Лидерство благодаря вертикальной интеграции

Группа СУЭК — вертикально интегрированная компания и лидер по добыче угля, одного из важнейших источников энергии в мире. Каждый этап нашей деятельности — будь то добыча, обогащение, транспортировка, перевалка через порты, продажи или сбыт — направлен на постоянный рост стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе. Интегрированная бизнес-модель компании позволяет использовать экономию за счет эффекта масштаба и сохранять позицию ведущего поставщика угля из России на международный рынок.

Добыча

Добыча угля обеспечивает стабильные поставки высококачественного энергетического угля. Благодаря наличию крупных запасов угля и невысоким затратам на добычу, компания остается лидером отрасли и реализует масштабные программы развития. Для этого мы активно инвестируем средства в современное оборудование и осуществляем постоянную модернизацию предприятий.

Мы планируем и дальше увеличивать добычу высококачественного каменного угля, в первую очередь для поставок на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона через Ванинский балкерный терминал. Деятельность компании направлена на обеспечение надежного, эффективного и безопасного управления портфелем высококачественных активов.

Успешное преодоление Группой СУЭК спада в угольной отрасли стало возможным благодаря тщательному контролю затрат. В 2014 году мы добыли 98,9 млн тонн угля по сравнению с 96,5 млн тонн в 2013 году. За счет инвестиций в производственные мощности были увеличены объемы добычи на большинстве предприятий компании.

Более подробная информация представлена на с. 62 в разделе «Обзор операционной деятельности».

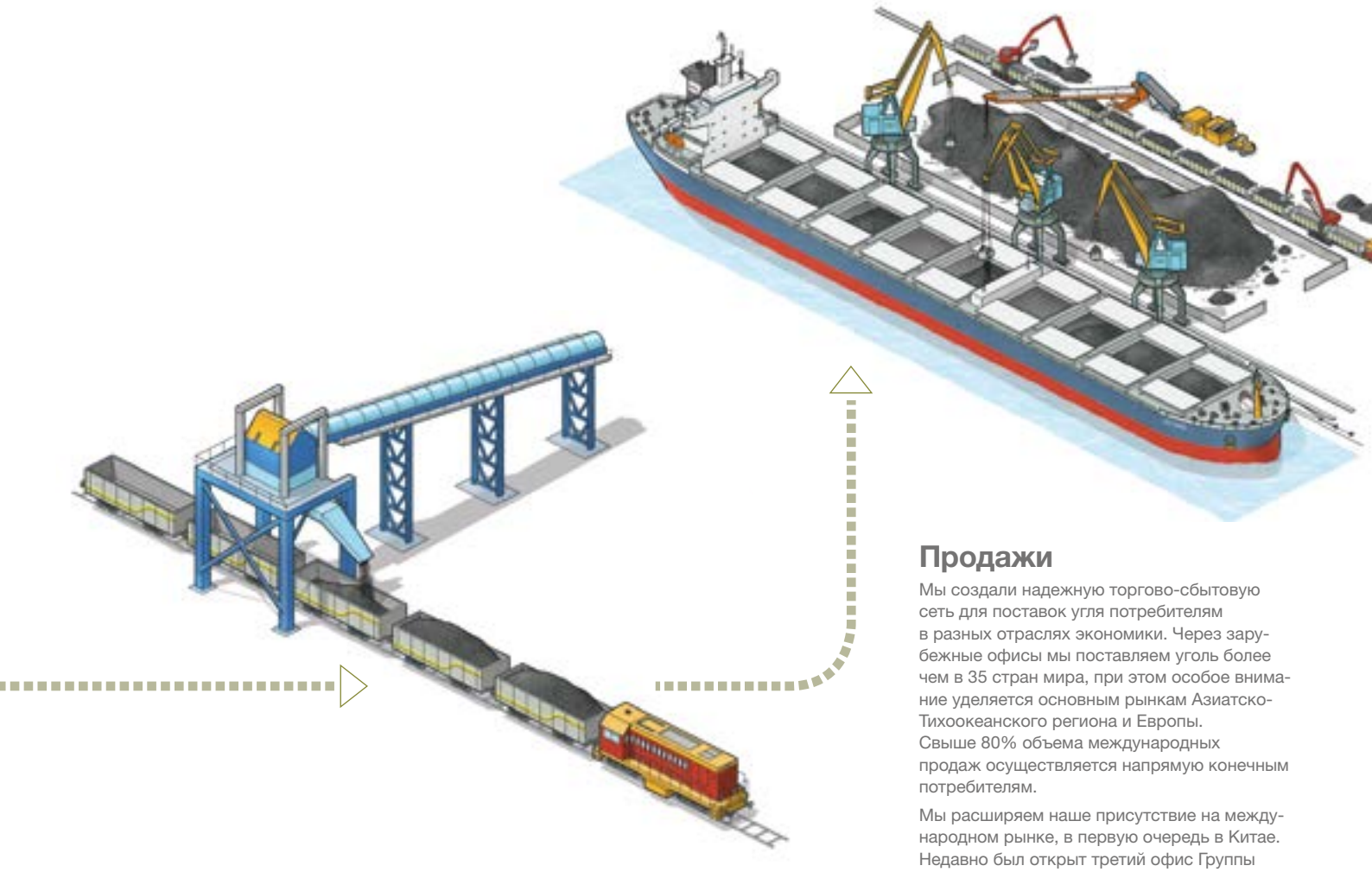
Обогащение и переработка угля

За счет обогащения угля на обогатительных фабриках компании повышается качество добытого угля: увеличивается калорийность угля путем снижения его зольности. Вследствие этого происходит сокращение затрат на транспортировку единицы энергии. Увеличение объема продаж на международном рынке становится возможным, в том числе благодаря обогащению угля, которое обеспечивает соответствие нашего угля высоким требованиям, предъявляемым на международном рынке.

Спрос на уголь высокого качества постоянно растет, поэтому мы ведем активную деятельность по строительству новых обогатительных мощностей и увеличению производительности действующих фабрик. Благодаря этому в 2014 году обогатительные мощности компании году были увеличены на 17% по сравнению с 2013 годом, а продажи на международном рынке выросли на 8%.

Одним из наших основных приоритетов является развитие обогатительных мощностей Группы, что обеспечит новые возможности поставок угля в Азиатско-Тихоокеанский регион.

Более подробная информация представлена на с. 63 в разделе «Обзор операционной деятельности».



Логистика

Благодаря выгодному расположению угледобывающих активов и доступу к ключевой транспортной инфраструктуре, Группа СУЭК имеет возможность эффективно осуществлять поставки продукции на крупнейшие международные рынки и рынок России. Ванинский балкерный терминал, Мурманский морской торговый порт и Малый порт обеспечивают надежные поставки на рынки Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Добывающие предприятия Группы расположены ближе к крупнейшим рынкам Азии, чем активы большинства других угольных предприятий России, делая нашу продукцию на них более конкурентоспособной.

Сегодня мы организуем поставки угля по железной дороге для более чем 1 300 потребителей в России, а также в порты, расположенные на востоке и западе страны, откуда наша продукция затем поставляется почти 200 потребителям в 35 странах. Мы используем собственную железнодорожную инфраструктуру, а также грузовые вагоны, арендованные на различных условиях. Это дает нам возможность эффективно управлять подвижным составом и в долгосрочной перспективе минимизировать риски, связанные с арендой вагонов в условиях нестабильного рынка. Своей задачей мы видим устранение ограничений, обусловленных недостаточной пропускной способностью железнодорожной инфраструктуры, путем реконструкции наших станций погрузки и увеличения эксплуатируемого нами парка подвижного состава за счет использования новых, более вместительных инновационных вагонов.

Мы инвестируем в развитие инфраструктурных объектов рядом с угледобывающими предприятиями и увеличиваем перевалочные мощности Ванинского балкерного терминала, в котором Группа СУЭК является единственным акционером.

Более подробная информация представлена на с. 63—64 в разделе «Обзор операционной деятельности».

Продажи

Мы создали надежную торгово-сбытовую сеть для поставок угля потребителям в разных отраслях экономики. Через зарубежные офисы мы поставляем уголь более чем в 35 стран мира, при этом особое внимание уделяется основным рынкам Азиатско-Тихоокеанского региона и Европы. Свыше 80% объема международных продаж осуществляется напрямую конечным потребителям.

Мы расширяем наше присутствие на международном рынке, в первую очередь в Китае. Недавно был открыт третий офис Группы СУЭК в этой стране: к офисам продаж в Шанхае и Пекине добавилось подразделение на северо-востоке Китая в Харбине, что должно способствовать развитию поставок в Китай по железной дороге. Благодаря нашей местной компании SUEK Shanghai Trading появилась возможность работать напрямую с теми потребителями, которые покупают уголь только в местной валюте, и исключить посредников из цепочки поставок. Мы добились значительных успехов в увеличении собственной доли на премиальном рынке Японии, а также заключили долгосрочные контракты с потребителями в новых для нас регионах — Малайзии, Гонконге и Шри-Ланке.

В Европе мы представлены широкой сетью мелкооптовых и розничных продаж в Польше и планируем развивать эту сеть в дальнейшем: в планах открытие новых складов и увеличение объёма поставок через собственную сеть. В 2015 году мы также намерены увеличить продажи на рынки стран Средиземноморского бассейна, а именно в Италию, Марокко и Израиль.

На российском рынке основной объем нашей продукции реализуется по долгосрочным контрактам в адрес местных энергокомпаний, большинство из которых расположено в непосредственной близости от наших добывающих предприятий, что обеспечивает наличие стабильного спроса.

Наша карта поставок представлена на с. 28—29.