АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ»
АО «TECHSNABEXPORT»

годовой отчет
annual report

1999

TENEX BUSINESS AROUND THE WORLD

Argentina Armenia Angola
Australia Austria Belgium
Bermuda Brasilia Bulgaria
Canada Chine Columbia
Czech Republic Denmark Egypt
Estonia Finland France
Germany Great Britain Hungry
India Iran Iceland Israel
Italy Japan Kazakhstan Latvia
Liechtenstein Lithuania
Netherlands Poland Portugal
Republic of Korea Slovakia
Spain South Africa Sweden
Switzerland Ukraine Uruguay
Uzbekistan Venezuela
USA Yugoslavia

НАША МИССИЯ
OUR MISSION

ЦЕЛЬ

Продвигать на внешние рынки товары, работы и услуги атомной промышленности и науки России, создавая долговременные преимущества для наших партнеров и клиентов.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ

Передовые позиции ТЕХСНАБЭКСПОРТа основаны на богатом опыте и высокой квалификации сотрудников, единой системе приоритетов и целей у всей команды, четким взаимодействием всех структурных подразделений, общей ответственностью за качество оказываемых услуг.

РАЗВИТИЕ

Точное прогнозирование перспектив и возможных изменений в ключевых сферах мирового рынка продукции и услуг атомной промышленности позволяют высокопрофессионально решать не только текущие проблемы, но и предвидеть их возникновение в будущем, что создает для наших партнеров и клиентов устойчивые преимущества в бизнесе.

КАЧЕСТВО

Уникальность ТЕХСНАБЭКСПОРТа состоит в предоставлении всего спектра продукции и услуг ядерно-топливного цикла: от природного урана до тепловыделяющих сборок и переработки отработавшего ядерного топлива. Высокое качество товаров и услуг, предлагаемых компанией, основывается на самых современных технологиях, разработанных атомной промышленностью и наукой России.

ОТНОШЕНИЕ К ПЕРСОНАЛУ

Высокий профессиональный уровень, динамичный стиль работы отличают всю команду ТЕХСНАБЭКСПОРТа. Руководство компании использует материальные и моральные стимулы для максимально полной реализации творческого потенциала сотрудников, предоставляет каждому из них возможность сделать успешную карьеру.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Высокая конкурентоспособность продукции и услуг ТЕХСНАБЭКСПОРТа позволяет расширять сферу деятельности, выходить на новые рынки, привлекать инвестиции для финансирования серьезных проектов в отрасли, способствуя решению общеотраслевых и общегосударственных задач в области российских атомной промышленности и науки.

TARGET

To promote goods, efforts and services of the Russian nuclear power industry and science to foreign markets through creating long-term advantages for our partners and customers.

MANAGEMENT

The advanced positions of Techsnabexport are based upon rich experience and highly trained personnel, unified goals and priorities of the entire team, well-defined cooperation between all departments of the company, high responsibility for the quality of services.

DEVELOPMENT

Accurate forecasting of prospects and potential changes in the key areas of the world market of nuclear power industry's products and services allow to successfully resolve not only current issues but to forecast their occurrence in future that provides stable advantages for our partners and customers in business.

QUALITY

Unique feature of Techsnabexport includes provision of the entire range of products and services of the nuclear fuel cycle: from natural uranium to fuel assemblies and reprocessing of the spent nuclear fuel. High quality of goods and services rendered by the company are based on the state-of- the-art technologies developed by the Russian nuclear power industry and science.

ATTITUDE TOWARDS PERSONNEL

The Techsnabexport team is characterized by its high professional level of training and dynamic work style. The company management employs material and moral incentives to maximize realization of the employees' creative potential and to provide each employee with the opportunity to make a successful career.

ACTIVITIES

High level of competitiveness of Techsnabexport products and services allows to expand its business areas, enter new markets, attract investments, finance major important projects in the nuclear power industry and therefore provides for the resolutions of industry-wide and nation-wide issues in the sphere of the nuclear power industry and science.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ»

Председатель Совета директоров –
Иванов Валентин Борисович,
первый заместитель Министра Российской Федерации по атомной энергии

Виноградов Владимир Григорьевич –
заместитель Министра Российской Федерации по атомной энергии

Кнутарев Анатолий Петрович –
Генеральный директор ФГУП «УЭХК»

Коновалов Виталий Федорович –
Президент ОАО «ТВЭЛ»

Кузнецов Леонид Михайлович

Медведев Александр Александрович –
руководитель департамента Министерства Российской Федерации по атомной энергии

Рыжов Михаил Никитович – руководитель департамента Министерства Российской Федерации по атомной энергии

Тихонов Александр Васильевич – заместитель руководителя департамента Мингосимущества России

Фрайштут Ревмир Георгиевич –
Генеральный директор АО «Техснабэкспорт»

BOARD OF DIRECTORS JOINT-STOCK COMPANY «TECHSNABEXPORT»

Valentin B. Ivanov
First Deputy Minister for Atomic Energy of the Russian Federation
Chairman of the Board of Directors

Vladimir G. Vinogradov
Deputy Minister for Atomic Energy of the Russian Federation

Anatoly P. Knoutarev
General Director
Federal State Unitary Enterprise «The Ural Electrochemical Complex»

Vitaly F. Konovalov
President Open Joint-Stock Company «TVEL»

Leonid M. Kuznetzov

Alexander A. Medvedev
Head of Department, Ministry of the Russian Federation for Atomic Energy

Mikhail N. Ryzhov
Head of Department, Ministry of the Russian Federation for Atomic Energy

Alexander V. Tikhonov

Deputy Head of Department, Ministry for the State Property of the Russian Federation

Revmir G. Fraishtout
General Director, Joint-Stock Company «Techsnabexport»

Сегодня ТЕХСНАБЭКСПОРТ по праву считается одной из ведущих мировых компаний, поставляющих продукцию и услуги ядерно-топливного цикла.

В основе успеха ТЕХСНАБЭКСПОРТа лежат два главных принципа, которым компания неотступно следует на протяжении всей своей 37-летней истории: опыт и компетентность. Формирование собственной корпоративной философии на базе этих двух принципов позволило Техснабэкспорту занять серьезные позиции на мировом рынке.

Уникальность ТЕХСНАБЭКСПОРТа состоит в предоставлении полного спектра продукции и услуг ядерно-топливного цикла- от природного урана до тепловыделяющих сборок и переработки отработавшего ядерного топлива. Высокие технологии, разработанные атомной промышленностью и наукой России, дают возможность предлагать на рынке продукцию и услуги, соответствующие самым строгим требованиям мировых стандартов. Именно эти факторы во многом предопределяют успех нашей компании. Большое значение для компании имеет и доверие, оказанное Правительством Российской Федерации, избравшим ТЕХСНАБЭКСПОРТ в качестве исполнительного агента по контракту ВОУ-НОУ.

Успех в бизнесе в решающей степени зависит от организации и качества управления. Проводимая с 1999 года реструктуризация ТЕХСНАБЭКСПОРТа призвана решить задачи практического применения современных технологий корпоративного управления и внедрения новейших информационных технологий.

Мы понимаем, что добиться серьезных успехов можно, только ставя перед собой все новые и новые цели. И в настоящее время ТЕХСНАБЭКСПОРТ движется именно по этому пути, продолжая расширять старые и осваивать новые рынки сбыта, постоянно увеличивая спектр предлагаемой продукции и услуг.

Today Techsnabexport is recognized to be one of the world leading companies supplying products and services of the nuclear fuel cycle.

The basis of the company's success incorporates two leading principles that have been followed constantly by the company in whole process of its 37year history: experience and competency. Generation of its own corporate philosophy on the basis of these two principals allowed Techsnabexport to occupy strong positions in the world market.

The entire range of products and services of the nuclear fuel cycle present unique feature of Techsnabexport: from natural uranium to fuel assemblies and reprocessing of the spent nuclear fuel. High technologies, developed by the Russian nuclear power industry and science, provide a possibility to offer products and services in the market that comply with the most stringent international standards. The above factors in many aspects predetermine success of our company.

Confidence of the Government of the Russian Federation expressed in the form of selecting Techsnabexport as an executive agent in the HEU-LEU agreement is of great importance for the company.

Any progress in business is largely dependant on organization and quality of management. Restructuring that has been started in Techsnabexport since 1999 is targeted to resolve the missions of implementation of the modern corporate management technologies and introduction of the state-of -the-art information technologies.

We are aware that in order to gain significant progress we should establish goals in progress. Today Techsnabexport is moving right in this direction by further expanding old and developing new markets and constantly widening the range of its products and services.

General Director

Revmir G. Fraishtout

ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА В 1999 ГОДУ
REVIEW OF THE COMPANY'S ACTIVITIES IN 1999

Являясь одним из ведущих мировых экспортеров продукции и услуг ядерно-топливного цикла, ТЕХСНАБЭКСПОРТ строил свою деятельность, исходя из общегосударственных и общеотраслевых задач в области атомной энергетики.

Стратегической задачей компании является продвижение на внешние рынки товаров, работ и услуг атомной промышленности и науки России.

В 1999г. ТЕХСНАБЭКСПОРТу удалось не только сохранить свои позиции на мировом рынке, но и упрочить их за счет предложения новых товаров и услуг и завоевания новых рынков. Из общего объема валютных поступлений от экспорта российской атомной отрасли на долю ТЕХСНАБЭКСПОРТа приходится более 75%. Объем валютных поступлений по внешнеторговым операциям ТЕХСНАБЭКСПОРТа в 1999г. возрос по сравнению с предыдущим годом более чем на 25%.

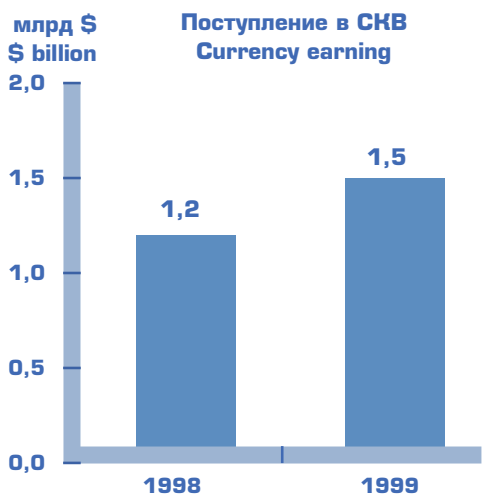
Успешная внешнеэкономическая деятельность компании во многом способствовала дальнейшему развитию предприятий атомной отрасли России, объем промышленного производства которых вырос в 1999г. более, чем на 20%.

Being one of the leading exporters of the nuclear fuel cycle products and services in the world Techsnabexport have planned its activities based upon nation-wide and industry-wide missions in the field of nuclear power sector.

Promotion of goods, work and services of the Russian nuclear power industry and science to the world market is the strategic target of the company.

In 1999 Techsnabexport managed not only to retain its positions in the world market but to strengthen also the positions based upon the provision of new products and services and expansion of the new markets. Techsnabexport accounts for 75% of the total currency revenues from the export of the Russian nuclear power industry. The amount of currency earnings from Techsnabexport foreign economic activities in 1999 increased as compared to the previous year by more than 25%.

The company's successful foreign economic activity has largely promoted further development of the nuclear power industry utilities, which increased their output in 1999 by more than 20%.



Одним из конкурентных преимуществ ТЕХСНАБЭКСПОРТа на рынке является возможность предоставления всего спектра продукции и услуг ядерно-топливного цикла:

- поставки природного и обогащенного урана;
- услуги по обогащению урана и переработке закиси-окиси в гексафторид урана (конверсия);
- услуги по обогащению и переработке регенерированного урана;
- услуги по дообогащению отвалов разделительного цикла уранового производства;
- изготовление и поставки топливных сборок и их компонентов для атомных электростанций;
- поставки топлива для исследовательских реакторов;
- комплексные услуги по переработке отработавшего ядерного топлива.

Кроме товаров и услуг ядерного топливного цикла ТЕХСНАБЭКСПОРТ поставляет на экспорт:

- радиоактивные и стабильные изотопы;
- источники ионизирующих излучений;
- редкие и редкоземельные металлы, их соединения;
- ускорители элементарных частиц;
- электронно-физическую аппаратуру;
- защитное оборудование, средства индивидуальной защиты;
- технологическое оборудование.

Немаловажным фактором для наших партнеров является и наличие системы зарубежных дочерних и зависимых предприятий, представляющих интересы ТЕХСНАБЭКСПОРТа и атомной промышленности России в целом.

One of the competitive edges of Techsnabexport in the market is a possibility to provide the whole range of nuclear fuel cycle products and services:

- Deliveries of natural and enriched uranium;
- Uranium enrichment services and conversion of triuranium octoxide into natural hexaflouride;
- Enrichment services and reprocessing of recycled uranium;
- Re-enrichment services of uranium tails;
- Manufacture and supply of fuel assemblies and its components for nuclear power plants;
- Fuel deliveries for research reactors;
- Integrated services for spent nuclear fuel reprocessing.

In addition to the nuclear fuel cycle products and services, Techsnabexport exports:

- Radioactive and stable isotopes;
- Ionizing radiation sources;
- Rare- and rare-earth metals and compounds;
- Elementary particle accelerators;
- Electronic and physical equipment;
- Shielding equipment, personal protection means;
- Technical equipment.

An important factor for our partners is the availability of overseas daughter-companies and related enterprises that represent Techsnabexport interests and the Russian nuclear power industry in general.

Экспорт продукции и услуг ядерно-топливного цикла

В 1999г. ТЕХСНАБЭКСПОРТ осуществлял экспорт товаров и услуг ядерного топливного цикла практически во все регионы мира и занимает существенную долю мирового рынка.

Высокое качество услуг и преимущества использования современных технологий российской атомной индустрии позволило компании укрепить свои позиции в ведущих промышленно развитых странах. В 1999г. был продлен ряд имеющихся долгосрочных контрактов на поставку урановой продукции с нашими традиционными покупателями. Также были продлены контракты с западноевропейскими обогатительными компаниями на обогащение давальческого обедненного урана (отвалов разделительного цикла уранового производства).

Политика ТЕХСНАБЭКСПОРТа на мировом рынке направлена на комплексное решение проблем, стоящих перед партнерами и клиентами, учитывая при этом их специфику и реальные потребности. Это во многом способствовало успеху компании на новых рынках сбыта. В 1999 г. ТЕХСНАБЭКСПОРТ заключил первый контракт на поставку российских услуг по обогащению урана с крупнейшей японской энергетической компанией «Тепко».

Export of the nuclear fuel cycle products and services

In 1999 Techsnabexport exported the nuclear fuel cycle products and services practically to all regions of the world. The company occupies a substantial portion of the world market.

High quality of services and advantages of modern technologies of the Russian nuclear power industry enabled the company to strengthen its positions in the leading developed countries. In 1999 some existing long-term uranium delivery contracts with our traditional customers were extended. The contracts with the West-European enrichment companies for enrichment of the customers' depleted uranium (tails of the separated enrichment cycle of uranium fabrication) were also extended.

Techsnab-export policy in the global market is targeted to a comprehensive solution of the issues that the partners and customers face with regards to their specific features and actual needs that resulted in many respects into the company's success in the new markets. In 1999 Techsnabexport concluded the first contract for delivery of Russian uranium enrichment services with the largest Japanese electric power company «TEPCO».

Комплекс по обогащению урана на газовых центрифугах
Gas centrifugal cascade for uranium enrichment

Установка по переливу гексафторида урана
Facilities for uranium hexafluoride filling

Контракт ВОУ-НОУ

Особую роль в деятельности ТЕХСНАБЭКСПОРТа в 1999г. как и в предыдущие годы занимала реализация межправительственного соглашения о поставках в США низкообогащенного урана, извлеченного из оружейного высокообогащенного урана (контракт ВОУ-НОУ). Компания рассматривает свою роль исполнительного агента по контракту ВОУ-НОУ как высокую оценку своей деятельности и большое доверие со стороны Правительства Российской Федерации.

ТЕХСНАБЭКСПОРТ понимает огромное значение этого контракта для российской атомной промышленности и науки, а также для формирования бюджета страны. Полученные по контракту ВОУ-НОУ средства обеспечили в 1999г. 25% всего объема валютных поступлений атомной отрасли. За счет этих средств финансируются в том числе фундаментальные научные исследования, мероприятия по обеспечению безопасности ядерных объектов и конверсионные программы.

С момента заключения этого контракта к концу 1999г. из России в США были поставлены более 2,2тыс метрических тонн НОУ, эквивалентные около 75тонн ВОУ. Ключевым событием 1999г. стало разрешение проблемы, связанной с реализацией природной компоненты низкообогащенного урана, которая могла быть реализована на американском рынке только с соблюдением целого ряда законодательных ограничений. В начале года Министерство Российской Федерации по атомной энергии заключило соглашение с Министерством Энергетики США по возврату в Россию не-

HEU-LEU Agreement

Implementation of the intergovernmental agreement on deliveries of low enriched uranium (LEU), derived from weapons-grade high enriched uranium (HEU) to the U.S.A. (HEU-LEU Agreement) played a specific role in the activities of Techsnabexport in 1999 as well as in the previous years. The company considers its role as the executive agent in the implementation of HEU-LEU Agreement as a high evaluation of its activities and high degree of confidence from the Russian Federation government.

Techsnabexport understands the great significance of the agreement for the Russian nuclear power industry and science as well as for building up of the national budget. In 1999 the revenues under HEU-LEU Agreement accounted for 25% of the total currency revenues in the nuclear power industry. Fundamental basic scientific researches and safety upgrading for nuclear facilities and conversion programs are financed out of the said funds.

Upon conclusion of the Agreement, by the end of 1999, over 2,2 thousand MT of LEU, equivalent to approximately 75 tons of HEU were delivered from Russia to the United States. An important milestone in 1999 was the resolution of the issue related to the sales of LEU feed, which could be sold in the US market only under the observance of some legislative restrictions. In early 1999, the Ministry of the Russian Federation for atomic energy entered into an Agreement with US Department of Energy on returning of unused natural feed

Церемония подписания Соглашения между Министерством по атомной энергии Российской Федерации и Министерством энергетики США относительно перемещения исходного материала в Российскую Федерацию и долгосрочного Контракта между АО «Техснабэкспорт» и Компаниями «Камеко», «Кожема» и «Нукем» на реализацию природной урановой компоненты ВОУ из НОУ.

г.Вашингтон, США, Министерство энергетики США, 24 марта 1999 года.

The Ceremony of signing the Agreement between the Ministry of the Russian Federation for Atomic Energy and the Ministry of Energy of the USA concerning the transfer of the source material to the Russian Federation and long-term Contract between AO «Techsnabexport» and the Companies: Cameco, Cogema and Nukem for the sale of the Feed Component HEU – from LEU.

Washington, D.C., Ministry of the Energy of the USA. March, 24, 1999.

реализованной природной компоненты и оплате материала, накопленного в США в 1997-98гг. Одновременно ТЕХСНАБЭКСПОРТом был подписан долгосрочный контракт с консорциумом западных компаний по реализации природной компоненты.

Поставки свежего ядерного топлива

Наряду с поставками урановой продукции в 1999г. осуществлялись поставки свежего ядерного топлива для традиционных партнеров в Чехии, Словакии, Болгарии, Венгрии и Финляндии.

Необходимо также отметить такое перспективное направление, как изготовление ядерного топлива на российских предприятиях по западным проектам с использованием давальческого сырья и элементов. В течение последнего времени ТЕХСНАБЭКСПОРТ успешно сотрудничает в этой области с компаниями «Сименс» (Германия) и «АББ» (Швеция).

and on payment for the feed, stockpiled in the United States in 1997-98. Concurrently, Techsnabexport signed a long-term contract on the sales of HEU feed with a consortium of the Western companies.

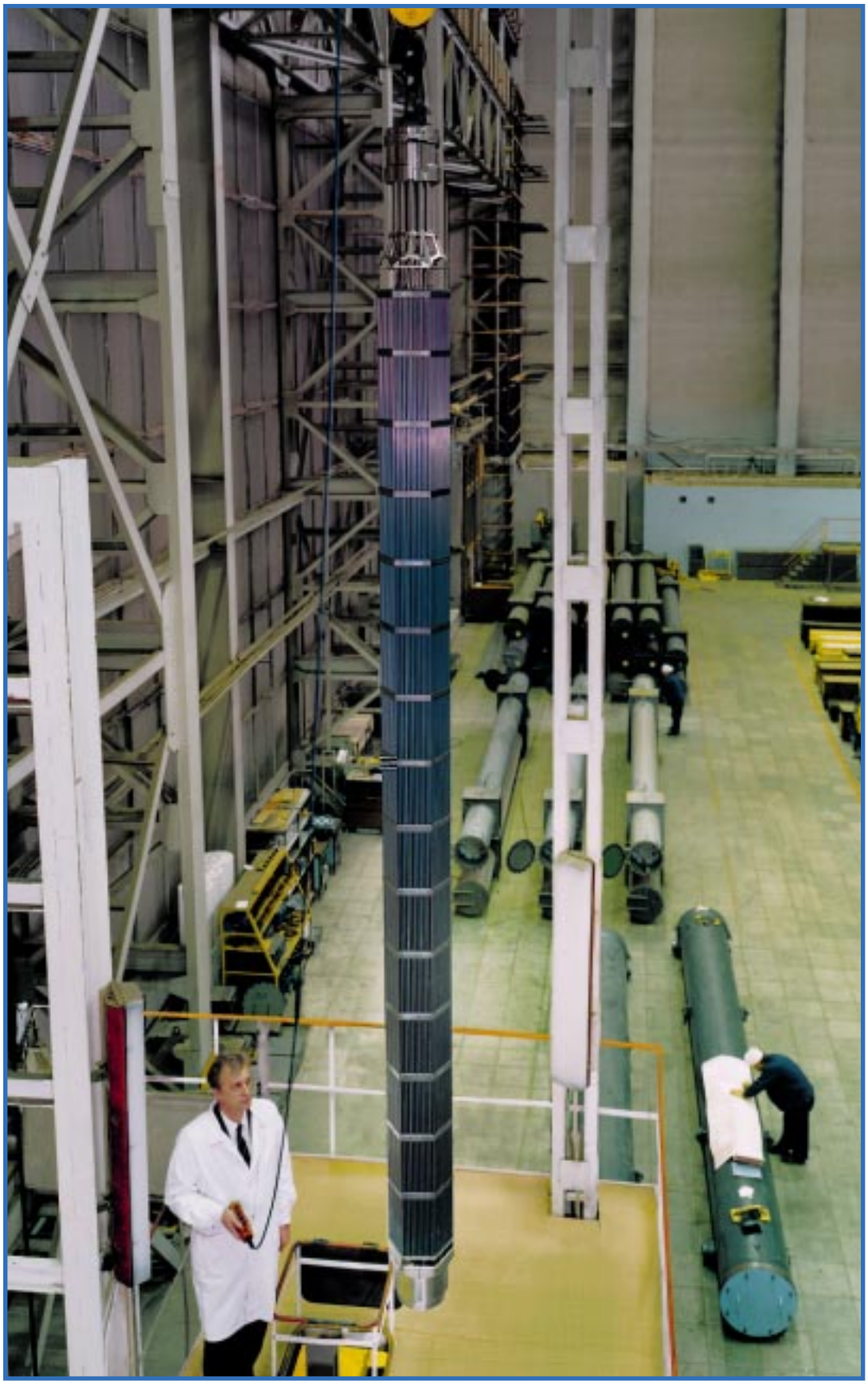
Deliveries of fresh nuclear fuel

Along with the deliveries of uranium products in 1999 supplies of fresh nuclear fuel for traditional partners in Czech Republic, Slovakia, Bulgaria, Hungary and Finland were furnished.

It is important to highlight such prospective direction as fabrication of nuclear fuel under the Western projects at the Russian plants using customers' raw material and components. Last years Techsnabexport has been fruitfully cooperating in this area with «Siemens» (Germany) and ABB (Sweden).

Тепловыделяющие сборки

Fuel assemblies



Тепловыделяющая сборка на стапеле

Fuel assembly in the jig

Автоматизированная поточная линия производства ТВЭЛов

Automated assembly line for manufacture of fuel rods

Услуги по переработке отработавшего ядерного топлива

Предоставление услуг по переработке отработавшего топлива является важным направлением деятельности ТЕХСНАБЭКСПОРТа.

В 1999г. исполнялись контракты с фирмами Словакии и Болгарии, велась работа по продолжению сотрудничества в данной области с венгерскими и чешскими партнерами. Состоялись первые контакты с зарубежными заказчиками по нескольким новым проектам, в том числе по вопросам переработки отработавшего ядерного топлива исследовательских реакторов, построенных при содействии России /СССР/ за рубежом.

Перевозка отработавшего ядерного топлива

Spent nuclear fuel transportation

Reprocessing of spent nuclear fuel

Reprocessing of spent nuclear fuel is an important area of Techsnabexport operations. In 1999 the contracts concluded with Slovak and Bulgarian companies were executed, efforts were also made to continue cooperation with Hungarian and Czech partners in the above field. Initial contacts were established with foreign customers in connection with several new projects including reprocessing of spent nuclear fuel from research reactors, constructed under the Russian (Soviet) technical assistance abroad.

Разгрузка транспортных контейнеров с отработавшим ядерным топливом

The spent nuclear fuel transport cask discharge

Изотопная продукция

Существенно укрепились позиции ТЕХСНАБЭКСПОРТа на рынке изотопной продукции. Проведение гибкой ценовой политики позволило компании получить целый ряд заказов от новых покупателей, а также существенно увеличить портфель заказов традиционных покупателей. Важную роль в увеличении объемов экспорта сыграл выход на рынок с предложениями по новым видами изотопной продукции- изотопы Палладия-103, Кремния-28, Бора-10, Рутения-106 и т.д..

Сохранилась положительная динамика продаж радиоактивной изотопной продукции. В 1999г. общий объем экспорта этих изотопов увеличился более чем на 25%, а за последние три года - удвоился.

Одновременно доля компании в поставках стабильных изотопов на внешний рынок составляет около 30%. В 1999г. ТЕХСНАБЭКСПОРТом совместно с Министерством Российской Федерации по атомной энергии проведен комплекс мероприятий по упорядочению экспорта стабильных изотопов, целью которых является защита интересов российских производителей в условиях возросшей конкурентной борьбы на мировом рынке.

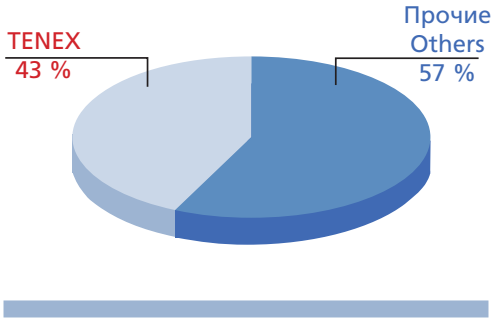
Isotope production

Positions of Techsnabexport in the isotope market have become considerably stronger. Implementation of flexible pricing policy enables the company to secure a whole series of orders from new customers as well as to significantly increase the portfolio of orders from traditional customers. Appearance in the market with offers on new isotope products such as Palladium-103, Silicon -28, Boron-10, Ruthenium-106 etc. played an important role in the expansion of the export volumes.

Positive sales dynamics of radioactive isotope products has remained. In 1999 the total export of isotopes increased by more than 25% and in the last three years has doubled.

Concurrently the company's share in deliveries of stable isotopes to the world market totals to 30%. In 1999 Techsnabexport together with the Ministry of Russian Federation for atomic energy performed a complex of activities to improve export of stable isotopes and to protect interests of the Russian manufacturers under the conditions of aggressive competition in the world market.

Экспорт
стабильных изотопов из России в 1999 г.
Доля ТЕХСНАБЭКСПОРТА
Export of stable isotopes from Russia.
Techsnabexport (Tenex) market share.



Поставки оборудования, приборов и материалов

ТЕХСНАБЭКСПОРТ продолжал расширять свое присутствие на рынке высокотехнологичного оборудования, приборов и материалов и в сравнении с 1998г. увеличил объем продаж в этом направлении почти на 25%.

Основную часть в экспорте оборудования, приборов и материалов в 1999г. составили поставки ускорительной техники и циклотронов в Китай и Египет, счетчиков ядерных излучений в Югославию, Англию, США и Чехию. В последние годы ТЕХСНАБЭКСПОРТ обеспечивает примерно 20% потребностей мирового

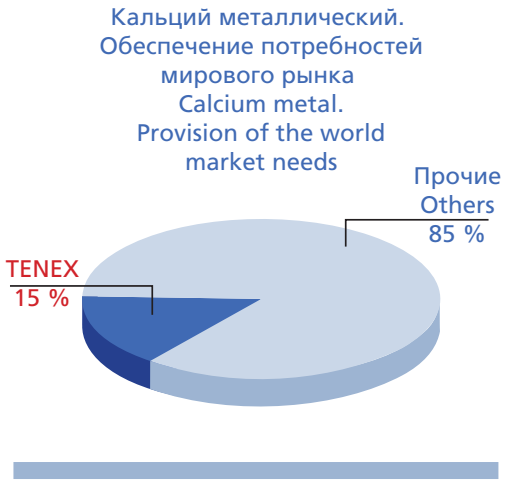
Deliveries of equipment, instrumentation and materials

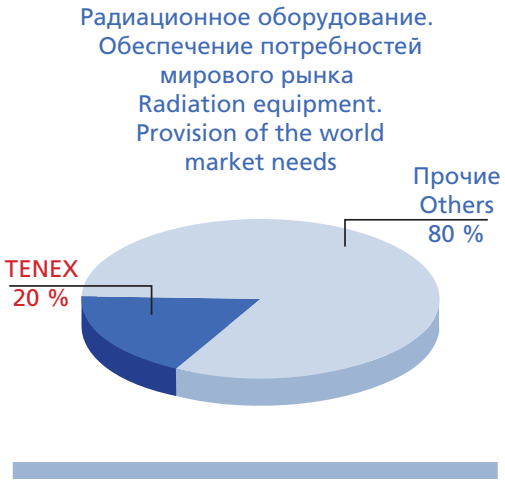
Techsnabexport has constantly continued to expand its presence in the market of high-technology equipment, instrumentation and material and has increased sales volumes by approximately 25% in the said direction as compared to 1998.

The major portion of equipment, apparatus and material export in 1999 includes deliveries of accelerators and cyclotrons to China and Egypt, radiation detectors to Yugoslavia, Great Britain, USA and the Czech republic. Over the last years Techsnabexport has covered approximately 20% of the world market demand in radia-

Высоковольтный ускоритель электронов

High voltage electron accelerator





рынка радиационного оборудования.

Другим направлениям, определяющим объем экспорта неурановой продукции стали поставки кальция металлического, циркония и изделий из него, а также оптического стекла и сверхпроводниковых сплавов. Поставки кальция металлического, например, покрывают около 15% потребностей мирового рынка.

Продукция из циркониевых сплавов

Zirconium alloys products

Инвестиции и новые проекты

Годы добросовестной работы ТЕХСНАБЭКСПОРТа как на международном так и на внутреннем рынке, сформировавшийся положительный инвестиционный имидж, позволили компании в последнее время приступить к привлечению инвестиций в атомную отрасль России.

В 1999г. ТЕХСНАБЭКСПОРТ представил ряд инвестиционных проектов и предложений, направленных в том числе и на реализацию конверсионных программ атомной промышленности страны.

Ведется активная работа по привлечению инвестиций в проекты по созданию

tion equipment.

Another field of activity, which determines the export volume of conventional (non-uranium) products, has included deliveries of calcium metal, zirconium and its products as well as optic glass and super conducting alloys. For example, supplies of calcium metal cover 15% of the world market demand.

Investments and new projects

Intensive years of Techsnabexport operations in the external as well as the internal market, its well-developed positive investment image have enabled Techsnabexport to start attract investments into the Russian nuclear power industry.

In 1999 Techsnabexport offered a number of investment projects and proposals aimed at the implementation of conversion programs for the national nuclear power industry.

Currently an active work is being furnished to attract investments into the projects to create new capacities for production of super- clean materials such as gal-

мощностей по производству таких высокочистых материалов, как галлий, германий, скандий и др. В стадии реализации находится проект по производству обогащенного изотопа Бор-10.

Большое значение уделяется экологическим программам российской атомной отрасли. Готов к подписанию первый контракт по проекту приема на переработку низкоактивного металлического лома.

lium, germanium, scandium, etc. The project for fabrication of enriched isotope Boron-10 is in the process of implementation. Much attention is attracted to the environmental programs related to the Russian nuclear power industry. The first contract on receipt and reprocessing of low-active metal scrap is being finished for signing.

Нововведения в компании

В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке продукции и услуг ядерного топливного цикла добиваться успеха становится все сложнее. Успех в бизнесе достигается во многом за счет качества управления этим бизнесом, применения современных технологий корпоративного управления и внедрения новейших информационных технологий. С этой целью в ТЕХСНАБЭКСПОРТе с 1999г. проводится реструктуризация, затрагивающая все стороны деятельности компании.

В рамках реструктуризации был проведен глубокий анализ деятельности ТЕХСНАБЭКСПОРТа и разработана система мероприятий, призванных повысить эффективность функционирования компании.

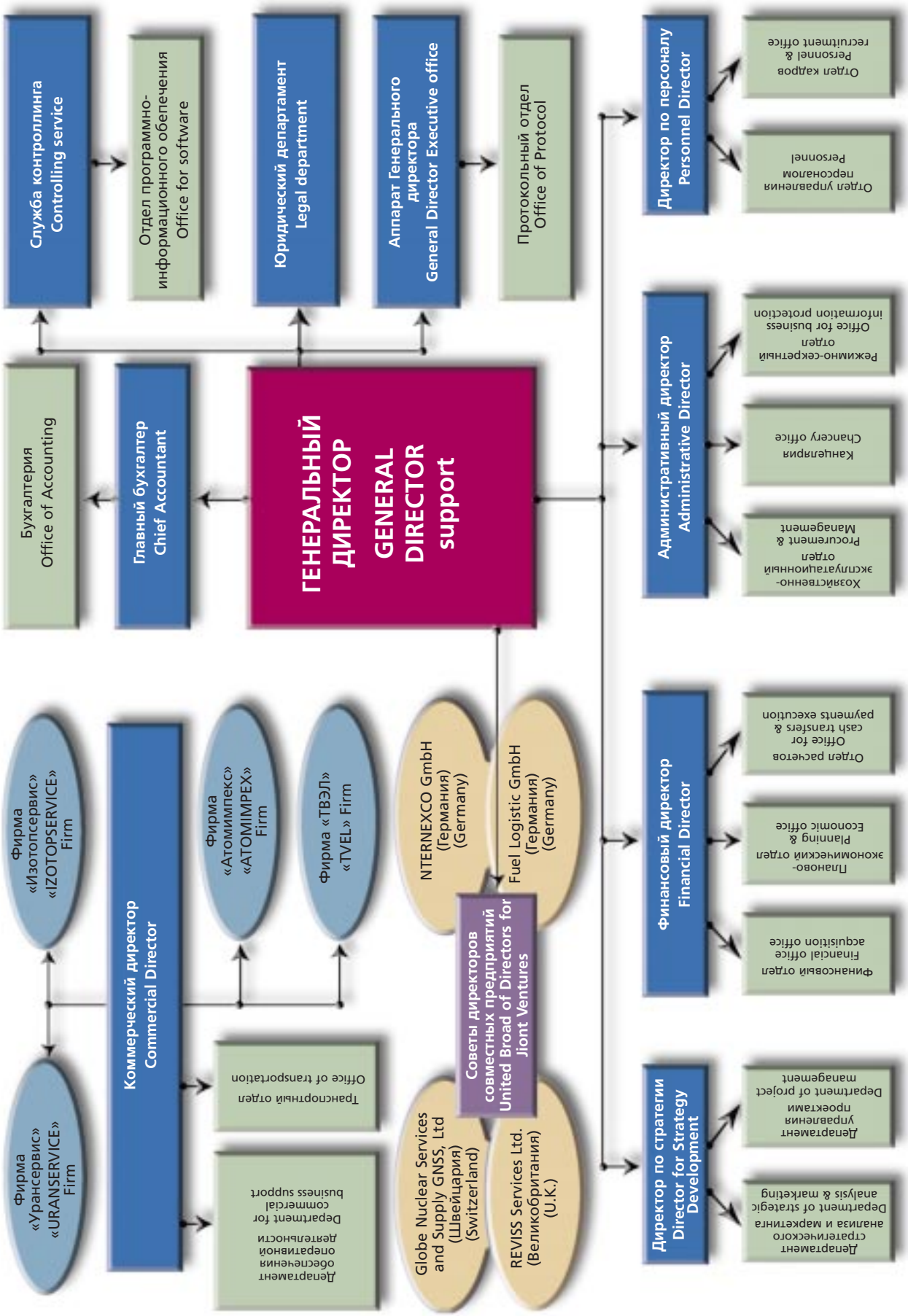
Коренным образом была изменена внутренняя структура компании. Оптимизирован состав оперативных фирм, ко-

Innovations in the company

Today, to achieve success under circumstances of tough competition in the world market of nuclear fuel cycle products and services becomes more complicated. Success in business is in many respects achieved by management quality, application of corporate modern technologies and introduction of state-of- the-art information technologies. To achieve this goal restructuring including all aspects of Techsnabexport activities since 1999 has been carried out. Thorough analysis of the company's operations and a system of changes within the framework of the said restructuring has been performed to enhance the efficiency of the company's operations.

The internal structure of the company has been profoundly changed. Today an optimized composition of the trade firms incorporated within the structure of

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ»
JSC «TECHSNABEXPORT» MANAGEMENT STRUCTURE



торый теперь соответствует основным направлениям коммерческой деятельности компании: «Урансервис», «ТВЭЛ», «Изотопсервис» и «Атомимпекс». Оперативные фирмы объединены в Дирекцию по коммерческой деятельности. Кроме того создана Дирекция по стратегическому планированию и маркетингу, значительно усилены финансовые службы, объединенные в Дирекцию по финансам, и юридическая служба, преобразованная в Юридический департамент. Такие изменения позволили оперативным фирмам полностью сконцентрировать свою активность на коммерческой деятельности.

Для обеспечения оперативного учета, планирования, анализа и своевременного контроля по всем направлениям финансово-экономической деятельности создано специальное подразделение - Служба контроллинга. Эта Служба ориентирована на комплексную поддержку процессов принятия управленческих решений, выявление отклонений в показателях деятельности, анализа причин отклонений и создание системы информационного обеспечения для всех подразделений компании. С этой целью Службой контроллинга с 1999г. разрабатывается и внедряется целый ряд стандартов и новых информационных технологий.

Проведенные в 1999г. изменения затронули не только структуру и технологии управления. Учитывая радикальное изменение содержания управленческого

Techsnabexport is consistent with the main fields of business activities of the company: «Uranservice», «TVEL» «Izotopservice» and «Atomimpex».

The firms have been integrated into the Department of commercial operations. Additionally, the Department of strategic analysis and marketing has been established, financial services, incorporated into the Department of finance, have been significantly consolidated, and the legal service has been transformed into the Legal Department. Such changes have allowed the above firms to fully concentrate their attention on purely commercial activities.

To provide effective business operations, planning, analysis and timely control in all areas of financial and economic activities, a special Controlling service has been established. This service is oriented towards an integrated support of administrative decision-making, identification of negative tendencies in the activities and analysis of their reasons as well as creation of information support for the company departments and services. Following the above goals, the Controlling service has been elaborating and introducing a number of standards and new information technologies since 1999.

The changes performed in 1999 effected not only the structure itself, but also administration technologies. Considering the radical changes in staff management, increased requirements to the qualification

труда, возросшие требования к квалификации сотрудников, основным направлением на следующем этапе реструктуризации становится работа по развитию персонала. Тщательно выверенный комплекс мероприятий по подбору, оценке, повышению квалификации и расстановке кадров позволит создать необходимые предпосылки для скорейшей и безболезненной реализации всех мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования компании.

ТЕХСНАБЭКСПОРТ входит в XXI век, с одной стороны, сохраняя свою приверженность таким принципам разумного консерватизма как опыт и компетентность, с другой стороны радикально обновляя компанию на основе самых современных управленческих технологий. Мы уверены, что именно на этом пути нас ждет успех!

of personnel, the key direction on the next stage of restructuring is personnel development. Thorough and scientifically approved set of arrangements aimed at recruitment, evaluation, professional development and distribution of personnel will enable to create necessary prerequisites for rapid and proper implementation of all the activities directed at the increase of effectiveness of Techsnabexport operations.

Techsnabexport enters the – I century. On the one hand, the company maintains its devotion to such principles of reasonable conservatism as experience and competence and on the other hand Techsnabexport performs radical changes in the company on the basis of the up-to -date administrative technologies. We feel certain that this path will lead us to success!

ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧАСТИЕМ «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» INTERNATIONAL NETWORK

ГНСС, Глоуб Нуклеар Сервисес анд Саплай Лимитед

Globe Nuclear Services and Supply GNSS, Limited
3 Bethesda Metro Center,
Suite 910 Bethesda,
MD 20814, Switzerland
Tel. /301/ 941-1200
Fax /301/ 941-1201

Создана в 1991г. на территории Швейцарии.
Основные направления деятельности: торговля урановой продукцией и услугами ядерного топливного цикла, прежде всего, на рынке Северной и Южной Америки.

Президент А.Г. Чернов (Россия)

Фьюел Лоджистик, Германия

Fuel Logistic GmbH
Kolner Str. 38-44
50389 Wesseling
Germany
Tel 49 2236 704-450
Fax 49 2236 704-455,333

Создана в 1997 г. на территории ФРГ. Основные направления деятельности: транспортные и экспедиторские услуги в области перевозок ядерных материалов, имеет соглашения и партнерские отношения с экспедиторскими фирмами в Европе, США, Канаде, Сингапуре, Тайване, Японии, Южной Корее.

Управляющий С.М. Семин-Вадов (Россия)

Интернекско, Германия

Internexco GmbH
Frankfurter Strasse 92
D-65760 Eschbom
Germany
Tel 06196 50470
Fax 06196 42930

Создана в 1989 г. на территории ФРГ. Основные направления деятельности: торговля ураном в форме руды, концентратов и соединений, а также услугами и прочими продуктами гражданской ядерной промышленности на западноевропейских рынках .

Управляющие: М.Н. Осипов (Россия), Й. Мадель (ФРГ).

Ревисс Сервисес Лимитед, Англия

Reviss Services Limited
6 Chiltern Court, Asheridge
Road Chesham, Buckinghamshire
England
HP5 2PX
Tel 44 /0/ 1494 777 444
Fax 44 /0/ 1494 777 440

Создана на территории Кипра в 1992 г. Основным направлением деятельности является торговля изотопной продукцией во всех регионах мира.

Управляющий директор Я. Латам (Великобритания).

GNSS
Established in 1991 on the territory of Switzerland.
Major business activities: uranium products and nuclear fuel cycle services trade, mainly, in the market of the North and South America.

President A.G. Chernov (Russia)

Fuel Logistic GmbH
Established in 1997 on the territory of the Federal Republic of Germany. Primary business activities: nuclear materials transportation and forwarding services; Fuel Logistic GmbH has agreements and partnership relations with the forwarding firms in Europe, U.S.A., Canada, Singapore, Taiwan, Japan, South Korea.

Manager S.M. Semin-Vadov (Russia)

INTERNEXCO GmbH
Established in 1989 on the territory of the Federal Republic of Germany. Primary business activities: uranium ore, uranium concentrate and its compounds trade, services and other products of civilian nuclear industry in the Western markets.

Managers: M.N. Osipov (Russia), J. Madel (Germany)

Reviss Services Limited
Established in 1992 in the territory of Cyprus. Primary business activities: isotope products trade in all regions of the world.

General Manager: Y. Latham

БАЛАНС АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» НА 31 ДЕКАБРЯ 1999 ГОДА

Тыс. руб.

А К Т И В	Код стр.	На начало периода	На конец периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110	639	711
Основные средства (01, 02, 03)	120	12 479	14 117
Незавершенное строительство (07, 08, 61)	130	6 601	9 280
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140	290 250	148 824
ИТОГО по разделу I	**190**	**309 969**	**172 932**
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	19 552	24 514
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	3 953	1 295
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	10 346 543	7 094 173
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250	20 233	5 046
Денежные средства	260	187 932	1 504 652
ИТОГО по разделу II	**290**	**10 578 213**	**8 629 680**
***БАЛАНС* (сумма строк 190+290+390)**	**399**	**10 888 182**	**8 802 612**
П А С С И В	Код стр.	На начало периода	На конец периода
IV. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (85)	410	96	96
Добавочный капитал (87)	420	4 937	4 933
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	470	135 816	87 689
Нераспределенная прибыль отчетного года	480		79 012
ИТОГО по разделу IV	**490**	**140 849**	**171 730**
VI. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ			
Заемные средства (90, 94)	610	0	322 405
Кредиторская задолженность	620	10 744 257	8 306 591
Расчеты по дивидендам (75)	630	935	935
Доходы будущих периодов (83)	640	2 141	951
ИТОГО по разделу VI	**690**	**10 747 333**	**8 630 882**
***БАЛАНС* (сумма строк 490+590+690)**	**699**	**10 888 182**	**8 802 612**

JSC «TECHSNABEXPORT» BALANCE SHEET STATEMENT AT DECEMBER 31, 1999

Thousands roubles

A S S E T S	Sheet code	Period beginning	Period ending
I. NON-CURRENT ASSETS			
Goodwill (04,05)	110	639	711
Fixed assets (01,02,03)	120	12 479	14 117
Unfinished construction (07,08,61)	130	6 601	9 280
Long-term investments (06,82)	140	290 250	148 824
TOTAL FOR Section I	**190**	**309 969**	**172 932**
II. CURRENT ASSETS			
Inventories (stocks)	210	19 552	24 514
VAT on purchased valuables (19)	220	3 953	1 295
Debtors receivables (payments expected to be effected within 12 months after reporting date)	240	10 346 543	7 094 173
Short-term investments (56, 58, 82)	250	20 233	5 046
Cash assets	260	187 932	1 504 652
TOTAL FOR Section II	**290**	**10 578 213**	**8 629 680**
***BALANCE* (aggregate of lines 190+290+390)**	**399**	**10 888 182**	**8 802 612**
L I A B I L I T I E S	Sheet code	Period beginning	Period ending
IV. CAPITAL AND RESERVE FUNDS			
Statutory capital (85)	410	96	96
Supplementary capital (87)	420	4 937	4 933
Retained earnings from previous years (88)	470	135 816	87 689
Retained earnings of the reporting year	480		79 012
TOTAL FOR SECTION IV	**490**	**140 849**	**171 730**
VI. SHORT-TERM LIABILITIES			
Bank loans (90, 94)	610	0	322 405
Credit receivables	620	10 744 257	8 306 591
Dividend payable (75)	630	935	935
Deferred income (83)	640	2 141	951
TOTAL FOR SECTION VI	**690**	**10 747 333**	**8 630 882**
***BALANCE* (aggregate of lines 490+590+690)**	**699**	**10 888 182**	**8 802 612**

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» НА 31 ДЕКАБРЯ 1999 ГОДА

Тыс. руб.

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	698 614
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	020	346 928
Коммерческие расходы	030	5 032
Управленческие расходы	040	163 975
Прибыль (убыток) от реализации (строки (010-020-030-040))	050	182 679
Проценты к получению	060	6 230
Доходы от участия в других организациях	080	3 825
Прочие операционные доходы	090	160 304
Прочие операционные расходы	100	169 841
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (строки (050+060-070+080+090-100))	110	183 197
Прочие внереализационные доходы	120	7 582
Прочие внереализационные расходы	130	40 000
Прибыль (убыток) отчетного периода (строки (110+120-130))	140	150 779
Налог на прибыль	150	71 642
Отвлеченные средства	160	125
Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (строки (140-150-160))	170	79 012

JOINT-STOCK COMPANY «TECHSNABEXPORT» PROFIT AND LOSS ACCOUNT AT DECEMBER 31,1999

Thousands roubles

DESCRIPTION	SHEET CODE	REPORTING PERIOD
Services, operations, products sales proceeds (net) (less VAT, excise taxes and similar compulsory payments)	010	698 614
Cost of services, operations, products, goods sold	020	346 928
Commercial expenditures	030	5 032
General and administration expenditures	040	163 975
Sales profit (losses) (lines 010-020-030-040)	050	182 679
Interest received	060	6 230
Other organizations participation profit	080	3 825
Other operating profit	090	160 304
Other operating expenditures	100	169 841
Financial and economic activities profit (expenditures) (lines 050+060-070+080+090-100)	110	183 197
Other profit (not connected with sales)	120	7 582
Other expenditures (not connected with sales)	130	40 000
Reporting period profit (losses) (lines 110+120-130)	140	150 779
Income tax	150	71 642
Special cash out-flows	160	125
Reporting period retained profit (losses) (lines 140-150-160)	170	79 012

Заключение
АУДИТОРСКОЙ ФИРМЫ 000 «ФБК» участникам АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» о бухгалтерской отчетности АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» за 1999г.

AUDITOR'S REPORT TO THE MEMBRES OF THE JSC «TECHSNABEXPORT» ON THE FINANCIAL STATEMENTS FOR THE YEAR 1999 «FBK» Co. Ltd., auditing company

1. Нами проведен аудит прилагаемой бухгалтерской отчетности АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» за 1999 год. Данная отчетность подготовлена исполнительным органом АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» в соответствии с Законом Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.96г. Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/96), утвержденным Приказом Минфина России № 10 от 08.02.96г. и «Инструкцией о порядке заполнения типовых форм годовой бухгалтерской отчетности», утвержденной Приказом Минфина России № 97 от 12.11.96г.

2. Ответственность за подготовку данной отчетности несет исполнительный орган АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ». Наша обязанность заключается в том, чтобы высказать мнение о достоверности во всех существенных аспектах данной отчетности на основе проведенного аудита.

3. Мы проводили аудит в соответствии с «Временными правилами аудиторской деятельности в Российской Федерации», утвержденными Указом Президента Российской Федерации № 2263 от 22.12.93г. Аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений. Аудит включал проверку на выборочной основе подтверждений числовых данных и пояснений, содержащихся в бухгалтерской отчетности. Мы полагаем, что проведенный аудит дает достаточные основания для того, чтобы высказать мнение о достоверности данной отчетности.

4. По нашему мнению, прилагаемая к настоящему Заключению бухгалтерская отчетность достоверна, т.е. подготовлена таким образом, чтобы обеспечить во всех существенных аспектах отражение активов и пассивов АО «ТЕХСНАБЭКСПОРТ» по состоянию на 31 декабря 1999г. и финансовых результатов его деятельности за 1999г., исходя из действующих нормативных актов, указанных в параграфе 1.

Первый заместитель Генерального директора
С.В. Пятенко

1. We have audited the accompanying financial statements of the Joint-Stock Company «TECHSNABEXPORT» for the fiscal year 1999. These financial statements were furnished by the executive office of the Joint-Stock Company «TECHSNABEXPORT» in accordance with the law of the Russian Federation «On accounting principles» – 129-FZ of November 21, 1996, Provision on accounting «Accounting report of organization» (PBU 4/96), approved by the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation № 10 of February 8, 1996 and «The Instructions on Procedure of filing standard annual accounting reports», approved by the Order of the Ministry of the Finance of the Russian Federation № 97 of November 12, 1996.

2. These financial statements are the responsibility of the executive office of the Joint-Stock Company «TECHSNABEXPORT». Our responsibility is to express an opinion on authenticity of these financial statements based on our audit performed.

3. We conducted our audit in accordance with the «Provisional regulations for auditing in the Russian federation», approved by the Decree of the President of the Russian Federation – № 2263 of December 22, 1993. The audit was planned and performed to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. The audit included examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures, contained in the financial statements. We believe that the audit performed provides a reasonable basis to express our opinion on authenticity of the given statements.

4. In our opinion the financial statements accompanying the present Report present a true and fair view of the financial position of the Joint-Stock Company «TECHSNABEXPORT», i.e. the financial statements were performed to present true and fair state of the assets and liabilities of the Joint-Stock Company «TECHSNABEXPORT» as of December 31, 1999, as well as the financial results of the Company's operations in 1999 and comply with the Standards, mentioned in the item 1.

First Deputy General Director
S.V. Pyatenko

СОДЕРЖАНИЕ
CONTENTS

	стр. page	
Наша миссия	1	Our mission
Совет директоров	2-3	Board of Directors
Обращение Генерального директора	4-5	Message from General Director
Обзор деятельности Общества	6-22	Review of the company's activities
Структура управления	22	Management structure
Зарубежные предприятия	23	International network
Баланс АО «Техснабэкспорт»	24-25	JSC «Techsnabexport» Balance sheet statement
Отчет о прибылях и убытках	26-27	Profit & loss account
Аудиторское заключение	28	Auditor's report

TENEX

Россия, 109180, Москва,
Старомонетный пер., 26
Тел.: (095) 239 44 69
(095) 953 48 46
Факс: (095) 230 26 38
E-mail: tenex@online.ru

26, Staromonetnyi per.,
109180, Moscow, Russia
Tel.: 7 095 239 44 69
7 095 953 48 46
Fax: 7 095 230 26 38
E-mail: tenex@online.ru