БЕКІТЕМІН
Қарабалық ауданы әкімінің
орынбасары
_____ А.А. Сиитова
«_13__» _мамыр_____ 2026 жыл

Актив құнын барынша арттыруға және инвестор үшін тәуекелдерді азайтуға бағытталған жол картасы.

Қарабалық ауданы әкімдігінің «Жылу» КМК (ТМС)
ЖЕКЕШЕЛЕНДІРУДІҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОЛ КАРТАСЫ

1-кезең. Құқықтық және техникалық негіз 2026 жылғы 13.05 – 2026 жылғы 12.08

Мақсаты: активтердің заңдық тазалығын және физикалық жай-күйінің ашықтығын қамтамасыз ету.

- **Терең техникалық аудит:** Жаңғыртудың шынайы бюджетін қалыптастыру үшін желілер мен жабдықтардың нақты тозуын егжей-тегжейлі бағалау.
- **Инфрақұрылымды заңдастыру:** Кез келген жүйелі инвестор үшін маңызды талап болып табылатын жерге құқықтарды тіркеу және желілердің «иесіз» учаскелерін теңгерімге қою.
- **Мәміле периметрін тазарту:** Инвестор тек негізгі қызметке назар аударуы үшін әлеуметтік және бейінді емес объектілерді жергілікті атқарушы органдардың *(әкімдіктердің)* теңгеріміне шығару.

2-кезең. Қаржылық сауықтыру 2026 жылғы 13.08 – 2027 жылғы 12.02

Мақсаты: Борыштық жүктемені төмендету және кәсіпорынның өтімділігін арттыру.

- **Делеверидж және қайта құрылымдау:** Мемлекеттік кепілдіктермен шарттарды жұмсарту бойынша банктермен келіссөздер жүргізу және «қысқа» несиелерді «ұзақ» несиелерге ауыстыру.
- **Берешекті сауықтыру:** Бюджеттік трансферттер немесе нысаналы субсидиялар есебінен өнім берушілер алдындағы мерзімі өткен міндеттемелерді өтеу.
- **Операциялық тиімділікті арттыру:** Басқарушылық шығындарды және техникалық қауіпсіздікке қатысы жоқ штатты оңтайландыру.

3-кезең. Реттеушілік реформа 2027 жылғы 15.02 – 2028 жылғы 14.08

Мақсаты: Тарифтік саясат арқылы болжамды және табысты бизнес-модель құру.

- **RAB-реттеуді (ұзақ мерзімді тариф белгілеу әдісін) енгізу:**

- Салынған капиталға тіркелген пайда нормасы бар ұзақ мерзімді тарифтерді (5 жылдан бастап) бекіту.
- Үнемделген қаражаттың бір бөлігін компания ішінде қалдыру механизмін құру (тиімділікті ынталандыру).
- **Инвестициялық белгілілік:** Шығындары тариф арқылы өтелуіне кепілдік берілетін жаңғырту объектілерінің нақты тізбесін реттеушімен келісу.
- **Кепілдірілген өткізу:** Мемлекеттік мекемелерге қызмет көрсетуге ұзақ мерзімді келісімшарттар (Offtake-шарттар) жасасу.

4-кезең. ESG-трансформация және цифрландыру 2026 жылғы 13.05 – 2028 жылғы 14.02

Мақсаты: Халықаралық институционалдық инвесторларды тарту.

- **Smart Metering енгізу:** Коммерциялық шығындарды азайту және төлемдердің жиналымдылығын арттыру үшін ресурстарды цифрлық есепке алуға көшу.
- **Ашықтық стандарттары:** Соңғы 3 жылдағы ХҚЕС стандарттары бойынша аудиттелген қаржылық есептілікті дайындау және жариялау.

5-кезең. Іске асыру және мәмілеге шығу 2028 жылғы 15.02 – 2028 жылғы 14.08

Мақсаты: Бәсекелестік сауда-саттықты өткізу және стратегиялық серіктесті таңдау.

- **DCF әдісі бойынша бағалау:** Жаңа тарифтік әдістемені ескере отырып, дисконтталған ақша ағындары негізінде бизнестің құнын анықтау (бұл сату бағасын айтарлықтай арттырады).
- **Тендерлік шарттар:** Сату бағасын инвестордың инвестиция көлемі мен кадрлық әлеуетті сақтау жөніндегі қатаң міндеттемелерімен теңгерімдеу.
- **Маркетингтік ілгерілету (Road-show):** Активті әлеуетті стратегиялық инвесторлар тобына таныстыру.

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель акима
Карабалыкского района
_____ Сиитова А.А.
«_13_» _мая_____ 2026 года

Дорожная карта, ориентированная на максимизацию стоимости актива и минимизацию рисков для инвестора.
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРИВАТИЗАЦИИ
КГП «Жылу» акимата Карабалыкского района (СЭМ)

Этап 1. Правовой и технический фундамент 13.05.2026 года – 12.08.2026 года
Цель: обеспечить юридическую чистоту и прозрачность физического состояния активов.

- **Глубокий технический аудит:** Детальная оценка фактического износа сетей и оборудования для формирования реалистичного бюджета модернизации.
- **Легализация инфраструктуры:** Регистрация прав на землю и постановка на баланс «бесхозных» участков сетей, что является критическим требованием для любого системного инвестора.
- **Очистка периметра сделки:** Вывод социальных и непрофильных объектов на баланс местных исполнительных органов (акиматов), чтобы инвестор фокусировался только на основной деятельности.

Этап 2. Финансовое оздоровление 13.08.2026 года – 12.02.2027 года
Цель: Снижение долговой нагрузки и повышение ликвидности предприятия.

- **Делеверидж и реструктуризация:** Перевод «коротких» кредитов в «длинные» и переговоры с банками о смягчении условий под государственные гарантии.
- **Санация задолженности:** Погашение просроченных обязательств перед поставщиками за счет бюджетных трансфертов или целевых субсидий.
- **Повышение операционной эффективности:** Оптимизация управленческих затрат и штата, не связанного с технической безопасностью.

Этап 3. Регуляторная реформа 15.02.2027 года – 14.02.2028 года
Цель: Создание прогнозируемой и прибыльной модели бизнеса через тарифную политику.

- **Внедрение RAB-регулирования*(метод долгосрочноготарифообразования)*:**
  - Утверждение долгосрочных тарифов (от 5 лет) с фиксированной нормой прибыли на вложенный капитал.

- Создание механизма удержания части сэкономленных средств внутри компании (стимул для эффективности).

- **Инвестиционная определенность:** Согласование с регулятором четкого перечня объектов модернизации, затраты на которые гарантированно будут возмещены через тариф.
- **Гарантированный сбыт:** Заключение долгосрочных контрактов (Offtake-договоры) на оказание услуг государственным учреждениям.

Этап 4. ESG-трансформация и цифровизация 13.05.2026 года – 14.02.2028 года

Цель: Привлечение международных институциональных инвесторов.

- **Внедрение SmartMetering:** Переход на цифровой учет ресурсов для снижения коммерческих потерь и повышения собираемости платежей.
- **Стандарты прозрачности:** Подготовка и публикация аудированной финансовой отчетности по стандартам МСФО за последние 3 года.

Этап 5. Реализация и выход на сделку 15.02.2028 года – 14.08.2028 года

Цель: Проведение конкурентных торгов и выбор стратегического партнера.

- **Оценка по методу DCF:** Определение стоимости бизнеса на основе дисконтированных денежных потоков с учетом новой тарифной методики (что значительно повышает цену продажи).
- **Тендерные условия:** Балансировка цены продажи с жесткими обязательствами инвестора по объему инвестиций и сохранению кадрового потенциала.
- **Маркетинговое продвижение (Road-show):** Презентация актива пулу потенциальных стратегических инвесторов.