

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ

ОТНОШЕНИЯ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ (СТЕЙКХОЛДЕРАМИ) – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА ГРУППОЙ «М.ВИДЕО – ЭЛЬДОРАДО» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАК ОПЕРАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ТАК И НЕФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ.




Любое лицо или организация, заинтересованные в том, что мы делаем, входят в круг наших стейкхолдеров. Помимо этого, к числу заинтересованных сторон мы относим лиц или организации, которые могут быть затронуты нашей деятельностью, а также тех, кто может влиять на принимаемые Группой решения.

Группа стремится активно взаимодействовать с заинтересованными сторонами и выстраивать с ними открытые, уважительные и взаимовыгодные отношения, а также своевременно информировать их о событиях внутри Группы, вызовах и достижениях. Для Группы имеет большое значение понимание ценностей и потребностей всех заинтересованных сторон.

В Группе «М.Видео – Эльдорадо» действует внутренняя нормативная база, регламентирующая взаимодействие с заинтересованными сторонами. Политика взаимодействия с заинтересованными сторонами определяет общий подход к управлению отношениями со стейкхолдерами. Отдельные аспекты взаимодействия с заинтересованными сторонами также регулируются такими внутренними документами, как:

- Регламент проведения аудита контрагентов;
- Политика некоммерческих закупок;
- Положение о тендерном комитете;
- Кодекс деловой этики;
- Положение о комитете по этике;
- Кодекс корпоративного управления;
- Политика благотворительности, спонсорства и пожертвований.

Партнёры

-  **Надёжное долгосрочное сотрудничество**
-  **Эксклюзивные договоры по всей России**
-  **Всесторонний контроль качества**

Цели взаимодействия

- Развитие долгосрочных отношений с поставщиками и другими контрагентами с целью обеспечения высокого качества продукта Группы и её долгосрочной конкурентоспособности.
- Повышение осведомлённости партнёров о деятельности Группы, её планах и развитии в долгосрочной перспективе.
- Совершенствование коммуникаций с партнёрами, поиск и внедрение новых инструментов и каналов взаимодействия.
- Диверсификация пула поставщиков.
- Единое понимание взаимных обязательств и ожиданий от сотрудничества.




Создание стоимости

- Группа является надёжным партнёром и крупным контрагентом для широкого круга поставщиков.
- Группа придерживается высоких стандартов в сфере контроля качества, корпоративного поведения и требует их соблюдения от поставщиков.
- Внедрение современных ИТ-решений для повышения автоматизации и эффективности работы системы поставок.

Формы взаимодействия

- Периодические встречи и участие в профильных мероприятиях.
- Развитие собственной выстроенной системы поставщиков.
- Диалог с поставщиками; опросы, проводимые среди поставщиков.

Покупатели

-  **Лучшие товары по доступным ценам**
-  **Здоровая конкуренция**
-  **Уникальный подход к обслуживанию благодаря технологиям**

Цели взаимодействия

- Повышение узнаваемости брендов «М.Видео» и «Эльдорадо».
- Донесение до покупателей ключевой информации о новых продуктах, сервисах, специальных предложениях и пр.
- Выстраивание доверительных и открытых отношений с покупателями до совершения покупки, а также в процессе и после неё.
- Получение обратной связи от покупателей для дальнейшего совершенствования линейки продуктов и услуг.
- Донесение до покупателей информации о вкладе Группы в решение актуальных социальных и экологических проблем.

Создание стоимости




- Создание нового потребительского опыта, основанного на мобильном интернете.
- Предоставление удобных форматов и инструментов для совершения покупки, создание для наших клиентов единого сервисного пространства в торговых залах и онлайн-магазинах.
- Обеспечение доступа покупателей к новейшим технологиям и ведущим брендам.

Формы взаимодействия

- Коммуникация через веб-сайты и мобильные приложения.
- Маркетинг в социальных сетях.
- Выход публикаций о Группе в специализированных и бизнес-СМИ.
- СМС- и email-рассылки.
- Консультирование покупателей на площадках магазинов.

Инвесторы

Лидер рынка

-  **Публичная и прозрачная компания**
-  **Лучшие практики корпоративного управления**
-  **Высокая рентабельность по EBITDA**

В 1,5 раза
рост выручки
за три года

В 2 раза
рост чистой
прибыли за три года

Цели взаимодействия

- Повышение осведомлённости об инвестиционной привлекательности Группы и её развитии, содействие росту рыночной капитализации Группы.
- Раскрытие информации о текущей деятельности Группы, реализации её стратегии развития, финансовых и нефинансовых показателей.
- Расширение и диверсификация базы инвесторов Группы с целью обеспечения доступа Компании к широкому спектру инструментов рынка капитала.
- Обеспечение обратной связи от инвестиционного сообщества, генерация новых идей через диалог с инвесторами.
- Информирование инвестиционного сообщества об усилиях Группы, направляемых на обеспечение устойчивости её бизнеса.

Создание стоимости

- Реализация стратегии роста с целью укрепления рыночных позиций Группы и реализации её инвестиционного потенциала.
- Диверсификация акционерной базы за счёт вхождения в состав акционеров ПАО «М.Видео» подразделения группы Sесопому – MediaMarkt Saturn Retail Group.
- Сохранение приверженности высоким стандартам прозрачности и корпоративного управления.

Формы взаимодействия

- Встречи с инвесторами в рамках инвестиционных конференций, роуд-шоу и др.
- Телефонные конференции, посвящённые финансовым результатам.
- Анализ восприятия Компании инвесторами.
- Выстраивание диалога с аналитиками.
- Пресс-релизы, сообщения в рамках обязательного раскрытия информации.
- Ежегодные общие собрания акционеров и обязательная отчётность.
- Корпоративный веб-сайт.
- Наличие в составе совета директоров трёх независимых директоров, обеспечивающих защиту интересов акционеров.



Общество

Топ-10

лучших работодателей России

28 тыс.
сотрудников

220
городов

-  **Награда «Лучший HR-бренд в ритейле» в 2018 году («М.Видео»)**
-  **Практики корпоративной социальной ответственности**

Цели взаимодействия

- Обеспечение положительного восприятия и понимания деятельности Группы.
- Формирование корпоративной культуры, отвечающей стратегическим целям Группы.
- Обеспечение обоснованной и эффективной системы мотивации персонала, создание возможностей для профессионального развития наших сотрудников.
- Поддержание конструктивного диалога с сотрудниками Группы.
- Вклад в решение актуальных социальных проблем и экологических вопросов на локальном и глобальном уровнях; принятие мер, направленных на удовлетворение потребностей общества.
- Содействие в защите здоровья сотрудников, а также людей, в той или иной сфере соприкасающихся с Группой.
- Поддержание диалога по вопросам государственного регулирования отрасли и возможных изменений в нормативно-правовой сфере, которые могут повлиять на деятельность Группы.

Создание стоимости

- Группа реализует ряд социальных и экологических проектов, создающих долгосрочные положительные эффекты для общества.
- Мы постоянно обмениваемся опытом и знаниями с ключевыми стейкхолдерами Группы и стремимся задавать тренды.
- Группа уделяет большое внимание инновационному развитию, направляя значительные ресурсы на разработку и внедрение новых технологий.
- Группа предлагает привлекательные возможности карьерного роста и развития персонала, достойную оплату труда и мотивацию.

Формы взаимодействия

- Реализация программ по охране окружающей среды.
- Реализация социальных проектов.
- Участие в деятельности и инициативах ассоциаций, отраслевых и бизнес-организаций.
- Работа со СМИ и социальными медиа.
- Опросы, проводимые среди сотрудников; презентации, внутрикорпоративные коммуникации.
- Прием анонимных отзывов от сторон, взаимодействующих с Группой.