

ОАО «Распадская» – российский лидер в производстве коксуемого угля



Презентация для инвесторов

Ноябрь 2009

Лондон



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.



Основные факты

- ОАО «Распадская» создано в 1973 году и расположено в Кемеровской области Российской Федерации
- Единый производственно-территориальный комплекс по добыче и обогащению угля:
 - 2 шахты;
 - 1 разрез;
 - 1 строящаяся шахта;
 - обогажительная фабрика;
 - 5 предприятий транспортной и производственной инфраструктуры, компания по продажам и маркетингу, управляющая компания
- Производство – 100% коксующийся уголь
- Один из крупнейших производителей коксующегося угля в России
- Входит в десятку крупнейших мировых угледобывающих компаний по объемам продаж концентрата коксующегося угля
- JORC запасы – 781,5 млн. тонн, включая 35,7 млн. тонн, добытых по состоянию на 30 сентября 2009 г. Обеспеченность запасами – более 50 лет
- Основной акционер – компания Corber Enterprises Ltd. (80%), которой на паритетных началах владеют менеджмент Распадской и Евраз Груп
- С ноября 2006 года акции Распадской обращаются на российских фондовых биржах РТС и ММВБ. Акции в свободном обращении – 20%
- С мая 2007 года еврооблигации Компании котируются на LSE (Лондонской фондовой бирже)

Стратегия и последние достижения

- Эффективное недропользование и использование производственного потенциала предприятий Распадской
- Приоритет долгосрочных отношений со стратегическими клиентами
- Увеличение объема экспортных продаж, в том числе на азиатском направлении
- Диверсификация клиентской базы (также за счет реализации угольной продукции средним по объемам закупок компаниям)
- Крупнейшая в России собственная обогажительная фабрика с производственной мощностью 15 млн. тонн в год. Ввод в действие: 1-ая очередь – в 2005 году, 2-ая очередь – в 2008 году
- Строительство шахты «Распадская-Коксовая» с потенциальным производством дефицитных в России марок угля «К» и «КО» (hard-coking coal по международной классификации)

Источник: Распадская

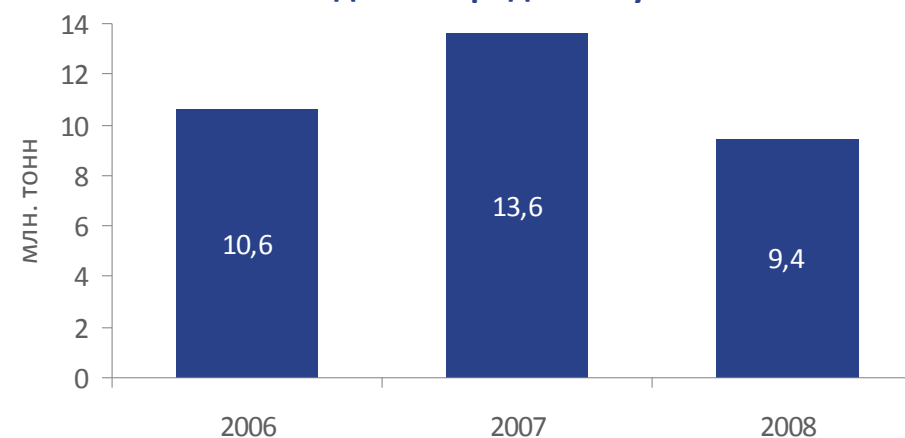
Основные финансовые показатели (МСФО)

Показатель, US\$ млн. (если не указано иное)	2006	2007	2008
Выручка	469	784	1 200
Рост, %	н.д.	+67%	+53%
ЕБИТДА	259	470	868
Рентабельность, %	55%	60%	72%
Чистая прибыль	112	240	531
Рентабельность, %	24%	31%	44%
Долг*	360	347	351
Чистый долг	310	265	165
Чистый долг/ЕБИТДА	1,2x	0,6x	0,2x

*Включая еврооблигации на сумму US\$300 млн. со сроком погашения в мае 2012 года
Примечание: финансовые результаты по МСФО за 1П2009 опубликованы 25 сентября 2009 г.

Источник: Распадская

Объемы добычи рядового угля



Примечание: прогнозные данные по объему добычи угля за 2009 год опубликованы в презентации по финансовым результатам за 1П2009 25 сентября 2009 г.

Источник: Распадская

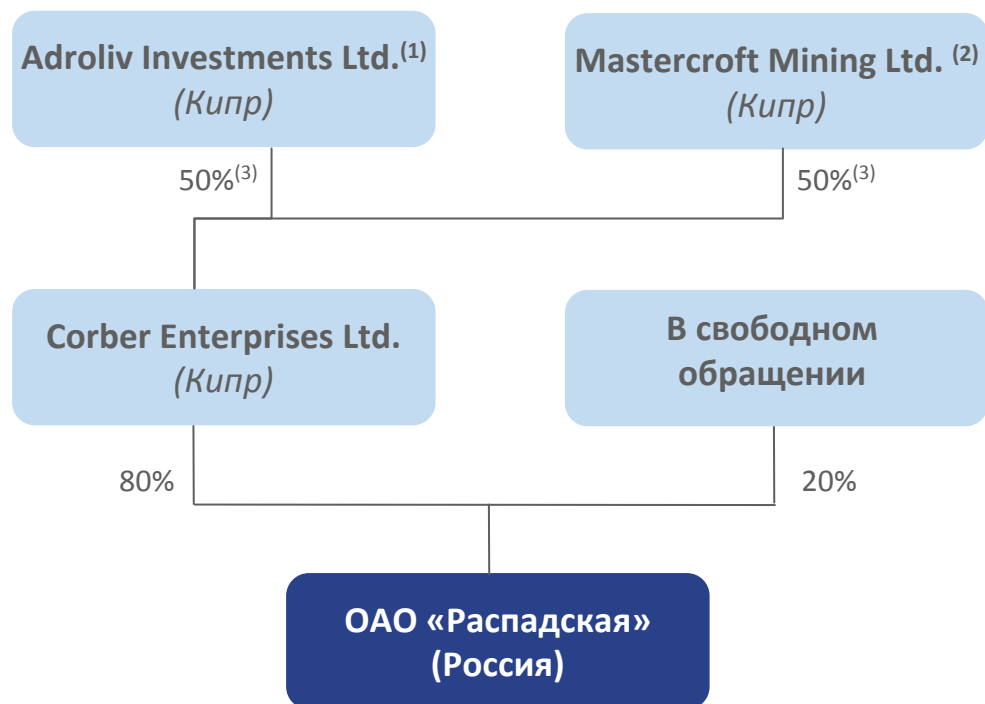
Единый территориально-производственный комплекс обеспечивает оптимизацию бизнес процессов



(1) Добыча рядового угля
 (2) Добыча рядового угля (на стадии строительства)
 (3) Обогащение рядового угля
 (4) Осуществление продаж
 (5) Менеджмент

(6) Транспортировка угля
 (7) Строительство шахт
 (8) Electric and heat energy wholesale trade
 (9) Оптовая торговля топливом
 (10) Изготовление анкерной крепи, металлической решетки





(1) Бенефициарными акционерами Adroliv Investments Ltd. являются Козовой Г.И. и Вагин А.С.

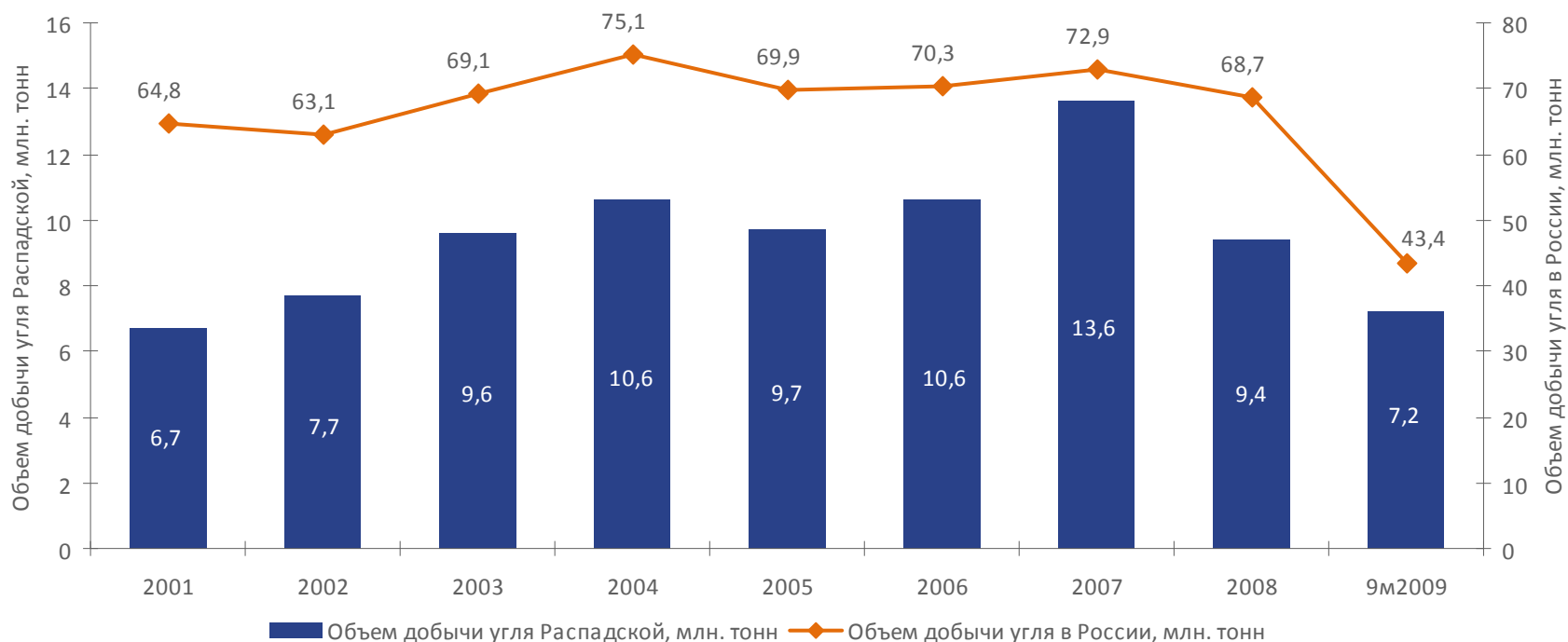
(2) Бенефициарным акционером Mastercroft Mining Ltd. является Evraz Group S.A.

(3) Доля от общего количества голосующих акций

Долгосрочное партнерство с Евраз Групп базируется на:

- Акционерных отношениях:
 - с 1990-х годов – миноритарное участие Евраза
 - с 2004 года – паритетное партнерство
 - соглашение акционеров владельческой компании Corber предусматривает единогласное принятие резолюций по основным стратегическим вопросам и осуществление оперативного управления бенефициариями компании Adroliv
- Коммерческих отношениях:
 - сделки осуществляются на рыночных условиях
 - контракт на поставку продукции для российских заводов действует до 2011 года, на украинские заводы начались отгрузки с начала 2008 года
 - доля поставок угольной продукции Евраз Групп в 2007 году, 2008 году и за 9м2009 составила 16,3%, 18%, 22% и 12% в общем объеме продаж Распадской, соответственно (по России)
 - доля поставок Распадской в общем объеме закупок угольного концентрата Евраз Групп в 2007 году, 2008 году и 9м2009 составила 19%, 14% , 12,6% и 15% соответственно (по России)

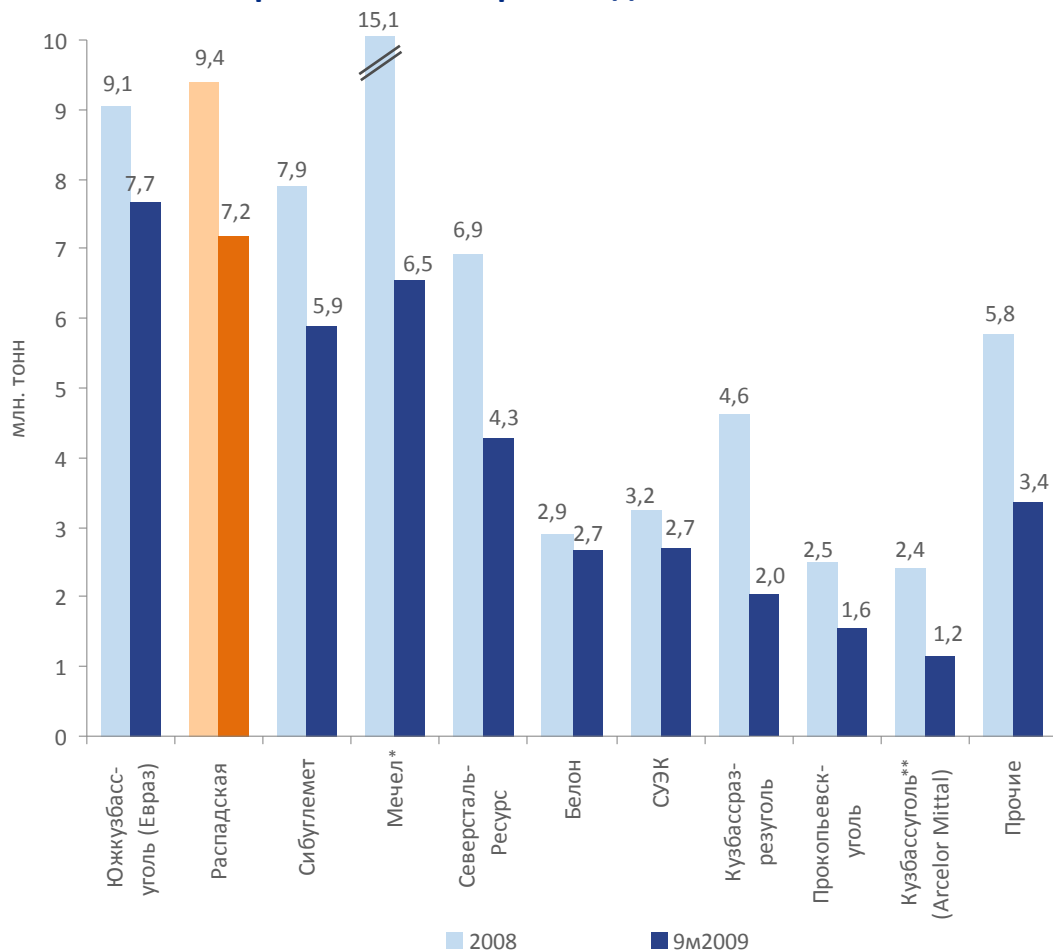
- JORC запасы – 781,5 млн* . тонн, включая 35,7 млн. тонн, добытых по состоянию на 30 сентября 2009 г. Обеспеченность запасами – более 50 лет
- Спад промышленного производства с 4 квартала 2008 года привел к снижению объемов добычи в России в 2008 по сравнению с 2007 годом на 6%, за 9 месяцев 2009 года объем добычи угля в России снизился на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- Доля Распадской в общем объеме добычи коксующегося угля в России составила 19%, 14% и 17% в 2007, 2008 и 9м2009 соответственно



* Согласно отчету IMC от 30 июня 2006 года. Не включают не прошедшие международный аудит лицензионные участки с угольными запасами объемом примерно 220 млн. тонн.: участок «Распадский IX-XI» - запасы порядка 118 млн. тонн по категориям В+С1; участок «Распадский-IV» - запасы порядка 102 млн. тонн по категориям В+С1

Источник: Распадская, УДП-3.10 ЦДУ ТЭК, Росинформуголь

Объемы добычи угля для коксования российскими производителями

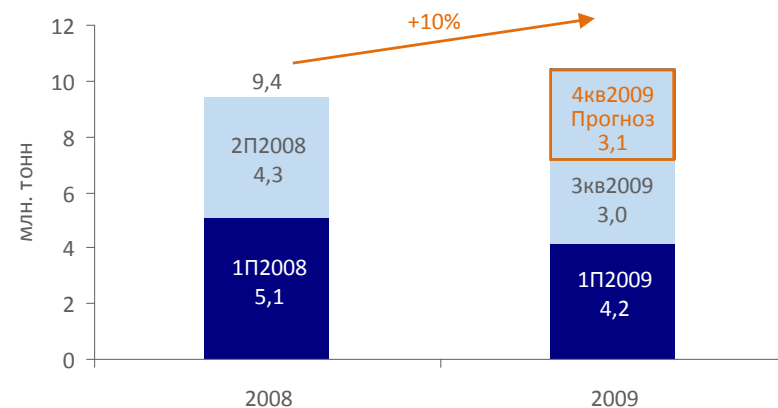


* Объем добычи за 9м2009 включает в себя полную консолидацию операционных результатов Мечел Bluestone (США) начиная со 2кв2009

** В апреле 2008 года Северсталь продала компанию Arcelor Mittal

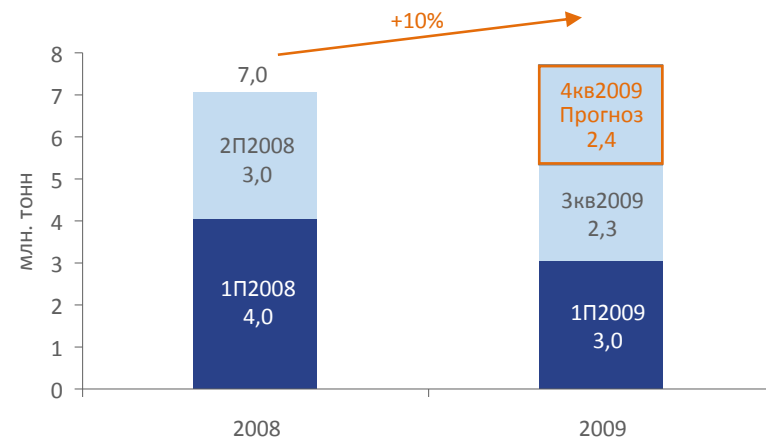
Источник: Распадская, форма УДП-3.10 ЦДУ-ТЭК, данные компаний

Объемы добычи угля для коксования ОАО «Распадская»



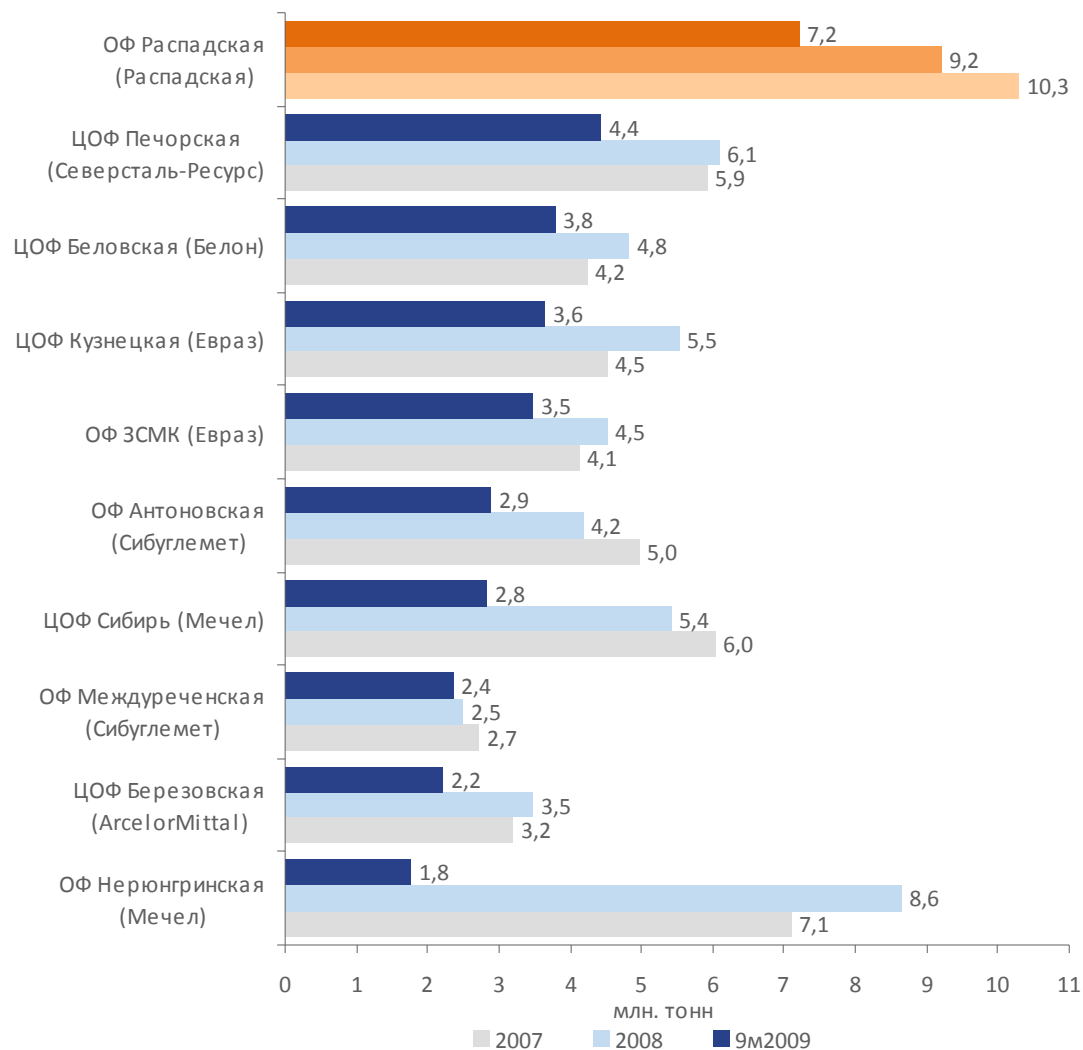
Источник: Распадская

Объемы производства угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

Крупнейшая в России фабрика по объемам обогащения угля

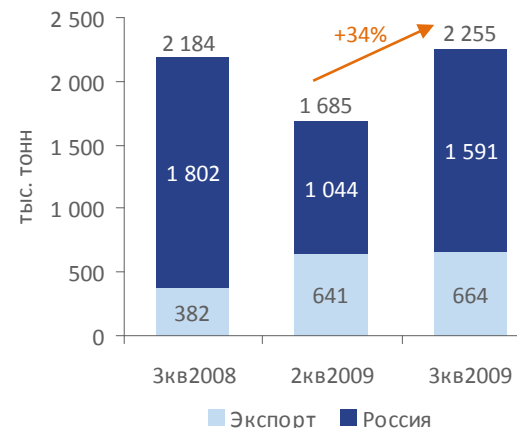
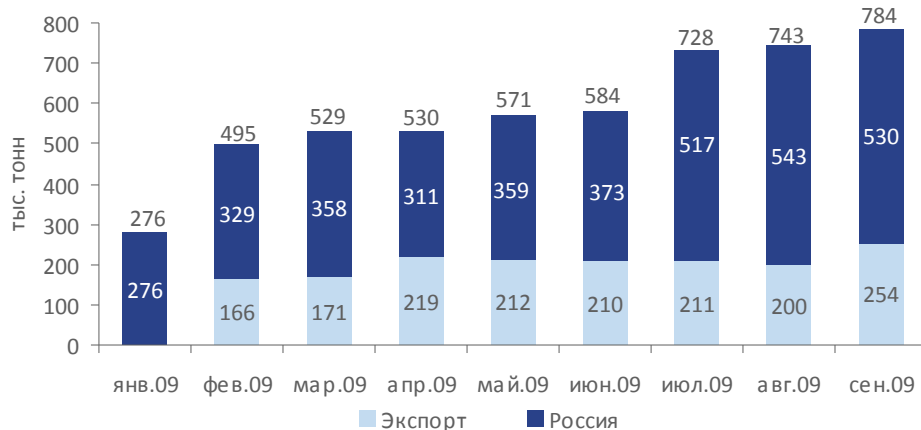


Источник: Расмин

Основные факты

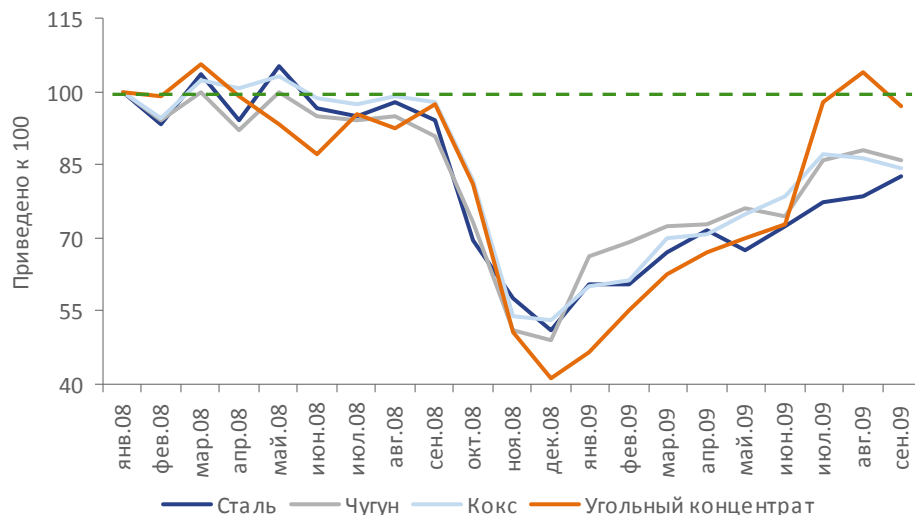
- Построена за 2 года, 1-ая очередь введена в эксплуатацию в 4 квартале 2005 года, 2 очередь – в 2008 году
- На сегодняшний день это самая большая в России и одна из крупнейших в мире фабрика по объемам обогащения
- Проектная мощность 1-ой очереди, составляющая 7,5 млн. тонн рядового угля в год, и работа с гораздо большей производственной мощностью позволили обогатить 10,3 и 9,2 млн. тонн угля в 2007 и 2008 году, соответственно
- Текущая производственная мощность – 15 млн. тонн рядового угля в год
- Средневзвешенные затраты на обогащение снизились с US\$7,9/тонну в 2005 году до US\$1,6/тонну в 1П2009
- Объем обогащения – 100% на ОФ «Распадская», что позволяет снизить средневзвешенные затраты на обогащение и избежать дополнительных транспортных расходов
- Возможность обогащения угля на близрасположенных обогатительных фабриках при росте добычи рядового угля более 15 млн. тонн при минимальных транспортных издержках

Объемы реализации угольного концентрата ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

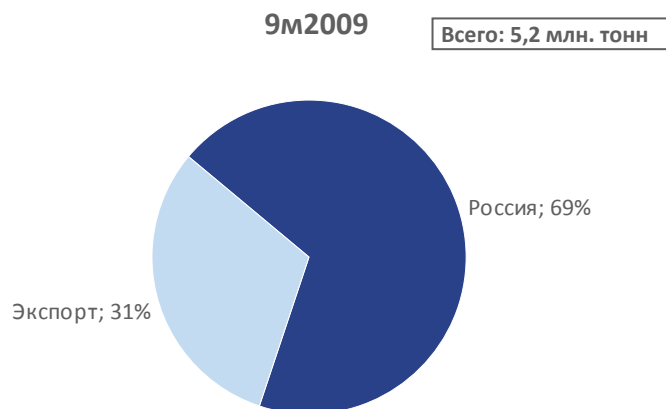
Динамика отраслевого производства в России



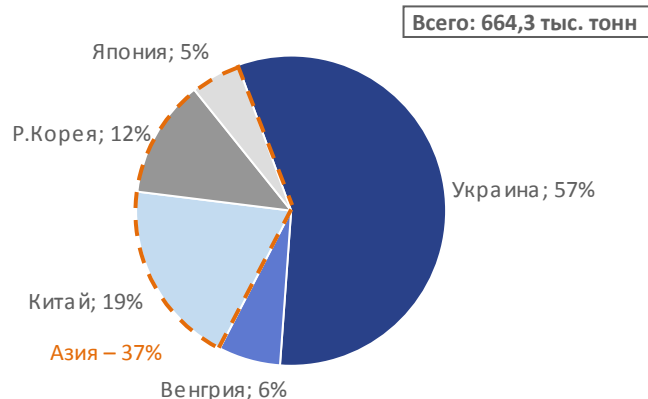
Источник: Металл Эксперт, РасМин

- Объем реализации угольного концентрата в 3кв2009 увеличился на 34% по сравнению со 2кв2009
- В 3кв2009 объем продаж угольной продукции составил более 100% от докризисного уровня (3кв2008)
- Объем реализации угольного концентрата за 2009 год планируется быть на 10% выше уровня 2008 года (7 млн. тонн в 2008 году)
- По сравнению с 4кв2008 объем продаж угольного концентрата в 1кв2009 увеличился на 63%. Во 2кв2009 произошел рост объема продаж на 30% по отношению к 1кв2009, чему способствовало постепенное восстановление объемов производства металлопродукции, увеличение спроса на коксующийся уголь и активная экспортная политика Распадской
- В августе-сентябре 2008 года объемы реализации угольного концентрата составили 736 тыс. тонн и 734 тыс. тонн соответственно. В августе-сентябре 2009 года объемы отгрузки составили уже 743 тыс. тонн и 784 тыс. тонн соответственно, что говорит о восстановлении докризисных объемов реализации

География продаж ОАО «Распадская»

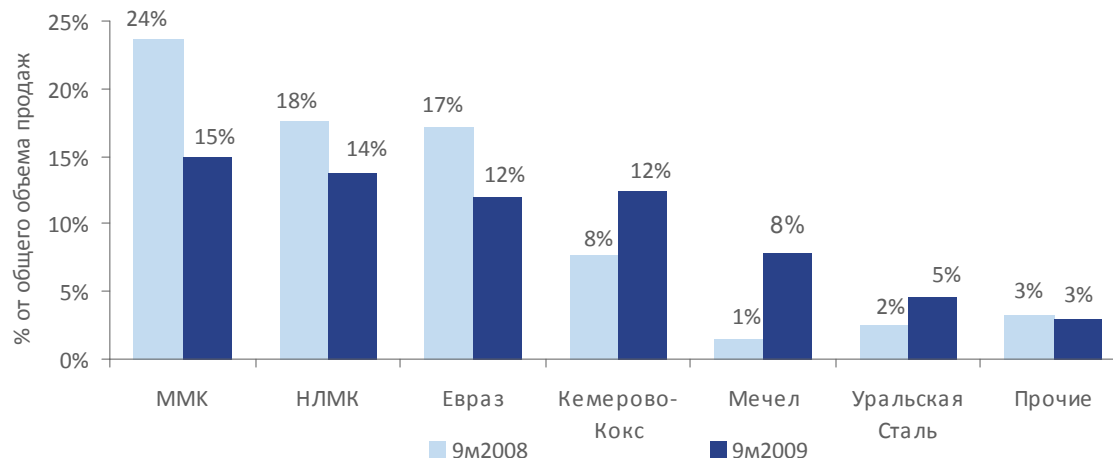


Структура экспорта угольного концентрата в 3кв2009



Источник: Распадская

Основные российские потребители угольной продукции ОАО «Распадская»



Источник: Распадская

- В 3кв2009 объемы продаж угольного концентрата увеличились на 34% по сравнению со 2кв2009 в результате восстановления отраслевых рынков и спроса на угольную продукцию Распадской
- Снижение объемов продаж крупным российским клиентам (ММК, НЛМК, Евраз) с 58% за 9м2008 до 41% от общего объема продаж за 9м2009 частично было компенсировано за счет увеличения реализации средним по объемам поставок российским потребителям с 15% за 9м2008 до 28% за 9м2009
- Доля отгрузки угольного концентрата на экспорт за 9м2009 увеличилась до 31% по сравнению с 25% за 9м2008
- Доля экспорта на украинский рынок выросла с 22% от общего объема отгрузок в 1П2008 до 29% в 1П2009 после возобновления отгрузок с февраля 2009 года после 4 месяцев перерыва
- С начала 2009 года Компания начала осуществлять диверсификацию экспортных продаж за счет частичной переориентации на азиатские рынки. Доля продаж азиатским потребителям в 3-м квартале 2009 г. составила 37% от экспорта угольной продукции
- В 1П2009 были заключены контракты с крупными металлургическими компаниями JFE Holding (Япония), POSCO (Республика Корея), а также начались поставки на китайский рынок
- В 4кв2009 продажи на ключевом для Распадской российском рынке составят не менее 65% от общего объема реализации. Одновременно с этим, в рамках работы по формированию бюджета на 2010 год, продолжится диверсификация региональных рынков сбыта и клиентской базы

Производство кокса (в пересчете на 6% влажности) в России и Украине

РОССИЯ

Производитель (Россия)	9м2008	9м2009	% изм. 09/08
ММК	4,288	3,247	-24%
Северсталь	3,460	2,883	-17%
Алтай-Кокс (НЛМК)	2,876	2,325	-19%
ЗСМК (Евраз)	3,078	2,136	-31%
НЛМК	3,039	1,765	-42%
Кемерово-Кокс	2,040	1,764	-14%
НТМК (Евраз)	2,256	1,638	-27%
Мечел-Кокс	1,772	1,633	-8%
Уральская Сталь	1,533	1,202	-22%
Московский КГЗ (Мечел)	927	616	-34%
Новокузнецкий МК (Евраз)	586	378	-35%
Губахинский КХЗ	402	223	-45%
Всего	26,257	19,810	-25%

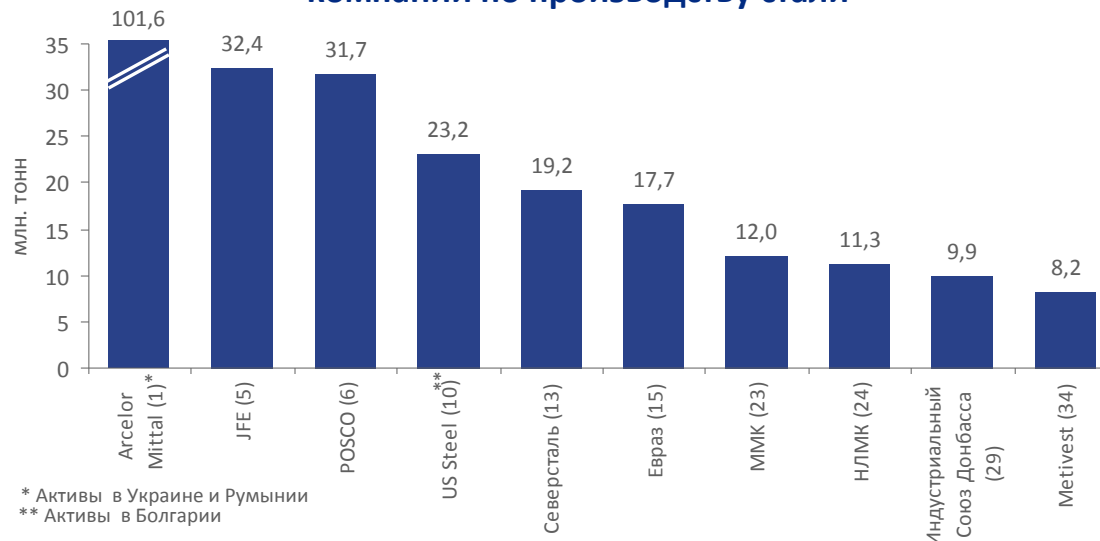
УКРАИНА

Производитель (Украина)	9м2008	9м2009	% изм. 09/08
Алчевский КХЗ	2 688	2 600	-3%
Авдеевский КХЗ	3 343	2 064	-38%
АрселорМиттал Кривой Рог	2 148	1 734	-19%
Азовсталь	1 825	1 473	-19%
Запорожжкокс	1 345	938	-30%
ММК им. Ильича	935	890	-5%
Макеевкокс	853	815	-4%
Днепркокс	502	449	-11%
Баглейкокс	565	429	-24%
Днепродзержинский КХЗ	504	392	-22%
Горловский КХЗ	331	312	-6%
Енакиевский КХП	404	227	-44%
Ясиновский КХЗ	320	209	-35%
Донецккокс	310	182	-41%
Харьковский КЗ	160	111	-31%
Всего	16 233	12 825	-21%

Примечание: голубым цветом выделены компании, в данный момент не являющиеся клиентами Распадской

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

- За 9м2009 объемы производства кокса в России и Украине снизились на 25% и 21%, соответственно, по сравнению с 9м2008, что говорит о потенциале дальнейшего роста объемов производства
- В настоящий момент действующими клиентами Распадской являются крупнейшие глобальные металлургические компании, а также почти все производители кокса России и половина производителей кокса Украины
- В рамках стратегической программы по диверсификации клиентской базы и региональных рынков сбыта Распадская планирует поддерживать в среднесрочной перспективе примерное соотношение:
 - в России – 10-12 клиентов;
 - в Восточной Европе, включая Украину – 10-12 клиентов;
 - в Азии (Япония, Ю.Корея, Китай) – 5-10 клиентов

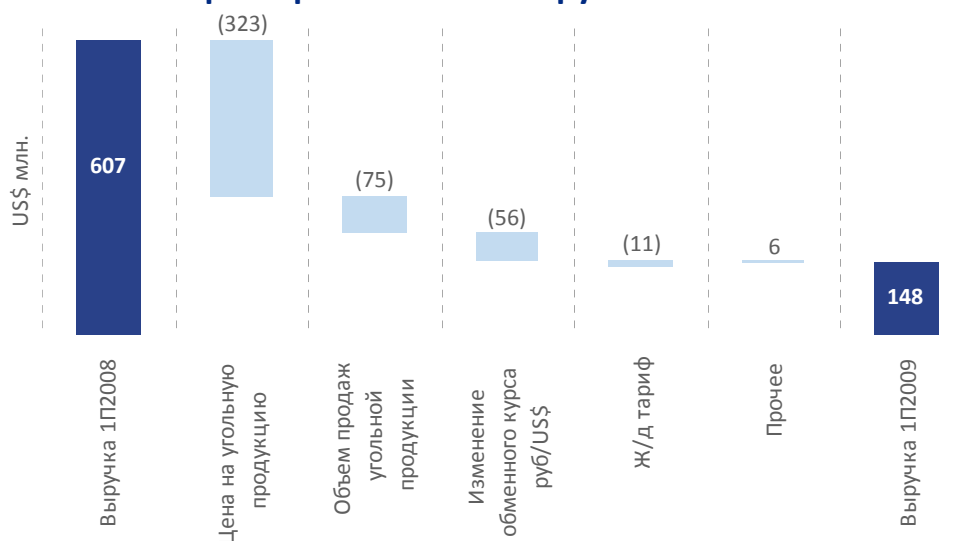
- Россия занимает второе место в мире по угольным запасам и на Кузнецкий угольный бассейн приходится 79% и 86% производства российского коксующегося угля в 2008 году и 9м2009, соответственно
- Доля России в мировой торговле коксующимся углем составляет порядка 4-5% и может увеличиться в ближайшие 3 года
- 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



Источник: Промышленные грузы

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

Пофакторный анализ выручки за 1П2009



Источник: Распадская

Динамика цен на концентрат коксующегося угля ОАО «Распадская» (FCA Междуреченск)



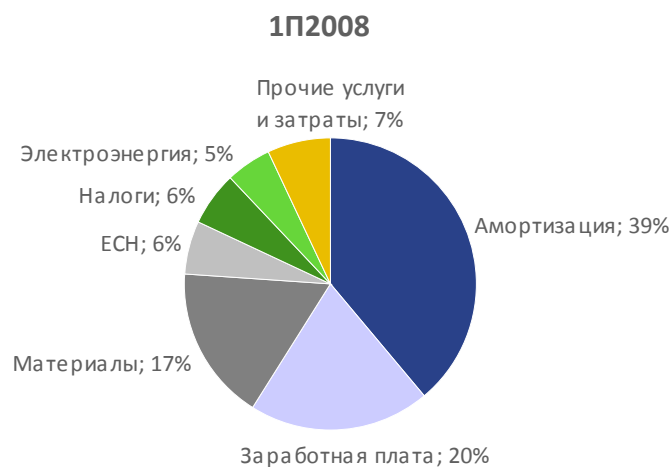
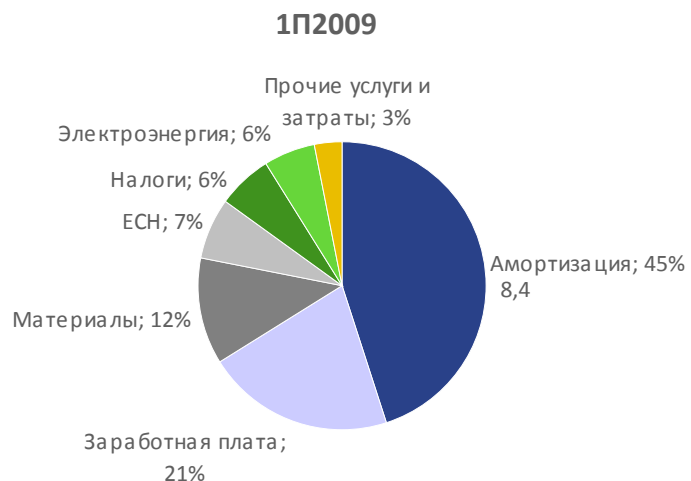
*Цена за тонну угольного концентрата на внутреннем рынке (не менее 65% всего объема продаж)

Источник: Распадская

- Объем выручки за 1П2009 сократился на 76% по сравнению с 1П2008 года в основном вследствие снижения объемов реализации и цен на угольный концентрат
- Снижение выручки в 1П2009 также обусловлено увеличением средневзвешенного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% по сравнению с 1П2008
- Выручка от реализации угольной продукции во 2кв2009 года увеличилась на 28% по сравнению с 1кв2009 года за счет увеличения объема продаж на внутреннем и экспортном рынках

- В 4кв2008 цены на коксующийся уголь уменьшились под воздействием снижающегося спроса на металлургическую продукцию во всем мире
- В течение 9м2009 цены реализации угольного концентрата оставались примерно на одном уровне
- После исполнения всех своих обязательств перед клиентами в течение трех кварталов 2009 года Распадская законтрактовала все объемы на 4кв2009, при этом для российских продаж, доля которых планируется быть не менее 65% от общего объема продаж, цена реализации угольного концентрата составит 2 700 руб. / тонну (примерно US\$90/тонну исходя из текущего обменного курса руб./US\$) на базе FCA Междуреченск
- С начала 2009 года работа с основными российскими покупателями проводится Компанией в рамках долгосрочных контрактов с возможностью уточнения ценовых и объемных параметров на ежеквартальной основе в зависимости от рыночной конъюнктуры

Структура производственной себестоимости



Источник: Распадская

Динамика производственной себестоимости угольного концентрата

	1П2008	1П2009	Изменение, %
Себестоимость производства			
US\$ млн.	169	92	(45)%
млн. руб.	4 049	3 054	(25)%
Денежная себестоимость производства/тонну			
US\$	26,4	16,6	(37)%
руб.	632	549	(13)%

Источник: Распадская

- Компания почти год работала в условиях спада промышленного производства и неопределенности спроса со стороны потребителей. В октябре 2008 года была принята эффективная антикризисная программа, позволившая сократить затраты:
 - приостановлены работы там, где это было возможно сделать без ущерба для производства и безопасности;
 - был сокращен объем горно-капитальных работ;
 - работники предприятий были переведены на неполную рабочую неделю и прекращен прием новых работников;
 - введен жесткий режим экономии по расходованию средств по всем видам деятельности
- На снижение денежной себестоимости производства на тонну угольного концентрата на 37% в 1П2009 повлияло:
 - увеличение средневзвешенного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% по сравнению с 1П2008
 - сокращение объемов проведения горных выработок, вскрышных работ, капитальных ремонтов
 - уменьшение цен на материалы
- Снижение удельной себестоимости добычи рядового угля в 1П2009 составило 41% до US\$10,9/тонну с US\$18,5/тонну в 1П2008
- Снижение удельной себестоимости обогащения в 1П2009 составило 40% до US\$1,2/тонну с US\$2,0/тонну в 1П2008
- До конца 2009 года в связи с ростом объемов добычи и реализации ожидается некоторое увеличение расходов по проведению горных выработок и вскрышных работ, затрат на персонал и капитальные ремонты, при этом Компания не ожидает значительного увеличения денежной себестоимости производства одной тонны угольного концентрата

Ключевые показатели, US\$ млн. (если не указано иное)	1П2009	1П2008	1П2009/1П2008	
			+/-	%
Выручка	148	607	(459)	(76)%
ЕБИТДА*	63	424	(361)	(85)%
Рентабельность, %	43%	70%		
ЕБИТ	19	358	(377)	(95)%
Рентабельность, %	13%	59%		
Чистая прибыль / (убыток)	(11)	262	(273)	n.a.
Рентабельность, %	n.a.	43%		

Примечание: финансовые результаты по МСФО за 1П2009 опубликованы 25 сентября 2009 г.

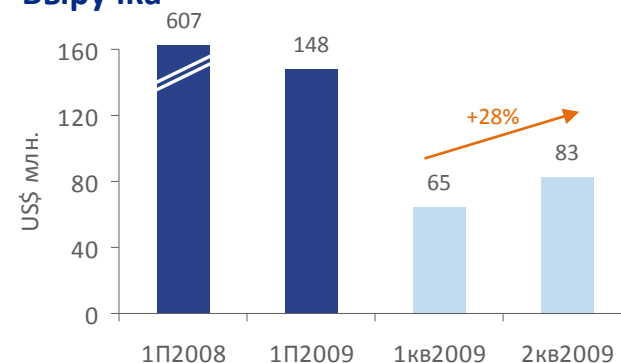
Источник: Распадская

На финансовый результат деятельности Компании в 1П2009 существенное влияние оказали следующие факторы:

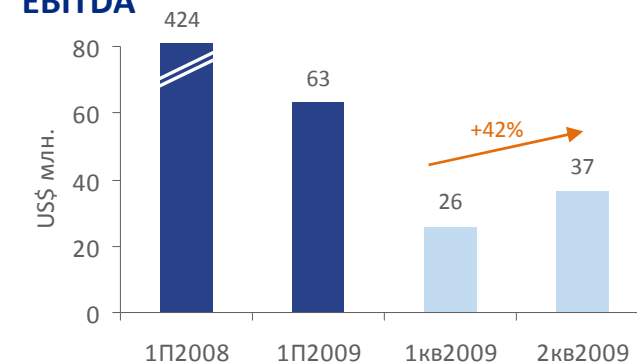
- снижение цен и объемов продаж угольного концентрата в 1П2009
- рост среднего обменного курса доллара США по отношению к российскому рублю на 38% в 1П2009 по сравнению с 1П2008
- отрицательная курсовая разница в размере US\$23,6 млн.

* Показатель ЕБИТДА представляет собой прибыль за период до чистой курсовой разницы, дохода/(убытка) по чистым денежным статьям, амортизации и истощения запасов полезных ископаемых, доходов от участия в других организациях, процентов к получению и уплате, капитализированных процентов и налога на прибыль.

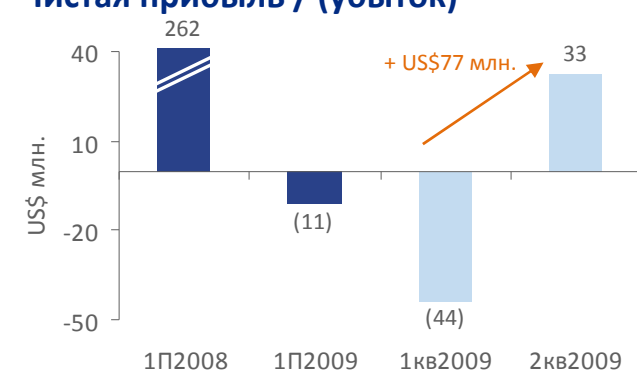
Выручка



ЕБИТДА



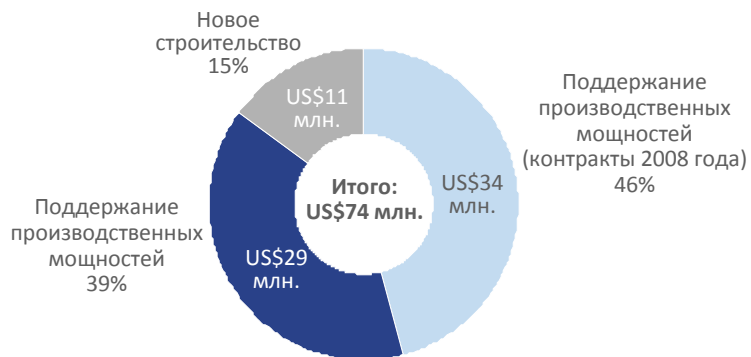
Чистая прибыль / (убыток)



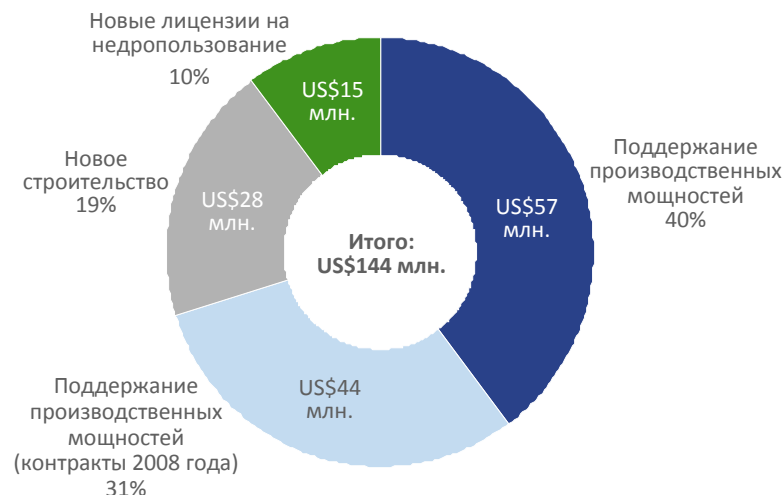
Источник: Распадская

Структура финансирования капитальных инвестиций в 2009 году

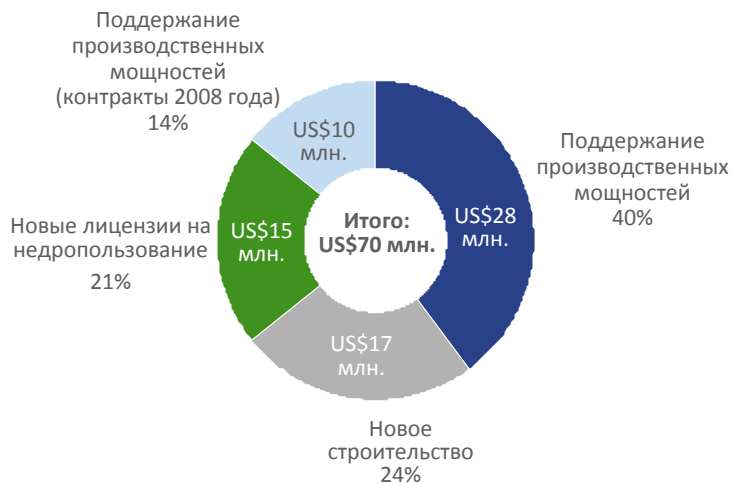
1П2009



2009 Прогноз



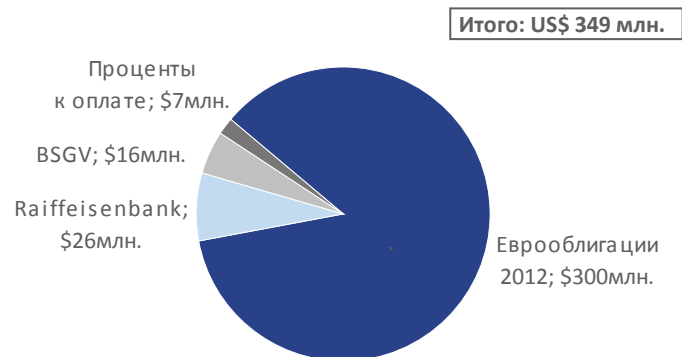
2П2009 Прогноз



- Общий объем программы финансирования капиталовложений в 1П2009 составил US\$74 млн., из них:
 - на модернизацию и реконструкцию действующего производства направлено US\$63 млн., что на 53% меньше уровня 1П2008;
 - более US\$11 млн. направлено на строительство шахты «Распадская-Коксовая» (запасы высококачественного коксующегося угля).
- Основную часть финансирования инвестиций в 1П2009 составили контракты, заключенные в 2008 году
- Ожидается, что во 2П2009 затраты на приобретение новых лицензий на недропользование составят US\$15 млн.
- Компания планирует в рамках бюджетного процесса на 2010 год уточнять среднесрочную программу развития, которая будет сформирована с учетом лицензий, планов горных работ, имеющегося производственного потенциала и ожидаемой рыночной конъюнктуры

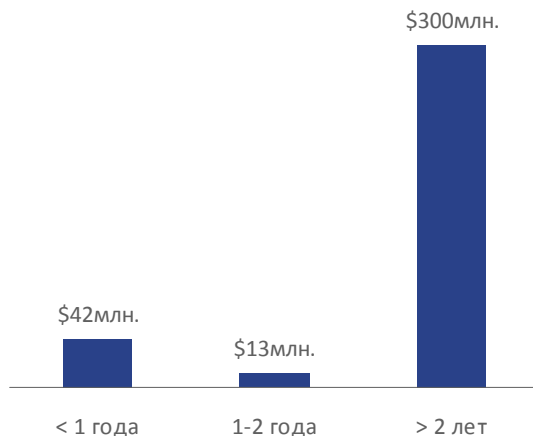
Источник: Распадская

Структура долга (на 30 сентября 2009 г.)



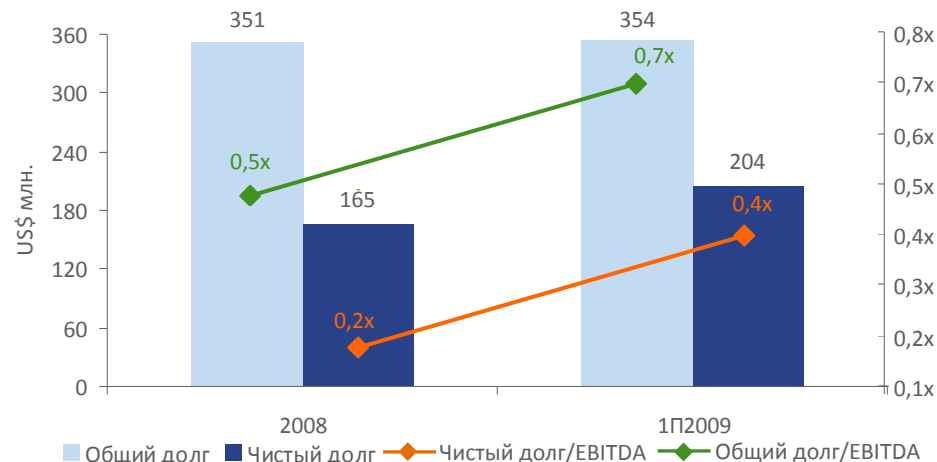
Источник: Распадская

График погашения долга



Источник: Распадская

Общий и чистый долг



Источник: Распадская

- Основная задолженность Компании - еврооблигации в размере US\$300 млн. со сроком погашения в мае 2012 года и купоном 7,5%
- В течение 9м2009 средняя процентная ставка по долгосрочным кредитам в долларах США составляла 3,4%, в евро – 4,2%
- Задолженность на 30 сентября 2009 года представлена на 93% в долларах США и на 7% в евро
- Одной из ковенант, предусмотренных Кредитным договором по еврооблигациям, является отношение Консолидированной чистой задолженности* к Консолидированному показателю EBITDA за 12 месяцев, которое не должно превышать значение 3:1. В 1П2009 данный показатель составил 0,4x
- Другой ковенантой является отношение Консолидированной задолженности к Консолидированному показателю EBITDA за 12 месяцев, которое не должно превышать значение 3:1. В 1П2009 данный показатель составил 0,7x
- Компания полагает, что ни одна из ковенант не будет нарушена в обозримом будущем
- 13 февраля 2009 г. Moody's, исходя из общего взгляда на спад производства в металлургическом и горнодобывающем секторе, понизило корпоративный рейтинг Распадской с «Ba3» до «B1». Также был понижен рейтинг по национальной шкале с «Aa3.ru» до «A1.ru».
- 22 июня 2009 г. Fitch Ratings подтвердило рейтинги Распадской: долгосрочный рейтинг дефолта эмитента ("РДЭ") в иностранной валюте "B+" и национальный долгосрочный рейтинг "A(rus)". Прогноз по обоим рейтингам – "Стабильный". Одновременно Fitch подтвердило приоритетный необеспеченный рейтинг Компании на уровне "B+" и краткосрочный РДЭ компании "B"
- Денежные средства и краткосрочные банковские депозиты на 30 июня 2009 г. составляли US\$150 млн., что говорит о высокой степени ликвидности и обеспечивает «подушку безопасности»
- Осознавая зависимость от цен на коксующийся уголь, объемов реализации угольной продукции, Компания придерживается консервативной финансовой политики

*В расчет Чистого долга включены денежные средства в размере US\$ 63,5 млн. и краткосрочные банковские депозиты в сумме US\$86,7 млн.

<p>Финансовая и экономическая политика</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Контроль над расходами, сокращение доли постоянных затрат, сохранение на конкурентном уровне затрат на производство и реализацию угольной продукции ▪ Поддержание оптимального баланса между инвестициями в поддержание производства и перспективное промышленное развитие ▪ Поддержание высокой ликвидности и оптимальной структуры капитала ▪ Контроль дебиторской и кредиторской задолженности
<p>Производственная политика</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Поддержание производственного потенциала и увеличения 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
<p>Сбытовая политика</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<p>Отношения с акционерами и инвесторами, социальная ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Политика развития долгосрочных отношений с действующими и потенциальными акционерами, продолжение следования политике раскрытия существенной информации, совершенствование процедур корпоративного управления ▪ Постоянное внимание к охране здоровья персонала, соблюдению техники безопасности и охране окружающей среды ▪ Сохранение высококвалифицированных специалистов при оптимизации численности ▪ Реализация соглашения о социально-экономическом партнерстве с региональными органами власти и отраслевыми профсоюзами

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