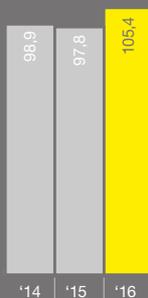


СТАБИЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Интегрированная бизнес-модель СУЭК позволяет компании стабильно достигать намеченных целей в любых рыночных условиях. В 2016 году, несмотря на сохранившуюся волатильность на рынке, мы добились рекордных операционных результатов и сохранили финансовую стабильность. Мы стремимся к устойчивому развитию и продолжаем уделять особое внимание вопросам охраны труда, промышленной безопасности и защиты окружающей среды.

Несмотря на то что в первой половине 2016 года цены на уголь достигли исторического минимума, компания показала высокие финансовые результаты и сумела сохранить и укрепить лидирующие позиции как на внутреннем, так и на международном рынках благодаря своевременным инвестициям в обогатительные мощности, логистическую инфраструктуру и расширение дистрибьюторской сети. Акцент на операционную эффективность и безопасность труда также способствовал росту производства и значительному снижению травматизма на предприятиях компании.

Объем добычи (млн тонн)



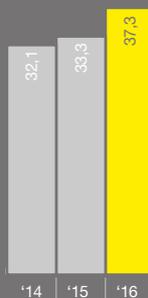
+8%
по сравнению
с 2015 годом

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ

C1

Угледобывающие предприятия СУЭК добились рекордных объемов производства – 105,4 млн тонн угля, что на 8% превышает показатель 2015 года. Значительный рост производства обусловлен продолжением реализации программы операционной эффективности, запуском нового высокопроизводительного горно-шахтного оборудования на предприятиях Кузбасса и Хакасии и развитием добычи каменного угля на разрезе «Никольский» в Бурятии.

Обогащение (млн тонн)



+12%
по сравнению
с 2015 годом

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

C2

Объем обогащенного на предприятиях СУЭК угля вырос на 12% (37,3 млн тонн) по сравнению с предыдущим годом благодаря увеличению производственных мощностей за счет модернизации обогатительных фабрик и увеличения загрузки существующих мощностей для удовлетворения растущего спроса на более высококачественный уголь на премиальных рынках.

Коэффициент частоты травматизма с потерей рабочего времени (LTIFR)



-24%
по сравнению
с 2015 годом

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ ТРУДА

C4

Показатель LTIFR на предприятиях СУЭК снизился на 24% и составил 0,94, что является минимальным значением за 15 лет деятельности компании и одним из самых низких в мировой угольной промышленности. Такого результата удалось добиться благодаря комплексным мероприятиям по улучшению систем промышленной безопасности и системе поощрения безопасного производства на предприятиях компании.

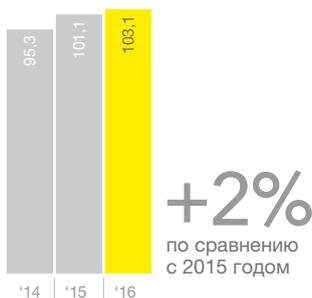
БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДСТАВЛЕНА В РАЗДЕЛЕ «СТРАТЕГИЯ В ДЕЙСТВИИ» НА СТР. 34-41.

«ОБЗОР ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» ПРЕДСТАВЛЕН НА СТР. 54-58.

«АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ» ПРЕДСТАВЛЕН НА СТР. 59-63.



Общий объем продаж
(млн тонн)

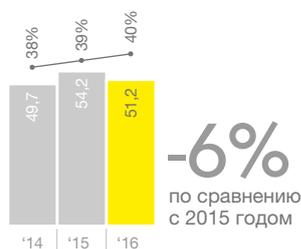


СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ



В 2016 году высокий спрос на уголь в Азиатско-Тихоокеанском регионе в сочетании с развитием торгово-сбытовой сети СУЭК способствовал рекордному объему продаж – 103,1 млн тонн, что превышает показатель предыдущего года на 2%.

Доля СУЭК в объеме поставок на российский рынок (%)
Объем продаж на российском рынке (млн тонн)



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ



Объем продаж угля СУЭК на российском рынке составил 51,2 млн тонн, 77% из которых пришлось на энергетические компании. Снижение объема на 6% по сравнению с 2015 годом связано с сокращением спроса на уголь со стороны энергетических компаний. Это обусловлено увеличением производства гидроэлектроэнергии ввиду высокой водности рек в Сибири и на Дальнем Востоке. Тем не менее мы сохранили долю в 40% на российском рынке.

Объем продаж на международном рынке (млн тонн)



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ



Объем продаж СУЭК на международном рынке увеличился на 11%. Рост поставок на азиатские рынки составил 16%: основная часть продукции отгружена в Южную Корею, Японию, Китай и Тайвань. Продажи в Атлантическом регионе увеличились на 3% по сравнению с 2015 годом, при этом в их структуре произошли изменения: снизились поставки в Великобританию, но выросли продажи в Нидерланды и страны Средиземноморья.

Производительность труда сотрудников добывающих предприятий
(тонн на человека в месяц)

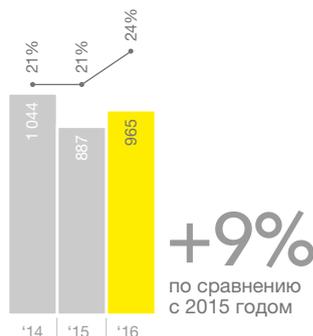


СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ



Производительность труда на добывающих предприятиях компании выросла на 12% благодаря модернизации оборудования, улучшению операционной эффективности и программам по повышению квалификации работников на шахтах и разрезах.

Рентабельность по EBITDA %
EBITDA (млн долл. США)



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ



Показатель EBITDA вырос на 9% по сравнению с 2015 годом до 965 млн долл. США. Существенное увеличение объемов продаж на премиальных рынках, контроль себестоимости продукции, эффективность собственной логистической инфраструктуры и расширение дистрибьюторской сети привели к повышению рентабельности по EBITDA с 21% до 24% в отчетном периоде.

Чистый долг / банковский показатель EBITDA



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ:
ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ



На 31 декабря 2016 года отношение чистого долга к банковскому показателю EBITDA составляло 2,94х, что значительно ниже максимального уровня 4,0х, предусмотренного действующими кредитными договорами. Это означает, что у компании достаточно средств для выполнения своих финансовых обязательств.