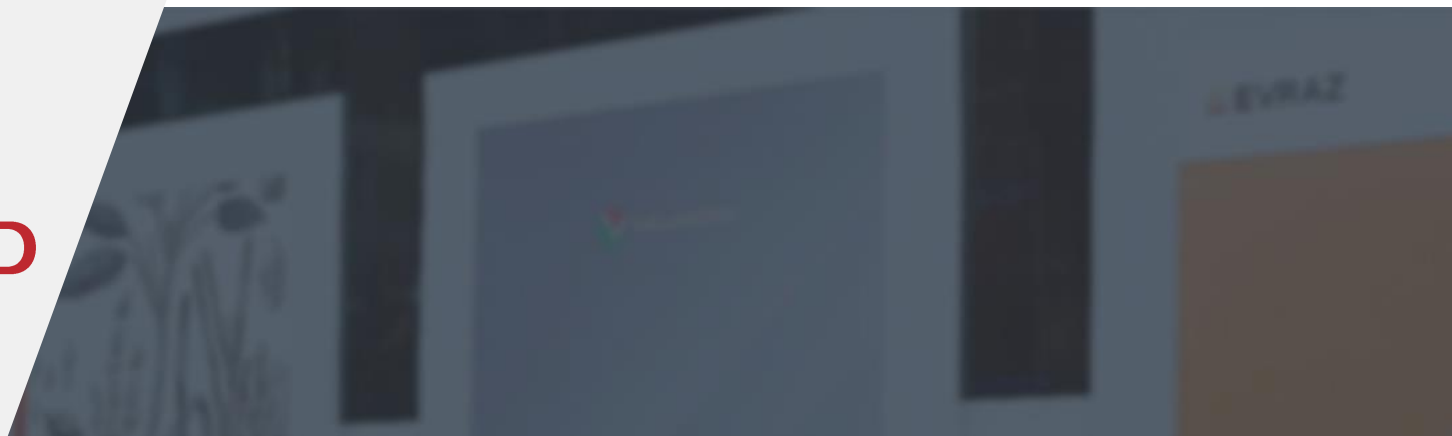




КОНКУРС ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ

СТРАТЕГИЯ И БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

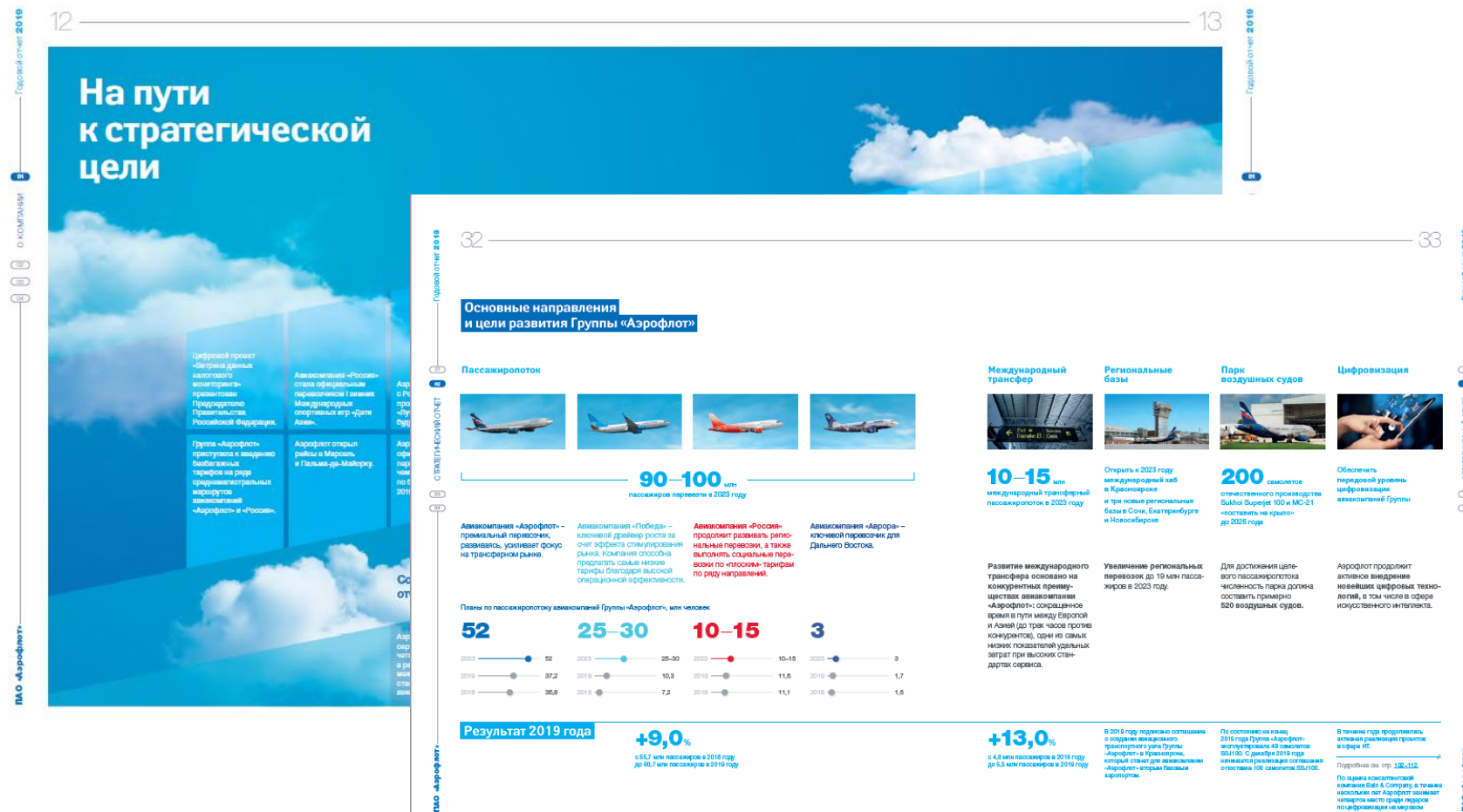
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РАСКРЫТИЯ



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(победитель)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ



РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

ПАО «СБЕРБАНК
РОССИИ»

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(призер)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ —→ СТАТУС СТРАТЕГИИ 2020



Статус стратегии 2020

КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ НА 2020 ГОД	ПРОГРЕСС ПО КАЖДОМУ НАПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА
 Лучший клиентский опыт и экосистема	Физические лица • +3 млн активных розничных клиентов • NPS на стабильно высоком уровне • +55 % до 24,7 млн человек ежедневных пользователей мобильного приложения (DAU) • Высокая вовлеченность клиентов в цифровые каналы: DAU/MAU мобильного приложения 45 % (+7,5 п. п.) • 56 % доля продаж потребительских кредитов в цифровых каналах (+12 п. п.) • 17 релизов на Android и 17 на iOS мобильного приложения Сбербанк Онлайн • Решение по потребительскому кредиту за 2 мин. до 300 тыс. рублей • Трансграничные переводы из мобильного приложения для выплаты наличными в 10 стран ближнего зарубежья • № 1 по числу клиентов по брокерским услугам Юридические лица • +219 тыс. активных корпоративных клиентов • CSI 7,8 (+0,7) • Каждая вторая вновь зарегистрированная компания малого и микробизнеса выбирает Сбербанк для открытия счета • Кредит за 7 мин — 15 % от общего числа сделок краткосрочного корпоративного кредитования клиентов крупного и среднего бизнеса • 820 тыс. бизнес-карт (+35 %) • 3,5 млн транзакций онлайн ежедневно • Платеж за 1 минуту 24/7 • 45 % доля продаж в цифровых и удаленных каналах • СББОП получил премию CX Award за лучший цифровой клиентский опыт Нефинансовые сервисы <i>Экосистема стала больше на 10+ сервисов:</i> • Для розничных клиентов (B2C): Otkid (онлайн-кинотеатр), DeliveryClub (доставка еды из ресторанов), SberFood (бронирование в ресторанах), SberMarket (доставка еды из магазинов), You drive (каршеринг), СитиМобил (такси), медиа-активы Rambler • Для корпоративных клиентов (B2B): SberCloud, Работа.ру, Центр речевых технологий, Delivery Club, СберЛогистика, iServer • Технологические: Центр речевых технологий, Cognitive pilot, Платформа ДомКлик № 1 по базе готовых квартир
 Технологическое лидерство	• Состоялся промышленный запуск технологической платформы • Запущена миграция 18 ключевых legacy AC на платформу • Платформа ЕФС растаплирована на всех клиентах СБООП • На всех клиентах произведен тираж 8 продуктовых фабрик ППРБ • Оформлено более 600 подписок к базе Фабрики данных • 80 % инфраструктуры выдвигается в облаке
 Люди нового качества в эффективных командах	• 84 % сотрудников гордятся тем, что работают в банке • 81 % HR-процессов переведены в мобильное приложение • Скарт-карьер: 115 тыс. пользователей, 49 % из 22 тыс. перешли на позиции в соответствии с рекомендациями, выбрано >320 тыс. контента по развитию • 71 % обучения проводится дистанционно с элементами геймификации • 187 тыс. сотрудников обучено цифровым навыкам • 93 тыс. сотрудников повысили soft-навыки • Около 10 тыс. сотрудников банка являются волонтерами банка

Подробнее в Отчете об устойчивом развитии см. стр 232

ПЛАН-ФАКТ АНАЛИЗ

ПАО «СБЕРБАНК
РОССИИ»

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(призер)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ → ВЫПОЛНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ 2019 ГОДА



Выполнение финансовых целей 2019 года

		2019 г. прогноз от июля 2019	2019 г. факт
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	Отношение операционных расходов к операционным доходам, CIR	Стабильно г/г	✓ 35,8 % (+0,6 п.п.)
	Чистая процентная маржа	5,25–5,5 % на конец года	✓ 5,35 % старая методика 5,52 % новая методика
	Чистый комиссионный доход, vs 2018	11–15 %	✓ 13,6 %
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	Стоимость риска, COR	100–110 б.п.	✓ 74 б.п.
	Рентабельность капитала, ROE	> 20 %	✓ 20,5 %
КАПИТАЛ	Достаточность базового капитала по Базелю III для Группы Сбербанк	> 13 %	✓ 13,4 %

НЕФИНАНСОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО И
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННО
ГО СЕКТОРОВ
ЭКОНОМИКИ

ЛУЧШЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
СТРАТЕГИИ И
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИИ В ГОДОВОМ
ОТЧЕТЕ

РОСТЕЛЕКОМ. ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2019

2. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

2.2. Стратегия развития

**Наша миссия —
сделать жизнь людей
и бизнеса в России
лучше с помощью
цифровых технологий.**

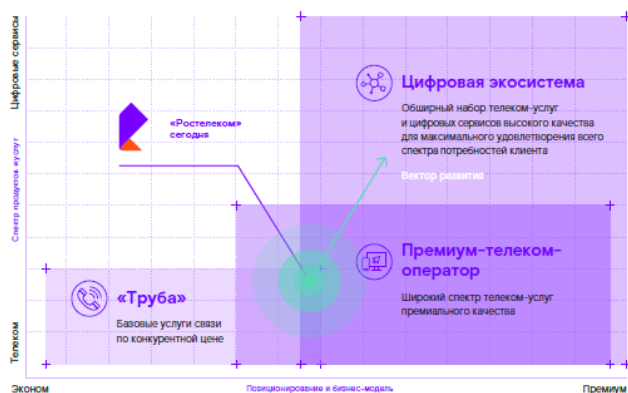
В 2019 году «Ростелеком» продолжил реализацию стратегии, принятой в 2018 году. Стратегия 2018–2022¹ годов направлена на трансформацию из оператора телекоммуникационных услуг в цифрового партнера для населения, бизнеса и государства.

Реализуемая стратегия доказала свою эффективность как ответ на взрывное развитие рынка цифровых сервисов

и стагнацию сектора традиционных телеком-услуг, позволив «Ростелекому» расширить клиентскую базу, повысить уровень лояльности и продемонстрировать стабильно растущие финансовые показатели.

¹ Утверждена советом директоров 14 марта 2018 года. Протокол № 12.

Стратегический вектор развития «Ростелекома»



44

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ 2018–2022 ГОДОВ

Развитие экосистем продуктов, услуг и клиентского сервиса

- Развитие продуктовых и сервисных экосистем вокруг потребностей клиентов
- Обеспечение высоких стандартов клиентского сервиса
- Создание и развитие партнерских платформ
- Масштабирование традиционного бизнеса

Модернизация технологической платформы

- Модернизация и централизация ИТ-ландшафта
- Развитие оптико-волоконной сети

Развитие человеческого капитала

- Направление цифровых компетенций
- Переобучение и внутренняя миграция персонала
- Адаптация подходов к развитию персонала
- Совершенствование корпоративной культуры для соответствия требованиям цифровой компании

Повышение эффективности

- Продолжение программы операционной эффективности
- Оптимизация портфеля недвижимости
- Совершенствование системы принятия решений и бизнес-процессов

ОБНОВЛЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В связи с консолидацией 100 % долей мобильного оператора Tele2 Россия и провайдера облачных сервисов «ДатаЛайн», «Ростелеком» планирует выпустить обновленную стратегию развития в 2020 году, направленную на становление компании как крупнейшего интегрированного провайдера цифровых сервисов в России, ориентированного на решение широкого спектра задач и высочайший уровень клиентского сервиса. До консолидации Tele2 Россия самостоятельно осуществляла собственную стратегию на рынке мобильной связи, реализуя ряд совместных с «Ростелекомом» проектов, предусматривающих получение синергетического эффекта.

Развитие экосистем продуктов, услуг и клиентского сервиса

Сильная позиция «Ростелекома» во всех сегментах и уникальная накопленная экспертиза служат прочным фундаментом для построения цифровой экосистемы и решения амбициозных задач компании:

- лидерство по доле, занимаемой на перспективных рынках, и по темпам привлечения новых клиентов;
- географически развитая, защищенная и отказоустойчивая высокоскоростная IP-сеть с доступом к более чем 37 млн частных домохозяйств;
- надежный заказчик в лице государства, в том числе в рамках реализации долгосрочных проектов федерального масштаба.

Вокруг каждого из клиентских сегментов планируется построение релевантной экосистемы, отвечающей текущим и будущим потребностям.

Стратегические цели
2018–2022 годов

4–5 %

среднегодовой темп роста
выручки с ускорением

>32 %

рентабельность OIBDA

17 %

До
снижение CAPEX/выручки
(без учета государственных программ)

45

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ, КПЭ, РИСКОВ

ПАО «АЭРОФЛОТ»

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(победитель)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ

36
37

Годовой отчет 2019
Годовой отчет 2019

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

ПАО «Аэрофлот»
ПАО «Аэрофлот»

Влияние рисков на Стратегию развития

К основным рискам, влияющим на Стратегию развития Группы «Аэрофлот», как наиболее вероятным можно отнести следующие группы рисков: окружающей бизнес-среды, риски инфраструктурных ограничений, макроэкономические риски. Стратегия развития Группы «Аэрофлот» включает действия для минимизации ключевых рисков.

Стратегия Группы «Аэрофлот» и ключевые риски

Развитие эффективного хаба в аэропорту Шереметьево с целью роста международного транзфера	Наличие воздушных судов различной вместимости в парке, разумное сочетание диверсификации и стандартизации флота для максимальной операционной гибкости	Планирование, управление и контроль в рамках мультибренду парка воздушных судов, оптимизация, синхронизация продукта каждой из компаний Группы с целью эффективного присутствия во всех сегментах рынка
РИСКИ ОКРУЖАЮЩЕЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ	РИСКИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ	МАКРО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ
Развитие авиаконгопаний «Аэрофлот» и «Победы» в наиболее востребованных сегментах рынка	Мониторинг строительства и развития инфраструктуры в аэропорту Шереметьево	Диверсификация структуры доходов с точки зрения валют и географии

Основные программы, поддерживающие Стратегию развития

Инвестиционная программа
на 2020 год утверждена Советом директоров ПАО «Аэрофлот» 28 ноября 2019 года (протокол № 8). Программа нацелена на решение перспективных стратегических задач, обеспечение и совершенствование деятельности структурных подразделений и является продолжением динамичного инвестиционного развития Компании. Инвестиционная программа 2020 года предусматривает как продолжение традиционных направлений инвестиций в основные фонды, капитальное строительство и программное обеспечение, так и реализацию новых проектов развития, в том числе:

- обеспечение технического обслуживания;
- развитие тренажерного комплекса;
- модернизацию воздушных судов;
- строительство новых объектов;
- развитие ИТ-систем;
- обеспечение сервиса обслуживания пассажиров;
- программное обеспечение;
- инвестиции в научно-исследовательские разработки в рамках Программы инновационного развития;
- прочие вложения в основные фонды.

Программа инновационного развития
Группы «Аэрофлот» до 2025 года разработана в полном соответствии с требованиями нормативно-методических документов федеральных органов исполнительной власти и утверждена Советом директоров ПАО «Аэрофлот» 25 августа 2016 года. В 2019 году Программа была актуализована.

Программа охватывает основные направления и мероприятия инновационной деятельности Группы «Аэрофлот», включая авиаконгопанию «Аэрофлот» и дочерние авиаконгопации «Россия» и «Аврора». Программа содержит основные показатели эффективности инновационной деятельности в среднесрочной и долгосрочной перспективе до 2025 года.

Более подробная информация о Программе инновационного развития Группы «Аэрофлот» представлена в разделе «Информационные технологии и инновации».

Оптимизационные инициативы
Для оптимизации затрат и повышения эффективности деятельности в 2019 году продолжили работу оперативный штаб. В рамках работы штаба были разработаны меры по повышению эффективности деятельности, которые позволили, несмотря на значительный рост цен на авиационное топливо в 2018 году и их сохранение на высоких уровнях в 2019 году, улучшить финансовый результат за 2019 год почти в два раза по сравнению с прошлым годом.

Основные инициативы:

- сокращение коммерческих, общезначительных и административных расходов;
- сокращение консервативного подхода к использованию маркетингового бюджета;
- переговоры с поставщиками услуг по улучшению условий;
- активное развитие дополнительных доходов и внедрение новых сервисов, повышающих удобство пассажиров;
- развитие системы тарифов, включая введение нового семейства безбагажных тарифов.

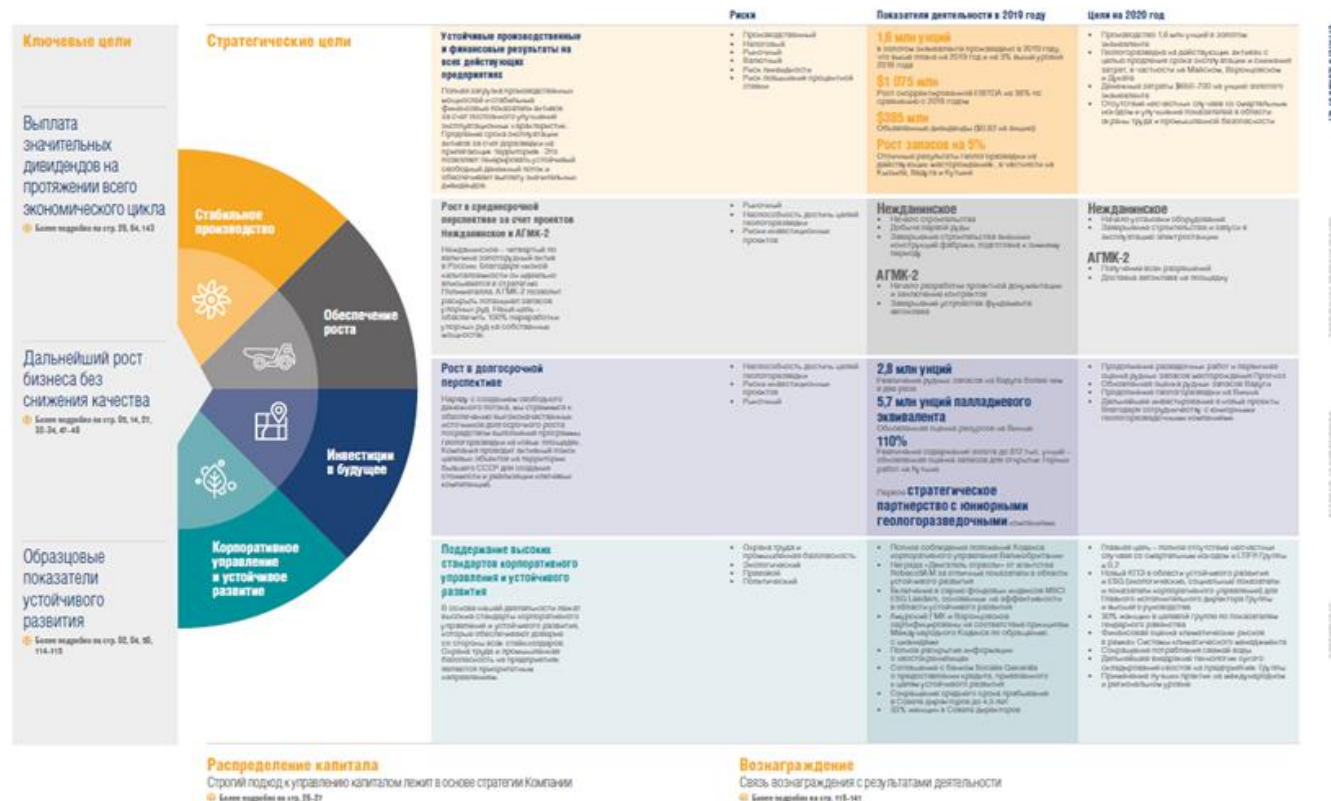
ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ, КПЭ, РИСКОВ

POLYMETAL INTERNATIONAL PLC

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(призер)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО И
ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Стратегия
Рост и дивиденды



ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИИ, КПЭ, РИСКОВ

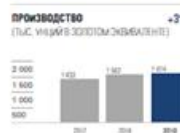
POLYMETAL INTERNATIONAL PLC

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ КОМПАНИИ С КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40 ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ (призер)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО И ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

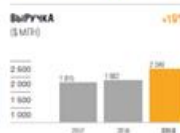
Ключевые показатели эффективности

Производственные КПЭ

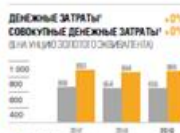


Годовые планы по производству в компании выполнялись с высокой степенью точности. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности.

Финансовые КПЭ



Ключевым показателем, влияющим на финансовый успех компании, является объем продаж. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.



Денежные затраты остаются на уровне, что свидетельствует о высокой эффективности управления денежными потоками. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии



Продолжение роста эксплуатационных запасов руды является ключевым фактором для обеспечения устойчивости добычи. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии

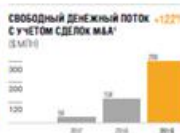
Соответствие стратегии



Скорректированная EBITDA является ключевым показателем эффективности управления денежными потоками. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии

Соответствие стратегии



Свободный денежный поток является ключевым показателем эффективности управления денежными потоками. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии

Стратегия:

- Стабильное производство
- Обеспечение роста

- Инвестиции в бурение
- Корпоративное управление и устойчивое развитие

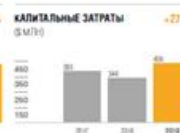
- Привлечение финансирования в КТО



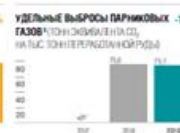
Устойчивое развитие



Рентабельность собственного капитала (ROE) является одним из ключевых показателей эффективности деятельности, с которой компания стремится достигнуть максимума.



Капитальные затраты являются ключевым фактором для обеспечения устойчивости добычи. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.



Удельные выбросы парниковых газов являются ключевым показателем устойчивости развития. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии



Выплата дивидендов является ключевым фактором для обеспечения устойчивости добычи. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии

Соответствие стратегии



Чистая прибыль является ключевым показателем эффективности управления денежными потоками. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

Соответствие стратегии

Соответствие стратегии



Коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности является ключевым показателем устойчивости развития. Компания в 2019 году продолжила наращивать производственные мощности, что привело к росту выручки.

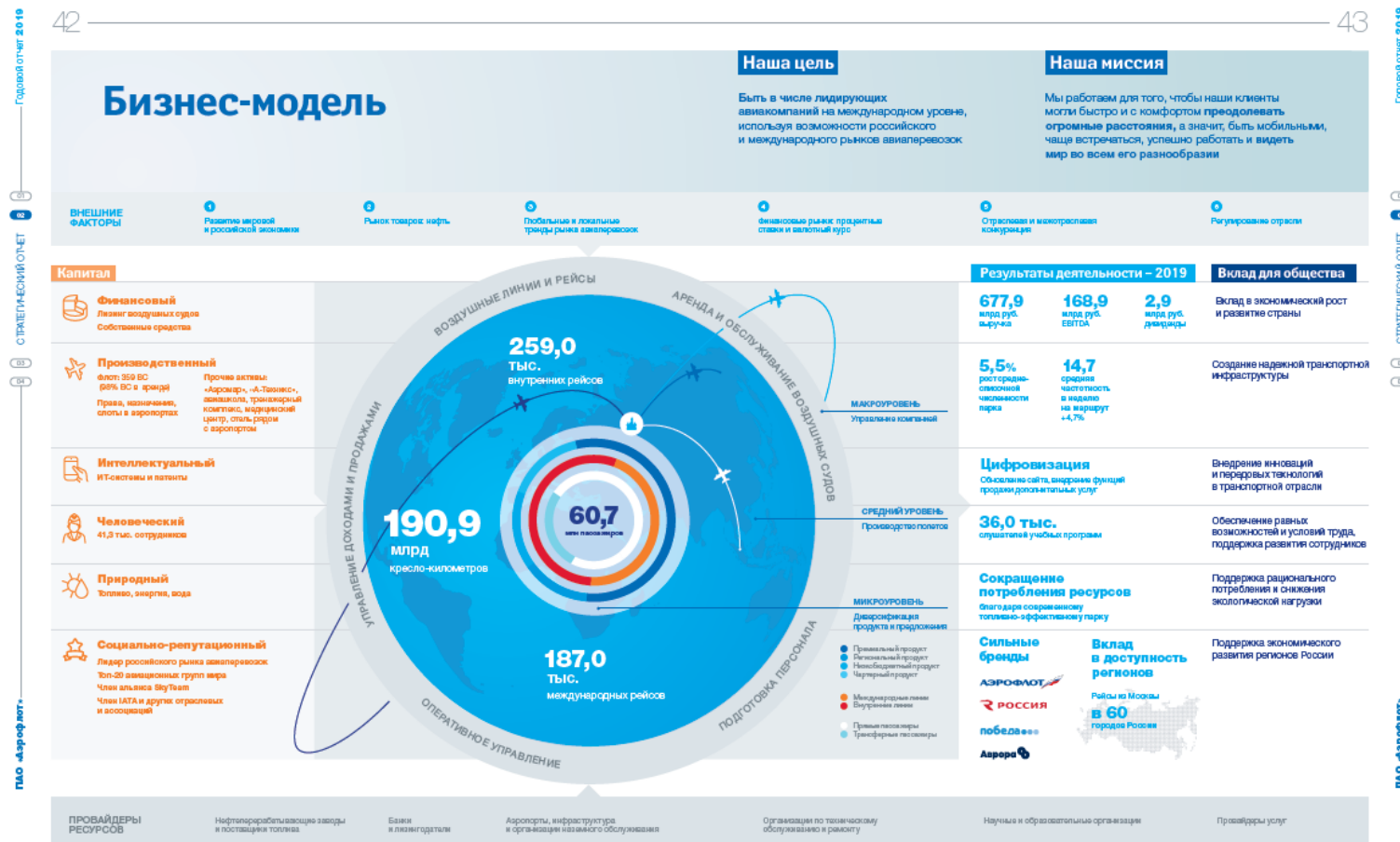
Соответствие стратегии

НАГЛЯДНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

ПАО «АЭРОФЛОТ»

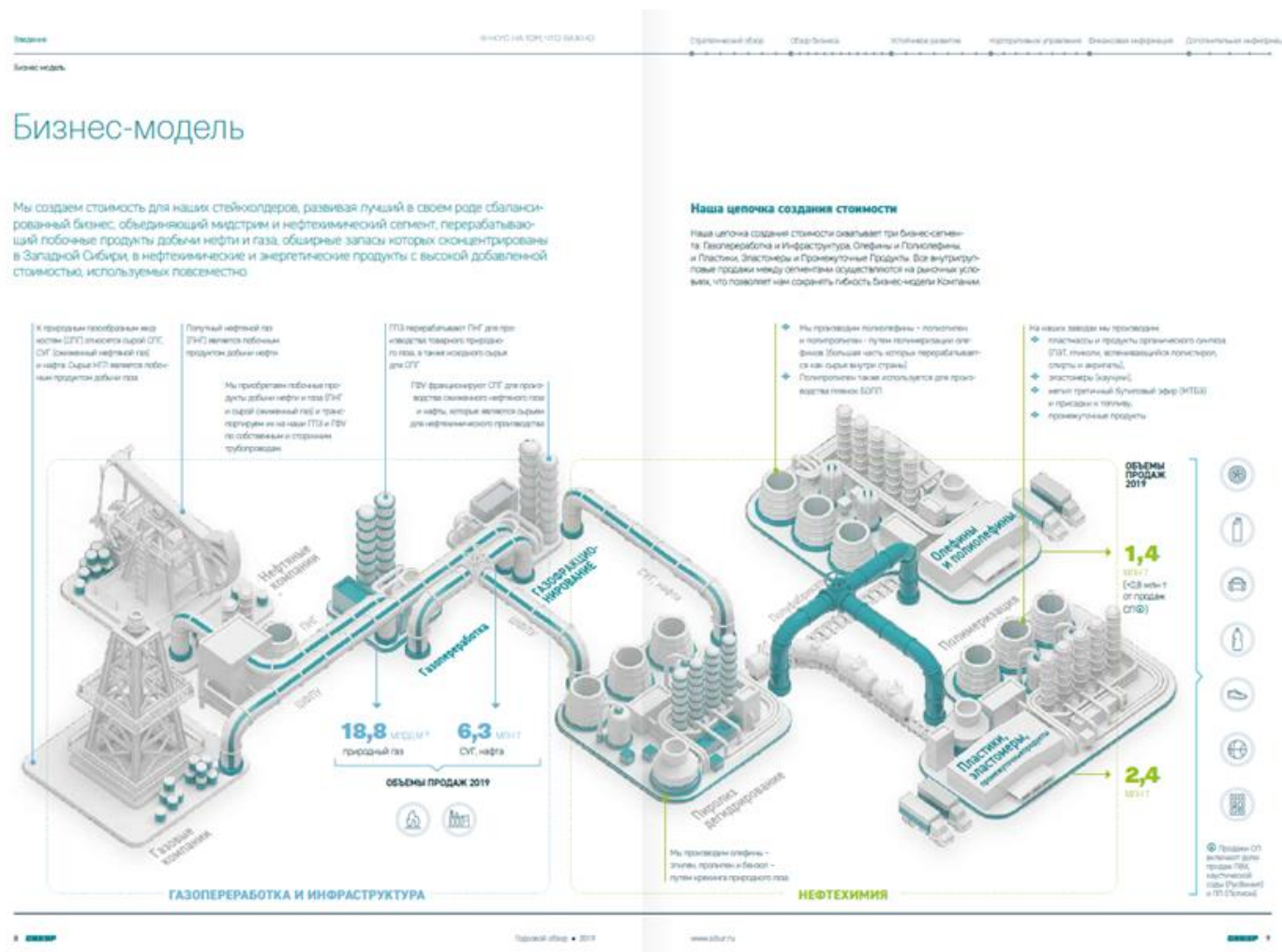
ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ОТ 40
ДО 200 МЛРД РУБЛЕЙ
(победитель)

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ



НАГЛЯДНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

СИБУР ХОЛДИНГ
ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
НЕПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ
(призер)



НАГЛЯДНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

АО «ПОЧТА РОССИИ»
ЛУЧШИЙ ДЕБЮТ
ЛУЧШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ОТЧЕТЕ
НЕПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ
(призер)

ПОЧТА РОССИИ | Годовой отчет 2019

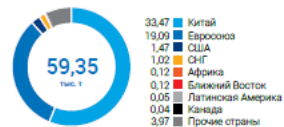
Профиль Компании | Обзор стратегии | Обзор деятельности | Финансовый обзор | Устойчивое развитие | Корпоративное управление | Приложения

Бизнес-модель

► Почта России – социально ответственная компания

Общество заботится о наименее защищенных социальных группах граждан – пенсионерах, маломобильных и недееспособных гражданах. Помимо предоставления услуг по доставке пенсий и пособий, Общество также нацелено на расширение социальной роли через запуск платформы для распространения цифровых социально значимых и государственных услуг на удаленных территориях и в сельской местности.

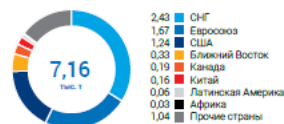
► Импорт (тыс. т)



Рост импорта за счет:

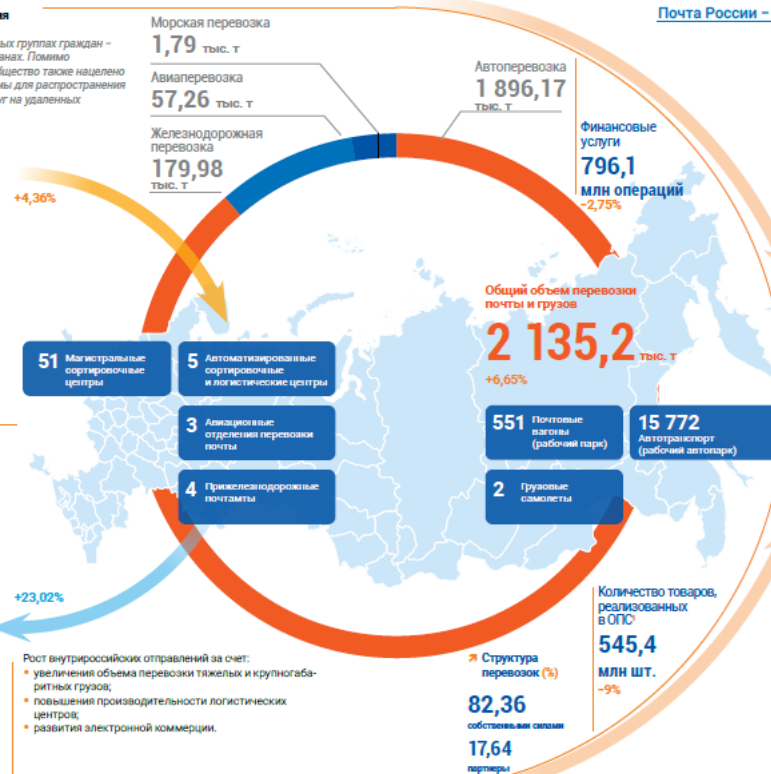
- увеличения трафика из Китая и Европы (e-com);
- открытия дочернего общества в Китае;
- запуска новых логистических решений End-to-End.

► Экспорт (тыс. т)



Рост экспорта за счет:

- развития электронной международной коммерции;
- расширения международной деятельности российских компаний;
- появления международных маркетплейсов;
- низкого курса рубля;
- увеличения товарооборота со странами СНГ, Израилем и Канадой;
- увеличения возвратных отправок на площади электронной торговли в США.



Почта России – надежный и ответственный работодатель

► Фактическая численность персонала (тыс. чел.)



► Фонд начисленной заработной платы (млрд руб.)



► Структура выручки в 2019 году по основным сегментам (РСБУ) (млрд руб.)



Чистая прибыль (РСБУ) 3 011 млн руб. +14%

Объем благотворительных проектов 9 млн руб.

Налоги и сборы 55 123 млн руб.

Выплаты социального характера 498,17 млн руб.

1 ОПС – отделение почтовой связи.
2 РСБУ – бухгалтерские начисления.

НАГЛЯДНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

ПАО «ИНТЕР ПАО ЕЭС»

ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ
ОТЧЕТ КОМПАНИИ С
КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ
БОЛЕЕ 200 МЛРД
РУБЛЕЙ

(победитель)

ЛУЧШЕЕ
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
СТРАТЕГИИ И
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИИ В ГОДОВОМ
ОТЧЕТЕ (победитель)

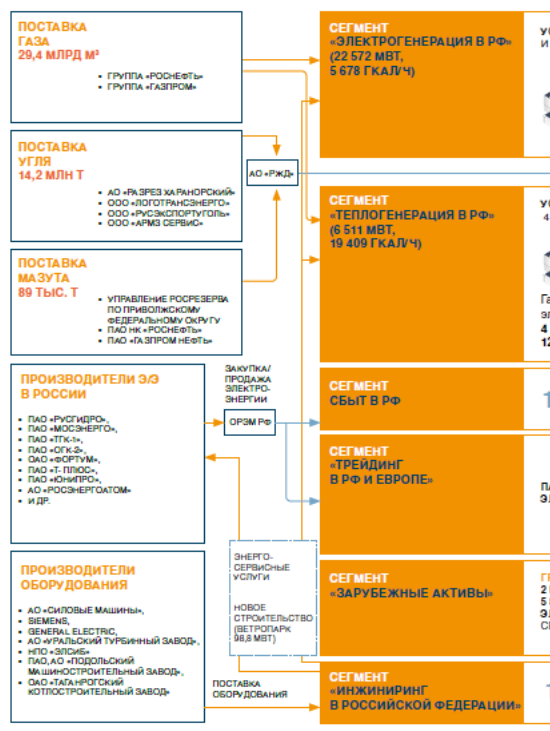
20

Годовой отчет 2019
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ [GRI 102-7, 102-9]

ПОСТАВЩИКИ

ГРУППА «ИНТЕР ПАО»



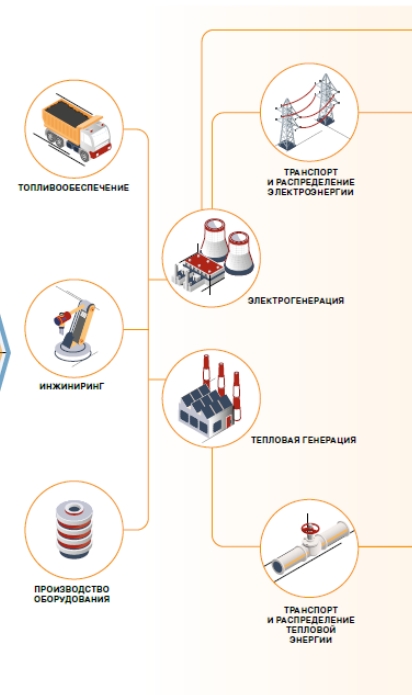
22

Годовой отчет 2019
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПО КОНЦЕПЦИИ КАПИТАЛОВ [GRI 102-7]

ВХОДЯЩИЕ КАПИТАЛЫ 2019 Г.
(РЕСУРСЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН)

ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ	Собственный капитал 552,8 млрд руб.	Финансовый долг 3,3 млрд руб.	CAPEX 24,5 млрд руб.
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	Установленная мощность 31 860 МВт	25 252 Гкал/ч	
ПРИРОДНЫЙ КАПИТАЛ	РАСХОД ТОПЛИВА: Газ: 29,4 млрд м³ Уголь: 14,2 млн т.н.т.	Прочее топливо: 1 тыс. т.н.т. Мазут: 88 тыс. т.н.т.	Объем водозабора 4 660 млн м³
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	Средний минимальный размер оплаты труда в месяц в регионах присутствия: Россия – 11 280 руб. Грузия – 4 500 руб. Молдавия – 10 684 руб.	Среднесписочная численность работников: 48 502 человек Активная текучесть персонала: 11,0 %	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ	Объем программы НИОКР 359,37 млн руб.		
СОЦИАЛЬНО-РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ	Объем закупок продукции и услуг 152,6 млрд руб.	Размер благотворительности 1,1 млрд руб.	



ВЗАИМОСВЯЗЬ СО СТРАТЕГИЕЙ ИЛИ РИСКАМИ

АО «СУЭК»

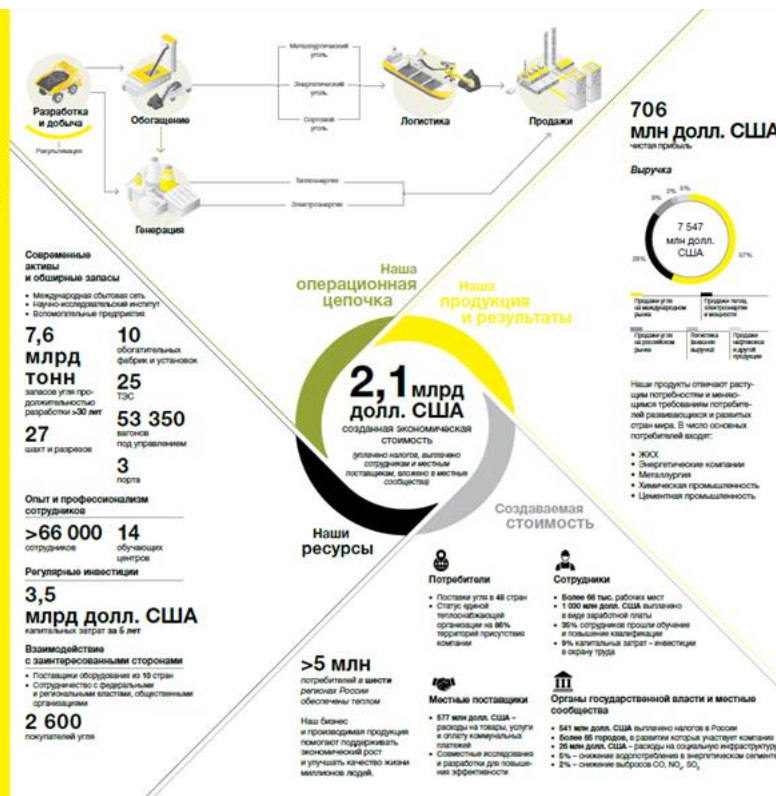
ЛУЧШИЙ ГОДОВОЙ
ОТЧЕТ НЕПУБЛИЧНОЙ
КОМПАНИИ (призер)
ЛУЧШАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ
БИЗНЕС-МОДЕЛИ В
ОТЧЕТЕ НЕПУБЛИЧНОЙ
КОМПАНИИ
(победитель)

Создание стоимости на протяжении всего цикла

Для сохранения хороших финансовых показателей и создания стоимости для всех заинтересованных сторон в условиях волатильных цен на мировых энергетических рынках мы уделяем особое внимание качеству продукции и развитию преимуществ нашей мультипродуктовой вертикально интегрированной модели.

Наши конкурентные преимущества

1. Широкая линейка угольной продукции, в том числе высококалорийный уголь с низким содержанием серы и азота → премиальный уголь
2. Коперация тепла и электроэнергии, обеспеченная местным углями → высокая энергоэффективность и экономичность
3. Экономия масштабов и операционная эффективность → конкурентное преимущество в управлении затратами и ноу-хау
4. Отличная логистическая инфраструктура, поддерживающая активы и рынки сбыта → максимальный контроль цепочки поставок
5. Собственный инновационный вагонный парк и высокотехнологичная портовая инфраструктура → снижение затрат и экологического воздействия при транспортировке продукции
6. Связь из крупнейших объектов сетей, позволяющая осуществлять прямые поставки потребителям → гибкость продаж и возможность найти максимально маржинальный рынок



Факторы роста в долгосрочной перспективе

- Приоритет вопросам охраны окружающей среды и промышленной безопасности**
См. подробнее на стр. 30-34.
- Улучшение качества и разработка новой продукции**
См. подробнее на стр. 66, 68.
- Повышение операционной эффективности для сдерживания роста себестоимости производства**
См. подробнее на стр. 26-27.
- Проактивный риск-менеджмент**
См. подробнее на стр. 34-43.
- Ориентир на передовые стандарты корпоративного управления**
См. подробнее на стр. 104-121.
- Зрелая корпоративная культура вовлеченных и ответственных сотрудников**
См. подробнее на стр. 40-43, 79-78.
- Постоянное повышение квалификации персонала**
См. подробнее на стр. 90-96.

О CITIGATE DEWE ROGERSON MOSCOW



ВЕДУЩЕЕ АГЕНТСТВО В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНЫХ
И ФИНАНСОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ



ЧАСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ
CITIGATE DEWE ROGERSON
И ХОЛДИНГА HUNTSWORTH GROUP



БОЛЕЕ 25 ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Контакты офиса CDR в Москве:

Адрес: Москва, Комсомольский проспект, д. 42, стр. 1

E-mail: fincom@cdrmoscow.ru

Facebook: www.facebook.com/CDRMoscow

Офисы **Citigate Dewe Rogerson** расположены в городах:
Амстердам, Бирмингем, Брюссель, Будапешт, Варшава, Гонконг, Дубай, Лиссабон, Лондон,
Мадрид, Милан, Москва, Мумбаи, Нью-Йорк, Париж, Пекин, Сан-Франциско, Сингапур,
Стокгольм, Франкфурт, Чикаго, Шанхай и Эдинбург.