

## Результаты Казатомпрома за 2021 год | Конференц звонок 16 марта 2022 года

Кори Кос:

Добрый день. Мы рады приветствовать Вас на конференц-звонке компании Казатомпром, на котором мы обсудим операционные и финансовые результаты деятельности компании за полный 2021 год. Меня зовут Кори Кос, я являюсь Директором департамента по работе с инвесторами, и мы благодарим Вас за то, что Вы присоединились к нам сегодня.

Кори Кос:

Наше обсуждение начнется с речи Председателя Правления, после чего у инвесторов будет возможность задать свои вопросы. Если вы присоединились к нам через вебсайт Казатомпрома или через страницу нашей компании на сайте Лондонской фондовой биржи, вы сможете увидеть слайды, которые появятся во время выступления – данные слайды также можно загрузить на русском и английском языках в формате PDF под названием “Слайды конференц-звонка по результатам деятельности за полный 2021 год”. Соответствующий пресс-релиз, полную версию Анализа финансового состояния и результатов деятельности и аудированной финансовой отчетности за полный 2021 год Вы сможете найти на вебсайте Казатомпрома.

Кори Кос:

Для того, чтобы ответить на ваши вопросы, на конференц-звонке присутствуют: Мажит Шарипов, Председатель Правления, Камила Сыздыкова, Главный директор по экономике и финансам, и Аскар Батырбаев, Главный директор по коммерции. Данный звонок является открытым для всех заинтересованных лиц, и у представителей инвестиционного сообщества будет возможность задать свои вопросы во время сессии Вопросов и ответов. Просим обратить Ваше внимание, что интерактивная сессия вопросов и ответов будет проведена для участников, выбравших линию на английском языке. Участники, выбравшие линию на русском языке, смогут только прослушать синхронный перевод вопросов и ответов с английского языка.

Кори Кос:

Пожалуйста, учтите, что данное обсуждение может включать в себя информацию относительно будущего. Такого рода заявления включают в себя вопросы, которые не представляют собой исторические факты. По своей сути, комментарий относительно перспективного видения не может не содержать рисков и неточности, и не является гарантией будущих результатов деятельности компании. Компания не представляет каких-либо утверждений, гарантий или прогнозов о том, что результаты, ожидаемые в заявления относительно будущего, будут достигнуты.

А теперь позвольте передать слово Мажиту Бейсембаевичу. Мажиту Бейсембаевич, слово Ваше.

Мажит Шарипов:

Спасибо, Кори. Добрый день, уважаемые дамы и господа. Рад приветствовать всех участников и хочу поблагодарить, что присоединились к нашему сегодняшнему конференц-звонку по обзору результатов деятельности Казатомпрома за 2021 год, которые были опубликованы сегодня.

Мажит Шарипов:

Я бы хотел начать сегодняшний конференц-звонок с представления информации о значительных событиях, произошедших в начале 2022 года как в Казахстане, так и на международной арене. Наша страна, являющаяся крупнейшим производителем природного урана, в первые дни нового года пережила трагические события, которые всё еще откликаются в сердцах каждого гражданина страны. Протесты, перешедшие в массовые беспорядки, стали причиной введения на всей территории Казахстана режима чрезвычайного положения с ограничением передвижения и краткосрочными перебоями в работе интернета, транспортных и банковских услуг. Компания оперативно предприняла все необходимые меры для недопущения дестабилизации ситуации на производстве и обеспечения безопасности своего персонала а также защиты на производственных объектах.

Мажит Шарипов:

Трагические события января не оказали ощутимого влияния на деятельность Компании. Все предприятия Казатомпрома работали без перебоев, благодаря внедрению Компанией своевременных мер и опыту, извлеченному во время пандемии COVID-19. Планы Казатомпрома по управлению рисками и обеспечению непрерывности деятельности доказали свою надежность и помогли предотвратить задержки или сбои в планах Компании по производству, поставкам и продажам урана. От лица Компании хотел бы выразить благодарность всем сотрудникам группы Казатомпрома за сплоченность и преданность корпоративным ценностям; партнерам, клиентам и акционерам - за поддержку, оказанную в столь сложный для всей страны период. Данные события однозначно сделали Казахстан сильнее и сплоченнее.

Мажит Шарипов:

В конце февраля эскалация российско-украинского конфликта привела к началу военных действий на территории Украины, мы с большим сопереживанием относимся ко всем пострадавшим в ходе данного конфликта и надеемся на скорейшее мирное разрешение ситуации. Несмотря на то что по настоящий момент антироссийские санкции не затрагивают урановую отрасль, Казатомпром внимательно оценивает все потенциальные риски, связанные со следующими факторами:

- **Первое:** Компания имеет многолетние партнерские отношения с группой компаний «Росатом», в совместном владении находятся пять совместных уранодобывающих предприятий в Казахстане, совокупный объем производства урана на которых составил порядка 40% от консолидированного объема Казатомпрома в 2021 году. Также, Компания имеет доступ к услугам по обогащению урана на производственных мощностях ЦОУ, расположенного в г. Новоуральск.
- **Второе:** риски, связанные с транспортировкой готовой продукции через российские морские терминалы. Здесь важно отметить, что еще в 2018 году нами был разработан и успешно протестирован альтернативный маршрут, лежащий вне территории Российской Федерации. Компания также имеет возможность осуществления своп-операций на западных конверторах со своими партнерами и клиентами, что также позволит нивелировать риски несвоевременных поставок материала. По состоянию на текущий момент отсутствуют какие-либо сложности с транспортировкой, Компания продолжает следить за развитием ситуации и будет принимать все необходимые меры по минимизации потенциальных рисков с целью недопущения негативного влияния на свою деятельность.
- **Третье:** колебания обменных курсов – с начала 2022 года казахстанский тенге ослаб на более чем 15%, вслед за ослаблением российского рубля, что может усилить инфляционное давление и нивелировать эффект роста тенговой выручки.
- **Четвертое:** нарушение цепочек поставок импорта из или через Россию. Ситуация меняется каждый день и поэтому сложно прогнозировать ее влияние и потенциальные последствия для деятельности Казатомпрома, но Компания приложит все усилия для защиты интересов всех стейкхолдеров.

Позвольте перейти к основной цели сегодняшнего звонка – обсуждению итогов прошлого года. Растущее внимание к энергетической безопасности и диверсификации источников генерации энергии позволило ядерной энергетике выйти на передний план, как незаменимой альтернативе ископаемому топливу.

Мажит Шарипов:

Конференция Организации Объединенных Наций по изменению климата 2021 года (COP26), состоявшаяся в ноябре 2021 года в г. Глазго завершилась заключением соглашения, известного как Климатический пакт Глазго. В соглашении признается необходимость принятия мер по сокращению глобальных выбросов парниковых газов, в том числе сокращения глобальных выбросов двуоксида углерода на 45% к 2030 году по сравнению с уровнями 2010 года, с дальнейшим достижением нулевых нетто-выбросов к середине века, включая быстрое расширение производства экологически чистой энергии и усиление мер по повышению энергоэффективности.

Мажит Шарипов:

Еще одним важным событием 2021 года стало завершение разработки Европейской комиссией таксономии зеленого финансирования, которая классифицирует определенные виды деятельности газовой и ядерной отраслей в качестве переходных энергетических технологий. Классификация инвестиций в атомную энергетику в качестве экологически безопасных может привести к увеличению новых проектов по строительству атомных электростанций (АЭС) и продлению срока службы действующих АЭС в Европе. Таким образом, высокая приоритетность вопросов экологии, охраны окружающей среды, производственной безопасности и социальной ответственности становится всё более значимой. Становится очевидным, что путь к достижению низкоуглеродного развития и переходу к углеродной нейтральности лежит как через минимизацию воздействия деятельности на окружающую среду, так и через развитие низкоуглеродных источников производства электроэнергии, включая увеличение использования возобновляемых и альтернативных источников энергии и максимизацию потенциала мирного атома.

Мажит Шарипов:

Казатомпром, как ответственный лидер уранодобывающей отрасли, осознаёт свою роль в развитии ESG повестки и ответственность за лидерство в данном направлении.

Являясь ведущим мировым производителем и поставщиком природного урана, Казатомпром играет существенную роль в реализации усилий по энергопереходу. Мы гордимся тем, что представляем промышленную мощь Казахстана на мировой арене, руководствуясь нашим желанием служить сообществам и защищать окружающую среду в местном, региональном и глобальном масштабах, обеспечивая при этом устойчивую ценность и долгосрочный рост. В 2021 году более 45% добываемого в мире урана приходилось на Казахстан, при этом четверть мировых первичных поставок непосредственно на долю Казатомпрома, осуществлявшего продажи урановой продукции 21 клиенту в 8 странах. При этом, 100% добычи урана в Казахстане осуществляется способом подземного-скважинного выщелачивания (ПСВ), который является самым экологически безопасным методом производства и имеет минимальное воздействие на окружающую среду, биоразнообразие, водные ресурсы и здоровье населения.

Мажит Шарипов:

Минимизация и смягчение последствий нашей деятельности посредством ответственного управления земельными и водными ресурсами является центральной частью нашей бизнес-стратегии. Наши сотрудники являются нашим ключевым ресурсом. Компания прилагает максимум усилий для защиты здоровья, интересов и обеспечения мотивации своего персонала. Так, было принято решение о повышении расходов на оплату труда и осуществлении индексационной выплаты персоналу по итогам 2021 года. Кроме того, Компания

приняла решение о дополнительном повышении окладной части всех сотрудников дочерних организаций на 10% с 1 апреля 2022 года. Таким образом, с начала года общее увеличение расходов на оплату труда в 2022 году составит более 20%. Несмотря на лидирующие позиции в области ESG, Компания не планирует останавливаться на достигнутом и ставит перед собой амбициозные цели. В 2022 году Компания планирует получение независимого ESG-рейтинга. Более того, в Компании инициирована разработка средне- и долгосрочных ESG инициатив (целей) с конкретными количественными и качественными целевыми показателями.

Мажит Шарипов:

Мы осознаем, что наша ответственность выходит за пределы офисов и производств. Поэтому мы активно поддерживаем развитие и рост регионов присутствия Компании, финансируем социально-значимые объекты, вносим вклад в улучшение благосостояния местного населения. Мы также внедрили радиационный мониторинг в режиме реального времени в близлежащих населенных пунктах, обеспечивая, тем самым, немедленное реагирование на любые внештатные условия.

Благодаря нашим значительным запасам, гибкому методу добычи и высокодоходной экономической модели наш бизнес может устойчиво и прибыльно реагировать на меняющиеся рыночные условия в будущем.

Мажит Шарипов:

2021 год был трансформационным для рынка урана. В первой половине 2021 года рынок продемонстрировал некоторые улучшения, но все же характеризовался пост-ковидным настроением. Спрос со стороны финансовых игроков и их активная деятельность по покупке урана на спотовом рынке во второй половине 2021 года способствовали резкому росту спотовой цены, так как предложение урана на спотовом рынке сократилось быстрее, чем того ожидали многие участники рынка. Беспрецедентная активность финансовых институтов на спотовом рынке достаточно ясно указывает на тот факт, что объемы спотового рынка недостаточны для того, чтобы удовлетворить ежегодные потребности отрасли, и что полагаться на волатильный спотовый рынок и надеяться на стабильность цепочки поставок для столь жизненно важной инфраструктуры электроснабжения, является слишком большим риском для энергокомпаний.

Мажит Шарипов:

Согласно данным сторонних источников, объемы спотовых транзакций за 2021 год были на 25% выше по сравнению с прошлым годом. Средняя недельная спотовая цена составила 35,05 долларов США за фунт U3O8, по сравнению с 29,60 долларами США за фунт U3O8 в 2020 году.

Увеличение рыночной активности по долгосрочным контрактам составило порядка 36% и привело к увеличению долгосрочной цены на 8 долларов США за фунт U3O8, которая по 2021 году в среднем составила 42,75 долларов США за фунт U3O8.

Настроения энергокомпаний также показали позитивные для отрасли изменения. Всё больше энергокомпаний стали рассматривать возможность заключения средне- и долгосрочных контрактов с механизмами ценообразования, частично или полностью привязанными к спотовым ценам. Данный факт подтверждает, что рынок начал трансформацию и дальнейший рост дефицита предложения неизбежен. В течение текущего десятилетия и далее, спрос на уран и поддержка ядерной энергетики в целом продолжают расти.

Мажит Шарипов:

Здесь наше видение совпадает с прогнозами третьих сторон, которые указывают, что как первичные мощности, так и вторичные источники поставок имеют тенденцию к снижению и будут значительно ниже потребностей атомной отрасли к 2030 году.

С целью быстрого реагирования на долгосрочный рыночный спрос и сохранения показателей себестоимости в числе самых низких в мире, ввиду имеющихся законодательных временных сроков, в конце 2021 года мы объявили о переходе участков 6 и 7 месторождения Буденовское на стадию промышленной добычи.

Мы по-прежнему привержены стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости, сохраняя при этом наше конкурентное преимущество – низкую себестоимость. Ожидается, что дополнительные объемы производства СП «Буденовское» помогут сохранить данное ключевое конкурентное преимущество и компенсировать инфляционное давление в будущем. При этом важно отметить, что весь ожидаемый объём производства СП «Буденовское» в период с 2024 по 2026 годы полностью зарезервирован.

Мажит Шарипов:

Такой стремительный глобальный сдвиг в сторону чистых источников энергии является убедительным инвестиционным тезисом для урановой промышленности. Однако, несмотря на растущий в последнее время интерес со стороны ряда международных и региональных инвесторов, доступ к физическому урану ограничивался двумя западными урановыми фондами. Так, в 2021 году Казатомпром принял решение об участии в фонде физического урана ANU Energy, созданном на площадке Международного Финансового Центра «Астана». Инвесторами данного Фонда выступили Казатомпром и АО «Национальная инвестиционная корпорация Национального Банка Казахстана» с долями в 48,5%, а также компания Genchi Global Limited с долей в 3%. В соответствии с подписанным рамочным соглашением, Казатомпром будет поставщиком урана для

данного фонда, а с целью соблюдения баланса спроса и предложения на рынке, предусмотрены несколько защитных механизмов, ограничивающих продажу урана на рынок, включая ограничения, связанные с ценой, временем и объемом продаваемого урана, а также преимущественным правом выкупа урана.

Мажит Шарипов:

Теперь, возвращаясь к нашей деятельности и результатам 2021 года, могу сказать, что, несмотря на все сложности прошлого года, Казатомпром показал хорошие результаты. Ключевым приоритетом Компании оставалась производственная безопасность, однако в 2021 году наблюдалось увеличение частоты травм и несчастных случаев, два из которых имели летальный исход, в сравнении с 2020 годом, когда был зарегистрирован только один смертельный случай. Компания продолжит улучшать протоколы безопасности и в 2022 году путем применения про-активного подхода и извлеченных в 2021 году уроков. Что касается безопасности и защиты здоровья персонала, на данный момент каждое из уранодобывающих предприятий Группы преодолело 90%-ный уровень охвата полной иммунизацией, при этом несколько предприятий в настоящее время вакцинированы на 100%. С начала текущего года начата масштабная программа по ревакцинации, темпы которой на сегодня достаточно высоки.

Мажит Шарипов:

Сильное корпоративное управление также оставалось в числе наших самых важных приоритетов, направленных на обеспечение баланса интересов всех заинтересованных сторон. В 2021 году произошли изменения в составе Совета директоров, 25% которого теперь составляют женщины. Независимая оценка, проводимая компанией из большой четверки, подтвердила рейтинг корпоративного управления на уровне «А», что выше рейтингов «ВВ», полученных Казатомпром в 2020 году.

В июле прошлого года мы завершили дивидендные выплаты, которые выросли на 52% по сравнению с 2020 годом, что свидетельствует о стремлении Компании максимизировать прибыль для акционеров даже в достаточно сложных экономических условиях.

В июле Компания также объявила о закрытии сделки по реализации 49%-ной доли в добычном предприятии ТОО «Орталык». Завершение данной сделки было частью более обширного соглашения о сотрудничестве между Казатомпром и нашим китайским партнером, заключенного в 2014 году, которое также включало строительство завода по производству тепловыделяющих сборок на Ульбинском металлургическом заводе.

Мажит Шарипов:

Осенью 2021 года состоялся запуск завода ТОО «Ульба-ТВС», и завод был признан сертифицированным поставщиком для поставки ТВС на АЭС в Китайской Народной Республике. Сегодня ТОО «Ульба-ТВС» приступил к работам по обеспечению производства и поставок ТВС по размещенным заказам в рамках долгосрочного контракта на поставку ядерного топлива между ТОО «Ульба-ТВС» и китайской компанией CGNPC-UR. Еще одним важным событием не только для Казатомпрома, но и для отрасли в целом, стало объявление о продлении нами еще на один год 20-ти процентного сокращения объемов добычи в сравнении с уровнями контрактов на недропользование. Ожидается, что реализация данного решения приведет к исключению до 5 тысяч тонн урана из предполагаемого объема мирового первичного производства урана в 2023 году. Несмотря на наш оптимистичный взгляд и видимые улучшения на рынке, мы хотим быть уверены в фундаментальных факторах роста спроса, не поддаваясь на спекулятивные колебания рынка.

Мажит Шарипов:

В сентябре 2021 года произошла смена председателя правления Казатомпрома, Компанию покинул Галымжан Пирматов, внесший огромный вклад в развитие Казатомпрома и отрасли в целом. Переходя к рассмотрению наших производственных и финансовых результатов за 2021 год, хочется отметить, что мы в очередной раз выполнили взятые на себя обязательства и достигли, а по некоторым показателям превзошли наши планы на 2021 год. Объем производства Казатомпрома на 100%-ной основе и пропорционально доле участия в 2021 году вырос на 12 и 10 процентов, соответственно.

Мажит Шарипов:

Мы сохранили свои позиции самого крупного продавца природного урана в 2021 году, осуществив поставки в объеме, превышающем наше производство. Хотелось бы отдельно отметить, что в 2021-м году, также как и в 2020-м году, мы смогли увеличить долю продаж в регион «Америка». Объем запасов готовой продукции Компании по итогам 2021 года увеличился на 14% в соответствии с комфортным уровнем целевого диапазона запасов. Данный рост нацелен на обеспечение реализации материала в 2022 году и произошел за счет более высокого объема производства по сравнению с показателями 2020 года и осуществления нами ряда покупок материала на рынке.

Мажит Шарипов:

Благодаря успешному выполнению нами плана продаж и росту спотовой цены на уран, средняя цена реализации Компании в долларах США выросла на 9%, что также привело к росту как консолидированной, так и сегментарной урановой выручки на 18% в сравнении с аналогичными показателями 2020 года. Однако из-за возросшей волатильности спотовых цен на уран в течение 2021 года средняя цена реализации Компании за год



была ниже средней недельной спотовой цены на уран приблизительно на 8%. Данный факт обусловлен тем, что в течение четвертого квартала основная часть поставок осуществлялась на основе цен по контрактам с использованием различных механизмов ценообразования, которые были заключены на более раннюю дату.

Казатомпром нацелен на оптимальный в существующих условиях портфель продаж, с долей контрактов с привязкой к спотовым котировкам с целью извлечения максимальных выгод при меняющемся рынке.

Мажит Шарипов:

Что касается затрат, то показатели C1 «Денежная себестоимость» и AISC «Денежная себестоимость + капитальные затраты добычных предприятий» показали незначительный рост по сравнению с прошлым годом, составив 8,8 и 12,63 долларов США, соответственно.

Мажит Шарипов:

Капитальные затраты добычных предприятий увеличились на 46% в сравнении с 2020 годом по причине того, что в 2020 году объем горноподготовительных работ был приостановлен на 4 месяца в связи с риском распространения пандемии, такой перенос привел к более высокому уровню капитальных затрат в 2021 году. При этом, все три показателя оказались значительно лучше, чем ожидалось, и ниже представленных на 2021 год прогнозных диапазонов. По итогам 2021 года скорректированная чистая прибыль и скорректированный показатель EBITDA увеличились на 10 и 7%, соответственно.

Мажит Шарипов:

Говоря о планах на 2022 год, мы приложим все усилия, чтобы достичь ожидаемых результатов, несмотря на риски, связанные с текущей нестабильной ситуацией, последствиями пандемии COVID-19, потенциальными санкционными рисками и растущим инфляционным давлением. Во-первых, сохраняя приверженность нашей стратегии создания долгосрочной стоимости, сокращение запланированных объемов добычи на 20% (по сравнению с запланированными уровнями добычи в рамках Контрактов на недропользование) продолжится и в 2022 году и в 2023 году. Несмотря на существенное улучшение рыночной ситуации и продолжающийся рост спотовых цен, мы не планируем пересматривать свое решение в отношении объемов производства на 2023 год.

Мажит Шарипов:

Что касается производственных планов на 2024 год, решение по ним будет принято во втором квартале текущего года, исходя из рыночной ситуации и портфеля контрактов Компании.

Казатомпром всегда придерживался позиции, что для всего уранового рынка наиболее оптимальным сценарием будет долгосрочный и устойчивый рост, основанный на взаимовыгодных договоренностях между энергокомпаниями и производителями урана. В условиях существующей геополитической турбулентности критически важными становятся предсказуемость действий партнеров и обеспечение энергетической безопасности. Мы видим, как некоторые участники рынка, руководствуясь краткосрочными выгодами, стремятся воспользоваться существующей волатильностью и «заполнить» свой портфель продаж, иногда на болезненных в долгосрочной перспективе условиях.

Мажит Шарипов:

Ожидается, что объем производства в 2022 году составит от 21 000 до 22 000 тонн урана на 100% основе – аналогично верхнему диапазону показателей предыдущего года. Однако пандемия оказывает влияние на всю производственную цепочку поставок, что привело к нехватке ключевых материалов, реагентов и оборудования, и негативно повлияла на графики разработки месторождений в 2021 году, подвергая дополнительному риску производство в 2022 году. В результате мы имеем более широкий прогнозный диапазон в части объемов производства. Объем производства пропорционально доле участия в 2022 году ожидается на уровне 10 900 - 11 500 тонн урана, что немного ниже уровня 2021 года. Данная разница обусловлена продажей 49% доли участия в нашем добычном предприятии ТОО «Орталык» в середине 2021 года, а также рисками в цепочке поставок.

Мажит Шарипов:

Ожидания на 2022 год по объемам продаж также соответствуют рыночной стратегии. Группа ожидает, что объем продаж в 2022 году составит от 16 300 до 16 800 тонн урана, включая ожидания по объемам продаж КАП в диапазоне 13 400 - 13 900 тонн урана, аналогично объемам 2021 года. Прогнозные показатели продаж Компании, как ожидается, вновь превысят уровень производства.

Мажит Шарипов:

В 2022 году мы также не исключаем возможности приобретения некоторого объема материала на спотовом рынке. Целевой уровень запасов (остатков на складах) остаётся неизменным на уровне примерно шести-семимесячного объема производства Компании пропорционально доле участия. Ожидается, что в 2022 году уровень выручки превысит показатели 2021 года. Однако, в соответствии со сложившейся практикой, учитывая, что Казатомпром контролирует более 40% рынка предложения урана, мы не представляем собственный прогноз цен на уран. В этой связи, наши ожидания по выручке основаны исключительно на предположениях

третьих лиц, взятых из внешних источников. Таким образом, выручка может измениться от того, насколько фактические цены будут отличаться от прогнозных.

Мажит Шарипов:

Ожидается, что оба показателя денежной себестоимости (C1 и AISC), а также объем капитальных затрат в 2022 году превысят показатели 2021 года. Сложности с поставками необходимого сырья и материалов, включая инфляционное давление на производственные материалы и реагенты, сохранятся в течение 2022 года, что повлияет на финансовые показатели Компании. Кроме того, на показатели Компании могут существенно повлиять колебания курса тенге по отношению к доллару США. Так, на момент выпуска отчетности отклонение от бюджетного показателя обменного курса, использованного в расчетах ожиданий на 2022 год, составило уже более 15%. Потенциальные изменения в налоговом кодексе РК в части НДС и возможные запросы на отчисления в социальной сфере также могут оказать влияние на расходы Компании. Однако в настоящее время все вышеуказанные риски не могут быть количественно определены или оценены.

Мажит Шарипов:

В заключение, хотелось бы подчеркнуть, что, несмотря на глобальные потрясения и высокую волатильность цен на уран, наша стратегия в 2022 году остается неизменной и мы по-прежнему сосредоточены на рыночной дисциплине в вопросах производства и продаж, для получения выгод и создания ценности для всех заинтересованных сторон.

Руководство и Совет директоров Казатомпрома привержены обеспечению долгосрочной рыночной стоимости и будут принимать решения, исходя из потребностей рынка и выгод для нашего бизнеса и акционеров. В соответствии со стратегией мы продолжим руководствоваться нашей приверженностью самым высоким стандартам охраны здоровья и окружающей среды, промышленной безопасности и корпоративного управления.

Мажит Шарипов:

В завершении, я хочу сказать, что Казахстан является страной, добровольно отказавшейся от ядерного оружия, первой в мире закрывшей свой испытательный ядерный полигон в 1991 году и хочется подчеркнуть, что МАГАТЭ выбрало нашу страну как место для хранения банка НОУ, и, мы, как Компания, верим, что, встроенная в ДНК страны культура мирного применения урана станет прочной основой дальнейшего развития ядерной энергетики в мире. Спасибо за ваш интерес и внимание, мы с радостью ответим на вопросы участников сегодняшнего звонка.

Кори Кос:

Спасибо Мажиту Бейсембаевичу, и спасибо за английский перевод, г-ну Абену. Итак, теперь мы обращаемся к оператору, чтобы начать сессию вопросов и ответов, поступающих на английскую линию.

Оператор:

Сейчас мы начнем сессию вопросов и ответов. Пожалуйста, ограничьтесь двумя вопросами. Если у вас есть дополнительные вопросы, вы можете снова присоединиться к очереди. Напоминаем, что вы также можете задавать вопросы, используя кнопку «Задать вопрос» на странице веб-трансляции. Чтобы задать вопрос по телефону, нажмите звездочку, затем 1 на своем устройстве. Теперь мы сделаем небольшую паузу, пока абоненты присоединяются к очереди.

Оператор:

Наш первый вопрос от Юрий Власов SOVA Capital, пожалуйста, ваш вопрос:

Юрий:

Большое спасибо за возможность задать несколько вопросов. Первый вопрос, пожалуй, самый щекотливый, касается вашего присутствия на российском рынке и ваших российских партнеров. Я видел, что, когда мы смотрим на разбивку ваших доходов, вам удалось снизить долю клиентов из России до менее 2%, и это значительное снижение. Не могли бы вы немного рассказать об этом? Второй вопрос касается безопасности логистики. Не могли бы вы рассказать нам немного больше, кто обеспечивает логистику для вас? Кто владеет правами на продукцию, когда вы отгружаете ее в порт в г. Санкт-Петербург? И, если вы можете предоставить нам немного больше информации о вашем альтернативном маршруте. И третий вопрос касается бухгалтерского учета, в части себестоимости реализованной продукции, стоимость материалов и доставки увеличилась довольно значительно, также ожидается повышение стоимости рабочей силы, согласно вашим ожиданиям на 20% в 2022 году. Не могли бы вы объяснить, в чем причина увеличения стоимости материалов и транспортировки в 2021 году, на каком уровне вы ожидаете стоимость данных расходов в 2022 году?

Мажит Шарипов:

Спасибо Вам за Ваш вопрос. На этот вопрос ответит Аскар. Пожалуйста, Аскар.

Аскар Батырбаев:

Да, спасибо за вопрос, очень интересный и сложный. По первому вопросу, у нас есть только один контрагент в России. У Росатома только одна компания, с которой мы работаем, и они централизованно осуществляют работу.

Из года в год у нас может быть довольно разная структура портфеля продаж. В прошлом году было иначе – в 2020 году у нас было больше экспозиции в отношении России, но все зависит от ежегодных коммерческих переговоров и возможностей. Так, если у нас есть какой-то заранее согласованный контракт на поставки в Россию, то будем исходить из контрактных обязательств. В прошлом 2021 году, у нас было больше экспозиции на другие рынки, но это не означает, что мы не будем продавать материал в Россию в будущем. Все будет зависеть от того, каков будет окончательный результат текущих санкций, но, как вы, возможно, видели, у нас есть хороший доступ к рынкам США, в 2021 году и мы увеличиваем долю присутствия на этом рынке.

Аскар Батырбаев:

По второму вопросу, по логистике хочу констатировать, что на данный момент все работает хорошо, и мы используем обычный маршрут перевозки через порт Санкт-Петербурга. Как вы упомянули в своем вопросе о переходе права собственности, материал остается в нашей собственности от погрузки и транспортировки вплоть до бук-трансфера на конверсионном предприятии, где материал передается нашему клиенту (потребителю). Мы пользуемся услугами международных экспедиторских компаний. Ни одна из них фактически не зарегистрирована в России, за исключением одной дочерней компании Росатома, которая является единственной компанией, которая может осуществлять железнодорожные перевозки по территории России. Таким образом, за исключением данного контрагента, все остальные являются международными транспортно-экспедиторскими компаниями, поэтому в данной части подверженность рискам отсутствует. А по третьему вопросу, вопросу поставщиков компании, пожалуй, я передам слово Камиле.

Камила Сыздыкова:

Спасибо, Аскар. Да, все верно. У нас было увеличение себестоимость реализации, и я хотела бы начать здесь, возможно, с дифференциации того, что учитывается как себестоимость реализации и себестоимость производства. Таким образом, причиной увеличения себестоимости реализации именно в этом году стал смешанный состав фактически реализованных объемов. И под смешением я имею в виду объемы, которые мы покупаем у совместных предприятий и у наших дочерних компаний. Таким образом, всякий раз, когда мы покупаем уран у СП и ассоциированных компаний, стоимость исходит из покупной цены. А когда это наш собственный уран, то для целей калькуляции используется себестоимость производства.

Камила Сыздыкова:

Таким образом, смесь этого представляет нашу себестоимость продаж. Таким образом, особенно в 2021 году было продано больше урана от совместных предприятий и ассоциированных компаний. Что касается себестоимости, вы упомянули эти 20%, это правильно, что во время нашего обсуждения в течение года мы

указывали, что из-за высокого инфляционного давления мы считаем, что наша конечная стоимость может быть фактически на 20% выше. Тем не менее, в этом году нам удалось удержать как базовую стоимость в тенге, так и в долларах США ниже прогнозных. Тем не менее, мы не исключаем инфляцию или влияние затрат на наши прогнозы на следующий год, указанные в отчете. Спасибо.

Юрий:

Спасибо, Камила и Аскар.

Оператор:

И следующий вопрос от Ильдара из Wood and Company. Пожалуйста продолжайте. Ваша линия открыта.

Ильдар:

Отлично. Большое спасибо за звонок и за возможность задать вопрос. Я хотел спросить о повышении налога на добычу полезных ископаемых, о котором Вы уже упоминали как о потенциальном риске. Я хочу понять, на какой стадии находятся обсуждения и, может быть, ваши ожидания относительно данного процесса. Может ли формула налога быть связана с реализованной ценой или это может быть единовременное увеличение? Может быть, у вас есть приблизительное представление о величине повышения. И просто для уточнения ваших ожиданий по затратам, которые вы представили, подтвердите, что они не включают более высокий НДС и основаны на существующей текущей формуле. И, может быть, второй вопрос, если позволите, только по логистике, я хотел бы уточнить, какая часть объемов на самом деле проходит через Санкт-Петербург от общего объема продаж? И вы упомянули, что ранее тестировали нероссийский маршрут. Не могли бы вы уточнить это? Не могли бы вы использовать грузинские порты? У вас есть необходимая инфраструктура? Есть ли у вас особые требования к объектам, которые работают с ураном? На этом все. Спасибо.

Камила Сыздыкова:

Спасибо, Ильдар, позвольте мне ответить на этот вопрос. Что касается налога на добычу полезных ископаемых, мы объясняли ранее, что ожидаем изменения налоговой базы в этой части. Ранее в обнародованной официальной информации от правительства говорилось о потенциальном увеличении в 1,3 раза, что совпало с нашими ожиданиями, которыми мы поделились с инвесторами, а именно о том, что мы считаем, что потенциальное увеличение налоговой нагрузки по НДС может быть не менее 30%.

Камила Сыздыкова:

Что касается концептуальной основы, то ясности пока нет. Текущее налогообложение основано на затратах. Будут ли изменения в налогообложении связаны с ценой реализации? Впрочем, мы этого не исключаем. Что касается текущего статуса вопроса, то он подходит к завершающей стадии, но обсуждения в правительстве все еще продолжаются. Мы сообщим всем соответствующим образом, как только по данному вопросу будут дополнительные информация. Могу подтвердить, что в прогнозе на 2022 год эффект потенциального повышения НДС не учтен, потому что по информации, которую мы получили от правительства, внедрение ожидается не ранее начала 2023 года. Я думаю, Аскар ответит на следующий вопрос.

Аскар Батырбаев:

Да. Спасибо, Камила. Здравствуйте, Ильдар. С точки зрения логистики, около 50% наших продаж приходится на Китай. Таким образом, остальное отправляется за границу, в основном на западные конвертеры или в некоторые страны, которые принимают материал напрямую, такие как Индия, Аргентина. Так что в этом смысле можно сказать, что почти 50% приходится на западные конвертера. Что касается нового маршрута, который не проходит через территорию России, вы правы. Нам удалось установить этот маршрут еще в 2018 году в рамках нашей стратегии по диверсификации.

Аскар Батырбаев:

Это транскаспийский маршрут, который проходит через Каспий в Баку, затем проходит через Грузию, у данного маршрута есть вся необходимая инфраструктура и контрагенты. Мы протестировали данный маршрут и осуществили первую поставку в 2018 году. С тех пор мы осуществили еще несколько поставок в разные страны, и этот маршрут работает хорошо. На тот случай, если нам может понадобиться использовать его на регулярной основе, все необходимое имеется.

Ильдар:

Спасибо большое. Это очень полезно.

Аскар Батырбаев:

Спасибо.

Оператор:

И следующий вопрос задает Эрин из Ashmore Group. Пожалуйста продолжайте.

Эрин:

Здравствуйте. Спасибо за организацию звонка, и спасибо, что согласились ответить на мой вопрос. Касательно разницы средней цены реализованной продукции компании в сравнении со спотовой ценой - одна из причин данной разницы заключалась в том, что цены спот были очень высокие в четвертом квартале, а продажи клиентам в четвертом квартале основывались на ценах спот от более ранних периодов в 2021 года. Итак, мой первый вопрос: как вы думаете, мы увидим наверстывание, за счёт продаж клиентам, скажем, в первой половине этого года, которые будут основаны на тех более высоких спотовых ценах, которые мы видели в четвертом квартале 2021 года?

Аскар Батырбаев:

Спасибо, я отвечу на этот вопрос. Что ж, с точки зрения средней цены реализованной продукции за прошлый год, как мы сообщали несколько раз в прошлом году, она, возможно, была немного меньше, чем ожидалось, поскольку цена выросла в третьем или четвертом квартале прошлого года. Но в целом мы говорили в августе и на конференции WNA в сентябре, что мы полностью исполнили план продаж к концу августа. Руководствуясь законом о трансфертном ценообразовании, мы применяли рыночные цены для некоторых краткосрочных поставок, но применяемая цена была зафиксирована в августе или июле по актуальным на то тот период спотовым ценам, до того, как Sprott вышел на рынок. Также можно посмотреть финансовые результаты Camesco, вы увидите, что их средняя цена реализованной продукции ненамного выше нашего.

Аскар Батырбаев:

С точки зрения наверстывания на 2022 год, за счет высоких цен четвертого квартала прошлого года. Что ж, вы видите волатильность цен в этом году. Цены уже выше, тех что были в прошлом году, поэтому это зависит от того, в какое именно время мы будем закрывать продажи и сделки, которые в конечном счете приведут к окончательной средней цене реализованной продукции. Но главное, что мы хотели бы подчеркнуть, это то, что мы не пытаемся ухватить доход любой ценой, для нас важнее заключать сделку с конечными пользователями и энергокомпаниями, чтобы убедиться в том, что мы реализуем материал конечным потребителям и он не вернется повторно на рынок. Вот что для нас является приоритетом.

Эрин:

Замечательно. Спасибо. И второй вопрос касается капитальных затрат. Во-первых, капиталовложения в прошлом году составили 91 миллиард тенге, а прогноз на этот год — от 160 до 170. Не могли бы вы рассказать об увеличении на 70 миллиардов к 2022 году, пожалуйста? И насколько это связано с инфляцией стоимости оборудования? Насколько это связано с амортизацией? И на каком уровне находится реальное органические увеличение капиталовложений?



Камила Сыздыкова:

Спасибо за вопрос. Во-первых, как мы указывали ранее в наших отчетах, были некоторые узкие места, связанные с перебоями в поставках, и у нас были некоторые трудности в третьем квартале, связанные с поставками сырья и оборудования, которые фактически привели к некоторым задержкам в работах, связанных с бурением. И поэтому некоторые работы были перенесены на 2022 год. Это первая причина увеличения. Во-вторых, касательно инфляции, ее доля занимает, может быть, от 20 до 30% от общего прироста, но цифры не окончательные, влияние обесценивания не учтено. Таким образом, еще одной причиной может быть то, что мы также ожидаем, что некоторые рудники начнут работу по подготовке к извлечению новых запасов. И это также причина, по которой мы пытаемся заложить некоторые коэффициенты резерва и увеличить их, потому что в 2020 году, заботясь о здоровье наших сотрудников мы приостанавливали разработку скважин и связанные с ними затраты. Теперь мы хотели бы иметь лучший, более безопасный, более высокий коэффициент подготовки запасов. Таковы основные причины увеличения.

**Эрин:**

И по показателю капитальных затрат, не могли бы вы рассказать о том, как это подготовит вас в среднесрочной перспективе, пожалуйста? Если бы добыча в 2024 году могла вернуться к какому-то уровню по контрактам, который примерно на 20% выше, чем мы ожидаем в этом году, вам придется увеличить эти планы капиталовложений или в данном сценарии вы остаетесь в хорошем положении?

Камила Сыздыкова:

Что касается увеличения объемов добычи, мы считаем, что после принятия этого решения нам придется ускорить программу бурения в 2023 году, что возможно приведет к увеличению стоимости на одну ступень. Однако, если подумать с точки зрения капитальных затрат на фунт, которые мы обеспечиваем исторически, средний уровень у нас был от 3 до 4 долларов за фунт. Таким образом, как только мы примем решение об увеличении, эта цифра может увеличиться, однократное увеличение может быть до 10% или 15% и далее уровень производства стабилизируется и также стоимость. Когда мы примем решение на 2024 г., в 2023 мы увидим увеличение в абсолютном выражении. Но с точки зрения объемов на фунт увеличение будет не очень существенным по сравнению с историческими уровнями, которые у нас были.

**Эрин:**

Замечательно. Спасибо. И, возможно, последний вопрос от меня, если позволите, не могли бы вы рассказать об увеличении денежных затрат C1 с 8,8 в прошлом году до 11 долларов за фунт, что будет довольно

значительным скачком в годовом исчислении. Не могли бы вы рассказать о том, к каким областям денежных затрат это может относиться? Будет ли это в строке связанной с расходными материалами? Заработная плата, я полагаю, вы включаете это в денежные затраты C1, но где именно в категориях C1 происходит наибольшая инфляция? И есть ли какие-либо другие воздействия, например, от того, что разные рудники будут использовать резервы с более высокой себестоимостью в этом году, чем в прошлом году, или какие-либо другие факторы, о которых следует знать?

Камила Сыздыкова:

Да. В основном, когда мы говорим об общих денежных затратах C1, эти цифры остаются неизменными с 2020 по 2021 год. Я полагаю, вы говорите о более подробной разбивке и доле материалов в C1, верно? Таким образом, в основном это обусловлено комбинацией инфляционных факторов. Опять же, как мы упоминали в течение прошлого года, были некоторые узкие места, связанные с поставками труб, и в конечном итоге мы их решили, но покупная цена стала выше. Так что это одна из причин, почему компонент связанный с материалами был выше.

Камила Сыздыкова:

Мы также видели некоторое увеличение стоимости в прошлом году, но это было в соответствии с уровнем инфляции. Также есть некоторые изменения, касающиеся схемы начисления заработной платы. И на самом деле мы думаем, и мы об этом заявляли и обсуждали в течение последнего года, что мы ожидаем роста доли расходов на оплату труда в результате нашей готовности смягчать и минимизировать любые социальные риски. Таким образом, ожидается, что доля затрат на рабочую силу также увеличится. Так что это основные факторы, но опять же, если вы посмотрите на общую стоимость, вы не увидите существенных изменений в цифрах.

Эрин:

Спасибо. Извините, мой вопрос касался прогноза на 2022 год, но похоже, что все эти факторы, вероятно, применимы и к прогнозу на 2021 год?

Камила Сыздыкова:

Да, простите. Я думала, вы говорите о реальном выражении. Так что на 2022 год вы абсолютно правы. На самом деле это сочетание двух факторов. Во-первых, это высокие инфляционные ожидания, а во-вторых, происходящее в настоящее время обесценивание валюты. Поэтому мы считаем, что комбинация обоих этих факторов поможет нам удержать диапазон от 9,5 до 11 долларов. Мы понимаем, что это больше, чем у нас

было исторически – 9 долларов. Но на самом деле 9 долларов при текущей цене на уран в 54 доллара за фунт — это действительно очень низкий коэффициент стоимости C1.

Камила Сыздыкова:

Тем не менее, вы видите текущую ситуацию, очень сложно оценить все последствия с точки зрения потенциальных дополнительных потрясений в цепочке поставок, поэтому мы просто хотели быть уверены, что учитываем их все. И из-за высокой неопределенности мы просто даем более широкий диапазон. Однако мы планируем придерживаться нижнего уровня диапазона.

Эрин:

Спасибо. Это очень полезно знать.

Оператор:

И следующий вопрос пришел от Анны из JP Morgan. Пожалуйста продолжайте. Ваша линия открыта.

Анна:

Да, здравствуйте. Спасибо за презентацию и за комментарии. Всего пара вопросов с нашей стороны. Я буду задавать их по одному, просто для удобства. Итак, во-первых, приносим свои извинения, я, возможно, присоединилась к звонку немного позже, если на этот вопрос уже был дан ответ, не могли бы вы напомнить, какой валютный курс лежит в основе вашего прогноза стоимости единицы продукции на 2022 год в долларом выражении?

Камила Сыздыкова:

Да, конечно, Анна, диапазон C1 на следующий год 9.50 – \$11.00. Формирование первоначального бюджета осуществлялось достаточно давно. В первоначальном бюджете мы ранее заложили курс в 425 тенге. Однако мы понимаем и сейчас подготовили уже несколько сценариев с разными значениями с текущими и потенциальными изменениями в эффектах. Вот почему мы сохраняем диапазон операционных затрат и C1 от 9,50 до 11, просто чтобы убедиться, что он включает в себя негативное влияние как инфляции, так и обесценивания.

Анна:

Понятно. Второй вопрос касается объявления дивидендов за год. Когда мы можем ожидать, что Совет директоров примет решение о распределении дивидендов за 2021 год?

Камила Сыздыкова:

Решение будет принято на Общем собрании акционеров в мае. Однако рекомендация Совета директоров будет дана в апреле, поэтому мы сделаем объявление в апреле.

Анна:

Понятно, спасибо. И последний вопрос с нашей стороны, не могли бы вы прокомментировать сроки поставок на текущий год. Т.е. примерно, в каких кварталах мы можем ожидать пиковые и низшие уровни продаж? Я понимаю, что ваши объемы продаж существенно колеблются в течение года в зависимости от графиков поставок. Я думаю, что в прошлом году пик продаж пришелся на второй и четвертый кварталы. В 2020 году, я думаю, это были третий и четвертый. В этом году, примерно с точки зрения распределения объемов продаж по кварталам, он будет ближе к прошлому году или к 2020 году? Не могли бы вы предоставить некоторые пояснения по этому поводу? Была бы очень признательной.

Аскар Батырбаев:

Спасибо, Анна. К сожалению, это очень чувствительная коммерческая информация. Мы не сможем указать, когда и сколько мы поставим. У нас есть четкий прогноз в отношении объемов реализации, который мы не делим на кварталы. Так что, к сожалению, вы сможете отслеживать эти данные только на основе наших ежеквартальных обновлений по операционной деятельности, которые мы будем предоставлять.

Анна:

Хорошо. Поняла. Не беспокойтесь. Большое спасибо за ваши комментарии. Это все с нашей стороны. Спасибо.

Оператор:

И следующий вопрос задает Антон из Bank of America Securities. Пожалуйста задавайте вопрос.

Антон:

Здравствуйтесь и большое спасибо за вашу презентацию. У меня есть пара вопросов. Не могли бы вы также указать цену на уран, которую вы используете для своего прогноза, особенно для прогнозирования доходов на текущий год? И мой второй вопрос касается оборотного капитала, и я понимаю, что он находился под давлением, он фактически увеличился за год, что повлияло на ваше предварительное формирование денежных потоков. Каковы ваши ожидания по оборотному капиталу и предварительному денежному потоку на 2022 год? Ожидаете ли вы некоторого высвобождения оборотных средств или они, вероятно, продолжат расти из-за более высоких закупочных цен и высокой цены на уран?

Камила Сыздыкова:

Антон, спасибо большое. Итак, во-первых, мы не раскрываем бюджетную цену, и мы обсуждали это внутри и комментировали ранее. Извините, но есть некоторая математика, которую вы можете сделать с вашей стороны, но нам трудно комментировать цену для бюджета, потому что тогда это может быть воспринято как ожидание КАП по цене, которую мы определенно избегаем указывать. Поэтому эта информация не разглашается компанией.

Камила Сыздыкова:

Что касается влияния инфляции на оборотный капитал, может быть какое-то влияние, и нам может понадобиться больше оборотного капитала. Мы не проводили подробный анализ конечного оборотного капитала на 2022 год. Однако на данный момент мы видим, что все наши СП хорошо финансируются и хорошо обеспечены с точки зрения операционных потребностей. И мы не видим существенных изменений в оборотном капитале в текущем году.

Антон:

Спасибо.

Оператор БТ:

И следующий вопрос исходит от Чинтана из Credit Suisse. Пожалуйста прошу.

Чинтан:

Здравствуйте. Спасибо за презентацию. Два вопроса с моей стороны. Ваш бухгалтерский баланс продолжает улучшаться, формируя чистую денежную позицию. Не могли бы вы высказать некоторые мысли относительно того, как может выглядеть политика распределения капитала в будущем? Можем ли мы ожидать значительного специального распределения среди инвесторов? И потом, во-вторых, что касается ситуации вокруг России и Украины, учитывая возможность санкций в отношении России, можно ли предположить, что вы могли бы нарастить добычу на других своих рудниках уже, скажем, в 2023 году? Рассматривали ли вы такой вариант? Спасибо большое.

Камила Сыздыкова:

Спасибо за вопрос. Да, вы правы. Наша отрицательная чистая долговая позиция даже увеличилась в 2021 году. И наши денежные и балансовые позиции сильны из-за высокой маржинальности нашего бизнеса. Таким образом, при принятии решений о распределении капитала мы руководствуемся нашей дивидендной

политикой, которая заключается в распределении свободных денежных потоков в компании. В мае у нас будет Общее собрание акционеров, где будет утвержден размер дивидендов за этот год. Мы сделаем объявление в апреле. На данный момент мы не ожидаем объявления дополнительных дивидендов или специальных дивидендов в этом году. И поэтому мы считаем, что решение, которое будет принято в мае, будет представлять собой сумму дивидендов за 2021 год, которые будут выплачены в 2022 году.

Аскар Батырбаев:

Да. Что касается вашего второго вопроса, о возможности наращивания производства в 2023 году. Мы не рассчитываем, что будем наращивать. Мы по-прежнему нацелены уложиться в минус 20% по контрактам на недропользование. Мы не ожидаем резкого роста.

Аскар Батырбаев:

Что касается дополнительных закупок со стороны энергокомпаний, помимо тех законтрактованных ими объемов на 2023 год, чисто теоретически, если мы увидим активную покупную деятельность с их стороны на 2023 год, тогда мы можем рассмотреть эту возможность. Но опять же, мы этого не ожидаем, поскольку энергокомпании довольно хорошо покрыты на 2023 год, и у них фактически уже есть материал, который они будут использовать в своих реакторах. Так что мы не ожидаем, что может произойти что-то, что заставит нас пересмотреть наши планы на 2023 год. Думаю, вопрос может быть актуальным в 2024 году.

Чинтан:

Хорошо. Спасибо большое.

Аскар Батырбаев:

Спасибо.

Оператор:

И последний вопрос от Александра из ВМО. Пожалуйста прошу.

Александр:

Спасибо и добрый день. Вы немного говорили о логистических проблемах в этом году, и я просто подумал, может быть, вы можете дать нам представление о том, какая часть ваших расходов относится к расходам относительно России. И включает ли прогноз с увеличением затрат на этот год, как на основе капитальных затрат, так и операционных расходов, какое-либо потенциальное изменение маршрута поставок?

Камила Сыздыкова:

Здравствуйте, Александр, спасибо за вопрос. Что ж, прямой связи наших затрат с Россией нет. Более двух третей наших затрат идут в тенге, а одна треть зависит от обменного курса. Таким образом, все ключевые компоненты, такие как труд, являются внутренними. Есть некоторые компоненты капитальных затрат по запасным частям для бурового оборудования, которые могут быть связаны с поставками из России. Однако общее влияние со стороны российских поставок не существенно. Опять же, могут быть некоторые проблемы, и мы все еще изучаем их, если наши поставщики получают часть своего сырья из России, но это влияние мы все еще оцениваем. Однако с точки зрения операционных расходов влияние не является значительным. С точки зрения капитальных затрат, мы полагаем будет не очень значительным. В настоящее время, мы можем только сказать, в части оборудования, как я отметила буровое оборудование. Остальное все еще находится на рассмотрении и анализе не только нами, но и нашими поставщиками.

Александр:

Хорошо. Спасибо Камила.

Оператор:

И больше вопросов по этой линии нет. Теперь я передам слово Кори, чтобы он зачитал письменные вопросы, полученные через веб-трансляцию.

Кори Кос:

Отлично. Спасибо оператору. Сегодня мы получили несколько вопросов от участников веб-трансляции. Я буду модератором этой заключительной части сегодняшней телеконференции. Вопрос от Вольберта из Contrarian Codex. Его вопрос, мы частично рассмотрели его, но, может быть, я передам слово Аскару, чтобы добавить немного больше ясности. Какие решения есть у Казатомпрома, чтобы доставить свои материалы западным энергокомпаниям, если против России будут введены торговые санкции в отношении урана и товаров, которые вывозятся, ввозятся или проходят через Россию?

Аскар Батырбаев:

Да. Спасибо Кори. Я думаю, что это один из сложнейших вопросов на данной телеконференции. Опять же, у нас есть транскаспийский маршрут, которым мы могли бы воспользоваться в случае, если в отношении России будут введены какие-то реальные санкции, и мы не сможем использовать российскую территорию и российские морские порты для доставки наших грузов западным переработчикам. В то же время у нас все еще есть

возможность использовать свопы по местоположению, которые мы использовали ранее с Китаем. Таким образом, у нас есть несколько вариантов реализации, и в зависимости от того, когда эти санкции могут быть введены, мы будем оценивать, какой вариант будет лучше для нас.

Кори Кос:

Превосходно. Спасибо. Второй вопрос г-на Вольберта заключался в том, вернулись ли китайские энергокомпании на рынок, как это было в начале прошлого десятилетия, для нового контрактного цикла, или китайские энергокомпании и вовсе не уходили с рынка?

Аскар Батырбаев:

Я не помню, чтобы они когда-либо были вне рынка. Они всегда были на рынке, держа руку на пульсе. Более того, с декабря прошлого года мы наблюдали активизацию деятельности западных энергокомпаний, а китайские конечные потребители всегда были на рынке. И я не помню, чтобы они были вне рынка. Возможно, с их новым пятилетним планом и новыми большими амбициями они могут даже увеличить объемы закупок к 2025 году и концу десятилетия.

Кори Кос:

Отлично. Спасибо. Второй вопрос, который был задан во время веб-трансляции, был задан Ричардом из Radio Free Mobile. Он указал, что вчерашний новый указ Белого дома запрещает заключение новых договоров, связанных с ураном, между американскими лицами и ураном, полученным из России. Как вы думаете, это как-то повлияет на компанию?

Мажит Шарипов:

Спасибо, Кори. Мы получили эту информацию недавно, и нам потребуется еще некоторое время, чтобы изучить ее более подробно. И у нас, по сути, нет никаких серьезных опасений по этому поводу. Компания следит за тем, как будет развиваться ситуация. И мы предпримем все возможные меры для смягчения или минимизации возможных рисков и влияния на деятельность компании.

Кори Кос:

Превосходно. Спасибо, г-н Шарипов. Второй вопрос от г-на Вольберта: Ваши контракты на недропользование ограничивают количество урана, которое КАП может производить или добывать. Как вы сможете увеличить производство в течение следующих 10 лет, если вы ограничены тем, что можете производить? Можете ли вы объяснить, как вы собираетесь расти с такими ограничениями?



Камила Сыздыкова:

Спасибо за вопрос. Как мы ранее объяснили во время наших звонков, у нас есть два основных потока касаясь производства. Во-первых, это гибкость, предоставляемая законодательством о недропользовании, то есть мы можем добывать на 20% больше, чем по контрактам на недропользование, то есть на 20% до 100% и еще на 20% до 120%. Также в прошлом году представили новый проект разработки рудников. Таким образом, второй источник производственных потоков — это новые проекты, и один из них — Буденовское — был анонсирован. Так что это соответствует нашей стратегии и нашим ожиданиям, что к концу этого десятилетия мы увидим большой дефицит предложения урана. Вот как мы стратегически нацелены на решение этой проблемы. Спасибо.

Кори Кос:

Спасибо Камила. Еще пара... Какие дивиденды вы собираетесь рекомендовать на 2021 год? Я думаю, что мы немного коснулись этого, но мы также могли бы рассказать, что именно представляет собой политика.

Камила Сыздыкова:

Да, конечно, Кори. Согласно дивидендной политике, минимальный коэффициент выплаты составляет 75% от свободного денежного потока компании. Совет директоров в апреле будет рекомендовать сумму для распределения Общему собранию акционеров. В апреле, после предложения Совета директоров годовому Общему собранию, мы выпустим релиз.

Кори Кос:

Превосходно. Хорошо. У нас есть пара вопросов от Артура Хайда из Segra Capital Management. Первый касается подтверждения прогнозной цены на уран, предоставленной в качестве ориентира на 2022 год во время презентации. И я предполагаю, что она основана на ценах от сентября прошлого года, но было бы полезно знать точную цену. В прошлом, я знаю, Камила, вы упомянули, что используя математику можно прийти к необходимой цифре, просто используя данные о продажах и прибыли, но причина того, что мы не можем предоставить конкретные данные относительно цены, заключается в том что, во время одного из наших самых первых звонков в качестве публичной компании мы упомянули определенную цифру, и она было опубликована повсюду как ожидание КАП. Что вы можете добавить по этому поводу?

Камила Сыздыкова:

Кори, я думаю, вы уже покрыли этот вопрос. Мы не хотим, чтобы эту информацию воспринимали как ожидания КАП в отношении цены. Нам нужно заложить цену, чтобы сделать наш прогноз. Так что я думаю, что это полный ответ.

Кори Кос:

И, может быть, я также добавлю, что обменный курс все еще очень волатилен в данный момент и цена урана, очевидно, значительно изменилась. Если в течение года будет сочтено необходимым, и есть значительные колебания, которые, по сути, известны и фиксируются по мере того, как проходит год и выпускаем операционные результаты ежеквартально, вы можете увидеть, как мы сужаем диапазоны или приспособляемся к некоторым из этих факторов только потому, что эти предположения колеблются на фоне крайней нестабильности.

Кори Кос:

Итак, второй вопрос от мистера Хайда. Есть ли у компании проблемы со страхованием транспортировки из-за российско-украинского конфликта?

Аскар Батырбаев:

Спасибо Кори. Спасибо, Артур, за хороший вопрос. На данный момент мы ничего такого не наблюдаем. Наши перевозки идут в обычном режиме. Мы не слышали ни от экспедиторов, ни от страховщиков, что есть какие-то ограничения на территории России. Так что все работает. Мы перевозим его в обычном режиме и страхуем груз.

Кори Кос:

Отлично, Аскар. И еще один вопрос, на самом деле, я полагаю, что он был также в очереди в прямом эфире, который мы уже закончили, но мы можем просто задать вопрос здесь от Александра из «Ренессанс Капитал». У него был аналогичный вопрос относительно прогнозируемого обменного курса, и он спрашивал: «Правильно ли я понимаю, что вы считаете наиболее распространенным сценарием форвардный курс валюты в размере 425 за доллар США в будущие периоды?». Я не считаю, что это основной сценарий, но я передам слово госпоже Сыздыковой.

Камила Сыздыкова:

Нет, это не основной сценарий будущего периода. Я говорила, что к тому времени, когда мы представили бюджет на утверждение Совету директоров в ноябре прошлого года, это был базовый сценарий. Относительно текущего... [неразборчиво], и мы уже представили разные сценарии. Как и для 500 тенге, 550 и некоторых

других альтернатив, но поскольку сейчас существует много неопределенностей в отношении окончательного курса, а также потенциальных инфляционных вращений, мы говорим, что наш прогноз для C1 остается в более широком диапазоне от \$9,5 до 11 долларов за фунт, чтобы отразить неблагоприятное воздействие, во-первых, инфляции, а во-вторых, неблагоприятного воздействия обесценивания. Но на будущее, обновленный и скорректированный бизнес-план еще не утвержден. Сейчас мы находимся в процессе разработки версии, которая будет корректировкой, одобренной Советом директоров.

Кори Кос:

Спасибо. Итак, у нас есть еще один вопрос, который пришел через веб-трансляцию от частного инвестора. Не могли бы вы уточнить, включает ли ваш план расходов увеличение расходов на персонал на 20%?

Камила Сыздыкова:

Да, это правильно.

Кори Кос:

Хорошо. И последнее. Рассматриваете ли вы риск, связанный с тем, что корабли могут решить не проходить через Черное море, опасаясь зайти в зоны конфликта, как потенциальный риск даже для вашего альтернативного маршрута снабжения?

Аскар Батырбаев:

Я думаю, это больше относится к северной части Черного моря, которая соединяется с Азовским морем. Так что Азов точно не покрывается никакими страховками и суда в ту часть не заходят. А вот что касается южной части, где у нас Турция, Грузия, то эта часть еще работает в нормальном режиме, согласно информации от начальства морского порта и экспедиторов, все работает в обычном режиме, но суда ходят вблизи к берегам Турции и Грузии.

Кори Кос:

Превосходно. Спасибо. Это все, что у нас есть из письменных вопросов из веб-трансляции, а также из прямой линии. Итак, в целях завершения этой сессии я передаю слово к г-ну Шарипову.

Мажит Шарипов:

Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Желаю всем отличного завершения дня. Спасибо.