

АО «НАК «Казатомпром»

Финансовые результаты 1-го полугодия 2019 года

ТРАНСКРИПТ КОНФЕРЕНЦ- ЗВОНКА

Оператор

Добро пожаловать на конференц звонок АО «НАК «Казатомпром». Все участники находятся в режиме только прослушивания, и этот звонок записывается. Звонок начнется с презентации, за которой последует возможность задать Ваши вопросы. Чтобы присоединиться к очереди вопросов, нажмите звездочку 2 на клавиатуре телефона.

Теперь я хотел бы передать слово Кори Косу, начальнику по связям с инвесторами, пожалуйста, продолжайте, господин Кос.

Кори Кос (Начальник Управления по работе с инвесторами)

Спасибо, Оператор.

Добрый день всем и спасибо за то, что вы к нам присоединились.

Приветствуем вас на конференц-звонке Компании АО «НАК «Казатомпром», на котором мы бы хотели обсудить Полугодовые операционные и финансовые результаты деятельности Компании за первое полугодие 2019 года.

Соответствующий пресс-релиз, и полную версию анализа финансового состояния и результатов за первое полугодие 2019 года, а также нашу Полугодовую финансовую отчетность с обзором аудиторов вы можете найти на вебсайте Казатомпрома.

Для того, чтобы ответить на ваши вопросы, на конференц-звонке присутствуют: Галымжан Пирматов - Председатель Правления, Меиржан Юсупов - Главный директор по экономике и финансам и Риаз Ризви - Главный директор по стратегии и маркетингу.

Если вы присоединились к нам через вебсайт Казатомпрома, вы сможете увидеть слайды, которые появятся во время выступления – эти слайды можно также загрузить в формате PDF на русском и английском языках под названием “Слайды конференц-звонка первого полугодия 2019 года”.

Данный звонок является открытым для всех заинтересованных лиц, и у представителей инвестиционного сообщества будет возможность задать свои вопросы во время сессии Вопросов и ответов. Просим обратить Ваше внимание, что интерактивная сессия вопросов и ответов будет проведена для участников, выбравших линию на английском языке. Участники, выбравшие линию на русском языке, смогут прослушать синхронный перевод вопросов и ответов с английского языка.

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

Передаю слово Галымжану. Галымжан, слово Ваше.

**Галымжан
Пирматов
(Председатель
Правления)**

Спасибо, Кори. Рад приветствовать всех участников и хочу поблагодарить, что присоединились к нашему сегодняшнему звонку по обсуждению операционных и финансовых результатов Казатомпрома за первое полугодие 2019 года. Данный звонок является нашим вторым в качестве публичной компании, в будущем мы планируем проводить звонки на полугодовой основе.

Прежде чем перейти к обсуждению результатов компании, хотелось бы обратить ваше внимание на текущую ситуацию

на урановом рынке. Неопределенность, связанная с расследованием Министерства торговли США по разделу 232, продолжала оказывать давление на урановый рынок в течение первого полугодия, в результате чего восстановление рынка замедлилось. Средняя недельная спотовая цена находилась в промежутке 26-27 долларов США за фунт, которая была выше по сравнению с 22 долларами за фунт в первом полугодии 2018 года, но все еще далека от достижения устойчивого уровня.

В первом полугодии 2019 года на долгосрочном рынке объемы контрактов увеличились до порядка 40 миллионов фунтов по сравнению с примерно 14 миллионов фунтов за аналогичный период 2018 года. Несмотря на увеличение объемов, по-прежнему наблюдается недостаточное количество долгосрочных договоров, заключаемых на рынке, что способствует продолжающейся стагнации долгосрочной цены на уровне 32 доллара США за фунт.

В июле, по окончании второго квартала, Белый дом объявил о решении Президента США не предпринимать каких-либо торговых ограничений на рынке урана. В дополнение, Президент Трамп создал Рабочую группу США по Ядерному топливу для осуществления комплексного анализа, включающего вопросы не только внутренних поставок сырья, но и изучение вопроса национальных интересов во всей цепочке поставок ядерного топлива США. Рабочей группе было поручено сообщить о своих выводах и представить рекомендации Президенту в течение 90 дней.

Несмотря на сохраняющуюся неопределенность в отношении потенциальных рекомендаций данной Рабочей группы, концептуальное решение не вмешиваться в рынок было расценено большинством участников отрасли как наилучший из возможных результатов. Казатомпром однозначно положительно воспринял данное решение, и подтвердил свою приверженность тому, что вмешательство в любой форме нежелательно.

В соответствии с ожиданиями, как покупатели, так и продавцы начали постепенно переоценивать рынок после

выхода решения по разделу 232, но это не привело к осязательному увеличению количества заключаемых контрактов.

Несмотря на существовавшую неопределенность, Казатомпром продолжал сотрудничать с энергокомпаниями, подписывая при этом только те контракты, которые соответствовали нашей стратегии, ориентированной на создание долгосрочной стоимости. Представляя более 20% поставок на мировой урановый рынок, мы продолжаем следовать дисциплинированному подходу, являясь ответственным участником рынка.

В то время, как текущие спотовые и долгосрочные цены отражают отсутствие существенного дефицита на рынке, мы сохраняем приверженность нашей стратегии, ориентированной на создание долгосрочной стоимости, а не наращивание объемов производства. Подтверждением тому является наше объявление, опубликованное на прошлой неделе, о продолжении 20%-го сокращения производства в 2021 году. Мы все еще не видим рыночных сигналов, указывающих на необходимость возвращаться к запланированному уровню производства в рамках контрактов на недропользование. Сроки принятия решения обусловлены кратко-, средне- и долгосрочным процессом производственного и бюджетного планирования, который в настоящий момент находится в активной стадии, как и наши переговоры с партнерами по совместным предприятиям.

Данное решение о снижении производства в 2021 году продолжает объявленное сокращение объемов производства в 2017 году и, в последующем, с 2018 по 2020 годы. Результатом указанных решений стало суммарное сокращение объемов поставок урана в период с 2017 по 2019 годы в размере около 35 млн фунтов, большая часть из которых пришлась на 2018 и 2019 годы. Дополнительно ожидается сокращение поставок в объеме 28 миллионов фунтов в период с 2020 по 2021 годы.

В то время как производственные и финансовые показатели являются драйвером нашего бизнеса, невозможно

максимизировать стоимость компании без постоянного мониторинга нашего производства и деятельности через призму устойчивого развития.

Мы продолжаем концентрироваться на безопасности, охране труда и окружающей среды – основном приоритете деятельности Казатомпрома. В течение первых шести месяцев 2019 года не было зарегистрировано существенных инцидентов, и имели место два несчастных случая с легкой степенью тяжести.

Говоря об итогах Казатомпрома за первое полугодие, несмотря на рыночную неопределенность, наши результаты показали существенный рост в соответствии с нашими ожиданиями. В постоянно меняющихся условиях внешней среды, мы продолжаем уделять особое внимание сохранению финансовой устойчивости. В июне Казатомпром осуществил первую выплату дивидендов своим акционерам, ознаменовав важный этап пост-IPO и выполнив обещание о выплате дивидендов на уровне минимум 200 миллионов долларов США. Мы подтверждаем свое намерение сохранить данный минимальный размер выплаты дивидендов и в 2020-м году.

По итогам первого полугодия, объем производства соответствовал нашим ожиданиям, оставаясь приблизительно на том же уровне, что и в первом полугодии 2018 года. В 2019 году мы по-прежнему ожидаем 20% снижение производства по сравнению с запланированным в контрактах на недропользование уровнем. Стоит также отметить, что мы добавили показатели производства урана по каждому активу на 100% основе в нашу отчетность. Дополнительная информация поможет инвестиционному сообществу лучше понимать нашу операционную деятельность, и демонстрирует нашу приверженность в предоставлении ясной и прозрачной отчетности.

Объемы продаж не показали существенных изменений в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, при этом мы наблюдали положительный эффект на нашей доходности в связи с более высокими средними ценами

реализации, возникшими в результате увеличения спотовых цен в 2019 году.

Как было отмечено во время предыдущего конференц-звонка в марте, изменения в структуре активов Группы оказали существенное влияние на финансовые результаты Казатомпрома. В 2018 году были изменены методы учета для СП Инкай, СП Акбастау и Каратау, а теперь, в рамках продолжения программы реструктуризации активов, в 2019 году вступили в силу изменения в учете по Байкен-У и Хорасан-У.

Следует отметить, что несмотря на то, что результаты первого полугодия 2019 года показали существенный рост в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, данные изменения в методах учета и консолидации оказали дополнительный положительный эффект на наши финансовые показатели.

Консолидированная выручка за первое полугодие 2019 года выросла на 22% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года, достигнув порядка 177 миллиардов тенге, в основном за счет увеличения средней цены реализации, вызванного как ростом рыночной спотовой цены, так и ослаблением тенге по отношению к доллару США. Урановый сегмент продолжает составлять основную часть нашей выручки – около 82%.

Операционная прибыль в 1-м полугодии составила около 27 млрд тенге, увеличившись почти на 70% по сравнению с прошлым годом, что также было обусловлено сочетанием роста спотовых цен и валютных курсов, а также изменениями в структуре Группы.

С учетом корректировки на разовые эффекты определенных транзакций, скорректированная чистая прибыль составила около 32 млрд тенге, увеличившись в 2 с половиной раза по сравнению с 1-м полугодием 2018 года по причине ранее озвученных факторов, которые оказали влияние на операционную прибыль.

Скорректированный показатель EBITDA составил 73 млрд тенге, увеличившись на 88%, тогда как Скорректированный показатель EBITDA пропорционально доле участия составил 58,5 млрд тенге, с ростом в 28%. Операционные денежные потоки достигли 111 млрд тенге, значительно превысив отрицательный показатель денежного потока в 45 миллиардов тенге в первом полугодии 2018 года. Рост всех указанных показателей в основном связан с ростом операционной прибыли, но также значительный эффект оказали изменения в структуре Группы.

По состоянию на 30 июня 2019 года пропорциональные доле участия показатели «Денежная себестоимость» и «Денежная себестоимость плюс капитальные затраты» в эквиваленте на доллары США сократились на 19% и 18% соответственно в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Снижение произошло в основном за счет ослабления тенге, изменений в структуре Группы, а также усилий по оптимизации затрат, нацеленных на дальнейшее позиционирование себестоимости Группы как одной из самых низких в отрасли.

Инвестиционные затраты добычных предприятий снизились на 15% по сравнению с первыми шестью месяцами 2018 года, в основном в связи со сдвигом сроков освоения денежных средств в проектах по расширению производства на некоторых добывающих предприятиях и нашими постоянными усилиями по оптимизации затрат.

Говоря о планах на будущее, самым важным моментом, на который хотелось бы повторно обратить внимание, является наша приверженность сохранять производство на 20% ниже запланированного уровня в рамках контрактов на недропользование, а также решение о намерении продолжить сокращение производства в 2021 году.

Ожидания по пропорциональным доле участия показателям «Денежная себестоимость» и «Денежная себестоимость + капитальные затраты» также не изменились, однако, в течение первого полугодия курс тенге к доллару США ослаб

по сравнению с предположениями, использованными в бюджете на 2019 год. Как результат, значения вышеуказанных показателей приблизились к нижней границе представленного диапазона в 11 и 15 долларов США соответственно.

Ожидания по капитальным затратам в 2019 году снизились примерно на 5%, в диапазоне от 80 до 90 млрд тенге в связи со сдвигом сроков освоения инвестиций в проектах по расширению производства на некоторых добывающих предприятиях.

Ожидания по остальным показателям остались неизменными.

По мере наступления второй половины года, учитывая меньшую угрозу вероятности введения торговых ограничений, дестабилизирующих урановый рынок, рынок, в целом, демонстрирует положительную динамику, показывая наличие продуктивного диалога с потребителями. Однако и поставщики, и покупатели сохраняют осторожность, и сегодня спрос и предложение остаются более или менее сбалансированными.

Мы уверены в долгосрочных перспективах нашей отрасли, и с нашей приверженностью стратегии, ориентированной на рынок, активами, обладающими низкой себестоимостью и способностью быстро сокращать или наращивать производство, мы сохраняем уникальные позиции, способные принести значительные выгоды и существенную прибыль при восстановлении рынка.

Сессия Вопросов и Ответов

Оператор

Первый вопрос задаст Александр Пирс. Александр Пирс, Ваш вопрос переводится на русский язык, поэтому просим не торопиться. Пожалуйста, задавайте свой вопрос.

**Александр
Пирс**

Замечательно, спасибо всем и мой первый вопрос, будет относительно новых ожиданий, которые вы нам предоставили в отношении производства на 2021 год. Кто-то может нам подсказать, каким будет уровень капитальных затрат в этом году. Мы понимаем, что вы все еще ведете обсуждения с партнерами по этому вопросу, но чтобы чуть лучше понять, какой уровень капитальных затрат в ближайшие годы Вы планируете.

И второй вопрос, который я хотел бы задать, это не могли бы вы дать нам предварительное понимание о продажах. Как вы сказали за 2019 год, есть определённые признаки, что будут определённые неудачи по сравнению со вторым кварталом. Подскажите, что происходит.

**Галымжан
Пирматов**

Хорошо. Что касается капитальных затрат. Если все наши партнеры согласятся с нашим решением урезать объемы производства в 2021 году на 20% по сравнению с предыдущим объемом, то мы ожидаем, что капитальные затраты окажутся примерно одинаковыми, как и в этом году. И это достаточно хорошее направление движения. По Вашему второму вопросу ответит Риаз Ризви.

Риаз Ризви
(Главный директор
Стратегии
Маркетингу) по и

Я думаю, вы увидите, что продажи в первой половине 2019 года и в первой половине 2018 года в значительной степени совпадают. Очень мало различий. И ты прав во второй половине года, как правило, результаты сильнее. Во-первых, во второй половине года будет больше физических отгрузок. И частично в начале года идет процесс получения экспортных лицензий, а также погодных условий, которые замедляют объемы, которые физически отгружаются в первом квартале. С точки зрения сезонности в будущем следует ожидать некоторой сезонности в будущем, вторая половина года обычно более сильная. Я бы не рассматривал первую половину года как показатель того, насколько мы будем эффективны за весь год. Мы чувствуем

себя очень комфортно, выполняя рекомендации, которые мы дали на 2019 год.

Александр Пирс

В третьем-четвертом квартале можно ожидать, что они будут более или менее сбалансированными?

Риаз Ризви

Очень много зависит от обстоятельств, потому что определенные отгрузки идут в виде достаточно больших единичных отгрузок, и некоторые отгрузки были перенесены со второго квартала на третий, например, как мы уже видели в текущем году. И я на самом деле не могу ответить на этот вопрос достаточно определенно. Каких-то структурных причин, по которым в четвертом квартале будут более высокие или более низкие продажи, тоже нет.

Оператор

Спасибо большое. Мы сейчас сделаем небольшую паузу, чтобы русский перевод нас догнал, и мы благодарим вас за терпение.

Спасибо. Следующий вопрос задаст Эльдар Давлетшин. Пожалуйста задавайте вопрос.

Эльдар Давлетшин

Добрый день. Большое спасибо за предоставленную возможность задать вопрос. И поздравляю вас с достаточно сильными результатами. У меня есть два вопроса: Первое касается рынка в целом по урану. Я думаю, что для тех, кто отслеживает рынок, становится достаточно очевидным, что спотовая цена намного ниже и на самом деле недостаточно устойчива, и восстановление до сих пор еще не началось. И я хотел бы попросить вас, чтобы вы чуть подробнее поделились своими мыслями о рынке. Вы уже немножечко упомянули вопрос неопределенности, но сейчас, учитывая петицию 232 и то, какие положительные результаты из нее вышли, возможно, неопределенности будет меньше. Но есть ли какие-либо события или проекты как со стороны спроса, так и со стороны предложения, которые могут

перевести рынок в более сбалансированное состояние в ближайшие 18-24 месяцев? Это первый вопрос. И если позволите, хотел бы второй вопрос сразу задать. Что касается оптимизации затрат – вы упомянули, что частично затраты снижены за счет тех усилий, которые вы применили. Не могли бы вы пояснить поподробнее, какие процессы оптимизации затрат вы производите и ожидаете ли вы в будущем дальнейших снижений затрат. Спасибо.

**Галымжан
Пирматов**

Спасибо Эльдар. Что касается вашего первого вопроса, я попрошу ответить Риаза, а на второй отвечу сам.

Риаз Ризви

Да. Я думаю, что, если посмотреть на рынок в целом, определённым образом мы видим восстановление рынка. Если вы сравните уровень роста на конец 2016 года и до 2018 года и сейчас, сравнивая 2018-й с 2019-м, однозначно наблюдаются положительные тенденции в целом. При всем при этом мы постоянно указывали на то, что спотовые цены являются производными того, что происходит на краткосрочных рынках. А на краткосрочных рынках, и это касается не только урана, но и практически по всем сырьевым материалам, здесь спрос диктует цены, и это означает, что мы сможем получать долгосрочные устойчивые цены. Некоторые люди это рассматривают как неуспех на рынке, потому что это можно рассматривать как определенную волатильность на рынке. Цены низковаты, потому что поставок чуть больше, и как только будет достигнут баланс между спросом и предложением, то цены, конечно, вырастут существенно, и все это мы наблюдаем практически по всем сырьевым товарам. Я бы не сказал, что рынки находятся в структурном дефиците уже, но определенные шаги были предприняты Казатомпромом и сейчас предпринимаются, которые несут определенное воздействие на то, чтобы рынок опять вошел в балансовое состояние. Мы видели цены в 29 долларов. Галымжан определенную неопределенность уже отметил. Однозначно, что мы наблюдаем большую эффективность

на рынке, и в первой половине года это наблюдалось. Я согласен с тем, что во многом это связано со спотовой деятельностью. Вкратце говоря, я думаю, что мы рассматриваем определённые проекты, отслеживаем ситуацию в Японии. Мы также рассматриваем изменения в политике во Франции. И кроме того, мы также наблюдаем, что определенные меры предпринимаются некоторыми производителями, такими как Самесо, где произошло снижение, но они все еще планируют увеличить объемы. И все эти мероприятия могут оказать влияние на рынок в ближайшие два года. И я бы сказал, у нас может быть будет еще два сложных года, но важно подчеркнуть, что, несмотря на то, что спрос и предложение пока не сбалансированы, если вы посмотрите на маржу стоимости производства, по которой мы осуществляем балансировку, то она намного выше, чем валютные буферы. И это касается практически всех крупных производителей, и все с этим соглашаются. Это не совсем устойчиво в долгосрочной перспективе, но нам нужно будет, конечно же, получить более высокие цены для того, чтобы стимулировать какие-либо новые объемы производства. Но многие, наверное, согласятся с тем, что этого не произойдет в ближайшее время, для того чтобы убрать всю несбалансированность в спросе и предложении.

**Галымжан
Пирматов**

Спасибо за ваш вопрос Эльдар. Что касается вашего второго вопроса, мы постоянно сосредотачиваем свою деятельность на оптимизации наших затрат, потому что именно таким образом мы можем контролировать нашу деятельность на рынке. И мы понимаем, что мы не можем на него сильно влиять. В частности, некоторые наши меры, которые принесли результаты, касаются оптимизации производственной деятельности, и одним из примеров является оптимизация использования электроэнергии при нашей деятельности, которая заключалась в оптимизации типов оборудования, типов насосов, которые мы используем. Также мы постарались убедиться в том, что наше оборудование не простаивает и не используется

излишняя электроэнергия. Мы также используем реагенты, которые являются одной из крупнейших составляющих затрат в нашей деятельности. На основании наших научно-исследовательских работ было проведено сокращение, и мы сейчас переходим с использования более дорогих реагентов к более дешевым, при этом не подвергая риску эффективность или качество производства. Это вопросы, которые мы также рассматриваем в закупках, в оптимизации производственной деятельности, а также в использовании оборудования. Мы стараемся использовать только то оборудование, которое является самым лучшим с точки зрения энергопотребления и результатов работы. Также мы рассматриваем возможность закупа реагентов, которые не являются слишком дорогими, переходим к более дешевым, которые имеются на рынке, и при этом могут предоставить те же самые результаты. Это примеры того, что мне приходит сразу на ум. Большое спасибо.

Оператор

Большое спасибо, Эльдар, за ваш вопрос. Мы сейчас ждем, пока переводчик на русском языке завершит перевод. Если кто-то хочет также задать вопрос, нажмите звездочку и двойку на своей клавиатуре.

Еще раз, если вы хотите задать вопрос, нажмите звездочку и двойку на клавиатуре телефона.

Больше вопросов нет в настоящий момент, я передам слово обратно команде Казатомпрома, чтобы завершить сегодняшний звонок.

**Галымжан
Пирматов**

Спасибо, оператор. Мы продолжим сохранять приверженность своим обещаниям, создавая стоимость для всех заинтересованных сторон.

Спасибо, что присоединились к нам сегодня, желаю всем хорошего дня!