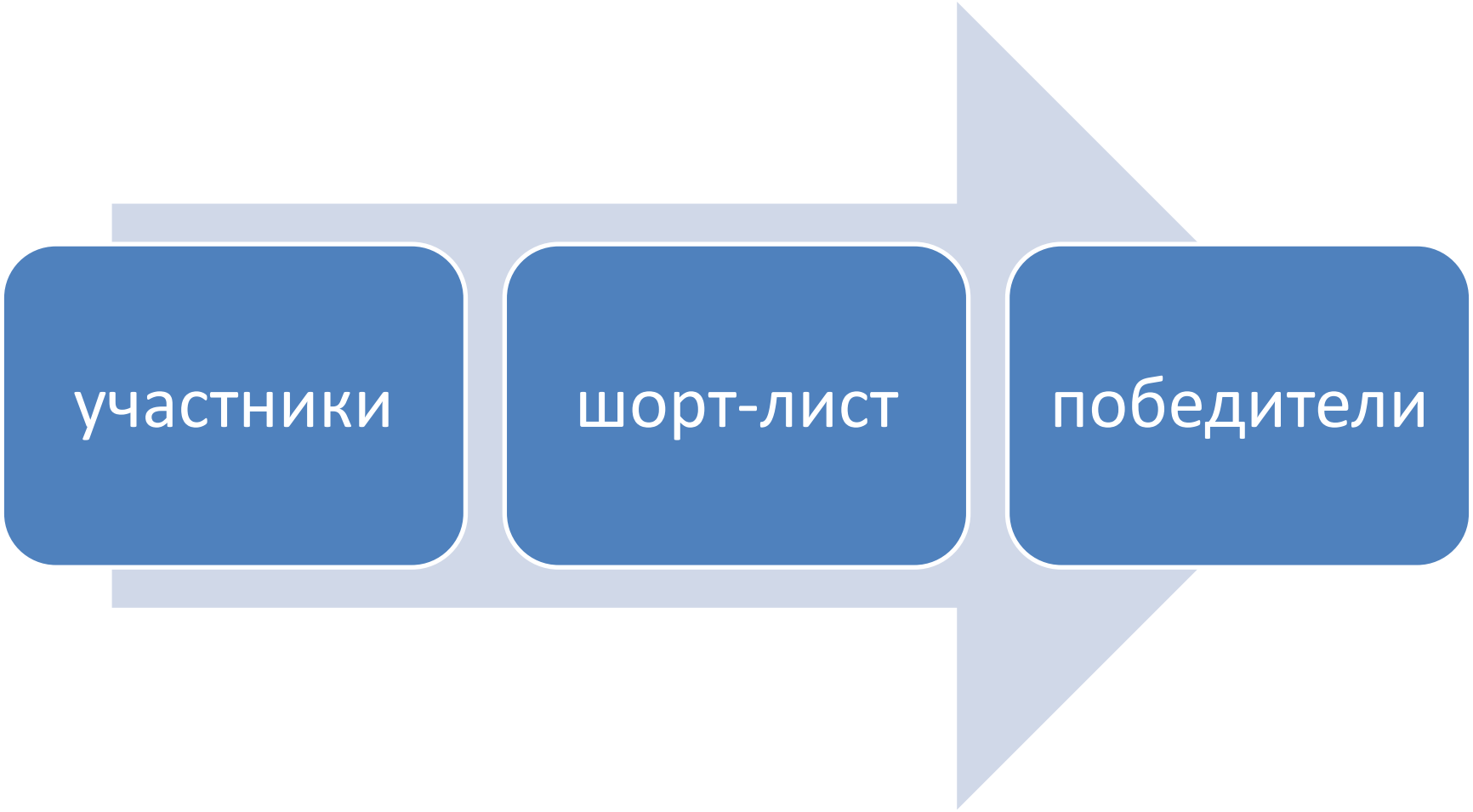
Шорт-лист номинации «Дизайн и полиграфия»

Технология



Критерии

Критерий оценки	Максимальное число баллов
Концепция (идея)	10
Инфографика: графики, диаграммы, карты	10
Иллюстрации и фотоизображения	5
Типографика	5
Верстка	5
Навигация	5
Полиграфия	5

Шорт-лист*

1. AvangardCo
2. Газпром нефть
3. Новатэк
4. СТС Медиа
5. СУЭК
6. Татнефть
7. Трансгарант
8. Уралкалий
9. Уралсиб
10. ФосАгро

* В алфавитном порядке

AVANGARDCO



Building upon the strength of...

Contents

AVANGARDCO IPL is one of the largest agro-industrial companies in Ukraine, specializing in the production of shell eggs and dry egg products. The Company has leading market shares in its domestic market and is also Ukraine's largest exporter of shell eggs and dry egg products.
Avangardco's recent investments in shell egg capacity expansions and state-of-the-art egg processing facility will enable it to **build on its strengths** to achieve long-term sustainable growth.

Who we are and what we do

In this opening section we demonstrate how we continue unlocking our potential by expanding our business in new areas.

WHO WE ARE 2

Building upon the strength of...

... OUR MARKETS 4
... OUR RELATIONSHIPS 6
... OUR REPUTATION 8

How we create value in our markets

In this section we talk about how our business works in the context of the markets in which we operate, sharing our strategy in action, business model, sustainability initiatives and key risks.

A letter from the Chairwoman 10
Our market 12
Strategy and targets 26
Strategy in action 27
How we create value 30
Our stakeholders and key areas of focus 34
Sustainable development 39
Our risks 40

Who is responsible for executing the vision and strategy

In this section we explain our approach to corporate governance, introduce our Board members and senior management team and provide an overview of our Investor Relations activities.

Corporate governance 46
Board of Directors' report 48
Executive Board members 50
Investor information 52

8 facts about AVANGARDCO IPL

- **661** US $ mln revenue
- **301** US $ mln EBITDA
- **32.5** mln total flock
- **27** mln laying hens (the largest flock in Ukraine)
- **57%** share of Ukraine's industrial eggs production
- **7.019** bln eggs produced
- **91%** share of Ukraine's dry egg products production
- **22.9** thou tons of dry egg products

Our mission is to promote global public health by giving consumers access to affordable, healthy and safe eggs and egg products.

How we performed in 2013

In this section our Chief Executive Officer focuses on our performance during the year under review and gives an update on our investment activities.

Chief Executive Officer review of 2013 56
Investment programme 58
Operational review of 2013 66
Financial review of 2013 72

What our financials looked like in 2013

Corporate information 76
Board of Directors' report 77
Independent Auditors' Report 78
Financial statements 80
Notes to the accounts 84
Glossary of industry terms 128

Building upon the strength of...

...our reputation

The quality and integrity of our products coupled with the experience of our management team is helping us to grow our business in new products and areas

OUR VALUES:

Commitment

Efficiency **Safety**

Innovation Quality

Transparency

Sustainability



Did you know?

Our senior management team has an average of 7 years of experience in the food industry.

For more information
www.evangard.co.ua

BUILDING VALUE BY CONTROLLING THE VALUE CHAIN

We offer excellent product quality and traceability thereby giving comfort to our customers and their own customers, which allows us to develop our business quickly with global retailers, FMCG companies and foodservice operators.

At the same time, our economies of scale ensure we are the lowest-cost producer, enabling us to remain competitive in our home market and to export directly from our farms, many of which are already fully compliant with European standards.

For more information → Our market page 12

How we create value

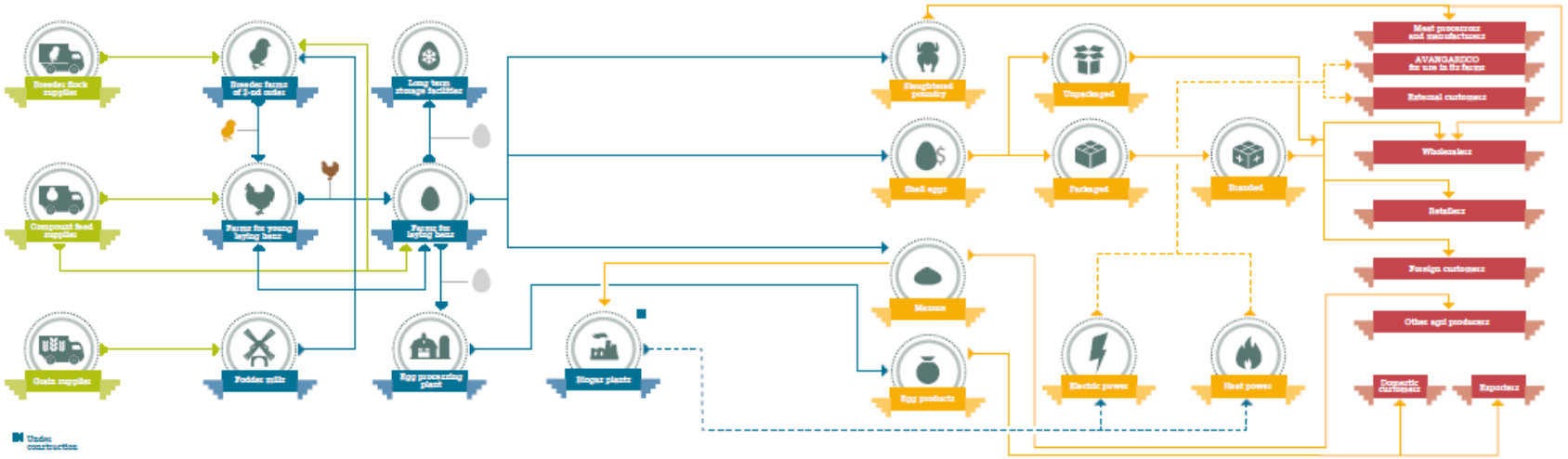
We are unlocking value across our supply chain through vertical integration with suppliers and increasing collaboration with our customers. We look to extract value at every stage of our chain.

THE KEY BENEFITS OF VERTICAL INTEGRATION:

- Efficient cost control and management across the value chain
- Limited dependence on suppliers
- Synergy achieved through business diversification
- Efficient monitoring at each stage of the production process
- Strict compliance with biosecurity standards
- Quality assurance of products

Avangardco's value chain

Suppliers	Key processes and facilities	Products	Customers
Principal inputs	6 feed mills, 3 second order breeding farms, 10 farms for rearing young laying hens, 19 farms for laying hens, 3 long-term storage facilities, 2 new poultry complexes (Avis and Chornobaivskel), 1 egg processing plant Imperovo Foods	Principal outputs	Internal and external



AVANGARDCO'S KEY VALUE-ADDING ACTIMVITIES EXTRACTING VALUE ACROSS VALUE CHAIN

Suppliers

Grain suppliers
We work closely with farmers to secure stable grain supplies and favourable prices

One-day old chick suppliers
We work with Hy-Line Int. to breed high quality parent flock

Compound fodder suppliers
We work with suppliers to ensure in-time supply to all our facilities on the territory of Ukraine.

Key processes and facilities

Animal feed is the primary cost component in the production of shell eggs. We have our own feed mills to produce a high quality feed. Approximately 80% of Avangardco's needs are covered by own feed mills.

We grew breeder flock at our rearing farms from one-day old chicks supplied by Hy-Line Int. This ensures the breeding of the required number of high quality parent flock and their timely delivery to factories.

We have increased our egg processing capacity, allowing us to manage the peaks and troughs of demand and to produce added-value products.

We have invested in two new poultry complexes to enhance, efficiency, quality and safety. They are fully automated, in compliance with European quality standards and are an integral part of the Company's growth strategy.

We will use manure from our farms in our new biogas plants to generate energy and reduce waste disposal costs.

Products

We are developing branded products and dry egg products which add value to our business.

Customers

We are increasing our collaboration with national and multinational food manufacturers.

We are strengthening our relationships in new sales channels (e.g. export, retail), whilst continuing to do business with traditional wholesalers



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2013

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

ФОРМИРУЕМ НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА БИЗНЕСА

Для создания условий развития после 2020 г. усилия Компании будут сосредоточены на формировании новых источников роста бизнеса, эффективной разработке зрелой ресурсной базы, удержании лидирующих позиций по операционной эффективности и обеспечении максимального возврата на вложенный капитал, обеспечивая значительное увеличение акционерной стоимости и устойчивое развитие Компании до 2025 г.

ТЕКУЩАЯ АКЦИОНЕРНАЯ СТОИМОСТЬ

ОСВАИВАЕМ АРКТИЧЕСКИЙ ШЕЛЬФ РОССИИ
ПЛАТФОРМА «ПРИРАЗЛОМНАЯ»



СТАВИМ НОВЫЕ ЗАДАЧИ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДО 2025 ГОДА



ВНЕДРЯЕМ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ПОВЫШЕНИЕ НЕФТЕОТДАЧИ И ТРИЗ



УВЕЛИЧИВАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕРАБОТКИ
МОДЕРНИЗАЦИЯ НПЗ



ПОВЫШАЕМ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ
ПРЕМИАЛЬНОЕ МОТОРНОЕ ТОПЛИВО



РАСШИРЯЕМ ЛИНЕЙКУ ВЫСОКОКЛАССНЫХ ПРОДУКТОВ
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА МАСЕЛ



ПОВЫШАЕМ ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОДАЖ
РЕОРГАНИЗАЦИЯ МОДЕЛИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ЧИТАТЬ ДАЛЕЕ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

МЛСП «ПРИРАЗЛОМНАЯ»



ПОВЫШЕНИЕ НЕФТЕОТДАЧИ И ТРИЗ:

ВНЕДРЯЕМ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

>22 млн т

Вовлечение в разработку дополнительных запасов нефти в 2013 г.

60 млн т

Вовлечение в разработку дополнительных запасов нефти до 2015 г.

300 млн т

Вовлечение в разработку дополнительных запасов нефти до 2020 г.

С учетом всё возрастающей важности использования в осуществляемой деятельности инновационных технологий, в 2013 г. в Компании была разработана и утверждена Политика в области инновационной деятельности, в которой были закреплены основные принципы и подходы по управлению инновационным развитием, касающиеся анализа технологических вызовов, поиска и выбора возможных решений, а также реализации инновационных проектов.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Освоение трудноизвлекаемых запасов – новая возможность увеличения ресурсной базы, которая обеспечивает рост коэффициента извлечения нефти и эффективности работы с запасами.

«Одна из задач, которая стоит перед любой современной компанией – эффективно выбирать и осваивать новые технологии. Работа с ТРИЗ – серьезный технологический вызов. Мы создаем специальные центры компетенций, которые накапливают, адаптируют и помогают тиражировать успешные технологические решения. Всё это позволит нам вовлекать в разработку новые запасы, наращивать добычу и повышать эффективность», – отметил первый заместитель генерального директора «Газпром нефти» Вадим Яковлев.

В рамках реализации программы по вовлечению в разработку трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) «Газпром нефть» в 2013 г. существенно нарастило объемы бурения горизонтальных скважин с проведением многостадийных гидроразрывов пласта (ГРП).

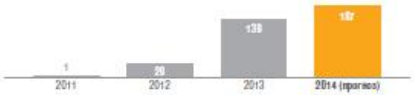
Программа работы с трудноизвлекаемыми запасами, утвержденная в «Газпром нефти» в 2012 г., предусматривает вовлечение в разработку 60 млн т дополнительных запасов до 2015 г. К 2020 г. этот показатель должен увеличиться до 300 млн т.

Бурение горизонтальных скважин с проведением многостадийных ГРП – основная технология освоения ТРИЗ в рамках проектов, утверждённых к реализации в 2013 г. Технологий позволяет поэтапно выполнять несколько ГРП на стволе одной скважины для увеличения добычи нефти и повышения коэффициента ее извлечения, последовательно воздействуя на отдельные пласты, имеющие, к примеру, низкую продуктивность.

Горизонтальное бурение, количество скважин



Многостадийный гидроразрыв пласта, количество ГРП

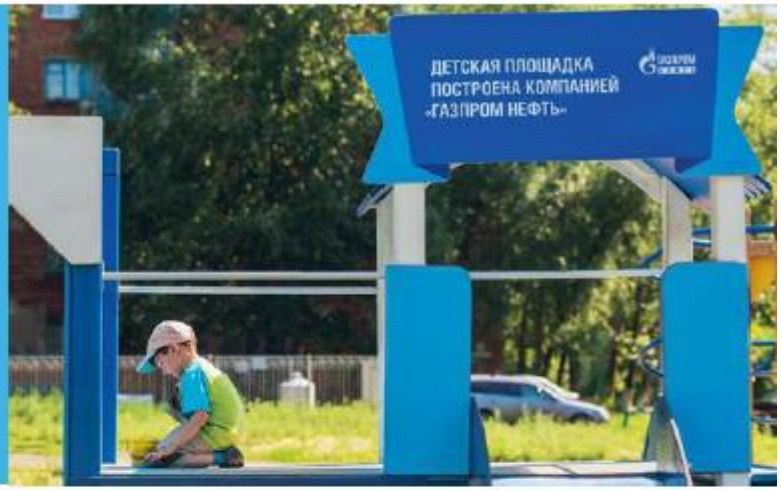


В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «РОДНЫЕ ГОРОДА»

Реализовано
348 проектов

Направлено на реализацию инфраструктурных проектов
2,5 млрд руб.

Направлено на благотворительность
1,2 млрд руб.



Все социальные и благотворительные проекты реализуются Компанией в рамках программы социальных инвестиций «Родные города», определяющей ключевые направления инвестиций.

ГОРОДА ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Развитие городской среды (строительство жилья, благоустройство городских территорий)

МЕСТОРОЖДЕНИЯ ПОБЕД

Создание и развитие инфраструктуры детского и массового спорта, поддержка спортивных учреждений и проведение спортивных мероприятий

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Поддержка и развитие сферы образования

КУЛЬТУРНЫЙ КОД

Сохранение и развитие культурного потенциала территорий

СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

Сотрудничество с коренными малочисленными народами Севера

В 2013 г. Компанией было заключено 38 социально-экономических соглашений с органами региональной и муниципальной власти Ямало-Ненецкого автономного округа, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Ненецкого автономного округа, Кемеровской, Ленинградской, Омской, Оренбургской, Томской и Тюменской областей.

В отчетном году было принято решение о внедрении нового инструмента социальных инвестиций в рамках программы «Родные города» – грантовых конкурсов. Пилотный проект по проведению грантового конкурса был реализован в 2013 г. в Оренбургской области. Из 38 заявок, поступивших на конкурс, грантовым комитетом были отобраны для финансирования 12 проектов на общую сумму 1,6 млн руб. С 2014 г. аналогичные конкурсы будут проводиться в ключевых регионах присутствия Компании.

СБЫТ НЕФТЕПРОДУКТОВ

В области сбыта нефтепродуктов Компанией в 2013 г. была пройдена активная фаза по наращиванию масштабов бизнеса и построению сильного бренда. В дальнейшем приоритетом для сбыта будет являться органический рост, в основе которого лежит повышение операционной эффективности. В планах Компании – вхождение в число лидеров в РФ и СНГ по объему розничных продаж и эффективности сети АЗС к 2025 г.

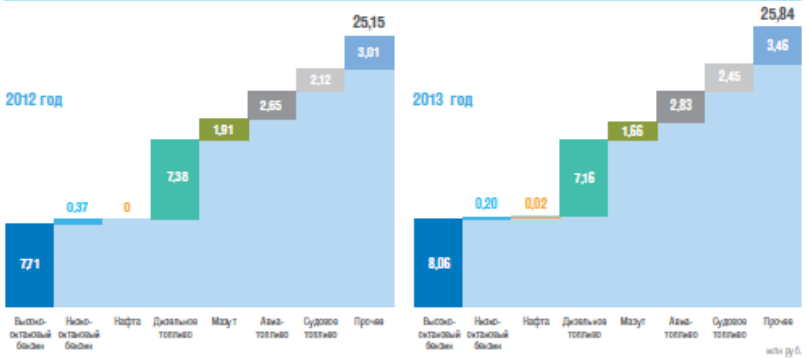
Располагая одной из наиболее развитых сбытовых сетей в России, в 2013 г. «Газпром нефть» еще сильнее укрепила свои позиции на розничном рынке нефтепродуктов, став в регионах присутствия крупнейшим поставщиком светлых нефтепродуктов с долей 21 %. Реализация нефтепродуктов в 2013 году в России осуществлялась через 11, в странах ближнего зарубежья через 4 дочерних общества Компании. Эти дочерние и зависимые общества осуществляют крупнооптовую реализацию, мелкооптовую реализацию через нефтебазы и розничную реализацию через сеть АЗС.

По состоянию на конец сентября 2013 г. предприятия нефтепродуктообеспечения Компании эксплуатировали 60 собственных и арендованных нефтебаз. За 2013 г. через нефтебазы реализовано 7,8 млн т нефтепродуктов. Оборачиваемость нефтебаз составила 14,1 единицы. Реализация нефтепродуктов крупным оптом составила в 2013 г. 0,9 млн т.

Объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке России через АЗС и нефтебазы в 2013 г. вырос на 2 % по сравнению с 2012 г. и составил 14,5 млн т.

РЕАЛИЗАЦИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

млн т

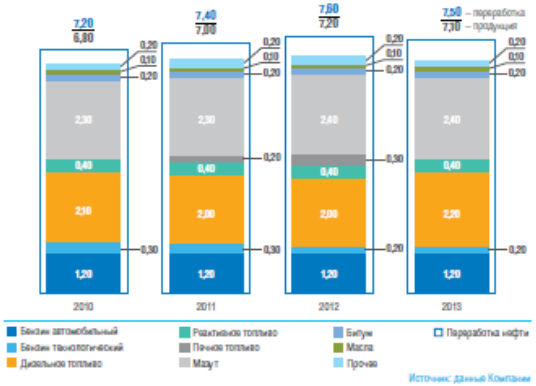


млн руб.

	2013	2012		2013	2012		2013	2012
Высокооктановый бензин	241 733	214 569	Дизельное топливо	200 883	183 501	Судовое топливо	43 978	38 968
Низкооктановый бензин	5 526	9 147	Мазут	19 168	21 000	Прочее	49 958	42 880
Нафта	305	–	Авиатопливо	68 808	62 019	ИТОГО	630 359	572 082

Источник: данные Компании

Переработка нефти и выработка нефтепродуктов «Газпром нефти» на Ярославнефтеоргсинтезе, млн т



Источник: данные Компании

7,07 млн т

Производство нефтепродуктов на Ярославнефтеоргсинтезе в 2013 г.

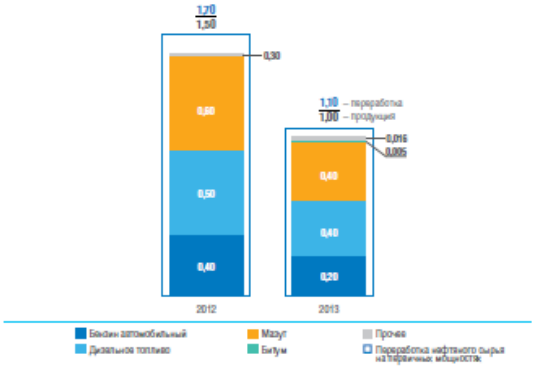
7,52 млн т

Переработка нефти на Ярославнефтеоргсинтезе в 2013 г.

65,85 %

Глубина переработки на Ярославнефтеоргсинтезе в 2013 г.

Переработка нефти и выработка нефтепродуктов на НПЗ Республики Беларусь, млн т



Источник: данные Компании

1,0 млн т

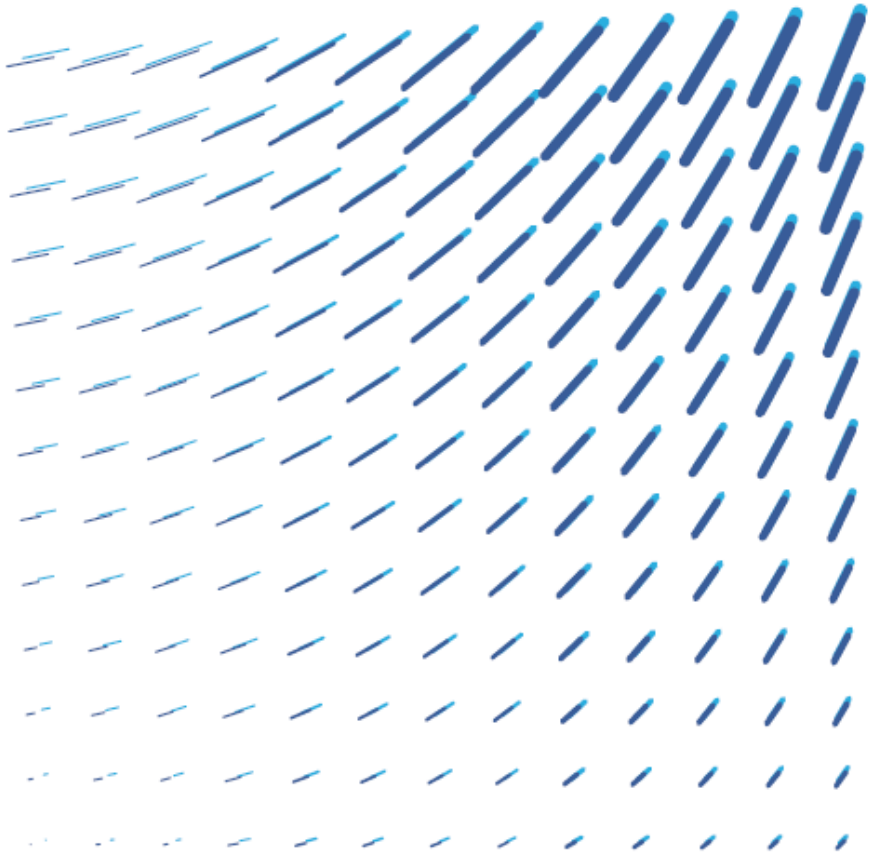
Производство нефтепродуктов на НПЗ Республики Беларусь в 2013 г.

1,1 млн т

Переработка нефти на НПЗ Республики Беларусь в 2013 г.

71,31 %

Глубина переработки на НПЗ Республики Беларусь в 2013 г.



Создаем добавленную стоимость

НОВАТЭК

Ведущий независимый производитель газа в России

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2013

КОМПЛЕКС В УСТЬ-ЛУГЕ

Комплекс в Усть-Луге повышает уровень вертикальной интеграции «НОВАТЭКа», создает дополнительную добавленную стоимость, расширяет номенклатуру производимой продукции и позволяет диверсифицировать клиентскую базу.

1,9
млн т СГК переработано на комплексе в 2013 г.



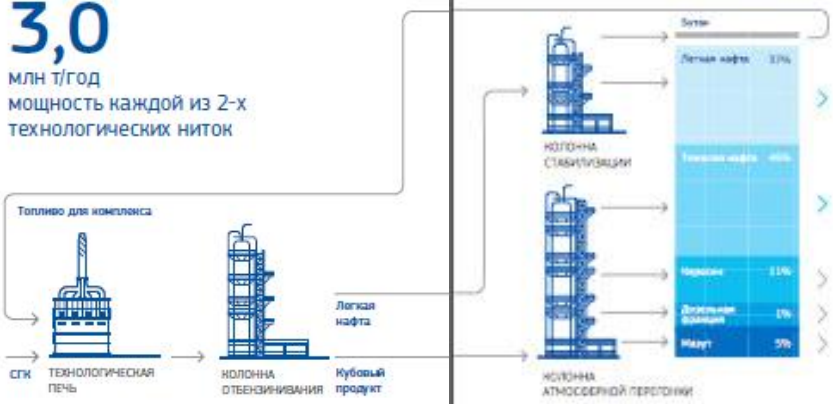


Комплекс по перевалке и фракционированию стабильного газового конденсата в Усть-Луге позволяет перерабатывать стабильный газовый конденсат (СГК), производимый на Пуровском ЗПК, и отгружать СГК и продукты его переработки (легкую и тяжелую нафту, керосин, дизельную фракцию и мазут) на экспорт. Проектная мощность комплекса по переработке составляет 6 млн т СГК в год.

В результате запуска комплекса был прекращен экспорт СГК через порт Витино. Это позволило улучшить логистику и сократить транспортные расходы в результате сокращения дистанции транспортировки СГК по железной дороге на 383 км и снижения ставок фрахта благодаря более выгодному географическому положению Усть-Луги по сравнению с Витино, а также возможности отгрузки продукции на экспорт судами большего дедвейта. Начало экспорта продуктов переработки позволило увеличить среднюю цену реализации и диверсифицировать клиентскую базу.

ПОТОЧНАЯ СХЕМА КОМПЛЕКСА

3,0
млн т/год
мощность каждой из 2-х технологических ниток



ВЫПУСК ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В 2013 Г.

ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ



Диверсифицируем клиентскую базу

В 2013 году мы существенно увеличили долю конечных потребителей в суммарных объемах реализации газа, что позволило повысить доходность и устойчивость нашего бизнеса.

Начало поставок продуктов переработки стабильного газового конденсата с комплекса в Усть-Луге позволило оптимизировать логистику, расширить географию реализации и клиентскую базу.

89%

доля конечных потребителей в суммарных объемах реализации газа в 2013 г.



Загрузка танкера на комплексе в Усть-Луге. *Ноябрь 2013*

ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА И ДОБЫЧА

На Ямало-Ненецкий автономный округ приходится около 90% российской и приблизительно 17% мировой добычи газа.



Доказанные запасы углеводородов Компании по стандартам SEC на конец 2013 года составляли 12,5 млрд бнэ, включая 1740 млрд куб. м газа и 134 млн т жидких углеводородов. Восполнение доказанных запасов составило в 2013 году 132%.

По сравнению с концом 2012 года запасы жидких углеводородов «НОВАТЭКа» увеличились на 26%, а их доля в суммарных доказанных запасах Компании выросла до 9,2%. Обеспеченность Компании доказанными запасами углеводородов по состоянию на конец 2013 года составила 29 лет.

Основная часть запасов «НОВАТЭКа» расположена на суше или может быть извлечена с суши и относится к категории традиционных (разработка которых в отличие, например, от сланцевых запасов возможна с применением традиционных технологий).

В 2013 году «НОВАТЭК» продолжил полномасштабные геологоразведочные работы на участках на полуострове Гыдан и в акватории Обской губы, а также на месторождениях и лицензионных участках Надым-Пур-Тазовского района. Было выполнено 609 пог. км сейсморазведочных работ 2D и 2677 кв. км сейсморазведочных работ 3D, проходка в поисково-разведочном бурении составила 37,3 тыс. м. Строительством были закончены 8 поисковых и разведочных скважин, в результате чего выполнена доразведка существующих залежей, а также открыто Дороговское месторождение.

В эксплуатацию введен Восточный купол Северо-Уренгойского месторождения, а также Добровольское и Уренгойское месторождения в пределах Олимпийского лицензионного участка. Продолжились активные работы по подготовке к запуску ряда крупных месторождений.

В 2013 году валовая добыча природного газа увеличилась на 8,5% и превысила 62 млрд куб. м, добыча жидких углеводородов выросла на 11,4%, до 4,8 млн т, в том числе добыча нефти составила 755 тыс. т, увеличившись на 46%. Прирост добычи газа и газового конденсата был в основном обеспечен расширением добывающих мощностей Юркаровского месторождения и приобретением доли в ЗАО «Нортгаз», разрабатывающем Северо-Уренгойское месторождение, в конце 2012 года, а также запуском двух очередей Самбургского месторождения в течение 2012 года. Существенное увеличение добычи нефти связано в основном с интенсивным эксплуатационным бурением на Восточно-Таркосалинском месторождении.

Валовая добыча газа, млрд куб. м



Валовая добыча жидких углеводородов, млн т



Доказанные запасы углеводородов

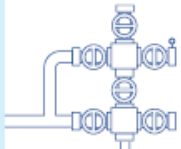
29
лет — обеспеченность доказанными запасами углеводородов на конец 2013 г.

2,0
долл./бнэ — затраты на восполнение доказанных запасов в 2011–2013 гг.

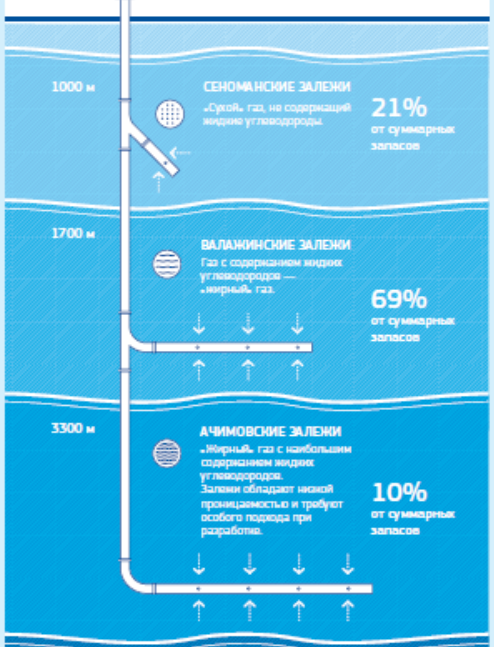
0,6
долл./бнэ — прямые расходы на добычу в 2013 г.

Валовая добыча углеводородов в 2013 г.





12,5
млрд бнэ — доказанные запасы «НОВАТЭКа» (SEC) на 31.12.2013 г.



«НОВАТЭК» разрабатывает Валанжинские и Ачимовские залежи с использованием горизонтальных скважин, обеспечивающих высокие дебиты, что позволяет существенно повысить эффективность разработки. В 2013 году было пробурено несколько рекордных горизонтальных скважин: на Юркаровском месторождении пробурена скважина длиной 8495 м по стволу с горизонтальной секцией длиной 1500 м, а на Термокарстовом месторождении — скважина длиной 5201 м по стволу с горизонтальной секцией длиной 2083 м.

CTC MEDIA
ANNUAL REVIEW 2013

A NEW STRATEGY FOR A NEW AGE

media

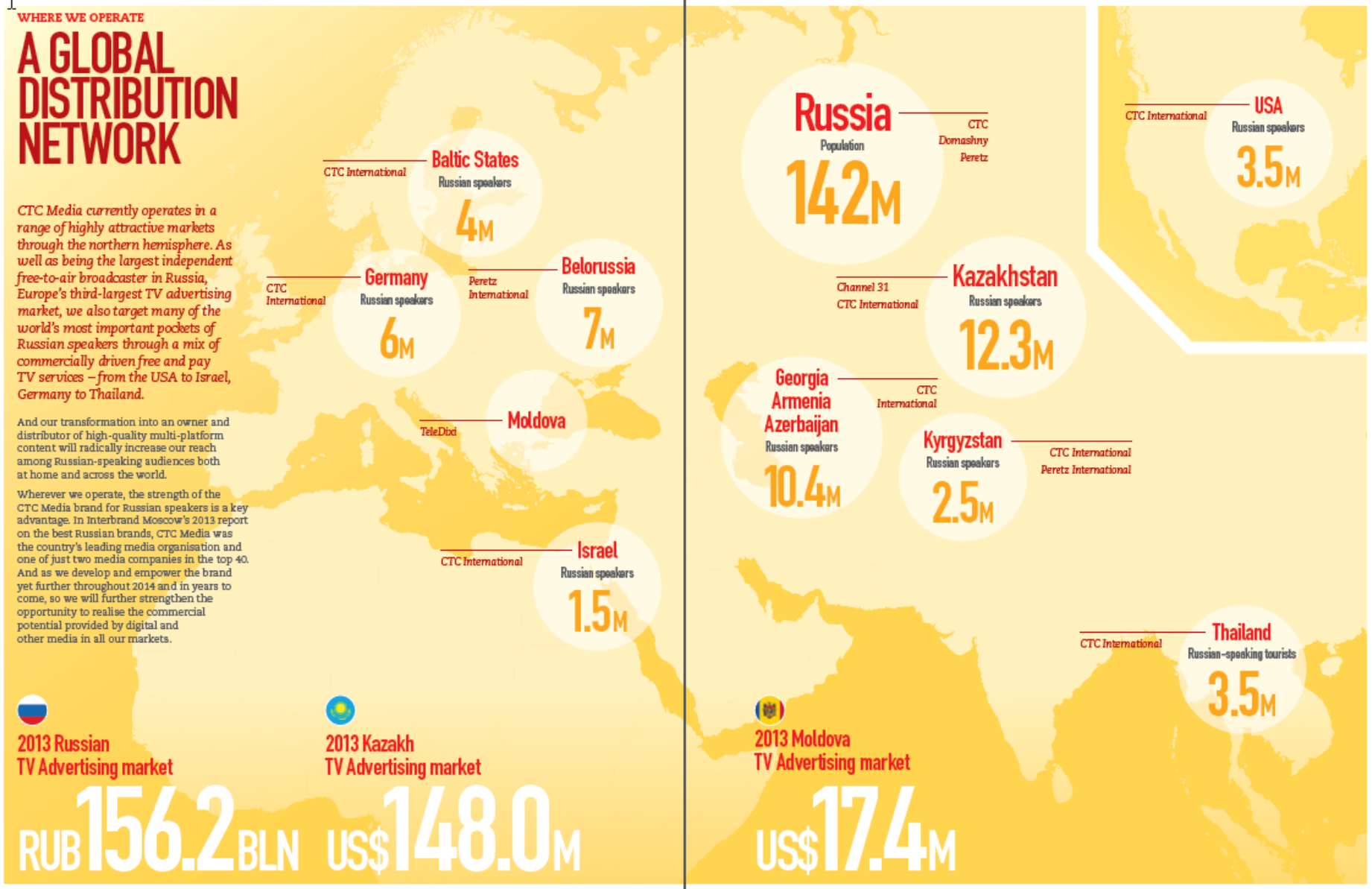
WHERE WE OPERATE

A GLOBAL DISTRIBUTION NETWORK

CTC Media currently operates in a range of highly attractive markets through the northern hemisphere. As well as being the largest independent free-to-air broadcaster in Russia, Europe's third-largest TV advertising market, we also target many of the world's most important pockets of Russian speakers through a mix of commercially driven free and pay TV services – from the USA to Israel, Germany to Thailand.

And our transformation into an owner and distributor of high-quality multi-platform content will radically increase our reach among Russian-speaking audiences both at home and across the world.

Wherever we operate, the strength of the CTC Media brand for Russian speakers is a key advantage. In Interbrand Moscow's 2013 report on the best Russian brands, CTC Media was the country's leading media organisation and one of just two media companies in the top 40. And as we develop and empower the brand yet further throughout 2014 and in years to come, so we will further strengthen the opportunity to realise the commercial potential provided by digital and other media in all our markets.



2013 Russian TV Advertising market

RUB 156.2 BLN

2013 Kazakh TV Advertising market

US$ 148.0M

2013 Moldova TV Advertising market

US$ 17.4M

DELIVERING AGAINST OUR STRATEGY

To succeed in the new multi-platform entertainment era that we're entering demands a new strategy – one with the ultimate goal of leading the Russian media industry in the creation, management and distribution of content on all potentially monetisable platforms.

That's why CTC Media is the first Russian broadcaster to unveil its strategy for the digital age. A strategy that draws upon the power of our brand, our financial strength, our creative expertise and technical know-how to build a sustainable lead in the digital environment.

Here and over the next few pages we explain some of the rationale behind our new strategy – an approach with the aim of creating sustainable shareholder value, ahead of the market and for the long-term future.

STRATEGIC PRIORITIES	HOW WE PLAN TO ACHIEVE OUR PRIORITY			PERFORMANCE HIGHLIGHTS	
1 PRIORITISE CONTENT AND SYNERGIES	• Focus on a broad-based brand and content-development strategy that enables CTC Media to leverage the full value of our intellectual properties across platforms	• We're improving efficiency through centralising functions such as marketing, communications, production and programming to support all channels and platforms • A focus on high-quality content drives audience share and value for advertisers	• Distributing content across the range of smart TV, online and mobile digital platforms improves reach and economies of scale • Growing our brands on new platforms and among new audience segments improves opportunities to monetise our properties	CTC is Russia's strongest media brand	All our content is transmedia and multi-platform
2 GROW COMBINED AUDIENCE SHARE	• Enhanced programme quality across three channels (CTC, Domashny, Peretz) will deliver improved audience demographics and share • Launch of CTC Love is set to improve scope and balance of our portfolio, with complementary channels that do not cannibalise one another's audience	• The draw of the key 10-45 demographic for advertisers provides key goal for CTC Channel (to be number one for this audience by 2018) • Domashny and Peretz to enhance loyalty among core target audiences through more dynamic and relevant home-produced content	• The presence of two channels on the second multiplex set to double potential audiences	We are pioneering second screen technology	We have established a new in-house creative team
3 EXPAND DIGITAL OFFERINGS	• Launching more service offerings online will bring our umbrella, channel and content brands to a new, wider and younger audience that's increasingly difficult to reach via TV alone	• Content will be distributed via own portals, trusted partners and leading Russian aggregators • CTC Media has the advantage of very attractive content that internet platforms are fighting for	• The cross-media expertise of our production professionals is developing fast to build a lead in the Russian market • CTC Media's digital content library will protect margins and licensing rights	We are creating mobile versions of our hit shows	We are creating multi-platform content
4 DIVERSIFY REVENUE STREAMS	• We're aiming to increase the contribution of non-core (primarily digital) activities to Group revenues and OIBDA.	• Growing audiences organically through the power of our brands will jumpstart our development of the digital space, enabling us to monetise our content • The mobile and smart TV markets are growing fast – monetisation will follow for the best content	• As viewers get used to watching CTC content on CTC Media resources, audiences will grow organically • Partnering with digital leaders and distributors will accelerate our ownership of the digital space	Sponsorship income +27%	Revenue from internet advertising +45%

1

PRIORITISE CONTENT AND SYNERGIES

We are creating a centralised model, where content can be shared and delivered across multiple platforms

The power of the brand

CTC is already Russia's strongest media brand, capable of rapidly opening up the digital space to deliver tangible monetisation opportunities

A fully integrated content company

All our content is transmedia and multi-platform, driving economies of scale and maximising opportunities to see across devices and platforms

Where content is king…

We base our competitive positioning on high-quality content, creating properties people will engage with and companies pay to be part of

Delivering our vision

Our 'centralised' business model means we can achieve new operational efficiencies while sharing sought-after content across multiple platforms.

Our former channel-based strategy helped make us Russia's leading independent TV broadcaster. Now, with a focus on taking our brand properties to new audiences via digital platforms, we aim to become Russia's leading transmedia content company.

We're already doing this by creating and adapting our programming streams for simultaneous distribution on all available platforms. We're opening up new markets and opportunities that no other Russian media group has yet addressed, maximising the value of our unique content. And by centralising our corporate support functions, we're delivering new efficiencies to maximise profitability and shareholder value.

2

GROW COMBINED AUDIENCE SHARE

We are improving the content and processes of all our channels to reach new audiences

Greater emphasis on creativity

Our newly created in-house creative team has a brief to conceive new concepts that will replace the use of Hollywood output in our grid

The second-screen trailblazers

In a radical first for Russia, we're set to pioneer the introduction of 'second screen' technology for our hit series Molodyozhka (Youth Hockey League) to enabling a more immersive and interactive viewer experience

Unique transmedia project

Full details will shortly be available of a highly innovative transmedia project set for launch later in 2014, aimed at simultaneously attracting traditional TV and younger web audiences

Our multi-genre approach

The CTC Channel is moving beyond comedy alone to provide a more rounded line-up, including fantasy, mystery and adventure programming

Delivering our vision

The quality of our content is our prime differentiator – and we are focused on further improvement to strengthen our competitive advantage.

Our new strategy recognises that television is still our core business and that our channels and content are our most valuable media assets. That's why we have set targets to grow the combined audience share of our existing channels.

So we have major improvement projects underway for all our channels, aimed at maximising the pulling power of our complementary channel portfolio. Looking ahead, the centralisation of all support functions will further facilitate the creation of high-quality content for our smaller channels. And the extension of our portfolio will improve our ability to meet advertiser needs.

OPPORTUNITIES IN THE RUSSIAN MEDIA LANDSCAPE

In setting and delivering our strategy as a diversified transmedia organisation whose content serves multiple platforms, we recognise that television is and will continue for some years to be CTC Media's core business. But we're moving ahead of the market to maximise the opportunities that digitisation brings us.

The Russian TV advertising market is facing serious challenges – macro-economic factors such as the slowdown in Russia's GDP, strengthening competitive forces, accelerating audience fragmentation and the increasing elusiveness of younger viewers are all testing factors.

But it is still undoubtedly an attractive place to be. The country is currently the third-largest market in Europe, behind the UK and Germany[1].

In addition, TV is also significantly the most widely used advertising medium in Russia today. As the only option with truly national reach, it is also the country's most important social and cultural platform. As a result, it accounted for nearly half (48%)[2] of all Russian media spend in 2013.

And it shows no signs as yet of the reduction in revenue that other sectors have experienced at the hands of the internet, which accounted in 2013 for 22% of all media spending. To date, in fact, internet growth has been mainly gained at the expense of press (down to 11% from 31% in 2004) and outdoor (down by 6% to 12% over the same timescale). During the same 2004-2013 period, the proportion spent on TV actually grew by 5%.

This lack of impact on TV by the internet is also supported when we look at TV usage statistics. In 2012, Russia was Europe's biggest internet market when measured by the number of users (68 million), ahead of Germany (67.5 million), the UK (52.7 million) and France (52.2 million). In addition, the internet advertising market grew by a staggering compound annual growth rate (CAGR) of 37% from 2007 to 2013, by when it was worth RUB 72 billion. Despite such figures, and the fact that average daily internet usage had risen to 66 minutes by 2013 (up from just five minutes in 2005), TV usage also actually rose in the same period from 228 to 251 minutes[3].

For all these reasons, we are cautiously optimistic about the future of TV advertising in Russia. But we're also very far from being complacent. The world is changing fast, and the media landscape of 2018 will be very different to that of today. This is why CTC Media is no longer exclusively a TV broadcaster – rather, we are a media content company whose programming is developed for use on multiple platforms from smart TV to online, mobile and social media.

Today, digitisation is much the biggest challenge and opportunity facing CTC Media; with two channels (CTC and Domashny) successfully in the second wave of the Russian multiplex roll-out, the Group will be involved in the roll-out, by which time 98% national penetration will have been reached.

Mobile internet and smart TV will be the key drivers of the continuing growth of the internet audience. In Russia, mobile and smartphones represent around 10% of all the time spent online from all devices, compared with 15% in Europe and 27% worldwide. This highlights the latent growth potential. We believe that mobile internet will catch up with European and possibly even global markets. In fact, we saw a 93% increase in the number of viewers watching via mobile internet in 2013 alone. Smart TV usage also doubled in Russia in 2013, although its share is currently still small.

At CTC Media, our internet audience has grown to 10 million viewers. This audience is strongest among those aged 12-24 – while 56% are on-air viewers, a significant and fast-growing 41% watch video online. This is a sign of the future – and we will be there to greet them.

We're already making strong progress, with the development of strong, cross-platform formats to attract these younger viewers, create new advertising and licensing opportunities, strengthen viewer relationships and open up new gaming, merchandising, e-commerce and sponsorship opportunities.

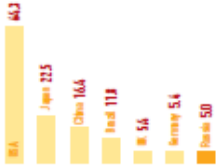
The Russian TV advertising market may be an attractive place to be. But the digital transmedia market that we are now entering is more attractive yet.

1. Zenith Optimedia, April 2014, company estimates
2. Russian Association of Communication Agencies, Video International
3. TNS Gallup Media, Russia. Includes first year of accounting for 2+ TV sets per household

RUSSIAN TV AD MARKET

7TH IN THE WORLD

RUSSIAN TV AD MARKET 2013 (US$B)



AD SPEND IN RUSSIA BY MEDIA SEGMENT (%)



FREE-TO-AIR TV AD MARKET GROWTH



TV AD MARKET CAGR

+16%
2004–2013

TOTAL AD MARKET CAGR

+15%
2004–2013

СУЭК

Годовой отчет за 2013 год

Создание стоимости на основе передовой бизнес-модели



Содержание

СУЭК: краткий обзор	04
Наши ключевые преимущества	06
Основные результаты года	07
География деятельности	08
Главные события года	10
Обращение Председателя Совета директоров	12



СУЭК: краткий обзор

СУЭК ведет добычу угля на крупных разрезах и шахтах на территории Сибири и Дальнего Востока России.

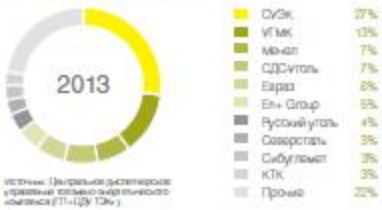
Ряд наших активов расположен значительно ближе к рынкам Азиатско-Тихоокеанского региона по сравнению с предприятиями других российских угольных компаний. Около 34% нашего угля, поставляемого на экспорт, транспортируется до портов на расстояние, которое на 2 500–6 000 км меньше, чем у конкурентов, что обеспечивает экономию на транспортных расходах в размере 5–6 долл. США на тонну.

Мы продаем уголь почти 200 потребителям в странах Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Мы являемся крупнейшим поставщиком энергетического угля на внутренний рынок: в 2013 году доля СУЭК составила 36% от общего объема поставок угля в России. СУЭК обеспечил почти 41% потребностей электроэнергетики страны угольным топливом. Компания занимает прочное положение на внутреннем рынке благодаря долгосрочным договорам с энергогенерирующими компаниями.

Одна из главных особенностей интегрированной бизнес-модели СУЭК – развитая система логистики и транспорта, включающая собственную железнодорожную инфраструктуру и порты для отправки угля как на внутренний, так и на экспортный рынки. Поддержание низкой себестоимости добычи, оптимизация транспортных расходов и наличие потребителей в различных регионах позволяют нам успешно решать стратегические задачи, оперативно реагируя на изменения цен и нестабильность экспортных рынков.

Более подробная информация о нашей стратегии представлена на стр. 26–27.

Структура добычи угля в России



Источник: Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса (ЦДУ ТЭК).

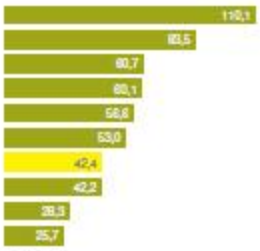
Объем поставок энергетического угля на внутренний рынок России



Источник: Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса (ЦДУ ТЭК), данные СУЭК.

Объем экспортных поставок угля крупнейшими международными компаниями в 2013 году

млн тонн



Источники: данные СУЭК, отчеты компаний.

СУЭК является крупнейшим поставщиком энергетического угля на российский рынок и осуществляет экспортные отгрузки почти 200 потребителям в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Миссия

Наша миссия – способствовать обеспечению энергетических потребностей мирового сообщества путем добычи угля с соблюдением всех требований безопасности и принципов устойчивого развития, создавая стоимость для всех заинтересованных сторон.

Видение

Наше видение – сохранить позиции одного из ведущих производителей энергетического угля в мире и крупнейшего производителя и экспортера угля в России. Это возможно благодаря:

- оптимизации активов
- инвестициям в дальнейшее развитие
- внедрению инноваций в различных сферах нашей деятельности

Ценности

- Лидерство в бизнесе
- Постоянное развитие и совершенствование деятельности
- Финансовая устойчивость
- Открытость в отношениях с клиентами и партнерами
- Безопасность на всех наших предприятиях
- Профессионализм и честность во всех аспектах работы
- Социальная ответственность и ответственное отношение к охране окружающей среды

Наши активы

Шахты



СУЭК ведет добычу угля на 12 шахтах в четырех регионах России. Подземным способом добывается почти треть общего годового объема, составляющего 30,2 млн тонн угля в год.

Более подробная информация представлена на стр. 50–53.

Разрезы



Девять разрезов по добыче каменного угля и восемь разрезов, добывающих бурый уголь, обеспечивают добычу 66,2 млн тонн в год. На долю открытых горных работ приходится около 69% объемов добычи СУЭК.

Более подробная информация представлена на стр. 50–53.

Обогатительные фабрики



Шесть специально оборудованных обогатительных фабрик и две обогатительные установки обеспечивают повышение качества добытого угля, позволяя нам отгружать потребителям более качественную товарную продукцию. Обогащенный уголь в основном поставляется на экспорт.

Более подробная информация представлена на стр. 54.

Железнодорожный транспорт



Основная часть угля транспортируется по железной дороге. Под управлением СУЭК находится один из крупнейших в России вагонных парков, что позволяет осуществлять доставку угля более чем 1 000 потребителей на внутреннем рынке и в порты, расположенные как на востоке, так и на западе страны, для дальнейших поставок на экспорт.

Более подробная информация представлена на стр. 55.

Порты



Одно из конкурентных преимуществ СУЭК – использование не только сторонних, но и собственных портов для отгрузки продукции в Европу и Азиатско-Тихоокеанский регион. Через наши специализированные портовые терминалы уголь отправляется почти 200 потребителям в 30 странах.

Более подробная информация представлена на стр. 54.

Представительства



Прямые поставки угля российским потребителям осуществляют ОАО «СУЭК», а также непосредственно добывающие предприятия. Экспортная деятельность ведется через нашу дочернюю компанию в Швейцарии – SUEK AG, которая имеет представительства в семи странах и регионах: Польша, Китай, Япония, Тайвань, Южная Корея, Индонезия и США.

География деятельности

Наши добывающие активы и предприятия по переработке и сбыту угля работают в нескольких регионах на территории России. Благодаря выгодному географическому расположению угледобывающих активов и доступу к ключевой транспортной инфраструктуре СУЭК успешно работает на крупнейших рынках России, Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.



① Кемеровская область



- 9 шахт
- 3 разреза
- 4 обогатительные фабрики

Более подробная информация представлена на стр. 50.

② Красноярский край



- 3 разреза

Более подробная информация представлена на стр. 51.

③ Республика Хакасия



- 1 шахта
- 3 разреза
- 1 обогатительная фабрика

Более подробная информация представлена на стр. 51.

④ Республика Бурятия



- 1 разрез
- 1 обогатительная фабрика

Более подробная информация представлена на стр. 52.

⑤ Забайкальский край



- 3 разреза

Более подробная информация представлена на стр. 52.

⑥ Хабаровский край



- 1 шахта
- 2 разреза
- 1 обогатительная установка
- 1 обогатительная фабрика (ведется строительство)

Более подробная информация представлена на стр. 53.

⑦ Приморский край



- 1 шахта
- 2 разреза
- 1 обогатительная установка

Более подробная информация представлена на стр. 53.

Железнодорожный транспорт и порты



Железнодорожный транспорт

- Около 20 400 вагонов под управлением

Порты

- 3 порта

Более подробная информация представлена на стр. 54–55.

Вертикально интегрированная бизнес-модель

Мы стремимся формировать, наращивать и реализовывать потенциал роста добавленной стоимости на каждом этапе производственно-сбытовой цепочки – от добычи до реализации. Наша вертикально интегрированная бизнес-модель позволяет эффективно использовать экономию за счет эффекта масштаба, а также выгодное географическое положение активов, логистические преимущества и разветвленную сеть сбыта. Кроме того, интегрированная модель способствует обеспечению эффективности производственных процессов, системы промышленной безопасности, охраны окружающей среды и социальных программ.









Добыча

Как мы создаем добавленную стоимость

Угледобывающие предприятия СУЭК обеспечивают стабильные поставки высококачественного энергетического угля. Эффективное и низкозатратное производство позволяет Компании сохранять ведущее положение на рынке и ставить перед собой масштабные задачи развития, для решения которых мы инвестируем значительные средства в приобретение современного, высокопроизводительного оборудования и техническое перевооружение предприятий.

Мы стремимся расширять свою рудную базу и увеличивать добычу высококачественных каменных углей, а также осваивать новые месторождения, уголь с которых будет поставляться на экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона через наши собственные порты. Цель Компании – обеспечение надежного, эффективного и безопасного управления портфелем высококачественных активов.

Что мы делаем сегодня

Большая часть экспортируемого Россией угля добывается в Кузбассе. Российский угольный активы СУЭК имеют значительное географическое преимущество: они располагаются не только в Кузнецком угольном бассейне, но и в регионах наиболее от портов на востоке страны. Мы продолжаем расширять свою деятельность, разрабатывая несколько месторождений каменного угля в основном с целью экспорта на Азиатско-Тихоокеанский рынок. Так, мы активно осваиваем Апсатское каменноугольное месторождение коксующегося угля. Также в 2013 году была приобретена лицензий на разработку Кабактинского месторождения. Оба месторождения расположены вблизи от действующих железных дорог на расстоянии не более 2 000–2 500 км от нашего Ванинского балкерного терминала.

Успешно преодолев спад в отрасли путем внедрения жесткого контроля расходов, в 2013 году мы добыли 96,5 млн тонн угля. Одновременно с продолжающейся модернизацией наших производственных предприятий растут объемы добычи на большинстве из них. По нашим оценкам, СУЭК – одна из самых эффективных угледобывающих компаний в России.

Более подробная информация представлена на стр. 37.

Инвестиции в будущее

Мы реализуем масштабную инвестиционную программу, в том числе различные проекты, направленные на повышение производительности и безопасности наших производственных объектов. Модернизация горно-шахтного оборудования в Кузбассе и на Урале позволит и дальше наращивать объемы добычи.

В число наших проектов по повышению безопасности труда входят монтаж систем вентиляции и дегазации и автоматизация систем безопасности шахт с целью минимизации влияния человеческого фактора. Мы также продолжаем работу, призванную снизить степень негативного воздействия на окружающую среду за счет внедрения передовых технологий.

Обогащение

Как мы создаем добавленную стоимость

Повышение рентабельности достигается за счет обогащения угля и оптимизации ассортимента производимой продукции. Наши перерабатывающие и обогатительные предприятия обеспечивают улучшение качественных характеристик добываемого угля: за счет снижения зольности и содержания влаги увеличивается калорийность угля, что, в свою очередь, дает нам возможность наращивать рентабельность, устанавливая премиальные цены и сокращая транспортные затраты.

Объемы продаж на экспорт также в определенной степени зависят от производительности наших перерабатывающих предприятий, благодаря которым достигается соответствие нашей продукции высоким требованиям, предъявляемым к качеству экспортируемого угля.

Что мы делаем сегодня

В 2013 году мы продолжили наращивать обогатительные мощности, уделяя особое внимание развитию и модернизации перерабатывающих предприятий для расширения нашего присутствия на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона.

Мы ввели в эксплуатацию вторую секцию обогатительной фабрики на шахте им. С. М. Кирова, что позволило нам увеличить общую производительность фабрики до 8,2 млн тонн в год и обогащать весь уголь, добываемый на шахте им. Кирова и близлежащих предприятиях. Мы завершили строительство второго модуля обогатительной фабрики «Черногорская», расположенной в Хакасии, благодаря чему производственная мощность фабрики увеличилась до 8,6 млн тонн в год. К концу 2013 года была завершена значительная часть строительных работ на обогатительной фабрике «Нагорная», расположенной на Уртуйском каменноугольном месторождении (Хабаровский край). По нашим прогнозам, фабрика позволит нам значительно увеличить обогатительные мощности и таким образом обеспечить необходимые объемы обогащенного угля для экспорта в восточном направлении.

Более подробная информация представлена на стр. 38.

Инвестиции в будущее

Инвестиции в наши обогатительные мощности обусловлены увеличением мирового спроса на более качественный уголь. В ответ на рост спроса мы осуществляем реконструкцию и модернизацию действующих обогатительных фабрик.

Мы намерены продолжать разработку Апсатского каменноугольного месторождения. Рассматривается возможность строительства новых обогатительных мощностей для увеличения выхода низкозольного премиального угля со средним содержанием летучих веществ. Это позволит нам осуществлять поставки коксующегося угля на основные рынки Азии через порты на Дальнем Востоке и через пограничные переходы в Китай, а также на внутренний рынок для нужд коксохимических и металлургических предприятий.

Логистика

Как мы создаем добавленную стоимость

Удобное географическое расположение производственных активов обеспечивает доступ к основной транспортной инфраструктуре и дает нам уникальную возможность распределять поставки угля между рынками стран Атлантического и Азиатско-Тихоокеанского регионов. Наличие развитой, налаженной инфраструктуры, а также парка подвижного состава под управлением и собственных портовых терминалов позволяет нам обеспечивать надежные и экономически выгодные поставки угля покупателям.

Наша задача – находить наиболее экономически эффективные маршруты поставок на наиболее привлекательные растущие рынки.

Что мы делаем сегодня

Сегодня мы организуем поставки угля по железной дороге для более чем 1 000 потребителей в России, а также в порты, расположенные на востоке и западе страны, откуда затем наша продукция доставляется почти 200 потребителям в 30 странах.

Для управления транспортными операциями мы используем, помимо прочего, собственную железнодорожную инфраструктуру, а также арендованные на различных договорных условиях грузовые вагоны, что обеспечивает нам возможность управлять подвижным составом и в долгосрочной перспективе свести к минимуму риски, связанные с арендой вагонов в условиях нестабильного рынка.

В 2013 году мы продолжили увеличивать перевалочные мощности собственных портов за счет реализации ряда инвестиционных проектов на Ванинском балкерном терминале, а также в ходе модернизации Мурманского морского торгового порта.

Более подробная информация представлена на стр. 38.

Инвестиции в будущее

Мы продолжаем вкладывать значительные средства в развитие инфраструктуры и увеличение пропускных способностей угольного балкерного терминала в Ванино, Мурманского морского торгового порта и Малого порта. Своей задачей мы видим устранение ограничений, связанных с недостаточной пропускной способностью железнодорожной инфраструктуры, путем реконструкции собственных железнодорожных станций примыкания и увеличения находящегося у нас в управлении парка подвижного состава за счет инновационных вагонов.

Продажи

Как мы создаем добавленную стоимость

Мы создали надежную торгово-сбытовую платформу для поставок угля своим клиентам, работающим в различных отраслях экономики. Через зарубежные представительства компании наша продукция экспортируется в более чем 30 стран мира, при этом особое внимание уделяется ключевым рынкам Азиатско-Тихоокеанского региона и Европы. Свыше 85% экспортных продаж осуществляются напрямую конечным потребителям.

На внутреннем рынке большая часть угля реализуется российским электростанциям по долгосрочным контрактам. Это создает важный синергетический эффект за счет обеспечения стабильного спроса со стороны потребителей, расположенных в непосредственной близости к нашим предприятиям, а также за счет интегрированной транспортной инфраструктуры.

Что мы делаем сегодня

Индивидуальный подход к клиентам – вот ключевой фактор роста наших продаж. Близость к основным рынкам сбыта в сочетании с гибким подходом к продажам позволяет нам удовлетворять потребности каждого клиента, предлагая оптимальные сроки, индивидуальные объемы поставок и требуемые качественные характеристики отгружаемой товарной продукции.

В 2013 году мы заключили ряд долгосрочных контрактов с российскими электростанциями и поставщиками коммунальных услуг. Также мы увеличили присутствие на экспортных рынках, в первую очередь в Китае. Благодаря высокому уровню ориентированности на клиента мы позиционируем себя в качестве надежного поставщика, предлагающего эффективное сотрудничество по долгосрочным контрактам.

Инвестиции в будущее

Мы направляем свои усилия не только на увеличение объемов продаж на внутреннем рынке, но также стремимся укреплять присутствие в странах Азиатско-Тихоокеанского региона путем совершенствования существующих каналов сбыта, создания собственного портфеля ключевых клиентов и выхода на новые рынки.

Мы намерены расширять присутствие на китайском рынке и удерживать устойчивые позиции на рынках Японии, Южной Кореи и Тайваня. Благодаря модернизации железнодорожной инфраструктуры мы планируем увеличить объемы поставок угля на рынок Китая через сухопутные пограничные переходы, что позволит нам диверсифицировать клиентскую базу и увеличить прибыль.

Также мы планируем увеличить поставки сортового угля в Польшу.

Приоритеты СУЭК – рост и повышение эффективности

ГРУППА КОМПАНИЙ TATNEFT

ОСВАИВАЯ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ





ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

2013

7,6
МЛН ТОНН

сырой нефти переработано на Комплексе «ТАНЕКО» в 2013 году

73,5
%

среднегодовой показатель глубины переработки на Комплексе «Танеко»

Нефтеперерабатывающие активы включают Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО» в Нижнекамске, решение о строительстве которого было принято Компанией в 2005 году в целях формирования собственных мощностей по глубокой переработке нефти и мощности НПУ «Елховнефть».

В 2013 году общий объем переработки составил около 8 млн тонн нефти, в т.ч. на Комплексе «ТАНЕКО» переработано 7,6 млн тонн сырой нефти. Основная продукция – прямогонный бензин, бензин газовый стабильный, средние дистилляты, вакуумный газойль, мазут товарный. Уровень загрузки мощностей Комплекса «ТАНЕКО» достиг рекордного значения – 108,8% от проектной мощности (в среднем по России – 92,9%). Объем переработки составил около одной трети годовой добычи Компании. Среднегодовой показатель глубины переработки нефти составил 73,54% (что выше среднероссийского уровня – 71,5%), выход светлых нефтепродуктов – 48,16%. Большинство секций комбинированной установки гидрокрекинга введено в режим комплексного опробования.

В марте 2014 года на Комплексе «ТАНЕКО» завершены пуско-наладочные работы на установке гидрокрекинга и установке по производству водорода, получено заключение Ростехнадзора о соответствии требованиям технических регламентов и проектной документации. Получены разрешения на ввод в эксплуатацию данных установок и осуществлена государственная регистрация права собственности ОАО «ТАНЕКО» на объекты недвижимости. Дальнейшие планы на текущий год – продолжить увеличение загрузки мощностей первой очереди ТАНЕКО, что усилит положительный эффект как для ОАО «Татнефть», так и для российской экономики в целом. В 2014 году планируется обеспечение переработки нефти в объеме около 8,5 млн тонн и начало эксплуатации установки гидрокрекинга, позволяющей производить высоко востребованные качественные светлые нефтепродукты, – дизельное топливо стандарта Евро-5, авиационного керосина марки jet, базовых масел. Первые партии дизельного топлива Евро-5 характеризуются низким содержанием серы (3 ppm, что существенно меньше верхнего предела для данного экологического класса, составляющего 10 ppm).

Комплекс «ТАНЕКО» стал первым за последние 30 лет масштабным объектом нефтеперерабатывающих мощностей, построенным на всем постсоветском пространстве с нуля. Проект инвестирован ОАО «Татнефть» за счет собственных и заемных средств. Также был использован механизм частно-государственного партнерства при строительстве объектов внешней транспортной инфраструктуры Комплекса. Коммерческая эксплуатация нефтеперерабатывающего завода началась 2 декабря 2011 года.

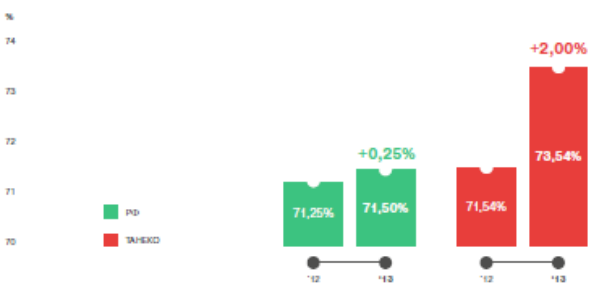
Стратегия устойчивого развития ОАО «ТАНЕКО» предполагает расширение объемов и ассортимента выпускаемой продукции, существенное увеличение глубины переработки нефти, а также выхода светлых нефтепродуктов. Технологический уровень Комплекса соответствует мировым стандартам, как в области экологии, так и промышленной безопасности.

Производственные мощности НПУ «Елховнефть» работали с постоянной загрузкой.

УВЕЛИЧЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ ОБЪЕМА ПЕРВИЧНОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ В РФ И НА КОМПЛЕКСЕ «ТАНЕКО» В 2012-2013 ГГ.



УВЕЛИЧЕНИЕ СООТНОШЕНИЯ СРЕДНЕГОДОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ГЛУБИНЫ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ В РФ И НА КОМПЛЕКСЕ «ТАНЕКО» В 2012-2013 ГГ.



В 2013 году с вводом в эксплуатацию собственных нефтеперерабатывающих мощностей Комплекса «ТАНЕКО», на переработку компанией было направленно более 31% добытой нефти.

СТРОИТЕЛЬСТВО СКВАЖИН И ОБЪЕКТОВ ГЕОЛОГО-РАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ

В 2013 году пробурено и закончены строительством 289 эксплуатационных скважин. Введено из бурения 228 скважин, с дебитом нефти – 9,3 т/сутки.

ФОНД ДОБЫВАЮЩИХ СКВАЖИН НА 01.01.2014 Г.

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	КОЛИЧЕСТВО СКВАЖИН
Действующий добывающий фонд	20 257
Бездействующий добывающий фонд	2 023
Эксплуатационный добывающий фонд	22 289
Освоение и ожидание освоения добывающий фонд	9

НЕФТЕГАЗОДОБЫЧА ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТАТАРСТАНА

За пределами Республики Татарстан ОАО «Татнефть» обладает правами на геологоразведку и разработку месторождений нефти, газа и конденсата в Самарской и Оренбургской областях, Ненецком автономном округе и Республике Калмыкия. В этих регионах в 2013 году велась эксплуатация 21 месторождения нефти. Добыча нефти ведется из 104 скважин, в том числе 98 скважин в Самарской области и 6 скважин в Оренбургской области.

В Самарской области обустроен ранее пробуренный фонд и осуществлено бурение новых скважин. Введены в эксплуатацию 18 новых скважин. Средний дебит новых пробуренных скважин составил 8 т/сутки.

НЕФТЕГАЗОДОБЫЧА ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В 2010 году между ОАО «Татнефть» и ГК «Туркменнефть» подписан сервисный Контракт в области ПНП и добычи нефти на месторождении Голурдепе в Туркменистане. Разработана и согласована производственная программа исполнения Контракта. Планируемая дополнительная добыча нефти на весь период Контракта составляет 321 тыс. тонн. В настоящее время получен сертификат регистрации филиала ОАО «Татнефть» в Туркменистане. Начаты работы по возможному расширению Контракта ОАО «Татнефть» в Туркменистане.

На территории контрактных участков ОАО «Татнефть» в Сирии исполнение программы геологоразведочных работ приостановлено в связи с политической обстановкой. В феврале 2013 года принято решение о прекращении действия периода форс-мажора по исполнению контрактных обязательств в Ливии. В течении 2013 года велась работа по возобновлению деятельности ОАО «Татнефть» в Ливии.

РАБОТЫ НА МЕСТОРОЖДЕНИЯХ СВЕРХВЯЗКОЙ НЕФТИ

В 2013 году в рамках планов Компании по освоению месторождений сверхвязкой нефти опытно-промышленные работы осуществлялась на залежи шешминского горизонта Ашальчинского месторождения.

На Ашальчинском месторождении СВН пробурены 56 горизонтальных скважин, в т.ч. 5 одиночных горизонтальных скважин для пароциклической технологии. В 2013 году закончено строительством 19 скважин. В эксплуатации находятся 19 пар горизонтальных скважин.

К концу года суточная добыча нефти достигла 480 тонн. За 2013 год добыто 145,616 тыс. т. нефти, что в 2 раза больше, чем в предыдущем году. В целом с начала опытно-промышленной разработки добыча СВН составила 325,683 тыс. т. нефти.

Достижение этих результатов обеспечено целым комплексом организационно-технических мероприятий по созданию дополнительных мощностей водо-, газоснабжения, выработки пара, добычи и подготовки сверхвязкой нефти, закачки попутно-добываемой воды. Выполнена реконструкция котельной, мощность которой увеличена до 150 тонн пара в час, введены в эксплуатацию новые газопровод и водовод.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В целях стабилизации и увеличения объемов нефтедобычи, Компания реализует программные мероприятия, направленные на повышение эффективности производственных показателей и контроль рентабельности добычи за счет применения современных технологий, оптимизации фонда скважин и систем разработки месторождений.

Повышение результативности обработки данных при поиске месторождений обеспечивается новыми технологиями, применяемыми наряду с традиционными способами сейсморазведки. Ведется прогнозирование нефтеперспективных объектов методом искусственного интеллекта, выделение перспективных объектов методом полевой геофизики и геохимии с использованием комплексного параметра вероятности (КПВ) нефтеперспективности. При геохимическом способе поисков залежей нефти и газа применяются пассивная адсорбция углеводородов, низкочастотное сейсмическое зондирование (НСЗ), геолого-геофизическая технология оптимизации выбора места бурения скважин (ГТО ВМ), электромагнитное зондирование (ЭМЗ), новый комплекс программ обработки материалов сейсморазведки 3Д «Stratimegic». Для выявления на малых глубинах пластов, насыщенных сверхвязкими нефтями – метод ЯМР (томографического зондирования).

В бурении в 2013 году применено 53 технологии. Наиболее эффективными технологиями, в части повышения качества крепления скважин, являются установки силикатных ванн в интервале продуктивных пластов, применение цемента марки G, применение устройств манжетного цементирования, в части достижения высоких дебитов нефти – строительство горизонтальных и многозабойных скважин.

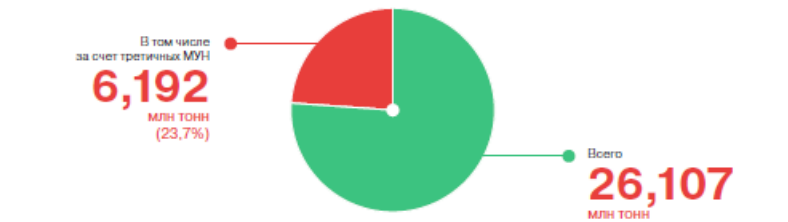
Доказала свою эффективность технология бурения скважин малым диаметром. В 2013 году в ОАО «Татнефть» пробурено 38 скважин малого диаметра (СМД), из них 36 скважин введены для добычи нефти (добыча нефти – 44,726 тыс. т.). Средний дебит составил 6,2 т/сут. Общий фонд скважин малого диаметра составил 296 скважин.

В 2013 году пробурено 59 горизонтальных скважин и 12 многозабойных скважин, добыча нефти по ним составила 87,2 тыс. т. Всего с начала проведения мероприятий количество горизонтальных скважин достигло 613 скважин, количество многозабойных скважин 104 скважины.

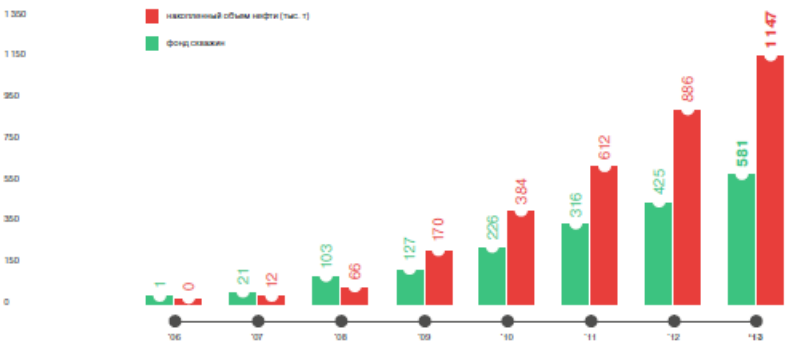
Применение современных методов повышения нефтеотдачи пластов обеспечило Компании в 2013 году дополнительную добычу 6 192,5 тыс. тонн. Доля нефти, добытой за счет третичных МУН, по итогам 2013 года составила 23,7% от общего объема добычи.

Компания «Татнефть» активно развивает технологию одновременно-раздельной добычи нефти из двух или нескольких пластов одной скважиной. Средний прирост нефти на 1 скважину по технологии ОРД (ОРД/З) достиг 4,4 т/сут., по технологии ОРЗ – 1,9 т/сут.

ДОБЫЧА НЕФТИ ПО ОАО «ТАТНЕФТЬ»



ОДНОВРЕМЕННО-РАЗДЕЛЬНАЯ ЗАКАЧКА В ПРОДУКТИВНЫЕ ПЛАСТЫ



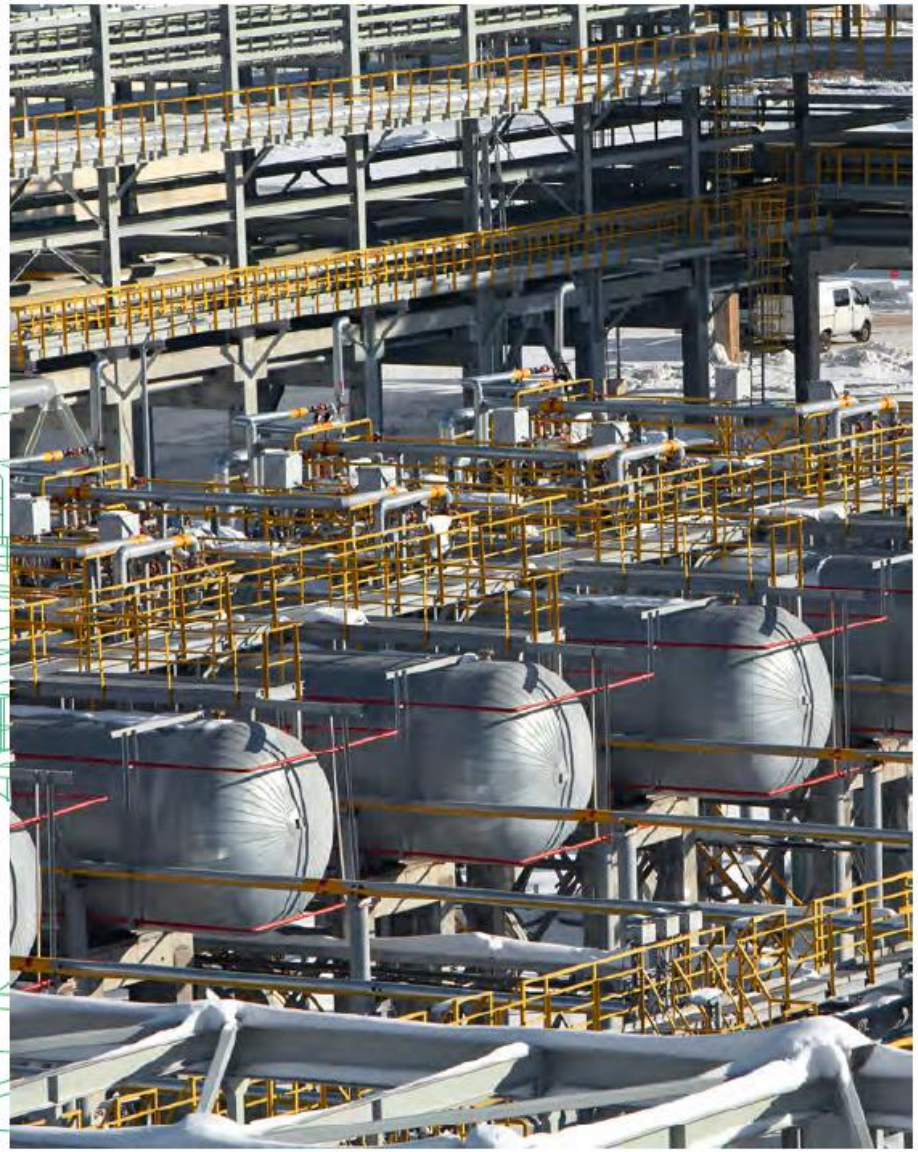
КЛЮЧЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ «ТАТНЕФТЬ» – СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ЗАВОДОВ «ТАНЕКО». 2005-2013 ГГ.

2011

ЗАВЕРШЕНО КОМПЛЕКСНОЕ ОПРОБОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ ПЕРВОГО ПУСКОВОГО КОМПЛЕКСА В СОСТАВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСТАНОВОК АТМОСФЕРНОГО БЛОКА ЭЛОУ-АВТ-7 И БЛОКА СТАБИЛИЗАЦИИ НАФТЫ. ПОЛУЧЕНО РАЗРЕШЕНИЕ НА ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДАННЫХ МОЩНОСТЕЙ

ЗАВЕРШЕН ЭТАП ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСА ВСЕМИ НЕОБХОДИМЫМИ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ





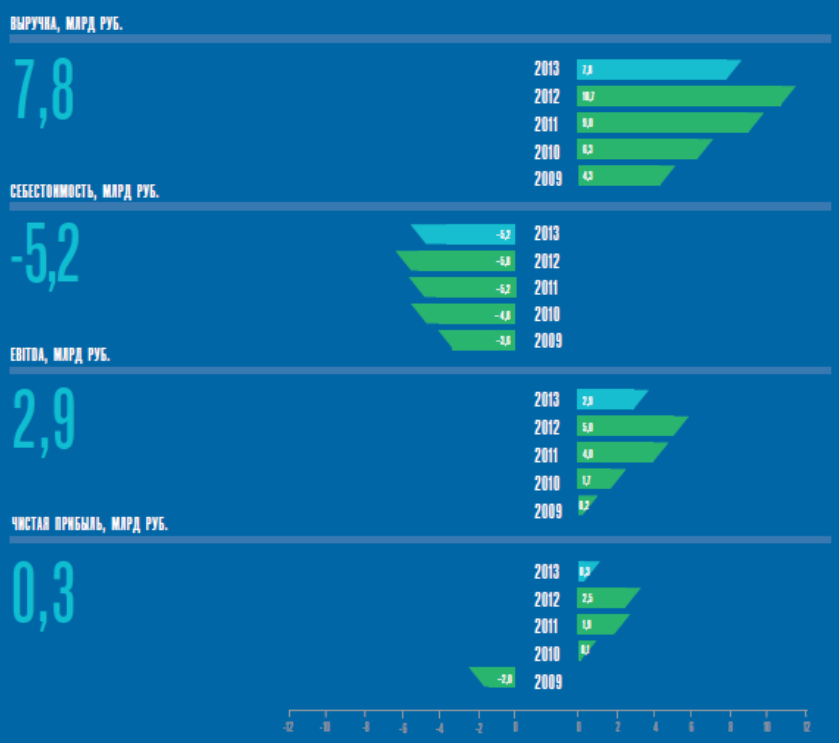


ТРАНСГАРАНТ

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2013



ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ «ТРАНСГАРАНТ», МЛРД РУБ.



Снижение доходов от результатов операционной деятельности на 80 % обусловлено падением рыночных ставок аренды на грузовые вагоны, начавшееся в конце 2012 года и продолжившееся в 2013 году, вызванное снижением темпов роста промышленного производства и, как следствие, сокращением грузовой базы по всем видам подвижного состава и усиливающимся профицитом вагонов на сети ОАО «РЖД».

В то же время на рынке контейнерных перевозок группа «Трансгарант» смогла не только удержать свои позиции за счет формирования регулярных ускоренных контейнерных поездов на более дальние расстояния, но и увеличить стоимость груженого рейса до 23 400 рублей, что на 9,2 % выше уровня 2012 года.

На 31 декабря 2013 года общий долг компании по МСФО снизился на 4 % и составил 10,4 млрд руб. 82 % от общей долговой нагрузки группы «Трансгарант» или 8,5 млрд руб. составляют долгосрочные обязательства и кредиты со сроком погашения в 2016 году.

По итогам 2013 года доля обязательств в рублях от общего кредитного портфеля группы компаний «Трансгарант» составила 85 %.

7 754 МЛН РУБ.
Выручка в 2013

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ «ТРАНСГАРАНТ» ПО МСФО, МЛН РУБ.

	2012	2013	%
Выручка	10 706,3	7 754,1	-27,6 %
Себестоимость	–5 830,8	–5 212,3	-10,6 %
Валовая прибыль	4 875,5	2 541,8	-47,9 %
Коммерческие и административные расходы	–1 012,0	–862,4	-14,8 %
Результат от операционной деятельности	4 236,4	1 674,9	-60,5 %
Прибыль до налогообложения	3 055,6	372,1	-87,8 %
Чистая прибыль	2 455,2	268,9	-89,1 %

Финансовые ковенанты у «Трансгаранта» остаются на комфортном для компании уровне: отношение процентного долга к EBITDA (D/EBITDA ratio) – 3,5, отношение заемного капитала к собственному (D/E ratio) – 1,6.

Снижение долговой нагрузки и повышение финансовой прочности компании сегодня является одним из конкурентных преимуществ группы «Трансгарант».

ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, МЛРД РУБ.



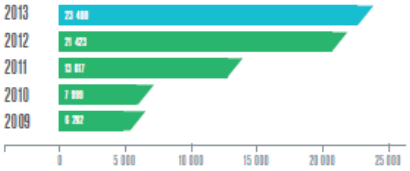
СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, %



Планомерная работа по снижению расходов на приобретение, содержание и эксплуатацию парка подвижного состава способствует дальнейшему росту финансовой устойчивости «Трансгаранта» и комфортным условиям привлечения инвестиций в развитие производственной деятельности в период падения рынка в 2013 году.

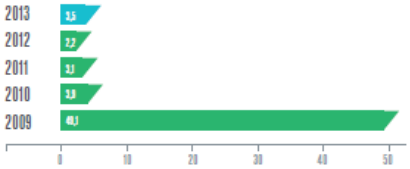
В условиях ужесточения конкуренции на рынке железнодорожных перевозок наличие гарантированной грузовой базы создает компании дополнительные преимущества перед другими операторами подвижного состава. Кроме того, в целях оптимизации издержек и повышения доходности от эксплуатируемого парка, группа «Трансгарант» рассматривает возможность и ведет переговоры по сотрудничеству с другими операторами грузовых вагонов, разрабатывая и внедряя технологии по совместному управлению парками.

СТОИМОСТЬ ГРУЖЕНОГО РЕЙСА, 1 ПЛАТФОРМА В РУБЛЯХ

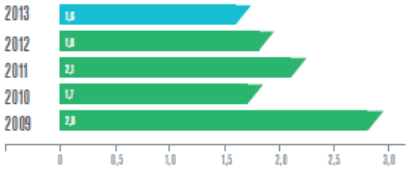


85 % Доля обязательств «Трансгаранта» в рублях по итогам 2013 года

СООТНОШЕНИЕ ДОЛГА К EBITDA



ОТНОШЕНИЕ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА



Учитывая текущее состояние и последствия негативной динамики рынка железнодорожных перевозок в начале 2014 года, в год публикации отчета компания не ожидает роста рентабельности в сегменте перевозок массовых грузов в универсальных полувагонах, которые составляют 48 % от всего вагонного парка компании.

Наряду с этим, положительная динамика прогнозируется в сегменте перевозок контейнеров и грузов в специализированных вагонах, что будет основным фактором роста финансовых показателей группы в 2014-2015 годах.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ПЕРЕВОЗКА ГЕНЕРАЛЬНЫХ ГРУЗОВ

Несмотря на падение грузооборота в целом на сети ОАО «РЖД», группа компаний «Трансгарант» демонстрирует рост данного показателя на 8,8 % по сравнению с 2012 годом. Объем погрузки сократился на 13,9 % по отношению к прошлому году и составил 20,3 млн тонн.

Рост грузооборота обусловлен увеличением средней дальности перевозки в 2013 году на 26,6 % до 1 595 км. На снижение объема погрузки повлияло ухудшение ситуации на рынке железнодорожных перевозок в целом и общее снижение скорости передвижения вагонов на сети ОАО «РЖД».

Негативное влияние оказал и общий спад в экономике РФ, в особенности в обрабатывающих отраслях. В результате произошло значительное снижение объемов перевозок в крытых вагонах таких грузов как пиломатериалы (–13,3 %) и бумага (–7,6 %).

32,3 МЛРД Т-КМ
Грузооборот в 2013 году

20,3 МЛН ТОНН
Погрузка в 2013 году

ГРУЗООБОРОТ, МЛРД Т-КМ



ПОГРУЗКА, МЛН ТОНН



Несмотря на значительное сокращение объема перевозок угля каменного (–27 %) данная номенклатура по прежнему являлась основным грузом, его доля в общей структуре перевозок сократилась с 42 % до 35 %. Отрицательная динамика отмечалась преимущественно во втором полугодии.

Объемы погрузки железорудного сырья упали на 71 % вследствие передачи 80 % российского парка вагонов – окатышевозов в арендное пользование, при этом доля в общей структуре возросла с 23 % в 2012 году до 24 % в 2013 году. Положительную динамику продемонстрировали строительные грузы преимущественно за счет увеличения спроса на флюсы предприятиями металлургической промышленности: при росте погрузки на 24 %, доля данной номенклатуры в общей структуре возросла с 13 % в 2012 до 19 % в отчетном году.

ДИНАМИКА ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В 2013 ГОДУ, ТЫС. ТОНН

	2012	2013	%
Всего	**23 572**	**20 271**	**–14,0 %**
Уголь каменный	9 805	7 025	–28,4 %
Руда железная	5 509	4 884	–11,3 %
Строительные грузы	3 027	3 761	24,2 %
Грузы в контейнерах	1 560	1 620	3,8 %
Прочие	3 671	2 981	– 18,8 %

20 271 ТЫС. ТОНН
грузов перевезено в 2013 году

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Основная стратегическая задача – увеличение доли присутствия в перспективных и высокодоходных сегментах рынка железнодорожных перевозок, прежде всего, с учетом специфики деятельности FESCO в сфере перевозок грузов в контейнерах.

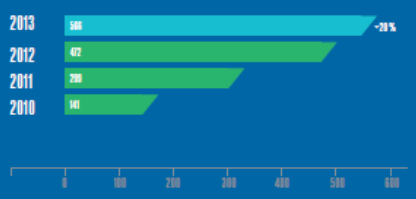
Благодаря долгосрочным контрактам с крупными грузоотправителями, а также обеспечению потребностей клиентов мультимодальных регулярных контейнерных сервисов Транспортной группы FESCO в железнодорожных перевозках контейнеров во внутреннем, экспортно-импортном и транзитном сообщении, «Трансгарант» имеет стабильную грузовую базу.

Реализуя стратегические задачи, группа «Трансгарант» в 2013 году сохранила устойчивую динамику роста перевозок грузов ускоренными контейнерными поездами (УКП). Данный сервис обеспечивает сокращение сроков доставки контейнеров из регионов Дальнего Востока в европейскую часть России в 1,5 раза быстрее обычной отправки.

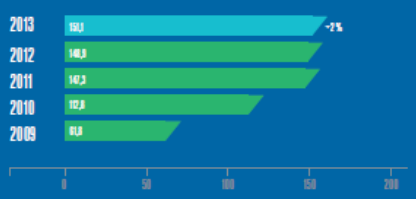
За прошедший год, в рамках перевозок мультимодальных сервисов Транспортной группы FESCO, «Трансгарант» сформировал и отправил 566 УКП, что на 20 % больше, чем в 2012 году.

11 СУТОК
среднее время в пути от Владивостока до Москвы в рамках сервиса

КОЛИЧЕСТВО УКП «ТРАНСГАРАНТА», ВЫПОЛНЕННЫХ ДЛЯ РЕГУЛЯРНЫХ КОНТЕЙНЕРНЫХ СЕРВИСОВ ТРАНСПОРТНОЙ ГРУППЫ FESCO, ЕДИНИЦ



ПЕРЕВОЗКА КОНТЕЙНЕРОВ, ТЫС. ДФЭ



Общий объем перевозок, обслуживающих сервисы Транспортной группы FESCO, составил 84,1 тыс. ДФЭ, что на 38 % превышает показатель 2012 года. Количество платформ в 2013 году, погруженных в составе сервисов, возросло на 47 % и составило 25,1 тыс. единиц.

На фоне роста среднесуточного парка фитинговых платформ, задействованного под перевозками, на 10,4 %, погрузка увеличилась на 2 % до 151,1 тыс. ДФЭ, при этом грузооборот возрос на 25 % до 942 млн ДФЭ.

Данная тенденция свидетельствует об изменении в структуре перевозок, характеризующуюся увеличением доли отправления грузов в составе ускоренных поездных формирований на более дальние расстояния. Средняя длина груженого рейса в 2013 году составила 6 043 км, что на 34 % превышает аналогичный показатель 2012 года.

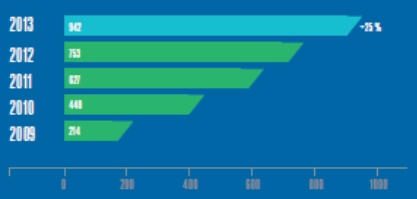
	2012	2013	%
Объем перевозок под сервисами FESCO, тыс. ДФЭ	60,8	84,1	+ 38 %
Кол-во вагонов под сервисами FESCO, единиц	17 062	25 061	+ 47 %
Длина груженого рейса, км	4 516	6 043	+ 34 %

38 % рост объема перевозок под сервисами FESCO

СРЕДНЕСУТОЧНЫЙ ПАРК ФИТИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ, ЕДИНИЦ



ГРУЗООБОРОТ ФИТИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ, МЛН ДФЭ-КМ




Реализуя
глобальные
возможности
УРАЛКАЛИЙ
Интегрированный отчет за 2013 год

Год перемен

Рыночная стратегия

Корректировка политики продаж

«Уралкалий» решил прекратить экспортные продажи через Белорусскую калийную компанию (БКК), определив единственным каналом экспортного сбыта продукции «Уралкалий-Трейдинг». Одновременно Компания объявила о переходе к стратегии максимизации выручки.

СП с FELDA, Малайзия

«Уралкалий» подписал соглашение с Федеральным агентством по развитию земель Малайзии (FELDA) о создании совместного предприятия для обеспечения поставок хлористого калия для плантаций FELDA и других государственных плантаций в Малайзии и в других странах.

«Уралкалий» приобрел долю в бразильском порту

«Уралкалий» приобрел 25% компании – основного акционера портового терминала в городе Антонина, Бразилия. Местоположение порта позволит Компании эффективно осуществлять поставки в быстроразвивающиеся регионы страны.

См. Обзор продаж 38

Корпоративные события

Выплата дивидендов

Июнь: Годовое общее собрание акционеров приняло решение выплатить дивиденды по итогам 2012 года в размере 3,90 рубля на одну акцию ОАО «Уралкалий»[1].

Декабрь: Внеочередное собрание акционеров одобрило выплату промежуточных дивидендов за 2013 год из расчета 2,21 рубля на одну акцию ОАО «Уралкалий»[2].

Дивиденды составляют не менее 50% от прибыли по МСФО за соответствующий отчетный период, что соответствует Политике Компании.

Программа обратного выкупа акций и ГДР

Завершена программа обратного выкупа, за время реализации которой были выкуплены 127,6 млн акций и 10,2 млн ГДР на общую сумму 1,25 млрд долларов США. Ценные бумаги будут погашены в 2014 году по завершении соответствующих корпоративных процедур.

Назначение нового Генерального директора

Совет директоров ОАО «Уралкалий» принял решение назначить Генеральным директором Компании с 24 декабря 2013 года Дмитрия Осипова, который сменил на этом посту Владислава Баумгертнера.

Избрание нового Совета директоров

Решением внеочередного общего собрания акционеров был избран новый Совет директоров Компании, в состав которого вошли три независимых директора. Председателем Совета директоров избран Сергей Чемезов.

См. Корпоративное управление 68

Структура акционерного капитала

В течение 2013 года произошли изменения в составе основных акционеров Компании.

Структура акционерного капитала по состоянию на 20 декабря 2013 года.



2 936 015 891
обыкновенных акций
(эквивалент 587 203 178 ГДР)

~16,6%
от акционерного капитала составляют ГДР по состоянию на 20 декабря 2013 года

См. Корпоративное управление 68

[1] В соответствии с обменным курсом ЦБ РФ 32,0487 рубля за доллар США по состоянию на 4.06.2013.
[2] В соответствии с обменным курсом ЦБ РФ 32,8645 рубля за доллар США по состоянию на 18.12.2013.
[3] Включает акции, приобретенные дочерними компаниями «Уралкалия», которые учитываются как казначейские акции для целей консолидированной финансовой отчетности Группы, подготовленной в соответствии с МСФО.



> Сложная рыночная ситуация в первой половине 2013 года негативно сказалась на наших производственных и финансовых результатах. Тем не менее после корректировки стратегии продаж в июле 2013 года мы увидели улучшение результатов во второй половине года – и в 2014 году рассчитываем сохранить позитивную тенденцию.

Виктор Беляков
Директор по экономике и финансам

Ключевые показатели[1]

Объем продаж (млн тонн KCl)

↑5%

2013	9,9
2012	9,4
2011	10,6

Производство хлористого калия (млн тонн KCl)

↑10%

2013	10,0
2012	9,1
2011	10,8

Средняя экспортная цена на калий (долл. США, FCA)

↓28%

2013	268
2012	370
2011	351

Чистая выручка[2] (млн долл. США)

↓20%

2013	2 665
2012	3 343
2011	3 568

EBITDA[4] (млн долл. США)

↓31%

2013	1 634
2012	2 375
2011	2 488

Денежная себестоимость проданной продукции на тонну (МСФО) (долл. США за тонну)

↓7%

2013	58
2012	62
2011	55

Прибыль на ГДР[3] (долл. США/ГДР)

↓59%

2013	1,1
2012	2,7
2011	2,2

Коэффициент частоты несчастных случаев на производстве с временной потерей трудоспособности[5]

↓29%

2013	0,12
2012	0,17
2011	0,20

Данные о ресурсах минерального сырья (на 1 января 2013 года)

Все шахты	млн тонн	K_2O^6 (%)	K_2O (млн тонн)
Подсчитанные	2 380,2	19,2	457,9
Предполагаемые	5 826,3	18,5	1 080,1
Общие: подсчитанные и предполагаемые	**8 206,5**	**18,7**	**1 538,0**
Прогнозируемые	571,1	21,6	123,1

Источник: Отчет «Уралкалия» по Кодексу JORC от 1 января 2013 года, аудированный SRK Consulting (UK).
[6] Оксид калия, $1KCl = 1,61K_2O$.

[1] Данные по проформа, включая результаты «Сильвинита» с 1 января соответствующего года, за исключением показателя прибыли на ГДР, рассчитанного в соответствии со стандартами консолидированной финансовой отчетности.
[2] Чистая выручка от продаж представляет скорректированную выручку (выручка от продаж за вычетом расходов на фрахт, железнодорожный тариф и перевалку).
[3] Прибыль на ГДР рассчитывается посредством деления чистой прибыли на средневзвешенное количество ГДР в обращении.
[4] EBITDA рассчитывается как операционная прибыль плюс износ основных средств и амортизация нематериальных активов и не включает единовременные расходы.
[5] LTIFR рассчитывается как общее количество пострадавших с потерей рабочего времени, приходящихся на 200 тыс. отработанных часов.

Поддержание лидерских позиций в мире

Мы стремимся быть эффективной компанией, деятельность которой прозрачна для всех заинтересованных лиц. Члены нашей команды создают стоимость, прилагая совместные усилия для достижения позиций лидера среди компаний – производителей калия по всем направлениям деятельности. Мы уделяем большое внимание поддержанию низкой себестоимости продукции, нашими приоритетами являются: отсутствие несчастных случаев и аварий, минимизация негативного воздействия на окружающую среду и высокое качество производимой продукции. Мы вкладываем средства в развитие персонала и предлагаем широкие возможности для профессионального роста.

Наша миссия

Наши ценности

Наша бизнес-модель

Производство – Логистика – Продажи

Наша стратегия

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6

Создание акционерной стоимости

Покупатели и партнеры | Акционеры и инвестиционное сообщество | Сотрудники | Профсоюзы | Правительство и местные органы власти | Местные сообщества | СМИ

См. Взаимодействие с заинтересованными сторонами 18

Наша миссия

Мы производим калийные удобрения, чтобы обеспечивать людей во всем мире продуктами питания. Мы эффективно и ответственно разрабатываем уникальные калийные месторождения, чтобы обеспечивать рост Компании, благополучие работников и общества.

Наши ценности

В своей работе мы руководствуемся следующими ценностями:

Безопасность:
Жизнь человека бесценна

Профессионализм и эффективность:
Ценной нашу работу делает результат

Взаимное уважение и командная работа:
Только сотрудничая, мы можем добиться поставленных целей

Открытость:
Мы умеем говорить и слышать правду

Инициатива и ответственность:
Каждый из нас может улучшить работу Компании

Стремление к совершенствованию и амбициозность:
Все, что мы делаем, мы стремимся делать лучше других

Порядочность:
Честное отношение к себе и окружающим создает основу для доверия

Наша бизнес-модель

«Уралкалий» – вертикально интегрированный производитель калия, который контролирует всю производственную цепочку – от добычи руды до поставок калийных удобрений покупателям. Такой подход минимизирует риски для поставщиков, позволяя оптимизировать работу на каждом уровне производства и логистики.

Производство

Логистика

Продажи

Подробнее см. 14

Стратегия

Ключевая цель «Уралкалия» – обеспечение долгосрочного роста своей акционерной стоимости. Для этого Компания поддерживает лидерские позиции на мировом рынке калия и строит свою стратегию на максимизации прибыли.

1. **Укрепление лидерских позиций в отрасли**
2. **Акцент на взаимодействие с конечными потребителями**
3. **Сохранение позиций лидера по себестоимости продукции**
4. **Сбалансированный подход к инвестициям в расширение производства и возврату свободных денежных средств акционерам**
5. **Забота о людях, местных сообществах, безопасности и экологии**
6. **Приверженность лучшим практикам корпоративного управления**

См. следующие разделы
Обзор стратегии 22
Ключевые показатели деятельности 24
Операционная деятельность 42

Создание стоимости через вертикальную интеграцию

Стабильный спрос на калийные удобрения обусловлен растущей потребностью мирового населения в продуктах питания. Мы в «Уралкалии» создаем долгосрочную стоимость, эффективно удовлетворяя этот спрос, являясь вертикально интегрированной Компанией и контролируя всю бизнес-цепочку – от добычи калийной руды до поставок готовой продукции потребителям.

Производство

Производственные мощности «Уралкалия» включают пять шахт и семь обогатительных фабрик, в том числе одну по производству карналлита. Компания производит: белый и розовый хлористый калий, а также премиальный продукт – гранулированный калий. «Уралкалий» владеет лицензиями на разработку двух новых участков Верхнекамского месторождения; реализация данных проектов, а также программа оптимизации и расширения текущих мощностей позволят Компании увеличить общий объем производства. Преимуществом «Уралкалия» является самая низкая себестоимость производства среди производителей калия, что позволяет сохранять позицию лидера отрасли.

См. Обзор операционной деятельности 42

Обеспечение продовольственной безопасности

С ростом населения планеты увеличивается потребность в сельскохозяйственных продуктах. Лидирующая позиция в отрасли и программа развития мощностей позволяют нам наращивать поставки в соответствии со спросом со стороны покупателей. Более того, мы делимся агрономическими знаниями с фермерами по всему миру, чтобы обеспечить им возможность использовать нашу продукцию наиболее эффективным способом и получить оптимальный урожай.

См. Характеристики отрасли 10

Логистика

Путь продукции «Уралкалия» от фабрики до порта, а также до ключевых рынков, является одним из самых коротких в калийной индустрии. Мы поставляем нашу продукцию, используя собственный парк вагонов-минераловозов, а также Балтийский балкерный терминал. Недавно Компания приобрела стратегическую долю в портовом терминале города Антонина (Бразилия), который обеспечивает эффективные поставки в этот регион с быстрорастущим спросом на калийные удобрения. Развитая логистическая система позволяет нам поддерживать ведущую позицию на рынке, оптимизировать складские мощности, расширять производство в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

См. Регионы присутствия 16

Продажи

География продаж «Уралкалия» – более 60 стран мира. Наша цель – построение крепких долгосрочных отношений с покупателями. Стратегия Компании направлена на максимизацию выручки и поддержание исторической доли рынка с акцентом на регионы с активно растущим спросом, такие как Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, Китай и Индия, доля которых в объеме наших продаж традиционно составляет около 60%.

См. Обзор продаж 38

Опыт профессионалов во всех регионах мира



Олег Петров

Директор по продажам и маркетингу

Я горжусь тем, что возглавляю команду первоклассных специалистов с богатым опытом в продажах и маркетинге и глубоким знанием регионов, в которых они работают. Мы не только поставляем высококачественные продукты, но и делимся агрономическими знаниями с местными сельхозтоваропроизводителями, чтобы наши потребители могли повысить эффективность использования удобрений. Таким образом мы вносим свой вклад в обеспечение мировой продовольственной безопасности.



Соединенные Штаты Америки – третий по величине потребитель калийных удобрений. На долю страны приходится 40% мировой торговли пшеницей, кукурузой, соей и хлопком. Рынок США очень развит, хорошие финансовые показатели фермеров, как и раньше, стимулируют спрос на хлористый калий. Хотя США имеют меньший потенциал для роста, чем другие экспортные рынки, в стране по-прежнему есть возможности для увеличения продаж. Рыночная доля «Уралкалия» составляет порядка 6%.

Почвы Латинской Америки отличаются дефицитом питательных веществ. Кофе, бананы и пальмовое масло – основные культуры, которые требуют обильного внесения калийных удобрений. В этом регионе хлористый калий производится только в Чили, поэтому доля импортируемых удобрений равна приблизительно 75%. «Уралкалий» давно сотрудничает со странами Латинской Америки и имеет долю рынка около 23%.

Бразилия – крупнейший в мире импортер калия. Поскольку в бразильских почвах содержится недостаточно калия, выращиваемые на ее территории культуры нуждаются во внесении удобрений, что особенно актуально для калиелюбивых соевых бобов и сахарного тростника. В настоящее время Бразилия импортирует около 94% всего используемого в стране калия, причем «Уралкалий» – один из главных поставщиков (на его долю приходится порядка 16% рынка). Позиции Компании в регионе особенно прочны благодаря самой низкой стоимости доставки.



Константин Солодовников

Заместитель Директора по продажам и маркетингу

Калийные удобрения продаются по всему миру. Для максимизации выручки специалисты Компании должны отлично понимать специфику каждого рынка, быстро реагировать на любые изменения и запросы, выстраивая долгосрочные отношения с клиентами. Это возможно только при наличии профессиональной команды – что для «Уралкалия» более чем справедливо.

«Уралкалий» – ведущий поставщик калия в страны Европы и СНГ, занимающий 30% этого рынка. Хотя на развитых рынках Западной Европы наблюдается снижение спроса, использование удобрений в Центральной и Восточной Европе растет по мере увеличения инвестиций и субсидирования сельского хозяйства. «Уралкалий» располагает долгосрочными стратегическими соглашениями с ведущими производителями сложных удобрений в регионе.

Россия стремится к максимальной самодостаточности в области производства продуктов питания. Уровень внесения хлористого калия остается намного ниже рекомендуемых значений, поэтому возможностей для роста продаж в этом регионе очень много. Мы знаем об этом потенциале и работаем над определением оптимальных уровней внесения калия и соответствующей методологией. Мы делимся полученной агрономической информацией с производителями сельскохозяйственной продукции.

Китай – крупнейший в мире потребитель калия. Спрос на удобрения в этой стране постоянно повышается, что вносит вклад в рост потребления в Азиатском регионе в целом. «Уралкалий» обладает уникальной возможностью поставлять свою продукцию в Северный Китай по железной дороге. Компания является крупнейшим экспортером калийных удобрений в эту страну – на ее долю приходится 42% китайского импорта.

Индия выращивает большое количество сельхозкультур и по объему их экспорта занимает 10-е место в мире. Это требует применения всех видов удобрений, включая калийные, которые Индия полностью импортирует. Объемы внесения калия до сих пор находятся ниже норм, рекомендуемых для достижения оптимальной урожайности. Реформа системы субсидий на закупку удобрений может заметно увеличить потенциал роста спроса на хлористый калий. На долю «Уралкалия» приходится 32% индийского рынка. Наряду с поставками продукции Компания успешно внедряет образовательные программы для фермеров, что способствует повышению урожайности.

Юго-Восточная Азия – один из самых быстрорастущих калийных рынков мира. Сохранение плодородия почв данного региона требует регулярного внесения калийных удобрений, особенно при выращивании масличных пальм. В 2013 году страны Юго-Восточной Азии импортировали 8 миллионов тонн калия. Совместное предприятие «Уралкалия» и малайзийского холдинга FELDA стало очередным шагом в увеличении стратегического присутствия Компании в Юго-Восточной Азии. В 2013 году рыночная доля «Уралкалия» составила около 12%.

Принимаем вызовы рынка

Ключевые события на калийном рынке в 2013 году

Год масштабных изменений

В 2013 году ситуация на мировом рынке калийных удобрений оставалась крайне сложной. Спрос на хлористый калий вырос на 6% по сравнению с 2012 годом и достиг уровня в 54 миллиона тонн, тем не менее ожидавшегося восстановления рынка не произошло. Отсутствие контрактов с Китаем на вторую половину 2013 года, экономическая нестабильность в сочетании с ослаблением национальной валюты в Индии, а также высокий уровень запасов на ключевых рынках, наблюдавшийся к началу третьего квартала, привели к тому, что покупатели заняли выжидательную позицию, решив временно отложить закупки. Действие этих факторов, а также снижение цен на сельскохозяйственную продукцию привели в 2013 году к значительному падению цен на калийные удобрения – на 18-20% по сравнению с прошлогодним уровнем.

Объем мировых продаж хлористого калия в первой половине года был достаточно высоким, прирост к уровню аналогичного периода 2012 года составил 9%. В первом полугодии 2013 года большинство поставщиков отгружали значительные партии товара на ключевые рынки, стремясь улучшить свои показатели за счет агрессивной ценовой политики. В результате, несмотря на устойчивый спрос, цены на калий падали. Поставщики не смогли повысить цены в Бразилии и Юго-Восточной Азии в связи с затоваренностью рынков. Заметное снижение цен на азотные и фосфорные удобрения, а также сельскохозяйственную продукцию оказало существенное давление на уровень цен на калийном рынке.

Несмотря на то что общий объем продаж на калийном рынке в первом полугодии 2013 года увеличился, объем продаж Компании в связи с ростом конкуренции на рынке снизился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Затоваренность ряда ключевых рынков побудила «Уралкалий» заметно сократить производство. Так, в начале года Компания не осуществляла поставки в Бразилию, являющуюся одним из основных потребителей калия, результатом чего стала потеря доли рынка в этой стране. Таким образом, придерживаясь прежней стратегии «цена превыше объема», Компания в первом полугодии постепенно теряла свою долю на ключевых рынках. По итогам первого полугодия 2013 года доля «Уралкалия» на мировом экспортном рынке снизилась приблизительно на 5%.

После объявления финансовых результатов деятельности за первое полугодие 2013 года Компания вынуждена была пересмотреть свою стратегию продаж.

29 июля 2013 года Совет директоров принял решение прекратить экспортные продажи «Уралкалия» через Белорусскую калийную компанию (БКК) и определить единственным каналом экспортного сбыта продукции компанию «Уралкалий-Трейдинг».

Одновременно Компания скорректировала свою Политику продаж с целью максимизации выручки.

Компания увеличила свои объемы продаж во втором полугодии, используя конкурентные преимущества, в частности низкую себестоимость производства.

В течение практически всего третьего квартала на мировом рынке наблюдался спад активности. Основные покупатели крайне осторожно реагировали на изменяющуюся конъюнктуру рынка, ожидая прояснения ситуации с ценами и используя созданные ранее запасы хлористого калия. Самым активным рынком во второй половине 2013 года оставалась Бразилия. В свою очередь, индийские импортеры хлористого калия испытывали значительные сложности из-за снижения курса рупии к доллару США, откладывая закупку значительных объемов. В результате цены на хлористый калий в Индии снизились с 427 до 369-375 долларов за тонну[1]. В целом третий квартал 2013 года характеризовался слабой ценовой конъюнктурой и уменьшением объемов продаж, что привело к падению выручки большинства поставщиков по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

В свою очередь, «Уралкалий», следуя стратегии максимизации выручки, смог вернуть потерянные позиции на основных рынках. С августа 2013 года Компания перешла к максимальной загрузке производственных мощностей.

К концу 2013 года ситуация на основных рынках начала стабилизироваться.

Текущая ситуация и прогноз на 2014 год

Основным фактором, который определит развитие калийного рынка в 2014 году, станет динамика спроса со стороны потребителей в Бразилии, Китае, Юго-Восточной Азии и Индии.

После прекращения импортных закупок во втором полугодии 2013 года Китай заключил контракты с основными поставщиками калийных удобрений на первую половину 2014 года. Индия вернулась на рынок и подписала в апреле контракт с «Уралкалием». Занимавшие выжидающую позицию покупатели на спотовых рынках возобновили закупки и тем самым поддержали спотовые цены.

Более низкие цены на хлористый калий повысят его доступность для фермеров основных стран-импортеров, что благоприятно скажется на спросе.

Ожидается, что в 2014 году мировые продажи калийных удобрений достигнут 56-58 миллионов тонн, что на 3-7% больше результата 2013 года – возобновление контрактных поставок в Китай и Индию вернуло уверенность участникам рынка, в то время как снижение уровня запасов, очевидно, будет способствовать росту спроса на калийные удобрения.

В Бразилии спрос на калийные удобрения, как ожидается, останется сильным и превзойдет показатели 2013 года. Спрос со стороны Китая достигнет примерно 11,9-12,4 миллиона тонн, увеличившись таким образом на 2-6% по отношению к прошлому году. В странах Юго-Восточной Азии складские запасы оказались меньше, чем за год до того, что позволяет ожидать значительный рост спроса. В Северной Америке также можно рассчитывать на устойчивый спрос, поскольку рекордные урожаи 2013 года потребуют восполнения

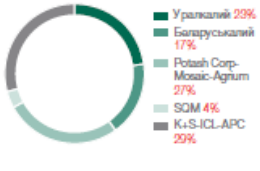
[1] Источник: FMB.

География продаж Компании в 2013 году (%)



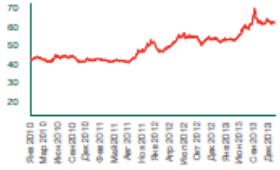
Источник: «Уралкалий».

Доля производителей в мировом экспорте калия в 2013 году (%)



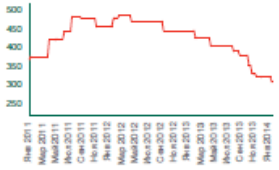
Источник: IFA, «Уралкалий», отчеты о прибылях компаний.

Девальвация индийской рупии с 2010 года (долл. США/рупия)



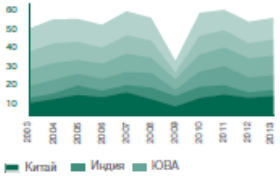
Источник: МВФ.

Среднемесячные спотовые цены на стандартный KCl, FSU FOB (US$/т)



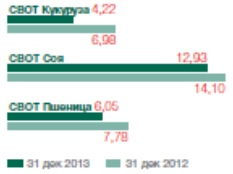
Источник: FMB, CRU.

Динамика мирового спроса на калий, 2003-2013 (млн метрических тонн)



Источник: IFA, оценки «Уралкалия».

Низкие цены на зерно в 2013 году ограничили ожидаемый рост спроса на калий (US$/bu)



Источник: Bloomberg.

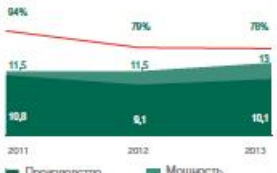
Совершенствование производственного процесса

Производство в 2013 году

В результате реализации проекта по увеличению мощности рудника и обогатительного комплекса Березники-4 производственная мощность Компании к началу 2013 года достигла 13 млн тонн хлористого калия на начало 2013 года. Общий объем производства в 2013 году составил 10 млн тонн, что на 10% превысило показатель 2012 года. Таким образом, уровень загрузки мощностей в 2013 году составил 78%.

Реализация программы расширения мощностей позволяет оперативно реагировать на увеличение спроса со стороны покупателей: даже при увеличении объемов производства в среднем по году Компания работает на комфортном с технологической точки зрения уровне загрузки мощностей около 80%, который является оптимальным для оборудования.

Динамика производства и мощностей[1]



[1] Данные за 2011 год включают данные по бывшему ОАО «Сильвинит» с 1 января 2011 года.

См. Анализ и оценка руководством финансового положения и результатов деятельности 45

Программа расширения мощностей

В 2013 году Компания продолжила реализацию программы по модернизации и расширению производственных мощностей, начатую в предшествующие годы.



Инвестиции (млрд долл. США)

$0,2 млрд	$0,2 млрд	$0,3 млрд	$0,5 млрд	$0,5 млрд	$0,3 млрд	$0,2 млрд	$0,1 млрд	$2,3 млрд

Название проекта	Проектная мощность (млн тонн KCl)	Планируемые инвестиции (долл. США)[1]	Дата ввода/ выхода на полную мощность[2]
Оптимизация производства	1,0	113	2014-2017
Расширение Соликамск-3 (этап 1-й)	0,4	383	2017
Усть-Яйва	2,8[1]	541	2020

[1] Включая 0,5 млн тонн – дополнительные мощности, 2,3 млн тонн – мощности, замещающие выбывающие мощности рудника Березники-2.

[2] Мощность на конец года.



Усть-Яйва

В 2013 году Компания продолжила строительство стволов в рамках проекта «Разработка Усть-Яйвинского участка». В настоящее время завершено бурение и обсадка замораживающих скважин на обоих стволах, построены первоочередные объекты и временные сооружения, необходимые на период проходки. В декабре 2013 года начата проходка ствола №1; по состоянию на конец марта пройдено 45 метров. Ведется проектирование поверхностного комплекса. Строительство постоянных объектов поверхностного комплекса планируется начать в 2015 году с тем, чтобы завершить работы к моменту запуска стволов.

Мощность
2,8 млн тонн

Инвестировано всего по состоянию на конец 2013 года
$248 млн
16%

Суммарные инвестиции
$1 515 млн



Оптимизация производства

В 2013 году Компания продолжила реализацию проектов по «Увеличению нагрузок на производственные секции и устранению узких мест. Проект предусматривает увеличение процента извлечения полезного компонента – калия – из сильвинитовой руды, а также повышение нагрузок на существующие технологические секции фабрик на 15-25%. В ходе реализации проекта будет осуществлена модернизация существующего оборудования, а также его частичная замена на более высокотехнологичное. В результате реализации проекта мощности Компании по производству хлористого калия увеличатся на 1,0 млн тонн к концу 2016 года.

Мощность
1,0 млн тонн

Инвестировано всего по состоянию на конец 2013 года
$44 млн
39%

Суммарные инвестиции
$113 млн



Расширение Соликамск-3, этап 1-й

В рамках первого этапа проекта «Расширение Соликамск-3» было смонтировано оборудование для обследования и расконсервации ствола №4, начаты работы по расконсервации. Параллельно велись проектные работы.

Мощность
0,4 млн тонн

Инвестировано всего по состоянию на конец 2013 года
$6,7 млн
0,5%

Суммарные инвестиции
$145 млн



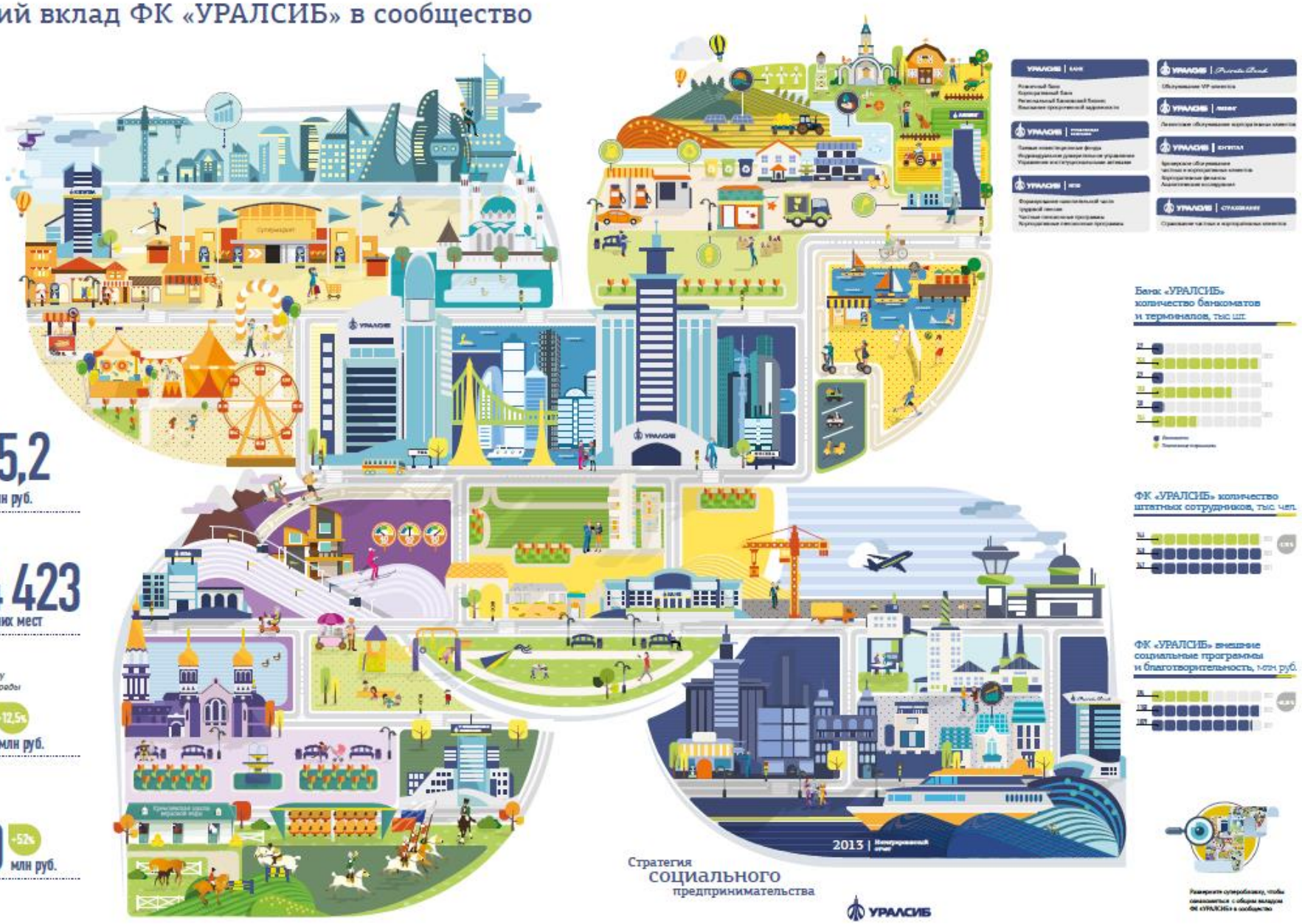
2013 | Интегрированный отчет

Стратегия социального предпринимательства

Данная версия отчета находится на этапе согласования

УРАЛСИБ

Общий вклад ФК «УРАЛСИБ» в сообщество



Цепочка создания ценности

Для Корпорации ключевыми драйверами повышения инвестиционной привлекательности являются: эффективное использование капитала, рост операционной эффективности, развитие эффекта синергии и предложение клиентам комплексных финансовых услуг на основе всех продуктов и сервисов Корпорации.

УРАЛСИБ

Миссия
Социальное предпринимательство на основе ценности

- Построение сбалансированного портфеля инвестиций
- Развитие человеческого капитала сотрудников
- Повышение качества социальной среды, в которой действуют Корпорация и дочерние общества

01.01.2013

Финансовый капитал

Капитал	Убыток за год	Государственная поддержка
54 416 млн руб.	4 251 млн руб.	387,13 млн руб.

Производственный капитал

Гудвил	Количество клиентов	Регионы присутствия в РФ
7 200 млн руб.	1,53 млн чел.	78

Человеческий капитал

Затраты на развитие персонала	Количество сотрудников	Уровень вовлеченности персонала
335,89 млн руб.	15 549 чел.	46 %

Интеллектуальный капитал

Затраты на обучение персонала	Объем обучения на 1 сотрудника	Объем обучающих курсов
268 млн руб.	53,1 час/год	76 112 шт.

Природный капитал

Затраты на экологическую безопасность	Потребление воды	Потребление бумаги
3,29 млн руб.	524 026 м³	153,02 т.

Социальный капитал

Социальные инвестиции	Количество добровольцев	Охват социальных программ
1 150 млн руб.	5 258 чел.	49 регионов

УРАЛСИБ | БАНК

Миссия
Финансовые услуги и энергия денег на благо человека и общества

- Розничный банк
- Корпоративный банк
- Региональный банковский бизнес
- Взыскание просроченной задолженности

УРАЛСИБ | Private Bank

Миссия
Заботимся о благосостоянии клиента и его семьи, предлагая опыт и экспертизу мирового уровня

- Обслуживание VIP-клиентов

УРАЛСИБ | управляющая компания

Миссия
Повышаем благосостояние населения, профессионально управляя доверенным нам капиталом

- Паевые инвестиционные фонды
- Индивидуальное доверительное управление
- Управление институциональными активами

УРАЛСИБ | НПФ

Миссия
Повышаем социальный уровень жизни населения, профессионально управляя доверенным нам капиталом

- Формирование накопительной части трудовой пенсии
- Частные пенсионные программы
- Корпоративные пенсионные программы

УРАЛСИБ | лизинг

Миссия
Обновление и развитие российского бизнеса

- Лизинговое обслуживание корпоративных клиентов

УРАЛСИБ | КЭПИТАЛ

Миссия
Строим финансовый мост между вашими потребностями и рынками капитала

- Брокерское обслуживание частных и корпоративных клиентов
- Корпоративные финансы (рынки акционерного и заемного капитала, консалтинг)
- Аналитические исследования

31.12.2013

Финансовый капитал

Капитал	Убыток за год	Государственная поддержка
52 265 млн руб. (-3,9 %)	562 млн руб. (-86,8 %)	264,52 млн руб. (-31,7 %)

Производственный капитал

Гудвил	Количество клиентов	Регионы присутствия в РФ
7 384 млн руб. (+5,2 %)	2,12 млн чел. (+38,6 %)	79 (+1,3 %)

Человеческий капитал

Затраты на развитие персонала	Количество сотрудников	Уровень вовлеченности персонала
336,70 млн руб. (+8,2 %)	14 529 чел. (-6,6 %)	43 % (-3,3 п. п.)

Интеллектуальный капитал

Затраты на обучение персонала	Объем обучения на 1 сотрудника	Объем обучающих курсов
363 млн руб. (+35,4 %)	61,4 час/год (+15,6 %)	73 395 шт. (-3,6 %)

Природный капитал

Затраты на экологическую безопасность	Потребление воды	Потребление бумаги
3,65 млн руб. (+10,8 %)	457 517 м³ (-12,7 %)	150,82 т. (-1,4 %)

Социальный капитал

Социальные инвестиции	Количество добровольцев	Охват социальных программ
594 млн руб. (-48,3 %)	6 454 чел. (+22,7 %)	52 региона (+6,1 %)

Показатели динамики рынка

Активы банковского сектора +16 % | Темпы роста в Управлении активами ускорились почти втрое – до 23 % | Объем резервов НПФ +9,7 % | Объем размещений корпоративных облигаций +46 % | Объем нового бизнеса в лизинге – 1,5 %

Подробнее стр. 34

Инфраструктура

Колличество клиентов

Юридические лица
Физические лица

активные клиенты

БАНК млн
1,49 | 1,44 | 1,86
0,03 | 0,12 | 0,11*
2011 2012 2013

субъекты малого бизнеса: * 101 тыс. ** 29,2 тыс.
крупные корпоративные клиенты: * 10,88 тыс ** 86,7 тыс.

НПФ тыс.
32,7 | 33
40,8 | 60
0,06 | 0,06
2012 2013

по обязательному пенсионному страхованию
по негосударственному пенсионному обеспечению

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ тыс.
3,1 | 3,9 | 3,4
2011 2012 2013

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ тыс.
59,7 | 54,5 | 54,4
2011 2012 2013

пайщики

«УРАЛСИБ КЭПИТАЛ» тыс.
4,6 | 4,9 | 8,28*
2011 2012 2013

* 7,68 тыс частных клиентов, зарегистрированных на мимб клиентов

PRIVATE BANK семьи
128 | 106
2012 2013

Точки продаж

БАНК
438 | 452 | 454
2011 2012 2013
-3,18 %

НПФ
438 | 429 | 452
2011 2012 2013
+2,1 %

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
54 | 47 | 46
2011 2012 2013
+14,89 %

ФК «УРАЛСИБ» количество штатных сотрудников тыс. чел.
14,4 | 14,8 | 14,7
2011 2012 2013
-2,70 %

Банк «УРАЛСИБ» количество банкоматов и терминалов тыс. шт.
2,9 | 25,0 | 2013
2,9 | 10,0 | 2012
3,0 | 10,4 | 2011

Банкоматы
Платежные терминалы

Активный розничный клиент характеризуется соответствием как минимум одному критерию:
- наличие срочного депозита с остатками на отчетную дату от 5 тыс.руб. в рублевом эквиваленте;
- наличие текущего счета (карточный, депозит до востребования) с остатками на отчетную дату от 500 руб. в рублевом эквиваленте;
- наличие оборотов по счетам клиентов на сумму от 200 руб. в рублевом эквиваленте в течение хотя бы одного из 3-х месяцев, предшествующих отчетной дате;
- наличие непогашенного кредита либо наличие кредитной карты с утилизацией лимита более 5% по состоянию на отчетную дату.

Активный субъект малого предпринимательства характеризуется соответствием следующему критерию:
- наличием оборота по расчетным счетам клиента на сумму от 1 тыс.руб. в рублевом эквиваленте в течение месяца, предшествующего отчетной дате

БАНК «УРАЛСИБ» пластиковые карты млн шт.
2,7 | 2,7 | 2,5
2011 2012 2013

ФК «УРАЛСИБ» внешние социальные программы и благотворительность млн руб.
594 | 1 150 | 1 079
2011 2012 2013
-48,35 %



Годовой отчет
за 2013 год

Наш подход к качеству

ФОСАГРО

















Качество жизни

Передовые стандарты в охране окружающей среды

В своей деятельности «ФосАгро» стремится к снижению воздействия на окружающую среду и более экономному использованию ресурсов за счет строгого контроля всех производственных процессов. Такой подход эффективен как с точки зрения ведения бизнеса, так и с учетом ограниченности невозобновляемых ресурсов. Стремясь повысить уровень социального и экономического развития в регионах присутствия и внести свой вклад в развитие отрасли в целом, Компания участвует в реализации различных общественных программ и проектов.

Дополнительная информация представлена в Отчете об устойчивом развитии на стр. 34–43.









Использование высокосортного фосфатного сырья позволяет предприятиям «ФосАгро» снизить негативное воздействие производственных процессов на окружающую среду.











Развитая логистика

Возможности глобального рынка

Мы владеем сбытовой сетью, которая входит в число крупнейших в России. Благодаря контейнерным перевозкам, которые предоставляют большую логистическую гибкость, нежели перевозка навалом, у нас есть возможность поставлять продукцию в регионы с менее развитой инфраструктурой и выбирать сбытовое направление (из более чем 100 стран Европы, Африки, Латинской Америки и Азии) с наиболее выгодной для себя ценой.

Дополнительную информацию о нашей гибкой логистической системе см. на стр. 44.







Общий объем контейнерных поставок достиг

501 тыс. тонн

Наша гибкая производственная бизнес-модель позволяет нам выбирать рынки

+35%

увеличение продаж в Россию и страны СНГ

+72%

увеличение продаж на премиальные европейские рынки











Сырьевая база

Потенциал премиальной сырьевой базы







Высокая экологическая чистота руды магматического происхождения позволяет затрачивать в процессе производства меньше ресурсов: воды, энергии, сырья. Это позволяет нам производить широкий спектр качественных удобрений и оставаться одним из игроков индустрии, обладающим наиболее низкой стоимостью производства.

Дополнительную информацию о нашем качественном сырье см. на стр. 14–15.





Содержание P_2O_5 в фосфатном сырье «ФосАгро»

39%

Фосфатное сырье конкурентов

28–32%

Источники: Fertecon, IMC, USGS 2011.





Год стратегического роста





Этот год был трудным для отрасли удобрений, однако я хочу с удовлетворением сообщить, что, несмотря на это, мы достигли многого. В частности, целесообразность нашей стратегии, отсутствие высоких затрат, преимущества вертикально интегрированной модели производства и сбыта наглядно доказаны тем, что на протяжении всего 2013 года загрузка наших мощностей составляла 100%, включая новые производственные мощности, введенные в эксплуатацию в 2012 году.

Гибкое реагирование на конъюнктуру рынка

Гибкость позволяет нам адаптироваться к сложной рыночной конъюнктуре путем выбора того вида продукции (концентрированные или NPK-удобрения), который наиболее рентабелен. Например, наши продажи на рынки с низкими ценами были минимальными. На долю продаж в Индию пришлось менее 1% или 35 тыс. т от общего объема экспорта. Наши продукты продавались на рынках, где можно получить большую прибыль с продаж за вычетом транспортных расходов. Так, мы увеличили поставки на премиальные европейские рынки на 72% по сравнению с прошлым годом до 1 156 тыс. т. Продажи в России и СНГ в этом году увеличились на 33% и 46%, достигнув рекордного уровня в 1,7 млн т. Для увеличения присутствия на рынках сбыта в одном из самых быстрорастущих регионов мира в октябре 2013 года был открыт новый торговый филиал в Сингапуре. Филиал специализируется на региональных продажах минеральных удобрений, а также позволяет нам с большей гибкостью работать с широкой клиентской базой. Результат уже есть: в этом году более чем на 15% увеличились продажи на премиальных рынках NPK-удобрения в Азии.

Повышение объемов производства и продаж

В 2013 году объем производства удобрений увеличился на 9% по сравнению с прошлым годом, а продажи – более чем на 11%. Это произошло в том числе за счет запуска новых мощностей по производству карбамида во втором полугодии 2012 года. В результате производство азотных удобрений по сравнению с прошлым годом увеличилось более чем на 19%, продажи более чем на 15%. При этом производство фосфорсодержащих удобрений выросло более чем на 6%, а продажи на 10%.

Это стало значительным достижением, если учитывать ситуацию на рынке в 2013 году: потребление DAP резко уменьшилось на фоне сокращения субсидирования в Индии, девальвации индийской рупии и дополнительного давления на рынки во втором полугодии 2013 года после широко освещаемого распада консорциума «Уралкалия» и «Беларуськалия». Кроме того, совокупный спрос на удобрения составил 178,6 млн т, что незначительно (на 0,5%) выше уровня прошлого года, тогда как прогнозировался рост на 1,3%.

Объемы продаж минеральных удобрений и кормовых фосфатов по регионам в 2012 году, %



Объемы продаж минеральных удобрений и кормовых фосфатов по регионам в 2013 году, %



Источник: «ФосАгро».

100%

загрузка мощностей на протяжении 2013 года

1,7 млн т

достигли продажи удобрений на внутреннем рынке России и СНГ в 2013 году