий металлургический комбинат инвестировал в 2013 году порядка 10 млн рублей в оснащение грузоподъемных кранов защитой от падения грузов. Защита устанавливается на все грузоподъемные краны с электроприводом, кроме кранов, имеющих второй грузопорный тормоз. Это позволит исключить падение или самопроизвольное опускание груза при обрыве (отключении) любой из трех фаз питающей электрической сети. В текущем году защита появилась на кранах в производстве холодного и горячего проката, в сталеплавильном, доменном, агломерационном производствах, управлении транспорта и управлении главного энергетика Череповецкого металлургического завода. Средняя стоимость установки защиты на один кран – 43 тыс. рублей. «Программа оснащения кранов защитой от падения согласована с Северным управлением Ростехнадзора. Всего в ней участвуют 716 кранов. В течение 2013 года такая защита была установлена на 230 кранах Череповецкого металлургического комбината. Завершение программы планируется в 2014 году», – комментирует директор по производству – главный инженер дивизиона Андрей Луценко.

В 2013 году методики проекта «Безопасность труда» продолжали совершенствоваться. Так, в дивизионе «Северсталь Российская Сталь» был внедрен новый формат поведенческого аудита безопасности (ПАБ), позволяющий проводить анализ причин опасных действий и разработку необходимых корректирующих мероприятий.



Позиция Компании

Политика Компании в области охраны окружающей среды, разработанная в 2011 году, устанавливает высокие стандарты экологической ответственности путем решения следующих задач:

- предупреждение загрязнения окружающей среды и участие в решении проблемы выбросов парниковых газов;
- экономное и рациональное использование энергии и природных ресурсов;
- эффективное управление образующимися отходами.

Компания стремится соблюдать применимые требования законодательства в сфере охраны окружающей среды, а также разрабатывать и реализовывать эффективные системы управления, соответствующие передовой международной практике.

Компания поддерживает развитие системы конструктивного сотрудничества по вопросам охраны окружающей среды с органами власти, рабочими коллективами, деловыми партнерами, экспертами из общественных организаций. Менеджмент Компании сотрудничает с Комитетом РСПП по экологической, промышленной и технологической безопасности. Компания также участвует в совместном исследовании вопросов изменения климата и снижения нагрузки на окружающую среду с Всемирной ассоциацией производителей стали (Worldsteel).

Достигнутый прогресс

В 2013 году российские предприятия Компании направили более 4.9 млрд рублей на инициативы по охране окружающей среды. Ответственное отношение к окружающей среде лежит в основе нижеперечисленных проектов Компании в сфере капитального строительства и модернизации. Компания участвует в работе Комитетов по устойчивому развитию и защите окружающей среды Всемирной ассоциации производителей стали. Череповецкий металлургический комбинат первым среди российских предприятий черной металлургии разработал и внедрил систему экологического менеджмента, соответствующую требованиям международного стандарта ISO 14001. В 2007 году Компания успешно подтвердила свою сертификацию по новому стандарту ISO 14001:2004. Системы мониторинга, соответствующие требованиям стандарта ISO 14001, действуют на девяти ключевых предприятиях Компании в России и США.

«Северсталь Российская Сталь»:

«Несмотря на непростую ситуацию в мировой экономике и на рынках стали, экологические проекты – приоритет для нашей Компании. В 2013 году, официально объявленном у нас в стране годом охраны окружающей среды, «Северсталь» более чем в два раза – до 2.5 млрд рублей – увеличила финансирование своей экологической программы в Череповце», – отметил генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Сергей Торопов.

На предприятиях компании «Северсталь» экологическая составляющая тщательно учитывается в проектах нового строительства и модернизации. С 2012 по 2016 год Череповецкий металлургический комбинат затратит порядка 183.3 млн долларов США на реализацию экологических проектов, направленных на сокращение выбросов в атмосферу. В 2013 году на Череповецком металлургическом комбинате было реализовано порядка 14 крупных инициатив. Приблизительно половина из них была направлена на минимизацию выбросов в атмосферу и снижение концентраций пыли и сероводорода в воздухе г. Череповца.

Активно применяются технические новшества, приносящие дополнительный эффект в области экологии. Так, на коксовой батарее № 7, введенной в строй в апреле, была реализована беспылевая выдача кокса, которая позволит снизить выбросы пыли с этого участка примерно на 90%.

Из экологических проектов, реализуемых в настоящее время, крупнейшим является строительство установки улавливания неорганизованных выбросов от конвертеров (стоимость 3.6 млрд руб.). Это оборудование не имеет аналогов в российской металлургии по эффективности очистки, которая, по гарантии поставщика, немецкой компании Siemens VAI MetalTechnologies, превысит 99%.

В середине 2012 года комбинат приступил к реализации еще одного проекта по сокращению выбросов пыли от шахтной печи № 1 электросталеплавильного производства. Полная реконструкция газоочистного оборудования должна обеспечить соблюдение самых жестких экологических стандартов. Завершение этого проекта запланировано на 2014 год.

К 2015 году выбросы неорганической пыли из агломерационного производства будут сокращены на 33% за счет полного переоборудования аспирационной системы на одной из линий. На данный проект будет направлено до 28.3 млн долларов США.

Еще один проект стоимостью около 11.3 млн долларов США, начатый в 2012 году, поможет Компании сократить выбросы диоксида кремния на 284 тонны в год путем реконструкции газоочистки вращающейся печи в известково-доломитном цехе. На коксохимическом производстве Череповецкого металлургического комбината была установлена первая очередь комплекса для переработки каменноугольной смолы. Смола будет перерабатываться в качественное сырье для химической промышленности (вакуумированный пек, нафталин, технические масла), которое будет продаваться на экспорт. Эксплуатацией комплекса займется Компания «Севертар» – совместное предприятие с компанией «Рутгерс». Производство будет основано на новейших технологиях, соответствующих международным экологическим стандартам. «Северсталь» вместе с национальным исследовательским технологическим университетом «МИСиС» работает над поиском решений для снижения выбросов сероводорода. Для выявления основных источников выбросов на Череповецком металлургическом комбинате проведено 2000 измерений в ходе 180 опытно-промышленных экспериментов. Разработаны новые технологии, позволившие снизить концентрацию сероводорода в атмосфере. Цель заключается в приведении выбросов к предельно допустимым значениям к концу 2015 года.

В 2013 году Компания направила 964 млн рублей на реализацию водоохранных мероприятий. Например, была построена новая водоочистная установка для технической воды.

Энергоэффективность

В регионах присутствия компании «Северсталь» растут показатели энергоэффективности и экологической ответственности бизнеса. В декабре 2013 года эколого-энергетическое рейтинговое агентство «Интерфакс – ЭРА» опубликовало рейтинг оценки российских регионов с точки зрения фундаментальной эффективности и экологической ответственности бизнеса за 2012 год. Вологодская область, регион в котором расположен основной актив «Северстали» – Череповецкий металлургический комбинат (один из крупнейших интегрированных заводов по производству стали в мире, входит в состав дивизиона «Северсталь Российская Сталь»), заняла восьмое место в рейтинге, при этом увеличив показатель эффектив-

ности по сравнению с прошлым годом. Другие регионы присутствия компании «Северсталь» – Республики Коми и Карелия, Мурманская и Саратовская области – также показали уверенную положительную динамику эффективности.

Вологодская область показала высокие результаты по всем показателям, представленным в рейтинге: динамика эффективности за год составила 1.9%. Прозрачность показателей вологодских предприятий составила 77.8%, общая экоэффективность – 85%, а технологическая эффективность – 94.1%.

Среди причин, повлиявших на позитивную динамику показателей региона – мероприятия по повышению энергоэффективности и экологической ответственности компании «Северсталь» и ее основного актива, расположенного в Вологодской области.

«Северсталь» стала лидером среди конкурентов в рейтинге фундаментальной эффективности 150 крупнейших компаний и почти 4000 предприятий всех отраслей, также составленном агентством «Интерфакс-ЭРА». Компания заняла 45-е место в рейтинге, опередив всех представителей черной металлургии.

Рейтинг отражает показатели Компании по ряду критериев: способности выполнять свою работу с меньшим воздействием на среду, количеству продукции, произведенной на каждую единицу затраченной энергии и природных ресурсов, положительной динамике эффективности в последние шесть лет, а также степени прозрачности работы для общества.

Большое внимание предприятие уделяет и энергоэффективности. За 2013 год ЧерМК выработал 3511.826 млн кВтч электроэнергии, что на 7.1% превышает показатели предыдущего года. Доля собственной электроэнергии в общем объеме потребления увеличилась до 63.6%, что на 8% выше, чем в 2012 году. Экономический эффект от роста выработки электроэнергии составил в сравнении с 2012 годом 238 млн рублей. Увеличение генерации стало возможным благодаря оптимизации режимов работы оборудования, сокращению времени ремонтов энергетических агрегатов и внеплавных простоев, внедрению новых элементов БСС, а также ввода в эксплуатацию нового турбоагрегата (ТГ4) ТЭЦ-ПВС. Благодаря реализованным мероприятиям ТЭЦ-ПВС достигла максимальной годовой выработки электроэнергии, превысив уровень 2012 года на 10.8%, ТЭЦ-ЭВС-2 на 1.5% превысил предыдущий максимум, показанный в 2012 году. На утилизационных турбинах ТСЦ и ГУБТ-12 в 2013 году также было произведено рекордное количество электроэнергии.

«Северсталь Ресурс»:

«Карельский Окамыш»

Предприятие «Карельский окамыш» приступает к реализации программы воздухоохраных мероприятий. Эти мероприятия позволили сократить выбросы сернистого газа на 31.68 тонны в 2013 году.

«Карельский окамыш» также строит автоматическую станцию мониторинга сточных вод; завершение проекта намечено на конец 2014 года. Все показатели по беспроводной сети отправляются на сервер, что позволяет специалистам в реальном времени видеть данные о количестве попавших в грунтовые воды остатков взрывчатки.

«Воркутауголь»

Экологическая программа 2013 года предприятия «Воркутауголь» была направлена на снижение негативного воздействия на окру-

жающую среду и воспроизводство биоресурсов. Общий объем инвестиций составил 52.5 млн рублей.

Значительная работа будет проведена по дальнейшему снижению выбросов в атмосферу метана – попутного газа, выделяющегося при добыче угля. За последние два года «Воркутауголь» удалось добиться существенного снижения выбросов за счет утилизации газа в котельных. Полученное тепло идет на обогрев надшахтных зданий и сооружений, а также сушку угля на углеобогащительной фабрике «Северная». В несколько раз снизить объем выделяемого метана удастся после запуска в эксплуатацию на шахте «Северная» газопоршневой теплоэлектростанции, работающей на шахтном метане. В настоящее время на объекте ведутся пусконаладочные работы.

Помимо реализации комплекса собственных природоохранных мероприятий, предприятие «Воркутауголь» намерено в этом году в третий раз принять участие в добровольной республиканской экологической акции «Речная лента». В течение летнего периода сотрудники Компании выходят на субботники для очистки прилегающих рек и водоемов. По итогам участия в акции 2013 года предприятие «Воркутауголь» заняло первое место среди промышленных предприятий Республики Коми. В экологических субботниках приняли участие 220 сотрудников угольного предприятия. На уборку прибрежных территорий регулярно выходили инженерно-технические работники и руководители всех шахт, угольного разреза «Юнъягинский», Центральной обогащительной фабрики «Печорская» и Воркутинского транспортного предприятия. В общей сложности они собрали более 150 кубометров мусора, очистили водоохранные зоны шести ручьев и четырех рек рыбохозяйственного назначения. Кроме того, в районе ручья Большой Мича–Вож сотрудники угольной Компании провели масштабные работы по отгрузке ранее накопленного металлолома и вывезли более 370 тонн.

В 2013 году предприятие «Воркутауголь» организовало курсы экологической грамотности для сотрудников. Специальные обучающие курсы стали частью масштабной корпоративной программы природоохранных мероприятий Компании на этот год.

Для работников Компании организованы обучающие занятия на базе Учебно-курсового комбината «Воркутауголь». Экологи Компании уже провели курс для начальников участков и их заместителей, работающих во всех структурных подразделениях. Их познакомили с политикой Компании «Северсталь» в области охраны окружающей среды, рассказали о возможных факторах негативного влияния предприятий «Воркутауголь» на окружающую среду, принимаемых мерах для снижения этого воздействия и улучшения ситуации.

«Экологическая политика предприятия направлена на снижение негативного воздействия добывающего производства на окружающую среду, – отметила главный эколог «Воркутауголь» Наталья Вишняускаене. – В 2013 году на эти цели было выделено более 36 млн рублей. Часть суммы инвестирована в модернизацию локальных очистных сооружений на Воркутинском механическом заводе, который находится в черте города.

В 2013 году предприятие «Воркутауголь» установило на одном из своих предприятий ветрогенератор, который позволит снизить расходы на электроэнергию и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду.

Ветрогенератор предназначен для выработки электрической энергии с помощью силы ветра. На станции «Центральная» его

используют для обеспечения резервного питания аппаратуры связи и сигнализации. Использование энергии ветра поможет в случае аварии на энергосетях избежать остановки грузоперевозок угольной компании. Сейчас ветрогенератор мощностью 6 кВт подключен параллельно общей сети и позволяет железнодорожникам экономить электроэнергию. В ближайшее время Воркутинское транспортное предприятие планирует приобрести аккумуляторную батарею, чтобы накапливать энергию, вырабатываемую генератором.

Поставщиком двух современных ветряных электрических генераторов ANтарис мощностью 6 кВт каждый выступила немецкая компания Braun Windturbinen. Один из них уже установлен на железнодорожной станции «Центральная», которую обслуживают специалисты Воркутинского транспортного предприятия (входит в «Воркутауголь»).

«Если испытания ветрогенератора дадут положительные результаты, мы закупим аналогичные установки для остальных наших железнодорожных станций», – рассказал директор Воркутинского транспортного предприятия Андрей Швейцер.

Помимо экономической выгоды, ветрогенераторы позволят снизить негативное воздействие на окружающую среду – это направление приоритетно для экологической политики Компании. Работа одного ветрогенератора мощностью 6 кВт за 20 лет эксплуатации (средний срок службы) позволяет сэкономить около 175 тонн угля (восемь тонн в год), а также снизить выбросы углекислого газа в атмосферу.

В 2013 году на предприятии «Воркутауголь» также завершилось крупное строительство двух газопоршневых электростанций мощностью 11.6 и 5.8 МВт на шахте «Северная». Газопоршневые электростанции будут потреблять около 28 млн кубометров шахтного метана и обеспечивать комбинированную выработку электрической и тепловой энергии на нужды шахты, что приведет к сокращению ежегодных выбросов парниковых газов, эквивалентному 470,000 тонн углекислого газа. После анализа результативности проекта по утилизации шахтного метана на «Северной» компания примет решение о реализации аналогичных проектов на других шахтах предприятия «Воркутауголь».

«Оленегорский ГОК»

«Оленегорский ГОК» в 2013 году направил 46 млн рублей на реализацию экологической программы. В числе приоритетов – проекты по организации лабораторного контроля за состоянием водной и воздушной среды, а также работы по химическому закреплению и биологической рекультивации пылящих поверхностей хвостохранилища. Более 4 млн рублей было направлено на работы по пылеподавлению на карьерных автодорогах.

Среди ключевых мероприятий по снижению экологической нагрузки на водные ресурсы – строительство пульповодов на хвостохранилище и водовода на новом карьере предприятия. На эти цели было выделено 15.5 млн рублей.

В 2013 году «Олкон» продолжил реализацию проекта по снижению выбросов неорганической пыли в рамках модернизации суши в составе дробильно-обогащительной фабрики. В рамках проекта был смонтирован пылеуловитель с рукавным фильтром стоимостью 63 млн рублей, снизивший выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от суши железорудного концентрата в зимний период.

«Мы стремимся выполнять требования природоохранного законодательства в полном объеме. Сверх этого при планировании и реализации экологических проектов мы учитываем перспективы развития производства и закладываем мероприятия с расчетом на будущее», – отметил генеральный директор предприятия «Олкон» Александр Попов.

В 2013 году «Олкон» разработал технологию и регламент очистки карьерных вод от загрязняющих веществ группы азота, а также провел экологические акции по благоустройству муниципальных территорий.





Позиция Компании

Квалифицированные и вовлеченные сотрудники крайне важны для долгосрочного устойчивого развития бизнеса «Северстали». Поэтому Компания стремится создавать необходимые условия для реализации потенциала сотрудников и формирует свою корпоративную культуру, опираясь на принципы профессионализма, инициативы и ответственности.

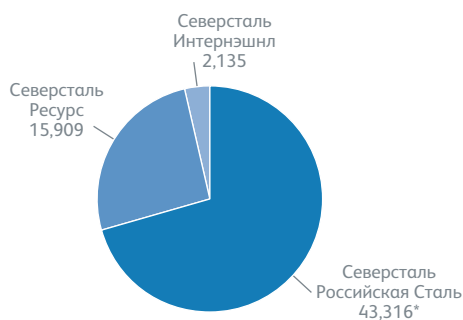
В Компании действуют несколько схем повышения квалификации и обучения сотрудников, начиная с программ адаптации персонала до развития руководителей высшего звена. Основная цель мероприятий – способствовать дальнейшей культурной трансформации в Компании для максимально эффективной реализации корпоративной стратегии. «Северсталь» верит, что сегодня добиться лидерских позиций в отрасли может только компания, клиенты которой удовлетворены качеством и сервисом, а сотрудники вовлечены в достижение целей и трудятся безопасно.

В сфере социальной поддержки Компания работает над повышением качества здравоохранения персонала, поддержки материнства и детства, организации досуга и отдыха, социальной поддержки пенсионеров и ветеранов, социальных льгот для лучших сотрудников, а также многих других льгот и страховых программ.

При этом ситуация, которая сложилась в металлургической и горнодобывающей отрасли в последние годы, заставляет нас активно искать пути повышения эффективности работы Компании. В частности в 2013 году была проведена оптимизация численности структуры корпоративного центра в Москве и корпоративных центров предприятий Компании. Ее цель – сократить «расстояние» между руководящим составом и рядовыми сотрудниками, что позволит Компании, с одной стороны, повысить эффективность управления, а с другой – сократить административные расходы. «Северсталь» и в дальнейшем будет вести работу по повышению эффективности, сокращению издержек и осуществлять другие мероприятия по усилению конкурентоспособности.

В 2013 году среднесписочная численность работников Компании составила 61,360 человек, включая корпоративный центр, и была распределена по дивизионам следующим образом:

Среднесписочная численность работников по дивизионам в 2013 году



* Включая «Корпоративный центр»

Основные факты

В 2013 году все руководители шести наивысших уровней приняли участие в ежегодном процессе оценки результатов работы сотрудников, включая диалоги о целях, обратную связь методом «360 градусов» и проведение кадровых Комитетов для поиска и развития талантов. С 2014 года будет организована возможность

прохождения диалога о целях для всех сотрудников российских предприятий «Северстали».

Большинство вакансий в Компании закрывается с помощью внутреннего подбора. В «Северстали» действует программа зачисления сотрудников в «кадровый резерв». Для «резервистов» разрабатываются индивидуальные планы развития как подготовка для перехода на следующий управленческий уровень.

Студенты, выпускники и молодые специалисты

Работа по привлечению в «Северсталь» перспективных молодых специалистов – один из ключевых приоритетов кадровой политики Компании. Динамичное развитие «Северстали», запуск новых проектов и расширение присутствия Компании на глобальных рынках делает актуальной потребность в талантливых, стремящихся к успеху и постоянному развитию молодых людях.

Цифры и факты

- Около 1500 студентов учебных заведений прошли практику на российских предприятиях Компании «Северсталь» в 2013 году.
- В 2013 году на работу в российские предприятия Компании были приняты 200 выпускников.

Активная работа со студентами, выпускниками и молодыми специалистами является одним из важнейших приоритетов кадровой политики «Северстали».

В Компании действует программа привлечения, адаптации, обучения и развития молодых специалистов, которая охватывает три целевые аудитории – школы, профессионально-технические училища и вузы, и направлена на достижение следующих целей:

- обеспечение долгосрочной потребности Компании в студентах, выпускниках и молодых специалистах;
- обеспечение необходимого уровня квалификации выпускников при приеме на работу в Компанию;
- создание условий для профессионального и карьерного развития молодых специалистов;
- повышение привлекательности работы в горнодобывающей и металлургической отраслях.

Партнерами Компании по реализации программы являются порядка 20 профильных вузов России (СПбГПУ, МИСИС, МГУ, ВоГТУ, ЧГУ, ИГЭУ), 10 профессионально-технических училищ, а также крупнейшие вузы Мичигана, Миссисипи и Колорадо.

В регионах присутствия ресурсных предприятий «Северстали» (Воркута, Костомукша, Оленегорск) на базе школ работают профильные классы, выпускники которых поступают в ведущие профильные вузы страны при поддержке Компании, а затем получают возможность устроиться на работу в «Северсталь», вернувшись в свои города.

В регионах присутствия предприятий дивизиона «Северсталь Российская Сталь» ежегодно проводятся мероприятия по профориентации и отбору талантливых выпускников школ: интернет-конкурс «Слово о стали», олимпиада «Металлург».

В рамках сотрудничества с учебными заведениями Компания предоставляет студентам возможность пройти ознакомительную, производственную или преддипломную практику. В 2013 году была достигнута договоренность об увеличении срока производствен-

ной и преддипломной практик до 8–10 недель, по результатам прохождения которых студент получает не только знания по технологии и оборудованию участка и реальный опыт выполнения работ, но и сертификат о присвоении соответствующей квалификации и необходимые допуски. В рамках практики для каждого студента разрабатывается индивидуальный план развития, который впоследствии реализуется совместно с наставником.

Также сотрудничество с учебными заведениями охватывает такие направления, как развитие преподавателей, научные исследования и проведение дополнительного обучения по развитию лидерских качеств студентов. Лучшие студенты по результатам практики получают возможность пройти обучение по программе бизнес-школы «Северсталь». В 2013 году бизнес-школа проводилась уже в четвертый раз. Студенты в течение нескольких дней постигли основы управления производственным предприятием, Бизнес-систему «Северсталь», инструменты постоянного совершенствования и методы повышения личной эффективности.

В 2013 году впервые была проведена конференция молодых специалистов. Она охватила около 100 человек, имеющих статус молодого специалиста. Участники конференции имели возможность пообщаться с первыми лицами Компании, задать интересующие вопросы и обсудить перспективы развития, а также познакомиться со своими коллегами из других городов.

«Нам интересны кандидаты с активной жизненной позицией, способные меняться вместе с Компанией и поддерживать происходящие изменения. Нам важно, чтобы сотрудники, приходящие в Компанию, разделяли наши ценности. Преимущество всегда имеют кандидаты с высоким уровнем знаний, способные обучаться и готовые передавать свои знания другим», – отметил директор по персоналу дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Андрей Бельшев.

В 2013 году продолжила действовать программа сотрудничества между «Северсталью» и Череповецким государственным университетом (ЧГУ), которая призвана координировать взаимодействие в целях решения актуальных задач металлургической промышленности и развития высшего образования в г. Череповце.

Студентам и молодым специалистам созданы комфортные условия. В 2013 году в г. Череповце было открыто новое общежитие для студентов, приезжающих на практику и работу на предприятиях дивизиона «Северсталь Российская Сталь».

Информация о карьерных возможностях и мероприятиях Компании размещается в таких социальных сетях, как LinkedIn, Facebook, «ВКонтакте».

<http://vk.com/severstalgraduate>

<https://www.facebook.com/OAOSeverstal>

Достижения

В мае 2013 года международная консалтинговая компания Universum опубликовала рейтинг лучших работодателей России для студентов и молодых специалистов. «Северсталь» поднялась на 21 позицию среди студентов технических специальностей и на 19 позиций среди студентов экономических специальностей.

В 2013 году металлургическая отрасль в целом начинает набирать популярность среди студентов и молодых специалистов. Однако «Северсталь» значительно опережает темпы роста отрасли и занимает первое место по популярности среди производителей стали в России.

Такой результат стал возможен благодаря созданию привлекательных условий для развития молодых специалистов внутри Компании, а также проведению ряда коммуникационных мероприятий, направленных на ознакомление будущих сотрудников Компании «Северсталь» с возможностями построения карьеры в Компании.

«Компании «Северсталь» удалось опередить в рейтинге такие компании, как Procter & Gamble, MARS, Coca-Cola Hellenic, McKinsey, Johnson & Johnson, которые всегда являлись лучшими работодателями в мире среди студентов технических специальностей, заинтересованных в построении карьеры на производстве. Этот результат стал возможен благодаря слаженной работе сотрудников из управляющей Компании и дивизионов с вузами и студенческими сообществами», – комментирует менеджер по привлечению персонала и развитию бренда работодателя Компании «Северсталь» Анна Бутова.

Трудоустройство выпускников

Еще одна сфера кадровой работы «Северстали» заключается в трудоустройстве выпускников. Более 200 выпускников профильных для «Северстали» учебных заведений были трудоустроены на предприятиях Компании в России в 2013 году.

В рамках программы «Молодые ресурсы» проводится серия инициатив по повышению интереса молодежи к карьере в металлургической и добывающей промышленности. Компания тесно сотрудничает с несколькими школами и вузами. В 2013 году руководители «Северстали» провели несколько тренингов для студентов ведущих университетов Москвы и Санкт-Петербурга.

В январе 2014 года «Северсталь» и Вологодская область подписали Соглашение о модернизации профобразования в металлургической отрасли региона. Подписи под документом поставили губернатор Вологодской области Олег Кувшинников и генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Сергей Торопов. Основной задачей соглашения является комплексное совершенствование системы профобразования в области и обеспечение кадровых потребностей металлургических предприятий Вологодской области. Соглашением установлены порядок и объемы финансирования. С 1 января 2014 года по 31 декабря 2015 года объем инвестиций со стороны компании «Северсталь» составит порядка 53 млн рублей.

Данная программа – не единственный пример успешного сотрудничества государства и бизнеса. В 2012 году начал работу экспериментальный машиностроительный полигон на базе «ССМ-Тяжмаш», одного из предприятий компании «Северсталь».

Оплата труда

Оплата труда сотрудников выражается в заработной плате и социальных льготах, включая корпоративную пенсионную программу, страхование здоровья, страхование жизни и другие виды вознаграждения. Корпоративная пенсионная программа действует во всех российских предприятиях Компании и реализуется в сотрудничестве с негосударственным пенсионным фондом «СтальФонд». Аналогичная практика вводится и в других дивизионах Компании.

Равноправие, многообразие и деловая этика

«Северсталь» придерживается принципов равноправия при трудоустройстве и относится ко всем сотрудникам с уважением. Все решения в сфере трудоустройства и продвижения в Компании принимаются исходя из заслуг сотрудников. Фундаментальными критериями оценки являются результаты труда, квалификация, компе-

тенции, способности, навыки, знания и опыт работы по профилю. Кроме того, «Северсталь» обеспечивает равенство возможностей при трудоустройстве и равноправие мужчин и женщин на работе. В настоящее время коллектив Компании более чем на 30% состоит из женщин, что представляет собой довольно высокий показатель для предприятий металлургического и добывающего сектора.

В июле 2013 года работники «Карельского окатыша» приняли участие в молодежном форуме «Творческая рабочая инициативная молодежь 2013». Мероприятие прошло при поддержке комбината и было приурочено к 20-летию «Северстали», 30-летию Костомукши и 95-летию профсоюзного движения в Карелии.

Программа форума была направлена на развитие общественно-политической активности молодежи, ее творческого потенциала, приобретение навыков у молодых лидеров и молодежных команд по подготовке и реализации социально-экономических проектов.

Участники форума отрабатывали практические приемы оказания доврачебной помощи, осваивали групповые формы работы – распределение социальных ролей, обсуждение и принятие решений, знакомились с программой «Надежда на семью», которая действует на территории Костомукши в рамках благотворительной программы «Северстали» «Дорога к дому». Отдельный семинар был посвящен взаимоотношениям власти, бизнеса и общества и роли средств массовой информации.

По итогам форума сформированы предложения для правительства Карелии и местной администрации г. Костомукши, созданы два видеоролика социальной рекламы на темы «вред алкоголя» и «надежда на семью», а также сформирован организационный Комитет для работы над следующим молодежным проектом, направленным на освоение знаний, необходимых для социального предпринимательства.

Программы здравоохранения

На Череповецком металлургическом комбинате действует комплексная программа «Здоровье Северстали».

Главные цели программы:

- повышение доступности и качества здравоохранения;
- усиление системы первичной медико-санитарной помощи;
- создание условий для эффективной медицинской помощи на этапе до госпитализации;
- профилактика заболеваний;
- предоставление современной медицинской помощи с применением новейших технологий.

В 2013 году предприятие «Воркутауголь» расширило свою корпоративную программу добровольного медицинского страхования для сотрудников. Финансирование программы в 2013 году возросло почти на 8%, а в перечень доступных работникам медицинских услуг введена стоматология.

В рамках корпоративной программы добровольного медицинского страхования у сотрудников «Воркутауголь» в случаях, связанных с лечением производственных травм, есть возможность получить качественные медицинские услуги не только по месту жительства, но и за пределами Воркуты – в ведущих медучреждениях Коми, Москвы и Санкт-Петербурга. В Воркуте медуслуги предоставляет поликлиника «Росгосстрах-Медицина». Горняков на постоянной основе принимают 19 специалистов, включая эндокринолога, гематолога, кардиолога, невролога и отоларинголога. Медицински-

ми услугами в рамках корпоративной программы воспользовались около четырех тысяч сотрудников предприятия «Воркутауголь» – примерно половина всего штата Компании. Им было оказано более 47,000 различных услуг, включая консультации специалистов, массаж, различные процедуры и лабораторные исследования в медицинском центре в Москве.

На реализацию программы ДМС в 2013 году Компания направила около 60 млн рублей. В этом году планируется ее расширение до 66 млн рублей. В дополнение к действующей программе ДМС в планах Компании завершение строительства современного профилактория для горняков. На реализацию этого проекта Компания направит более 100 млн рублей. В 2013 году услугами ДМС воспользовались около 80% сотрудников предприятия «Карельский окатыш».

Реализация разработанного в 2013 году совместно со страховой компанией «СОГАЗ» и учреждением «Северо-Западный Медицинский центр» плана мероприятий по снижению заболеваемости привела к снижению количества дней нетрудоспособности работников предприятия «Карельский окатыш» на 10%. В договор ДМС была включена организация работы здравпунктов на производстве, а также финансирование мероприятий по промышленной медицине.

По результатам регулярных медицинских осмотров проводились углубленные медицинские обследования по специальным программам: «Мужское здоровье», «Женское здоровье», «Здоровый позвоночник», «Здоровые ноги». Проведение медицинских программ с выездом в Костомукшу квалифицированных специалистов из Санкт-Петербурга позволило сократить тысячи дней нетрудоспособности, а также сэкономить средства работников предприятия на оплату дороги к месту обследования и лечения в клиниках. Компания оплатила микрохирургические операции на глазах в центральных клиниках России 29 работникам комбината. Как и в прежние годы, застрахованные работники имели возможность получить квалифицированную стоматологическую помощь на современном оборудовании.

Большая роль в программе ДМС отводится реабилитационно-восстановительному и санаторно-курортному лечению. С 2013 года частью программы ДМС стали организация летнего отдыха детей работников комбината и реабилитационно-восстановительное лечение пенсионеров. Новым направлением стала программа «Семейный отдых»: 60 семей посетили санаторий «Надежда» в Анапе. Работники профессий из групп риска ежегодно проходят лечение в лучших санаториях России и в Северо-Западном Медицинском центре по индивидуальным реабилитационным программам. В прошедшем году путевками воспользовались 500 работников предприятия.

В ноябре 2013 года страховая компания «СОГАЗ» приобрела и установила на базе Северо-Западного Медицинского центра современный аппарат УЗИ для исследования органов и систем, включая сердечно-сосудистую систему. Этот вид медицинской диагностики стал доступным и бесплатным для всех работников предприятий «Карельский окатыш», «ЦТА» и «Корпанга».

С 2007 года корпоративная программа ДМС начала действовать на предприятии «Олкон». В программу включается амбулаторно-поликлиническая, стоматологическая и стационарная помощь, реабилитационно-восстановительное лечение. За прошедший год услугами корпоративной программы ДМС воспользовались более 400 работников «Олкона». Медицинские услуги оказывались в учреждениях Мурманска, Москвы, Санкт-Петербурга.

С 2014 года корпоративная программа ДМС дополнена рисковой страховой программой, на реализацию которой выделено 13 млн рублей.

В текущем году в рамках корпоративной программы ДМС запланирована организация летнего отдыха детей работников предприятия в санатории в Анапе.

Жилищные программы

«Северсталь» помогает своим сотрудникам улучшать жилищные условия. В апреле 2012 года в Череповце приступили к реализации второго этапа жилищной программы, в рамках которого строятся многоквартирные дома. Более 2,100 работников улучшили свои жилищные условия в 2013 году. Многим семьям квартиры были переданы бесплатно.

С июля 2007 года жилищная программа действует в «Карельском окатыше». Целью программы является привлечение и удержание перспективных специалистов. В декабре 2013 года количество участников программы составило 105 человек. В течение года заключено 18 соглашений о компенсации процентной ставки за пользование кредитом на приобретение или строительство жилья на территории Костомукши. В виде компенсаций процентных ставок по ипотечным кредитам в прошедшем году участникам программы было перечислено 6,887 тысяч рублей. С августа прошлого года обновлен «Регламент жилищной программы «Карельского окатыша», в котором уточнены условия участия в программе: от подачи документов до реализации принятых решений.



Позиция Компании

«Северсталь» играет очень важную роль в поддержке социального и экономического развития регионов своего присутствия. Компания стремится оказывать долгосрочное положительное влияние в ключевых областях, включая образование, молодежную политику, культуру и спорт. Развитие и улучшение благосостояния общества повышает устойчивость бизнеса «Северстали».

Достигнутые результаты

«Северсталь» сотрудничает с регионами в социальной сфере на основе стратегических программ в таких областях как трудоустройство, профессиональная ориентация, здравоохранение, профилактика сиротства и безпризорности. Основные обязательства Компании выражаются в договорах, заключаемых с региональными органами власти. Компания также оказывает благотворительную помощь детским, культурным и спортивным программам.

Мы рассматриваем эти программы как инвестиции в духовное и физическое развитие нового поколения.

Основные факты

В 2013 году Компания продолжила реализацию социальных проектов в приоритетных областях, включая поддержку детства, образования, культуры и спорта. На различные социальные программы было направлено более 63,2 млн долларов США. Компания придает важное значение качеству управления социальными программами и поддерживает развитие современных подходов и технологий в этой сфере.

Социальные инициативы «Северстали» не раз получали общественное признание. В 2013 году «Северсталь» возглавила Топ-10 российских компаний с системным подходом к благотворительности. Заняты два первых места в номинациях конкурса «Лидеры корпоративной благотворительности» за программы, способствующие развитию деятельности НКО и волонтерства. Компания заняла первые места в рейтингах металлургического сектора и Топ-10, а также была удостоена премии People Investor 2013 в номинации «Развитие местных сообществ». «Северсталь» стала победителем всероссийского конкурса «Ребенок должен жить в семье» и конкурса РСРП «Лучшие российские предприятия. Динамика, эффективность, ответственность» за вклад в решение демографических задач.

Общество

«Северсталь» поддерживает конструктивное взаимодействие с местными администрациями и общественностью в решении актуальных социально-экономических и экологических задач, сотрудничает с некоммерческими организациями и экспертным сообществом как на национальном, так и на региональном уровне. Такое взаимодействие способствует формированию благоприятного социального климата в регионах, где работают предприятия Компании.

«Северсталь» поддерживает высшие и средние специальные учебные заведения, учреждения культуры и спорта, помогает ветеранам войны и труда, инвалидам. Компания активно внедряет конкурсные механизмы в процедуры отбора проектов, развивает сотрудничество с экспертным сообществом, профессиональными некоммерческими организациями. Компания развивает механизмы многостороннего сотрудничества, направленного как на решение конкретных социальных проблем, так и на развитие собственного социального потенциала регионов.

Подтверждает свою результативность работа учрежденного Компанией совместно с мэрией г. Череповца некоммерческого партнерства «Агентство городского развития», цель которого – содействие развитию малого и среднего бизнеса. В настоящее время услуги Череповецкому металлургическому комбинату оказывает 281 компания. В 2013 году объем закупок у предприятий малого и среднего бизнеса Череповца составил 8,8 млрд рублей, что составляет 76% от их общей выручки. В 2012–2013 годах в Череповце при содействии Агентства было создано 300 новых предприятий (в основном в сфере обслуживания, торговли, производства и строительства) и 1953 рабочих места; 2000 рабочих мест в действующих предприятиях было сохранено.

В 2013 году «Агентство городского развития» получило высокую награду «Основа Роста – 2013» за эффективную информационно-аналитическую поддержку малого и среднего бизнеса. Награда учреждена Фондом «Социальные проекты и программы» при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и Российского союза промышленников и предпринимателей с целью содействия развитию экономики страны путем укрепления позиций малого и среднего предпринимательства.

В 2013 году на поддержку социально значимых проектов в Республике Коми предприятие «Воркутауголь» выделило более 20 млн рублей. Основная часть этих средств направлена на поддержку социально значимых объектов в рамках соглашения о социальном партнерстве с администрацией города. По соглашению с муниципалитетом средства направлены на поддержку важнейших сфер города: образования, культуры, спорта.

«Воркутауголь» финансирует два крупнейших социально-культурных объекта Заполярья: Дворец культуры шахтеров, где ежегодно проходит более ста культурных мероприятий регионального и городского уровня, и универсальный спортивно-зрелищный комплекс «Олимп» – самую большую концертную и спортивную площадку Воркуты, на базе которой также успешно работает детский хоккейный клуб «Олимп».

Предприятие «Карельский Окамыш» в Костомукше финансирует ежегодное содержание культурно-спортивного комплекса «Дружба», мероприятия которого каждый год посещают более 90,000 человек.

«Олкон» в Оленегорске ежегодно финансирует содержание дворца культуры, который посещают не менее 20 тысяч человек.

Все предприятия Компании также оказывают финансовую поддержку общественным организациям инвалидов, ветеранов, детским образовательным учреждениям и спортивным клубам и школам, а также проводят межрегиональные и городские фестивали и праздники.

Дети и будущее

Безнадзорность и сиротство остаются одними из самых острых социальных проблем в России. Количество сирот в государственных учреждениях в настоящее время составляет 106,000 детей. В 2006 году «Северсталь» начала реализацию программы «Дорога к дому» по комплексной профилактике детской безнадзорности и сиротства в Череповце. В настоящее время программа работает уже в шести регионах присутствия Компании: в Череповце, Воркуте, Костомукше, Балакове, Великом Устюге и Оленегорске. В рамках программы «Дорога к дому» реализуется 18 проектов и работают 4 социальные службы. Новыми задачами программы в 2013 году стали содействие решению проблемы правонарушений несовер-

шеннолетних, передача лучших социальных технологий профилактики социального сиротства другим регионам России. В 2013 году Компания приступила к реализации нового проекта «С мамой» на базе Дома ребенка в Череповце. Проект направлен на предупреждение отказов от новорожденных детей.

Культура и искусство

«Северсталь» поддерживает ведущие музеи и театры России. В 2013 году Компания продолжила сотрудничество с Большим театром, Государственным Русским музеем, Государственной Третьяковской галереей, Государственным историческим музеем, Череповецким музейным объединением, Кирилло-Белозерским музеем-заповедником, Музеем фресок Дионисия (с. Ферапонтово, Кирилловский район), Вологодским музеем-заповедником, Саратовским художественным музеем им. Радищева, Балаковской художественной галереей. При поддержке «Северстали» выпущен уникальный альбом «Государственный музей изобразительных искусств имени А. С. Пушкина», который стал самым значимым в истории издательской деятельности музея. Компания продолжает поддержку театрального фестиваля «Золотая маска» в Москве, Риге и Череповце.

В 2013 году успешно продолжалась реализация грантовой программы «Музеи Русского Севера», целью которой является активизация деятельности региональных художественных музеев. В рамках программы был проведен четвертый грантовый конкурс

проектов среди музеев 12 регионов Северо-Запада России. Победителями конкурса в 2013 году стали пять музеев из Череповца, Великого Устюга, Ленинградской и Кировской областей, Республики Карелия.

Спорт

«Северсталь» уделяет большое внимание пропаганде здорового образа жизни среди своих сотрудников и членов их семей, а также поддерживает развитие спорта. Компания уделяет большое внимание спорту высших достижений: подготовка высококлассного резерва в сборные страны служит продвижению здорового образа жизни, психологической, социальной и духовной адаптации молодежи, повышает престиж Компании. Проводятся региональные спортивно-массовые мероприятия для сотрудников и населения; оказывается финансовая поддержка ведущим спортивным клубам. «Северсталь» поддерживает одноименный хоккейный клуб, спонсором которого выступает Череповецкий металлургический комбинат. В числе приоритетных направлений работы спортивного клуба «Северсталь» – развитие высшего спортивного мастерства, участие спортсменов в соревнованиях и чемпионатах всероссийского и международного уровней. Спортивным клубом «Северсталь» подготовлены 33 мастера спорта международного класса и 330 мастеров спорта России. Компания также поддерживает женский волейбольный клуб «Динамо».





Корпоративное управление



Состав Совета директоров	82
Отчет о корпоративном управлении	92
Отчет о рисках	104



Кристофер Кларк

Должность: Председатель Совета директоров, независимый неисполнительный директор, член Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1942. Кристофер Кларк – известный промышленник и опытный руководитель, привнес в работу Совета директоров свой обширный опыт и знание бизнеса. В течение 42 лет он занимал ряд руководящих должностей в компании Johnson Matthew plc, специализирующейся на химической промышленности и драгоценных металлах, а в 1998 году стал ее генеральным директором. Под его руководством в 2002 году компания вошла в индекс FTSE 100. С момента своего выхода на пенсию в 2004 году Кристофер Кларк работает независимым директором в ряде компаний. Ранее Кристофер Кларк занимал пост председателя Совета директоров в таких компаниях, как Associated

British Ports (ведущая группа портов в Великобритании), Urenco Limited (ведущий международный поставщик обогащенного урана для атомной энергетики), Wagon PLC (европейский производитель металлических изделий для автомобильной промышленности), RusPetro plc (независимая нефтегазовая компания, осуществляющая разведку и добычу нефти на Красноленинском месторождении в Западной Сибири, одном из самых богатых нефтью регионов России).

Должности в сторонних организациях: Советник Совета директоров Citicorp Venture Capital.

Образование: Кристофер Кларк имеет профильное металлургическое образование, учился в Тринити-Колледж (Trinity College) (Кембридж) и Брунельском университете (Brunel University) (Лондон).



Алексей Мордашов

Должность: Генеральный директор ОАО «Северсталь», член Комитета по кадрам и вознаграждениям и Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1965. Алексей Мордашов работает в Компании «Северсталь» с 1988 года. Начал свою карьеру старшим экономистом цеха, в 1992 году стал директором по финансам и экономике. В декабре 1996 года был назначен генеральным директором «Северстали». С 2002 по 2006 год был генеральным директором «Северсталь-груп» и председателем Совета директоров «Северстали». С момента перехода на новую структуру корпоративного управления в декабре 2006 года Алексей Мордашов является генеральным директором «Северстали».

Должности в сторонних организациях: Член Наблюдательного совета Некоммерческого партнерства «Русская сталь» (с июня 2010 года); президент Некоммерческого партнерства «Русская сталь» (с июня 2013 года). Председатель (с октября 2012 года), заместитель председателя (с октября 2013 года)

Всемирной ассоциации производителей стали. Руководитель Комитета по торговой политике и ВТО Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Председатель группы «Торговля как фактор роста» «Деловой двадцатки». Входит в совет по предпринимательству при правительстве РФ. Член Российско-Германской рабочей группы по стратегическим вопросам в области экономики и финансов. С марта 2006 года является членом Совета делового сотрудничества России и ЕС. Член Международного консультативного Комитета при президенте Атлантического Совета США. Председатель Совета директоров ОАО «Силовые Машины». Член Совета директоров Nord Gold NV. Председатель Совета директоров ЗАО «СВЕЗА».

Образование: Алексей Мордашов окончил Ленинградский инженерно-экономический институт, имеет диплом МВА бизнес-школы Нортумбрийского университета в Ньюкасле (Великобритания). Является почетным доктором наук Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета (с 2001 года) и Нортумбрийского университета, Великобритания (с 2003 года).



Вадим Ларин

Должность: Первый заместитель генерального директора, директор по производству, член Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1970. Вадим Ларин пришел в «Северсталь» в 2003 году на должность генерального директора предприятия «Интауголь». В 2005 году возглавил «Кузбассуголь», а с 2007 года – «Воркутауголь». С сентября 2010 года руководил дивизионом «Северсталь Ресурс». Назначен первым заместителем генерального директора ОАО «Северсталь» и директором по производству 15 июля 2013 года. До прихода в «Северсталь» работал в консалтинговой компании McKinsey & Company.

Должности в сторонних организациях: Генеральный директор ЗАО «Северсталь-Ресурс», член Совета директоров Mincorp Acquisition Corp., Mincorp Inc., PBS Coals, Inc. и RoxCoal, Inc.

Образование: Вадим Ларин окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики. Получил степень MBA в бизнес-школе INSEAD (Франция).



Алексей Куличенко

Должность: Заместитель генерального директора по финансам и экономике.

Опыт работы: Год рождения – 1974. С 1996 по 2003 год работал в Sun Interbrew, пройдя путь от экономиста по денежным потокам омского завода «Росар» до директора по планированию и управлению эффективностью Sun Interbrew. С 2003 по 2005 год работал финансовым директором компании «Юнимилк». С декабря 2005 года по июль 2009 года был финансовым директором ЗАО «Северсталь-Ресурс». С 2006 по 2010 год входил в Совет директоров ОАО «Вор-

кутауголь». В июле 2009 года Алексей Куличенко был назначен заместителем генерального директора по финансам и экономике ОАО «Северсталь».

Должности в сторонних организациях: Нет.

Образование: Алексей окончил Омский институт мировой экономики по специальности «экономист».



Владимир Лукин

Должность: Заместитель генерального директора по правовым вопросам, член Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1978. Владимир Лукин пришел в Компанию «Северсталь-групп» в 2004 году на должность старшего юрисконсульта. В 2007 году перешел на должность старшего юрисконсульта ОАО «Северсталь». В январе 2008 года был назначен начальником управления международных проектов. В 2009 году назначен заместителем генерального директора по правовым вопросам. До прихода в «Северсталь» Владимир Лукин работал в компании Freshfields Bruckhaus Deringer.

Должности в сторонних организациях: Член Совета директоров ОАО «Силловые машины», первый заместитель генерального директора ЗАО «Севергрупп» и ООО «Капитал».

Образование: Владимир Лукин окончил юридический факультет Московского государственного университета.



Михаил Носков

Должность: Неисполнительный директор.

Опыт работы: Год рождения – 1963. С 1989 по 1993 год работал в Международном московском банке. С 1994 года был директором по торговому финансированию банка Credit Suisse (Москва). Михаил Носков с февраля 1997 года работал в «Северстали» начальником департамента корпоративных финансов, а с 1998 года – директором по финансам и экономике. С июня 2002 года по декабрь 2013 года был заместителем генерального директора «Северсталь-групп» по финансам и экономике. С 2007 по 2008 год был заместителем генерального директора «Северстали» по финансам и экономике.

Должности в сторонних организациях: Советник генерального директора ЗАО «Севергрупп». Член Совета директоров компаний NordGold N.V., ОАО АБ «Россия», ОАО «Мостотрест», ЗАО «СВЕЗА», ЗАО «Национальная Медиа Группа», ЗАО ГК «Видео Интернэшнл», ЗАО «АБР Менеджмент», TUI AG, НПФ «Газфонд».

Образование: Михаил окончил Московский финансовый институт.



Рольф Стомберг

Должность: Старший независимый директор, председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям, председатель Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1940. В течение 30 лет своей профессиональной карьеры занимал руководящие посты в British Petroleum (British Petroleum Co plc), включая должности генерального директора перерабатывающего и сбытового бизнеса и управляющего директора в составе правления BP. Занимал руководящие посты в крупных международных компаниях Европы, включая Smith and Nephew plc, Reed Elsevier Group, TNT NV, Scania AB, John Mowlem plc и Management Consulting Group plc, а также входил в состав Совета директоров нескольких частных компаний. Старший независимый директор и председатель Комитета по вознаграждениям RusPetro plc.

Должности в сторонних организациях: Председатель наблюдательного Совета международной химической компании LANXESS AG (Кельн). Вице-президент Консультативного Совета HOYER GmbH (Гамбург). Заместитель председателя наблюдательного Комитета Biesterfeld AG (Гамбург). Член Консультативного комитета KEMNA Bau Andrea GmbH + Co. KG (Пиннеберг).

Образование: Рольф Стомберг окончил Гамбургский университет по специальности «экономика», там же получил степень доктора наук и был преподавателем. Рольф Стомберг – почетный профессор бизнес-школы Imperial College (Лондон) и Institut Francais de Petrol (Париж).



Мартин Энгл

Должность: Независимый неисполнительный директор, председатель Комитета по аудиту Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1950. Мартин Энгл занимал ряд руководящих должностей в сфере инвестиционного банкинга, промышленности и прямых инвестиций. Он был управляющим директором Terra Firma Capital Partners, а также директором в ряде ее портфельных компаний. До этого Мартин Энгл несколько лет работал финансовым директором TI Group plc, инженеринговой компании, включенной в индекс UK FTSE 100 и работающей более чем в 50 странах мира. Ранее Мартин Энгл более 20 лет работал в различных инвестиционных банках, в том числе на руководящих должностях в SG Warburg & Co Ltd, Morgan Stanley и Dresdner Kleinwort Benson.

Должности в сторонних организациях: Неисполнительный председатель Совета директоров National Exhibition Centre Group Ltd. Старший независимый директор и председатель Комитета по аудиту Savills plc. Неисполнительный директор и председатель Комитета по вознаграждениям Pennon Group plc. Неисполнительный директор и председатель Комитета по аудиту Shuaa Capital psc. Заместитель председателя Совета директоров и председатель Комитета по инвестициям Фонда FIA.

Образование: Мартин Энгл – дипломированный физик, сертифицированный бухгалтер, член Института фондового рынка и Королевского общества искусств.



Рональд Фримен

Должность: Независимый неисполнительный директор, член Комитета по аудиту Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения – 1939. С 1991 по 1997 год Рональд занимал пост главы Банковского департамента Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Он отвечал за долговое и акционерное финансирование в частном секторе 23 стран региона бывшего СССР с общим годовым бюджетом 2 млрд евро. До этого он занимал должность заместителя председателя европейского подразделения инвестиционного банка Citigroup, а также являлся управляющим партнером в Salomon Brothers. Рональд Фримен занимал руководящие посты в компаниях Troika Dialog, KAMAZ Inc, Polish Telecom и т. д.

Должности в сторонних организациях: Неисполнительный член Совета директоров группы «ВолгаГаз». Член Исполнительного Комитета Атлантического Совета. Член Международного консультативного комитета Columbia Law School. Председатель Исполнительного Комитета Pilgrims Society (Великобритания). Неисполнительный член Наблюдательного Совета и член Комитета по стратегическому планированию ОАО «Сбербанк России».

Образование: Рональд Фримен окончил Лихайский университет (Lehigh University) со степенью бакалавра по специальности «юриспруденция» и школу права Колумбийского университета по специальности «правоведение». Является членом Нью-Йоркской коллегии адвокатов.



Питер Кралич

Должность: Независимый неисполнительный директор, член Комитета по аудиту и Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды Совета директоров.

Опыт работы: Год рождения — 1939. Питер Кралич является почетным директором McKinsey, где он проработал 32 года и занимал ряд руководящих должностей до выхода на пенсию в 2002 году. Специализировался в основном на работе с компаниями химической, фармацевтической, автомобильной, металлургической и алюминиевой промышленности. Он также являлся членом Комитета по связям с акционерами и развитию персонала и в качестве генерального директора руководил деятельностью McKinsey во Франции. Питер Кралич — автор ряда научных и деловых публикаций в Harvard Business Review и Le Figaro Economic.

Участвовал в управлении несколькими специальными проектами, направленными на ускорение экономического роста и создание рабочих мест в Германии и Бразилии. Питер входил в консультативные советы нескольких компаний, включая Wolfsburg AG, GEMPLUS, Lek d.d., Gorenje и SID.

Должности в сторонних организациях: Член Консультативного Совета Business School Bled.

Образование: Питер Кралич окончил факультет металлургии в университете Любляны (Словения), а также Политехнический университет в Ганновере (Германия) со степенью PhD. Он также получил степень MBA в бизнес-школе INSEAD (Франция).

«Северсталь» сохраняет приверженность высоким стандартам корпоративного управления. Эти стандарты играют важнейшую роль в обеспечении устойчивого развития и эффективной работы Компании в долгосрочной перспективе, а также в поддержании доверия инвесторов.

Система корпоративного управления «Северстали» претерпела значительные изменения в ходе подготовки Компании к выходу на Лондонскую фондовую биржу в конце 2006 года. В будущем «Северсталь» намерена продолжить развитие и совершенствование практики корпоративного управления, начатое в 2006 году.

Какие инициативы в сфере корпоративного управления реализованы в «Северстали»?

Компания продолжает реализацию инициатив в сфере корпоративного управления, начатых в 2006 году. Эта эволюция усиливается за счет процессов и контролируемых процедур, действующих в Компании.

В частности:

1. Разделение должностей председателя Совета директоров и генерального директора.
2. Соответствие председателя Совета директоров критерию независимости в момент назначения.
3. Независимый неисполнительный директор в роли старшего независимого директора.
4. В Совет директоров входят десять членов; 50% Совета составляют независимые неисполнительные директора, как того требуют российский и британский кодексы корпоративного управления.
5. В Комитет по аудиту входят три члена из числа независимых неисполнительных директоров.
6. Председателем Комитета по кадрам и вознаграждениям является независимый неисполнительный старший директор.
7. В Компании действует Кодекс корпоративного управления.
8. В Компании действуют новый Устав и Положение о Комитетах Совета директоров.
9. Приняты меры по регулированию доступа к инсайдерской информации.

Следующие инициативы дополняют вышеуказанные процессы:

1. Управление внутреннего аудита и риск-менеджмента ежеквартально подает в Комитет по аудиту отчеты, подготовленные согласно Международным профессиональным стандартам внутреннего аудита.
2. Принята новая политика информационной прозрачности («Северсталь» соблюдает все требования действующего законодательства Российской Федерации и международных стандартов в сфере корпоративного управления, а также обеспечивает тесное взаимодействие всех акционеров Компании, Совета директоров и руководства).
3. Независимый аудитор принимает участие во всех заседаниях Комитета по аудиту, а также в отдельных совещаниях аудитора с членами и председателем Комитета по аудиту.
4. Регулярно проводятся отдельные совещания независимых директоров с генеральным директором Компании.
5. Ежегодно проводится официальная оценка результатов работы Совета директоров на внешнем и внутреннем уровнях.

6. Председатель и члены Совета директоров проводят внеплановые посещения производств.

Какой кодекс корпоративного управления соблюдает Компания?

С момента разработки стандартов корпоративного управления «Северсталь» соблюдает требования следующих нормативных документов:

1. Кодекс корпоративного управления «Северстали» – опубликован на сайте www.severstal.com;
2. Британский Кодекс корпоративного управления 2012 года (прежнее название – «Объединенный кодекс корпоративного управления Совета по финансовой отчетности») – опубликован на сайте www.frc.org.uk;
3. Рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения (2002 года) Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг РФ – опубликован на сайте www.fkcb.ffms.ru.

Каких принципов корпоративного управления придерживается Компания?

Кодекс корпоративного управления «Северстали» был подготовлен согласно рекомендациям Кодекса передовой практики, изложенным в первом разделе Кодекса корпоративного управления британского Совета по финансовой отчетности, и опирается на следующие основные принципы:

- обеспечение соблюдения интересов всех акционеров;
- единая и четкая структура Компании с опорой на корпоративную стратегию;
- взвешенная стратегия слияний и поглощений, поддерживаемая квалифицированным большинством Совета директоров;
- опора на надежную команду опытных и профессиональных управленцев;
- применение передовой практики раскрытия информации и прозрачной системы корпоративной отчетности;
- надежная платформа обеспечения высокой прибыли для акционеров в долгосрочной перспективе.

Наряду с Кодексом корпоративного поведения и Уставом Компании, на деятельность руководства и наблюдательных органов «Северстали», а также лиц, имеющих доступ к инсайдерской информации, распространяются требования внутренних документов Компании, таких как:

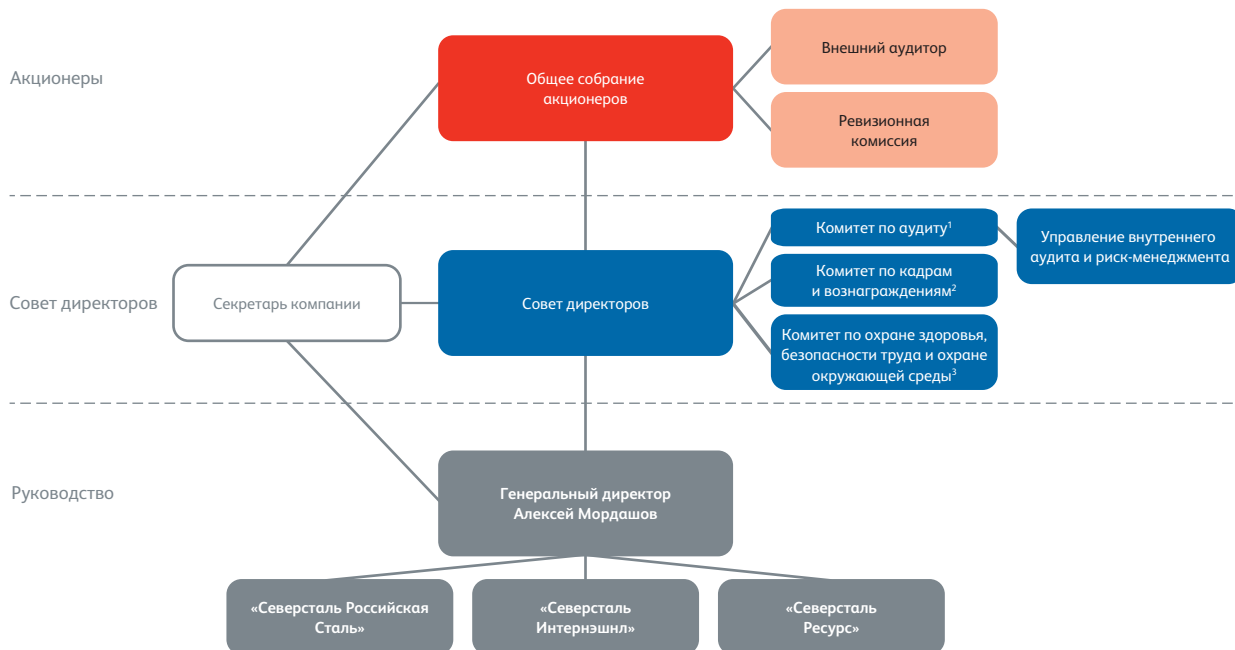
- Положение о порядке проведения общего собрания акционеров (2006 год);
- Положение о Совете директоров (2008 год);
- Положение о Комитетах Совета директоров (2013 год);
- Положение о ревизионной комиссии (2006 год);
- Положение о генеральном директоре (2006 год);
- Положение о порядке доступа к инсайдерской информации (2011 год).

Перечень внутренних документов Компании опубликован в Интернете на сайте www.severstal.com. Все принципы и правила, изложенные в документах Компании, в целом соответствуют британскому Кодексу корпоративного управления 2012 года. Депозитарные расписки «Северстали» имеют листинг класса «стандарт» на Лондонской фондовой бирже.

«Северсталь» в полном объеме соблюдает требования российского законодательства в сфере корпоративного управления, а также требования Московской биржи в части включения и допуска к торгам акций из котировального списка «Б», а именно требования к составу Совета директоров, формированию Комитетов Совета директоров, оценке заключения независимого аудитора, наличию комплекта внутренних документов и т. д.

«Северсталь» является членом Российского института директоров – ведущего экспертно-ресурсного центра в области корпоративного управления, созданного крупнейшими российскими эмитентами для разработки, внедрения и мониторинга стандартов корпоративного управления в России.

Каким образом структура Компании способствует качественному и эффективному корпоративному управлению?



¹ Члены комитета по аудиту: Мартин Энгл (председатель), Рональд Фримен, Питер Кралич (красным выделены независимые неисполнительные члены Совета директоров)

² Члены комитета по кадрам и вознаграждениям: Рольф Стомберг (председатель), Кристофер Кларк, Алексей Мордашов

³ Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды: Рольф Стомберг (председатель), Питер Кралич, Алексей Мордашов, Вадим Ларин, Владимир Лукин

Календарь корпоративного управления за 2013 год

Ниже приведен сводный календарь общих собраний акционеров, заседаний Совета директоров и его Комитетов:

Орган управления	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
ГОСА						✓						
ВОСА									✓			✓
Очные заседания Совета директоров		✓			✓			✓			✓	
Заседания Комитета по аудиту		✓			✓			✓			✓	
Заседания Комитета по кадрам и вознаграждениям		✓						✓			✓	
Заседания Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды								✓			✓	

Общее собрание акционеров

Какова роль и основные обязанности Общего собрания акционеров?

Общее собрание акционеров (ОСА) занимает самое высокое положение в иерархической структуре «Северстали» и является ее высшим органом управления.

В компетенцию Общего собрания акционеров «Северстали» входят следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в Устав или утверждение Устава в новой редакции;
- реорганизация Компании;
- ликвидация Компании, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- определение численности Совета директоров Компании, избрание членов Совета директоров и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций, а также прав, предоставляемых этими акциями;
- увеличение уставного капитала Компании путем повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций только в случаях, когда по действующему законодательству уставный капитал может быть увеличен за счет дополнительной эмиссии акций исключительно по решению Общего собрания акционеров;
- уменьшение уставного капитала Компании путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения Компанией части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных Компанией акций;
- образование исполнительного органа Компании и досрочное прекращение его полномочий;
- избрание членов ревизионной комиссии Компании и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение аудитора Компании;
- утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской и финансовой отчетности, включая отчеты о прибылях и убытках (счета прибылей и убытков) Компании;
- распределение прибыли, включая выплату дивидендов, за исключением прибыли, распределенной в качестве дивидендов по результатам первых трех кварталов года, и распределения убытков Компании по результатам финансового года;
- определение порядка проведения Общего собрания акционеров;
- дробление и консолидация акций;
- принятие решений об одобрении сделок в случаях, предусмотренных законодательством;
- принятие решений об одобрении крупных сделок в случаях, предусмотренных законодательством;
- приобретение Компанией размещенных акций;

- принятие решений об участии в финансовых и промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;
- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов Компании;
- решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом Компании.

Порядок подготовки и проведения Общего собрания акционеров «Северстали» определен Положением о порядке проведения Общего собрания акционеров.

Когда Компания проводит Общее собрание акционеров?

Согласно российскому законодательству и Уставу Компании, Годовое общее собрание акционеров (ГОСА) проводится не ранее чем через 2 месяца и не позднее чем через 6 месяцев после окончания каждого финансового года.

Внеочередное общее собрание акционеров (ВОСА) проводится по решению Совета директоров:

- по инициативе Совета директоров;
- по требованию Ревизионной комиссии;
- по требованию аудитора;
- по требованию акционеров Компании, в совокупности владеющих не менее чем 10% голосующих акций Компании на момент подачи такого требования.

Акционеры реализуют свое право на участие в управлении Компанией путем голосования на Общих собраниях акционеров.

Как акционеры информируются о предстоящем ОСА?

В соответствии с Уставом ОАО «Северсталь» сообщение о проведении Общего собрания акционеров осуществляется не позднее чем за 30 дней до даты его проведения. Если повестка дня внеочередного Общего собрания содержит вопрос об избрании членов Совета директоров, то сообщение о собрании осуществляется не позднее чем за 70 дней до даты его проведения.

В указанные сроки сообщение о проведении Общего собрания публикуется в газетах «Северсталь» и «Российская газета». Сообщение также размещается на русском и английском языках на сайте ОАО «Северсталь» (www.severstal.com).

С 1 января 2014 года сообщение о проведении Общего собрания акционеров публикуется только в Интернете на официальном сайте Компании по адресу www.severstal.com.

Бюллетени для голосования по вопросам повестки дня ОСА направляются заказным письмом каждому акционеру Компании не позднее чем за 20 дней до даты проведения общего собрания.

Как акционеры информируются о решениях, принятых на ОСА?

Согласно требованиям российского законодательства и внутренним документам «Северстали», решения, принятые на ОСА, и результаты голосования ОСА:

- объявляются непосредственно на ОСА, в ходе которого проводилось голосование, либо
- если они не были объявлены непосредственно на ОСА, то публикуются в форме отчета о результатах голосования в газетах «Северсталь» и «Российская газета» в течение 10 дней после подготовки протокола результатов голосования ОСА;

- публикуются в форме сообщения о существенном факте согласно требованиям действующего законодательства;
- публикуются на официальном сайте Компании (дополнительные сведения размещены на сайте www.severstal.com).

Какие решения были приняты Общим собранием акционеров «Северстали» в 2013 году?

13 июня 2013 года ГОСА «Северстали» утвердило:

1. Состав Совета директоров.
2. Продление полномочий генерального директора Компании.
3. Годовой отчет Компании и годовую бухгалтерскую отчетность, в том числе отчет о прибыли и убытках, за 2012 год.
4. Дивиденды за 2012 год в размере 1.89 руб. (0.06 доллара США по курсу на 13 июня 2013 года) на акцию и ГДР.
5. Дивиденды за I квартал 2013 года в размере 0.43 руб. (0.01 доллара США по курсу на 13 июня 2013 года) на акцию и ГДР.
6. Состав Ревизионной комиссии.
7. Аудитора Компании.
8. Устав Компании в новой редакции.
9. Изменения в размере вознаграждений, выплачиваемых членам Совета директоров «Северстали» и одобренных ГОСА ОАО «Северсталь» 11 июня 2010 года.
10. Одобрение сделок с заинтересованностью, которые могут быть совершены в будущем в процессе осуществления ОАО «Северсталь» его обычной хозяйственной деятельности.

На Внеочередном общем собрании акционеров «Северстали» 30 сентября 2013 года был избран новый состав Совета директоров Компании (вместо Сергея Кузнецова и Александра Грубмана в Совет вошли Владимир Лукин и Вадим Ларин). Также были одобрены дивиденды за первые шесть месяцев 2013 года в размере 2.03 руб. (0.06 доллара США по курсу на 30 сентября 2013 года) на одну обыкновенную именную акцию.

17 декабря 2013 года ВОСА «Северстали» утвердило дивиденды за 9 месяцев 2013 года в размере 2.01 руб. (0.06 доллара США по курсу на 17 декабря 2013 года) на одну обыкновенную именную акцию.

Дополнительные сведения, материалы общих собраний акционеров «Северстали» и данные о выплате дивидендов приведены на сайте www.severstal.com.

Совет директоров

В чем заключаются роль и основные обязанности Совета директоров?

Совет директоров «Северстали» осуществляет общее руководство деятельностью Компании, включая рассмотрение, анализ и утверждение ее стратегии и бизнес-модели, а также непосредственно контролирует ее финансовую и хозяйственную деятельность – как по отдельным сегментам, так и в целом.

Главная цель Совета директоров – управлять Компанией таким образом, чтобы обеспечить повышение стоимости ее акций в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Совет директоров также уделяет большое внимание решению вопросов краткосрочного финансового и операционного характера, таких как уровень долга и издержки.

Решения принимаются Советом директоров с учетом всех без исключения заинтересованных сторон. Поэтому в некоторых случаях может потребоваться принятие сложных решений в непростых ситуациях.

Совет директоров также несет ответственность за раскрытие и распространение информации о деятельности Компании, внедрение информационной политики и решение вопросов, связанных с инсайдерской информацией «Северстали».

Совет директоров наделен полномочиями решать вопросы, касающиеся важнейших аспектов деятельности «Северстали», за исключением тех, которые относятся к компетенции Общего собрания акционеров.

Деятельность Совета директоров регулируется действующим законодательством России, Уставом Компании (2013 года) и Положением о Совете директоров (2008 года).

Основные обязанности Совета директоров:

1. Определение приоритетных направлений деятельности Компании.
2. Проверка консолидированного бюджета и подготовка надлежащих рекомендаций.
3. Проверка политики кадровых назначений и компенсаций в отношении высшего руководства Компании и подготовка рекомендаций по ней.
4. Утверждение вопросов, связанных с созывом и проведением Общего собрания акционеров, входящих в его компетенцию согласно действующему законодательству.
5. Утверждение дивидендной политики.
6. Принятие решений о размещении облигаций и других ценных бумаг Компании в случаях, предусмотренных действующим законодательством.
7. Утверждение цены (оценочной стоимости) активов, цены размещения и выкупа размещенных ценных бумаг.
8. Вознаграждение членов ревизионной комиссии и аудитора.
9. Подготовка рекомендаций по выплате дивидендов для утверждения на Общем собрании акционеров.
10. Использование резервного фонда и других средств Компании.
11. Открытие и ликвидация филиалов и представительств Компании.
12. Утверждение регистратора Компании и заключение договоров с ним.
13. Одобрение сделок с заинтересованностью (в определении этого термина в российском законодательстве), сумма каждой из которых не превышает 2% от балансовой стоимости активов «Северстали» на дату одобрения сделки.
14. Одобрение сделок на сумму свыше 10% от балансовой стоимости активов «Северстали» на дату одобрения сделки.
15. Одобрение сделок по приобретению: (i) акций или долей участия или прав распоряжаться указанными акциями или долями участия; (ii) основных производственных средств или нематериальных активов, если сумма сделки, указанной в подпунктах (i) или (ii), превышает сумму, эквивалентную 500 млн долларов США.
16. Утверждение кодекса корпоративного управления Компании и внутренних документов, регулирующих деятельность Комитетов Совета директоров и доступ к инсайдерской информации.

Кто входит в Совет директоров?

Согласно уставу Компании, Совет директоров состоит из десяти членов. В Совет входит значительное количество независимых директоров. Действующая структура Совета обеспечивает баланс между председателем (Кристофер Кларк), пятью независимыми неисполнительными директорами, включая председателя, который соответствует критериям независимости, установленным британским Кодексом корпоративного управления 2012 года (Кристофер Кларк, Рольф Стомберг, Мартин Энгл, Рональд Фримен и Питер Кралич), одним неисполнительным директором (Михаил Носков) и четырьмя исполнительными директорами (Алексей Мордашов, Вадим Ларин, Алексей Куличенко и Владимир Лукин). Сбалансированная структура Совета директоров является обязательным условием обеспечения высокого качества принимаемых решений и управления Компанией.

Отношение количества независимых, неисполнительных директоров к общей численности Совета директоров гарантирует равноправную защиту интересов всех акционеров. Совет директоров рассматривает всех своих независимых неисполнительных директоров в качестве независимых в определении британского Кодекса корпоративного управления 2012 года.

Сведения о членах Совета директоров можно почерпнуть из их биографий.

Состав Совета директоров

Исполнительные	40%
Неисполнительные	60%
Независимые	50%
Мужчины	100%
Женщины	0%

Совет директоров ежегодно проверяет независимость всех независимых и неисполнительных директоров и пришел к выводу о том, что все такие директора являются независимыми и не обременены иными директорскими обязанностями и другими существенными связями, способными создать существенные препятствия для независимости их суждений. Являясь членами Комитета по аудиту и Комитета по кадрам и вознаграждениям, независимые и неисполнительные директора играют ведущую роль в управлении Компанией и обеспечении внутренней подотчетности.

Насколько четко разграничены роли председателя Совета директоров и генерального директора?

Роли председателя Совета директоров и генерального директора Компании разграничены. Обязанности лиц, занимающих данные должности, четко сформулированы в уставных документах Компании и соответствуют требованиям действующего законодательства.

Председателем Совета директоров «Северстали» является Кристофер Кларк. Председатель Совета директоров избирается большинством голосов из состава Совета директоров.

Роль председателя Совета директоров:

- осуществлять руководство работой Совета директоров и вместе с другими членами Комитета по кадрам и вознаграждениям руководить подбором новых директоров;
- обеспечивать конструктивное взаимодействие исполнительных и неисполнительных директоров;

- создавать условия для того, чтобы каждый член Совета директоров мог внести максимальный возможный вклад в работу Совета;
- давать стратегические рекомендации, опираясь на свой обширный опыт ведения коммерческой деятельности и пользуясь сетью контактов, налаженных за многие годы;
- обеспечивать наличие квалифицированного Совета директоров для консультирования генерального директора по важнейшим коммерческим решениям и критики предложений в тех случаях, когда это целесообразно;
- председательствовать на Общих собраниях акционеров;
- проводить встречи с акционерами по вопросам корпоративного управления и быть альтернативным (по отношению к генеральному директору) контактным лицом для акционеров по прочим вопросам.

Генеральный директор «Северстали» – Алексей Мордашов. Согласно внутренним документам Компании, генеральный директор не может быть избран председателем Совета директоров, что соответствует требованиям британского Кодекса корпоративного управления 2012 года.

Роль генерального директора:

- осуществлять руководство бизнесом и работой менеджмента Компании;
- руководить разработкой стратегии Компании с учетом информации, поступающей от других членов Совета директоров;
- руководить работой руководящего коллектива в вопросах, связанных с поглощениями и новым строительством;
- обеспечивать должную организацию, профессионализм и точность бухгалтерского учета в Компании, а также своевременное представление финансовой отчетности компетентным органам;
- выносить вопросы особой важности или высокого риска на обсуждение и принятие решения Советом директоров, когда это целесообразно;
- быть основным публичным лицом Компании в вопросах взаимодействия с акционерами, клиентами, поставщиками и отраслью в целом;
- сотрудничать с профсоюзными организациями Компании по вопросам защиты интересов сотрудников Компании, а также взаимодействовать с государственными и муниципальными органами власти.

Почему Совет директоров является оптимальной командой для обеспечения успеха Компании в долгосрочной перспективе?

Совет директоров «Северстали» состоит из десяти членов. Большинство членов Совета – независимые неисполнительные директора, роль которых заключается в постановке правильных задач руководству Компании. Их способность действовать в качестве механизма распределения и баланса вытекает из высокого авторитета и обширного опыта неисполнительных директоров.

Председатель Совета директоров «Северстали» Кристофер Кларк более 40 лет проработал в компании Johnson Matthey plc, специализирующейся на химической промышленности и драгоценных металлах. Кристофер также был председателем Совета директоров RusPetro plc – независимой компании, осуществляющей разведку и добычу нефти и газа на Краснотенинском месторождении в За-

падной Сибири, одном из самых богатых нефтью регионов России. Ранее он был председателем Советов директоров Associated British Ports, Urenco Limited и Wagon plc.

Старший независимый директор «Северстали» – Рольф Стомберг. Рольф возглавляет Комитет по кадрам и вознаграждениям и Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды при Совете директоров «Северстали». Ранее он более 30 лет работал в высшем руководстве BP, а также был директором компании Smith & Nephew, занимающейся разработкой медицинских технологий. Рольф – председатель наблюдательного совета международной химической компании LANXESS.

Остальные независимые директора: Мартин Энгл, известный инвестиционный банкир, обладающий опытом работы в Советах директоров нескольких публичных компаний; Рональд Фримен, бывший глава банковского департамента Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР); а также Питер Кралич, за плечами которого успешная 32-летняя карьера в компании McKinsey, где он занимал различные руководящие посты.

Что мы сделали в 2013 году для того, чтобы установить лучшие стандарты корпоративного управления?

В июне 2013 года Рональд Фримен принял участие в работе Петербургского международного экономического форума. Данный форум – уникальная площадка для решения важнейших проблем мирового сообщества глобальными лидерами. Рональд Фримен принял участие в заседании экспертной группы по развитию российских стандартов корпоративного управления.

В ноябре 2013 года Кристофер Кларк и Алексей Мордашов возглавили делегацию высшего руководства «Северстали» на ежегодном Дне инвестора в Лондоне. Представители высшего руководства «Северстали» рассказали инвесторам и банковским экспертам о реализации стратегии роста и продвижении Компании к своим целям, а также поделились общим прогнозом в отношении мировой металлургической отрасли и рынков сырья металлургического цикла. Делегация убедительно показала, что у «Северстали» есть все предпосылки для дальнейшего перевыполнения планов, чему также будут способствовать продолжающееся повышение внутренней эффективности и ответственное распоряжение денежными средствами. В частности, были продемонстрированы соответствие структуры активов стратегическим приоритетам Компании, продвижение в сфере внедрения Бизнес-системы «Северстали» и сохраняющаяся практика целенаправленных инвестиций. Подробности приведены на сайте www.severstal.com.

В декабре 2013 года в Москве состоялась торжественная церемония вручения наград Национальной премии «Директор года» 2013 года. Организаторы премии – Ассоциация независимых директоров (АНД), Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Московская биржа и PwC.

Кристофер Кларк, председатель Совета директоров «Северстали», вошел в тройку лучших председателей Советов директоров в России. Он стал одним из двух лауреатов национальной премии «Директор года» в номинации «Лучший Председатель Совета директоров».

После получения награды Кристофер Кларк сказал: «Я хочу поблагодарить организаторов и спонсоров этой замечательной церемонии. Это отличная идея, и мы рады возможности принять участие в ее развитии. Участие в этой ежегодной церемонии – большая честь и значительное достижение для нашей Компании».

Кристофер Кларк подчеркнул, что высокий уровень уверенности в себе и готовность к решению сложных задач входят в число важ-

нейших характеристик независимого директора. Поэтому независимость – это не только склад ума, но и подход к принятию решений.

Помимо Кристофера Кларка, на церемонии вручения наград присутствовал корпоративный секретарь «Северстали» Олег Цветков, ставший лауреатом награды «Лучший корпоративный секретарь» в 2008 году. В этом году он объявлял победителей в этой номинации.

Независимые директора «Северстали» ранее неоднократно удостоивались премий «Директор года»:

- 2012 год: все пять независимых директоров Компании и корпоративный секретарь вошли в число 50 лучших независимых директоров, 25 лучших председателей Советов директоров и 25 лучших корпоративных секретарей. Дополнительные сведения приведены на сайтах www.severstal.com и www.directorgoda.ru.
- 2011 год: Рональд Фримен, неисполнительный директор и член Комитета по аудиту, был назван одним из лучших независимых директоров года.
- 2008 год: старший независимый директор Рольф Стомберг был назван одним из лучших независимых директоров года.

Как происходит назначение новых директоров в Совет директоров?

Все члены Совета директоров должны быть физическими лицами.

Члены Совета директоров обязаны:

- добросовестно и ответственно действовать в интересах всех акционеров и Компании в целом;
- обладать необходимыми профессиональными навыками;
- уделять достаточно внимания выполнению своих обязанностей в качестве члена Совета директоров для эффективной работы;
- после избрания прекратить представлять интересы любых групп лиц, имеющих отношение к Компании, и действовать только в лучших интересах акционеров и Компании в целом;
- добросовестно раскрывать всю информацию о возможном наличии интереса в каких-либо сделках, которые намерена совершать Компания.

Члены Совета директоров избираются путем кумулятивного голосования на общем собрании акционеров и исполняют обязанности до следующего общего собрания акционеров.

При кумулятивном голосовании число голосов, принадлежащих каждому акционеру, умножается на число лиц, которые должны быть избраны в Совет директоров Компании. Акционер вправе отдать полученные таким образом голоса полностью за одного кандидата или распределить их между несколькими кандидатами. Избранными в состав Совета директоров Компании считаются кандидаты, набравшие наибольшее число голосов. Если кто-либо из членов Совета директоров решит покинуть свой пост, весь состав Совета директоров подлежит переизбранию на общем собрании акционеров. Члены Совета директоров могут быть избраны неограниченное количество раз.

Новым членам Совета директоров после назначения предоставляется информация о Компании. В состав этой информации входят сведения о деятельности и внутренних процедурах Компании, а также информация о том, какие обязанности возлагаются на них согласно внутренним документам Компании. Сюда входят кодекс

корпоративного управления «Северстали», действующие законы в сфере корпоративного управления и передовая практика, необходимая для того, чтобы вновь назначенные директора могли как можно скорее начать эффективную работу на благо Компании.

Чем Совет директоров занимался в 2013 году?

Заседания Совета директоров проводятся по мере необходимости в очной и заочной форме.

Заседания созываются председателем Совета директоров по инициативе Совета, по требованию членов Совета директоров, ревизионной комиссии, аудитора, исполнительного органа или акционеров, которым в совокупности принадлежат не менее 2% голосующих акций Компании.

В 2013 году Совет директоров «Северстали» провел 4 очных и 42 заочных заседания.

В 2013 году Совет директоров рассматривал следующие ключевые вопросы:

- рекомендации Совета по кандидатам в Совет директоров Компании, в ревизионную комиссию и на роль аудитора, подаваемые на утверждение акционерами Компании на ГОСА;
- предложения акционеров Компании по повестке дня ГОСА и кандидатам в Совет директоров Компании, ревизионную комиссию

и на роль аудитора, подаваемые на утверждение акционерами Компании на ГОСА;

- вопросы, связанные с созывом и проведением ГОСА;
- рекомендации для ОСА по размеру выплачиваемых дивидендов;
- избрание председателя Совета директоров, старшего независимого директора и членов Комитетов Совета директоров;
- одобрение размера вознаграждения аудитора в 2013 году;
- утверждение финансовой отчетности Компании за 2012 год, I квартал 2013 года, I полугодие 2013 года и 9 месяцев 2013 года;
- вопросы, связанные с деятельностью дивизионов Компании в указанные периоды;
- вопросы, связанные с выпуском облигаций Компании;
- утверждение кодекса корпоративного управления Компании и положений о Комитетах Совета директоров;
- утверждение бюджета Компании на 2014 год;
- ликвидация представительства Компании в Тольятти;
- сделки с заинтересованностью.

Ниже приведена информация о присутствии членов Совета директоров на заседаниях Совета директоров Компании и его Комитетов в 2013 году:

Член Совета директоров	Возможное количество очных заседаний Совета	Количество посещенных заседаний Совета	Количество посещенных заседаний Комитета по аудиту (из 4 заседаний)	Количество посещенных заседаний Комитета по кадрам и вознаграждениям (из 3 заседаний)	Количество посещенных заседаний Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды (из 2 заседаний)
Кристофер Кларк	4	4	4*	3	2*
Рольф Стомберг	4	4	4*	3	2
Мартин Энгл	4	4	4	3*	–
Рональд Фримен	4	4	4	3*	1*
Питер Кралич	4	4	4	3*	2
Алексей Мордашов	4	4	–	3	–
Михаил Носков	4	4	2*	–	–
Вадим Ларин	4	2	1*	–	2
Владимир Лукин	4	2	1*	–	2
Алексей Куличенко	4	4	4*	–	–

* Означает, что указанный директор не является членом соответствующего Комитета, однако посещал заседания по приглашению председателя Комитета.

Независимые и неисполнительные директора проводят отдельные заседания в течение года. В 2013 году были проведены четыре таких заседания.

У Совета директоров и членов его Комитетов имеется постоянный беспрепятственный доступ к материалам Совета и Комитетов через электронную систему, которая также выступает в роли архива материалов Совета и Комитетов, а также в качестве инструмента голосования во время заседаний, на которых возможно удаленное присутствие.

Как Компания обеспечивает эффективность Совета директоров?

Совет ежегодно проводит самостоятельную оценку своей эффективности, исходя из индивидуального вклада членов Совета дирек-

торов, а также внешнюю оценку раз в три года, как того требует британский Кодекс корпоративного управления 2012 года.

В 2013 году Совет директоров провел процедуру самооценки своей эффективности, исходя из индивидуального вклада отдельных членов Совета директоров. Членом Совета директоров было предложено заполнить анкету для выявления сильных сторон совета и областей, требующих дальнейшего развития.

В анкете по оценке эффективности содержались три группы вопросов, относящиеся к составу и структуре Совета директоров, заседаниям и основным процессам Совета директоров, а также вовлеченности Совета директоров в вопросы хозяйственной деятельности Компании. Было установлено, что в 2013 году в работе Совета директоров наблюдалась позитивная динамика благодаря активному участию незави-

симых директоров в работе Совета и его Комитетов. Члены Совета отметили несколько сильных сторон деятельности Совета в 2013 году, а именно: надлежащая численность Совета директоров, эффективное дополнение деятельности Совета работой его отдельных Комитетов, наличие четкого набора политик, процедур и регламентов, регулирующих деятельность Совета, надлежащую частоту и организацию совещаний Совета, а также объективность и независимость работы Совета в отсутствие ненадлежащего влияния со стороны руководства Компании. Члены Совета пришли к выводу, что работа Совета принесла значительную пользу руководству Компании.

Также был выявлен ряд областей для дальнейшего развития, включая повышение эффективности планирования преемственности в Компании и уделение большего времени выявлению возможностей для повышения эффективности работы Совета.

В чем заключается роль старшего независимого директора?

Рольф Стомберг – старший независимый директор «Северстали» и председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям и Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды.

Роль старшего независимого директора:

- работа с председателем Совета директоров по вопросам оценки Совета директоров;
- руководство оценкой председателя Совета директоров;
- проведение встреч с крупнейшими акционерами;
- исполнение обязанностей председателя на заседаниях независимых и неисполнительных директоров в отсутствие председателя Совета директоров.

Биография Рольфа Стомберга приведена в данном документе.

В чем заключается роль корпоративного секретаря?

Корпоративный секретарь Компании несет ответственность за соблюдение руководством «Северстали» требований действующего законодательства, положений Устава и внутренних документов, регулирующих потребности и интересы акционеров Компании. Корпоративный секретарь отвечает за защиту прав и интересов акционеров, а также за создание прозрачных и эффективных положений о защите прав акционеров.

Роль корпоративного секретаря:

- организация работы Совета директоров и его Комитетов;
- информирование Совета директоров и его Комитетов по вопросам корпоративного управления;
- организация вхождения новых директоров в состав Совета;
- организация подготовки и проведения общих собраний акционеров Компании;
- раскрытие информации согласно требованиям действующего законодательства;
- помощь в развитии действующих корпоративных правил;
- взаимодействие с акционерами и держателями депозитарных расписок Компании, а также с российскими и зарубежными органами, регулирующими деятельность фондовых рынков.

До января 2014 года корпоративным секретарем «Северстали» был Олег Цветков (PhD, MBA). Олег получил награду в номинации «Директор по корпоративному управлению – корпоративный

секретарь» в 2008 году, а с 2010 по 2013 годы занимал первое место в рейтинге директоров по корпоративному управлению в металлургической промышленности. С 20 января 2014 года корпоративным секретарем «Северстали» является Артем Бобулич.

Какова политика вознаграждения членов Совета директоров?

По решению ОСА члены Совета директоров могут получать вознаграждение за исполнение своих обязанностей. Расходы, понесенные членами Совета в связи с выполнением своих обязанностей в Совете, могут возмещаться Компанией. Размер вознаграждения и возмещения расходов находится исключительно в компетенции ОСА. Если член Совета директоров складывает свои полномочия до окончания срока, на который он был назначен, ему выплачивается часть вознаграждения, пропорциональная фактически отработанному времени до момента сложения полномочий. Председатель Совета директоров получает специальное ежегодное вознаграждение, размер которого также утверждается ОСА.

Компания возмещает расходы членов Совета директоров, понесенные ими в связи с выполнением своих обязанностей в Совете директоров, включая транспортные расходы, расходы на гостиничные и почтовые услуги, а также расходы, связанные с переводом предоставляемых им документов и материалов Компании.

Какова структура акционерного капитала Компании?

Акционерный капитал «Северстали» состоит из обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,01 руб. каждая. Уставный капитал «Северстали» на 31 декабря 2013 года составлял 837,718,660 выпущенных и полностью оплаченных акций.

Все акции «Северстали» предусматривают равное право голоса и равные права на распределение прибыли. Ограничения на право голоса держателей акций и глобальных депозитарных расписок «Северстали» не установлены.

Структура капитала Компании на 31 декабря 2013 года	Доля в % от акционерного капитала
Алексей Мордашов *	79.17%
Институциональные инвесторы и сотрудники	20.83%
Всего	100%

* А.А. Мордашов («основной акционер») приобрел акции, участвуя в аукционах по приватизации ОАО «Северсталь», а также путем прочих покупок, и по состоянию на 31 декабря 2013 года опосредованно контролировал 79,17% акций ОАО «Северсталь».

Какие изменения вносились в Устав Компании в последнее время?

Согласно российскому законодательству и Уставу Компании, Устав «Северстали» и все прочие внутренние документы, регулирующие деятельность органов Компании, могут быть изменены или приняты в новой редакции только решением Общего собрания акционеров. Для принятия решений, касающихся изменения Устава Компании или его принятия в новой редакции, требуется согласие квалифицированного большинства в составе не менее чем ¾ голосов акционеров на Общем собрании акционеров.

13 июня 2013 года ОСА утвердило Устав Компании в новой редакции.

6 декабря 2013 года Совет директоров одобрил ликвидацию представительства Компании в Тольятти и внесение соответствующих поправок в Устав.

Актуальная редакция Устава со всеми поправками опубликована на сайте www.severstal.com.

Комитеты Совета директоров

Какие Комитеты есть при Совете директоров и чем они занимаются?

При Совете директоров «Северстали» действуют следующие Комитеты:

- Комитет по аудиту;
- Комитет по кадрам и вознаграждениям;
- Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды.

Комитеты Совета директоров представляют собой консультативные и рекомендательные органы, работающие над вопросами, поставленными Советом директоров. Комитеты не имеют права действовать от имени Совета директоров и не являются руководящими органами Компании. У Комитетов нет полномочий управлять Компанией.

Заседания Комитетов проводятся по мере необходимости, но не реже трех раз в год. Они проводятся отдельно от заседаний Совета директоров, чтобы уделять дополнительное внимание вопросам, требующим предварительного анализа Советом директоров перед утверждением Советом, и определяют необходимость утверждения тех или иных решений Советом директоров.

Решения Комитетов принимаются большинством голосов всех членов Комитета, присутствующих на заседании. Каждому члену Комитета принадлежит один голос; в случае равенства голосов голос председателя решающим не является.

Деятельность Комитетов «Северстали» регулируется Положением о Комитетах Совета директоров. Дополнительные сведения приведены на сайте www.severstal.com.

Комитет по аудиту

«Комитет по аудиту играет ключевую роль в обеспечении объективности финансовой отчетности Группы, эффективности ее процессов управления рисками и функционирования механизмов внутреннего контроля. В течение прошедшего года деятельность Комитета была сконцентрирована на обеспечении объективности и высокого качества финансовой отчетности Группы, эффективности процессов внутреннего контроля и внешнего аудита, адекватности системы внутреннего управления, включая получение отчетов от ревизионной комиссии, и других вопросах, относящихся к соблюдению правовых требований. Комитет продолжит мониторинг деятельности Компании в свете эволюции законодательных требований и передовой практики».

*Мартин Энгл,
председатель Комитета по аудиту*

Кто входит в Комитет по аудиту?

Комитет по аудиту состоит из трех независимых неисполнительных директоров. Текущий состав:

1. Мартин Энгл (председатель);
2. Рональд Фримен;
3. Питер Кралич.

Сведения о вышеупомянутых членах Комитета по аудиту можно почерпнуть из их биографий.

С учетом характера своих обязанностей Комитет располагает достаточным актуальным финансовым опытом и навыками, необходимыми для работы с финансовыми отчетами, анализа хозяйственной деятельности и финансового управления. В Комитет по аудиту не входит ни один из представителей высшего руководства Компании.

В чем заключаются роль и основные обязанности Комитета по аудиту?

Комитет по аудиту помогает Совету директоров осуществлять мониторинг процессов управления рисками и среды контроля в Компании, а также анализировать годовые и квартальные финансовые отчеты Компании и заключения аудитора.

Комитет по аудиту также выполняет следующие задачи:

1. Оценка кандидатов во внешние аудиторы Компании, подготовка рекомендаций для Совета директоров по выбору внешних аудиторов.
2. Подготовка рекомендаций для Совета директоров относительно вознаграждения внешних аудиторов.
3. Проверка объемов и результатов работы аудиторов (включая оценку заключения независимых аудиторов), а также ее эффективности и объективности. Мониторинг независимости внешнего аудитора с учетом требований профессиональных и регулирующих органов России и Великобритании.
4. Проверка квартальной и годовой финансовой отчетности Компании, изменений в правилах и практике бухгалтерского учета, а также существенных изменений (при наличии), внесенных по результатам аудита, перед передачей финансовой отчетности Совету директоров на утверждение и публикацию.
5. Анализ всех прочих подлежащих публикации отчетов, которые могут содержать информацию о финансовых результатах деятельности Компании, до вынесения рекомендации Совету директоров относительно их утверждения.
6. Мониторинг эффективности процессов управления рисками, систем внутреннего контроля и корпоративного управления.
7. Мониторинг работы службы внутреннего аудита.
8. Мониторинг и контроль соблюдения политики нормативного соответствия для аудиторов, предоставляющих неаудиторские услуги.
9. Анализ значительных изменений в действующем законодательстве, влияющих на финансовую отчетность, а также заключений любых надзорных органов и результатов судебных споров.

Комитет по аудиту также подготавливает собственную оценку заключения аудиторов по финансовым показателям Компании и представляет эту оценку Совету директоров и ГОСА.

Для обеспечения эффективного мониторинга финансовой и операционной деятельности Компании к проверке и утверждению счетов привлекаются внешние аудиторы, не имеющие интересов в Компании. Комитет по аудиту осуществляет мониторинг независимости аудиторов. Ведущий внешний партнер по аудиту – ЗАО «КПМГ» – принимает участие во всех заседаниях Комитета по аудиту и осуществляет проверку квартальных и годовых отчетов Компании. Члены Комитета по аудиту регулярно встречаются с внешним аудитором без присутствия руководства Компании для обсуждения вопросов, связанных с процессами аудита и проверки. В 2013 году были проведены четыре таких заседания.

Аудит бухгалтерской документации «Северстали» проводится в соответствии с требованиями законодательства и Международных стандартов аудита, утвержденных Международным советом по аудиту и проверке отчетности (IAASB), в отношении финансовых отчетов, подготовленных по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Такой аудит проводится ежегодно. Промежуточные сокращенные финансовые отчеты Компании по состоянию на первый, второй и третий кварталы 2013 года, подготовленные в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности IAS 34 (промежуточная финансовая отчетность), также были проверены независимым аудитором в соответствии с Международным стандартом проверки, положение 2410 (проверка промежуточной финансовой информации).

Чем занимался Комитет по аудиту в 2013 году?

Комитет по аудиту провел четыре заседания в 2013 году. Председатель Комитета по аудиту находится в постоянном контакте с председателем Совета директоров, ведущим внешним партнером по аудиту, заместителем генерального директора Компании по финансам и главой Управления внутреннего аудита.

В 2013 году Комитет по аудиту рассматривал следующие ключевые вопросы:

- Заключение внешнего аудитора по финансовой отчетности «Северстали» по РСБУ за 2012 год.
- Финансовая отчетность «Северстали» по РСБУ за 2012 год и вынесение рекомендации Совету директоров утвердить ее и подать на рассмотрение ГОСА.
- Сделки с заинтересованностью, утвержденные Советом директоров в 2012 году.
- План внутреннего аудита.
- Промежуточная сокращенная финансовая отчетность «Северстали» по МСФО за первый квартал, первое полугодие и девять месяцев 2013 года.
- Отчет о внутреннем аудите за первый квартал, первое полугодие и девять месяцев 2013 года.
- Процессы внутреннего контроля в дивизионах «Северстали»: «Северсталь Российская Сталь», «Северсталь Ресурс», «Северсталь Интернэшнл».
- Реализация проекта Бизнес-стандарта «Северстали».

Информация о присутствии членов Комитета по аудиту на заседаниях Комитета приведена на стр. 98.

Комитет по кадрам и вознаграждениям

«Привлечение, удержание и профессиональное развитие руководителей высшего звена играет крайне важную роль для успеха Компании. Поэтому Комитет уделяет пристальное внимание анализу достижений, развитию руководителей и потребности в наличии привлекательных, конкурентоспособных и создающих мотивацию пакетов вознаграждения».

*Рольф Стомберг,
председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям*

Кто входит в Комитет по кадрам и вознаграждениям?

Комитет по кадрам и вознаграждениям состоит из трех членов. По крайней мере два члена Комитета по кадрам и вознаграждениям, включая председателя Комитета, являются независимыми неисполнительными директорами. В настоящее время в Комитет по кадрам и вознаграждениям входят:

1. Рольф Стомберг (председатель);
2. Кристофер Кларк;
3. Алексей Мордашов.

Сведения о вышеупомянутых членах Комитета можно почерпнуть из их биографий.

В чем заключаются роль и основные обязанности Комитета по кадрам и вознаграждениям?

Роль Комитета по кадрам и вознаграждениям заключается в том, чтобы помогать Компании привлекать квалифицированных специалистов к управлению Компанией и создавать стимулы, необходимые для обеспечения успешного выполнения ими своих обязанностей. Комитет также проверяет вознаграждение и компенсацию высшего руководства Компании и независимых членов Совета директоров.

Комитет по кадрам и вознаграждениям:

1. Разрабатывает для Совета директоров общие рекомендации по подбору кандидатов в члены Совета директоров, выдвигаемых Советом директоров.
2. Проводит предварительную оценку потенциальных кандидатов в члены Совета директоров и дает рекомендации Совету директоров.
3. Информировывает Совет директоров об известных ему потенциальных кандидатах в члены Совета директоров и рекомендует отдельных лиц к выдвижению в кандидаты или избранию.
4. Дает заключение на предмет соответствия выдвинутых кандидатов в члены Совета директоров статусу независимого директора.
5. Разрабатывает систему вознаграждений и других выплат, осуществляемых Компанией или за счет Компании (включая страхование жизни и здоровья и пенсионные планы) в пользу членов Совета директоров, исходя из оценки личного вклада членов Совета директоров в достижение Компанией стратегических целей.
6. Подготавливает и представляет на рассмотрение Совета директоров политику назначения и вознаграждения высших должностных лиц Компании, включая генерального директора, а также дает рекомендации по условиям соглашения, которое Компания заключает с генеральным директором.
7. Анализирует результаты работы членов Совета директоров и подготавливает рекомендации по целесообразности номинации членов Совета директоров на участие в Совете директоров следующего созыва.
8. Предоставляет рекомендации Совету директоров относительно существенных условий соглашения с генеральным директором.
9. Проверяет информацию, предоставленную членами Совета директоров и подлежащую раскрытию в соответствии с требованиями законодательства или Уставом Компании, на предмет наличия заинтересованности таких членов Совета директоров в любых решениях Компании, а также информацию об обстоятельствах, препятствующих эффективному выполнению своих обязанностей членами Совета директоров, равно как о любых обстоятельствах, влекущих за собой потерю ими независимости в качестве членов Совета директоров.

Чем занимался Комитет по кадрам и вознаграждениям в 2013 году?

Комитет по кадрам и вознаграждениям провел три заседания в 2013 году. Председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям поддерживает постоянный контакт с генеральным директором Компании и старшим вице-президентом по кадрам.

В 2013 году Комитет по кадрам и вознаграждениям рассматривал следующие ключевые вопросы:

- вознаграждение десяти высших должностных лиц Компании;
- система премирования сотрудников Компании;
- структура долгосрочных программ премирования.

Информация о присутствии членов Комитета по кадрам и вознаграждениям на заседаниях Комитета приведена на стр. 98.

Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды

«Совет директоров регулярно проводит самооценку своей эффективности и выявляет области дальнейшего развития. В свете трагических инцидентов на угольных шахтах Компании Совет директоров решил заострить внимание на эффективности охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды всех предприятий группы. Совет директоров, включая исполнительных и неисполнительных директоров, при активной поддержке генерального директора группы решил сформировать Комитет, в обязанности которого будут входить проверка эффективности охраны здоровья, безопасности труда и охраны окружающей среды, анализ крупных аварий и выводов из них, а также мониторинг реализации мер по повышению эффективности в сфере охраны здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды. Комитет проводит два заседания в год».

Рольф Стомберг

председатель Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды

Кто входит в Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды

Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды был сформирован Советом директоров в июне 2013 года. Состав Комитета:

1. Рольф Стомберг (председатель);
2. Питер Кралич;
3. Алексей Мордашов;
4. Вадим Ларин;
5. Владимир Лукин.

Сведения о вышеупомянутых членах Комитета можно почерпнуть из их биографий.

В чем заключаются роль и основные обязанности Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды?

Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды помогает Совету директоров гарантировать наличие необходимых систем управления рисками в сфере охраны здоровья, безопасности труда и охраны окружающей среды.

Функции Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды:

- давать Совету директоров рекомендации по политике безопасности и процедурам обеспечения безопасности, включая систему отчетности перед исполнительным органом Компании и перед Советом директоров через исполнительный орган Компании;

- осуществлять мониторинг показателей безопасности Компании и ее структурных подразделений и достижения целей в данной сфере, поставленных Советом директоров или исполнительным органом Компании;
- анализировать крупные аварии и давать рекомендации по выводам из них и необходимым мерам;
- анализировать соответствие практики, принятой в Компании, передовой практике в сфере обеспечения безопасности труда и охраны окружающей среды;
- давать Совету директоров рекомендации по политике и процедурам охраны окружающей среды, включая систему отчетности об охране окружающей среды перед исполнительным органом Компании и перед Советом директоров через исполнительный орган Компании;
- осуществлять мониторинг экологических показателей Компании и ее структурных подразделений и достижения целей в данной сфере, поставленных Советом директоров или исполнительным органом Компании, а также мониторинг соблюдения правовых обязательств, распоряжений и ограничений, исходящих от компетентных органов;
- анализировать крупные экологические инциденты и случаи нарушения правовых требований и давать рекомендации по выводам из них и необходимым мерам.

Чем занимался Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды в 2013 году?

Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды провел два заседания в 2013 году.

Комитет по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды рассматривал в 2013 году следующие ключевые вопросы:

- Правовое поле в сфере охраны здоровья, безопасности труда и охраны окружающей среды.
- Управление охраны здоровья, безопасности труда и охраны окружающей среды и его процессы.
- Внутренние вопросы в сфере охраны здоровья, безопасности труда и охраны окружающей среды.

Информация о присутствии членов Комитета по охране здоровья, безопасности труда и охране окружающей среды на заседаниях Комитета приведена на стр. 98.

Едиличный исполнительный орган

Кто является едиличным исполнительным органом Компании?

Едиличным исполнительным органом является генеральный директор Компании.

Генеральный директор назначается Общим собранием акционеров на трехлетний срок и может назначаться неограниченное число раз.

Алексей Мордашов был вновь назначен генеральным директором на ГОСА «Северстали» в 2013 году. Подробности приведены на сайте www.severstal.com.

ОСА может в любое время принять решение о досрочном прекращении полномочий генерального директора.

В чем заключаются роль и основные обязанности единоличного исполнительного органа?

Помимо исполнения прочих обязанностей, генеральный директор действует от лица Компании, представляет ее интересы, заключает сделки, утверждает штатные расписания и издает приказы и инструкции к исполнению всеми сотрудниками Компании.

Генеральный директор осуществляет повседневное руководство Компанией и обеспечивает эффективность ее деятельности путем выполнения задач, поставленных Советом директоров. Генеральный директор несет ответственность за организацию, ведение и точность бухгалтерского учета, своевременную подачу финансовых отчетов в компетентные органы и своевременное представление информации о деятельности Компании акционерам, кредиторам и средствам массовой информации. Генеральный директор также сотрудничает с профсоюзами для защиты интересов сотрудников Компании и взаимодействует с федеральными и местными органами власти.

Дополнительные сведения о роли генерального директора «Северстали» приведены на стр. 96.

В своей деятельности генеральный директор руководствуется Положением о генеральном директоре «Северстали». Текст положения опубликован на сайте www.severstal.com.

Наблюдательные органы Компании

Какие органы осуществляют наблюдение за деятельностью Компании?

Наблюдательные органы «Северстали»:

- Ревизионная комиссия;
- Внешний аудитор.

Каковы роли наблюдательных органов Компании и в чем состоят их основные обязанности?

Ревизионная комиссия

Ревизионная комиссия «Северстали» представляет собой постоянно действующий орган, осуществляющий наблюдение за финансовой и коммерческой деятельностью Компании с целью получения разумной уверенности в том, что Компания соблюдает все требования действующего законодательства РФ, что соблюдаются все права акционеров, и что в отчетности и счетах Компании нет существенных ошибок. Ревизионная комиссия действует в лучших интересах акционеров и отчитывается перед Общим собранием акционеров.

В состав Ревизионной комиссии входят три человека. Они избираются на период до следующего ГОСА. Члены Ревизионной комиссии не могут быть членами Совета директоров и не могут занимать другие должности в руководстве Компании.

Ревизионная комиссия «Северстали» была избрана на ГОСА в июне 2013 года в следующем составе:

1. Николай Лавров (начальник управления внутреннего аудита и риск-менеджмента);
2. Роман Антонов (заместитель начальника управления внутреннего аудита и риск-менеджмента);
3. Светлана Гусева (менеджер управления внутреннего аудита и риск-менеджмента).

В своей деятельности ревизионная комиссия руководствуется Положением о ревизионной комиссии «Северстали». Текст положения опубликован на сайте www.severstal.com.

Внешний аудитор

Внешний аудитор ежегодно назначается Общим собранием акционеров. Роль внешнего аудитора заключается в проверке финансового положения и отчетности Компании. Сумма вознаграждения утверждается Советом директоров.

Как и в 2012 году, ЗАО «КПМГ» было вновь утверждено в качестве аудитора «Северстали» на ГОСА в июне 2013 года. Компания КПМГ впервые была назначена аудитором «Северстали» в 1997 году. По результатам недавнего конкурса, проведенного в декабре 2012 года, компания КПМГ была выбрана в качестве аудитора «Северстали» на период с 2013 по 2015 годы. Ниже приведена подробная информация об аудиторе Компании:

Название аудитора:	ЗАО «КПМГ»
Юридический адрес:	Олимпийский проспект, 18/1, комната 3035, Москва 129110.
Почтовый адрес:	Пресненская набережная, 10, Москва 123317, Россия.
Регистрационные данные:	Зарегистрировано Московской регистрационной палатой 25 мая 1992 года за № 011.585. Занесено в Единый государственный реестр юридических лиц 13 августа 2002 года Московской межрайонной налоговой инспекцией № 39 Министерства по налогам и сборам Российской Федерации за регистрационным номером 1027700125628, сертификат 77 № 005721432.
Членство в саморегулируемых аудиторских организациях	Член некоммерческого партнерства «Аудиторская палата России». Основной регистрационный номер записи в государственном реестре аудиторов и аудиторских организаций (ОРНЗ): № 10301000804.

Системы внутреннего контроля и управления рисками

Информация о системах внутреннего контроля и управления рисками Компании, относящаяся к финансовым отчетам и предусмотренная DTR 7.2.5, включена в раздел об управлении рисками, приведенный ниже.

Система управления рисками

Деятельность «Северстали» подвержена определенным рискам. Эффективное управление рисками является основополагающим элементом стратегии и деятельности Компании. Точное и своевременное выявление, оценка и управление рисками поддерживают процесс принятия решений на всех уровнях руководства и обеспечивают достижение стратегических целей и ключевых показателей деятельности.

Система управления рисками «Северстали» направлена на выявление, управление и снижение риска недостижения стратегических хозяйственных целей Компании. Высшее руководство, менеджеры и сотрудники Компании на всех уровнях на постоянной основе участвуют в управлении рисками и исполняют соответствующие обязанности, возложенные на них в рамках данного процесса. В своей работе Совет директоров и все сотрудники обязаны строго придерживаться политики и стандартов Компании в области управления рисками.

В Компании внедрена формализованная структура управления рисками, предусматривающая четкое разделение функций и обязанностей и порядок подотчетности для Совета директоров, Комитета по аудиту, Комитета по управлению рисками и Службы управления рисками (структурная единица управления внутреннего аудита и риск-менеджмента).

Конечную ответственность за поддержание бесперебойной работы системы управления рисками и внутреннего контроля несет Совет директоров. Комитет по аудиту пристально следит за эффективностью системы управления рисками и внутреннего контроля и регулярно получает от руководства отчеты о рисках и мерах по управлению ими.

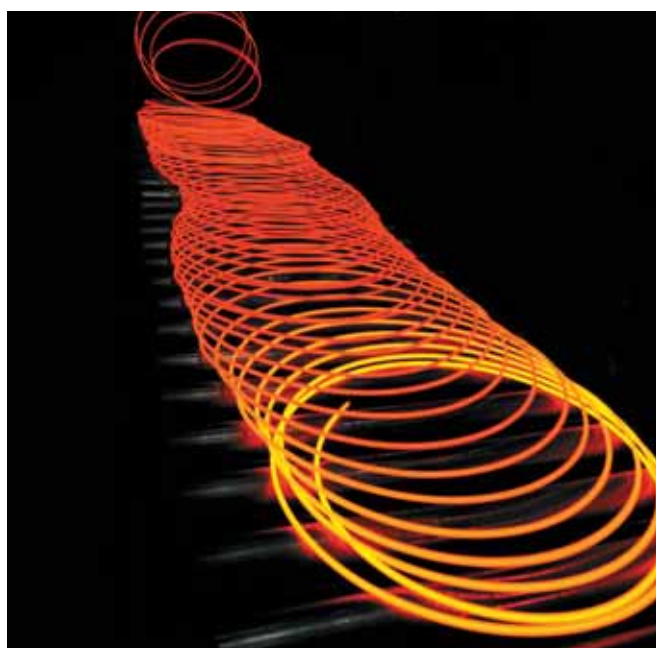
В структуру управления рисками «Северстали» входит Комитет по управлению рисками, который отвечает за реализацию соответствующей политики и мониторинг эффективности средств контроля для обеспечения достижения целей хозяйственной деятельности. Заседания Комитета проводятся несколько раз в год на регулярной основе; при необходимости они могут проводиться и чаще. В состав Комитета входят вице-президенты, курирующие основные направления работы Компании, генеральные директора крупных производственных объектов, а также руководитель службы управления рисками. Проводится подготовка отчетов о рисках, которые

затем представляются на каждом заседании Комитета по управлению рисками. После этого информация о наиболее существенных рисках передается в Комитет по аудиту.

Служба управления рисками, входящая в состав департамента внутреннего аудита и риск-менеджмента отвечает за координацию деятельности по выявлению и оценке рисков, внедрение передовой практики в сфере контроля рисков, за подготовку внутренней и внешней отчетности, а также за организацию и координацию программы страхования «Северстали».

Совет директоров	<ul style="list-style-type: none"> Гарантирует акционерам, что Компания выявила ключевые риски и успешно управляет ими.
Комитет по аудиту	<ul style="list-style-type: none"> Контролирует общую эффективность системы управления рисками и внутреннего контроля.
Комитет по управлению рисками	<ul style="list-style-type: none"> Контролирует деятельность системы управления рисками и ключевые риски. Обеспечивает коммуникацию между менеджерами функциональных подразделений, а также между менеджментом Компании и Советом директоров. Осуществляет предварительное утверждение политики и процедур управления рисками. Рассматривает и утверждает внешнюю и внутреннюю отчетность по рискам.
Риск-менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> Координирует действия по выявлению, оценке и снижению рисков. Собирает и обрабатывает данные о результатах оценки рисков. Генерирует консолидированные отчеты о рисках.
Владельцы рисков	<ul style="list-style-type: none"> Выявляют специфические риски и принимают меры по управлению ими.

Информация о ключевых факторах риска, которые могут повлиять на работу Компании, ее финансовое положение и операционную деятельность, а также о мерах по их снижению приведена ниже¹.



¹ В данном разделе описаны только ключевые риски; он не содержит исчерпывающей информации обо всех рисках, с которыми сталкивается Компания.

Политические риски

Деятельность «Северстали» в основном сконцентрирована в России и странах СНГ; при этом деятельность также ведется в Северной Америке и Европе. У Компании также есть лицензии на разработку месторождений железной руды в Африке. «Северсталь» владеет юридическими лицами, зарегистрированными в различных юрисдикциях, и общий политический климат в странах, в которых работает Компания, столь же разнообразен, сколь разнообразны ограничения на коммерческую деятельность и экспроприацию активов, правила конфискации, денежные системы и предпосылки к ухудшению их состояния, а также факторы развития потенциальных кризисов. Помимо этого, правительства могут создавать новые барьеры для международной торговли, и это может оказать негативное влияние на импортную и экспортную деятельность Компании. В число прочих политических рисков также входит возможность возникновения конфликтов, осуществления террористических актов и введения чрезвычайных положений. Хотя до сих пор ни один из этих рисков не оказывал непосредственного влияния на бизнес Компании, эти риски способны негативно повлиять на бизнес, финансовое положение и операционные результаты Компании. Недавний политический кризис на Украине, где у «Северстали» есть небольшое метизное предприятие «Днепрометиз», может повлиять на работу этого предприятия. На «Днепрометиз» приходится приблизительно 10% общего производства метизной продукции и менее 1% консолидированного показателя EBITDA группы по итогам 2013 года. На момент публикации настоящего годового отчета «Днепрометиз» работал в обычном режиме без перебоев. Компания продолжит мониторинг ситуации и примет необходимые меры по снижению рисков, если они потребуются.

В связи с недавними событиями на Украине США и ЕС наложили в марте 2014 года санкции на определенных российских физических лиц и один банк в России. Заявления официальных представителей США и ЕС в прессе позволяют сделать вывод о том, что рассматривается возможность введения дополнительных санкций для определенных секторов российской экономики. Пока эти санкции не будут введены, у Компании нет возможности оценить масштаб негативных рисков для бизнеса «Северстали» в России и США. На момент публикации данного годового отчета предприятия «Северстали» и дивизиона «Северсталь Северная Америка» работают в обычном режиме. Компания продолжит мониторинг ситуации и примет необходимые меры по снижению рисков, если они потребуются.

Снижение рисков:

- Большинство производственных мощностей и управляющих компаний «Северстали» расположены в регионах и странах со стабильными политическими и социальными системами.
- Политика инвестиций «Северстали» принимает во внимание региональные политические риски.
- Все операционные и инвестиционные решения Компании принимаются с учетом надлежащей оценки и мониторинга рисков. В странах с политической нестабильностью Компания принимает дополнительные меры по нейтрализации рисков, включая пользование особыми видами страхования от политических рисков.

Экономические риски

По данным МВФ, мировой ВВП в 2013 году вырос на три процента, что на 0.1% ниже показателя 2012 года. В 2014–15 годах ожидается дальнейшая активизация экономики на фоне восстановления экономик развитых стран. В 2014 году прогнозируется несколько

более высокий рост мирового ВВП, на уровне около 3.7%, с повышением до 3.9% в 2015 году. В то же время пересмотр прогнозов по росту для ряда стран в сторону снижения свидетельствует о том, что ситуация по-прежнему нестабильна и существует риск ухудшения экономической ситуации.

В объединяющем 28 стран Европейском союзе ВВП не изменился по итогам 2013 года (после падения на 0.5% в 2012 году), однако может вырасти на 1.4% в 2014 году, согласно прогнозу Европейской комиссии, опубликованному 5 ноября 2013 года. В еврозоне наблюдается незначительное восстановление национальных экономик после рецессии, продолжавшейся 18 месяцев. По итогам 2013 года ВВП, предположительно, снизился на 0.4% (после снижения на 0.7% в 2012 году). В 2014 году ожидается рост на 1.1%. Европейский индекс PMI также уверенно движется к восстановлению.

Как и в 2013 году, в 2014 году самый большой рост будет в Латвии (4.1%), вступившей в еврозону 1 января 2014 года.

Страны Прибалтики – включая Литву (не входит в еврозону) и Эстонию (входит в еврозону), – по мнению экспертов, будут расти быстрее всего в Евросоюзе. «Северсталь» имеет значительное присутствие в Латвии через дочернее предприятие Severstallat, занимающееся металлообработкой и торговлей металлопродукцией.

Американская экономика выросла в 2013 году на 1.9% благодаря тому, что рост потребительских расходов с лихвой компенсировал сокращение государственных расходов и снижение темпов пополнения запасов. В 2014 году ВВП США должен вырасти на 2.8% (согласно прогнозам МВФ от января 2014 года). Экономика США выходит из состояния налоговой ловушки, что открывает хорошие возможности для развития бизнеса. Сектор нежилого строительства готов к долгожданному восстановлению.

ВВП Китая, по данным правительства Китая, вырос на 7.6% по итогам 2013 года. Эта цифра выше предыдущей оценки роста ВВП, составлявшей 7.5%, но ниже роста ВВП этой страны в 2012 году (7.7%).

Глобальная экономика подвержена нескольким рискам. Федеральная резервная система США завершает программу количественного смягчения QE3, что приводит к сильному оттоку капитала из развивающихся стран и снижает устойчивость валютных курсов. В то же время китайскую экономику ждут непростые времена в связи с ее предстоящим переориентированием с инвестиций на потребителей. Теневой финансовый сектор представляет собой серьезный риск для стабильности китайской финансовой системы.

Глобальные экономические риски могут повлиять на экономику России. Значительная глобальная рецессия может привести к снижению спроса на нефть, газ, металлы и другие виды экспортного сырья; дестабилизировать рубль; спровоцировать отток капитала из России; а также способствовать росту инфляции, снижению объемов производства, росту безработицы и повышению социальных рисков.

Рост российского ВВП замедлился в 2013 году до 1.3% по сравнению с 3.4% в 2012 году.

Учитывая значительную долю нефти и нефтепродуктов в структуре российского экспорта, российская экономика в значительной мере зависит от колебаний цен на эти виды сырьевых товаров. В 2013 году средняя цена нефтяной смеси Urals – основной статьи российского экспорта – составила 107.9 долларов США за баррель, что на 2.4% ниже, чем в 2012 году.

После слабого роста ВВП в 2013 году Министерство экономического развития РФ надеется на то, что в 2014 году рост ВВП составит 2.5%.

Снижение рисков:

- Географическая диверсификация продаж помогает минимизировать негативное влияние экономических рисков. Российские металлургические предприятия «Северстали» находятся вблизи от маршрутов экспорта, и благодаря этому у Компании всегда есть экспортная альтернатива для продажи продукции. Поэтому у «Северстали» средняя отпускная цена металлопродукции выше, чем у ряда российских конкурентов. «Северсталь» уделяет наибольшее внимание внутреннему рынку, однако способность Компании быстро перенаправлять поставки повышает гибкость ее реакции на действие внешних факторов и помогает защититься от внезапных региональных кризисов.
- Возможное ослабление рубля может положительно сказаться на работе Компании, поскольку большинство затрат Компании номинировано в рублях.
- Компания ведет мониторинг важнейших индикаторов снижения роста экономики.
- «Северсталь» разрабатывает экономические сценарии для подготовки руководства к возможным негативным изменениям во внешних условиях ведения бизнеса.

Рыночные риски

Циклические колебания спроса и цен на продукцию

Спрос на сталь зависит от экономической ситуации в разных регионах и спроса со стороны отраслей потребления стали. «Северсталь» очень чувствительна к изменениям в автомобильной, машиностроительной, строительной и трубной промышленности, поскольку эти отрасли входят в число ключевых потребителей стали.

В 2013 году потребление стали в России, согласно оценкам отраслевых экспертов, выросло на 2%, а на 2014 год прогнозируется сравнимый рост на 2–3%. Объем производства стали на внутреннем рынке в 2013 году составил 69,5 млн тонн, что на 1% ниже показателя 2012 года.

В инвестиционных секторах российской экономики растут риски низкой эффективности. Инвестиционная активность в 2013 году снизилась на 0,3%, а перспективы на 2014 год не ясны ввиду напряженной геополитической обстановки. Производство автомобилей выросло в 2013 году на 5,8% – в основном за счет троллейбусов и прицепов. При этом производство легковых и грузовых автомобилей сократилось. Высокая конкуренция в сегменте легковых автомобилей привела к падению доли российских автопроизводителей. Рынок автобусов был перенасыщен, и это привело к снижению объемов производства. В денежном выражении строительная отрасль сократилась в 2013 году, однако сектор жилого строительства вырос на 5,4% в годовом выражении. Учитывая, что на жилое строительство приходится около 80% потребления строительной стали, сокращение сектора нежилого строительства с избытком компенсировано потенциальным ростом в секторе жилого строительства. Трубопрокатный сектор вырос по итогам 2013 года в основном за счет труб для нефтегазовой промышленности.

Снижение рисков:

- В 2013 году была утверждена новая стратегия «Северстали», в большей мере ориентированная на сервис и сокращение затрат для повышения эффективности хозяйственной деятельности. Это позволило Компании увеличить свою долю в некоторых сегментах рынка.

- В 2013 году также была пересмотрена российская система сбыта и дистрибуции. «Северсталь» рассчитывает на то, что эти инициативы позволят Компании увеличить свою долю на внутреннем рынке и повысить рентабельность.
- «Северсталь» ведет мониторинг мирового рынка и при необходимости готова наращивать продажи на экспорт. В 2009 году «Северсталь» продемонстрировала способность перенаправлять потоки продукции с внутреннего рынка на экспорт, опираясь на свои экономически эффективные методы производства.
- «Северсталь» уделяет приоритетное внимание поставкам металлопродукции иностранным автопроизводителям, работающим в России, поскольку этот сектор растет быстрее, чем производство автомобилей российскими производителями.

Колебания цен

Сталелитейная и горнодобывающая промышленность сильно подвержена влиянию циклических колебаний цен на сталь.

Деятельность «Северстали» во многом зависит от колебаний цен на стальной прокат и металлопродукцию как на внутреннем, так и на мировом рынке.

В 2013 году продолжилось снижение мировых цен на сталь. Цены снизились на 4–6% по сравнению со средними ценами 2012 года. Основными причинами снижения цен были избыток производственных мощностей, падение цен на коксующийся уголь твердых марок ввиду перенасыщения рынка, а также сохраняющаяся слабость мировой экономики. Средняя цена горячекатаной стали в 2013 году составила 543 доллара США за тонну (FOB Черное море) и 694 доллара США за тонну (на внутреннем рынке США).

Снижение рисков:

- «Северстали» удалось смягчить негативное влияние неблагоприятной экономической обстановки и быстро преодолеть последствия кризиса.
- Компания приняла значительные меры к эффективному управлению оборотным капиталом, повышению операционной эффективности, эффективному использованию сырья и энергии, повышению производительности труда, тщательному контролю издержек, клиентоориентированности (качество продукции и сервиса) и повышению объемов производства товаров с высокой добавленной стоимостью, цены на которые в меньшей степени чувствительны к изменениям экономической обстановки.
- Возможное ослабление рубля может положительно сказаться на работе Компании, поскольку большинство затрат Компании номинировано в рублях. Кроме того, слабый рубль усиливает позицию Компании как экспортера.
- Компания также укрепила свои позиции в большинстве перспективных продуктовых ниш, в которых есть возможность для ведения конкурентной борьбы и привлекательное соотношение спроса и предложения. Сравнительно низкая себестоимость производства «Северстали» выступает в качестве фактора, помогающего нейтрализовать риск колебания цен на сталь.
- Чтобы уменьшить влияние резких колебаний рынка на выручку Компании, руководство реализует проект «Предвидение» («Foresight»), направленный на повышение осведомленности сотрудников о рынках Компании, и создает так называемую «Систему раннего предупреждения», предназначенную для заблаговременного (за три месяца) прогнозирования краткосрочных

изменений цен. Компания уделяет особое внимание прогнозированию цен на сырье, поскольку это помогает ей координировать стратегию закупок с рыночными тенденциями.

- «Северсталь» тщательно следит за динамикой важнейших индикаторов, указывающих на возможное изменение цен в будущем. На некоторых рынках Компания диверсифицирует продажи между спотовым рынком и контрактными ценами для снижения зависимости от колебаний цен.

Колебания цен на сырье, топливо и услуги

Для производства стали «Северсталь» нуждается в значительном объеме сырья, включая уголь и железную руду, сплавы и флюсы, природный газ, электроэнергию и промышленный кислород. В то же время «Северсталь» продает значительные объемы коксующегося угля и окатышей железной руды сторонним организациям.

В 2013 году цены на коксующийся уголь и железную руду снижались по всему миру. Это положительным образом сказалось на себестоимости производства российских металлургических предприятий Компании. В то же время добывающие предприятия Компании получили в 2013 году меньше прибыли, чем в 2012 году.

В 2013 году контрактная цена австралийского коксующегося угля упала на 25% – до 159 долларов США за тонну FOB. Это стало результатом накопления огромных запасов угля в Китае ввиду больших объемов производства на внутреннем рынке. Среди прочих причин – падение курса австралийского доллара, сокращение затрат австралийских производителей и рост предложения австралийского коксующегося угля. В 2014 году ожидается дальнейшее падение цен на коксующийся уголь. За первые два месяца 2014 года спотовые цены на австралийский коксующийся уголь снизились почти на 10% до 120 долларов США за тонну FOB в Австралии.

В 2013 году рынок железной руды вырос на 7.5% на фоне роста производства стали в Китае. Цены на железную руду выросли на четыре процента – до 135 долларов США за тонну CFR в Китае, тогда как в 2012 году они упали на 23%. Однако за первые два месяца 2014 года цены на железную руду снизились до менее 120 долларов за тонну ввиду снижения объемов производства стали в Китае, негативных ожиданий от рынка стали и роста объема поставок из Австралии.

В 2013 году цены на лом снизились на восемь процентов по сравнению с предыдущим годом ввиду снижения цен на сталь, которое привело к падению спроса на лом. В то же время предложение лома было достаточным как в США, так и в России. В 2014 году ожидается снижение цен на лом на три процента в годовом выражении, ввиду снижения цен на другое сырье (железную руду, коксующийся уголь). Цены менялись в течение года. Летом цены снижались вследствие хорошей погоды для сбора и сдачи металлолома, однако к осени они поднялись вследствие пополнения запасов сталелитейными Компаниями перед концом года.

Объем предложения и своевременность поставок могут сильно сказаться на производственной деятельности, однако эти факторы фактически неподконтрольны «Северстали». На деятельности «Северстали» сильно сказалось снижение объемов производства стали, вызванное снижением спроса, незначительными колебаниями цен на сырье и электроэнергию, а также высокими ценами на транспортировку. Кроме того, в число поставщиков «Северстали» входят естественные монополии (поставщики электроэнергии и природного газа, а также железные дороги), цены на услуги которых устанавливаются федеральным правительством: это обстоятельство может привести к повышению цен на газ и электричество, а также

к повышению цен на транспортировку в регионах с ограниченным предложением услуг железнодорожной перевозки.

Снижение рисков:

- Главная цель добывающих предприятий Компании – сокращение себестоимости производства. В 2013 году был достигнут значительный прогресс за счет инициатив по сокращению затрат и пересмотру бизнес-процессов. В 2014–2015 годах «Северсталь» рассчитывает на дальнейшее сокращение денежных затрат в добывающем секторе на фоне завершения крупных инвестиционных проектов.
- Возможное ослабление рубля может положительно сказаться на работе Компании, поскольку большинство затрат Компании номинировано в рублях. Кроме того, слабый рубль усиливает позицию Компании как экспортера.
- Для снижения рисков, связанных с поставками сырья и услуг, Компания заключает долгосрочные взаимовыгодные контракты с важнейшими поставщиками, оптимизирует процессы закупки и ведет постоянный мониторинг складских запасов. Большинство контрактов на поставку основных видов сырья (окатыши, железная руда и коксующийся уголь) заключаются на срок не менее года.
- Использование больших объемов собственного сырья (железной руды, коксующегося угля и металлолома) помогает Компании снижать эффект от роста цен на сырье.
- Поскольку в основном «Северсталь» работает с российскими поставщиками, у нее есть возможность пользоваться сравнительно низкими ценами внутреннего рынка.

Конкуренция

Как указано выше, в 2013 году мировая экономика и рынки стали и сырья находились в очень сложном положении. Слабость ряда экономик позволила их центробанкам девальвировать национальные валюты. Это привело к повышению конкурентоспособности ряда металлургических и добывающих компаний в 2013 году.

В сфере конкуренции «Северсталь» сталкивается со следующими рисками: производители с низкой себестоимостью могут снизить цены для увеличения своей рыночной доли, а сделки конкурентов в сфере слияний и поглощений могут повлиять на расстановку сил в конкурентной борьбе. Консолидация производителей нишевой продукции может создать новые барьеры для входа на рынки и осложнить развитие бизнеса «Северстали» на них. Искусственные барьеры, создаваемые местными органами власти, могут осложнить выход на новые рынки и наращивание доли на тех рынках, где Компания уже работает.

Основной особенностью российского рынка является его закрытость, обусловленная такими факторами, как неразвитая логистическая инфраструктура и жесткие требования к сертификации.

Несмотря на это, российский рынок уязвим для интервенций со стороны зарубежных производителей проката с высокой добавленной стоимостью (например, из Китая). Подтверждение данному факту можно было увидеть в 2008 году и первом полугодии 2010 года: в эти периоды на долю китайского импорта приходилось более половины всего российского рынка проката с высокой добавленной стоимостью. Однако время от времени российские металлургические Компании оказываются способны защитить внутренний рынок от снижения цен. В 2013 году была введена пошлина на китайскую сталь с полимерным покрытием.

Разработка и освоение новых технологий, предполагающих потребление стали, могут открыть новые возможности для «Северстали». Однако конкуренция на этих рынках значительно ужесточилась по мере их развития.

Высокое давление наблюдается со стороны альтернативных материалов (бетона, пластмасс, алюминия) и в настоящее время растет. Снижение рисков:

- Компания продолжает реализацию проекта по удержанию клиентов, цель которого – лучше понять потребности клиентов. «Северсталь» также укрепляет свой имидж, что помогает ей более эффективно конкурировать на внутреннем и международном рынке.
- «Северсталь» также продолжает диверсифицировать производство стальной продукции на основных рынках: например, недавно была реализована программа модернизации производственных мощностей в Северной Америке.

Кредитный риск

Кредитные риски покупателей

Практика продажи продукции на условиях отложенной оплаты подвергает Компанию кредитным рискам (невыполнение клиентами обязательств по оплате).

Снижение рисков:

- «Северсталь» разработала и внедрила политики и процедуры контроля кредитных рисков, включая процедуру одобрения сделок Кредитным Комитетом и постоянную оценку кредитоспособности клиентской базы.
- Продажа продукции ключевым клиентам на условиях оплаты после поставки товара допускается только с одобрения Кредитного Комитета. При необходимости Компания пользуется мерами обеспечения или переноса рисков (например, банковскими гарантиями от одобренных финансовых учреждений, аккредитивами и страхованием кредитов).

Кредитные риски банков-контрагентов

Банкротство или неплатежеспособность банков, с которыми сотрудничает «Северсталь», может негативно повлиять на бизнес Компании. Еще один банковский кризис, банкротство или неплатежеспособность любого банка, в котором «Северсталь» держит свои средства, может привести к потере доходов на несколько дней и сказаться на способности Компании осуществлять банковские операции. Кроме того, любой недостаток средств или иная помеха для деятельности банков, которыми пользуется «Северсталь», может оказать существенное негативное влияние на способность Компании осуществить намеченные планы или получить финансирование в поддержку запланированного роста. Все вышеперечисленные факторы могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение, результаты деятельности и будущие перспективы «Северстали».

Снижение рисков:

- «Северсталь» прибегает к централизованным процедурам управления банковскими рисками.
- Для минимизации потенциального риска банковского дефолта Компания держит ликвидные активы в нескольких банках мирового уровня на гибких условиях с правом досрочного снятия средств.

- В работе с финансовыми организациями «Северсталь» придерживается регулярно пересматриваемых ограничений на кредитные риски. Эти ограничения устанавливаются и регулярно подтверждаются Комитетом согласно внутренней процедуре.
- Компания проводит регулярный мониторинг финансового положения банков и общей финансовой среды для прогнозирования дефолтов и минимизации их потенциальных негативных последствий.

Колебания процентных ставок

Неустойчивость финансовых рынков и низкие темпы восстановления экономики могут ограничить доступ «Северстали» к внешним кредиторам, что может повлиять на рефинансирование текущей задолженности и финансирование операционной деятельности Компании. Рост долговых обязательств может негативно сказаться на финансовых показателях «Северстали» и привести к увеличению издержек. Компания привлекает долговое финансирование под фиксированные проценты и плавающие проценты, привязанные к ставке LIBOR, EURIBOR или MOSPRIME.

Снижение рисков:

- Диверсификация долгового портфеля позволяет Компании минимизировать потенциальное негативное влияние колебаний процентных ставок. Компания также ведет тщательный мониторинг экономической среды и тенденций на рынках долгового капитала. «Северсталь» пользуется всеми необходимыми инструментами для конвертации плавающих ставок в фиксированные и наоборот по ключевым займам.
- Компания также может пользоваться средствами из резервного фонда для погашения обязательств, на которые негативно влияют изменения процентных ставок.
- Риск колебаний процентных ставок невелик, потому что большинство задолженности «Северстали» приходится на долгосрочные кредиты под фиксированный процент. На 31 декабря 2013 года 89% задолженности «Северстали» приходилось на заимствования под фиксированный процент.

Колебания валютных курсов

«Северсталь» подвергается курсовым и транзакционным валютным рискам. Курсовые риски связаны с необходимостью пересчета активов и обязательств в валютах, отличных от долларов США, для финансовой отчетности. Транзакционные риски связаны с получением и осуществлением платежей в иностранной валюте. В настоящее время показатели Компании в иностранной валюте сбалансированы, то есть, выручка, издержки и долговые обязательства, относящиеся к международной деятельности, номинированы в одной и той же валюте. Выручка российских предприятий «Северстали» номинирована в рублях, долларах США и евро, и каждый год заметное влияние на нее оказывают колебания валютных курсов.

Большинство издержек Компании номинировано в рублях, а большинство заемных средств – в долларах США и евро. Поскольку «Северсталь» публикует финансовые показатели в долларах США и часто осуществляет обмен и перевод иностранной валюты в рубль и обратно, колебания валютных курсов могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовые показатели, результаты деятельности и будущие перспективы Компании.

Снижение рисков:

- Большинство валютных рисков, которым подвержены российские предприятия Компании и которые связаны с колебаниями курса рубля к доллару США, естественным образом нейтрализуется

тем, что денежные поступления от экспорта в значительной степени покрывают обязательства Компании в долларах США и евро.

Условия кредитных договоров

«Северсталь» включает в свои кредитные договоры возможность объявления дефолта в случае существенных неблагоприятных изменений или при нарушении условий кредитных договоров.

Снижение рисков:

- Компания ведет регулярный мониторинг возможных нарушений условий кредитования в рамках внутренней системы мониторинга соблюдения условий кредитования и бизнес-плана.
- Для предотвращения дефолтов и негативного влияния на финансовые результаты Компания меняет условия соглашений и при необходимости договаривается о льготах.

Инвестиционная эффективность

Производство стали и добыча сырья требуют значительных капиталовложений. Компания разработала программу капитальных вложений, направленную на модернизацию и развитие имеющихся металлургических и горнодобывающих предприятий. Для финансирования данной программы Компания планирует воспользоваться выручкой от операционной деятельности и заемными средствами. Однако невозможно гарантировать способность «Северстали» получить необходимый объем средств от собственной деятельности, равно как возможность привлечь заемный капитал, если он потребуется, на разумных условиях.

Помимо этого, инвестиционные программы Компании могут подвергнуться влиянию различных сложностей и факторов неопределенности. Примерами таких факторов могут служить изменение экономической обстановки, задержки при реализации проектов, перерасход бюджета, а также конструктивные или проектные недочеты, и все они могут создать потребность в дополнительных инвестициях. Колебания цен и условий на рынке долгового капитала могут негативно сказаться на сроках реализации инвестиционных проектов.

Более того, в инвестиционную программу «Северстали» входят планы по приобретению значительного количества нового оборудования и передовых технологий. Хотя новое производственное оборудование и технологии приобретаются для повышения эффективности предприятий Компании, невозможно гарантировать, что новое оборудование выйдет на плановый объем производства к установленному сроку (или вообще когда-либо), и это может привести к сокращению объемов производства, задержкам и возникновению дополнительных издержек. Кроме того, для финансирования инвестиционной программы может потребоваться привлечение значительного количества заемных средств, и погашение этой задолженности и процентные платежи по ней могут оказать существенное негативное влияние на денежный поток «Северстали». Невозможность или задержка реализации инвестиционной программы Компании, равно как существенное повышение стоимости ее финансирования, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности «Северстали».

Снижение рисков:

- Для нейтрализации технических и технологических рисков Компания проводит тщательный отбор подрядчиков в сфере строительства и монтажа оборудования.

- В рамках общекорпоративной программы развития проводятся регулярные проверки квалификации сотрудников и необходимое обучение.
- В ответ на недавний глобальный экономический кризис Компания сократила программу инвестиций, защитила свою денежную позицию и сконцентрировалась на техническом обслуживании, ремонте и модернизации оборудования, а также реализации проектов на поздних сроках.

Слияния и поглощения

«Северсталь» демонстрирует высокие темпы роста, и руководство Компании намерено искать новые возможности для увеличения масштабов деятельности путем дальнейших поглощений. Однако невозможно гарантировать нахождение подходящих для поглощения Компаний, равно как возможность их успешной интеграции.

За последние годы «Северсталь» увеличила свои пакеты акций в нескольких компаниях и приобрела несколько компаний, предприятий и производственных активов. В частности, дивизион «Северсталь Ресурс» приобрел несколько горнодобывающих предприятий. «Северсталь» может рассмотреть возможность дальнейших приобретений активов и компаний, которые, по мнению руководства, хорошо сочетаются с корпоративной стратегией и финансовыми целями «Северстали», а также способны дать существенный синергетический эффект. Компания рассматривает возможности для роста на развивающихся рынках.

Успех прошлых, текущих и будущих поглощений будет зависеть от способности Компании интегрировать приобретенные активы и предприятия в свою деятельность, несмотря на неизбежные сложности, такие как:

- низкая эффективность операционных процессов;
- культурные различия;
- избыток персонала;
- несовместимость оборудования и информационных технологий;
- проблемы в сфере производства и нарушение сроков;
- потеря важных клиентов;
- сложности с миноритарными акционерами в приобретаемых компаниях и в их крупных дочерних структурах;
- потенциальные препятствия для бизнеса «Северстали»;
- принятие обязательств приобретаемых активов или предприятий;
- возможность того, что договоры о защите от претензий третьих лиц с продавцами таких активов окажутся невыполнимыми или недостаточными для возмещения потенциальной ответственности;
- ухудшение отношений с сотрудниками и контрагентами вследствие сложностей с интеграцией;
- проблемы с учетной документацией или внутренним контролем;
- сложность с незамедлительным установлением контроля над денежными потоками.

Кроме того, невозможно гарантировать, что Компании удастся получить запланированный синергетический эффект от взаимодействия имеющихся активов с недавно приобретенными и планируемыми к приобретению предприятиями.

Социальные риски

Бизнес «Северстали» зависит от отношений Компании с сотрудниками. Ухудшение этих отношений, равно как любые ограничения, установленные законодательством в сфере трудоустройства, могут оказать отрицательное влияние на деятельность Компании.

Хотя «Северсталь» полагает, что у Компании хорошие отношения с сотрудниками, невозможно гарантировать, что ни на одном из предприятий Компании или предприятий, которые «Северсталь» намеревается приобрести, не будет забастовок в той или иной форме. На большинстве предприятий «Северстали» заключены коллективные договоры с профсоюзами. Любые забастовки, споры с профсоюзами и другие трудовые споры, включая ведение переговоров по коллективным договорам, могут привести к снижению объемов производства. Эти факторы также могут привести к ухудшению имиджа Компании и повышению издержек, что, в свою очередь, может оказать негативное влияние на бизнес, финансовые показатели и результаты деятельности Компании.

Снижение рисков:

- Компания уделяет значительное внимание программам поддержки и развития сотрудников.
- «Северсталь» следит за удовлетворенностью персонала путем проведения социологических опросов, создает условия для развития и реализации профессионального потенциала сотрудников и реализует программы социальной помощи.
- Сотрудникам Компании в разных странах предоставляются социальные пакеты, включая программы здравоохранения, поддержки материнства и детства, организации досуга и отдыха, социальной поддержки пенсионеров по возрасту и выслуге лет, переподготовки и повышения квалификации персонала, а также социальных льгот для лучших сотрудников.

Риски, связанные с охраной труда, производственной безопасностью и экологией

На некоторых производственных активах «Северстали» используются тяжелые металлы и опасные вещества, способные нанести серьезный вред населению близлежащих населенных пунктов и окружающей среде. «Северсталь» привлекалась в прошлом и может привлекаться в будущем к ответственности за причинение вреда здоровью, имуществу или окружающей среде.

Хотя Компания принимает меры защиты от потенциальных последствий наступления такой ответственности, достаточность этих мер для покрытия финансовых претензий к Компании в будущем невозможно гарантировать в силу невозможности точного прогнозирования количества расходов и объема ответственности за причинение вреда здоровью и окружающей среде. Соблюдение экологических норм на активных и остановленных производствах представляет собой риск, который может повлечь за собой серьезные финансовые издержки для Компании. Компетентные органы предъявляли, предъявляют и в будущем могут предъявлять к Компании определенные требования, направленные на повышение экологичности производства. Примерами таких требований могут служить устранение загрязнения и восстановление окружающей среды, а также контроль выбросов в регионах, где в настоящее время работают или в прошлом работали производства «Северстали». Выполнение этих обязательств может потребовать значительных издержек и оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Компании.

Введение новых или ужесточение существующих экологических норм может существенно повысить издержки на их соблюдение. Metallургические и горнодобывающие предприятия «Северстали» могут наносить вред окружающей среде, включая выброс загрязняющих веществ и хранение и утилизацию отходов и других опасных материалов. В результате Компания должна соблюдать жесткие нормативные требования, включая создание значительных финансовых резервов, и «Северсталь» предполагает, что общемировая тенденция к ужесточению экологических норм сохранится в будущем. Значительное повышение издержек на соблюдение экологических норм в будущем может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Компании.

Снижение рисков:

- В Компании с 2008 года действует единая политика охраны здоровья, труда и окружающей среды (ОЗТС). Разработаны эффективные системы и стандарты управления ОЗТС; ставятся конкретные цели и задачи в сфере выявления, оценки и снижения опасностей и рисков. В то же время данная политика накладывает определенные обязательства на «Северсталь»:
 - * приложение всех возможных усилий к исключению несчастных случаев со смертельным исходом на производстве;
 - * сокращение количества производственных травм с потерей трудоспособности;
 - * сокращение количества производственных травм с потерей рабочего времени;
 - * разработка и реализация эффективных систем ОЗТС;
 - * создание системы внутреннего контроля в сфере ОЗТС.
- Для выполнения требований политики ОЗТС «Северсталь» предпримет следующие меры:
 - * перейдет к ежегодному планированию в сфере ОЗТС;
 - * будет развивать культуру ОЗТС путем проведения аудитов в сфере ОЗТС;
 - * расширит ответственность руководства за организацию и поддержку систем и механизмов контроля ОЗТС на всех уровнях;
 - * воспользуется передовым опытом и технологиями для предотвращения и сокращения негативного влияния на окружающую среду;
 - * будет проводить обучение, адаптацию и другие меры по работе с персоналом.
- «Северсталь» провела централизованный мониторинг и анализ эффективности реализованных мер в сфере ОЗТС. По итогам была незамедлительно проведена работа по устранению выявленных недостатков.
- Деятельность «Северстали» в сфере ОЗТС соответствует требованиям международного законодательства, законов и норм в соответствующих регионах, утвержденным правилам и условиям, а также ожиданиям клиентов. «Северсталь» предоставляет:
 - * обязательное страхование сотрудников от несчастных случаев и профессиональных заболеваний;
 - * обязательное страхование обязательств Компании;
 - * страхование от рисков, связанных с простым оборудованием и потерей доходов.

Правовые риски и риски, связанные с государственным регулированием

Налоги

Российское налоговое законодательство изменяется практически каждый год. Изменения могут оказывать как положительный, так и отрицательный эффект на коммерческую деятельность.

Действующее налоговое законодательство России содержит эффективные инструменты защиты налогоплательщиков, и «Северсталь» активно пользуется этими инструментами.

В глобальных масштабах «Северсталь» может подвергаться действию рисков как на внутреннем, так и на внешнем рынке, поскольку налоговое законодательство любых стран может меняться со временем. Однако риски, связанные с изменением иностранного налогового законодательства, частично нейтрализуются тем, что в целях налогообложения «Северсталь» зарегистрирована в России. Краткосрочные риски в США ограничены наличием значительных убытков, переносимых в счет прибыли будущих периодов.

Законодательство в сфере собственности

Российское законодательство в сфере собственности, и в частности в вопросах частной собственности на землю и землепользование, развито в меньшей степени, чем в более зрелых рыночных экономиках (например, в Северной Америке или Европе). В России вопросы землепользования и собственности на землю довольно сложны и, как следствие, правовой статус земель, которыми пользуется «Северсталь» или которые принадлежат ей на праве собственности, может быть оспорен или поставлен под сомнение. Кроме того, существует риск того, что право собственности Компании на какое-либо имущество или право пользования этим имуществом может быть оспорено или аннулировано из-за технических ошибок или дефектов в документах на право собственности. Отсутствие развитого законодательства создает операционные неопределенности на рынках развивающихся стран, способные негативно повлиять на способность «Северстали» разрабатывать долгосрочные планы и успешно реализовать свою коммерческую стратегию. Если какие-либо разрешения, одобрения, регистрационные сертификаты или иные документы будут утеряны или признаны ошибочными, Компания может потерять право на пользование своим имуществом. Это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности «Северстали».

Лицензирование

Деятельность «Северстали» зависит от возможности продления имеющихся лицензий, выдачи новых лицензий и соблюдения условий лицензирования, включая права на добычу полезных ископаемых в России. Регулирующие органы пользуются значительной свободой в вопросах графика выдачи и продления лицензий, а также мониторинга соблюдения условий лицензирования. Выполнение требований этих органов может быть сопряжено со значительными материальными и временными затратами и может привести к задержке начала или продолжения разведки и добычи полезных ископаемых. Кроме того, законодательство в сфере недропользования содержит противоречия и неоднозначности, а действия и инструкции лицензирующих органов, равно как процедуры выдачи лицензий, зачастую существенно расходятся с положениями законодательства.

В дополнение к этому, деятельность «Северстали» за пределами России также зависит от продления имеющихся лицензий, получения новых лицензий и соблюдения условий лицензирования, и эти факторы также могут служить источником дополнительных неопределенностей и издержек для Компании. Любые из этих факторов могут повлиять на способность Компании получать, сохранять и продлевать необходимые лицензии. Если «Северстали» не удастся получить, сохранить или продлить необходимые лицензии, либо удастся сделать это только с соблюдением новых существенных ограничений, Компания может лишиться возможности в полной мере воспользоваться запасами полезных ископаемых, и это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности «Северстали».

Снижение рисков:

- «Северсталь» строит свою деятельность в России и за рубежом на строгом соблюдении всех положений действующего законодательства, включая налоговые, таможенные и валютные нормы. Компания отслеживает изменения и своевременно реагирует на них, а также стремится к конструктивному диалогу с регулирующими органами в вопросах интерпретации правовых норм.
- В частности, в России «Северсталь» сотрудничает с федеральными и региональными органами власти и принимает участие в работе Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и различных правительственных комиссий. Международную деятельность Компании анализируют собственные юристы и авторитетные местные и международные юридические компании. «Северсталь» активно сотрудничает со всеми компетентными органами, включая антимонопольные службы и Комитеты по финансовому регулированию и регулированию оборота ценных бумаг, стремясь неукоснительно соблюдать все правовые нормы и поддерживать конструктивный диалог в долгосрочной перспективе.
- Предприятия «Северстали» ведут разные виды деятельности, в том числе требующие лицензирования. Бизнес-процессы «Северстали» в сфере организации и технологий соответствуют высочайшим стандартам, и риск ужесточения требований и условий в сфере лицензирования довольно низок.
- В то же время следует отметить, что правительство России приступило к сокращению количества видов деятельности, подлежащих лицензированию, и упрощению процедур лицензирования.
- Исходя из этого, можно предположить, что изменение требований в сфере лицензирования или необходимость получения лицензий на дополнительные виды деятельности может повлечь за собой дополнительные расходы на оформление новых или продление имеющихся лицензий. Однако риски в этой сфере минимальны.
- Риск необходимости лицензировать деятельность Компании на внешних рынках также минимален.



Финансовая отчетность



Консолидированные отчеты о прибылях и убытках	114
Консолидированные отчеты о совокупном доходе	115
Консолидированные отчеты о финансовом положении	116
Консолидированные отчеты о движении денежных средств	117
Консолидированные отчеты об изменениях в капитале	118

ОАО «Северсталь» и его дочерние предприятия

Консолидированные отчеты о прибылях и убытках

за годы, закончившиеся 31 декабря 2013, 2012 и 2011

(Суммы указаны в тысячах долларов США, если не предусмотрено иное)

	Прим.	Год, закончившийся 31 декабря		
		2013	2012*	2011*
Выручка				
Выручка от продажи третьим сторонам		13,165,732	13,915,605	15,573,090
Выручка от продажи связанным сторонам	10	145,870	188,101	239,310
	4	13,311,602	14,103,706	15,812,400
Себестоимость продаж		(10,339,416)	(10,785,292)	(10,903,222)
Валовая прибыль				
Общехозяйственные и административные расходы		(638,996)	(749,337)	(718,533)
Затраты на сбыт		(940,229)	(1,048,395)	(1,101,191)
Прочие налоги и отчисления		(139,122)	(134,266)	(145,854)
Доля в (убытке)/прибыли ассоциированных и совместных предприятий		(14,760)	1,993	7,319
Прибыль/(убыток) от выбытия основных средств и нематериальных активов		11,961	(25,962)	(20,939)
Чистые прочие операционные доходы/(расходы)		7,307	20,283	(547)
Прибыль от операционной деятельности				
(Убыток от обесценения)/восстановление убытка от обесценения долгосрочных активов	7	(355,697)	(54,117)	438
Чистые прочие неоперационные расходы	8	(50,278)	(70,536)	(65,381)
Прибыль до налога на прибыль и (расходов)/доходов от финансовой деятельности				
Чистые затраты по финансированию	6	(346,598)	(384,666)	(398,536)
(Расходы)/доходы по курсовым разницам		(349,984)	163,510	(36,980)
Прибыль до налога на прибыль				
Расход по налогу на прибыль	9	(66,587)	(263,485)	(466,012)
Прибыль от продолжающейся деятельности				
Прибыль от прекращенной деятельности	26	–	46,363	210,773
Прибыль за период				
Относимая на:				
акционеров ОАО «Северсталь»		82,728	761,962	2,034,833
неконтролирующие доли		6,475	57,837	138,902
Базовое и разводненное средневзвешенное количество акций, находящихся в обращении в течение периода (млн. акций)	25	810.6	839.8	1,005.2
Базовая и разводненная прибыль на акцию (долл. США)		0.10	0.91	2.02
Базовая и разводненная прибыль на акцию – продолжающаяся деятельность (долл. США)		0.10	0.87	1.89
Базовая и разводненная прибыль на акцию – прекращенная деятельность (долл. США)		–	0.04	0.13

* Представленные данные отражают корректировки, сделанные в связи с изменением представления, описанным в Примечании 2 к данной консолидированной финансовой отчетности.

Полная финансовая отчетность Компании за 2013 год опубликована на сайте: <http://www.severstal.com/rus/ir/> (см. раздел «Результаты и отчеты»).

ОАО «Северсталь» и его дочерние предприятия

Консолидированные отчеты о совокупном доходе

за годы, закончившиеся 31 декабря 2013, 2012 и 2011

(Суммы указаны в тысячах долларов США, если не предусмотрено иное)

Год, закончившийся 31 декабря

	2013	2012	2011
Прибыль за период	89,203	819,799	2,173,735
Прочий совокупный (убыток)/доход:			
Статьи, которые не будут реклассифицированы в состав прибыли и убытка			
Актуарные убытки	(8,068)	(32,645)	(8,884)
Эффект пересчета в валюту представления	(225,148)	158,598	(398,645)
Итого статьи, которые не будут реклассифицированы в состав прибыли или убытка	(233,216)	125,953	(407,529)
Статьи, которые могут быть впоследствии реклассифицированы в состав прибыли или убытка			
Эффект пересчета в валюту представления – иностранные подразделения	92,170	117,955	(8,600)
Изменения справедливой стоимости инструментов хеджирования потоков денежных средств	(2,965)	2,303	1,109
Отложенный налог на изменения справедливой стоимости инструментов хеджирования потоков денежных средств	422	(405)	(120)
Изменения справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	(569)	4,503	(20,158)
Отложенный налог на изменения справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	467	(380)	4,850
Итого статьи, которые могут быть впоследствии реклассифицированы в состав прибыли или убытка	89,525	123,976	(22,919)
Статьи, которые были реклассифицированы в состав прибыли или убытка			
Реализованные прибыли от выбытия финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	(2,111)	–	–
Реклассификация резервов сегмента Золото в прибыль от прекращенной деятельности (Примечание 26)	–	(76,089)	–
Итого статьи, которые были реклассифицированы в состав прибыли или убытка	(2,111)	(76,089)	–
Прочий совокупный (убыток)/доход за период за вычетом налога на прибыль	(145,802)	173,840	(430,448)
Общий совокупный (убыток)/доход за период	(56,599)	993,639	1,743,287
Относимый на:			
акционеров ОАО «Северсталь»	(60,624)	921,155	1,628,462
неконтролирующие доли	4,025	72,484	114,825

Полная финансовая отчетность Компании за 2013 год опубликована на сайте:
<http://www.severstal.com/rus/ir/> (см. раздел «Результаты и отчеты»).

ОАО «Северсталь» и его дочерние предприятия

Консолидированные отчеты о финансовом положении на 31 декабря 2013, 2012 и 2011

(Суммы указаны в тысячах долларов США, если не предусмотрено иное)

		31 декабря		
	Прим.	2013	2012	2011
Активы				
Краткосрочные активы:				
Денежные средства и их эквиваленты	12	1,035,948	1,726,275	1,863,538
Краткосрочные финансовые инвестиции	13	60,016	23,778	10,500
Торговая дебиторская задолженность	14	1,356,916	1,040,567	1,219,961
Дебиторская задолженность связанных сторон	11	18,620	15,468	27,349
Финансовые активы с ограниченным правом использования		1,114	–	–
Запасы	15	2,018,760	2,352,898	2,519,154
НДС к возмещению		119,151	214,419	193,885
Налог на прибыль к возмещению		19,048	21,169	90,916
Прочие краткосрочные активы	16	276,863	302,120	327,163
Активы, предназначенные для продажи	26	–	–	2,677,310
Итого краткосрочные активы		4,906,436	5,696,694	8,929,776
Долгосрочные активы				
Долгосрочные финансовые инвестиции	17	115,481	108,060	182,262
Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия	18	256,671	316,503	301,315
Основные средства	19	8,254,192	8,462,711	7,463,394
Нематериальные активы	20	678,910	820,935	770,454
Финансовые активы с ограниченным правом использования		39,478	32,970	22,638
Отложенные налоговые активы	9	78,118	100,796	99,651
Прочие долгосрочные активы		204,441	168,546	140,301
Итого долгосрочные активы		9,627,291	10,010,521	8,980,015
Итого активы		14,533,727	15,707,215	17,909,791
Обязательства и акционерный капитал				
Краткосрочные обязательства:				
Торговая кредиторская задолженность		1,145,873	1,057,621	1,115,110
Кредиторская задолженность связанным сторонам	11	42,998	36,234	1,583,031
Краткосрочное долговое финансирование	21	627,519	1,382,128	1,185,467
Налог на прибыль к уплате		10,660	16,604	28,086
Прочие налоги и отчисления на социальное обеспечение		138,657	152,590	141,353
Дивиденды к уплате		28,065	86,538	111,208
Прочие краткосрочные обязательства	22	555,401	637,947	655,420
Обязательства, связанные с активами, предназначенными для продажи	26	–	–	550,123
Итого краткосрочные обязательства		2,549,173	3,369,662	5,369,798
Долгосрочные обязательства:				
Долгосрочное долговое финансирование	21	4,126,575	4,327,412	4,790,631
Отложенные налоговые обязательства	9	312,736	338,078	287,126
Обязательства по выплате вознаграждения по окончании трудовой деятельности	23	189,913	201,552	161,734
Прочие долгосрочные обязательства	24	355,073	255,268	233,179
Итого долгосрочные обязательства		4,984,297	5,122,310	5,472,670
Капитал:				
Уставный капитал	25	2,752,728	2,752,728	3,311,288
Собственные акции, выкупленные у акционеров		(235,657)	(235,657)	(1,586,293)
Добавочный капитал		315,922	315,922	1,165,530
Резерв курсовых разниц по пересчету в валюту представления		(542,186)	(411,658)	(642,228)
Нераспределенная прибыль		4,692,475	4,767,325	4,386,461
Прочие резервы		1,044	5,800	44,738
Итого капитал, относимый на акционеров ОАО «Северсталь»		6,984,326	7,194,460	6,679,496
Неконтролирующие доли		15,931	20,783	387,827
Итого капитал		7,000,257	7,215,243	7,067,323
Итого обязательства и капитал		14,533,727	15,707,215	17,909,791

Полная финансовая отчетность Компании за 2013 год опубликована на сайте:
<http://www.severstal.com/rus/ir/> (см. раздел «Результаты и отчеты»).

ОАО «Северсталь» и его дочерние предприятия

Консолидированные отчеты о движении денежных средств

за годы, закончившиеся 31 декабря 2013, 2012 и 2011

(Суммы указаны в тысячах долларов США, если не предусмотрено иное)

	Год, закончившийся 31 декабря		
	2013	2012*	2011*
Операционная деятельность:			
Прибыль до налога на прибыль и (расходов)/доходов от финансовой деятельности	852,372	1,258,077	2,864,490
Корректировки для определения чистого потока денежных средств от операционной деятельности:			
Амортизация основных средств и нематериальных активов	788,231	726,045	646,821
Убыток от обесценения/ (восстановление убытка от обесценения) долгосрочных активов (Примечание 7)	355,697	54,117	(438)
Движения резерва по обесценению запасов, дебиторской задолженности и прочих резервов (Прибыль)/убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов	(29,644)	128,333	34,295
Убыток/(прибыль) от выбытия дочерних и ассоциированных предприятий (Примечание 27)	1,195	(9,873)	(21,033)
Доля в результатах деятельности ассоциированных и совместных предприятий за вычетом дивидендов от них	25,509	6,839	16,176
Изменения в операционных активах и обязательствах:			
Торговая дебиторская задолженность	(366,907)	228,989	(280,836)
Дебиторская задолженность связанных сторон	(3,847)	1,340	(59,578)
НДС к возмещению	87,832	(39,866)	42,708
Запасы	246,277	153,922	(535,842)
Торговая кредиторская задолженность	81,581	(155,580)	272,951
Кредиторская задолженность связанным сторонам	4,515	(198)	11,290
Прочие налоги и отчисления на социальное обеспечение	(863)	7,841	22,882
Прочие долгосрочные обязательства	(37,999)	(8,342)	3,335
Активы, предназначенные для продажи	-	-	7,242
Чистые прочие изменения в операционных активах и обязательствах	36,510	2,035	94,406
Денежные потоки от операционной деятельности	2,028,498	2,379,641	3,139,808
Проценты уплаченные	(386,524)	(429,638)	(448,719)
Налог на прибыль уплаченный	(64,067)	(191,391)	(514,150)
Чистые денежные потоки, полученные от операционной деятельности – продолжающаяся деятельность	1,577,907	1,758,612	2,176,939
Чистые денежные потоки, (направленные на)/полученные от операционной деятельности – прекращенная деятельность	-	(8,253)	402,496
Чистые денежные потоки, полученные от операционной деятельности	1,577,907	1,750,359	2,579,435
Инвестиционная деятельность:			
Приобретения основных средств	(1,061,794)	(1,336,450)	(1,609,493)
Приобретения нематериальных активов	(115,958)	(111,729)	(106,722)
Чистое уменьшение краткосрочных банковских депозитов	-	-	13,150
Приобретения финансовых инвестиций и ассоциированных предприятий	(49,759)	(103,920)	(40,619)
Чистое поступление от выбытия дочерних предприятий (Примечание 27)	3,628	-	96,994
Поступления от выбытия основных средств	57,226	8,762	16,722
Поступления от выбытия финансовых инвестиций	15,147	364,262	7,892
Проценты полученные	26,173	105,825	44,236
Дивиденды полученные	4,856	13,742	28,435
Денежные потоки, направленные на инвестиционную деятельность – продолжающаяся деятельность	(1,120,481)	(1,059,508)	(1,549,405)
Денежные потоки, направленные на инвестиционную деятельность – прекращенная деятельность	-	(42,518)	(352,115)
Денежные потоки, направленные на инвестиционную деятельность	(1,120,481)	(1,102,026)	(1,901,520)
Финансовая деятельность:			
Поступления от долгового финансирования	3,149,086	2,825,787	2,000,414
Выплаты по долговому финансированию	(4,070,475)	(3,098,195)	(2,010,250)
Выплаты по обязательствам финансовой аренды	(2,485)	(4,542)	(8,020)
Дивиденды уплаченные	(213,246)	(344,396)	(380,162)
Выкуп выпущенных акций	-	(19,874)	-
Приобретения неконтролирующих долей	(4,083)	(193,883)	(3,020)
Взносы от неконтролирующих долей	-	-	13,610
Денежные потоки, направленные на финансовую деятельность — продолжающаяся деятельность	(1,141,203)	(835,103)	(387,428)
Денежные потоки, направленные на финансовую деятельность — прекращенная деятельность	-	-	(151,626)
Денежные потоки, направленные на финансовую деятельность	(1,141,203)	(835,103)	(539,054)
Влияние курсов валют на денежные средства и их эквиваленты	(6,550)	7,339	(70,852)
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов	(690,327)	(179,431)	68,009
Исключая изменение денежных средств и их эквивалентов от прекращенной деятельности	-	42,168	-
Исключая денежные средства и их эквиваленты от прекращенной деятельности и активов, предназначенных для продажи на конец периода	-	-	(217,133)
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	1,726,275	1,863,538	2,012,662
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	1,035,948	1,726,275	1,863,538

* Представленные данные отражают корректировки, сделанные в связи с изменением представления, описанным в Примечании 2 к данной консолидированной финансовой отчетности.

Полная финансовая отчетность Компании за 2013 год опубликована на сайте:

<http://www.severstal.com/rus/ir/> (см. раздел «Результаты и отчеты»).

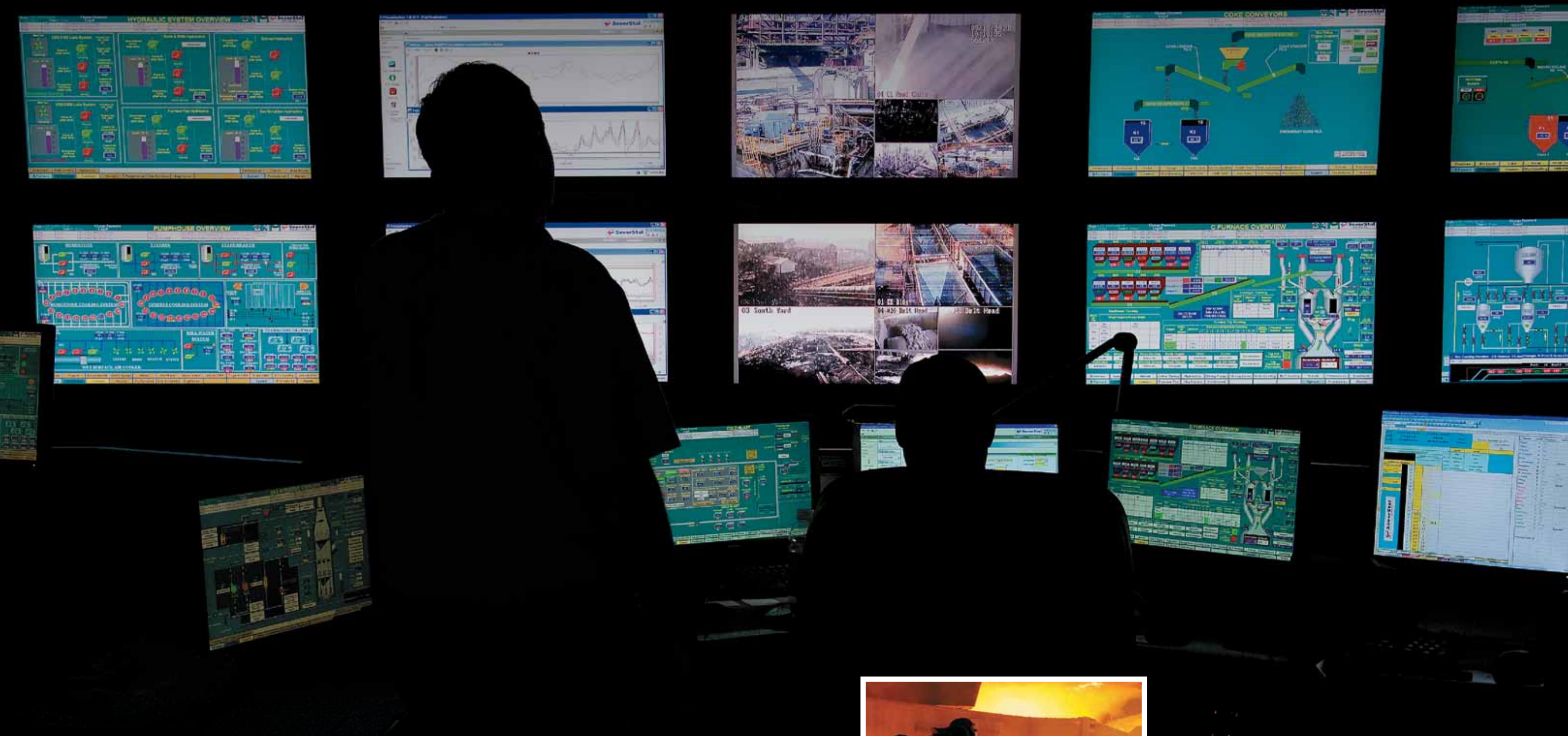
ОАО «Северсталь» и его дочерние предприятия

Консолидированные отчеты об изменениях в капитале
за годы, закончившиеся 31 декабря 2013, 2012 и 2011

(Суммы указаны в тысячах долларов США, если не предусмотрено иное)

	Капитал, относимый на акционеров ОАО «Северсталь»							Неконтролирующие доли	Итого
	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резерв курсовых разниц по пересчету в валюту представления	Нераспределенная прибыль	Прочие резервы	Итого		
Остаток на 31 декабря 2010	3,311,288	(26,303)	1,165,530	(297,219)	2,805,232	76,411	7,034,939	314,714	7,349,653
Прибыль за период	–	–	–	–	2,034,833	–	2,034,833	138,902	2,173,735
Эффект пересчета в валюту представления	–	–	–	(387,822)	–	–	(387,822)	(19,423)	(407,245)
Прочий совокупный убыток	–	–	–	–	(8,661)	(13,297)	(21,958)	(5,975)	(27,933)
Отложенный налог на прочий совокупный убыток	–	–	–	–	–	3,409	3,409	1,321	4,730
Общий совокупный (убыток)/доход за период	–	–	–	(387,822)	2,026,172	(9,888)	1,628,462	114,825	1,743,287
Дивиденды	–	–	–	–	(469,434)	–	(469,434)	–	(469,434)
Выделение сегмента Золото (Примечание 26)	–	(1,559,990)	–	–	–	–	(1,559,990)	–	(1,559,990)
Эффект от приобретения неконтролирующих долей	–	–	–	–	(9,228)	–	(9,228)	(41,712)	(50,940)
Эффект от выбытия, приводящего к потере контроля	–	–	–	42,813	33,719	(21,785)	54,747	–	54,747
Остаток на 31 декабря 2011	3,311,288	(1,586,293)	1,165,530	(642,228)	4,386,461	44,738	6,679,496	387,827	7,067,323
Прибыль за период	–	–	–	–	761,962	–	761,962	57,837	819,799
Эффект пересчета в валюту представления	–	–	–	261,700	–	–	261,700	14,853	276,553
Прочий совокупный убыток	–	–	–	(31,130)	(32,439)	(38,153)	(101,722)	(206)	(101,928)
Отложенный налог на прочий совокупный убыток	–	–	–	–	–	(785)	(785)	–	(785)
Общий совокупный доход/(убыток) за период	–	–	–	230,570	729,523	(38,938)	921,155	72,484	993,639
Дивиденды	–	–	–	–	(311,921)	–	(311,921)	–	(311,921)
Выкуп выпущенных акций (Примечание 25)	–	(20,480)	–	–	–	–	(20,480)	–	(20,480)
Аннулирование акций (Примечание 25)	(558,560)	1,474,965	(916,405)	–	–	–	–	–	–
Выпуск конвертируемых облигаций (Примечание 21)	–	–	66,797	–	–	–	66,797	–	66,797
Выделение сегмента Золото (Примечание 26)	–	(103,849)	–	–	–	–	(103,849)	(274,892)	(378,741)
Эффект от приобретения неконтролирующих долей	–	–	–	–	(36,738)	–	(36,738)	(164,636)	(201,374)
Остаток на 31 декабря 2012	2,752,728	(235,657)	315,922	(411,658)	4,767,325	5,800	7,194,460	20,783	7,215,243
Прибыль за период	–	–	–	–	82,728	–	82,728	6,475	89,203
Эффект пересчета в валюту представления	–	–	–	(130,528)	–	–	(130,528)	(2,450)	(132,978)
Прочий совокупный убыток	–	–	–	–	(8,068)	(5,645)	(13,713)	–	(13,713)
Отложенный налог на прочий совокупный убыток	–	–	–	–	–	889	889	–	889
Общий совокупный (убыток)/доход за период	–	–	–	(130,528)	74,660	(4,756)	(60,624)	4,025	(56,599)
Дивиденды	–	–	–	–	(154,305)	–	(154,305)	–	(154,305)
Эффект от приобретения и выбытия неконтролирующих долей	–	–	–	–	4,795	–	4,795	(8,877)	(4,082)
Остаток на 31 декабря 2013	2,752,728	(235,657)	315,922	(542,186)	4,692,475	1,044	6,984,326	15,931	7,000,257

Полная финансовая отчетность Компании за 2013 год опубликована на сайте:
<http://www.severstal.com/rus/ir/> (см. раздел «Результаты и отчеты»).



Дополнительная информация



Информация для акционеров	121
Список сокращений	123
Контактная информация	124

Акции «Северстали» находятся в обращении на крупнейшей бирже России – Московской бирже, входящей в группу «Московская биржа». Акции «Северстали» также представлены в форме глобальных депозитарных расписок, которые находятся в обращении на Лондонской фондовой бирже и в торговой системе PORTAL (США).

Биржа	Тикер
Московская биржа	CHMF
Лондонская фондовая биржа	SVST

Биржевые бумаги «Северстали» являются составной частью основных биржевых индексов на фондовых биржах, где зарегистрирована Компания. «Северсталь» играет значительную роль в индексах MSCI Россия и в Международной книге заявок по индексу FTSE Россия на Лондонской фондовой бирже, а также вносит существенный вклад в формирование индексов МБ и РТС в России.

Вклад «Северстали» в формирование ключевых индексов

Индекс	Вес*
РТС	0.79 %
МБ	0.79 %
MSCI Россия	0.86 %
Международная книга заявок FTSE России	0.81 %
Russian Depository Index	0.76 %
Bloomberg World Iron/Steel Index	1.65 %

* На март 2014 года.

По данным отраслевых аналитиков, акции «Северстали» в конце 2013 года были самыми популярными в российском металлургическом секторе. В 2013 году на положительные рекомендации аналитиков и цены акций повлияли успешные инициативы по сокращению затрат, повышению производительности в металлургическом и добывающем сегментах, улучшение результатов дивизиона «Северсталь Северная Америка» и повышение доли продукции с высокой добавленной стоимостью. Согласно комментариям и отчетам аналитиков, у «Северстали» по-прежнему сохраняется потенциал для роста, несмотря на сложную обстановку на рынке. Аналитики ведущих инвестиционных банков подчеркивают в своих отчетах, что «Северсталь» располагает всем необходимым для еще более заметной оптимизации производства – благодаря вниманию Компании к операционной эффективности, свободному денежному потоку и реализации инициатив по сокращению затрат во всех дивизионах.

Инвесторы и аналитики дали положительную оценку «Дню инвестора», который «Северсталь» провела в Лондоне 14 ноября 2013 года. По отзывам инвесторов, презентации были достаточно детальными, давали хороший объем информации и не упускали никаких важных моментов. Доклады представителей Компании были четкими и прямолинейными. Большинство участников «Дня инвестора» «Северстали» положительно отметили тот факт, что докладчики ориентировались как на держателей долговых обязательств, так и на акционеров Компании. Аналитики отмечали в своих отчетах после данного мероприятия, что Компания, безусловно, развивает оптимальную стратегию дальнейшего роста.

По дневному обороту на биржевых торгах акции «Северстали» опережают акции ключевых российских конкурентов Компании, что свидетельствует о хорошей ликвидности Компании. В 2013 году средний дневной оборот ГДР «Северстали» на Лондонской фондовой бирже составил почти 12 млн долларов США, а сред-

ний дневной оборот акций на Московской бирже (МБ) превысил 452 млн руб. (приблизительно 13 млн долларов США).

МБ	2013	2012
Максимум (цена закрытия), руб.	397.90	451.60
Минимум (цена закрытия), руб.	205.40	341.30
На начало года	389.50	389.00
На конец года	319.00	369.10
Изменение, %	(18 %)	(5 %)
Оборот, млн руб.	113,128	161,038

Лондонская фондовая биржа	2013	2012
Максимум (цена закрытия), долларов США	13.26	15.46
Минимум (цена закрытия), долларов США	6.25	10.43
На начало года	13.25	12.35
На конец года	9.88	12.17
Изменение, %	(25 %)	(2 %)
Оборот, млн долларов США	3,045	4,928

Цена акций на Московской бирже в 2013 году, рублей



Цена ГДР на Лондонской фондовой бирже в 2013 году, долларов США



«Северсталь» второй год подряд признается лучшей компанией в области связей с инвесторами по версии IR Magazine Russia & CIS. Лауреаты престижных наград в области связей с инвесторами были выбраны экспертами компании Thomson Reuters Extel, проводящей исследование для IR Magazine Russia & CIS, по результатам проведенного с 18 марта по 3 мая 2013 года независимого опроса среди экспертов со стороны продавцов и покупателей, осуществляющих инвестиции в российские компании.



Кредитные рейтинги

Кредитный рейтинг

(долгосрочный
в иностранной валюте)

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
	BB+	Ba1	BB
Дата последнего обновления	21.06.2012	26.08.2013	06.08.2012
Прогноз	стабильный	позитивный	стабильный

Дивиденды

«Северсталь» возобновила выплату дивидендов в 2010 году и, в соответствии с положениями дивидендной политики, утвержденной Советом директоров, выплачивает дивиденды в размере как минимум 25% чистой прибыли.

Дивиденды в расчете на акцию и ГДР, объявленные к выплате за периоды, закончившиеся в 2013 году:

3 мес. 2013 г.	0.43 руб. (0.01 доллара США)
6 мес. 2013 г.	2.03 руб. (0.06 доллара США)
9 мес. 2013 г.	2.01 руб. (0.06 доллара США)
12 мес. 2013 г.*	3.83 руб. (0.11 доллара США)

* Рекомендованы Советом директоров и подлежат утверждению акционерами на ГОСА 11 июня 2014 года.

Финансовый календарь на 2014 год

23 января 2014 г.	Операционные результаты за полный 2013 год
27 февраля 2014 г.	Финансовая отчетность по МСФО за полный 2013 год
апрель 2014 г.	Операционные результаты за I кв. 2014 года
30 апреля 2014 г.	Финансовая отчетность по МСФО за I кв. 2014 года
11 июня 2014 г.	Годовое общее собрание акционеров
II кв. 2014 г.	Запуск сортового завода «Балаково»
июль 2014 г.	Операционные результаты за I полугодие и II кв.
30 июля 2014 г.	Отчетность по МСФО за I полугодие 2014 года
ноябрь 2014 г.	День инвестора
октябрь 2014 г.	Операционные результаты за 9 месяцев и III кв.
3 ноября 2014 г.	Финансовая отчетность по МСФО за III кв. 2014 года

Список сокращений

Гкал/т – гигакалорий на метрическую тонну продукции
ВВП – валовой внутренний продукт
ГДР – глобальная депозитарная расписка
ВДС – продукция с высокой добавленной стоимостью
тыс. тонн – тысяча тонн
LTIFR – коэффициент частоты травм с потерей рабочего времени
млн тонн – миллион тонн
млн тонн/год – миллион тонн в год
МВт – мегаватт
ВТО – Всемирная торговая организация
ВНД – внутренняя норма доходности

Контактная информация

ОАО «Северсталь»

Юридический адрес:

ул. Мира, д. 30
Череповец, Вологодская область, 162608, Россия

Почтовый адрес:

ул. Клары Цеткин, д. 2, Москва, 127299, Россия.
Телефон: +7 (495) 926 7766. Факс: +7 (495) 926 7761
www.severstal.com

Корпоративный секретарь

Артем Бобулич
Телефон: +7 (8202) 53 0900
Факс: +7 (8202) 53 2159
Email: corporate_secretary@severstal.com

Связи с общественностью

Елена Ковалева
Телефон/факс: +7 (495) 926 77 66
Email: elena.kovaleva@severstal.com

Связи с инвесторами

Владимир Залужский
Телефон/факс: +7 (495) 926 77 66
Email: vladimir.zaluzhsky@severstal.com

Служба персонала

Наталья Бачинская
Телефон: +7 (495) 926 77 61
Email: natalia.bachinskaya@severstal.com

Корпоративная социальная ответственность

Наталья Поппель
Телефон/факс: +7 (495) 926 77 66
Email: na.poppel@severstal.com

Аудитор

ЗАО «КПМГ»
Пресненская набережная, 10
Блок С, 31-й этаж, Москва, 123317,
Россия, Телефон: +7 (495) 937 4477
Факс: +7 (495) 937 4499

Регистратор

ЗАО «Партнер»
Адрес: Россия, 162606, Вологодская область, Череповец, проспект
Победы, 22
Телефон: +7 (8202) 53 6021
Факс: +7 (8202) 55 3335. Номер лицензии: 10-000-1-00287. Дата
выдачи: 04.04.2003. Срок действия неограничен. Выдавший орган:
ФСФР России