

**JSC NAC Kazatomprom**

**Financial Results 2018**

**Investors call held on 06 March 2019, 08:00 AM GMT / 02:00 PM AST**

**Call Transcript**

**Speakers:**

- Galymzhan Pirmatov, Chairman and Chief Executive Officer
- Meirzhan Yussupov, Chief Financial Officer
- Cory Kos, Head of Investor Relations

**Participants asking questions:**

- Alex Pearce, Bank Montreal
- Connor Rowley, Credit Suisse
- Dominic O’Kane, JP Morgan
- Anna Antonova, JP Morgan
- Bekzat Zhassuzak, Fincraft Investment House

**Operator** Hello and welcome to the Kazatomprom 2018 annual results conference call. All participants are in listen-only mode and this call is being recorded. The call will begin with a presentation, which will be followed by an opportunity for investors to ask questions. To join the question queue, you may press star, one on your telephone keypad. Should you need assistance during the call, you can signal an Operator by pressing star, zero.

**Interpreter** Добрый день, приветствуем вас на конференц-звонке по обсуждению результатов деятельности Казатомпром за 2018 год. Все участники могут только слышать данный конференц-звонок, по которому осуществляется запись. Конференция начнется с презентации, после которой у инвесторов будет возможность задать вопросы. Для того, чтобы занять место в очереди на вопрос, вы можете нажать звездочку и цифру «1» на циферблате вашего телефона. Если вам понадобится помощь во время звонка, вы можете подать сигнал оператору, нажав звездочку и цифру «0»

**Operator** I would now like to turn the conference over to Cory Kos, head of investor relations - please go ahead, Mr. Kos

**Interpreter** А теперь я передаю связь Кори Кос, начальнику управления по работе с инвесторами. Слово вам, господин Кос.

**Cory Kos** Thank you, operator.  
Good day, everyone and thanks for joining us. Welcome to Kazatomprom’s conference call to discuss our 2018 annual operating and financial results.

The related press release, full version of the Operating and Financial Review, along with our audited annual financial statements, are available on Kazatomprom's website. Participating in today's call and available to answer your questions, we have Galymzhan Pirmatov, Chairman and Chief Executive Officer, Meirzhan Yussupov, Chief Financial Officer, and Riaz Rizvi, Chief Strategy and Marketing Officer. Galymzhan will begin today's call with remarks, first in English, followed by the remarks in Russian.

**Interpreter** Добрый день всем и спасибо за то, что вы к нам присоединились. Приветствуем вас на конференц-звонке компании Казатомпром, на котором мы бы хотели обсудить операционные и финансовые результаты деятельности компании по итогам 2018 года. Соответствующий пресс-релиз, и полную версию "Отчета о результатах деятельности и анализе финансового состояния", а также нашу аудированную годовую финансовую отчетность, вы можете найти на вебсайте Казатомпрома. Для того, чтобы ответить на ваши вопросы, на конференц-звонке присутствуют: Галымжан Пирматов, Председатель Правления, CEO, Меиржан Юсупов, Главный директор по экономике и финансам, и Риаз Ризви, Главный директор по стратегии и маркетингу. Галымжан начнет наш сегодняшний конференц-звонок, представив брифинг, сначала на английском, а затем на русском языке.

**Cory Kos** If you joined the call through the Kazatomprom website, note that there will be slides displayed during the remarks – these slides are also available for download as a PDF called "2018 conference call slides" on the website. We've set aside two hours for this call, and it is open to all stakeholders, with the question and answer portion being an opportunity for members of the investment community to ask their questions. Note that you may ask your questions in English or in Russian, and our translator will immediately translate the question. Responses will then be provided in both languages.

## Disclaimer

IMPORTANT: You must read the following before continuing. The following applies to this document, the oral presentation of the information in this document by Joint stock company "National atomic company "Kazatomprom" (the "Company") or any person on behalf of the Company, and any question-and-answer session that follows the oral presentation (collectively, the "Information"). In accessing the Information, you agree to be bound by the following terms and conditions.

The Information does not constitute or form part of, and should not be construed as an offer or the solicitation of an offer to subscribe for or purchase any securities in the Company or any other entity, nor shall it or any part of it nor the fact of its distribution form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation thereto, and no part of the Information shall form the basis of, or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever, nor does it constitute a recommendation regarding the any such securities. The Information is not directed to, or intended for distribution to or use by, any person or entity that is a citizen or resident of, or located in, any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution or use would be contrary to law or regulation or which would require any registration or licensing within such jurisdiction.


The Information is preliminary and indicative in nature, and does not purport to contain all information necessary to evaluate the Company, its financial position and/or any investment decision. The Information is not intended to provide, and should not be relied upon for, accounting, legal or tax advice nor does it constitute a recommendation to purchase any securities in the Company or any other entity. Accordingly, by attending any presentation or meeting in which the Information is made available or by receiving this document through any other means, you represent that you are able to receive the Information without contravention of any legal or regulatory restrictions applicable to you and will not use the Information in relation to any investment decisions.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the Information or on its completeness. The Information is subject to updating, revision, further verification and amendment. The Company is not under any obligation to update or keep current the Information. No representation or warranty, whether express or implied, is given by or on behalf of the Company or any of the entities accounted for in the Company's financial statements as joint ventures, joint operations, associates or financial investments (the "JVs and Associates"), any of their respective affiliates, agents or advisers or any of the foregoing persons' affiliates, directors, officers or employees or any other person as to the fairness, accuracy, completeness or verification of the Information or the opinions contained therein, and no liability is accepted for any such information or opinions by any party. While the Information is believed to be accurate, the Company, its shareholders, and its advisors as well as the directors and officers of such parties disclaim any and all responsibility and liability whatsoever, whether arising in tort, contract or otherwise, for the contents of, errors in or omissions from, the Information for any loss, cost or damage suffered or incurred howsoever arising, directly or indirectly, from any use of the Information or otherwise in connection with the Information. No representations or warranties are made as to the accuracy or completeness of any statements, estimates and projections with regard to the future performance of the Company or any of the JVs and Associates. Nothing in the Information is intended to be, nor may be construed as, a profit forecast. Interested parties should conduct their own investigation and analysis of the Company and of the data contained in the Information.

Certain Information, including but not limited to market data, has been obtained or derived from published or non-published sources prepared by other parties, which in certain cases have not been updated to the date hereof. While such information is believed to be reliable for the purposes of the Information, no responsibility is assumed for the accuracy or completeness of such information, and such information has not been independently verified by the Company. Market data used in the information not attributed to a specific source are estimates of the Company which have not been independently verified. Except where otherwise indicated herein, the Information is based on matters as they exist as of the date hereof and not as of any future date, and will not be updated or otherwise revised to reflect information that subsequently becomes available, or circumstances existing or changing after the date hereof. The Information, including but not limited to forward-looking statements, applies only as of the date hereof and is not intended to give any assurances as to future results. The Company expressly disclaims any obligation or undertaking to disseminate any updates or revisions to the Information, including any financial data or forward-looking statements, and will not publicly release any revisions it may make to the Information that may result from any change in the Company's expectations, any change in events, conditions or circumstances on which these forward-looking statements are based, or other events or circumstances arising after the date hereof.

All statements other than statements of historical fact included in the Information are forward-looking statements. Forward-looking statements give the Company's current expectations and projections relating to its financial condition, results of operations, plans, objectives, future performance and business. These statements may include, without limitation, any statements preceded by, followed by or including words such as "target," "believe," "expect," "aim," "intend," "anticipate," "estimate," "plan," "project," "will," "can have," "likely," "should," "would," "could" and other words and forms of similar meaning or the negative thereof. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors beyond the Company's control that could cause the Company's actual results, performance or achievements to be materially different from the expected results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the Company's present and future business strategies and the environment in which it will operate in the future.

THE INFORMATION WITH RESPECT TO ANY PROJECTIONS PRESENTED HEREIN IS BASED ON A NUMBER OF ASSUMPTIONS ABOUT FUTURE EVENTS AND IS SUBJECT TO SIGNIFICANT ECONOMIC AND COMPETITIVE UNCERTAINTY AND OTHER CONTINGENCIES, NONE OF WHICH CAN BE PREDICTED WITH ANY CERTAINTY AND SOME OF WHICH ARE BEYOND THE CONTROL OF THE COMPANY. THERE CAN BE NO ASSURANCES THAT THE PROJECTIONS WILL BE REALIZED, AND ACTUAL RESULTS MAY BE HIGHER OR LOWER THAN THOSE INDICATED. NONE OF THE COMPANY NOR ITS SHAREHOLDERS, DIRECTORS, OFFICERS, EMPLOYEES, ADVISORS OR AFFILIATES, OR ANY REPRESENTATIVES OR AFFILIATES OF THE FOREGOING, ASSUMES RESPONSIBILITY FOR THE ACCURACY OF THE PROJECTIONS PRESENTED HEREIN.

2018 Full Year Results Conference CallMarch 6, 2019

Please note that this conference call may include forward-looking statements. These statements include all matters that are not historical facts. By their nature, forward-looking statements involve risk and uncertainty, and they are not guarantees of future

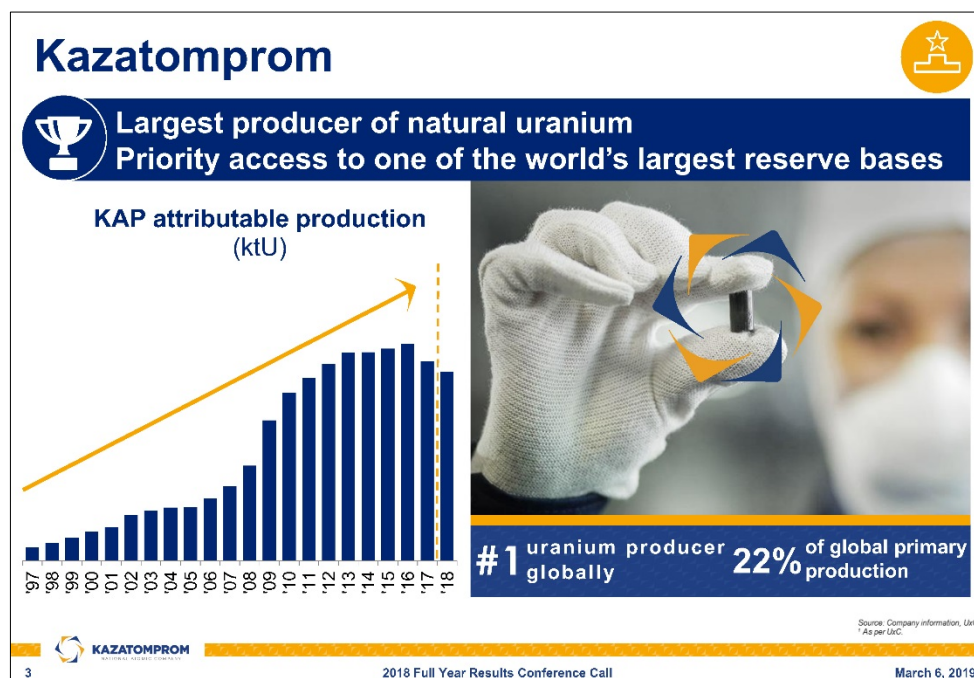
performance. The company does not make any representation, warranty or prediction that the results anticipated by such forward-looking statements will be achieved.

**Interpreter** Если вы присоединились к нам через вебсайт Казатомпрома, вы сможете увидеть слайды, которые появятся во время выступления – эти слайды можно также загрузить в формате PDF под названием “слайды конференц-звонка 2018”. Мы уделили два часа данному звонку, который является открытым для всех заинтересованных лиц, при этом у представителей инвестиционного сообщества есть возможность задать свои вопросы во время сессии Вопросов и ответов. Вы можете задавать свои вопросы как на английском, так и на русском языках, а наш переводчик будет последовательно переводить ваши вопросы на соответствующий язык. Ответы будут представлены на обоих языках. Пожалуйста, учтите, что данное обсуждение может включать в себя информацию относительно будущего. Такого рода заявления содержат вопросы, которые не представляют собой исторические факты. По своей сути, комментарий относительно перспективного видения не может не содержать риски и неточности, и не является гарантией будущих результатов деятельности компании. Компания не представляет каких-либо утверждений, гарантий или прогнозов о том, что результаты, содержащиеся в заявлениях относительно будущего, будут достигнуты.

**Cory Kos** Thank you, and I will now turn it over to Galymzhan.

**Interpreter** Благодарю за внимание. А теперь я передаю слово Галымжану.

**Galymzhan Pirmatov** Thank you Cory, and hello everyone. Thank-you for joining us today to discuss Kazatomprom’s 2018 full-year operating and financial results.



This conference call is the first for us as a publicly traded company, and it marks another important milestone in our company’s history that started in 1997, when Kazatomprom was established as the National Operator to oversee nuclear fuel cycle activities in Kazakhstan. Privileged with priority access to one of the world’s largest

reserve bases, Kazatomprom became the world's largest producer of natural uranium within just 12 years.

During that period of rapid growth, the company was entirely focused on increasing production volumes, and driving down cost, a strategic direction that was well aligned with the Nuclear Renaissance.

However, over the past few years, with a market characterized by oversupply and falling prices, it became clear that a volume-based strategy was not maximizing the value of our assets.



**Realigning Strategy with the Market**

**KAZATOMPROM** (Logo with values: RESPONSIBILITY, PROFESSIONALISM, DEVELOPMENT, TEAM, SAFETY)

**VISION:** To be the partner-of-choice for the global nuclear fuel industry

**MISSION:** To sustainably develop our uranium deposits and their value chain components to create long-term value for all our stakeholders

**STRATEGY**

- Refocus on core mining business
- Optimize mining, processing & sales volumes based on market conditions
- Create value through enhanced sales & marketing capabilities
- Develop industry leading corporate culture
- Implement best-practice business processes

4 KAZATOMPROM 2018 Full Year Results Conference Call March 6, 2019

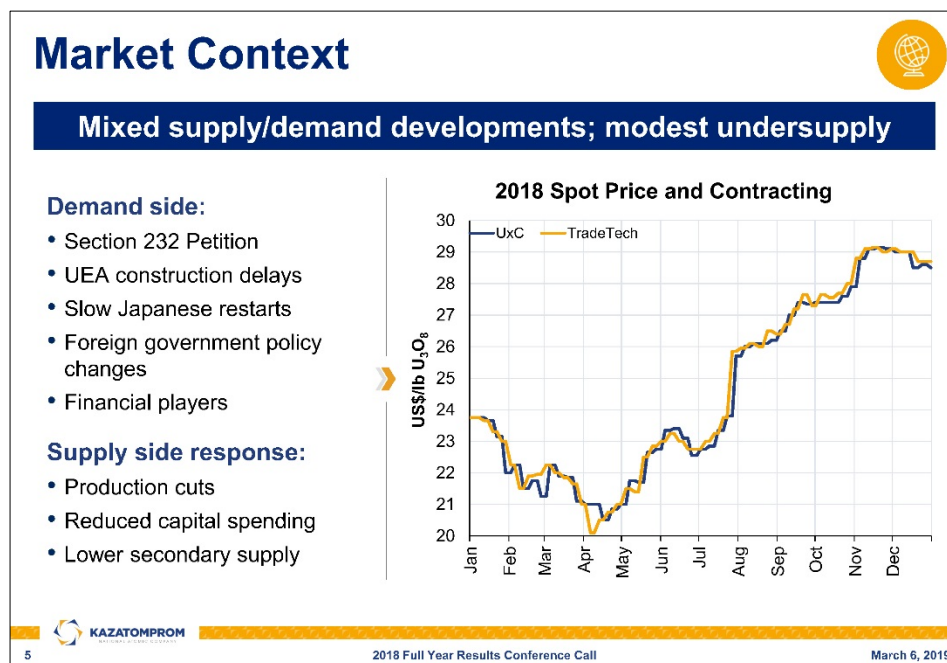
In early 2018, after extensive market analysis and a thorough review of all the company's assets, we adopted a new strategy.

The nucleus of that strategy is "To sustainably develop our uranium deposits and their value chain components in order to create long-term value for all our "stakeholders".

In practice this means:

- Refocusing on our core mining business;
- Pursuing value over volume in our production decisions;
- Enhancing our sales and marketing capabilities;
- Developing an industry leading corporate culture; and
- Employing best practice business principles.

Following our value strategy, we announced our decision to reduce 2018 planned production by 20% under our subsoil use contracts, and a plan to maintain that 20% reduction through 2020.



So let's consider how that decision ties back to the current market outlook. Customer sentiment on the demand-side, a significant driver of market fundamentals in 2018, was mixed.

In the near-term, without a doubt, the uranium market has been feeling the effects of the uncertainty related to the ongoing investigation under Section 232 of the U.S. Trade Expansion Act (1962), in the United States. The potential introduction of uranium import quotas or tariffs has influenced the actions of both US and non-US nuclear power station operators. The exact timing of any resolution to the overhang remains to be seen, as does the outcome, and the impact it could have.

In 2018 the US represents about 8% of Kazatomprom's annual uranium exports, so we would not expect the potential outcome to have much direct impact on our business. However, we remain concerned about the potential impact on the broader industry, and US utility providers in particular, losing access to competitively priced uranium from abroad.

The broader developments affecting the medium-to longer-term picture were more balanced. Delays in UAE reactor construction and the continued slow pace of restarts in Japan, were somewhat offset by positive policy developments in several countries, including deferral of plans to reduce reliance on nuclear in France, and nuclear phase-out plans in Taiwan and South Korea being met with vocal opposition.

Those developments translated into a continued lack of medium to long-term contracting in the uranium market in 2018, where according to UxC, slightly above 90 million pounds were contracted, much less than is consumed in a year. The long-term price remained stagnant at around 30 US dollars per pound.

But despite the continued delay in recovery of long-term demand, the uranium market did show some signs of improvement. After a prolonged period of oversupply, 2018 saw a shift towards balance, or even slight undersupply, thanks in large part to the supply-side cuts from major uranium producers, including ourselves.

The production cut decisions drew some interest in the market, resulting in a record-breaking year for volumes in the spot market, at nearly 90 million pounds contracted. The spot price was pulled from about 24 US dollars per pound, to almost 29 over the course of 2018.

Turning to Kazatomprom's performance, we had a strong year in line with our expectations.

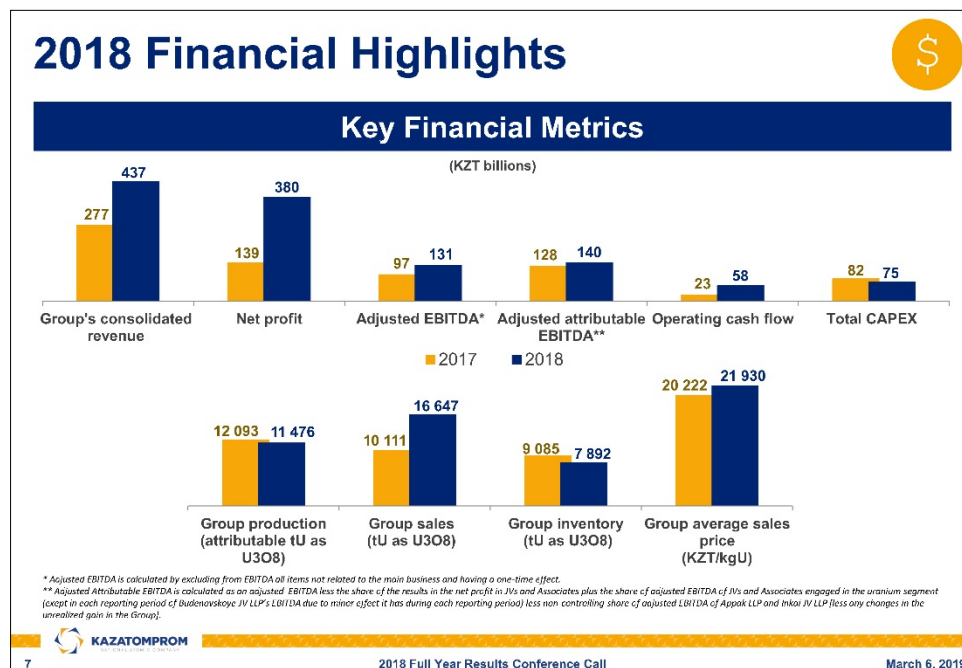
## Accounting Treatment

#	Mining Assets	31 December 2017		31 December 2018	
		KAP Interest (%)	Accounting Treatment	KAP Interest (%)	Accounting Treatment
1	Ortalyk	100	Full consolidation	100	Full consolidation
2	SaUran	100	Full consolidation	100	Full consolidation
3	RU-6	100	Full consolidation	100	Full consolidation
4	Appak	65	Full consolidation	65	Full consolidation
5	Inkai	40	Equity accounting	60	Full consolidation
6	Baiken-U	5	Financial investment	52.50	Full consolidation
7	Khorassan-U	33.98	Equity accounting	50	Equity accounting*
8	Akbastau	50	Equity accounting	50	Proportionate consolidation
9	Karatau	50	Equity accounting	50	Proportionate consolidation
10	Semizbai-U	51	Equity accounting	51	Equity accounting
11	Zarechnoye	49.98	Equity accounting	49.98	Equity accounting
12	Katco	49	Equity accounting	49	Equity accounting
13	SMCC	30	Equity accounting	30	Equity accounting

11 KAZATOMPROM 2018 Full Year Results Conference Call March 6, 2019

However, some of our highlights need to be put in context, since there have been changes within our asset structure and to our consolidation in preparation for our IPO in November 2018.

There was a change in accounting for JV Inkai from the equity method to full consolidation, and accounting of JV Akbastau and Karatau, from equity method to proportionate consolidation accounting. In addition, at the end of 2018, accounting of Baiken-U changed from accounting of other financial assets method, to full consolidation. So although performance was strong, these changes amplified the increases in all metrics presented.



Consolidated revenue for example, was around 437 billion tenge in 2018 up significantly from 277 billion in 2017. A large portion of that increase was due to the accounting changes, but record uranium sales also played a role. The uranium segment represented about 84% of that revenue, up from 74% in 2017. The Ulba Metallurgical segment contributed about 9% to revenue, while the “other” segment, encompassing services such as drilling and transportation, provided about 7%.

The uranium mining component remains our core business, and the increased proportion of revenue is mainly due to the increase in sales of uranium products, an improved uranium spot price that drove a higher average realized price.

The 2018 sales volumes were the highest in our history being 65% higher than in 2017. The increased sales can be largely attributed to a transformation of our marketing sales function, including the creation of Trading House Kazakatom, or THK. THK gives us a conduit to the spot market, helps us better meet the needs of our clients, and has already won significant new customers that we would not have previously been able to acquire.

Operating profit in 2018 was slightly above 77 billion tenge, significantly increasing against 2017 mainly due to the increased uranium sales volumes, a better average sales price that rose from 23.85 US dollars per pound in 2017, to 24.46 US dollars per pound in 2018, along with lower cash production costs and 6% tenge depreciation against US Dollar.

Consolidated net profit of the Group for the reporting period was around 380 billion tenge. The significant change in comparison to previous year was largely tied to the accounting changes. However, if those one-time effects are ignored, consolidated net profit still doubled from about 32 billion tenge in 2017 to 67 billion tenge in 2018. Adjusted EBITDA totaled roughly 131 billion tenge, while Adjusted Attributable EBITDA was about 140 billion tenge in 2018, both higher than in 2017. Operating cash flow remained strong at around 58 billion tenge.

Attributable Cash costs and All-In-Sustaining costs decreased by 4% and 6% in 2018 respectively, driven partially by cost optimization efforts and depreciation of Tenge. Capital expenditures of the mining units, excluding liquidation fund / closure costs, totaled 75 billion in 2018 on a 100% basis, a decrease of 7% compared to 2017 primarily related to our cost optimization program.

While our financial metrics drive the business itself, it’s impossible to maximize value without continually monitoring our operations and activities from a sustainable development perspective.


## Strong HSE Programs

**Kazatomprom companies certified ISO-14001, OHSAS-18001**

- Strict government regulations, frequent inspections by state authorities
- Regular audits by Kazatomprom HSE department
- Ongoing knowledge exchange with JV partners
- Implementing best-in-class international industry practices

**Commitment to continuous improvement**

- Vision Zero program: transformational approach to prevention, integrates safety, health and well-being at all levels of work
- Focus on near-miss reporting and accident prevention
- Organizational structure change: HSE department reporting to CEO


2018 Full Year Results Conference Call
March 6, 2019

Occupational safety and environmental protection are priorities, and while all our mining operations utilize the in situ recovery mining method that inherently carries lower risk, we are continuing to develop an integrated approach to safety. We want to go beyond just compliance to local laws, and we are making a significant effort to put the best international practices in place, including the Vision Zero program and International Finance Corporation Performance standards.

As part of those efforts, the health, safety and environment functions now report directly to me, so I can carefully monitor progress and re-emphasize the importance of a strong safety culture within the company.


## Looking Ahead

**2019 guidance – consistent focus on value strategy**

(Assumes KZT/USD = 370)

Key performance indicators		2018 Actual	2019 expectations
Production volume (100% basis) <sup>1</sup>	·tU	21,705	22,750 – 22,800
Production volume (attributable basis) <sup>2</sup>	·tU	11,476	13,000 – 13,500
Group sales volume <sup>3</sup>	·tU	16,647	15,000 – 16,000
KAP/THK sales volume (incl. in Group) <sup>3</sup>	·tU	15,287	13,500 – 14,500
Revenue - consolidated	KZT billions	436.6	485 – 505
Revenue from Group U <sub>3</sub> O <sub>8</sub> sales (incl. in consolidated)	KZT billions	365.1	392 – 408
C1 cash cost (attributable basis)	·\$US/lb	11.56	\$11.00 – \$12.00
All-in sustaining cash cost (attributable C1 + capital)	·\$US/lb	15.08	\$15.00 – \$16.00
Total capital expenditures (100% basis) <sup>4</sup>	KZT billions	75.4	85 – 95

<sup>1</sup> Production volume (100% basis): Amounts represent the entirety of production of an entity in which the Company has an interest; it therefore disregards the fact that some portion of that production may be attributable to the Group's joint venture partners or other third party shareholders. Actual drummed production volumes remain subject to converter adjustments and adjustments for in-process material.  
<sup>2</sup> Production volume (attributable basis): Amounts represent the portion of production of an entity in which the Company has an interest, which corresponds only to the size of such interest; it therefore excludes the remaining portion attributable to the joint venture partners or other third party shareholders. Actual drummed production volumes remain subject to converter adjustments and adjustments for in-process material.  
<sup>3</sup> KAP/THK sales volumes: includes only the consolidated sales of KAP HQ and Trade House KazakAtom AG (THK). Intercompany transactions between KAP HQ and THK are not included.  
<sup>4</sup> Total capital expenditures (100% basis): includes only capital expenditures of the mining entities.  
\* Note that the conversion of tU to pounds UO<sub>8</sub> is 2.5998.


2018 Full Year Results Conference Call
March 6, 2019



Looking ahead to 2019, the most important point to reiterate is that we are sticking to our plan to maintain production 20% below planned levels under the Subsoil Use contracts.

With the flex down, 2019 production is expected to be between 13,000 and 13,500 tU on an attributable basis, which totals approximately 22,750 to 22,800 tU on a 100% basis. Without the reduction, 2019 Kazakhstan's production could have exceeded 28,500 tU under existing licenses, so our value-focused strategy is making a significant difference.

As for the cost of that production on an attributable basis, we expect to maintain a cash cost per pound within the range of 11-12 US dollars, and an all in sustaining cost within the range of 15-16 US dollars per pound.

Our 2019 sales targets will remain consistent with our market-centric strategy. We expect sales volumes of about 13,500 to 14,500 tU from Kazatomprom and THK in 2019, with sales in excess of planned attributable production to be sourced from inventories, from our subsidiaries under contracts and agreements with joint venture partners, and from the spot market.

In terms of spending, capital expenditures of the mining units are expected to be between 85 and 95 billion tenge on a 100% basis in 2019, slightly higher than in 2018 due to projects being completed at several operations in line with their respective production plans.

As the world's largest producer of natural uranium with a strong asset portfolio and lowest cost reserves in the industry, Kazatomprom has a very resilient business model that has resulted in strong earnings and cash flows, even in the most challenging uranium markets of the past few years.

And, as the uranium market continues to strengthen, with exciting long term fundamentals, we believe the Company is uniquely positioned to benefit from such a market recovery; with our world class, low-cost mines that offer significant production flexibility.

We remain confident in the prospects for our industry, and with our commitment to a value-driven strategy, we expect to deliver strong returns to the benefit of all our stakeholders.

Спасибо, Кори. Рад приветствовать всех участников и хочу поблагодарить, что присоединились к нашему сегодняшнему звонку по обсуждению операционных и финансовых результатов Казатомпрома за 2018 год.



Для нас - это первый конференц-звонок в роли публичной компании, и он ознаменует еще одну важную веху в истории нашей компании, которая началась в 1997 году, когда Казатомпром был основан в качестве национального оператора Республики Казахстан в области ядерного топливного цикла. Обладая привилегиями в виде приоритетного права доступа к одной из крупнейших ресурсных баз, Казатомпром по истечении всего 12 лет обрел статус крупнейшего производителя природного урана в мире. В этот период стремительного роста, компания была всецело сфокусирована на наращивании объемов производства и снижении себестоимости – стратегических направлениях, которые полностью соответствовали ядерному ренессансу. Однако, в связи с тем, что последние несколько лет рынок характеризовался избыточным предложением и падением цен, стало очевидно, что стратегия, ориентированная на наращивание объемов добычи, не приводит к максимизации стоимости наших активов.



## Стратегия, учитывающая конъюнктуру рынка

**Видение:** Стать Предпочтительным Партнёром для глобальной атомной промышленности.

**Миссия:** Разрабатывать урановые месторождения и развивать компоненты цепочки добавленной стоимости, создавая долгосрочную ценность для всех заинтересованных сторон Компании, в соответствии с принципами Устойчивого Развития

### Стратегия

- Фокусироваться на основном виде деятельности
- Оптимизировать объёмы добычи, переработки и продаж на основе рыночных условий
- Создавать ценность путём усиления функции маркетинга и расширения каналов продаж
- Развивать корпоративную культуру, соответствующую лидеру отрасли
- Применять передовые практики в бизнес-деятельности

11  2018 Операционные и финансовые результаты  
Конференц-звонок Март 6, 2019

В начале 2018 года после тщательного анализа рынка и детального изучения активов компании, мы приняли новую стратегию.

Основным ядром данной стратегии является разработка урановых месторождений в соответствии с принципами устойчивого развития и развитие компонентов цепочки добавленной стоимости с целью создания долгосрочной стоимости для всех наших стейкхолдеров, что на практике означает:

- Сосредоточенность на основном виде деятельности;
- Ориентированный на рынок подход к производству урана;
- Дальнейшее усиление деятельности, связанной с маркетингом и продажами;
- Развитие корпоративной культуры, соответствующей лидеру отрасли;
- и
- Применение бизнес-принципов, отвечающих передовым практикам.

В соответствии с ориентированным на рынок подходом к производству урана мы объявили о решении по 20% сокращению плановых объемов добычи в 2018 году, установленных в соответствии с Контрактами на недропользование, и планах сохранять такое 20% снижение до 2020 года включительно.



Давайте рассмотрим, как данное решение связано с текущей ситуацией на рынке. С точки зрения спроса, в 2018 году настроения потребителей, являющиеся существенным драйвером фундаментальных факторов уранового рынка, были смешанными.

В краткосрочной перспективе, без сомнения, на рынке урана ощущаются последствия неопределенности, связанной с продолжающимся расследованием в соответствии с разделом 232 Закона о расширении торговли (1962 года) в США. Потенциальное введение квот или тарифов на импорт урана оказало влияние как на действия американских, так и не американских операторов атомных станций. Конкретные сроки принятия какой-либо резолюции, также как результат и последствия, которые она может оказать, остаются неопределенными.

В 2018 году доля США в годовом экспорте урановой продукции Казатомпрома составляет около 8%, в связи с чем мы не ожидаем, что потенциальное введение тарифов окажет существенное прямое влияние на нашу деятельность. Однако, мы сохраняем обеспокоенность в части потенциального влияния на отрасль в целом, и в частности, на возможную потерю доступа энергокомпаний США к импортируемому урановому сырью с конкурентным ценообразованием.

Развитие событий, оказывающих влияние на спрос в средне- и долгосрочной перспективе, было сбалансированным, включая задержки в строительстве реактора в ОАЭ и продолжающиеся медленные темпы перезапусков реакторов в Японии, с одной стороны, и позитивные изменения в политике нескольких стран, с другой, в том числе отсрочку планов по сокращению доли ядерной энергетики во Франции и оппозиционные настроения населения в отношении планов Тайваня и Южной Кореи по возможному отказу от ядерной энергетики.

Перечисленные события привели к продолжающемуся в 2018 году отсутствию среднесрочных и долгосрочных контрактов на урановом рынке, где по данным UxC было законтрактовано чуть более 90 миллионов фунтов, что значительно меньше потребления. Долгосрочная цена оставалась неизменной на уровне около 30 долларов США за фунт.

Однако, несмотря на продолжительную задержку в восстановлении долгосрочного спроса, урановый рынок продемонстрировал некоторые признаки улучшения. После продолжительного периода избыточного предложения, в 2018

году произошел сдвиг в сторону баланса или даже небольшого дефицита, во многом благодаря сокращению поставок со стороны крупных производителей урана, включая нас.

Решения по сокращению производства вызвали некоторый рыночный интерес, что привело к рекордному году по объемам на спотовом рынке, практически 90 миллионов фунтов, спотовая цена с 24 долларов США за фунт достигла уровня в почти 29 долларов США в течение 2018 года.

**Метод отражения ключевых добывающих активов КАП в финансовой отчетности**

#	Ключевые добывающие активы	На 31 декабря 2017		На 31 декабря 2018	
		Доля КАП (%)	Метод учета / отражения в отчетности	Доля КАП (%)	Метод учета / отражения в отчетности
1	Орталык	100	100% консолидация	100	100% консолидация
2	SaUran	100	100% консолидация	100	100% консолидация
3	РУ-6	100	100% консолидация	100	100% консолидация
4	Алпак	65	100% консолидация	65	100% консолидация
5	Инкай	40	Долевое участие	60	100% консолидация
6	Байкен-У	5	Финансовая инвестиция	52.50	100% консолидация
7	Хорасан-У	33.98	Долевое участие	50	Долевое участие*
8	Акбастау	50	Долевое участие	50	Пропорциональная консолидация
9	Каратау	50	Долевое участие	50	Пропорциональная консолидация
10	Семизбай-У	51	Долевое участие	51	Долевое участие
11	Заречное	49.98	Долевое участие	49.98	Долевое участие
12	Катко	49	Долевое участие	49	Долевое участие
13	ЮГХК	30	Долевое участие	30	Долевое участие

25 KAZATOMPROM 2018 Операционные и финансовые результаты Конференц-звонок Март 6, 2019

Говоря о результатах Казатомпрома, год показал стабильные результаты в соответствии с нашими ожиданиями.

Однако, некоторые наши ключевые показатели необходимо рассматривать в контексте изменений, произошедших в нашей структуре активов и консолидации финансовой информации в рамках подготовки к нашему ноябрьскому IPO в 2018 году.

Произошли изменения учета СП Инкай с долевого метода на метод полной консолидации и учета СП Акбастау и Каратау с долевого метода на метод консолидации пропорционально доле участия. А также, в конце 2018 года изменился учет Байкен-У с метода учета прочих финансовых активов на метод полной консолидации. И несмотря на впечатляющие итоги, существенное влияние на существенный рост всех показателей оказали данные изменения.



Консолидированная выручка по итогам 2018 года, к примеру, составила около 437 миллиардов тенге, что значительно выше 277 млрд. тенге в 2017 году. Данный рост в большей степени связан с изменениями в учете и консолидации активов, однако рекордные объемы продаж также сыграли немаловажную роль. Доля доходов от уранового сегмента составила 84% в сравнении с 74% в 2017 году. Доля доходов от сегмента «Ульбинский Металлургический Завод» составила около 9%, общая доля выручки «Прочих сегментов», включающих услуги по бурению и транспортировке, составила около 7%.

Сегмент «добыча урана» остается нашим ключевым бизнесом, и увеличение его доли в составе общей консолидированной выручки обусловлено, прежде всего, ростом объема продаж урановой продукции, улучшением спотовых цен на уран, которое, в свою очередь, привело к более высокой средней цене реализации продукции.

Показатели по объемам продаж за 2018 год были самыми высокими в истории Kazatompromа и превысили показатель 2017 года на 65%.

Увеличение продаж в значительной степени связано с трансформацией нашей маркетинговой функции, включая учреждение торгового дома Trading House Kazakatom, или ТНК. ТНК обеспечивает нам доступ к спотовому рынку, помогает лучше удовлетворять потребности наших клиентов, и уже добился значительных результатов, обеспечив доступ к новым потребителям, которых мы раньше не могли охватить.

Операционная прибыль по итогам 2018 года составила чуть более 77 миллиардов тенге, показав существенный рост в сравнении с 2017 годом, в основном, благодаря росту продаж урановой продукции, средней цены реализации, которая возросла с 23,85 долларов США за фунт в 2017 году до 24,46 долларов США за фунт в 2018 году, а также снижению денежной себестоимости и 6% девальвации тенге по отношению к доллару США.

Консолидированная чистая прибыль Группы за отчетный период составила около 380 миллиардов тенге. Значительное увеличение по сравнению с аналогичным периодом 2017 года в основном связано с однократным эффектом, полученным от изменения учета и консолидации активов, если игнорировать это,

консолидированная чистая прибыль все же удвоилась с около 32 миллиардов в 2017 до 67 миллиардов тенге в 2018 году.

Скорректированный показатель EBITDA составил 131 млрд. тенге, а скорректированный пропорциональный показатель EBITDA составил 140 млрд. тенге в 2018 году, превысив аналогичные показатели 2017 года. Операционные денежные потоки сохраняют сильные позиции на уровне около 58 млрд. тенге. Пропорциональные доле участия денежная себестоимость (C1) и денежная себестоимость в совокупности с капитальными затратами (AISC) в 2018 году сократились на 4% и 6% соответственно, в основном, в результате обесценения курса тенге, а также за счет усилий по оптимизации затрат.

Капитальные затраты добывающих предприятий, без учета отчислений в ликвидационный фонд, по итогам 2018 года составили 75 миллиардов тенге на 100% основе, что на 7% меньше, чем в аналогичном периоде 2017 года, в основном за счет программы оптимизации затрат.

В то время как финансовые показатели являются драйвером нашего бизнеса, невозможно максимизировать стоимость компании без постоянного мониторинга нашего производства и деятельности через призму устойчивого развития.


### Передовая система контроля промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды

Все дочерние предприятия Казатомпрома сертифицированы ISO-14001, OHSAS-18001

- Контроль в соответствии с установленными государством нормами
- Регулярная инспекция Департаментом производственной безопасности (HSE) АО «Казатомпром»
- Постоянный обмен опытом и технологиями с партнерами по СП
- Внедрение передовой международной отраслевой практики

Стремление к постоянному улучшению

- Программа Vision Zero: комплексный подход, направленный на предотвращение травматизма и аварийных ситуаций
- Система анализа потенциально опасных ситуаций (near miss)
- Изменения организационной структуры: HSE департамент - прямое подчинение Председателю Правления

 15 2018 Операционные и финансовые результаты Конференц-звонок Март 6, 2019

Обеспечение безопасных условий труда и защиты окружающей среды является приоритетом Компании. В то время как наше производство методом подземно-скважинного выщелачивания априори связано со значительно меньшими рисками, мы продолжаем работу в области разработки интегрированного подхода к безопасности. В дополнение к строгому соблюдению применимого законодательства, мы стремимся и прикладываем значительные усилия для применения передовых международных практик, включая программу Vision Zero и стандарты Международной финансовой корпорации.

Одним из примеров таких усилий является тот факт, что подразделение, отвечающее за охрану труда и окружающей среды, теперь подчиняется напрямую мне, чтобы я мог вести тщательный мониторинг прогресса и дополнительно подчеркивать важность культуры безопасности внутри компании.

## Прогнозные показатели

**Прогноз на 2019 – фокусирование на стратегии ценности, ориентируясь на рынок**

(по курсу 370 тенге/1USD)

Основные показатели		2018	Ожидания 2019
Объем производства ЗОУ добычных предприятий (на 100% основе), тонн <sup>1</sup>	Тонн	21,705	22,750 – 22,800
Объем производства ЗОУ добычных предприятий (по доле владения) <sup>2</sup>	Тонн	11,476	13,000 – 13,500
Объем реализации Группы, тонн <sup>3</sup>	Тонн	16,647	15,000 – 16,000
Объемы реализации КЦ/ТНК, тонн <sup>3</sup>	Тонн	15,287	13,500 – 14,500
Общая выручка Группы	KZT млрд	436.6	485 – 505
Выручка от реализации ЗОУ (по Группе)	KZT млрд	365.1	392 – 408
Денежная себестоимость (по доле владения, С1)	\$US/фунт	11.56	\$11.00 – \$12.00
Денежная себестоимость + капитальные затраты добычных предприятий	\$US/фунт	15.08	\$15.00 – \$16.00
Инвестиционные расходы (на 100% основе) <sup>4</sup>	KZT млрд	75.4	85 – 95

1. Объем производства (на 100% основе) представляет собой совокупный объем выпуска продукции предприятий, в которых Компания имеет долю участия, и не учитывает, что некоторая часть фактического объема выпуска продукции может принадлежать партнерам по совместной предпринимательской деятельности. Фактический объем выпуска продукции предприятий корректируется по результатам фактического инвестирования.  
2. Объем производства (пропорциональный доле) представляет собой объем выпуска продукции предприятий, в которых Компания имеет долю участия, пропорциональный доле участия в собственности.  
3. Объем реализации КЦ/ТНК (по доле владения) представляет собой совокупный объем реализации продукции КЦ/ТНК в годовом объеме реализации КЦ/ТНК, пропорциональный доле участия в собственности.  
4. Инвестиционные расходы (на 100% основе) включают расходы на приобретение и эксплуатацию основных средств.  
\* Обратите внимание, что коэффициент пересчета из в фунты USCB составляет 2.5996.

16  2018 Операционные и финансовые результаты  
Конференц-звонок Март 6, 2019

Говоря о планах на 2019 год, самым важным моментом, на который хотелось бы повторно обратить внимание, является наша приверженность планам по поддержанию добычи на 20% ниже планового уровня, установленного в рамках контрактов на недропользование.

Ожидается, что уровень производства пропорционально доле участия в 2019 году составит от 13 000 до 13 500 тонн урана, с учетом снижения, что составит около 22 750 – 22 800 т урана на 100% основе. Без учета сокращения объемов, уровень производства Казахстана в 2019 году превысил бы отметку в 28 500 т урана в рамках действующих контрактов на недропользование. Таким образом, наша ориентированная на рынок стратегия приводит к существенным изменениям. Что касается нашей себестоимости пропорциональной доле, мы ожидаем, что денежная себестоимость за фунт сохранится в пределах 11-12 долларов США, а денежная себестоимость в совокупности с капитальными затратами – в пределах 15-16 долларов США за фунт.

Наши целевые показатели по объемам продаж остаются последовательными с нашей ориентированной на рынок стратегией. Объем продаж Казатомпрома и ТНК в 2019 году запланирован на уровне от 13 500 до 14 500 тонн урана.

Ожидается, что продажи сверх запланированного уровня производства продукции будут в основном обеспечены за счет остатков готовой продукции, наших дочерних организаций по контрактам и соглашениям с партнерами и спотового рынка.

Что касается затрат, капитальные затраты добычных предприятий в 2019 году ожидаются на уровне от 85 до 95 миллиардов тенге на 100% основе, что немного выше показателей 2018 года в связи с проектами, осуществляемыми на некоторых месторождениях в рамках соответствующих планов разработки.

Являясь крупнейшим мировым производителем природного урана, имеющим сильный портфель активов и запасы с одним из самых низких показателей себестоимости, Казатомпром имеет очень устойчивую бизнес-модель, благодаря которой результаты по доходности и денежным потокам сохранили стабильность даже в сложные для уранового рынка последние несколько лет.

По мере укрепления рынка урана с его привлекательными фундаментальными факторами, мы верим, что уникальные позиции Казатомпрома – с рудниками



мирового класса, низкой себестоимостью и существенной гибкостью производства - принесут нам выгоды при восстановлении рынка.

Мы уверены в долгосрочных перспективах нашей отрасли, и с нашей приверженностью к стратегии, ориентированной на рынок, мы ожидаем обеспечить увеличение стоимости компании во благо всех заинтересованных сторон.

### Questions and Answers Session



**Operator** We will now begin the question-and-answer session. To maximize participation, we ask that you limit your questions to two questions at a time. If you had additional questions, you are welcome to re-join the queue. To join the question queue, you may press star, one on your telephone keypad. You will hear a tone acknowledging your request. If you are using a speakerphone, please pick up your handset before pressing any keys. To withdraw from the queue, press star, two. Once again, investors on the call who wish to ask a question may press star, one.

**Interpreter** Для того, чтобы как можно больше участников могли задать вопросы, мы просим каждого из вас ограничиться двумя вопросами. Если у вас появятся дополнительные вопросы, просим вас заново занять очередь на вопросы. Для того, чтобы занять место в очереди на вопрос, вы можете нажать звездочку и цифру «1» на циферблате телефона. Вы услышите звуковой сигнал, подтверждающий ваш запрос. Если вы говорите через громкоговоритель, пожалуйста, снимите трубку, прежде чем нажимать на клавиши. Чтобы выйти из очереди, нажмите звездочку и цифру «2». Итак, еще раз: инвесторы, участвующие в конференц-звонке, которые хотят задать вопросы, могут сейчас нажать звездочку и цифру «1».

**Operator** We will pause for a moment as callers join the queue.

- Interpreter** Мы подождем немного, чтобы желающие могли присоединиться к очереди на вопросы.
- Operator** Ok, so our first question on the line comes in from the line of Alex Pearce from the Bank of Montreal. Please go ahead.
- Alex Pearce** Good morning everybody. My question, really is uh, in terms of the revenue guidance you've given this year, I think, 392-408 billion tenge, uhm, can I just check what the underlying uranium price assumption is for that? Uh, what is the spot price, you've obviously given us the sensitivity table in the results, I just want to know what that assumes. Is it...is it spot now?
- Interpreter** Итак, вопрос по доходам, которые вы обозначили на этот год и объемы этих доходов. Какие факторы Вы учитывали при определении данных объемов? Это цены на спотовом рынке, и какие цены на спотовом рынке вы взяли как ведущий фактор?
- Galymzhan Pirmatov** Hi Alex, thank you for asking the question. I'll ask Meirzhan for a response.
- Meirzhan Yussupov** Oh, ok thank you Alex for the question. Going forward for this year we are estimating for taking as a base spot price of 26 per pound.
- Alex Pearce** 26?
- Meirzhan Yussupov** Yes, 26, uh.
- Alex Pearce** Ok, thank you
- Meirzhan Yussupov** На русском. Перевод на русском. Спасибо Алекс за вопрос! В наших расчетах на этот год мы взяли цену, спотовую котировку урана по цене 26 долларов за фунт.
- Operator** Ok, the next question on the line comes in from Connor Rowley calling from Credit Suisse. Please go ahead.
- Connor Rowley** I have two questions. First one is just on your portfolio now, so I see that you've had a lot of changes in your stake ownerships over the last few years, how do you look at the portfolio now? And, uh, are there any plans over the coming years towards partners and maybe to increase stakes further in your existing portfolio, and the second question is just on any thoughts on Yellow Cake or other sorts of purchases, on your sales guidance or parts of your production guidance, I assume there's nothing in there in terms of Yellow Cake. Are there any plans or discussions on sale further inventory to Yellow Cake? Thanks.
- Interpreter** Итак, первый вопрос: Говоря о вашем портфеле активов, скажите, пожалуйста, произошли ли какие-либо изменения в портфеле ваших активов, которые принадлежат государству? И предполагаете ли вы какое-либо увеличение? Будут ли какие-либо другие покупки, за исключением Yellow Cake? И есть ли у Вас какие-либо планы по дальнейшим изменениям?

**Galymzhan Pirmatov** Connor, thank you for asking the question. On the first one if you look at page six of the presentation, you will see all thirteen of our assets and this is you know, for the time being this is how it looks and we don't have any plans in the near future on significant changes to this picture. As you can see, five of the assets have been changed in terms of accounting treatments while we were preparing for the IPO. In terms of sales, as you know, the Yellow cake contract has obligations to sell up to hundred million dollars a year, in the next nine years if Yellow Cake wants to buy, so uh we cannot really comment in terms of Yellow Cake's plans, but you obviously understand that, well, it's driven by Yellow cake's ability to raise funds from investors to purchase more uranium from us.

**Connor Rowley** Ok then so just one really quick follows up. The Yellow Cake sales then I assume that would have to be based on the prevailing price whenever the sale was made?

**Galymzhan Pirmatov** Yes, it will be a market price, no discount.

**Connor Rowley** Ok, great, thank you.

**Galymzhan Pirmatov** На первый вопрос ответ. На шестой странице, на нашей презентации Вы видите тринадцать наших добычных активов и изменения, которые произошли по пяти из них в рамках подготовки к IPO с точки зрения учета этих активов в наших финансовых отчетах. Это текущая картина, и у нас в ближайшее время нет никаких планов по дальнейшим существенным изменениям с точки зрения нашей доли, в наших совместных предприятиях. Относительно второго вопроса: контракт, который мы подписали с Yellow Cake, подразумевает, что у нас есть обязательства в течение следующих девяти лет продавать уран компании Yellow Cake до ста миллионов долларов в год, если Yellow Cake воспользуется своим правом. Мы не можем комментировать планы Yellow Cake относительно покупки урана в этом году, но понятно, что это напрямую зависит от возможностей и желаний Yellow Cake привлечь дополнительные инвестиции от своих инвесторов, для того, чтобы совершать дополнительные покупки урана.

**Operator** Ok, the next question on the line comes from Dominic O'Kane calling from JP Morgan. Please go ahead.

**Dominic O'Kane** Hello, Uh, two questions from me. Just, another question on future sales, but specifically to do with strategy. Could you maybe just give us more details on how you see your strategy evolving in 2019 and 2020 and then longer term, how much do you expect to sell on a spot basis and how are you thinking about entering into longer term contracts at the moment at a potentially fixed price? And then my second question is with respect to your CAPEX guidance. Could you maybe help us, uhm, understand, uhm, where that 85 to 95 billion tenge CAPEX guidance will be spent? Which mines account for the majority of CAPEX spent. Thank you.

**Interpreter** Итак, вопрос от Доминика, JP Morgan. Первый вопрос: могли бы вы прокомментировать Ваши будущие продажи, и какова будет стратегия в этом отношении в 2019, так и в 20-ом году и, если можно, в более долгосрочной перспективе? Будет ли ваша стратегия основываться на спот цены, то есть, на рынке спот или больше опираться на долгосрочные контракты по фиксированной цене? Второй вопрос также касается перспектив расходов по

КАПЕКС. Мы знаем, что Ваши расходы КАПЕКС составили 85-95 миллионов тенге. Может ли что-нибудь измениться в перспективе в этом плане?

**Galymzhan  
Pirmatov**

Thank you Dominic, in terms of contracting strategies, we basically come from fundamental analysis of the market, supply and demand, and we do not have a set target in terms of fixed price or spot price contracting. If our fundamental analysis shows that markets will continue to strengthen, we will not be locking in fix price contracts. And in the future if and when we feel that we will not be expecting any further market strengthening, we may start locking up those contracts for long term contracts. So that's our contracting strategy. In terms of the CAPEX, yes, it is billions of tenge, a slight increase, and those increases are mainly coming from investment in KATKO which is our JV with Orano, Inkai our JV with Cameco, Karatau our JV with Uranium One, and Ortalyk which is 100% owned subsidiary of Kazatomprom. So those mining assets will be investing more than in the previous year due to expansion plans that were planned all along according to the subsoil use contract.

Я позволю ответить на русском, относительно стратегии по подписанию контрактов у нас нет каких-либо целей по разбивке контрактов, подписываемых по цене на спот или по фиксированным ценам. Мы проводим фундаментальный анализ спроса и предложения. Если наше видение будет таковым, что мы ожидаем дальнейшее усиление рынка урана, то мы будем продолжать подписывать договора, в большинстве своем, связанных к спотовой ценой и не будем подписывать договора, фиксируя цену. В будущем, если наш фундаментальный анализ будет показывать, что мы не ожидаем дальнейшего усиления рынка, мы, наверное, начнем подписывать долгосрочные контракты, фиксируя те цены, которые есть на тот момент по долгосрочным контрактам. То есть наша стратегия по подписанию контрактов не подразумевает какой-то заранее заданный параметр с точки зрения только контракта, по каким спотовым или фиксированным ценам подписывать. Относительно капитальных затрат, да, во-первых, эти цифры в миллиардах тенге, есть несущественные увеличения капитальных затрат. Эти увеличения связаны с увеличенными инвестициями в наших совместных предприятиях «КАТКО», это совместное предприятие с Орано, «Инкай» - это совместное предприятие с «Камеко», «Каратау» - это совместное предприятие с Uranium One, и «Орталык» стопроцентное дочернее предприятие Казатомпром. Эти инвестиции связаны с ожидаемым увеличением производства, в соответствии с контрактами на недропользование.

**Operator**

Ok, so the next question comes in on the line of Anna Antonova coming from JP Morgan. Please go ahead.

**Anna  
Antonova**

Yes, ok thanks for your presentation. A follow up question from our side on CAPEX. So we just checked the CPR that you've released last year and actually the 100% CAPEX for mining assets was quoted there at more than a hundred billion tenge for this year, which is higher than your current guidance. Could you please provide some color on where you have trimmed your CAPEX expectations and for which mines, or maybe you have just reorganized your CAPEX spent, or maybe there is just some delay into CAPEX to the next year. That's the first question, and the second question is are you still committed to your capacity cuts up to 2020-2021 should we continue to expect that your production will remain flat next year, year on year versus this year? Thank you.

- Interpreter** Итак, вопрос от Анны, JP Morgan. Первый вопрос: Скажите, пожалуйста, Ваши КАПЕКС затраты, которые где-то приближаются к ста миллиардам тенге, будут ли они меняться в ближайшем будущем? Связано ли это с какими-то задержками или с другими изменениями? И второй вопрос, который касается относительно Вашей мощности и объемов добычи в будущем году.
- Galymzhan Pirmatov** Thank you Anna for the question. In terms of CAPEX, this is basically continuing optimization of our CAPEXes. No specific mines took a big hit, that's across the board, we continue despite we are the cheapest producer in the market....we continue to diligently look where we can optimize all of our both capital and operating expenses, so that's for the first question. In terms of the second question if you, uh, remember we are committed to take 20% less from contractual obligations for 2018-2019-2020, for 2021-22 we have not made any decisions yet. CPR report assumes that production will go up as there were no formal decisions made at the time of preparation of that report. So we will look into that question sometime this year, early next year, and when we make a decision, we'll let the market know.
- Первый вопрос. Относительно капитальных затрат, вопрос был связан с тем, что CPR отчет, который мы опубликовали в рамках IPO, он показывал чуть больше капитальных затрат, чем мы сейчас даем guidance. Связанно это с тем, что мы продолжаем работу над оптимизацией наших затрат: операционных и капитальных. Нет одного какого-то рудника, где мы решили снизить капитальные затраты, это по всем нашим предприятиям мы работу проводим. Относительно наших планов по производству, если Вы помните, мы продолжаем производить на 20% меньше, чем указанные объемы в наших контрактах на недропользование. Это будет 18,19,20-й годы включительно. В CPR отчете 21-й, 22-й год показывал на повышение объемов производства, в связи с тем, что на тот момент не было никаких решений, принятых по планам на 21-й, 22-й год. Мы, в конце этого года - начале следующего года, в зависимости от результатов нашего внутреннего анализа, будем принимать решение на 21-й, 22-й год. Когда мы примем решение, мы об этом объявим.
- Operator** Ok, so we currently have no further questions coming through so as a reminder press star-one on your telephone keypad if you would like to ask a question.
- Interpreter** Итак, мы хотим напомнить, пожалуйста, ограничьтесь двумя вопросами. Если у Вас возникают дополнительные вопросы, пожалуйста, займите вновь очередь на вопрос.
- Operator** Ok, so we do have another question coming to from the line of Anna Antonova calling from JP Morgan. Please go ahead.
- Anna Antonova** Thank you, just a small follow up question from us on your dividends, so uh when can we expect the announcement for the final dividends for 2018 to be announced, and the second one on this, uh, do you plan to have annual dividend payments, or maybe your reviewing it, or maybe you can go and switch to quarterly, or semi-annual dividend payments in the future?
- Interpreter** Итак, вновь вопросы от Анны Антоновой, JP Morgan. Первый вопрос касается, могли бы вы представить вашу политику по выплате дивидендов, годовых дивидендов на конец 2018 года. И второй вопрос: Планируете ли вы внести

какие-либо изменения в ваши принципы дивидендной политики. Может быть, переход от годовых выплат дивидендов к квартальным выплатам?

**Galymzhan Pirmatov**

Thank you Anna, as you remember, in the Prospectus, we've committed that in 2019 and 2020 we will be paying not less than 200 million dollars for the dividends, we stand by that promise. Dividends will be formally approved by shareholders end of May and in accordance to joint-stock company legislation in Kazakhstan will be paid out within 90 days. As of today we have no plans to move into quarterly or semi-annually dividend payments structure.

Если Вы помните, в Проспекте нашего IPO мы давали обещание, что в 19 и 20-м годах выплаты дивидендов составят не менее двухсот миллионов долларов. Мы привержены этим обещаниям. Собрание акционеров состоится в конце мая, где уровень дивидендов будет утвержден. И в соответствии с законодательством об акционерных обществах в Казахстане, дивиденды будут выплачены в течение 90 дней. На сегодняшний день у нас нет планов к переходу к квартальным или полугодовым выплатам дивидендов.

**Operator**

The next question comes in the line from Bekzat Zhassuzak coming from Investment House. Please go ahead.

**Bekzat Zhassuzak**

Hello my name is Bekzat, Investment House "Fincraft". My question has been answered prior to this, so thanks. It was regarding dividend payments, but I can ask more precisely. According to your dividend politics, you offered to pay dividends from free cash flow if it's going to be positive in a year but in your annual report it is negative, it has amounted to one-hundred and thirty thousand billion tenge with a negative sign, are you going to pay the dividend in any case? That's just one question here.

**Interpreter**

Итак, следующий вопрос опять по выплате дивидендов. Как вы указываете, ваша дивидендная политика предусматривает выплату дивидендов из свободного потока наличности, в случае позитивных показателей и в случае негативных показателей в размере 130 тысяч тенге. Скажите, пожалуйста, собираетесь ли Вы вносить какие-либо изменения в дивидендную политику.

**Galymzhan Pirmatov**

Thank you for the question, again as I said we stand by our promise, we will be paying at least 200 million dollars of dividends in 2019 and 2020 and yes, we have approved by shareholder the dividend policy. I think there is a little bit mix up in how you're reading our financial statements. We can take this question offline if you want. But we're generating strong cash flow from operating activities if you're looking at financing and other investment activities it might be lower, but as I said we will be paying dividends as promised.

Спасибо за вопрос. Я еще раз повторяю, да, дивиденды в 19-м, 20-м году мы выплатим не менее 200 миллионов долларов. У нас есть утвержденная акционером дивидендная политика. Мы продолжаем генерировать хорошие денежные потоки от нашей операционной деятельности. Да, если строго следовать этой формуле дивидендной политики, наверное, сумма дивидендов была бы чуть меньше, но у нас есть возможность их выплатить как мы и обещали. Спасибо.

- Operator** Ok, so as a reminder if you would like to ask a question please press star-one on your telephone key pad now.
- Interpreter** Итак, еще раз напоминаем, если Вы хотите задать вопрос, нажмите, пожалуйста, звездочку - один.
- Operator** This concludes the question and answer session. I will now turn the call back to Mr. Pirmatov.
- Interpreter** На этом мы завершаем сессию вопросов и ответов. А теперь я возвращаю слово Казатомпрому.

### Closing Remarks

- Galymzhan Pirmatov** Thank you, operator. As we move into 2019 – our first year as a publicly traded company – we remain committed to the five key tenets of the strategy we communicated during our IPO:
- Focusing on our core business - production of uranium.
  - Being market centric, using our unique operational flexibility to rapidly adjust production volumes according to market conditions.
  - Being customer oriented and providing long-term reliability.
  - And implementing best practice business processes, while working on developing an industry leading corporate culture.
- As such, we remain committed to a disciplined and responsible approach to developing our production assets, with long-term interests of our shareholders at heart.
- Thank you for joining us today, and have a great day!
- Interpreter** Спасибо, оператор. Вступая в 2019 год - наш первый год в качестве публичной компании - мы по-прежнему привержены пяти ключевым принципам нашей стратегии, которую мы сообщали во время нашего IPO:
- Сосредоточенность на нашем основном виде деятельности – производстве урана;
  - Ориентированность на рыночный подход, позволяющий реагировать на изменения конъюнктуры рынка путем более быстрого наращивания или сокращения объемов добычи;
  - Ориентированность на клиента и обеспечение долгосрочной надежности;
  - И применение бизнес-принципов, отвечающих передовым практикам, а также развитие корпоративной культуры, соответствующей лидеру отрасли,
- Таким образом, мы по-прежнему привержены дисциплинированному и ответственному подходу к разработке наших производственных активов, в основе которого мы ставим долгосрочные интересы наших акционеров.

- END -