

## СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Компания рассматривает сбыт, наряду с производством, в качестве одного из двух основных направлений деятельности, создающих добавленную стоимость.

Стратегия сбыта никелевой продукции нацелена на достижение сбалансированного соотношения между поставками производителям нержавеющей стали и в другие отрасли. В структуре потребления никеля приоритетным является сегмент электромобилей и аккумуляторов. Темпы его роста указывают на то, что через несколько лет он станет одним из основных источников спроса, уступая только нержавеющей стали.

Исходя из этого, Компания реализует программу поддержки перспективных применений никеля, в первую очередь в секторе аккумуляторных батарей. Кооперация с развивающимся сектором аккумуляторных батарей возможна за счет широкого ассортимента никелевой продукции, высокой надежности поставок, наличия собственной глобальной платформы продаж и долгосрочного опыта взаимодействия с автопроизводителями и химическими компаниями. Также Компания ведет проактивный диалог с новыми ведущими игроками. Все эти факторы формируют возможность для Компании стать ключевым элементом цепочки добавленной стоимости на рынке батарейных материалов.

В батарейном секторе Компания нацелена на поддержку развития рынка электромобилей и связанных с ними цепочек создания стоимости, построение долгосрочных отношений с ключевыми игроками сектора и расширение рынка и рыночной доступности для продуктов никеля и кобальта. Сбытовая команда ведет активный мониторинг изменений технических требований к никелевым и кобальтовым продуктам в секторе. Компания развивает сотрудничество с ведущими игроками в сегменте аккумуляторных батарей, примером чему является соглашение с компанией BASF, подписанное в 2018 году. В рамках этого соглашения в 2019 году было запущено опытное производство и произведены первые партии товара для сертификации у потребителей.

В секторе сплавов и специальных сталей Компания нацелена на максимальное использование возможностей своего продуктового портфеля и улучшение качества продукции для расширения присутствия в сегментах с высокими требованиями к качеству.

В секторе гальванопокрытий «Норникель» реализует программу оптимизации продукции в соответствии с потребностями клиентов, которая поможет привлечь новых клиентов в Китае и других регионах. Проведена процедура одобрения электролитического никеля марки NORNICKEL производства Кольской ГМК на Шанхайской фьючерсной бирже, выдача свидетельства о регистрации ожидается в начале 2020 года.

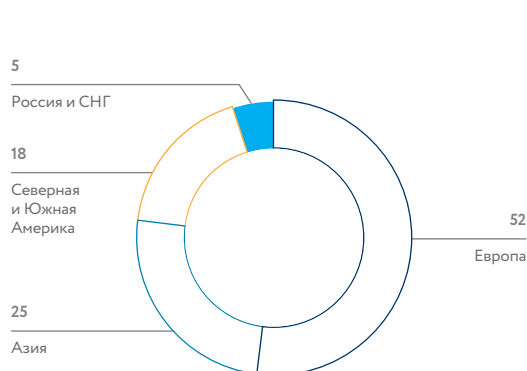
В 2019 году в число металлов, одобренных к поставке на Лондонской бирже, включен электролитический кобальт марки NORILSK I производства Кольской ГМК.

В области сбыта металлов платиновой группы Компания, как крупнейший мировой производитель палладия, продолжает реализовывать стратегию прямых долгосрочных контрактов с конечными потребителями в целях сохранения долгосрочного и устойчивого спроса.

Один из приоритетов «Норникеля» — обеспечение стабильности поставок в условиях значительного дефицита палладия на мировом рынке. Стратегия Компании как ведущего поставщика этого металла включает реализацию ряда мероприятий по обеспечению долгосрочной устойчивости рынка палладия, включая строительство нового проекта «Южный кластер».

Для обеспечения устойчивости поставок в среднесрочной перспективе продолжит функционировать Глобальный палладиевый фонд, созданный в 2016 году.

Структура поставок продукции по регионам %



## Схема сбыта Компании

