

ОАО «Распадская» – российский лидер в производстве коксующегося угля



**Отношения с клиентами как ключевой элемент бизнеса и
экспортные перспективы российских поставщиков коксующегося угля**

VI международная конференция «Уголь СНГ 2010»
Украина, Крым, Алушта
12 марта 2010 г.



This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of the Company or any of its subsidiaries in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity in any jurisdiction. Neither this presentation nor any part thereof, nor the fact of its distribution, shall form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. The information contained in this presentation has not been independently verified. The information in this presentation is subject to verification, completion and change without notice and neither the Company is under any obligation to update or keep current the information contained herein. Accordingly, no representation or warranty, express or implied, is made or given by or on behalf of the Company or any of its respective members, directors, officers or employees nor any other person accepts any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection therewith.

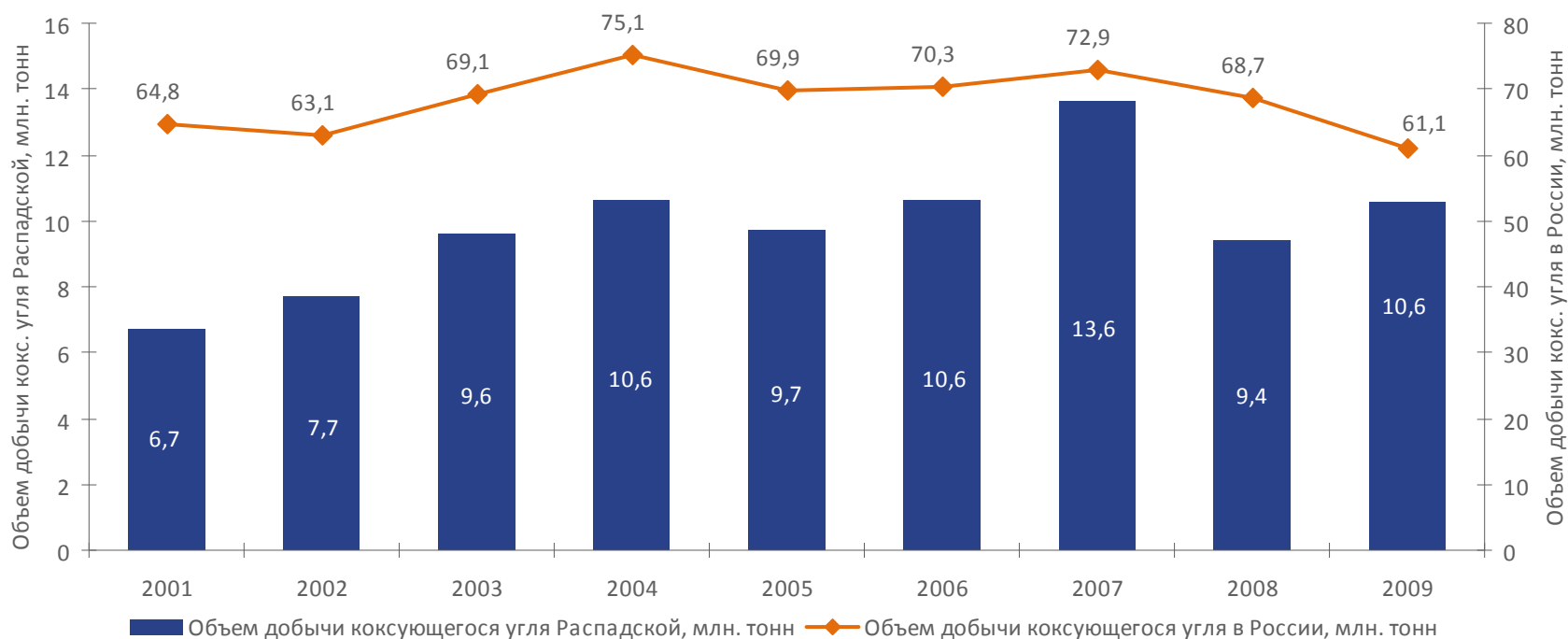
This presentation and the information contained herein does not constitute and should not be construed as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy securities in the United States as defined in Regulation S under the US Securities Act of 1933 (the "Securities Act"). Any securities of the Company may not be offered or sold in the United States absent registration or an exemption from registration under the Securities Act. The Company has not registered and does not intend to register any portion of the Offering in the United States or to conduct a public offering of securities in the United States.

This presentation does not constitute a public offering or an advertisement of securities in the Russian Federation and does not constitute an offer or a proposal to make offers or to acquire any securities in the Russian Federation.

This presentation contains "forward-looking statements" which include all statements other than statements of historical fact. Such forward-looking statements can often be identified by words such as "plans," "expects," "intends," "estimates," "will," "may," "continue," "should" and similar expressions. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors beyond the Company's control that could cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the Company's present and future business strategies and the environment in which the Company will operate in the future. By their nature, forward-looking statements involve risks and uncertainties because they relate to events and depend on circumstances that may or may not occur in the future. These forward-looking statements speak only as at the date as of which they are made, and none of the Company or any of its respective agents, employees or advisors intends or has any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the forward-looking statements contained herein to reflect any change in the Company's expectations with regard thereto or any change in events, conditions or circumstances on which any such statements are based. The information and opinions contained in this presentation are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice.



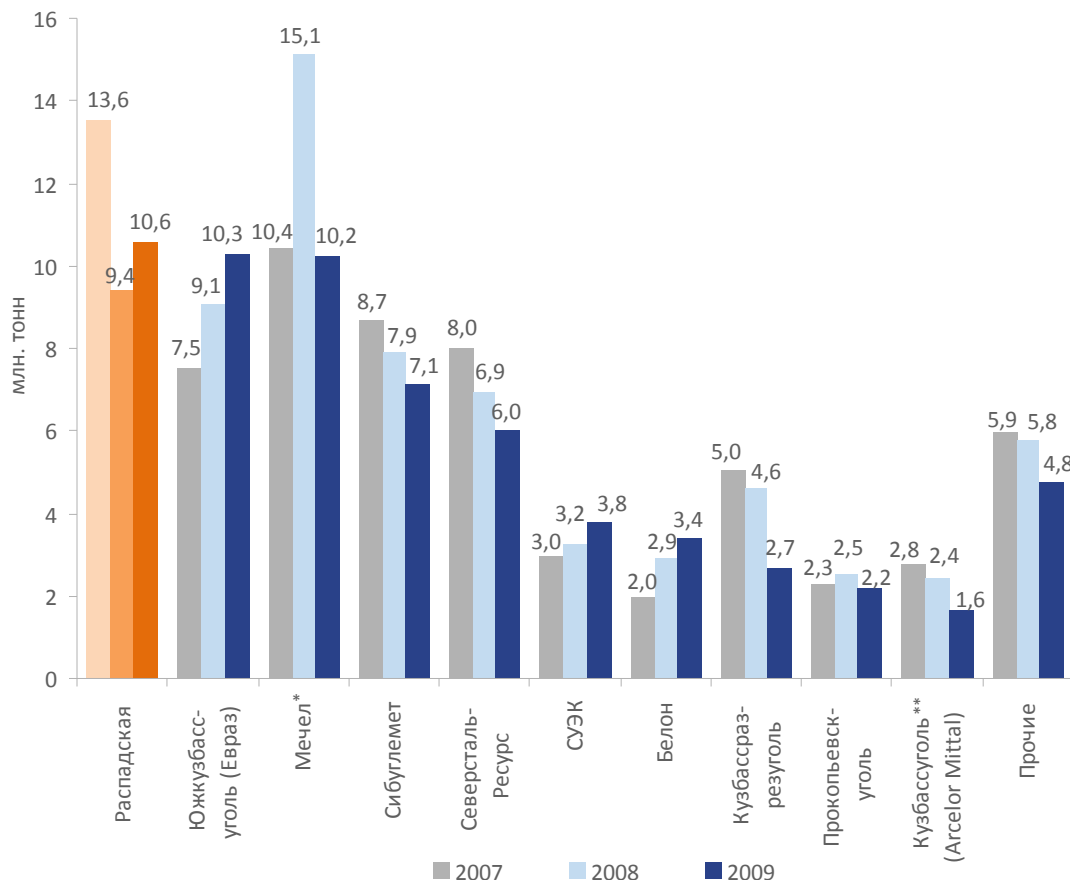
- Спад промышленного производства с 4 квартала 2008 года привел к снижению объемов добычи в России в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 6%, за 2009 год объем добычи угля в России снизился на 11% по сравнению с уровнем 2008 года
- Доля Распадской в общем объеме добычи коксующегося угля в России составила 17% и 14% в 2009 году и 2008 году соответственно



Источник: Распадская, УДП-3.10 ЦДУ ТЭК, Росинформуголь

Российское производство коксующегося угля по компаниям и операционные результаты Распадской

Объемы добычи угля для коксования российскими производителями

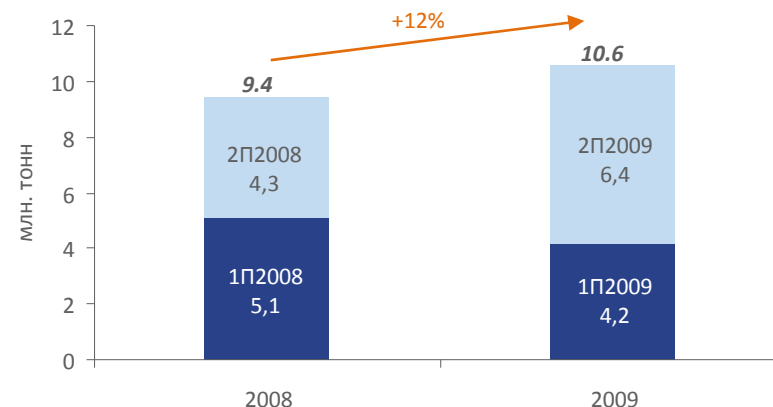


* Объем добычи за 2009 год включает в себя полную консолидацию операционных результатов Мечел Bluestone (США) начиная со 2кв2009

** В апреле 2008 года Северсталь продала компанию Arcelor Mittal

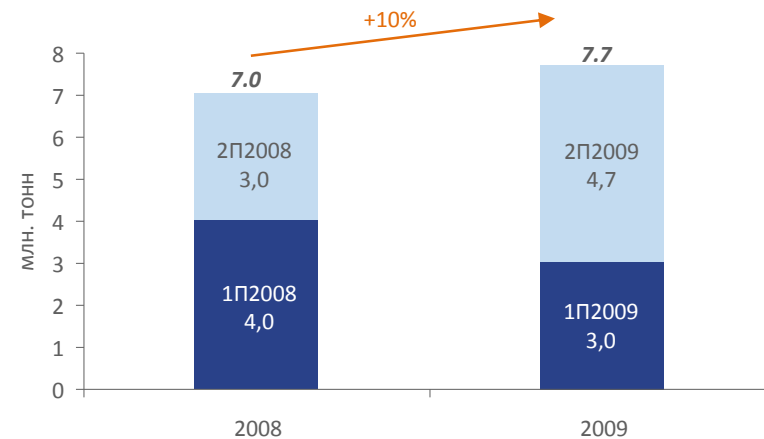
Источник: Распадская, форма УДП-3.10 ЦДУ-ТЭК, данные компаний

Объемы добычи угля для коксования ОАО «Распадская»



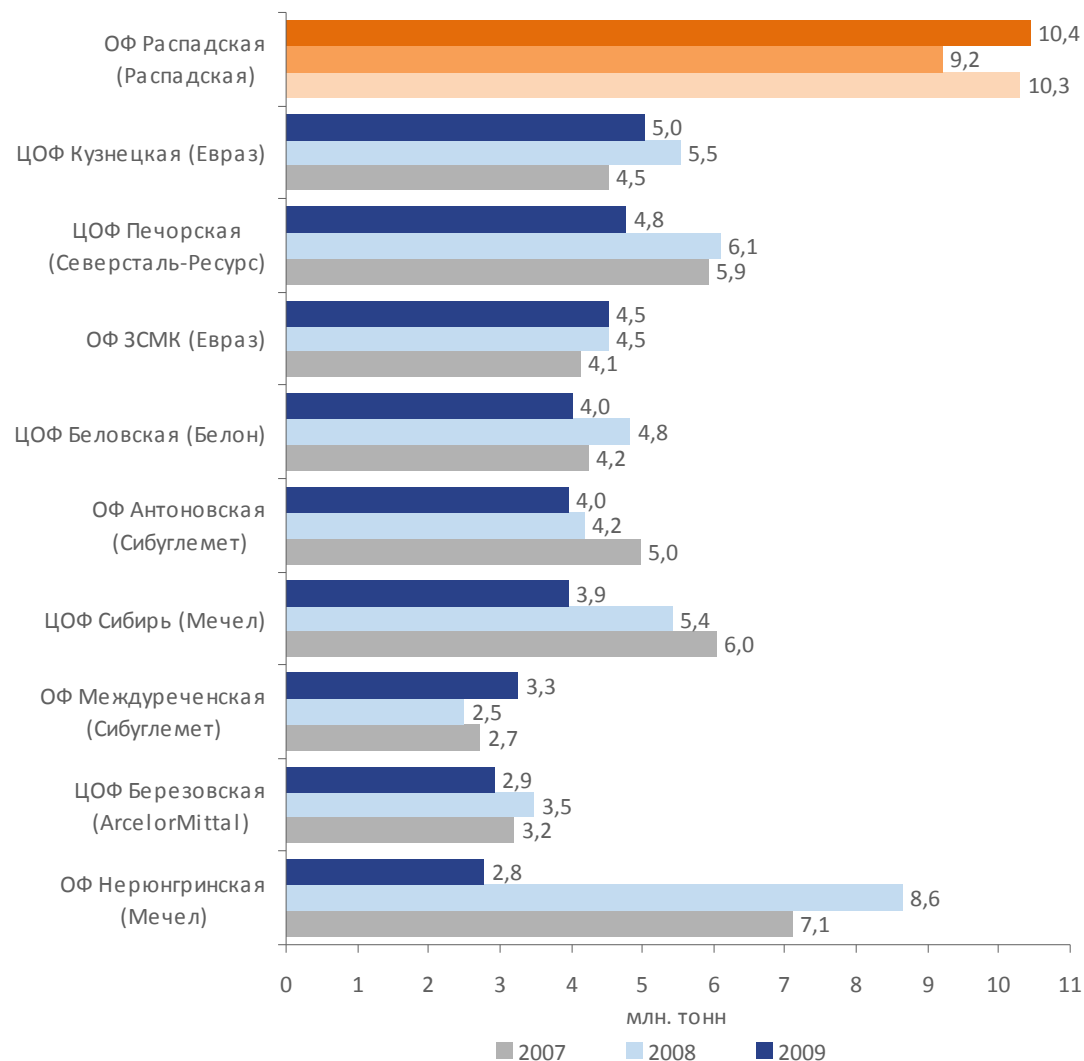
Источник: Распадская

Объемы производства угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

Российские фабрики по обогащению угля



Источник: Расмин, Распадская

- Средний коэффициент выхода концентрата наиболее крупных российских обогатительных фабрик за 2009 год составил более 70%
- За последние 10 лет установился баланс между мощностями по добыче и обогащению угля
- Многие угольные производители запустили новые мощности по обогащению (Распадская, Сибуглемет) и обеспечили загрузку уже имеющихся мощностей (Южкзбассуголь, Белон, Мечел)
- На сегодняшний день ОФ «Распадская» самая крупная в России и одна из крупнейших в мире по объемам обогащения с текущей производственной мощностью в 15 млн. тонн рядового угля в год

Производство коксующегося угля в России по маркам, тыс. тонн

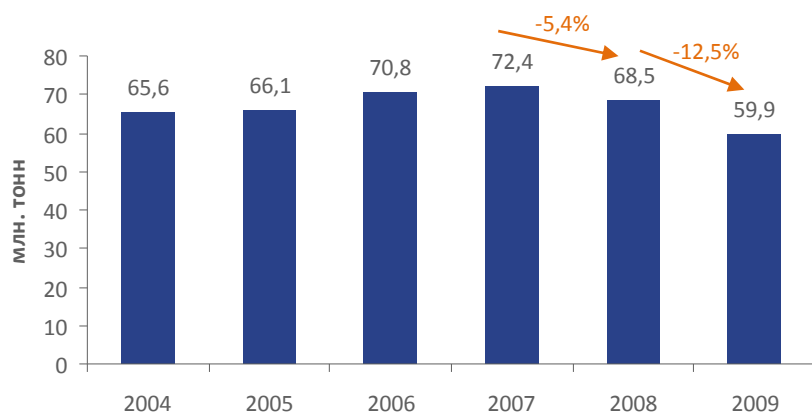
Марка угля	2009	+/- 09/08 %	2008	+/- 08/07 %	2007
К	4,9	-51%	10,1	+8%	9,3
КО	4,4	-18%	5,3	+3%	5,2
КС	13,9	-6%	14,7	+3%	14,2
КСН	0,1	-88%	0,8	-14%	0,9
Ж	14,7	+3%	14,2	+2%	14,0
ГЖ	13,7	+6%	12,9	-23%	16,7
ГЖО	1,8	-30%	2,6	-11%	2,9
Г	3,0	+10%	2,7	+3%	2,7
ТС	0,1	-64%	0,2	-29%	0,3
ОС	4,5	-10%	5,0	-24%	6,6
Итого	61,1	-11%	68,7	-6%	72,9

Источник: УДП-3.10 ЦДУ ТЭК

- Исторически уровень потребления концентрата коксующегося угля металлургическими предприятиями и коксохимическими заводами в России составлял 41 млн. тонн – 47 млн. тонн в год
- Исторически на экспорт отправлялись невостребованные внутренним рынком излишки концентрата коксующегося угля (в основном из Кузбасса в Украину, испытывающую традиционный дефицит определенных марок углей) и объемы в рамках долгосрочных контрактов (из Южной Якутии в Японию). Уровень экспорта составлял 8-11 млн. тонн в год*
- В 2009 году в России наблюдался профицит всех групп коксующихся углей, частичное исключение составляли коммерческие условия поставок особо ценных марок углей*
- К 2015 году в связи с увеличением производства угля на существующих шахтах и фабриках и запуском производства на новых шахтах и разрезах профицит коксующегося угля может значительно увеличиться. Основной прирост произойдет за счет ценных групп углей: спекающихся и коксообразующих*

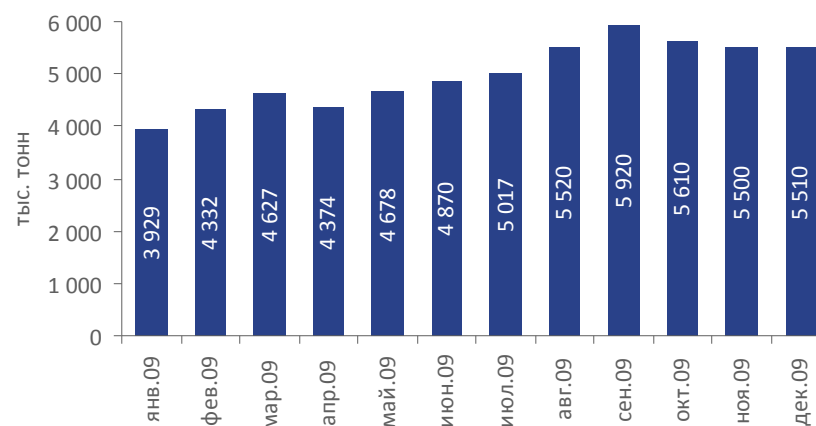
*Примечание: расчеты Министерства промышленности и торговли России от декабря 2009 года

Производство стали в России



Источник: World Steel Association

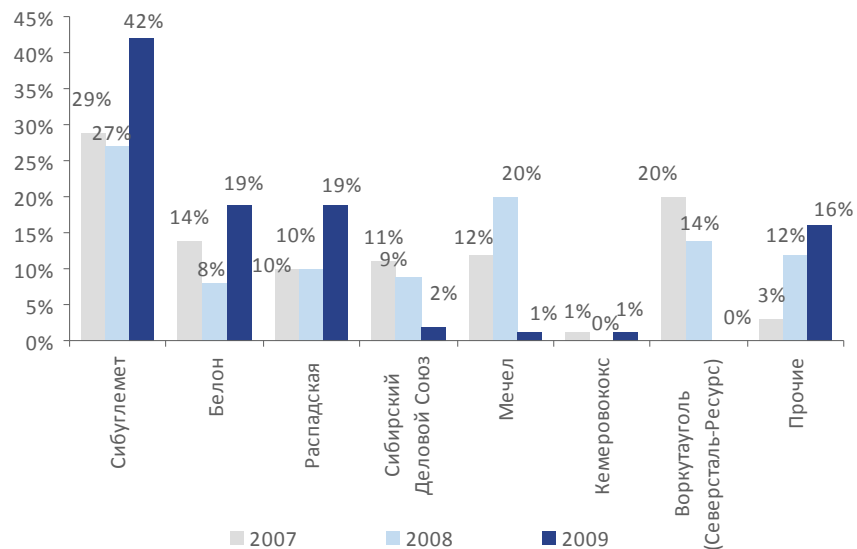
Производство стали в России в 2009 году



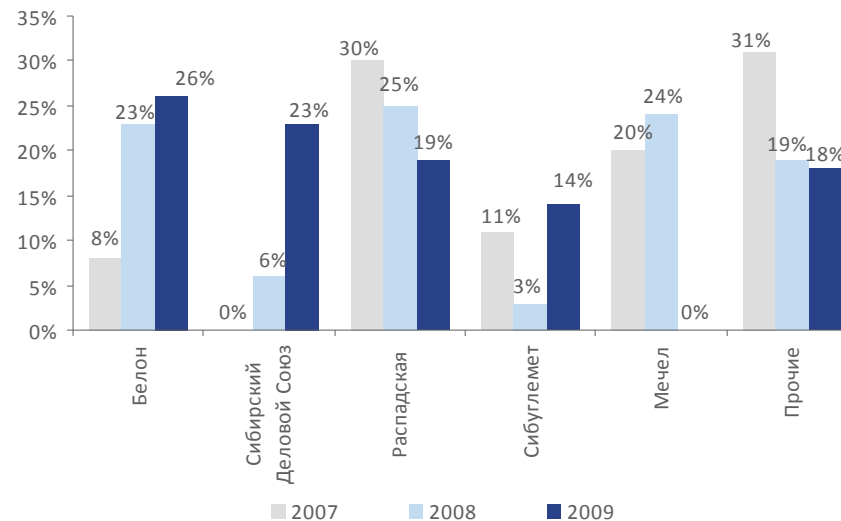
Источник: World Steel Association

Поставки угольного концентрата для российских меткомбинатов и КХЗ - 1

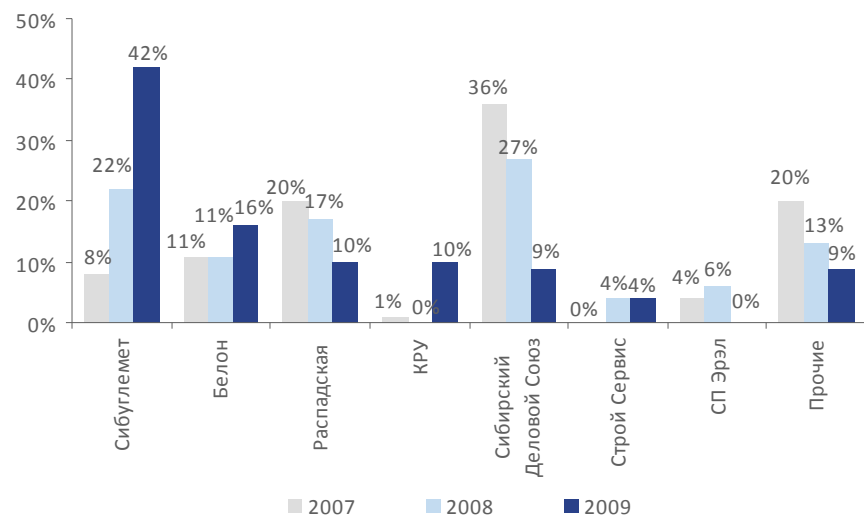
НЛМК



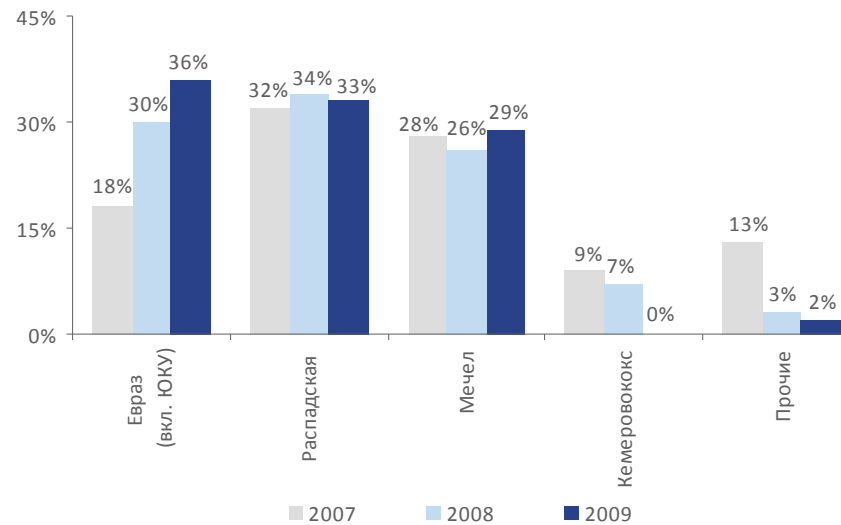
ММК



Алтайский КХЗ (НЛМК)



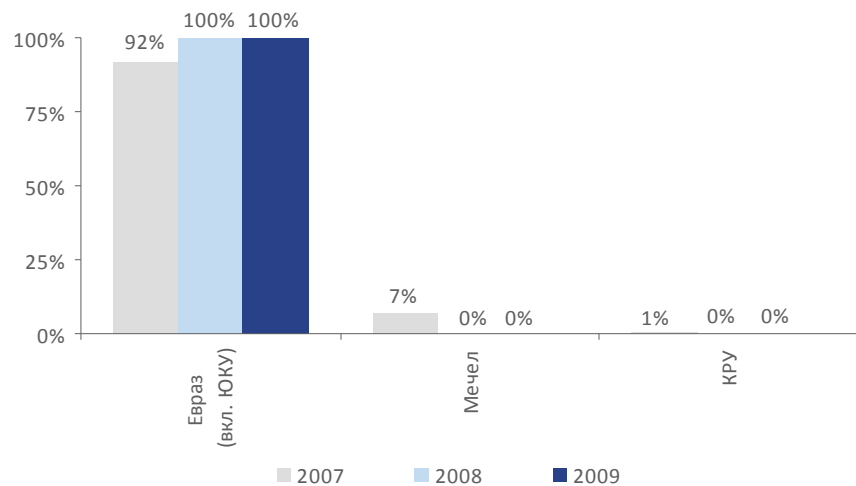
НТМК (Евраз)



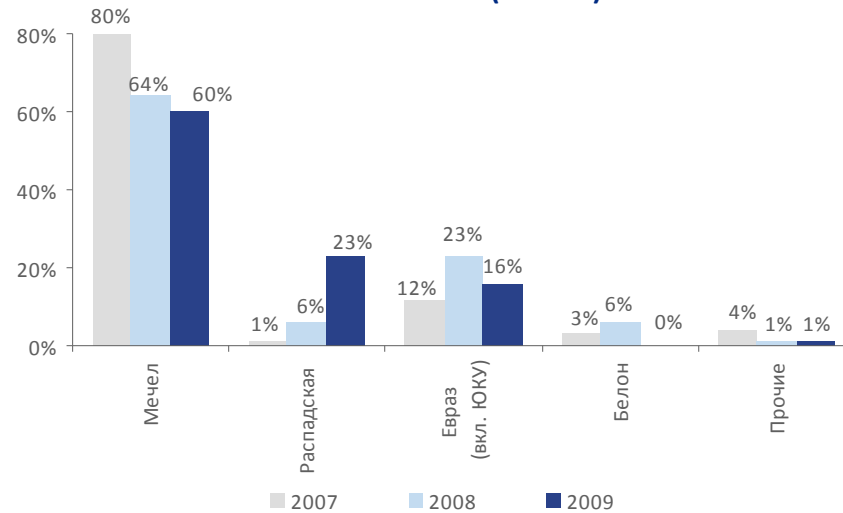
Источник: Расмин

Поставки угольного концентрата для российских меткомбинатов и КХЗ - 2

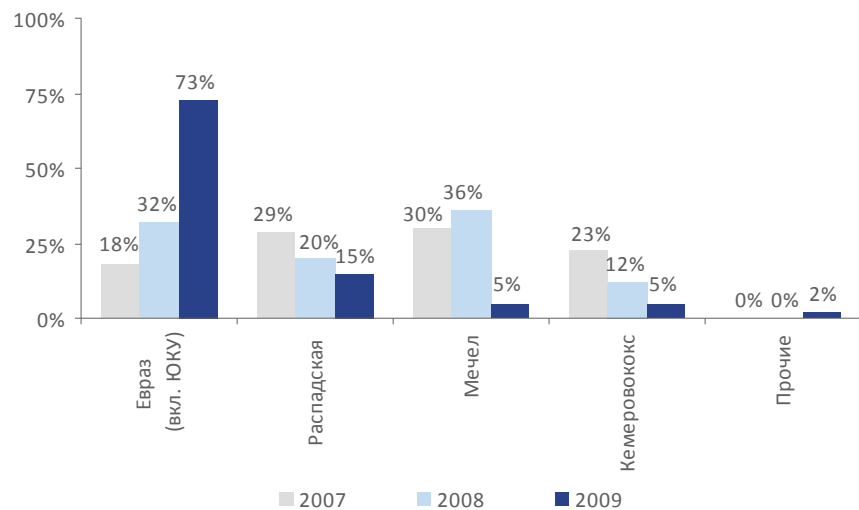
ЗСМК (Евраз)



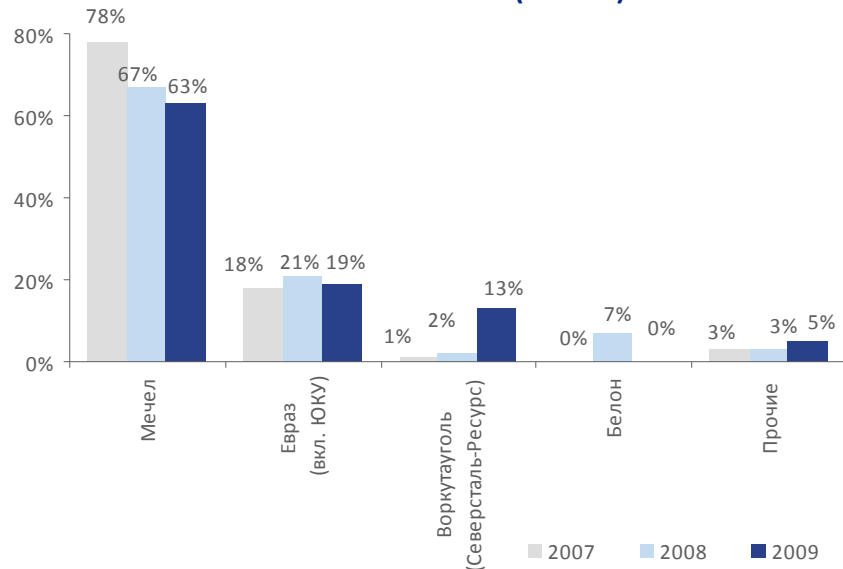
Челябинский МК (Мечел)



Кузнецкий МК (Евраз)



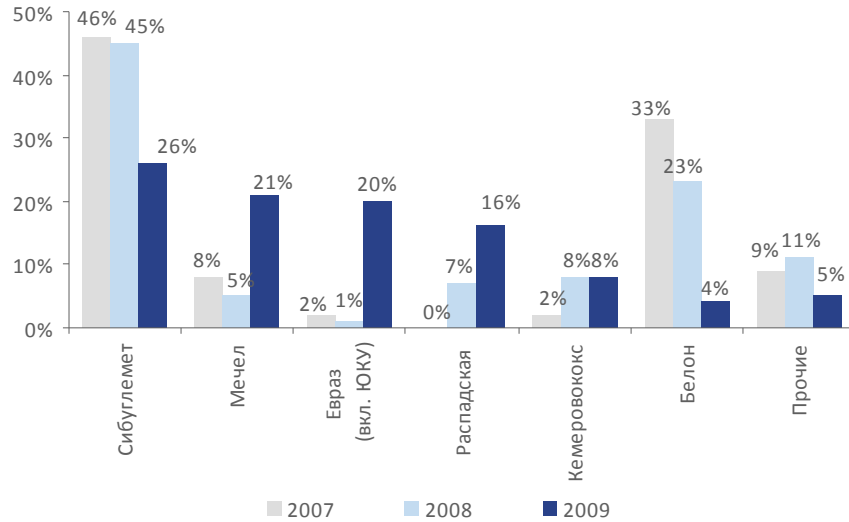
Московский КГЗ (Мечел)



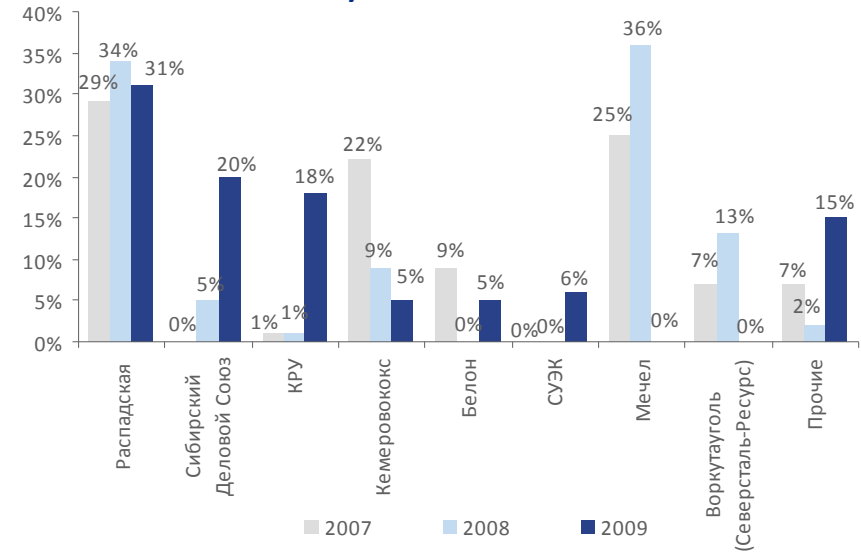
Источник: Расмин

Поставки угольного концентрата для российских меткомбинатов и КХЗ - 3

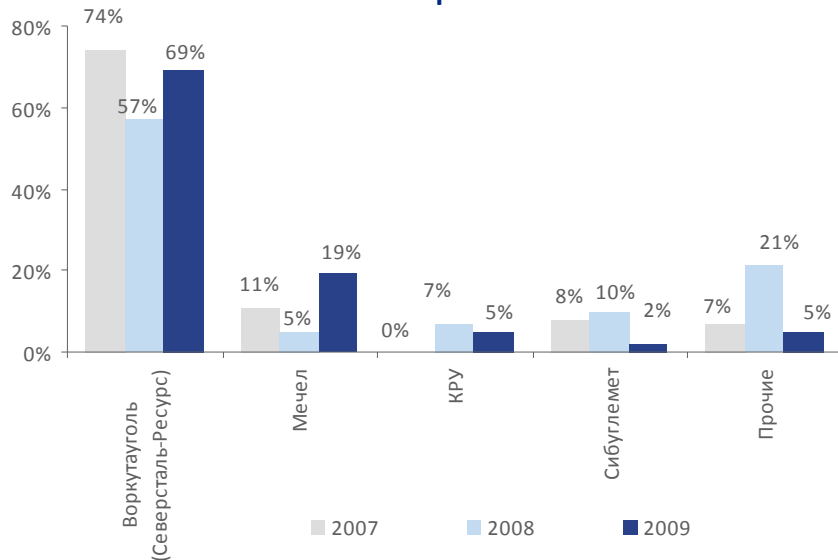
Уральская Сталь



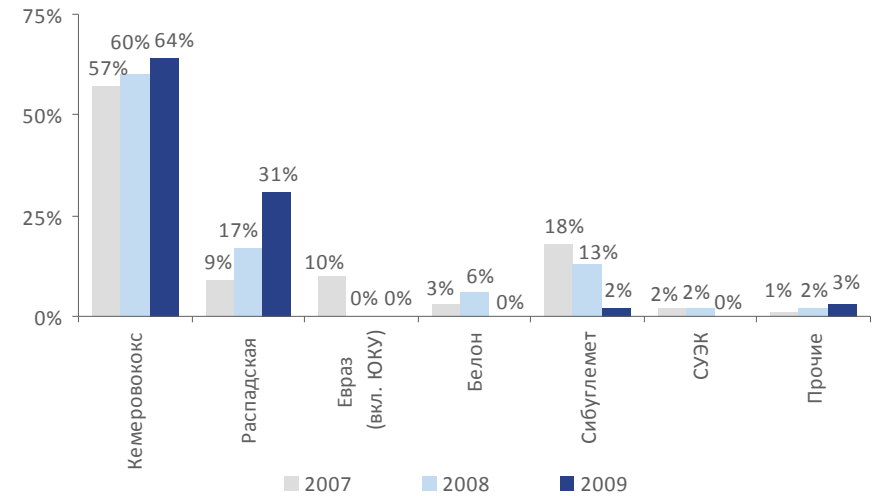
Губахинский КХЗ



Северсталь

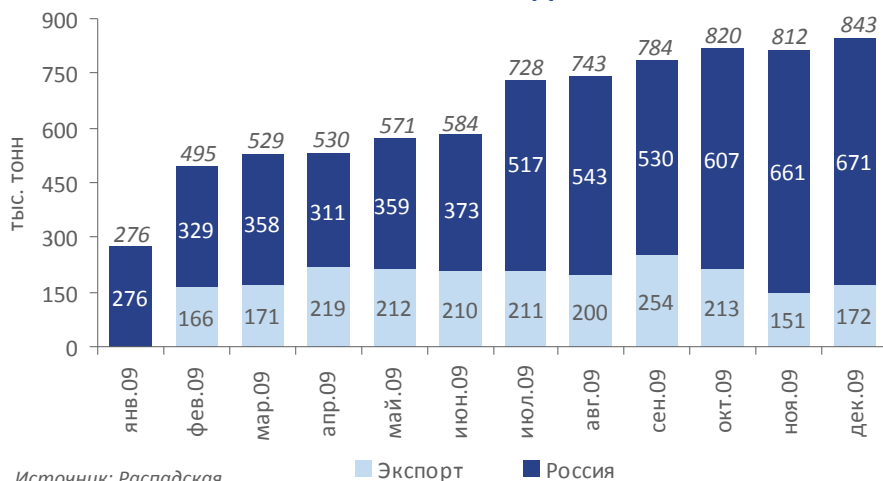


Кемеровский КХЗ



Источник: Расмин

Объемы реализации угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

Динамика цен на угольный концентрат ОАО «Распадская»



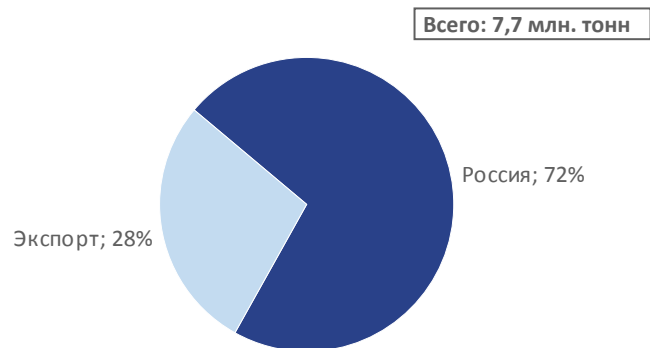
* Для российских продаж. Средняя цена: янв – 2 700 руб./тонну, фев, март – 3 300 руб./тонну

Источник: Распадская

- В октябре 2008 года начался отраслевой кризис, который обернулся значительным падением цен, объемов производства и продаж, фактическим невыполнением долгосрочных и годовых контрактов, падением до нулевых объемов экспортных продаж из-за аналогичного спада в Украине и неотлаженных связей с азиатскими потребителями
- Начиная со 2кв2009 – восстановление спроса, начало экспортных продаж несмотря на сложности внутренней логистики
- В 2009 году руководство Распадской достигло ранее намеченных производственных ориентиров
- В 4кв2009 и за весь 2009 год объемы продаж концентрата коксующегося угля выросли на 10% по сравнению с 3кв2009 и 2008 годом соответственно
- Во 2кв2009 и 3кв2009 объемы реализации угольного концентрата достигали более 100% от докризисного периода (3кв2008)
- Российская угольная промышленность в течение 9м2009 имела возможность реализовывать свою продукцию (угольный концентрат) по ценам не выше 1600-2000 руб. (US\$50-US\$55) за тонну, при этом самыми актуальными и сложными вопросами оставались поддержание уровня безопасности, подготовка угольных запасов для перспективной отработки, обеспеченность инвестиционными ресурсами, сохранение производственной и финансовой стабильности, в том числе через выход на новые экспортные рынки
- В 4кв2009 средневзвешенная цена на угольный концентрат Распадской выросла по сравнению с предыдущим кварталом в основном за счет продаж на российском рынке, доля которых составила 78% от общего объема реализации
- В 4кв2009 Распадская работала с загрузкой примерно в 800 тыс. тонн угольного концентрата в месяц, в начале 2010 года – 710-750 тыс. тонн в месяц
- В 2010 году Распадская планирует увеличить объемы продаж на 10%-15%, что предполагает постепенное восстановление металлургической отрасли и других смежных отраслей
- В начале 2010 года в ходе переговоров поставщиков и потребителей угольной продукции в России установился уровень цен, превышающий на 15% уровень предыдущего квартала и на 22% - уровень предыдущего месяца
- На мировом рынке ожидается изменение цен начиная с апреля 2010 года, в то же время может измениться и мировая система контрактов – с долгосрочных на квартальные
- Текущие цены на коксующийся уголь на мировом рынке достигают уровня US\$200-US\$240 FOB Австралия для твердых марок углей (hard coking coal) в основном за счет высокого спроса со стороны Китая (импорт составляет порядка 3,5 - 4,0 млн. тонн в месяц. В 2009 году чистый импорт Китая составил 37,9 млн. тонн)**
- VNP Billiton начала поставки коксующегося угля японским и китайским потребителям по новой схеме на основе квартальных контрактов. На апрель-июнь установлена отпуская цена \$200 за тонну твердого коксующегося угля, для сравнения - на 2009-2010 японский финансовый год законтрактована цена \$129 за тонну

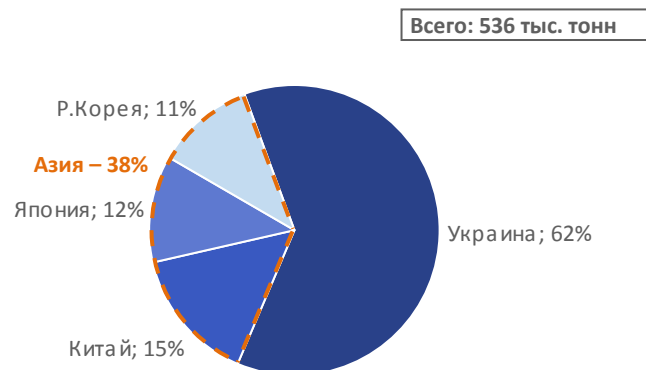
** Источник: Macquarie

География продаж ОАО «Распадская» в 2009 году



Источник: Распадская

Структура экспорта угольного концентрата в 4 квартале 2009 года



Источник: Распадская

- Продолжение ориентации российской угольной индустрии на внутренних потребителей стимулируют:
 - особенности российского территориально-производственного комплекса;
 - привязка качества кокса к марочному составу и продукции конкретных добывающих предприятий;
 - скорость оборачиваемости вагонного парка и гибкая диспетчеризация со стороны РЖД и других перевозчиков грузов;
 - надежные отношения между потребителями и производителями
 - совершенствующаяся система ценообразования
- В настоящее время происходит постепенное восстановление спроса на металлопродукцию и уточнение производителями и потребителями среднесрочных программ развития с учетом отраслевых тенденций, ввода и выбытия мощностей для производства коксующегося угля, кокса и металлопродукции
- Для долгосрочного развития угольной и металлургической промышленности необходимо учесть все негативные воздействия кризисного периода и найти оптимальный баланс между российскими и экспортными продажами, собственными усилиями производителей на экспортных направлениях и поддержкой государства (железнодорожные перевозки и тарифы, развитие портовых мощностей, межгосударственные соглашения и пр.)
- В 2009 году доля экспортных продаж угольного концентрата Распадской составила 28% от общего объема реализации по сравнению с 22% в 2008 году. Во 2кв2009 и 3кв2009 доля экспортных продаж была даже выше, однако была компенсирована растущим спросом со стороны российских потребителей
- В 4кв2009 доля продаж на ключевом для Распадской российском рынке составила 72% от общего объема продаж в результате восстановления металлургического и коксового производства
- Распадская обеспечена заказами на весь 2010 год по объемам, принимая во внимание спрос со стороны всех ключевых региональных рынков
- В 2010 году Распадская продолжит вести работу по сохранению статуса надежного поставщика угольного концентрата для российских потребителей и одновременно поддержанию высокой доли экспорта за счет Украины и Азии, в том числе с учетом налаженных отношений с дальневосточными портами

Динамика ВВП и производства стали на региональных рынках потребления угольной продукции

Мировое производство стали

Регион	2009	2008	+/- 09/08 %
	млн. тонн	млн. тонн	
США	58,1	91,5	-36,4%
Зап. Европа	115,8	166,3	-30,4%
Центр. и Вост. Европа	22,7	32,3	-29,6%
в т.ч.	0,0		
Словакия	3,7	4,5	-16,5%
Румыния	2,7	5,1	-46,7%
Венгрия	1,4	2,1	-33,2%
Болгария	0,7	1,3	-45,4%
СНГ	97,4	114,0	-14,6%
в т.ч.	0,0		
Россия	59,9	68,5	-12,5%
Украина	29,8	37,1	-19,8%
Азия	776,3	749,5	+3,6%
в т.ч.	0,0		
Китай	567,8	500,5	+13,5%
Япония	87,5	118,7	-26,3%
Индия	56,6	55,1	+2,8%
Южная Корея	48,6	53,5	-9,1%
Латинская Америка	37,8	47,6	-20,5%
Прочие	111,5	128,6	-13,3%
Всего мир	1 219,7	1 329,7	-8,3%
Всего мир (искл. Китай)	651,9	829,2	-21,4%

Источник: World Steel Association

Прогнозные значения ВВП для некоторых стран

Регион	Показатель	2008	2009П	2010П	2011П	2012П
		Центральная и Восточная Европа, в т.ч.	ВВП, US\$ трл.	839	814	822
- Словакия	Изменение, %	+4,4%	-3,0%	+1,0%	+3,1%	+3,7%
	ВВП, US\$ трл.	61	58	59	60	62
	Изменение, %	+6,4%	-5,5%	+1,5%	+2,6%	+3,5%
- Румыния	ВВП, US\$ трл.	121	112	113	118	123
	Изменение, %	+7,1%	-7,5%	+1,0%	+3,8%	+4,6%
- Венгрия	ВВП, US\$ трл.	117	108	107	110	115
	Изменение, %	+0,6%	-7,0%	-1,0%	+2,8%	+3,9%
- Болгария	ВВП, US\$ трл.	33	31	31	32	34
	Изменение, %	+6,0%	-5,3%	+1,0%	+3,4%	+4,4%
Россия	ВВП, US\$ трл.	940	874	896	933	975
	Изменение, %	+5,6%	-7,0%	+2,5%	+4,1%	+4,5%
Украина	ВВП, US\$ трл.	102	85	86	89	93
	Изменение, %	+2,4%	-17,0%	+1,0%	+3,6%	+4,8%
Китай	ВВП, US\$ трл.	3 165	3 425	3 719	4 032	4 374
	Изменение, %	+9,0%	+8,2%	+8,6%	+8,4%	+8,5%
Япония	ВВП, US\$ трл.	4 719	4 428	4 484	4 531	4 582
	Изменение, %	-0,7%	-6,2%	+1,3%	+1,1%	+1,1%
Индия	ВВП, US\$ трл.	1 029	1 085	1 153	1 243	1 343
	Изменение, %	+6,1%	+5,5%	+6,3%	+7,8%	+8,1%
Южная Корея	ВВП, US\$ трл.	955	946	972	1 014	1 052
	Изменение, %	+2,2%	-1,0%	+2,8%	+4,3%	+3,7%
Мир	ВВП, US\$ трл.	49 755	48 564	49 595	50 815	52 310
	Изменение, %	+1,8%	-2,4%	+2,1%	+2,5%	+2,9%

Источник: Economist Intelligence Unit

Крупнейшие производители стали в России, тыс. тонн

Производитель	2009	2008	% изм-е 09/08
ММК	9 652	11 945	-19,2%
Северсталь	9 550	11 061	-13,7%
НЛМК	8 516	8 511	0,1%
ЗСМК (Евраз)	5 997	6 565	-8,7%
НТМК (Евраз)	3 896	5 190	-24,9%
Мечел	4 624	4 830	-4,3%
Металлоинвест	3 276	3 265	0,3%
ОЭМК (Уральская Сталь)	3 244	3 047	6,5%
НКМК (Евраз)	1 397	1 323	5,6%

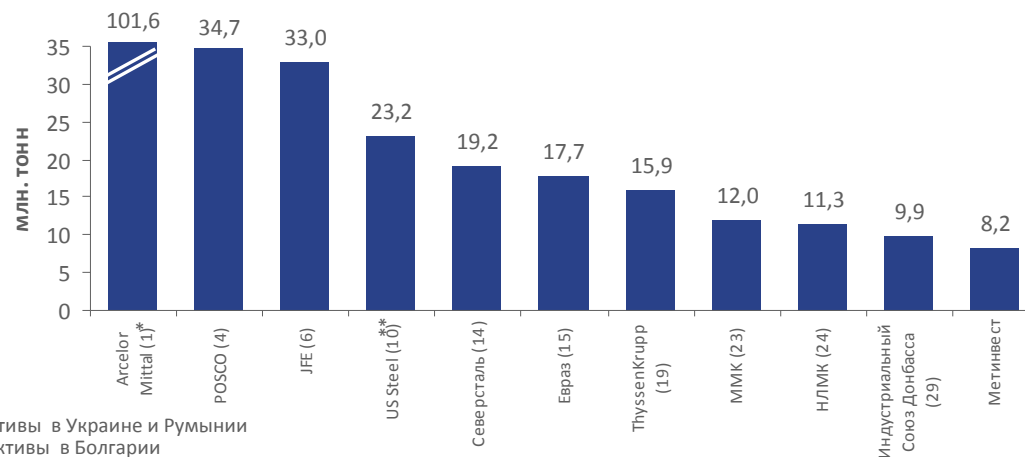
Источник: Металл Эксперт

Крупнейшие производители стали в Украине, тыс. тонн

Производитель	2009	% изм-е 09/08
Arcelor Mittal Кривой Рог	5 056	-19%
ММК им. Ильича	4 267	-24%
Азовсталь	4 653	-16%
Алчевский МК	3 639	-17%
Запорожсталь	3 284	-17%
Днепропетровский МК	3 455	4%
Енакиевский МЗ	2 382	-13%
ДМЗ им. Петровского	964	-11%
Донецкий МЗ	521	-40%
Донецкий ЭМЗ	530	-49%
Интерпайп	313	-52%
Днепропетросталь	258	-46%

Источник: Металл Эксперт

Клиенты Распадской – из числа ведущих мировых компаний по производству стали



* Активы в Украине и Румынии

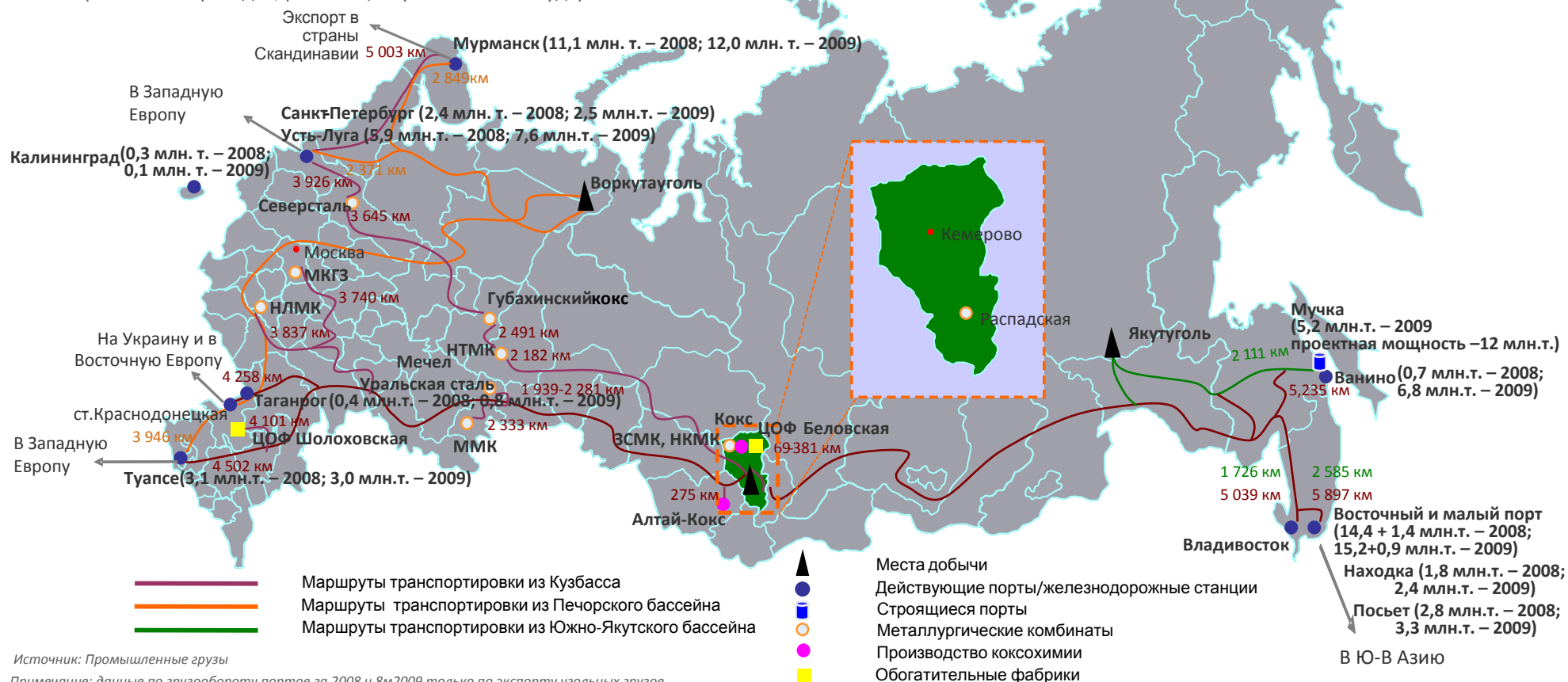
** Активы в Болгарии

Источник: World Steel Association, 2008 год

- В 2009 году производство стали крупнейшими игроками в России и Украине снизилось примерно на 30% и 20% по сравнению с 2008 годом соответственно, что говорит о дальнейшем потенциале роста объемов производства
- Снижение спроса со стороны крупных клиентов позволило средним по размерам потребителям установить долгосрочные отношения с Распадской
- Частичная переориентация металлургических и коксохимических производителей на экспорт (Индия, Китай, Ближний Восток) позволил Распадской получить дополнительный спрос на свою угольную продукцию
- Длина контрактов (в настоящее время – квартал) определяется в основном предложениями потребителей, включая ситуацию на рынках сбыта их продукции (кокс, чугун, стальная продукция и проч.)
- В целом, российская угольная индустрия готова работать в рамках долгосрочных контрактов, принимая во внимание восстановление производственных мощностей, баланс спроса и предложения, а также ценообразование
- Крупнейшие международные металлургические компании, а также почти все крупные российские производители кокса и около половины коксохимических производителей в Украине в настоящее время являются клиентами Распадской.
- В рамках среднесрочной стратегической программы по диверсификации рынков сбыта и клиентской базы Распадская планирует сохранять следующее соотношение:
 - 10-12 клиентов в России;
 - 10-12 клиентов в Восточной Европе, включая Украину;
 - 5-10 клиентов в Азии (Япония, Ю.Корея, Китай)

Транспортная система для сбыта угольной продукции

- Россия занимает второе место в мире по угольным запасам и на Кузнецкий угольный бассейн приходится 68% и 79% производства российского коксующегося угля в 2009 году и 2008 году соответственно
- Доля России в мировой торговле коксующимся углем составляет порядка 4-5% и может увеличиться в ближайшие 3 года. Поставки в России осуществляется в большинстве случаев на базе FCA, т.е. покупатели самостоятельно оплачивают железнодорожный тариф; экспорт в Азию с использованием морских перевозок требует конкурентных позиций на условиях FOB в портах Дальнего Востока
- Внутророссийские перевозки угольного концентрата осуществляются по сети железных дорог с использованием государственных и частных перевозчиков. Автотранспорт используется в основном для локальных перевозок (шахта/разрез-ОФ-станция погрузки)
- Существующая в России сеть железных дорог и морских портов остается узким местом в реализации стратегии угольной промышленности по экспорту избыточной для потребления в России угольной продукции
- В будущем обороте внешней торговли и развитии долгосрочных отношений на новых региональных рынках необходимо будет учитывать все транспортные факторы, включая перераспределение вагонного парка между перевозчиками, появление новых мощностей по перегрузке угля, потенциал сухопутных пограничных переходов, реализацию условий межгосударственных соглашений



Источник: Промышленные грузы

Примечание: данные по грузообороту портов за 2008 и 8м2009 только по экспорту угольных грузов

▪ Ценообразование

- Усиливающееся влияние цен мирового рынка
- Исторические и прогнозируемые периоды переговоров по новым ценам (декабрь-январь – для России, март-апрель – для Азии)
- Влияние коротких (квартальных) контрактов с максимальным учетом цен спотового рынка
- Резервирование объемов для спотовых рынков и клиентов
- Учет индексов биржевого рынка
- Экспортный паритет и система премий и скидок по угольному концентрату, сохранение экспортных преимуществ по продуктам дальнейшего передела (кокс, чугун, стальная продукция)
- Использование качественного российского угля в смеси с высококачественным австралийским углем делает систему скидок за качество более гибкой
- Конкуренция основных регионов угольного производства (СНГ, Австралия, Северная Америка)
- Расчет преимуществ на всех базисах поставок в мировой торговле (FCA Сибирь, FOB Дальний Восток, DAF граница Украины, CIF порты АТР)

▪ Договорные отношения между производителями и потребителями угольной продукции

- Приоритетность долгосрочным контрактам
- Конкуренция за дополнительные объемы через сроки контрактов
- Тенденции потребления восстанавливающихся (Россия, Украина, Япония, Южная Корея, Восточная Европа) и динамично развивающихся (Китай, Индия) рынков
- Учет ситуации отказа от исполнения контрактов в период отраслевого кризиса
- Дополнения в описание форс-мажора
- Возможность / необходимость введения хеджирующих условий для минимального обеспечения бюджетов добывающих компаний через фиксирование условий «бери или плати» для исторически среднего объема закупок

■ Корпоративные / коммерческие партнерства

- Гарантии сбыта поставщикам через сбытовые контракты потребителей (как пример, увеличение объемов закупок угольного концентрата Кемерово-Коксом при наличии экспортного контракта по коксу на Индию)
- Обоснование логики партнерств через косвенное присутствие на труднодостижимых рынках (Россия – Индия, Россия – Западная Европа через Украину, Россия – Бразилия через Азию)
- Использование преимуществ собственных портовых мощностей через гарантии объемов и экономику портовых сборов (порты Дальнего Востока)
- Транснациональные промышленные холдинги и сырьевая обеспеченность (Россия – Украина, Украина – Россия, Украина – Россия – Казахстан – Восточная Европа, Азия - Россия)
- Сложившаяся тенденция поиска азиатскими потребителями ответственных и гибких российских поставщиков вместо традиционных контр-партнеров из Австралии

■ Логистика

- Постоянный прогнозируемый / бюджетный рост тарифов ОАО «РЖД» и его дочерних компаний
- Узкие места по пропускной способности и подвижному составу железных дорог, с учетом широкой номенклатуры конкурирующих друг с другом товаров (коксующийся и энергетический уголь, кокс, чугун, стальная продукция, минеральные удобрения, нефть и нефтепродукты)
- Обязательства по объемам и срокам доставки грузов по межгосударственным соглашениям
- Потенциал приграничной торговли с экономией затрат на транспорт и порты (Россия-Китай, Монголия – Китай)

■ Административные ресурсы

- Наличие/введение импортных/экспортных пошлин (с периодом действия согласно законодательству не менее 9 месяцев)
- Регулирование пропорций между внутренними и внешними ценами
- Взаимовыгодное сотрудничество государства и угольной индустрии в сфере внешней торговли через увеличение объемов, разумную тарифную политику и страхование от перепроизводства

Производственная политика

- Поддержание производственного потенциала и увеличение добычи при благоприятной рыночной конъюнктуре
- Расширение в среднесрочной перспективе марочного состава угольной продукции
- Гарантированная поддержка планов по добыче лицензиями, мощностями по обогащению, проходке, транспортировке
- Учет возможностей избирательного приобретения активов исходя из горно-геологических условий и на основе критериев будущего потенциала роста бизнеса

Сбытовая политика

- Приоритет долгосрочным отношениям со стратегическими потребителями
- Диверсификация клиентской базы
- Поддержание оптимального баланса между внутренними и экспортными продажами
- Фокус на увеличение доли экспорта в краткосрочной перспективе
- Поддержание исторически высокой доли в украинских поставках
- Расширение географии экспорта за счет потребителей в Европе и Азии, являющейся основным рынком в международной торговле углем
- Совершенствование контрактных отношений с клиентами
- Усиление конкурентных позиций за счет современного производства и инфраструктуры, стабильности поставок и качества продукции
- Постоянное внимание вопросам транспортировки и перегрузки продукции

Финансовая и экономическая политика

- Контроль над расходами, сокращение доли постоянных затрат, сохранение на конкурентном уровне затрат на производство и реализацию угольной продукции
- Поддержание высокого уровня рентабельности бизнеса, жизненно необходимого для поддержания действующего производства и долгосрочного развития (через горно-капитальные работы, своевременную подготовку запасов с учетом сложных горно-геологических факторов, модернизацию оборудования, обеспечивающую инфраструктуру)
- Поддержание оптимального баланса между инвестициями в поддержание производства и перспективное промышленное развитие
- Поддержание высокой ликвидности и оптимальной структуры капитала
- Контроль дебиторской и кредиторской задолженности

Социальная ответственность, отношения с акционерами и инвесторами

- Постоянное внимание к охране здоровья персонала, соблюдению техники безопасности и охране окружающей среды
- Сохранение высококвалифицированных специалистов при оптимизации численности
- Реализация соглашений о социально-экономическом партнерстве с региональными органами власти и отраслевыми профсоюзами
- Политика развития долгосрочных отношений с действующими и потенциальными акционерами, продолжение следования политике раскрытия существенной информации, совершенствование процедур корпоративного управления

Период	Событие	Город
14 января	Предварительные операционные результаты за 4 квартал 2009 и весь 2009 год	Москва, Междуреченск
Январь-март 2010	Обновление среднесрочной стратегической программы	Междуреченск
3-5 февраля	Конференция инвестиционного банка "Тройка-Диалог"	Москва
10 февраля	Подписание ежегодного соглашения с Администрацией Кемеровской области о социально-экономическом сотрудничестве	Кемерово
18-19 февраля	XV ежегодный саммит Института Адама Смита «Металлы СНГ»	Москва
1 марта	Посещение инвестиционными аналитиками производственных объектов Компании	Междуреченск
10-12 марта	Индустриальная конференция "Уголь СНГ"	Украина
Середина апреля	Финансовые результаты по МСФО за 2009 год, предварительные операционные результаты за 1 квартал 2010 года	Москва, Междуреченск
2-я половина апреля	Участие в инвестиционных встречах и конференциях, организованных российскими и зарубежными банками	Лондон

Александр Андреев

заместитель Генерального директора
по стратегическому планированию

тел.: +7 (499) 147 15 17

andreev@raspadsкая.ru

Марина Бадудина

начальник отдела по отношениям с инвесторами

тел.: +7 (499) 147 15 17

mbadudina@raspadsкая.ru

www.raspadsкая.ru