Кори Кос:

Добрый день, дамы и господа, добро пожаловать на День аналитика 2022 АО «Национальная Атомная Компания «Казатомпром».

Меня зовут Кори Кос, я являюсь Международным Консультантом Департамента IR, и буду модерировать сегодняшнее мероприятие совместно с Ботагоз Мулдагалиевой, Директором Департамента IR.

Мы ведем сегодняшнюю трансляцию из головного офиса в Астане, Казахстан.

Да, вы услышали меня правильно – Астана, а не Нур-Султан. Казатомпром не переезжал, и мы располагаемся там же, но город был заново переименован. На деле это изменение мало повлияло на жизнь горожан, так как «Астана» с Казахского языка переводится как «столица», так что столицу переименовали снова в «столицу». На нашем заднем фоне вы видите красивый город; благодарим всех, кто смог принять непосредственное участие и быть вместе с нами.

Я бы хотел представить сегодняшних спикеров, представителей Правления Компании. Наш новый Председатель Правления – г-н Ержан Муканов – был назначен на данную позицию немногим более месяца назад. Главный директор по коммерции – Аскар Батырбаев. Главный директор по экономике и финансам – Камила Сыздыкова. Со стороны Совета директоров присутствуют Председатель СД Нил Лонгфэллоу и независимые директоры – Рассел Бэнхам и Марк Кэшер.

Как обычно, я бы хотел предупредить вас о том, что текущее обсуждение будет включать заявления относительно будущего, в том числе заявления, основанные на данных, не являющихся историческими фактическими данными, которые включают известные и неизвестные риски и неопределенности и не являются гарантией достижения показателей деятельности в прогнозном периоде. Компания не несет ответственности за точность прогнозов. Данное мероприятие проводится для инвестиционного сообщества, и мы специально назвали его Днем аналитика, поэтому данный дисклеймер релевантен к сегодняшнему обсуждению. В рамках обсуждения компонентов финансового моделирования, мы обсудим некоторые вопросы, которые мы часто получаем в последние несколько лет, и разберем их парой примеров. Здесь мы будем использовать раскрытую ранее информация из отчета CPR (Отчет Компетентного Лица). С точки зрения долгосрочного моделирования – детальное понимание контекста вопросов, которые мы сегодня затронем, будет важно, так как все что мы будем сегодня обсуждать, необходимо воспринимать в контексте Стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости. Помимо данных и информации, раскрываемой в Ожиданиях на текущий год, мы не раскрываем Ожиданий на прогнозный период, за исключением Стратегии по производству на 2023 и 2024 год. Просим отметить, что часть информации, подлежащей сегодняшнему обсуждению, была взята из CPR, который не является частью Ожиданий Компании на текущий год. Сегодняшняя программа состоит из серии презентаций членов Правления, затем небольшой практикум, и далее сессия вопросов и ответов (Q&A). Перед тем, как мы начнем, предлагаю посмотреть короткий видео ролик «25 фактов о Казатомпроме», посвященный 25-летнему юбилею Компании, которые мы отпраздновали в июле.

[**25 фактов о Казатомпроме, видеоролик, англ. язык** - https://youtu.be/YWVl4a-TECA?t=202]

Как вы видите, Компания прошла очень долгий путь, который она начала в 1997 году с производства 800 тU. Начнет наше мероприятие Нил Лонгфэллоу, Председателя Совета директоров.

Нил Лонгфэллоу:

Спасибо, Кори. Замечательное видео – 25 фактов производственной деятельности, я очень горжусь быть частью этого бизнеса – спасибо всем присутствующим и всем кто присоединился к прямой трансляции. Очень рад тому, что мы, в том числе Независимые директоры, смогли сегодня собраться здесь – как уже отметил Кори, здесь с нами Марк и Рассел, и мы все можем обсудить интересующие вас темы формальном и неформальном формате. Здесь собралась очень сильная команда с обширным опытом, и я с нетерпением жду сегодняшние презентации и обсуждения, и еще раз благодарен вам за уделенное сегодня время.

Думаю, вы в курсе, в этом году нам 25 лет, а также 14 ноября исполнится 4 года с момента нашего листинга на Лондонской Фондовой Бирже (ЛФБ). Я в то время уже был в команде, это была отличная возможность для Казатомпрома, и без всякого сомнения, Совет директоров и Правление остались приверженными принципам прозрачности и поддержания высокого уровня доверия и открытого диалога с заинтересованными сторонами, вся совместная работа способствовала этому.

Очень важным было публикация стратегии в рамках подготовки к первичному публичному размещению (IPO) – она важна для нашего успеха, и мы регулярно проводим анализ Стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости. Это как никогда важно с учетом развития отрасли и за последние пару лет, а также наблюдаемой в последние месяцы волатильности – и мы как Компания должны уделять этому внимание. Мы также регулярно проводим анализ возможностей для роста в других сегментах ядерного топливного цикла. Маленькое примечание, для тех, кто меня не знает – я обладаю опытом в каждом из сегментов ядерного цикла – в настоящее время в сегменте добычи, но также успел поработать на всех стадиях, от управления предприятием ядерной энергетики до переработки ядерного топлива и декомиссии, очень рад сейчас работать и в начальной стадии – добыче урана. Среди упомянутых ранее возможностей для роста, приведу пример – конверсия UF_6. Цены на рынке конверсии достигли исторического максимума, и мы пристально за этим следим. Это ключевая часть ядерного топливного цикла, и без этого этапа эксплуатация ядерных реакторов, для которых мы являемся крупнейшим поставщиком урана, была бы невозможна. Несомненно, мы можем с уверенностью сообщить, что стратегия с фокусом на основной вид деятельности остается приемлемой и верной сегодня так же, как и 4 года назад. В качестве опоры пяти основополагающих элементов, сопровождающих эту стратегию, необходимо подчеркнуть неизменность фокуса на нашем основном виде деятельности - добыче урана.

Сегодня этот фокус остается неизменным, так как он является абсолютно важным для успеха, и несмотря на недавние позитивные экономические сигналы, и тренды спроса-предложения в каждом сегменте ядерного топливного цикла, ни у меня, и ни у Правления нет сомнений в том, что главная ценность Компании заключается в низкой себестоимости добычи на урановых рудниках Казахстана, с использованием метода ПСВ.

Статус национального оператора с приоритетным правом доступа к высококачественным месторождениям природного урана в Республике Казахстан, пригодным для добычи методом ПСВ является конкурентным преимуществом, и продолжит приносить ценность нашим акционерам, и я считаю, что мы это продемонстрировали и продолжаем демонстрировать посредством выплаты дивидендов.

В рамках фокуса на бизнесе по добыче урана, мы четко обозначили наши планы в Стратегии – оптимизацию ценности активов посредством оптимизации объёмов добычи, переработки и продаж на основе рыночных условий, именно рыночные условия и портфель продаж определяют производственные планы, этот подход является верным для нас.

Мы начали с внедрения трехлетнего плана по сокращению годового производства, снизив добычу на 20% от уровня объемов по контрактам на недропользование. Это решение внесло существенный вклад в восстановление баланса на глобальном урановом рынке, и благодаря спросу, постепенно проявился дефицит, который успешно нивелировал и переизбыток предложения, и накопившийся за ушедшую декаду объем запасов.

Повторюсь, ключом успеха является фокусирование нашей стратегии на вышесказанном. В то время как некоторые изначально сомневались в нашей приверженности Стратегии, в периоды, когда рыночные условия менялись, мы доказали, что мы – Компания, которая действует именно так, как она заявляла.

Как вы знаете, мы не только выполнили озвученный план, но и успешно продлили его применение (2021, 2022, 2023 гг.) решением Совета директоров. На 2024 год мы рады сообщить что снижение объемов добычи составит 10% в рамках контрактов на недропользование, и мы уверены, что данное решение имеет верное обоснование, обусловленное текущими рыночными условиями.

Данное решение обусловлено, в первую очередь, на текущих рыночных условия и успехе Компании в создании сильного портфеля продаж – именно он влияет на уровень добычи, а не наоборот. Я считаю это очень важным, уровень запасов важен, и он должен поддерживаться, однако уровень добычи определяется портфелем продаж должен.

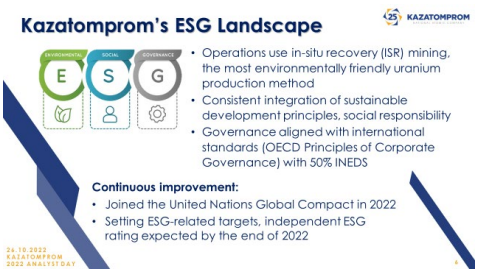
Мы вносим изменения в объемы добычи в соответствии с переговорным процессом и подписанными средне- и долгосрочными контрактами с энергокомпаниями по всему миру.

Аскар недавно вернулся из Америки с заключенной успешной сделкой. Иными словами, дополнительный объемы добычи обоснованы и уже нашли свое место на рынке; мы не увеличиваем добычу с «надеждой» увеличить продажи – причинно-следственная связь работает в обратную сторону.

Для эффективности нашей стратегии нам было необходимо улучшить уровень взаимодействия с клиентами, это требовало сосредоточенных усилий по совершенствованию функции маркетинга и усилению продаж. В видео вы видели, сколько новых клиентов у нас появилось за последние 4 года.

Успешность нашей маркетинговой команды и ее взаимодействия с рынком созрели под кураторством и лидерством Аскара, команда взаимодействует с предприятиями ядерной энергетики по всему миру, помогая Компании в достижении нашей цели по росту долгосрочной рыночной стоимости. Увеличение уровня добычи в 2024 г. в размере минус 10% относительно контрактов на недропользование является возможным только благодаря успехам в контрактной деятельности.

.



Пока производство и продажи создают условия для экономического успеха Компании, нет сомнений, что всего этого невозможно было бы достичь без эффективных бизнес-процессов, и корпоративной культуры с приверженностью самым высоким стандартам охраны здоровья и окружающей среды, промышленной безопасности и корпоративного управления, соответствующим. Программы ESG, которые соответствуют международным стандартам, являются для нас приоритетом.

В условиях возобновленного интереса к ядерной энергетике и ее цепочкам снабжения, новая категория заинтересованных сторон, сосредоточенных на ESG и устойчивом развитии, установила высокие ожидания по нефинансовым показателям. Принципы ESG, благодаря высоким стандартам безопасности, всегда были интегрированы в нашу деятельность, и с момента IPO мы продолжаем работу в этом направлении. С точки зрения защиты окружающей среды, мы используем передовой метод ПСВ, являющийся самым экологичным методом добычи урана, минимизирующий влияние на окружающую среду, биоразнообразие, водные ресурсы и здоровье.

С точки зрения социальных вопросов, так как все наши активы находятся в Казахстане, страна и население продолжают пользоваться выгодами существенной ресурсной базы, которая подтверждает наше место на рынке как крупнейшего поставщика урана с низкой себестоимостью, как Председатель СД я вместе с остальными независимыми директорами ставлю приоритет на сильном корпоративном управлении и соответствии международным практикам при обсуждении стратегии, политик Компании и принятии решений. В 2022 году Казатомпром стал полным членом Глобального Договора ООН (United Nations Global Compact), крупнейшей в мире инициативой в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Мы в процессе разработки средне- и долгосрочных целей ESG с подробными качественными и количественными показателями. Компания продолжает работу по присвоению независимого рейтинга ESG и планирует получить его в ближайшее время.

Несмотря на то, что 4 года — это не так долго, особенно в мире ядерной энергетики, где «среднесрочная перспектива» может длиться целую декаду, Компания действительно добилась серьезного прогресса. Мы планируем дальше расширять наш бизнес для создания долгосрочной рыночной стоимости, в то же время придерживаясь дисциплинированного рыночного подхода, и показать результаты выше ожиданий в сфере ESG.

Хочу поблагодарить всех присутствующих, с нетерпением жду предстоящее обсуждение. Кори, передаю слово тебе.

Кори Кос:

Спасибо Нил, а также спасибо остальным членам СД, которые смогли к нам сегодня присоединиться. Далее последуют корпоративные презентации, мы начнем с г-на Муканова. Что касается моего опыта, то я имею почти 20 летний опыт в ядерной отрасли, моя карьера началась с геологоразведочных работ, затем я занимался корпоративной стратегией, управлением рисками предприятия, страхованием, и теперь IR. Являясь IRO, я был рад узнать о назначении г-на Муканова на должность Председателя Правления, так как его опыт в отрасли тоже достаточно обширный.

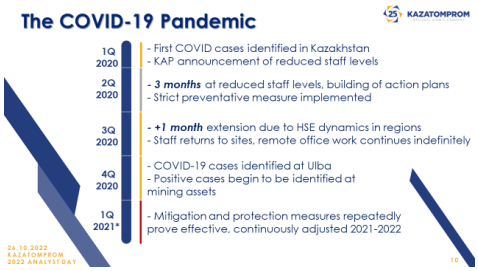
Вкратце об его опыте: Назначен на должность Председателя Правления в сентябре, до этого занимал должность Главного директора по производству с марта 2022г. Гражданин РК, окончил университет в 1999 году по специальности Металлургия, в 2003 – окончил аспирантуру. В 2009 он окончил Парижскую горную школу по специальности «Экономическая оценка горных проектов», в 2021 окончил программу Executive MBA. Он работал на различных академических и технических должностях. В системе Казатомпрома работает с 2006 года, начав в должности инженера-технолога ТОО «СП «КАТКО», С 2012 по 2014 он работал координатором по производственному развитию AREVA Mines в г. Париже, и занимал различные руководящие должности в дочерних и зависимых организациях Компании: ТОО «СП «КАТКО», ТОО «Казатомпром-SaUran», ТОО «Каратау» и ТОО «Семизбай–U». Передаю слово вам, г-н Муканов

Ержан Муканов:

Спасибо, Кори. Добрый день, дамы и господа, добро пожаловать на День аналитика Казатомпром 2022. Отдельное спасибо тем, кто принимает непосредственное участие – несмотря на то, что мы сообщили о мероприятии за короткий срок и еще существуют некоторые ограничения на перелеты, вы все же смогли приехать.

Сегодня – третье мероприятие с момента нашего IPO в Лондоне и Астане в 2018 году, которое мы проводим для инвестиционного сообщества. Осенью 2019 года мы провели День инвестора в Лондоне, а в марте 2020 года – аналогичное мероприятие для местной аудитории на площадке Astana International Exchange. Мы планировали организовывать такие мероприятия на ежегодной основе, но мы все знаем, что последовало за мартом 2020.

Наш бизнес, как и любой бизнес во всех отраслях по всему миру столкнулся с последствиями пандемии. Не важно, какой прочной была система управления рисками и как щепетильно были составлены планы – очень немногие компании смогли предвидеть вызов такого масштаба, и уж точно никто не ожидал, что подобная ситуация продлится так долго.



Системы управления рисками предприятия Казатомпром были активированы, и мы быстро адаптировались для того, чтобы защитить здоровье и безопасность наших сотрудников, в то же время сохраняя наши обязательства перед клиентами и проявляя свою надежность в качестве поставщика. Несмотря на то, что пандемия повлияла на разработку скважин и производственную деятельность, мы продолжили повышать ценность для наших инвесторов и заинтересованных сторон. В 2020 и 2021 году мы превзошли ожидания по уровню выплат дивидендов, а оценка Компании оставалась на высоком уровне.

В 2022 году мы столкнулись с новыми вызовами для страны, для Компании и для урановой отрасли в целом. В январе, трагические события в Казахстане породили спекуляцию о том, что Казатомпром не сможет придерживаться своих обязательств, и я с гордостью сообщаю, что подобные спекуляции не оправдались. Компания снова адаптировалась с успехом. Несмотря на то, что события не оказали прямого влияния на Компанию, это был очень сложный период для наших людей, их семей

и нации в целом. События потрясли мировую точку зрения относительно общественной стабильности в Казахстане, и мы, являясь национальной компанией сосредоточился на ESG-рисках. Хотелось бы отметить, в результате мы увидели положительные изменения в стране.

Затем, в конце февраля, разразился Российский конфликт в Украине, где даже сейчас, 245 дней спустя, мы являемся свидетелями бессмысленной и душераздирающей боли и страданий на каждодневной основе. Конфликт повысил региональную напряженность до беспрецедентных высот, сдвинул региональные и отраслевые риск-профили, и увеличил экономическую неопределенность по всему миру.

Как и в случае с пандемией, с шоками цепочки снабжений, и с январскими событиями, Казатомпром напоминает заинтересованным сторонам, что мы сделаем все возможное для соответствия ожиданиям бизнес-сообщества. Мы инвестировали много времени и усилий для того, чтобы основать нашу репутацию, основанную на принципах прозрачности и поддержки высокого уровня доверия.

Мы верим, что в ходе борьбы с каждым вызовом, преодолевая каждый беспрецедентный барьер, мы доказываем нашим инвесторам, клиентам и заинтересованным сторонам, что мы придерживаемся стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости, о которой говорил Нил. Наша система корпоративного управления гарантирует, что наши решения, действия, и раскрытия корпоративных событий соответствуют высоким стандартам, применяемым к любой международной листингованной компании. В то же время, мы понимаем, что геополитика играет сильную роль в восприятии Казахстана сторонними наблюдателями, и это транслируется на операционную среду Казатомпрома. Я не могу сидеть здесь с вами и заявлять, что подобные риски абсолютно не обоснованы. Мы все видели, как сложные социальные условия и беспорядки могут развиваться даже в самых стабильных странах. Каждая заинтересованная сторона имеет свою перспективу и толерантность к риску, основанную на ее понимании и опыте. Поэтому, с точки зрения коммуникаций, наша работа – повторно делиться нашим мнением о том, что соотношение выгоды и риска существенно сдвинулось в пользу Казатомпрома.

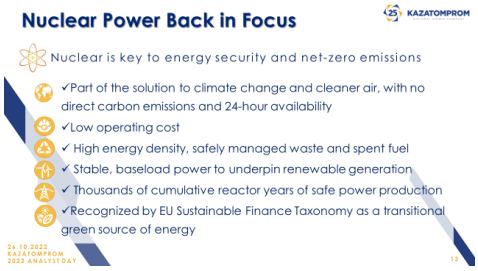
У Компании есть исключительная возможность способствовать возрождению атомной энергетики, как ключевого элемента в производстве экологически чистой энергии. Нил сделал отличное резюме нашей стратегии по продажам и добыче, фокусированную на охране труда и безопасности. В рамках стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости, ни одна компания в отрасли не сможет извлечь большую выгоду из улучшения инвестиционного климата и высоких цен на уран, чем Казатомпром.

Наша приверженность стратегии должна быть ярко выраженной, и это как никогда способствует стоимости и инвестиционной привлекательности Казатомпрома. Как и наша стратегия, инвестиционная привлекательность не изменилась с момента проведения IPO: Мы крупнейший производитель в мире, более 40% первичной мировой добычи приходится на наши рудники. Исходя из доли владения в СП, а также благодаря нашим ДЗО, мы являемся источником около 25% мирового предложения урана, поставляя тонны продукции, которая была добыта с использованием метода ПСВ. Данный метод обеспечивает гибкость и способность быстро реагировать на любые изменения

спроса на рынке. Статус национального оператора дает нам приоритетное право к урановым резервам и ресурсам Казахстана, крупнейшей в мире базе резервов, которая может быть извлечена методом ПСВ.

Мы продолжаем развивать наш портфель продаж, заключая контракты с новыми и текущими клиентами по всему миру, и имеем все предпосылки продолжения роста с возможностью увеличения добычи в ответ на рост продаж. Мы ожидаем, что сильная финансовая позиция станет еще сильнее благодаря положительному сентименту на ядерном и урановом рынках, и мы остаемся преданными принципам устойчивой прибыли.

Наши показатели производственной безопасности и охраны окружающей среды остаются лучшими в отрасли, и мы продолжаем развивать программы и политики в области ESG. И напоследок, мы гордимся высокими стандартами корпоративного управления, которые используются при принятии решений за последние четыре года. Мы продолжаем совершенствовать данные стандарты по мере эволюции нашей операционной среды.

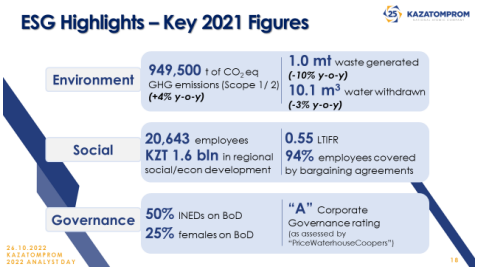


Мы твердо верим, что те инвесторы, которые видят ценность урановой отрасли и верят в положительный сценарий будущего ядерной индустрии, понимают, что эти элементы создают возможность для Казатомпрома. Эта возможность перевешивает даже сегодняшние повышенные региональные риски. Я благодарю вас за присутствие и за ваше внимание. Теперь я бы хотел пригласить нашего Главного директора по коммерции, Аскара, который теперь также отвечает за стратегию и ESG. Г-н Аскар Батырбаев, передаю слово вам.

Аскар Батырбаев:

Спасибо, г-н Муканов, за вашу презентацию. Прежде чем мы начнем обсуждение рынка и вопросов транспортировки, которые наиболее интересуют присутствующих здесь, я бы хотел показать пару слайдов по стратегии и ESG, относящихся к моей новой роли.

Как отметил предыдущий спикер, Казатомпром стал полноценным членом Глобального Договора ООН (United Nations Global Compact) в марте 2022 г. Мы выявили шесть приоритетных направлений, на которых мы сосредоточимся. Быть частью Глобального Договора ООН – большая ответственность для Казатомпрома, и мы будем прикладывать усилия в этом направлении.

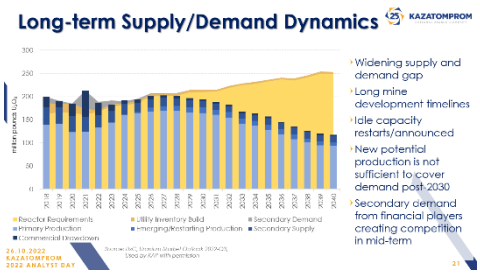


Здесь мы видим ключевые показатели ESG – у нас хорошие результаты, и мы акцентировали на них внимание в течение 10 лет, перед IPO. Мы уже раскрывали большинство из этим данных, но они находились в разных секциях нашей Финансовой Отчетности или Годового Отчета, но в этом году мы будем прикладывать всевозможные усилия для получения первого ESG рейтинга. Договор уже заключен, и эти цифры будут взяты за основу присвоения ESG рейтинга.

На следующем слайде результаты третьего квартала, которые мы раскрыли сегодня в рамках релиза по операционным результатам деятельности. Мы скорее всего подготовим более крупный и детальный отчет когда мы получим ESG рейтинг, и там мы покажем текущие количественные индикаторы и целевые индикаторы в рамках глобального плана, который также будет и у Правительства Казахстана с точки зрения достижения цели по декарбонизации к 2060 году. Как Компания, мы сможем достигнуть некоторые из этих параметров, которые также берет себе в качестве целевых и Правительство.

Как мы многократно заявляли ранее, мы остаемся приверженными рыночной дисциплине. Мы разработали подход и сделали первые заявления о сокращении добычи в 2017 году, но реакции рынка не последовало, т.е. никто тогда не верил, что мы это сделаем. После IPO и составления трехлетнего плана, вы осуществили сокращение добычи на максимально разрешенный уровень в размере минус 20% от объемов по контрактам на недропользование, придерживались этого решения три года, и продолжили сокращение объемов добычи в 2021, 2022 и 2023 годах, как отметил Нил. В 2024 мы также снижаем уровень добычи, но на уровне минус 10%. Итого, мы изъяли 44 тысячи тонн урана из предложения – изъяли и планируем изымать до конца 2024 года, и это примерно 70% годового спроса атомных станций, очень крупная цифра. Ни одна компания в мире так не делала, и мы, как ответственный производитель, были вынуждены поцти на такой шаг для того, чтобы в будущем могли иметь здоровый рынок, который будет приносить пользу его участникам, особенно предприятиям в сфере энергетики и поставщикам.

И так, решение по сокращению на 10% в 2024 год, как Нил и г-н Муканов отметили, было принято основываясь на рыночные условия, которые мы неоднократно обсуждали с инвесторами. Это имело благоприятный эффект на наш портфель продаж, послуживший триггером для увеличения добычи, которая все же остается на низком уровне относительно контрактов на недропользование. Мы видим хорошие сигналы по спросу и предложению, но также мы видим интерес со стороны энергокомпаний, который транслировался в наращивание портфеля продаж с нашей стороны. Мы отразили изменение в сентименте со стороны энергокомпаний изменением производственного плана на 2024 год. Может это коснется и 2025 года, но пока об этом рано говорить. Мы твердо верим, что наша коммуникация с рынком и наши действия являются последовательными, как и наши планы.



С точки зрения спроса и предложения, мы связались с UxC и получили их разрешение на распространение данных которые вы видите на слайде. Мы не используем наше видение как крупнейшего производителя, а вместо этого используем данные третьей стороны. Вы все знаете, UxC и TradeTech – хорошо известные компании. Что мы видим, это то, что период переизбытка предложения закончился. Мы видим малые изменения спроса и предложения, но в целом уже наблюдаем, что переизбытка предложения уже нет, это хорошо. Мы следуем за спросом, и серой зоной помечен вторичный спрос, который обоснован повышенным интересом со стороны финансового сектора. Иными словами, когда мы видим интерес со стороны финансовых институтов, это значит, что продукт

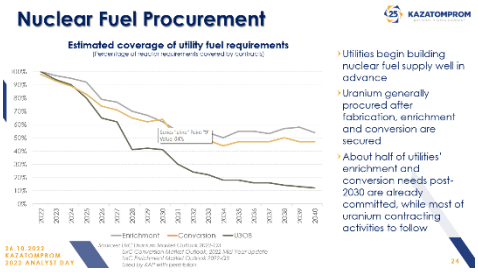
популярен не только для его основных пользователей, но и для тех, кто видят хороший потенциал в росте данного рынка.

Наше видение – у UxC слишком пессимистичное мнение о вторичном спросе со стороны финансового сектора. То, что мы слышим и видим, говорит о более сильном спросе на рынке урана. Мы много раз общались с представителями финансового сектора на разных конференциях, в том числе и на конференции WNA в этом году, и столкнулись с рекордным количеством финансовых институтов, которые посещали эти конференции и просили о встречах и о выходе на урановый рынок. Я полагаю, с их прибытием на рынок, и при благоприятных условиях рынков капитала, они могут обеспечить намного больше спроса и ажиотажа в среднесрочной перспективе. Я не думаю, что этот спрос будет актуальным в долгосрочной перспективе, но в кратко- и среднесрочной перспективе я уверен, что новые игроки создадут хорошую конкуренцию энергокомпаниям за доступные на спот-рынке фунты (урана), что наверняка подтолкнет предприятия в сфере энергетики на контракты чтобы обеспечить себе бесперебойные поставки. По спросу и предложению на этом, пожалуй, все.

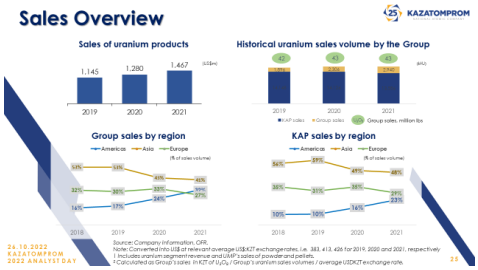
Пока мы обсуждаем вторичный спрос, хотел бы также и упомянуть, что мы получаем много вопросов от всех заинтересованных сторон про недавно объявленный фонд физического урана в Казахстане – ANU. Фонд уже запущен, на площадке Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). Первый этап завершился, было привлечено 74 млн долларов США от инвесторов, и сейчас идут переговоры с частными и небольшими инвесторами с целью привлечения дополнительных средств, в том числе рассматривается IPO. Мы бы хотели сказать, что мы не контролируем фонд. Фонд полностью независим, мы лишь являемся инвестором. Мы бы хотели показать, что не будем продавать весь балансовый материал фонду, а просто заявить о том, что мы создаем фонд урана в Казахстане, привлекаем инвесторов в Казахстан, и помогаем им найти здесь рост – что разумно, учитывая, что 40% глобальной добычи приходится на Казахстан. У них есть свой сайт, сильная команда, они уже ведут переговоры с инвесторами. Мы не знаем точно, сколько они на данный момент смогли привлечь, у них есть своя команда, свой офис в Астане – вы можете связаться и обсудить интересующие вас темы. Мы будем рады предоставить их контакты, ссылку на сайт – если у вас есть желание стать частью их инвестиционного портфеля, мы будем рады связать вас с ними.

Другая часть, которой нету в модели UxC, это потенциальный трейдинговый хаб, о котором объявил CNNC на одной из конференций в 2021 году. Они уведомили о том, что будут строить склад, огромный склад на границе Китая и Казахстана к 2026 году. Склад будет обладать возможностью хранить до 23 тысяч тонн, и их идея не просто в том, чтобы держать склад для наращивания запасов, а для создания возможности торговли/трейдинга. Мы все знаем, что Китай сегодня – один из крупных рынков, но учитывая темпы их строительства, количество атомных станций в разработке, учитывая то что одобрение на все эти станции уже получено, они явно станут самым крупным рынком. И вот эта точка на карте, которую вы видите, станет хабом, через который пройдет больше урана, чем по всему остальному миру. Очень интересно будет наблюдать, как они будут адаптировать идею по торговле/трейдингу, какой она будет на деле. Полагаю, что предстоит внести изменения в законодательство, также разрешить инвесторам держать физический уран – относительно новая идея, но мы можем заявить, что первый этап строительства уже завершен – зона для хранения 3

тысяч тонн. Она уже заполнена их собственными запасами. Сейчас идет второй этап строительства, расширение зоны до 13 тысяч тонн, огромная работа, четырехкратное увеличение. Идея трейдинг-хаба планируется к внедрению уже в конце 2023 года, и это может стать источником дополнительного спроса, который еще не учтен в моделировании, породив конкуренцию за доступные объемы, что крайне интересно.



С точки зрения закупки ядерного топлива, данные также от UxC, вы видите, что закупки на рынках конверсии и обогащения намного лучше, чем урана. Это вполне понятно, энергокомпании замещают мощности Российских производителей – они начнут с конверсии и обогащения, и потом перейдут к сегменту добычи. Не секрет, что уран доступен по миру, его нехватки не наблюдается, но вопрос в себестоимости его добычи. Итак, когда вопрос обеспечения объемов для конверсии и обогащения будет закрыт, особенно если замещение мощностей Российских производителей будет выполнено, ожидается высокий спрос для производителей чтобы обеспечить объемы. Мы видим, что действия со стороны энергокомпаний в рамках обеспечения поставок в будущем уже начались, но им нужно приложить большие усилия для того, чтобы обеспечить себя топливом, особенно после 2030 года. Следующая декада будет сложной для энергокомпаний, если мы не начнем данное обсуждение в середине текущей декады. Всем производителям нужно будет продумать свои инвестиционные программы, чтобы убедиться, что инвестиции будут на достаточном уровне, что будет вестись разработка ресурсов, чтобы все могли придерживаться обязательств, которые они на себя взяли в плане декарбонизации, и прочих планов на 2050 и 2060.

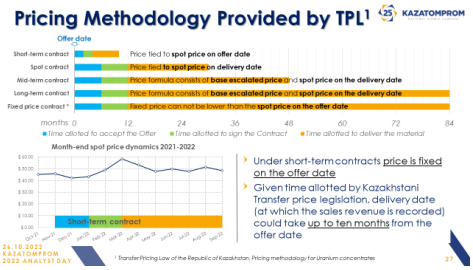


На следующем слайде, мы бы хотели показать обзор продаж, и как мы диверсифицируем наш портфель. Не секрет, что мы обладаем хорошей географической позицией с точки зрения соседей – два наших крупных рынка, Китай и Россия, делят с нами границу. Зависимость от поставок в Китай в некоторой мере допустима, но, когда мы выходили на IPO, мы повернулись в сторону Западных рынков и попытались диверсифицировать наш портфель продаж по максимуму. Вы видите, что на Американском рынке, если взять только Казатомпром – 10% наших продаж приходились на США, а к 2021 эта доля составила уже 23%, и мы пытаемся заключить как можно больше контрактов, которые приведут к диверсификации портфеля продаж, где в идеале мы не зависим от одного какого-либо клиента или страны. Данная работа продолжается, команда коммерческого блока активно встречается с клиентами, мы хотим иметь как максимально возможный диверсифицированный портфель, особенно учитывая текущую геополитическую среду.

Avg. Annual Spot Price (USD)	2022E	2023E	2024E	2025E	2026E
20	35	24	22	23	21
30	38	32	31	31	30
40	41	40	40	40	39
50	44	48	48	48	49
60	47	56	56	56	58
70	50	63	65	64	67

Далее мы хотим показать вам таблицу чувствительности к ценам. Мы хотим обратить внимание – не используйте ее как прогноз или обещание – это текущий портфель, т.е. любой новый долгосрочный договор изменит таблицу, это лишь текущий срез. Мы получали обратную связь на конференциях, звонках с инвесторами, в ходе общения с заинтересованными сторонами, о том, что присутствует разрыв между средней ценой реализации и ценой на спот-рынке. На следующем слайде вы увидите детали о том, как работает методика трансфертного ценообразования, но в целом, если

допустим случается повышение цены по споту, а у вас уже есть на руках контракты, использующие цену предыдущего периода, то и возникает недопонимание – почему при повышении рыночной цены ваша средняя цена реализации от нее отстает. Но если посмотреть на финансовые результаты не только Казатомпрома, но и Cameco, вы в них увидите такую же ситуацию. Уникальное обстоятельство нашего рынка.



На следующем слайде иллюстрация отвечает на вопрос инвесторов о том, как работает трансфертное ценообразование, и какое отношение оно имеет к рыночной цене. Везде, где средняя цена реализации отставала от рыночной цены – причиной является трансфертное ценообразование. Есть и рыночные контракты, но у каждого типа контрактов свои условия. К примеру, краткосрочный контракт, использует рыночную цену на момент отправки оферты, но цена все же рыночная. Некоторые инвесторы называют такой контракт «fixed price», но цена фиксируется на рыночном значении в момент отправки оферты, а сама доставка может случиться 8-9 месяцев после фиксирования цены. Это может вызвать искажение в цене между средней ценой реализации и рыночной ценой, особенно в периоды резкого повышения цен. Этот слайд доступен на нашем Интернет-ресурсе, если у вас остались какие-либо вопросы, я лично или наша команда коммерческого блока может детально объяснить, как все работает.

На следующем слайде вы видите самый популярный топик обсуждения после февраля и января. Мы получали много вопросов о том, как мы обеспечим и будем обеспечивать поставки нашим клиентам. До текущего года мы не раскрывали наличие альтернативного маршрута, потому что в этом не было необходимости. Обычный коммерческий маршрут через Санкт-Петербург работал и продолжает работать. Наша последняя доставка через Санкт-Петербург была осуществлена в июле и была успешно доставлена на предприятие по конверсии. Но при этом мы еще с 2018 искали дополнительные возможности и альтернативы с учетом специфичности нашего груза – мы транспортируем груз Класса 7, и не каждая страна и даже регион позволяет его транспортировать. Все началось с Кубка Мира по футболу в России – мы три месяца не могли транспортировать груз через Санкт-Петербург потому что никому нельзя было перевозить груз Класса 7 – ни нам, ни Российским, ни Узбекистанским поставщикам. От этого решения пострадало три страны, и мы начали искать, уже имелся существующий маршрут из Китая в Европу, который не заходил на территорию России. ТрансКаспийский Международный Маршрут (TITR).

Он был запущен еще в 2015, для транспортировки грузов. Мы добились разрешения и на Класс 7. Мы успешно объяснили всем странам, через чью территорию пролегает маршрут о наших мерах безопасности, сделали огромную работу в 2018 и к концу 2018 успешно выполнили первую доставку компании Orano во Франции. И на самом деле, этим маршрутом доставка в адрес Orano оказалась намного быстрее, чем через Санкт-Петербург. С 2018 года мы пользовались маршрутом минимум раз в год, и осуществили доставку во все возможные пункты назначения. После событий февраля текущего года, мы решили раскрыть информацию, как это происходит, где это происходит, на форуме WNA мы показали фото процесса доставки, какие ссуда и корабли мы используем, в каком порте Черного Моря опускают якорь, и так далее. Мы делимся этой информацией, так как хотим быть максимально прозрачными.

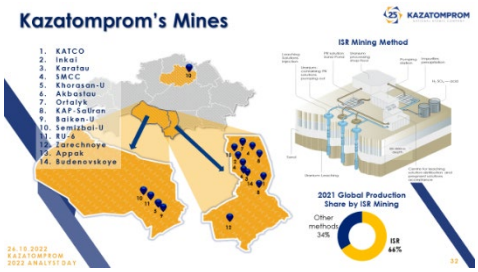
Также, в планах на следующий год, не ограничиваться лишь одним альтернативным маршрутом, мы ведем переговоры с Китаем уже не первый год, чтобы получить возможность использования их территории для осуществления доставок нашей продукции. Касательно Грузии и Черного моря, мы понимаем, что на Средиземном море присутствует огромный потенциал. Рано или поздно Турция станет страной, использующей ядерные реакторы, т.е. они разрешать транспортировку ядерных продуктов, мы намереваемся оказать содействие в этом плане, возможно подготовить пару нормативных документов, чтобы транспортировка могла быть доступна немногим ранее того времени, когда там появится первая атомная станция. Таким образом, ведутся переговоры, чтобы вместо Грузии повернуть маршрут через Турцию, и выйти на порт Мерсин, который расположен более удобно ко всем пунктам назначения, которые нам нужны.

Также, как мы заявляли на прошедших конференциях, мы рассматриваем вариант авиаперевозок. Один успешный случай доставки уже был. С текущим повышением цены урана и резким ростом на стоимости морских перевозок, возможно в будущем стоимость доставки будет сопоставима, и тогда этот способ доставки будет при необходимости доступен в качестве альтернативы.

Также нужно не забывать о свопах, которые являются хорошей практикой в нашей индустрии. К примеру, мы можем доставить груз в Китай, а один из наших клиентов может доставить сопоставимый объем на один из западных конвертеров, что является нормальной практикой и используется уже лет 10. В этом плане мы очень хорошо диверсифицированы и чувствуем себя комфортно, чтобы продолжать доставлять продукцию нашим клиентам.

Напоследок, небольшой слайд про наше завод по производству ТВС. Мы в основном занимаем позицию на начальном этапе ядерного топливного цикла, а вот завод по изготовлению топлива, последнему этап. Наше предприятие недавно осуществило первую поставку топлива клиенту в Китае. В рамках Годового отчета мы раскроем больше деталей. Мы сохраняем присутствие на каждом этапе ядерного топливного цикла на случай повышенного интереса, с учетом также и долгосрочного интереса со стороны энергокомпаний. И если этот интерес приведет к долгосрочным договоренностям с их стороны, мы готовы рассмотреть пути развития в прочих этапах ядерного топливного цикла, как упоминал Нил. Сейчас, допустим, наблюдается всплеск интереса в конверсии. У нас есть доступ к технологии конверсии, есть возможность и завод построить, если его строительство транслируется в ценность, то можем вынести данный вопрос на обсуждение СД. На этом я хочу завершить свою речь и передать слово Камиле. Благодарю всех вас.

Камила Сыздыкова:

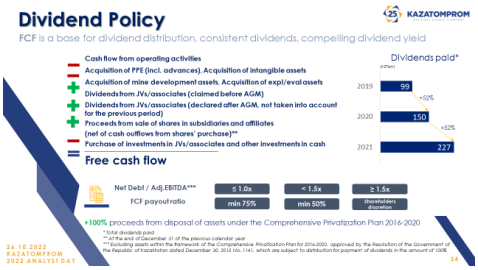


Спасибо, Аскар. Всем доброго времени суток. Прежде всего, я хотела бы поблагодарить всех вас за то, что вы пришли. Наша аудитория онлайн и офлайн - это действительно здорово, что вы уделили свое время, и я должна сказать, что для нас, для команды, ваш интерес является одной из самых больших мотиваций и движущих сил наших операционных изменений, поэтому большое вам спасибо. Я думаю, я начну с того, что очень кратко расскажу о том, что представляет собой наш бизнес - это 14 добычных предприятий, которые ведут

разработку 24 месторождений. Все они расположены на юге Казахстана, и все они добывают природный уран с использованием метода ПСВ. Суть метода ПСВ, как ранее отметили Председатель Правления и Председатель Совета Директоров, состоит в том, что в скважину закачиваются низкокислотные растворы, благодаря чему уран начинает закисляться, после чего продуктивный раствор выкачивается и обрабатывается, а затем повторно закисляется и отправляется обратно. Таким образом, данный метод является замкнутым циркуляционным процессом, и есть исследования, доказывающие, что после вывода из эксплуатации рудников, подземные воды возвращаются к своему природному химическому составу и естественные процессы, имевшие место до добычи, возобновляются.

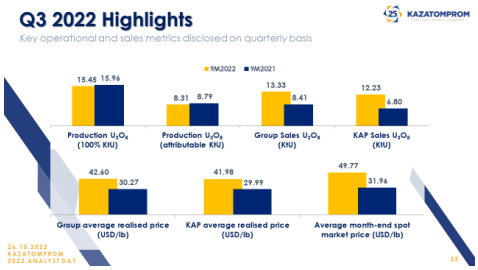
Mining Asset	Partner	KAP % Interest	Accounting Treatment	Depletion (year)[1]	1H 2022, tU as U_3O_8 (100%)
Sairan	100% KAP	100	Full consolidation	2048	612
RU-6	100% KAP	100	Full consolidation	2040	423
Appak	Sumitomo, Kansai	65	Full consolidation	2037	414
Inkai	Cameco	60	Full consolidation	2051	1,371
Baiken-U	Energy Asia	52.5	Full consolidation	2033	602
Ortalyk	CGN	51	Full consolidation	2042	724
Budenovskoye*	Stepnogorsk Mining Chemical Combine	51	Full consolidation*	2045	-
Khorassan-U	Energy Asia, Uranium One	50	Full consolidation	2038	717
Akbastau	Uranium One	50	Proportionate	2039	768
Karatau	Uranium One	50	Proportionate	2032	1,238
Semizbai-U	CGN	51	Equity accounting	2042	426
Zarechnoye	Uranium One	49.98	Equity accounting	2028	361
Katco	Orano	49	Equity accounting	2035	1,347
SMCC	Uranium One	30	Equity accounting	2057	1,067
					10,070

В целом, сегодня мы подробно расскажем вам о некоторых нюансах финансового моделирования при оценке нашей Компании и подскажем полезные в использовании подходы. Поэтому, я хотела бы начать данную часть выступления с напоминания о том, что у Казатомпрома есть 14 добычных предприятий, каждое из которых имеет свой собственный подход к консолидации. Данный факт связан с тем, что в нашей структуре имеются, как дочерние предприятия, так и совместные предприятия, совместные операции, а также ассоциированные предприятия. На слайде видны соответствующие доли участия КАП в каждом из предприятий. Также, вы можете увидеть, что там имеется небольшое примечание относительно ТОО «СП «Буденовское», полная консолидация которого начнется с 2024 года.

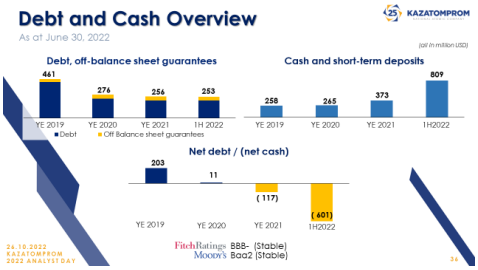


Что касается дивидендной политики, то с тех пор, как Компания стала публичной в 2018 году, мы разработали политику, которая учитывала бы и тщательно уравновешивала интересы всех заинтересованных сторон. Так что, по сути, это главный документ для нас и в тоже время основной ориентир, которым мы руководствуемся при принятии решений о распределении капитала, и я должна сказать, что положения, предусмотренные в данном документе, обеспечивают баланс между текущей прибыльностью, реальным свободным денежным потоком, который генерирует Компания, а также нашими будущими потребностями и возможностями роста. И, как указали г-н Лонгфэллоу и г-н Муканов, наша стратегия сфокусирована на максимизации ценности Компании и извлечения выгоды из значительного роста цен на уран.

Буквально сегодня мы раскрыли ключевую информацию в рамках релиза по операционным результатам деятельности за третий квартал, и я не знаю, была ли у кого-то из вас возможность ознакомиться с релизом, но основной посыл заключается в том, что по уровню производства мы почти находимся на том же уровне, и что и за первые девять месяцев прошлого года, произведя более пятнадцати тысяч тонн урана на 100-процентной основе. Небольшое отклонение связано, в основном, с тем, что мы все еще сталкиваемся с проблемами, связанными с нехваткой некоторых ключевых компонентов, таких как серная кислота. Также, более низкий уровень производства пропорционально доле участия, отчасти связан с тем, что Компания претерпела изменения в своей структуре за счет сделки по продажи долю в ТОО «ДП «Орталык». Что касается объемов продаж на уровне группы, то в этом году у нас на 58 % больше продаж, чем за аналогичный период прошлого года, а на уровне

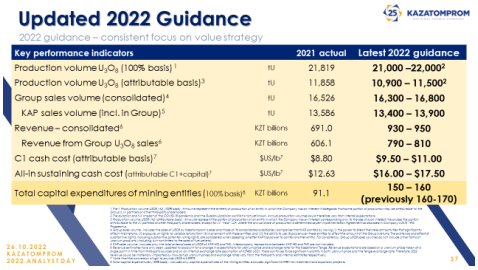


Корпоративного центра, данный показатель выше почти на 80 %. Связано это с тем, что мы осуществляем поставки материала согласно запросам клиентов, поэтому с изменением запросов меняются и графики поставок. Что касается цен реализации, Аскар действительно проделал отличную работу, объяснив, как работает наша стратегия заключения контрактов и стратегия ценообразования, благодаря которым в мы наблюдаем более высокое, а именно 40-процентное увеличение цены реализации, при 55-процентном увеличении соответствующей спотовой цены. Итак, как вы знаете, по итогам квартала мы пересмотрели наши ожидания по физическим показателям, в то время, как финансовые показатели остались без изменений. На данном слайде я хотела бы воспользоваться возможностью, чтобы еще раз напомнить, насколько силен в финансовом отношении Казатомпром, что подтверждается чистой денежной позицией Компании за первое полугодие текущего года, в размере почти шестисот миллионов долларов США. Все же, как Главный директор по экономике и финансам, я признаю, что структура капитала не совсем идеальна с точки зрения WACC и IRR Компании, что мы неоднократно обсуждали со многими из вас ранее.



В то же время, мы очень тщательно взвешиваем и проверяем потенциальные инвестиционные проекты, чтобы убедиться, что они достаточно привлекательны, а прибыль, которую они принесут, удовлетворят все заинтересованные стороны. Я хотела бы воспользоваться этой возможностью, чтобы сказать, что в данный момент мы рассматриваем несколько потенциальных проектов вдоль цепочки поставок, поэтому на прошлой неделе наш Председатель Правления представил проект нового сернокислотного завода Премьер-министру Республики Казахстан. Мы собираемся построить завод по производству серной кислоты в Туркестане, что позволит нам обеспечить поставку данного ключевого компонента, необходимого в нашем производственном процессе. Мы объявим и предоставим вам более подробную информацию о требуемых капитальных затратах, когда получим ТЭО проекта. На данный момент, могу лишь сказать, что ожидаемая продолжительность реализации данного проекта составит четыре года, с 2022 по 2026 год.

Мы также рассматриваем возможность реализации еще одного важного проекта, в рамках которого мы бы модернизировали и нарастили дополнительные перерабатывающие мощности на УМЗ. Идея заключается не только в том, чтобы увеличить мощность, но и заменить действующую технологию в целях минимизации жидких отходов. Это второй масштабный проект, который будет реализован на УМЗ, после завода по производству ТВС, имеющий важную роль в улучшении ESG направления. Повторю, мы объявим детали отдельно, по окончании составления расчетов в части структуры затрат.

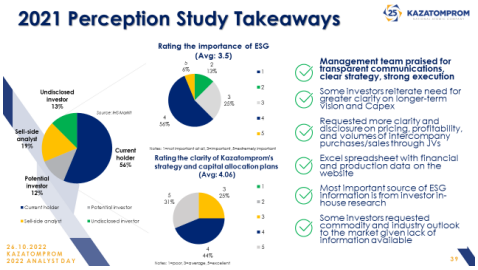


Key performance indicators		2021 actual	Latest 2022 guidance
Production volume U_3O_8 (100% basis)[1]	tU	21,819	21,000 –22,000[2]
Production volume U_3O_8 (attributable basis)[3]	tU	11,858	10,900 – 11,500[2]
Group sales volume (consolidated)[4]	tU	16,526	16,300 – 16,800
KAP sales volume (incl. in Group)[5]	tU	13,586	13,400 – 13,900
Revenue – consolidated[6]	KZT billions	691.0	930 – 950
Revenue from Group U_3O_8 sales[6]	KZT billions	606.1	790 – 810
C1 cash cost (attributable basis)[7]	$US/lb[7]	$8.80	$9.50 – $11.00
All-in sustaining cash cost (attributable C1+capital)[7]	$US/lb[7]	$12.63	$16.00 – $17.50
Total capital expenditures of mining entities (100% basis)[8]	KZT billions	91.1	150 – 160 (previously 160-170)

Также, подчеркну, что каждый год, соответствующая доля капитальных затрат будет включаться в ожидания и прогнозы Компании за отчетный период. Исполняя прогнозные показатели Ожидания Компании на 2022 год, приближаясь к концу года, мы вновь подтверждаем нашу приверженность стратегии создания ценности. В основном, наши ожидания на текущий год остаются без изменений. Что касается показателя денежной себестоимости С1, мы ожидаем, что Компания будет ближе к нижней части прогнозного диапазона. Единственный прогнозный показатель, который был пересмотрен и опубликован в сегодняшнем Отчете об операционной и торговой деятельности — это капитальные затраты. Мы пересмотрели их в сторону уменьшения на 10 миллиардов тенге, и в

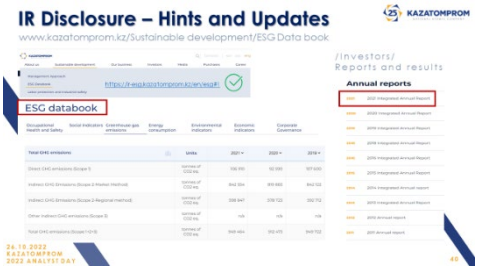
основном это связано с тем, что, как я уже ранее упоминала, Компания испытывает осложнения, связанные с нехваткой серной кислоты, которая используется в процессе закисления. Расход серной кислоты капитализируется, соответственно использование серной кислоты отнесено Компанией к категории капитальных затрат. Также стоит упомянуть некоторые задержки по модернизации, как одну из дополнительных причин уменьшения капитальных затрат. В связи с вышесказанным, фактические расходы на капзатраты, на сегодняшний день, меньше аналогичного периода прошлого года.

На этом я хотела бы завершить вступительную часть, связанную с обзором финансовых показателей Казатомпрома. В своей следующей презентации, я хотела бы детально пройтись по вопросам, связанным с оценкой Компании и дать вам полезную для финансового моделирования информацию. Перед этим, я бы попросила Департамент IR начать провести вступительную часть. Спасибо.

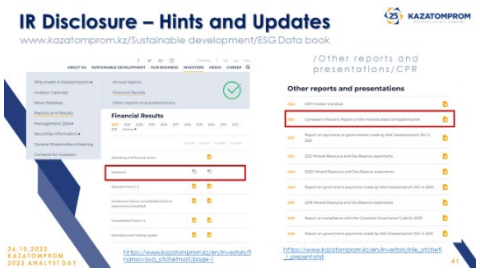


Ботагоз Мулдагалиева:

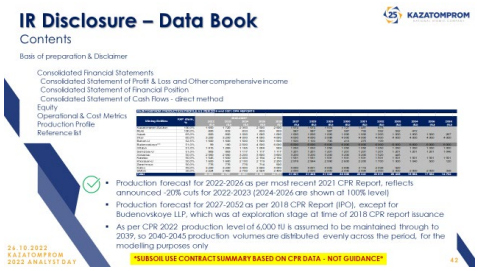
Спасибо Камила Бахытжановна, всем добрый день. Как вы знаете, меня зовут Ботагоз, я являюсь Директором Департамента IR в Казатомпроме. Прежде чем мы начнем данный воркшоп, мы хотели бы поделиться с вами некоторой предысторией. Итак, как вы можете видеть на этом слайде, в 2021 году мы провели исследование по восприятию Компании ее инвесторами, и я думаю, что некоторые из вас смогли в ней поучаствовать. Очевидно, что мы не можем раскрыть полные результаты исследования Восприятия, но мы хотели бы выделить некоторые ключевые направления, на которых было сосредоточено внимание инвестиционного сообщества, связанные с важностью ESG, которую, как Аскар Алинович, так и Председатель Совета Директоров уже успели упомянуть. Мы также хотели бы внести ясность в отношении нашей стратегии и стратегии распределения капитала. В то время как геополитический риск вызывает наибольшие опасения со стороны инвесторов, мы как Компания, очевидно, не можем влиять на внешние факторы. Но мы сосредоточились на наших коммуникациях, как ранее отметил г-н Муканов, и также работаем над другими направлениями, которые можем улучшить.



Таким образом, с момента проведения данного исследования восприятия, мы постоянно работаем над улучшением, формализацией, своевременным и эффективным раскрытием наших ESG данных, и как отметил г-н Лонгфэллоу, хочется подчеркнуть, что Казатомпром всегда уделял особое внимание ESG. Так, к примеру, в преддверии получения нашего первого независимого рейтинга ESG, мы хотим сообщить, что у Компании есть «Книга данных ESG», которая опубликована на нашем веб-сайте и теперь доступна в разделе «Устойчивое развитие». Все данные «книги данных» ранее раскрывались в интегрированных годовых отчетах за соответствующий год. Здесь, вы можете увидеть, где находятся годовые отчеты, но теперь для удобства сообщества инвесторов все данные, начиная с периода IPO, уже доступны на нашем сайте. В дальнейшем «книга данных ESG» будет доступна в скачиваемом эксель-формате. Возможно, даже к началу следующей недели.



Также, в марте мы опубликовали нашу первую «книгу данных IR», со всеми ключевыми финансовыми и операционными показателями с момента IPO, чтобы упростить моделирование. В действительности, несмотря на то, что она была доступна на нашем сайте с марта, почему-то не все ее видели, и к нам продолжали поступать вопросы о том, где получить необходимые данные. Итак, здесь вы можете видеть, где находится расположение самого файла, он регулярно обновляется, мы стараемся обновлять его на основе наших финансовых результатов ежеквартально.



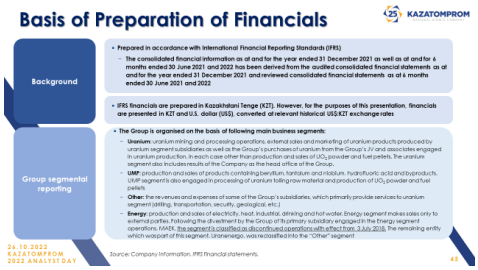
Как видно на слайде, на нашем сайте вы также можете найти CPR-отчет. CPR-отчет содержит ключевую информацию о добыче и резервах, что очень важно для целей моделирования. Однако, необходимо отметить, что данные по производственному профилю Компании, которые вы видите здесь, не являются прогнозными ожиданиями Компании, представлены только для удобства сообщества инвесторов и представляют собой сводку данных по добыче в соответствии с контрактами на недропользование, взятых из CPR отчета 2021 года, и могут быть скорректированы в зависимости от фактических планов Компании. Представленный производственный профиль отражает утвержденные решения по добыче только в 2022 и 2023 годах, поэтому уровень производства 2024 года, который указан в «книге данных», по-прежнему находится на уровне 100 % от контрактов на недропользование, так как решение было принято совсем недавно, поэтому при моделировании также необходимо брать в учет данный факт. Помимо этого, представленная в «книге данных» информация отображает стопроцентный уровень производства от контрактов на недропользование, согласно отчетам CPR за 2018 и 2021 годы, и инвестиционное сообщество может делать свои собственные предположения о том, какое потенциальное решение годы Компания в отношении своей производственной стратегии.

На этом я передам слово Камиле, для последующего проведения подробного разбора ключевых вопросов. Мы снова хотели бы подчеркнуть, что вся информация, представленная в данном разделе презентации, не должна применяться в качестве прогнозных ожиданий Компании. Мы не намерены направлять вас в отношении каких-либо цифр, мы лишь показываем вам общие тенденции и то, как лучше воспринимать информацию, которую предоставляет Казатомпром. Структура нашей презентации основана на наиболее часто задаваемых вопросах, которые, как мы видим, не совсем понятны нашим инвесторам и аналитикам. Камила, прошу вас.

Камила Сыздыкова:

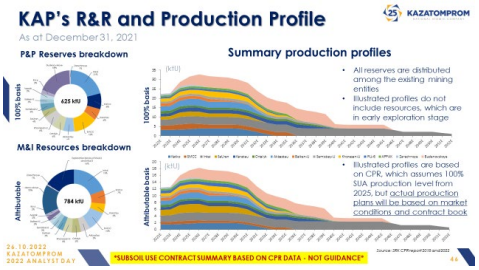
Спасибо, Ботагоз. Теперь мы переходим к технической части, так что я надеюсь, что это будет интересно для вас. Просто напомню, что наши финансовые отчеты составляются в соответствии с МСФО — как я ранее упомянула, каждое предприятие консолидируется в нашей финансовой отчетности согласно соответствующим подходам. Наша функциональная валюта – тенге, в Анализе финансового состояния и результатов

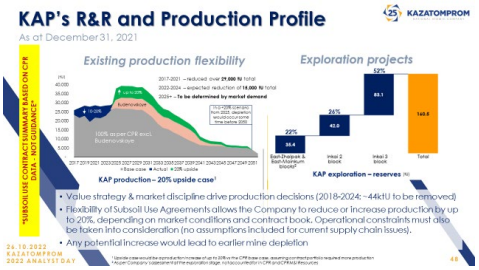
деятельности Компании мы предоставляем информацию также в долларах США, для вашего удобства.



Наша Компания осуществляет свою деятельность в четырех общих сегментах, и уран является основным сегментом, генерирующим доход. На его долю приходится чуть менее 90% всей выручки Компании, и сегодня в нашем разделе моделирования, мы сосредоточимся на подходе к урановому сегменту.

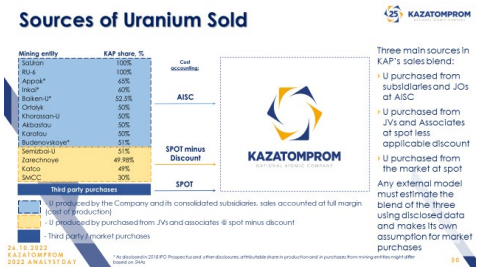
Как только что упомянула Ботагоз, для вашего удобства мы собрали в нашей «книге данных IR» производственный профиль Компании из CPR. Здесь на слайде показан объем резервов Компании – Компания имеет шестьсот двадцать пять тысяч тонн резервов урана, и все они распределены между действующими добычными предприятиями. Компания также имеет ресурсы в размере семисот восьмидесяти четырех тысяч тонн урана. Разница состоит из объема неосвоенных месторождений, которые также не включены в текущий производственный профиль Компании. Таким образом, данная информация, может быть использована в целях моделирования, всякий раз, когда вы проводите анализ СП, с разбивкой объемов производств по предприятиям. Также, как ранее упомянула Ботагоз, это данные отчетов CPR. Согласно этим данным, предполагается, что с 2025 года Компания выходит на уровень производства контрактов на недропользование. Если что-то изменится, мы своевременно предоставим необходимую информацию.



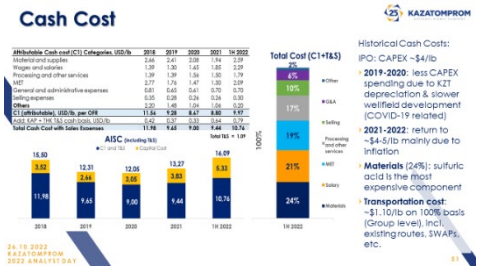


Итак, вопрос номер один: «Если спрос возрастет, а контрактные обязательства КАП увеличатся, насколько вы сможете нарастить производство?» - этот вопрос мы получаем, наверное, чаще всего. Итак, на этом слайде мы попытались собрать воедино потенциал роста производства. Во-первых, как отметил в своем выступлении Аскар Алинович, всего за период с 2018 по 2024 год включительно, мы вычтем из мировых поставок урана сорок четыре тысячи тонн урана. В то же время, на предыдущем слайде, мы показали объемы контрактов на недропользование, согласно которым, резервы истощатся ориентировочно до 2057 года. На этом слайде мы показываем, что наращивание объемов производства в максимально допустимых рамках, в размере 20 % от полного объема, предусмотренных контрактами на недропользование, могло бы добавить больше урана на рынок, но привело бы к более раннему истощению резервов рудников. Поэтому мы ожидаем, что в случае принятия такого решения, истощение ориентировочно произойдет к 2050 году. Данный сценарий будет применим в случае необходимости удовлетворения реальных потребностей рынка. Очевидно, что мы также должны учитывать текущие операционные осложнения. Как вы знаете, в результате пандемии появились определенные операционные ограничения. Дополнительные поставки от Казатомпрома, в рамках упомянутого сценария теоретически возможны, при условии, что Компания успешно преодолеет все осложнения, связанные с цепочкой поставок. В то же время вы видели разницу между резервами и ресурсами, в основном состоящие из трех неосвоенных месторождений: Восточный Жалпак, Блоки 2 и 3 Инкай. На Блоках 2 и 3 месторождения Инкай Казатомпром уже проводит геологоразведочные работы. По Восточному Жалпаку, у нас уже есть определенные договоренности, и мы планируем подать заявку на получение лицензии на

разведку. Таким образом, в общей сложности данные месторождения могут добавить дополнительные 160 000 тонн резервов, при необходимости. Однако, стоит отметить, что такой сценарий маловероятен, теоретически, скорее всего, мы будем поддерживать объемы добычи Компании резервами данных месторождений, при истощении действующих рудников.

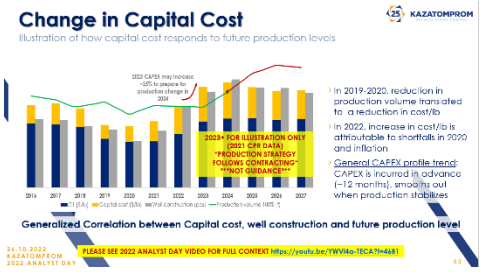


Вопрос номер два, и это, вероятно, самый сложный вопрос: «Как смоделировать и как оценить себестоимость продаж?» — я признаю, что данная сложность в основном связана с имеющимися ограничениями по раскрытию информации. Мы не раскрываем структуру нашего портфеля, мы не раскрываем источники, которые входят в его расчеты. Но я бы хотела еще раз подчеркнуть, что концептуально, как мы уже не раз говорили за этот пост-IPO период, в нашем портфеле продаж присутствует уран, поступающий из трех источников. Уран от дочерних предприятий и совместных операций, который поступает по цене, сложенной из Денежной себестоимости в сумме с капитальными затратами; покупной уран от наших совместных и ассоциированных предприятий, покупаемый пропорционально доле участия за вычетом дисконта от спотовой цены; также есть малая доля наших покупок с рынка по спотовой цене. Отметим, что мы не раскрываем информацию и ожидания относительно того, сколько урана Компания планирует покупать на рынке. Чисто теоретически, вы можете оценить, сколько урана мы приобрели в прошлом году, на основе исторической информации, которую мы предоставляем, в соответствии с простой формулой переноса запасов, как «начало плюс покупки у совместных и дочерних предприятий, за вычетом продаж КАП и ТНК». Так, вы сможете посчитать конечные запасы и остаток, которые и будут покупками на рынке. Но опять же, ограничение данного подхода и формулы заключается в том, что они могут применяться только ретроспективно и не имеют отношения к будущему. Поэтому, если вам нужно смоделировать себестоимость продаж, вам лучше использовать свои оценки относительно того, каким может быть состав поступающего в Компанию урана. Судя по имеющейся у нас информации, наиболее высокая себестоимость приходится на наш собственный уран, а остальное приходится на уран, приобретенный у совместных и ассоциированных предприятий, а также на уран, приобретенный посредством рыночных транзакций.

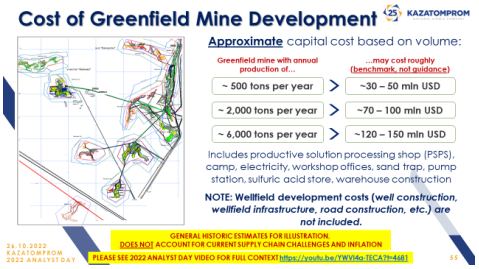


На этом слайде мы в очередной раз показываем структуру себестоимости, а также Денежную себестоимость С1 и Денежную себестоимость плюс капитальные затраты. Мы предоставили для вашего удобства историческую ретроспективу. Когда компания стала публичной в 2018 году, я помню, как во время наших роуд-шоу мы говорили, что наши капзатраты на фунт урана составляют 4 доллара. Когда тенге сильно обесценился в 2019 и 2020 годах, эта сумма уменьшилась, плюс в 2020 году у нас было меньше затрат из-за ограничений, связанных с COVID – нам пришлось остановить некоторые работы по разработке скважин. И теперь, начиная с 2021 года и в 2022 году, мы вернулись к этой сумме в 4-5 долларов за фунт, что в основном обусловлено инфляцией. Я также уже упоминала, на некоторых из наших звонков, о таких основных драйверах, как рост цен на трубы, серную кислоту и так далее. Что касается структуры затрат, если вы посмотрите на общую стоимость затрат, 24 процента будет состоять из материалов, 21 процент — заработная плата, затем, стоимость переработки и все остальные компоненты. Итак, в части материалов, серная кислота скорее самая дорогая составляющая наших затрат.

На этом слайде мы предоставили вам немного дополнительной информации, и как упомянул Аскар Алинович, у нас имеется достаточное количество потенциальных решений в части транспортировки. На данном слайде вы можете увидеть, во сколько, на самом деле, нам обходится транспортировка урана. Мы провели небольшой анализ в отношении составной стоимости транспортировки, которая представляет собой часть, взятую из С1 плюс стоимость транспортировки Корпоративного центра, которая составила бы чуть больше доллара за фунт, 1,1 доллара за фунт если быть точнее, что в сумме составляет стоимость транспортировки урана на сегодняшний день, на 100-процентной основе, т.е. по Холдингу. Примите во внимание все подходы, которые мы используем, такие как свопы, существующие транспортные маршруты и так далее. Вы всегда имели доступ к этой информации, и, если вам нужно, чтобы мы на постоянной основе обновляли данную структуру в последующем, вы можете сообщить нам об этом. В целом, мы просто еще раз показали, как выглядит структура затрат на уровне СП – это и есть себестоимость производства.

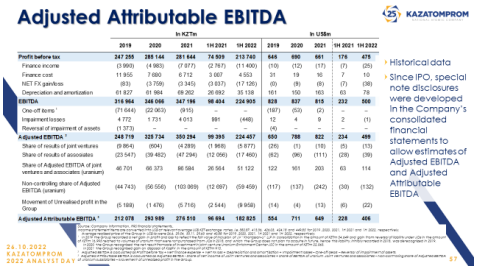


Вопрос номер три, очень важный и очень концептуальный для целей моделирования: «Какова стоимость необходимых нам капзатрат для открытия нового производства и каким образом будет более корректно смоделировать стоимость капзатрат в последующем, т.е. каков может быть диапазон увеличения и понижения, с точки зрения стоимости капитальных затрат?». Здесь я хотела бы повторить, что информация, предоставляемая нами в презентации, не является публичным заявлением относительно будущего, данная информация предоставлена только для иллюстративных целей, и мы просто очень хотели поделиться с вами некоторым корреляционным анализом с вами. Итак, здесь, в серой области, указано фактическое количество имеющихся у нас буровых скважин, и данные столбцы, представленные желтым и синим цветом, относятся к сумме, составленной из Денежной себестоимости и капзатратам, причем желтая часть представляет собой капзатраты. Как видно, в 2019 и 2020 годах, когда сократилось производство, себестоимость за фунт также снизилась. Мы также наблюдаем увеличение себестоимости и затрат в 2022 году, хотя я бы не стала принимать связывать это с увеличением объема производства, потому что с 2021 по 2022 год объемы изменились не сильно – но это увеличение в основном связано со всеми трудностями, с которыми мы столкнулись в 2020 году, и инфляцией. Что я действительно хочу продемонстрировать на этом слайде, так это то, что чтобы поднять уровень производства на объявленные ранее 10 % с 2023 на 2024 год, капитальные затраты надо будет увеличить на дополнительные 25 % за фунт. И, как я говорила во время наших звонков, очень важно понимать специфику капзатрат, которые расходуются, например, за год вперед, но при поступлении фактических объемов производства, стоимость за фунт сглаживается – это именно то, что вы можете видеть на этом слайде. Поэтому, при условии, что после 2024 года профиль производства остается без изменений, себестоимость единицы продукции после 2025 года в размере 4-5 немного сгладится. Итак, мы продемонстрировали деятельность КАП с точки зрения своих капитальных затрат.



Мы также получаем много вопросов о том, сколько будет стоить запуск нового производства. Это очень актуальный вопрос, учитывая имеющиеся у нас ресурсы неосвоенных месторождений. Итак, мы предоставили некоторые ориентиры, основанные на действующих проектах. Таким образом, в целом, если представить, что у нас есть проект примерно на 500 тонн, то ожидаемые капитальные затраты

составили бы от 30 до 50 миллионов долларов США. По проектам до двух тысяч тонн – от 70 до 100 миллионов долларов США, а по проектам до шести тысяч тонн – от 120 до 150 миллионов долларов США. Данные ориентировочные расчеты основаны на текущих, имеющихся у нас оценках. Имейте ввиду, что данные расчеты не являются заявлениями относительно будущего, но я думаю, что это даст вам некоторое представление о том, как и какой спрос можно спрогнозировать в ваших моделях. При наличии необходимости нарастить дополнительные объемы производства, вы можете примерно представить, какие у Компании будут затраты. И еще хочу отметить, что данные затраты – это в основном затраты на перерабатывающие мощности, необходимую инфраструктуру, например, электрические сети, насосную инфраструктуру и так далее, но данные затраты не включают суммы по разработке месторождения. Этот слайд является напоминанием о том, что исторические данные всегда являются самыми надежными.



	In KZTm					In US$m				
	2019	2020	2021	1H 2021	1H 2022	2019	2020	2021	1H 2021	1H 2022
Profit before tax	**247 255**	**285 144**	**281 644**	**74 909**	**213 740**	**646**	**690**	**661**	**176**	**475**
Finance income	(3 995)	(4 983)	(7 977)	(2 767)	(11 400)	(10)	(12)	(17)	(7)	(25)
Finance cost	11 935	7 680	6 712	3 007	4 553	31	19	16	7	10
NET FX gain/loss	(83)	(3 709)	(3 345)	(3 037)	(17 126)	(0)	(9)	(8)	(7)	(38)
Depreciation and amortization	61 927	61 984	69 262	26 892	35 138	161	150	163	63	78
EBITDA	**316 964**	**346 096**	**347 196**	**98 404**	**224 905**	**828**	**837**	**815**	**232**	**500**
One-off items [1]	(71 644)	(22 963)	(915)	–	–	(187)	(53)	(2)	–	–
Impairment losses	4 772	1 731	4 013	991	(448)	12	4	9	2	(1)
Reversal of impairment of assets	(1 373)	–	–	–	–	(4)	–	–	–	–
Adjusted EBITDA [2]	**249 719**	**325 734**	**350 294**	**99 395**	**224 457**	**650**	**788**	**822**	**234**	**499**
Share of results of joint ventures	(9 864)	(604)	(4 289)	(1 968)	(5 877)	(26)	(1)	(10)	(5)	(13)
Share of results of associates	(23 547)	(39 482)	(47 294)	(12 056)	(17 460)	(62)	(96)	(111)	(28)	(39)
Share of Adjusted EBITDA of joint ventures and associates (uranium)	46 701	66 373	86 584	26 564	51 122	122	161	203	63	114
Non-controlling share of Adjusted EBITDA (uranium)	(44 743)	(56 556)	(103 969)	(12 097)	(59 459)	(117)	(137)	(242)	(30)	(132)
Movement of Unrealised profit in the Group	(5 188)	(1 476)	(5 715)	(2 544)	(9 958)	(14)	(4)	(13)	(6)	(22)
Adjusted Attributable EBITDA [3]	**212 078**	**293 989**	**276 510**	**96 694**	**182 825**	**554**	**711**	**649**	**228**	**406**

Я хотела бы завершить свою часть последним частым вопросом: «Является ли текущая рыночная стоимость КАР справедливой?». Что ж, я думаю, что могу быть необъективной в этом вопросе, поэтому хочу просто проиллюстрировать динамику акций КАП с тех пор, как компания стала публичной в 2018 году. Итак, мы провели наш внутренний анализ и хотим поделиться им с вами. В течение первых полутора лет мы действительно практически не видели корреляции между ценой акций и ценой U_3O_8. И это было в основном связано с дисконтом, применяемым к цене Компании, основанным, как вы знаете, на том, что нам еще предстояло доказать, что мы действительно привержены нашей стратегии и достижении заявленных результатов. В то время как во второй половине 2021 года, с повышенным интересом мира к рынку урана, и это то, что мы называем «Урановым ренессансом», мы начали видеть более высокую корреляцию. Мы, и многие из вас, были довольны тем, что цена достигла пика почти в 48 долларов за акцию, что указывало на то, как растет корреляция между уверенным настроем инвесторов и в целом настроениями на урановом рынке, в особенности, учитывая тот факт, что Казатомпром является одним из крупнейших игроков на этом рынке. Однако с января, а затем и в феврале, с началом российско-украинского конфликта, дисконт, связанный с внешними факторами, снова появился, и мы увидели увеличивающийся разрыв в корреляции между ценой акций и ценой на уран. И хотя сейчас мы видим постоянно растущие цены на уран, это к сожалению, не отражается на цене наших акций, из-за более высоких геополитических рисков и текущей обстановки. Мы считаем, что данные обстоятельства дают вам лучшее понимание того, какие факторы влияют на цену акций в настоящее время, и я уверена, что у большинства из вас есть более глубокий анализ, с точки зрения фондовых рынков в целом. Итак,

на этом я хотела бы завершить свою часть, связанную с оценкой Компании. Я буду рада ответить на любые вопросы, еще раз большое спасибо.

Ботагоз Мулдагалиева:

Спасибо Камила Бахытжановна, я думаю, это было очень-очень полезно и, я считаю, что все думают так же. Мы начнем нашу сессию вопросов и ответов прямо сейчас. Во-первых, мы хотели бы начать с вопросов аудитории, присутствующей в зале, затем перейти к тем, кто присоединился к нам через Zoom или YouTube. Для участников Zoom – пожалуйста, просто поднимите руку в Zoom и убедитесь, что вы стоите в очереди, и мы предоставим вам возможность задать вопрос. Для тех, кто присоединился через YouTube - вы можете либо заполнить форму Google, либо ввести вопрос в поле чата YouTube. И то же самое, в принципе, для участников Zoom— вы также можете ввести вопросы в окно чата, и мы ответим на них.

Итак, дорогие гости, если хотите задать вопрос, поднимите руку и вам будет предоставлен микрофон.

Никанор Халин:

Да, добрый вечер, спасибо за презентацию. У меня два вопроса, если можно. Во-первых, есть ли у вашего основного акционера, а именно Самрук-Казыны, планы по дальнейшему размещению акций в этом или, может быть, в следующем году?

Камила Сыздыкова:

Если можно, я бы хотела ответить на данный вопрос. В настоящее время нет планов по увеличению акций Компании, размещаемых в свободном обращении, и мы упоминали во время наших звонков, что согласно действующему законодательству, 75 процент Компании являются стратегическим активом Самрук-Казына. Таким образом, даже если бы они захотели увеличить количество акций в свободном обращении, им сначала необходимо было бы изменить законодательство, и мы, очевидно, информировали бы вас об этом заблаговременно, но, насколько нам известно, в настоящее время планов по увеличению количества акций в свободном обращении нет.

Никанор Халин:

Хорошо, спасибо. И второй вопрос, если представить, что ваш профиль производства будет соответствовать CPR, давайте рассмотрим такой сценарий, в таком случае, если вы захотите сохранить свой уровень производства на пике в сорок тысяч тонн, придется ли вам увеличить уровень ваших капзатрат по сравнению с текущим, или он останется прежними?

Камила Сыздыкова:

По стоимости разработки скважины, как я ранее сказала, на момент фактического принятия решения об увеличении производства будет единовременное увеличение капзатрат, связанное с тем, что нам нужно будет сохранить коэффициент подготовки резервов. Но, как только начнут производиться фактические объемы, то стоимость сгладится и компенсируется. Что касается перерабатывающих мощностей, то они действительно могут потребоваться, и, как я упоминала в своей презентации, у нас в разработке на УМЗ есть один проект, который мы рассматриваем к реализации к концу 2026-2027 гг. Так что, по сути, это один из наших способов снизить риск, если

будет необходимость повышения уровня производства настолько, что могут потребовать дополнительные перерабатывающие мощности. Перерабатывающие мощности могут быть узким местом, но мы уже думаем над этим, и этот новый инвестиционный проект, о котором мы скоро объявим, является одним из наших способов решить эту проблему.

Никанор Халин:

Спасибо. И в долгосрочной перспективе, в течение следующих 20 лет, если вы примете решение сохранить уровень добычи на максимально высоком уровне, пик которого будет в 2025–2026 годах, придется ли вам инвестировать намного больше или потребуются лишь небольшие инвестиции для дальнейшей разведки и продолжения добычи на действующих активах? Я не требую точного числа, хочу получить лишь общее представление.

Камила Сыздыкова:

Во-первых, я хотела бы сказать, что, если вы видели профиль CPR, сохранение того же уровня добычи в течение 25 лет, вероятно, было бы неосуществимо при отсутствии дополнительных геологоразведочных проектов в потоке. А во-вторых, трудно сказать, контрольные показатели, которые мы предоставили в презентации, показывают, сколько вложений потребуется в инфраструктуру. Скажем, речь идет о производстве 6 000 тонн, тогда мы бы сказали, что это 150 миллионов долларов США, а для стоимости разработки месторождения возьмем текущие 4 или 5 долларов за фунт. Но опять же, все это определяется рынком, поэтому трудно сказать, что производственный профиль может остаться неизменным в течение 25 лет. По этой причине, вы скорее всего увидите какие-то корректировки. Могут иметь место корректировки, которые увеличат цену, в связи со снижением объемов производства. Я бы сказала, что такая оценка на данном этапе просто невозможна. Для целей моделирования вы можете обратиться к предоставленным нами контрольным показателям.

Никанор Халин:

Спасибо.

Бенджамин Файнголд:

Всем спасибо. Во-первых, здорово быть здесь. Два вопроса с моей стороны. Первый касается корреляции — корреляции рыночной стоимости со спотовой ценой. Было совершенно ясно, что уровень корреляции действительно изменился с начала текущего года, поэтому, вероятно, можно заключить, что это в первую очередь связано с геополитическим риском. Учитывая данный факт, рассматривает ли Компания возможность применения ограничений в свой адрес по собственной инициативе – самосанкций – в части транспортировки, в случае если вы добьетесь успеха в увеличении квоты на ТрансКаспийском маршруте до объемов, достаточных для замещения маршрута через порт Санкт-Петербурга. И в качестве дополнения к этому вопросу, хотелось бы узнать, как далеко вы продвинулись в переговорах об увеличении ТрансКаспийской квоты?

Аскар Батырбаев:

Хотел бы отметить, что я не упоминал о потенциальной возможности самосанкций или чего-то в этом роде. Те маршруты по транспортировке урана, которые имеются в нашем расположении, на данный момент никоим образом не затронуты геополитической обстановкой, так как глобальный энергетический сектор, в особенности рынок урана, исключены из любого вида прямых санкций. В Канаде и в Европейском Союзе сделаны исключения для поставок урана и судов, перевозящих любую урановую продукцию. Так что ограничений в целом нет, уран может свободно

перемещаться. Что действительно имеет место, так это определенные бюрократические процедуры, на подобие отправки предварительного уведомления о транспортировке и так далее. Соответственно, в настоящее время обычный маршрут через порт Санкт-Петербурга работает без каких-либо ограничений. Однако, если от наших клиентов и партнеров поступят запросы на поставку материала только через ТрансКаспийский маршрут, мы сможем удовлетворить их. Если вы видели географию наших продаж, то могли заметить, что Азия в лице Китая составляет около 40 % наших поставок, остальные 60 % в нашем портфеле занимает Европа и Америка. Соответственно, если мы перенаправим весь текущий объем поставок в Европу и Америку, проходящий через порт Санкт-Петербурга, на ТрансКаспийский маршрут, то максимальное количество контейнеров под погрузку составит порядка тысячу-тысячу двести контейнеров в год, что в свою очередь может вместиться в одно большое судно. Так что большого влияния на грузооборот ТрансКаспийского маршрута это не окажет. Таким образом, это не окажет существенного влияния на пропускную способность ТрансКаспийского маршрута и не создаст там узких мест.

Что касается природы нашего груза, имеющихся договоренностей и надежности наших партнеров по маршруту, у нас есть твердое убеждение касательно того, что доставка нашего груза будет в приоритете. Так что, если заказчик потребует доставить материал только через ТрансКаспийский маршрут – это реализуемо и особых затруднений с пропускной способностью маршрута не возникнет. Если говорить об обратной стороне медали, то, наверное, вы знаете что создать полноценную коммерческую судоходную линию, особенно в Черном море, которая к примеру, будет транспортировать груз 7-го класса в Канаду, будет очень сложно. На обычном маршруте через порт Санкт-Петербурга такая возможность имеется. То есть при использовании ТрансКаспийского маршрута, мы всегда фрахтуем чартерное судно – единственное ограничение заключается в этом. Но с точки пропускной способности, мы не ожидаем каких-либо осложнений.

Бенджамин Файнголд:

Еще один вопрос, если позволите. Он касается части ТрансКаспийского маршрута из порта Баку в порт Поти. Учитывая продолжающийся конфликт между Азербайджаном и Арменией, ожидаете ли вы какие-либо ограничения по маршруту, связанные с данным обстоятельством?

Аскар Батырбаев:

Нет, насколько нам известно. Ни партнеры по данному маршруту, ни правительства транзитных стран не уведомляли нас о введении каких-либо ограничений. Так что, на данный момент, мы не ожидаем какого-либо влияния на маршрут.

Бенджамин Файнголд:

Спасибо.

Джулиус Боттчер:

Здравствуйте, Джулиус Боттчер из Fiera Capital. Спасибо большое, я думаю, что это была фантастическая презентация. Аскар, вы сделали несколько очень интересных комментариев о финансовых покупателях на рынке и потенциальном спросе. Также, насколько я помню, вы показали слайд ANU Energy и говорили о потенциальном IPO или частном размещении ценных бумаг до 500 миллионов. В одной из своих коммуникаций ANU Energy упоминали о том, что у них есть рамочное соглашение с вами на покупку материала объем которого по текущим ценам составляет порядка 10 миллионов фунтов природного урана. Не могли бы вы, может быть,

поделиться информацией касательно рамочного соглашения и как именно определяется ежегодный объем поставок материала?

Аскар Батырбаев:

Касательно рамочного соглашения с ANU Energy, мы можем раскрыть лишь то, что разрешено условиями коммерческого контракта. Что мы можем сказать, так это то, что основная идея соглашения заключалась в том, чтобы Компания стала краеугольным инвестором в создании финансового института в Казахстане – что помимо прочего, дает нам возможность получения опциона на продажу. Если они будут привлекать дополнительные средства, то первыми к кому они придут за покупкой материала, будет Казатомпром. Решение будет за нами. При условии, что у нас будет достаточный объем свободного, не законтрактованного материала, мы можем принять решение о продаже, если же мы примем обратное решение, то только после этого они смогут обратиться к другим поставщикам и начать поиск необходимого объема на рынке. Поэтому, к примеру, даже если они придут с 500 миллионов долларов, не факт, что мы им обязательно продадим 10 миллионов фунтов урана. У нас есть действующие контракты с энергокомпаниями, есть определенные ожидания по плану продаж, мы не планируем превышать плановые показатели только потому что они к нам обратились. Мы являемся приоритетным продавцом, в то же время у в рамочном соглашении есть ограничения, которые разработаны с целью не допустить возврат этих объемов на рынок, иначе получится, что мы конкурируем с собой. Так что есть определенный период, в течение которого они не могут продать материал, если они собираются продать материал по окончании этого периода, мы имеем приоритетное право его приобрести. Также, у них есть годовой предел в части объемов, которые они могут реализовать, который ограничен ценой и периодом обязательного владения. Таким образом, когда подобный период подходит к концу, а требования к цене соответствует договорным условиям, они имеют право продать какую-то часть материала на рынок. Если они решат это сделать, мы имеем приоритетное право покупки, чтобы убедиться, что это не создаст такую же ситуацию, которую мы видели в период после Фукусимы, когда рынок урана был перенасыщен. Данные механизмы определяют существенные условия, без которых мы бы не заключили рамочное соглашение с ANU Energy.

Джулиус Боттчер:

Спасибо. Одно наблюдение, если позволите, потому что потенциально речь идет о довольно значительной сумме. Учитываете ли вы данные возможные продажи при составлении бюджета?

Аскар Батырбаев:

Нет. Никого из финансовых игроков в бюджете нет – ни Yellow Cake, ни ANU Energy, так как прежде всего им нужно привлечь необходимые средства и уже после обращаться к нам, чтобы обсудить возможность покупки материала. Более того, не стоит забывать, что мы сами можем обратиться к рынку - купить материал на рынке и продать его финансовым игрокам, при наличии арбитража, опыт у нас есть. Ранее мы успешно провели подобную транзакцию с Yellow Cake.

Джулиус Боттчер:

Спасибо.

Кори Кос:

Есть ли еще вопросы в зале? Если нет, то… еще один вопрос, прошу вас.

Кирилл Таченников:

Здравствуйте. Кирилл Таченников, Инвестиционный банк «Синара». У меня есть вопрос, связанный с вашим объемом продаж, который вырос на 60 % за первые девять месяцев текущего года. Так что вопрос в том - считаете ли вы, что еще не совсем ясно, будет ли выручка более высокой в сравнении с аналогичным периодом прошлого года? Учитывая, что цена значительно возросла, тенге девальвировался по отношению к доллару США, а объем продаж увеличился, ожидание Компании по выручке отображает всего лишь 50 % рост. Также, хотелось бы узнать, что послужило причиной роста продаж, кроме как более высокий спрос, естественно. Я имею в виду, было ли это связано в основном с рыночными сделками, в которых объемы под продажу вы покупали у третьих лиц?

Камила Сыздыкова:

Да, спасибо. Думаю, что начну, а Аскар, при желании, сможет что-нибудь добавить. В первую очередь, эти 58 % не должны вводить вас в заблуждение, так как в ожидании по году общий объем продаж практически остается тем же. В основном, мы осуществляем поставки исходя из запросов клиентов. Таким образом, идея заключается в том, что в прошлом году запросы на отгрузку были перенесены на 4 квартал, в то время как в этом году у нас были запросы с большим количеством отгрузок в течение первых девяти месяцев текущего года. Итак, это первое. Во-вторых, причина, по которой мы не пересмотрели ожидания на текущий год, заключается в том, что, когда мы бюджетировали и предоставляли прогнозные показатели, мы уже учитывали более высокую цену на уран и более высокие объемы, поэтому мы не видим причин для пересмотра ожиданий в сторону увеличения. Я имею в виду, что по итогу мы можем прийти к чуть более высоким показателям выручки, но они не будут столь критичными, чтобы можно было переориентировать ожидания инвесторов.

Аскар Батырбаев:

Верно сказано, что, как в презентации, так и сейчас мы не должны быть введены в заблуждение данным ростом. Это все запросы клиентов. И если в предыдущие годы вы видели, что четвертый квартал для Казатомпрома являлся исторически загруженным периодом, с большим объемом продаж, то это было просто потому, что большинство клиентов запрашивали осуществление перехода права собственности в IV квартале, в связи с сезонностью нашего рынка и ожиданием того, что рыночная цена к тому моменту будет ниже. Но в текущих условиях, с текущими изменениями на рынке, все больше энергокомпаний хотят получить материал немногим раньше, в погоне за более выгодной ценой. Потому что цена, если вы обратили внимание, на самом деле находится в тренде роста. Поэтому я полагаю, что именно это побуждало энергокомпании запрашивать осуществление поставок в текущем году в более ранний срок, в отличие от прошлых периодов.

Кирилл Таченников:

Спасибо, иными словами, мы можем ожидать более слабый четвертый квартал в этом году с точки зрения объема продаж, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?

Камила Сыздыкова:

Когда мы будем отчитываться по четвертому кварталу текущего года, вы увидите, что его результаты будут ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Но мы также отчитаемся одновременно и за 12 месяцев этого года и покажем сравнение с 12 месяцев прошлого года, результаты будут примерно одинаковы, исходя из ранее опубликованных нами ожиданий на 2021 и 2022 года.

Кирилл Таченников:

Хорошо. И еще один вопрос. 60% увеличение объемов продаж не транслируется в соответствующий рост EBITDA, верно? Потому что значительная часть этого объема была в основном торговой деятельностью, я прав? Подобно результатам за второй квартал, когда по той же причине немного снизилась маржа.

Камила Сыздыкова:

Да, это именно то, о чем я говорила в секции финансового моделирования, что, EBITDA исходит от себестоимости продаж, которая в свою очередь зависит от нескольких составляющих. Таким образом, я не могу сказать, дают ли результаты за девять месяцев нам какую-либо индикацию о том, как и что повлияет на результаты четвертого квартала или годовые результаты. Как правило, мы ожидаем сильного результата и высокого EBITDA на основе текущих цен и нашей способности придерживаться прогнозных показателей по себестоимости. Это, наверное, все, что я могу сказать с точки зрения ожиданий по EBITDA. Единственное, что я хотела бы подчеркнуть еще раз, это то, что изменения в графике продаж не оказывают прямого влияния на итоговые ожидания по году.

Кирилл Таченников:

Хорошо, спасибо.

Кори Кос:

Хорошо, идеально.

Ботагоз Мулдагалиева:

Есть ли еще вопросы из зала?

Кори Кос:

Пока вопросов нет. Если кто-то на звонке Zoom хочет поднять руку и задать вопрос, сейчас хорошее для этого время. А пока, краткий вопрос с YouTube для г-на Муканова и Нила с точки зрения стратегии: смена Председателя правления – смена человека, который может менять стратегию. Ожидаете ли вы изменений, касающихся в целом стратегии создания долгосрочной рыночной стоимости, которой вы придерживаетесь с момента IPO?

Ержан Муканов:

Хорошо, спасибо за вопрос. Да, вообще-то, роль Председателя Правления заключается в обеспечении исполнения стратегии. В свою очередь стратегия утверждается Советом Директоров и Председателем СД. Нил, как вы считаете?

Нил Лонгфэллоу:

Все верно, кратким ответом на вопрос будет - нет.

Кори Кос:

Отлично. И еще один вопрос, который мы тоже слышим довольно часто в последнее время, вопрос Аскару – каков статус текущей поставки через ТМТМ, ТрансКаспийский Международный Транспортный Маршрут? Мы раскрыли немного информации по данному вопросу сегодня в рамках Отчета операционной и торговой деятельности, что мы можем сообщить дополнительно?

Аскар Батырбаев:

Да, прокомментирую в пределах той информации, которую мы можем раскрыть. Так что, как я сказал, мы зафрахтовали судно, и для экономической целесообразности нужно обеспечить определенное минимальное количество контейнеров. Итак, первая часть поставки, исходя из того, что мы сегодня раскрыли, которая принадлежит нам и является нашей собственностью, уже находится в порту Черного моря. Мы ждем вторую часть совместного груза, который фактически принадлежит и является долей одного из наших партнеров по совместному предприятию, что и породило дополнительные вопросы властей, выдающих разрешение на транзит. Поэтому, в данный момент, мы с нашим партнером работаем над предоставлением полного пакета документов, требуемого властями. Мы ожидаем, что эта работа будет скоро завершена, и мы получим вторую часть груза, которая в данный момент стоит в порту Баку. По завершении данного процесса вторая часть груза присоединится к первой, нашей части, и мы начнем этап морской перевозки груза через Черное море.

Ботагоз Мулдагалиева:

Спасибо. Есть вопрос через Zoom, от Чинтана, включите пожалуйста его звук. Чинтан, можете задать вопрос.

Чинтан Хамар:

Всем привет. Чинтан Хамар из Credit Suisse, вы меня слышите?

Кори Кос:

Да, конечно.

Чинтан Хамар:

Отлично. Я хочу задать вопрос, связанный с предыдущим. Спасибо за презентацию. Было здорово, спасибо, что нашли для этого время. Мой вопрос касается транспортировки. Я заметил в отчете за третий квартал сегодня утром, что в данный момент у вас имеется квота на транспортировку трех с половиной тысяч тонн урана. Что касается переговоров по увеличению этой квоты, относится ли это к коммерческим переговорам с участниками транспортного маршрута или к переговорам с правительствами транзитных территорий?

Аскар Батырбаев:

К переговорам с соответствующими правительствами. Мы подали заявку на увеличение квоты на текущий квартал задолго до всех геополитических событий в январе и феврале. Так что данная квота является изначальной, полностью покрывающей планируемый нами объем транспортировки по ТМТМ, вне зависимости от геополитики. Квота может быть увеличена, для этого нам потребуется составить дополнительную заявку и предоставить пакет документов, схожий с тем, что мы предоставили в рамках оказания содействия нашему партнеру. Мы уже упоминали об этом, в том числе в рамках ответа на предыдущий вопрос, озвученный Кори, там ситуация обстоит немного иначе, в связи с тем, что перевозимый товар является долей второго акционера. По грузу, который принадлежит Казатомпрому или планируется под реализацию Казатомпромом, у правительств транзитных территорий никаких вопросов не имеется, все необходимые разрешительные документы есть. Мы можем увеличить текущую квоту, но это скорее всего будет уже на следующий год, так как в текущем году имеющейся квоты нам вполне достаточно.

Чинтан Хамар:

Отлично, спасибо. Если можно, я бы хотел задать еще вопрос, про стратегию Компании в целом – в будущем, видите ли вы экономическую целесообразность в участии в других сегментах ядерного топливного цикла, к примеру, в конверсии?

Аскар Батырбаев:

Да, как говорил Нил и как я уже сказал, конверсия может быть очень привлекательной нишей, но мы не должны позволить ввести себя в заблуждение в связи с текущим ценовым трендом. Текущая цена находится на таком уровне в связи с тем, что конверсия стала узким местом в цепочке поставка ядерного топливного цикла. Но необходимо учитывать, что это связано в том числе с временным приостановлением производства на ConverDyn, которое скоро возобновится, в то время как у Orano есть определенные резервы, которые они могут ввести в эксплуатацию, а Cameco уже начали дискуссии о наращивании мощностей в пределах возможностей имеющегося конверсионного предприятия. Таким образом, если с учетом возвращения игроков на рынок и/или запланированном наращиванием мощностей, рынок конверсии все еще будет привлекательным, мы рассмотрим возможность входа. Но прежде чем такое решение будет принято, мы в первую очередь, должны будем увидеть долгосрочный спрос со стороны энергокомпаний и достичь с ними долгосрочных договорённостей на поставку материала, в целях стимулирования строительства конверсионного предприятия, технология которой у нас уже имеется. Если мы придем к заключению, что данное направление деятельности сможет создать такую же ценность, как производство природного урана - почему бы и нет, мы будем готовы рассмотреть такую возможность.

Нил Лонгфэллоу:

Да, я думаю, что это хороший ответ. Мы внимательно следим за рынком, и, как отмечено Аскаром, участники, ранее вышедшие с рынка, в данный момент планируют в него вернуться, т.е. наблюдаемый сегодня дефицит предложения может пройти в течение 12 месяцев. Но несомненно, стоит держать руку на пульсе.

Чинтан Хамар:

Большое спасибо.

Кори Кос:

Хорошо, у нас есть еще время для дополнительного вопроса, скажем, возможно для последнего вопроса через Zoom. Что касается вопросов с YouTube, зачитаю последний вопрос - с точки зрения слияний и поглощений, рассматривает ли Компания какие-либо инвестиции в M&A за пределами Казахстана?

Аскар Батырбаев:

Попробую начать, и возможно коллеги добавят. Если рассматривать производство природного урана, мы знаем, что наилучшие технико-экономические показатели находятся у нас, в Казахстане. Мы уже говорили, когда еще выходили на IPO, что не видим смысла инвестировать в производство, которое является менее выгодным, чем имеющееся в Казахстане. Что касается других заделов ядерно-топливного цикла, мы рассматриваем потенциальные возможности, но я считаю, пока рано говорить о чем-либо конкретном.

Нил Лонгфэллоу:

Все верно.

Камила Сыздыкова:

Добавлю, что, когда мы рассматриваем сделки M&A, речь идет не только о продаже и покупке какого-либо месторождения, а о комбинации факторов, которые предоставляют нам точку опоры в стратегическом плане, от которой можно отталкиваться и развиваться в будущем. Таким образом, к примеру, сделка по Орталыку была комбинацией добычи, сборки топлива, офф-тейк контрактов - именно такие M&A нам интересны. Особенно, как сказал Аскар, если мы говорим об инвестициях в добычу, менее конкурентоспособную чем наша собственная, интереса у нас не будет.

Ботагоз Мулдагалиева:

Спасибо Камила, есть вопрос от Анны Антоновой в Zoom, пожалуйста, включите звук и задайте вопрос.

Анна Антонова:

Добрый день, добрый вечер, большое спасибо за презентацию и очень подробные комментарии в отношении рынков урана и Компании. Это было очень полезно. Может быть, быстрый вопрос с нашей стороны. Не могли бы вы прокомментировать или поделиться дополнительной информацией о текущей ситуации в Казахстане. Я помню ваши комментарии на звонке по итогам года ранней весной текущего года, после недавних событий в стране. И с ускорением темпа политических реформ и изменениями в общей позиции правительства, с изменениями в налогообложении, различными социальными событиями и так далее, не могли бы вы прокомментировать, являются ли ваши предыдущие комментарии актуальными? Ожидаете ли вы эволюцию ситуации в стране в 2023 году, может какие-либо дополнительные изменения в налоговом режиме, в т.ч. касающиеся напрямую отрасли добычи урана, возникнут ли у вас какие-либо дополнительные социальные обязательства или расходы помимо тех, что у вас есть сейчас? Любое пояснение или прогноз был бы очень полезным. Большое спасибо.

Камила Сыздыкова:

Здравствуйте, Анна. Я думаю, что давала комментарии в отношении данных вопросов в марте, поэтому продолжу с обновлением. С точки зрения налогообложения, подход определен и будет применяться с января следующего года. Таким образом, в рамках новой системы налогообложения налог на недропользование будет начисляться поверх спота, в размере 6%. В абсолютном выражении, при текущей высокой рыночной цене, налоговые расходы по НДПИ увеличатся. Но в то же время, мы считаем новый подход более справедливым, с точки зрения распределения и сопоставимости наших рудников. По текучей методике, рудники с высокой себестоимостью платили больше налога, углубляя разрыв между добычными предприятиями. Что касается моих комментариев, то в целом да, январь был очень сложной порой для нашей нации, и я считаю, что мы постепенно восстанавливаемся. Ситуация, как я уже говорила, стабилизировалась, и продолжает улучшаться. Мы ожидаем, что с предстоящими выборами, нас ожидает период стабильности, в части наиболее часто задаваемого вопроса в отношении нашего региона – перехода власти. Таким образом, мы ожидаем, что вопрос будет исчерпан, и также ожидаем стабильности с точки зрения улучшения инвестиционного климата в регионе. В тоже время, мы понимаем, что геополитическая ситуация остается сложной в части Российско-Украинского конфликта, мы бы хотели воздержаться от каких-либо прогнозов или комментариев. Все мы надеемся на скорое завершение конфликта и достижения мира. Как Компания, мы разрабатываем и улучшаем планы по управлению рисками для того, чтобы нивелировать риски любой категории, которые могут реализоваться в результате данной ситуации. Итак, я считаю, что ситуация в целом

после январских событий улучшается, нас ожидает стабильность, касательно ситуации в мире – да, мы в курсе, и работаем над нивелированием рисков. Спасибо

Анна Антонова:

Предельно ясно, большое спасибо.

Кори Кос:

Спасибо, Анна. В Zoom больше нет поднятых рук и, если в зале тоже нет вопросов, хочу поблагодарить Ботагоз, команду, думаю, обсуждение получилось хорошим. Для тех, кто на линии, если вы не дождались или по каким-либо техническим причинам... Нет, есть еще вопрос из зала, Бениам, прошу.

Бениам Путиайнен:

Да, здравствуйте. Быстрый вопрос, возможно актуальный для членов Правления, по поводу вашей дивидендной политики. В какой ситуации или сценарии вы рассматриваете возможность выплаты более высоких дивидендов от минимального порога, в соотношении с вашим свободным денежным потоком? То есть, в какой ситуации вы бы рассмотрели выплату более высоких дивидендов, учитывая, как вы уже упомянули, несколько инвестиционных проектов имеющихся у вас в разработке, и быть может еще какие-либо дополнительные факторы?

Камила Сыздыкова:

Да, спасибо, Бениам. Это хороший вопрос, я думаю, что текущее соотношение выплат, честно говоря, является максимальным, даже если оно указано как минимальное, и я объясню вам почему. Дивидендная политика включает в себя не только консолидированный свободный денежный поток Компании в качестве базы, но и дивиденды, которые мы получаем от совместных и ассоциированных предприятий. И это довольно большая ее часть. Это означает, что мы не исключаем долю миноритариев, которые мы консолидируе, из свободного денежного потока, а добавляем долю дивидендов, которые получаем от совместных и ассоциированных предприятий. Я имею в виду, это очень важная корректировка. Таким образом, идея дивидендной политики при ее разработке, заключалась во том, что Компания будет распределять фактические денежные средства, которые она получает. Так что если говорить о наличных, то мы должны были потенциально скорректировать этот свободный денежный поток, но это невозможно, потому что мы должны иметь какой-то измеримый показатель, которым является консолидированный свободный денежный поток. Так что в этой степени и с текущей точки зрения, опять же, я считаю, как CFO Компании, что нынешняя политика действительно хорошо сбалансирована и максимально повышает ценность для заинтересованных сторон, и дает Компании некий буфер для поддержания ее операционной деятельности, также предоставляя возможность справиться с любым вызовом и будущими инвестиционными возможностями. В то же время, мы всегда должны быть уверены в том, что последнее, что мы ходим сделать – это использовать плечо, чтобы выплатить дивиденды. Таким образом, в части внутреннего анализа, мы всегда смотрим на то, сколько фактичекски было распределено акционерам от дивидендов, которые мы получаем от СП и связанных сторон, и мы не вычитываем часть, включенную в наш свободный денежный поток, которая приходится на других миноритарных акционеров. Я думаю, что это очень важно, может быть, мы слишком глубоко ушли в обсуждение технических деталей, но все же эта тема важна. Вот почему нынешний процент, на мой взгляд, как CFO, является сбалансированным.

Бениам Путиайнен:

Большое спасибо.

Ботагоз Мулдагалиева:

Есть вопрос от Александра Нефедова в Zoom. Александр, пожалуйста, включите звук и можете задать вопрос.

Александр Нефедов:

Да, большое спасибо. Спасибо за такую подробную презентацию. У меня есть три вопроса. Первый касается уровня производства. Вы упомянули, что ожидание по CAPEX было понижено на шесть %. Не могли бы вы сказать, ожидает ли Компания рисков неисполнения прогнозных показателей по уровню добычи в 2023-2024 годах, то есть может ли иметь место соответствующее снижение уровня производства на шесть %? Второй вопрос, планирует ли Ккомпания участвовать в расширении инфраструктуры ТрансКаспийского маршрута? И последний вопрос, о планах Компании, планирует ли Компания вход на рынок производства электричества?

Ержан Муканов:

Хорошо, спасибо за ваш вопрос. Снижение CAPEX на 6% никак не отразится на объемах добычи последующих годов. У нас есть планы по управлению рисками, которые уже внедрены, мы прилагаем все усилия для достижения поставленных целей по добыче в краткосрочной перспективе и исполнения контрактных обязательств перед нашими клиентами и заинтересованными сторонами. По вопросу о транспортном маршруте, Аскар, прошу.

Аскар Батырбаев:

С точки зрения участия в расширении инфраструктуры на ТрансКаспийском маршруте, думаю это вопрос, который решается на уровне государств. Даже с нашими максимальными объемами транспортировки, нет смысла инвестировать в инфраструктуру, потому что наша доля, как и ее прирост, составляет лишь малую часть пропускной способности маршрута. В целом, мы не планируем участвовать в расширении инфраструктуры, так как легко вписываемся в объем поставок, поддерживаемый текущей инфраструктурой. Это больше правительственный уровень. Касательно генерации электричества – мы не планируем размывать нашу стратегию. Если заказчик — это компания по производству электроэнергии, у которой есть партнер с атомной электростанцией, а АЭС являются нашими ключевыми клиентами – может и стоит рассмотреть ее в качестве стороны, которой можно реализовать продукцию, но не в плане стороны с которой можно инвестировать в производство электроэнергии. В качестве клиента – вполне возможно, в качестве инвестиции – нет.

Кори Кос:

Спасибо. Я добавлю, что в сегодняшнем раскрытии информации, в части CAPEX, мы отметили, как риск недоосвоения влияет на прогнозный период, но что касается ожиданий Компании – детальные ожидания по диапазону добычи – это то, что мы публикуем на ежегодной основе, то есть конкретные ожидания в части добычи будут опубликованы в Отчете торговой и операционной деятельности за четвертый квартал текущего года, который выйдет в 2023 году. Итак, спасибо, Александр, спасибо всем в аудитории, я бы хотел завершить обсуждение на этой ноте. Спасибо всем, кто смотрит нас в прямом эфире, и тем, кто будет смотреть эту трансляцию в будущем. Я думаю становится очевидным, что рыночные условия,

наблюдаемые сегодня на рынке ядерного топлива, намного более положительны, чем когда-либо за прошедшее десятилетие. Мы также часто слышим об этом на отраслевых конференциях, от тех, кто находится в индустрии уже долгое время. Мы в Казатомпроме верим, что находимся в подходящей позиции для извлечения выгоды из позитивного сентимента лучше, чем любая другая компания в отрасли. Я считаю, что у инвесторов, которые нашли время изучить нашу Компанию как следует, есть отличная возможность, с учетом нашей позиции лидера на рынке как, а также событий и актуальных рисков, присущих Казатомпрому и Казахстану. Я считаю, что у инвестиционного сообщества есть уникальная возможность. Больше спасибо всем, хорошего вам дня.