



РОСАТОМ

Деятельность ОАО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» на мировом рынке товаров и услуг ЯТЦ: текущее состояние и актуальные задачи

Докладчик:
Заместитель генерального директора
В.Н. Говорухин

Москва

08.06.2011

ТЕНЕХ 

ОАО «Техснабэкспорт» -

- Крупнейший экспортер российских товаров и услуг ядерного топливного цикла на мировом рынке - доля «Техснабэкспорта» в общем объеме валютных поступлений госкорпорации «Росатом» по итогам 2009 года составила более 65%;
- Исполнительный агент по российско-американскому межправительственному соглашению о поставках в США низкообогащенного урана, получаемого из высокообогащенного урана, извлекаемого при демонтаже ядерных боеголовок (Соглашение «ВОУ-НОУ»);
- Участие в реализации инжиниринговых проектов в сфере ЯТЦ за рубежом в рамках контракта на оказание технического содействия в сооружении газоцентрифужного завода по обогащению урана на территории КНР;
- Прямое долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с большинством энергетических компаний мира, эксплуатирующих АЭС;
- Постоянное совершенствование контрактной деятельности путем гибкого применения различных рыночных стратегий и использования полного спектра современных маркетинговых и коммуникативных инструментов;
- Безупречная репутация надежного поставщика, ведущего деятельность на международном рынке с 1963 года.

Рыночная ситуация: возможности и угрозы

→ Возможности для российского экспорта

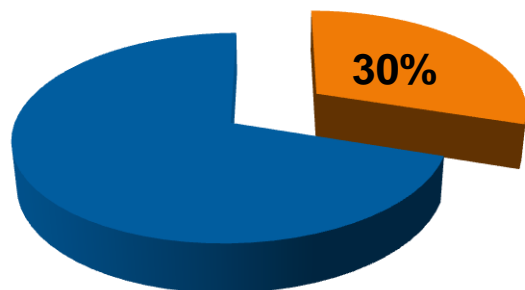
- Развитие атомной энергетики, прежде всего, в азиатском регионе (несмотря на замедление темпов в связи с событиями на АЭС «Фукусима»);
- Географическая близость России к растущим центрам потребления товаров и услуг ЯТЦ и развивающимся центрам добычи уранового сырья;
- Продолжение энергокомпаниями политики диверсификации источников поставок;
- Укрепляющееся признание России как надежного и эффективного поставщика товаров и услуг ЯТЦ, располагающего крупнейшим производственным потенциалом в этой области;
- Рост интереса на рынке к пакетным предложениям в связи с появлением новых операторов АЭС.

→ Ограничения и риски для развития российского экспорта

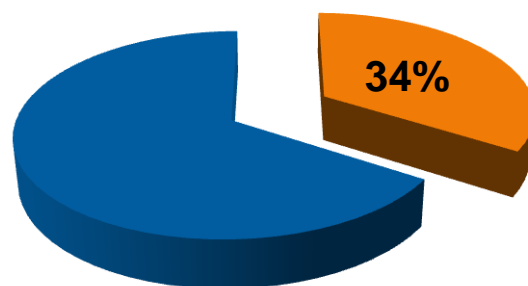
- Пересмотр государствами и энергокомпаниями инвестиционных планов по сооружению новых АЭС ввиду снижения энергопотребления (вызванного спадом деловой активности в результате кризисов) и трагических событий в Японии;
- Расширение производственной базы на основе технологии компании ETC; Глобализация производственной базы основных зарубежных обогатителей – компания URENCO и AREVA;
- Появление новых международных поставщиков EPP;
- Сохраняющиеся торговые ограничения в отношении российской урановой продукции.

ОАО «Техснабэкспорт»: укрепление рыночных позиций

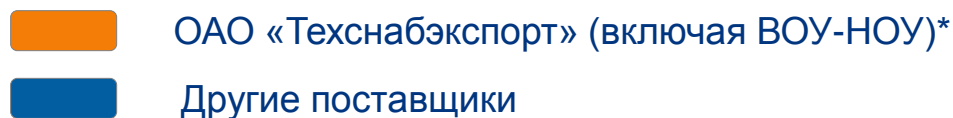
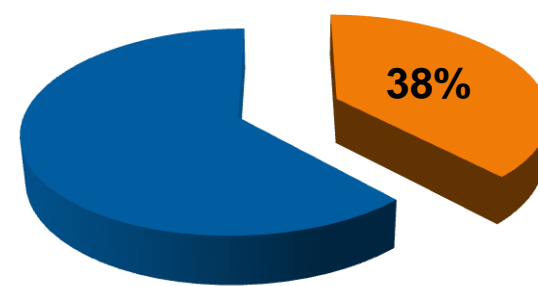
Начало 2000-х гг.



Середина 2000-х гг.



Конец 2000-х гг.



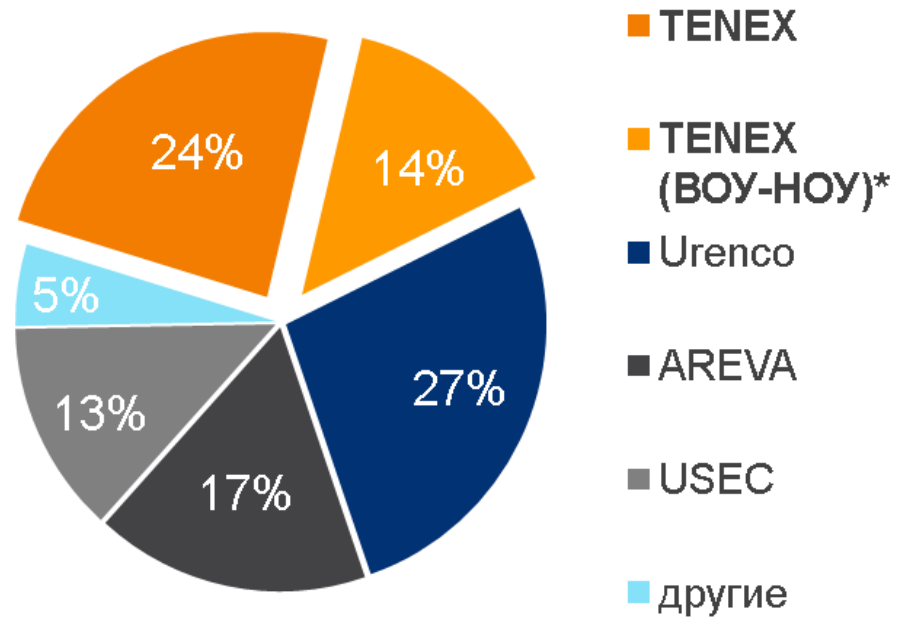
- ОАО «Техснабэкспорт» поставляет более трети от всего объема услуг по обогащению урана для рынка реакторов западного дизайна
- Общий портфель контрактов составляет 20 млрд. долл. США (по состоянию на конец 2010 года) с горизонтом поставок до 2025 года.

* - поставки по соглашению «ВОУ-НОУ» размещаются на рынке США через компанию USEC

Рыночные позиции ОАО «Техснабэкспорт» в сравнении с другими поставщиками ЕРР

Основные элементы маркетинговой стратегии:

- усиление позиций на рынке через обеспечение надежности поставок, увеличение их объема и расширение географии
- создание новых маркетинговых инструментов
- совершенствование сбытовой инфраструктуры
- Создание транснациональных альянсов
- максимальное использование уникальных производственно-технических возможностей российского ЯЭК (замкнутый топливный цикл) и преимуществ географического положения



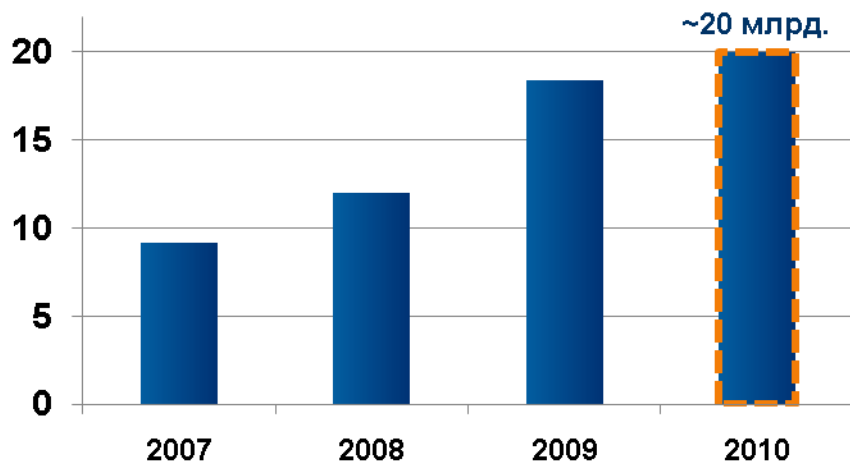
по оценке ОАО «Техснабэкспорт» без учета потребностей реакторов советского и российского дизайна

* - поставки по соглашению «BOU-NOU» размещаются на рынке США через компанию USEC

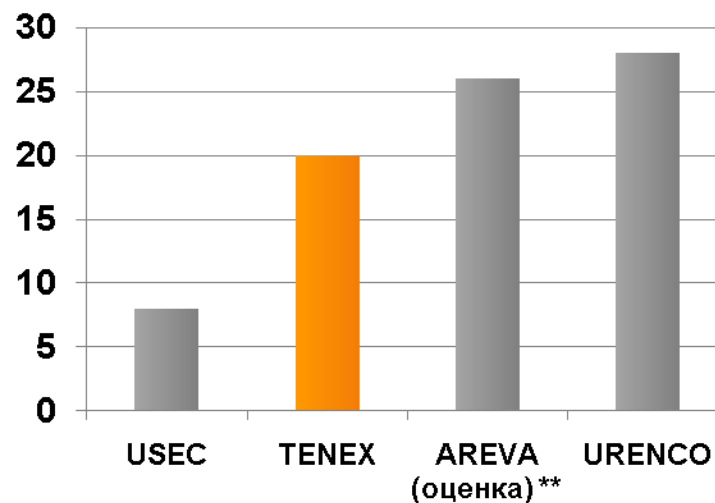
Основные показатели деятельности (млн. долл.)

Показатели	2007	2008	2009	2010
Годовой оборот	2 651	3 402	3 454	3 984
Экспорт	2 370	3 059	3 048	3 490
в том числе:				
коммерческий экспорт урановой продукции и услуг (ОУП и ЕРР)	1 576	2 205	2 011	2 313
поставки по программе «ВОУ-НОУ»	759	818	886	939

Динамика портфеля долгосрочных контрактов
ОАО «Техснабэкспорт», млрд. долл. США



Портфель контрактов в сравнении
с конкурентами *), млрд. долл. США



*) - по состоянию на конец 2010 года; **) – для бизнес-группы начальной стадии ЯТЦ без учета фабрикации;

Курс EURO/USD = 1,33



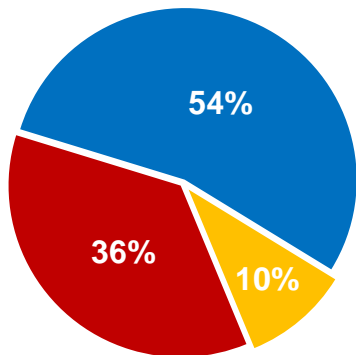
Конкурентоспособность коммерческих предложений в новых рыночных условиях:

- Статус надежного поставщика:
 - Безупречная репутация и успешная история деловых взаимоотношений;
 - Опора на мощную производственную базу и передовую технологию;
 - географическая диверсификация производственной базы.
- Конкурентоспособные цены и другие привлекательные коммерческие условия (гибкости по количествам, срокам размещения заказов, «хвостам» и т.п.);
- Готовность поставщика брать на себя рыночные и валютные риски;
- Гибкость по обеспечению различных условий и географических пунктов поставки, включая поставку с использованием материальных счетов;
- Способность поставщика обеспечить минимальный срок между получением сырья (в местах, удобных для клиента) и поставкой готовой продукции;
- Способность поставщика гарантировать бесперебойность поставок за счет наличия складских запасов;
- Возможность предложить товары и услуги ЯТЦ на «пакетной» основе.

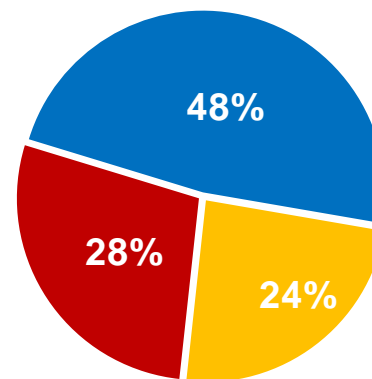
Географическая структура экспорта ОАО «Техснабэкспорт»

По региональному признаку:

2007 год



2010 год



■ - страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Африки ■ - страны Американского региона ■ - страны Европейского региона (ЕС-15)

Европа

Сохранение позиций ведущего поставщика с учетом политики диверсификации Евратома

Азия и Африка

Наращивание объема поставок на наиболее динамично развивающемся региональном рынке

Америка

Обеспечение исполнения Соглашения ВОУ-НОУ

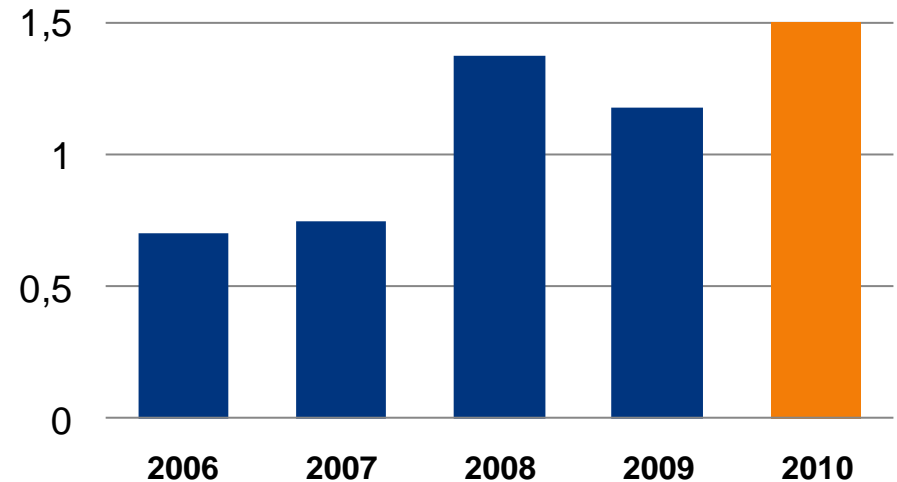
Заключение прямых контрактов с энергокомпаниями США в рамках Поправки к СПАР

ОАО «Техснабэкспорт» на мировом рынке - ЕС

Европа – крупнейший рынок сбыта для ОАО «Техснабэкспорт»

- Устойчивые позиции Общества на рынке ЕС за счет наличия прямых контрактов с энергокомпаниями практически всех стран Западной Европы
- Долгосрочный характер сотрудничества – заключен ряд контрактов со сроком действия до 2020÷2025гг
- Дальнейшее укрепление позиций ОАО «Техснабэкспорт» на европейском рынке - за счет контрактации потребностей строящихся АЭС
- Работа на европейском рынке ведется при содействии наших сбытовых дочерних компаний Internexco GmbH (Германия) и Tradewill (Великобритания)

Динамика поставок ОАО «Техснабэкспорт» на рынок Европейского Союза, млрд. долл. США



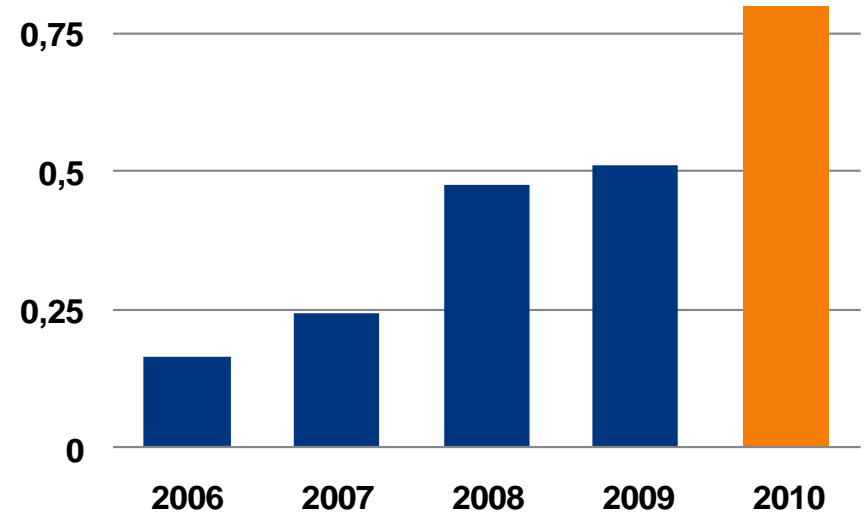
ОАО «Техснабэкспорт» на мировом рынке – Азия и Африка

→ В 2010 году доля ОАО «Техснабэкспорт» в покрытии реакторных потребностей региона, до трагических событий в Японии считавшегося наиболее динамично развивающимся, с амбициозными планами развития атомной энергетики, составила около 30%

→ В 2010 году заключено три новых контракта с энергокомпаниями региона, в том числе долгосрочный контракт с государственной энергетической компанией ЮАР «Eskom», который предполагает покрытие существенной доли потребностей в ОУП/ЕРР единственной в ЮАР и на африканском континенте АЭС «Куберг» до конца текущего десятилетия

→ Контрактация на рынках Японии и Южной Кореи осуществлялась при содействии сбытовых дочерних компаний Общества TENEX – Japan (Япония) и TENEX – Korea (Южная Корея)

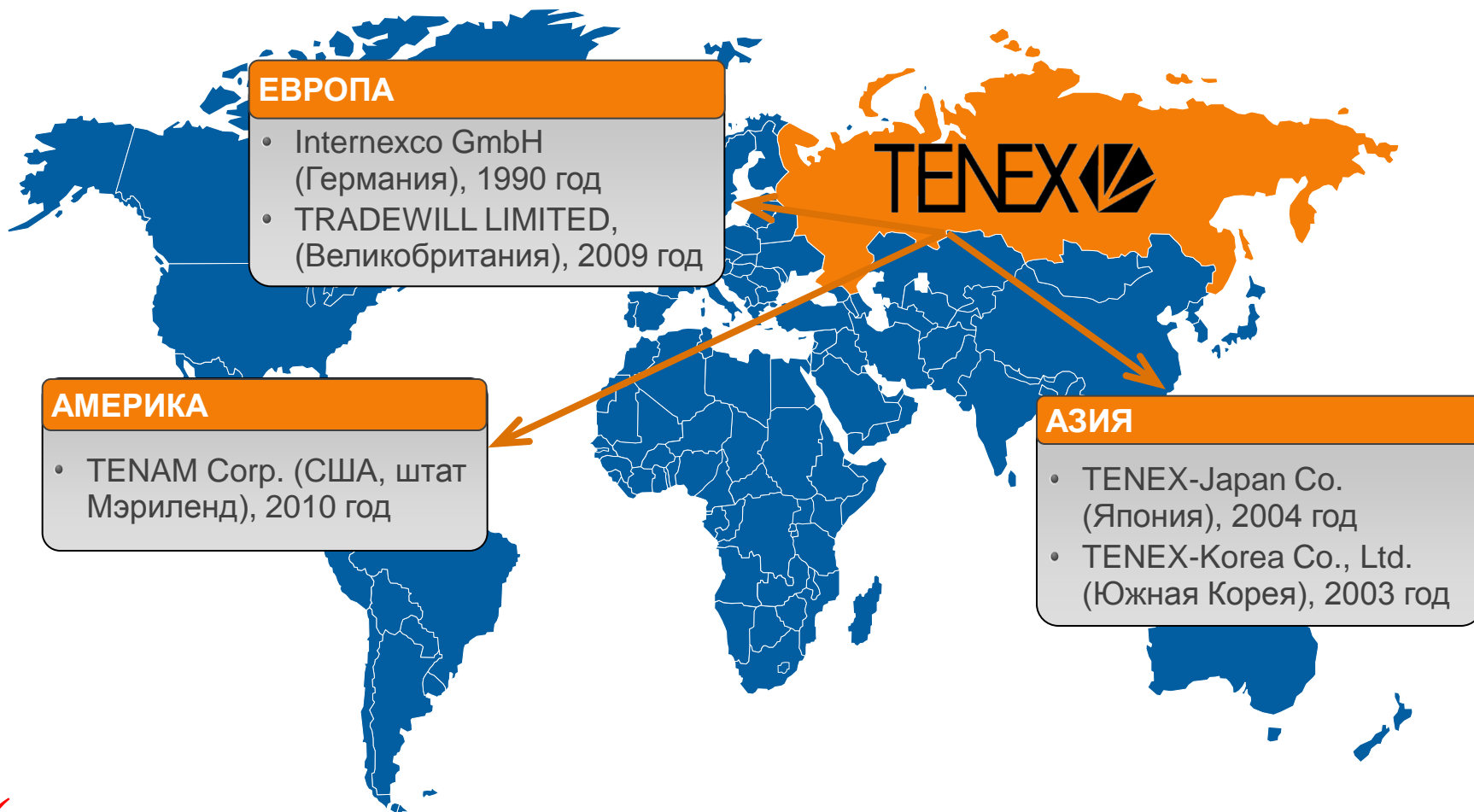
Динамика поставок ОАО «Техснабэкспорт» на рынок Азии и Африки, млрд. долл. США



ОАО «Техснабэкспорт» на мировом рынке - Америка

- ОАО «Техснабэкспорт» – исполнительный агент по российско-американскому межправительственному Соглашению ВОУ-НОУ
- В 2010 году доля поставок в страны американского региона в структуре экспорта Общества составила 37% (около 1 млрд. долл)
- 39% реакторных потребностей американских АЭС покрываются НОУ российского происхождения
- В рамках Поправки к СПАР, подписанной в 2008 году, заключено 12 контрактов с 10 американскими энергокомпаниями
- ОАО «Техснабэкспорт» обеспечивает 100% потребностей мексиканской энергокомпании CFE в обогащенном урановом продукте
- В октябре 2010 года в Вашингтоне открыт офис дочерней компании ОАО «Техснабэкспорт» – Tenam Corp.

Зарубежная сбытовая сеть ОАО «Техснабэкспорт»



✓ ОАО «Техснабэкспорт» активно использует зарубежную сбытовую сеть для продвижения товаров и услуг ЯТЦ и планирует осуществлять ее дальнейшее расширение и укрепление.

Приоритеты в работе ОАО «Техснабэкспорт»

- Увеличение рыночной доли, особенно в США и странах Азии, путем заключения новых долгосрочных прямых контрактов с энергокомпаниями.
- Реализация поддерживающих проектов и мероприятий по расширению прямой рыночной доли (транспорт и логистика, система материальных счетов, расширение гибкостей по работе с урановым сырьем, снижение торговых барьеров, развитие сети и бизнеса зарубежных дочерних сбытовых компаний).
- Выход и закрепление позиций на рынке начальных загрузок и первых перегрузок новых реакторов, в т.ч. - через альянсы с зарубежными реакторостроителями и фабрикаторами.
- Развитие отношений с компаниями, которые к середине следующего десятилетия планируют строительство новых АЭС.
- Создание необходимых условий для реализации проекта переработки регенерированного урана японских энергокомпаний.
- Обеспечение гарантированного и экономически-эффективного ресурсного обеспечения продаж урановой продукции.
- Проекты по локализации за рубежом производственной базы в формате, исключаящем негативное влияние на производство в России.
- Участие в работе по оптимизации производственной деятельности комбинатов РСК и реализации стратегии Топливного дивизиона ГК «Росатом».

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!