

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
СУММА РАСТЕТ

стр. 3

РЕСУРСЫ:
УРАНОВЫЙ ГОРИЗОНТ
ПЛАНИРОВАНИЯ

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:
УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ
В ЧЕТЫРЕ КЛИКА

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:
КУДА КАЗАХСТАНЦЫ ПОЕДУТ
НА НОВЫЙ ГОД

стр. 11

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

K Kursiv Research
Ratings

Отскочили с низкой базы

Совокупная выручка 100 крупнейших компаний РК по результатам 2021 года выросла на 43%

Kursiv Research во второй раз подготовил рейтинг 100 крупнейших компаний публичного интереса, ранжированных по объему реализации (выручки). Рейтинг отражает финансовое самочувствие крупнейших компаний с открытой отчетностью, которые являются флагманами своих отраслей и оказывают существенное влияние на экономику страны.

Аскар МАШАЕВ

В минувшем году многие страны, включая Казахстан, выходили из экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19. Рост глобального ВВП на 5,8% экономистами Всемирного банка был назван самым быстрым восстановлением после кризиса за последние 80 лет. Достаточно высокие темпы восстановления показали наши ключевые торговые партнеры, от экономического самочувствия которых зависит благополучие Казахстана. Ключевой потребитель наших углеводородов Евросоюз прибавил 5,4%; Китай, который закупает у нас нефть, цветные металлы и ферросплавы, вырос сразу на 8,1%; Россия, куда мы отгружаем руды и металлы, подросла на 4,8% (данные Всемирного банка).

Благоприятно отразилось на Казахстане 67%-ное удорожание нефти на фоне восстановления глобальной экономики. Горнодобывающая отрасль, главный поставщик валюты в страну, выросла на 1,9%, хотя в кризисном году ужалась на 0,5%.

На этот позитивный фон наложился успешный выход казахстанской экономики из карантина. Основные отрасли, по которым ударила пандемия и которые восстановились в прошлом году: логистика выросла на 9,9% (спад в 2020 году на 22,7%), гостиничный бизнес и питание – на 5,4% (-19,1%) и торговля – на 4,7% (-3,3%).

Как итог, казахстанская экономика в 2021 году прибавила 4,3%, компенсировав падение пандемийного года, которое составило 2,5%. На этом фоне на 43,4% выросла выручка 100 крупнейших компаний публичного интереса (мы собрали их в рейтинге Kursiv-100P). Годом ранее выручка 100 компаний схлопнулась на 15%.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Заправить полную корзину

Зачем автозаправочные сети развивают нетопливный сегмент

По данным крупных казахстанских сетей АЗС, сопутствующие сервисы начинают занимать все большую долю в их доходах – нетопливный сектор может приносить сети до 20% прибыли. Как и на каких дополнительных сервисах зарабатывают заправки – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

В половине седьмого вечера, в час пик, клиенты к кассе одной из алматинских заправок подходят почти ежеминутно. За полчаса через АЗС прошли 26 человек. Десять из них оплатили только бензин. Еще столько же приобрели не только бензин, но и что-нибудь из ассортимента магазина или гастрономы АЗС. Оставшиеся шесть посетителей бензином вовсе не интересовались – на заправку они зашли за выпечкой, кофе или сигаретами.

> стр. 9

Кто как содержится

«Курсив» подсчитал средние зарплаты в казахстанских банках в 2021 году и сравнил, как они изменились по отношению к предыдущему году. В большинстве организаций среднее ежемесячное вознаграждение сотрудников выросло на сумму от 60 тыс. до 80 тыс. тенге. У четырех банков рост превысил 100 тыс. тенге. В двух фининститутах среднестатистический служащий, наоборот, стал зарабатывать меньше.

Виктор АХРЁМУШКИН

В периметр исследования «Курсива» вошли 16 крупных и средних БВУ, делавших основную погоду в секторе последние два года, в том числе 13 участников АQR, а также Отбасы, дочерний Сити и Freedom. Одного из них сегодня уже не существует (Альфа была поглощена БЦК), еще один сменил собственника и имя (Сбер превратился в Berеke). Чуть раньше произошел ребрендинг Freedom Bank, который до февраля 2021-го назывался Kassa Nova и являлся дочерним банком Forte.

Согласно аудированной отчетности БВУ, в целом расходы на персонал (куда входят зарплаты, премии, прочие выплаты сотрудникам, а также сопутствующие налоги) в 2021 году выросли у 13 из 16 исследуемых организаций. В абсолютном выражении наибольший рост затрат позволили себе Халык (+12,2 млрд тенге к бюджету 2020 года) и Сбер (+9,2 млрд). В относительном измерении быстрее всех нарастили расходы Freedom (+73%) и ВТБ (+46%). В тройку банков, где затраты на персонал уменьшились, вошли Jusan (-1 млрд тенге), Сити (-216 млн) и Нурбанк (-193 млн). Очевидно, что динамика фонда оплаты труда является комбинацией изменения численности персонала и текущих размеров зарплат и премий сотрудников (как рядовых, так и высокопоставленных).

Содержание топов

Что касается ключевых управленцев (членов СД и правления), то деньгами в 2021 году больше всего заработали топы Forte: их среднее вознаграждение (включая налоги) составило 29 млн тенге в месяц (+84% относительно 2020 года). Высшее руководство Хоум Кредита получало в среднем около 22 млн тенге (+64%), Халык – около 21 млн (+24%), Сбера – около 20 млн (+14%). Свыше 10 млн тенге в месяц зарабатывали топ-менеджеры Bank RBK (16,4 млн), Jusan (15,1 млн) и Альфы (12,5 млн).

> стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock.com/viral

Стресс по осени считают

За прошедшие три месяца со стрессом не сталкивались 62,6% казахстанцев, показывает новое исследование Kursiv Research. С лета стали еще меньше переживать пенсионеры, люди среднего возраста и жители сел, а женщины по уровню стрессоустойчивости почти догнали мужчин. Однако проблема сохраняет актуальность. От регулярного стресса страдает каждый четвертый житель республики.

По сравнению с августом доля тех, кто ни разу не попадал в стрессовые ситуации, выросла на 2,3 процентных пункта. Этот факт сам по себе примечательный, так как с приходом осени обычно физическое и эмоциональное самочувствие ухудшается. При этом по-прежнему около 25% жителей республики сталкиваются с этой проблемой раз в месяц и чаще.

Женщины почти сравнялись по стрессоустойчивости с мужчинами, сократив разрыв с 8,6% в августе до 0,8% в ноябре. В обеих группах стало немного меньше испытывающих стресс чаще одного раза в месяц: у мужчин – на 2%, у женщин – на 3%.

Респонденты пенсионного возраста и летом показывали лучший результат сопротивляемости стрессу среди всех возрастных групп – 64,8%. Осенью они прибавили еще 10 процентных пунктов. Несколько улучшилась ситуация и для граждан, которые находятся на пике рабочей формы и чаще всего испытывают нервные перегрузки (+4,8 процентных пункта к летней стрессоустойчивости). Зато в следующей возрастной группе – от 45 до 59 лет – почти на 5% стало больше тех, кто нервничает регулярно.

> стр. 10



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

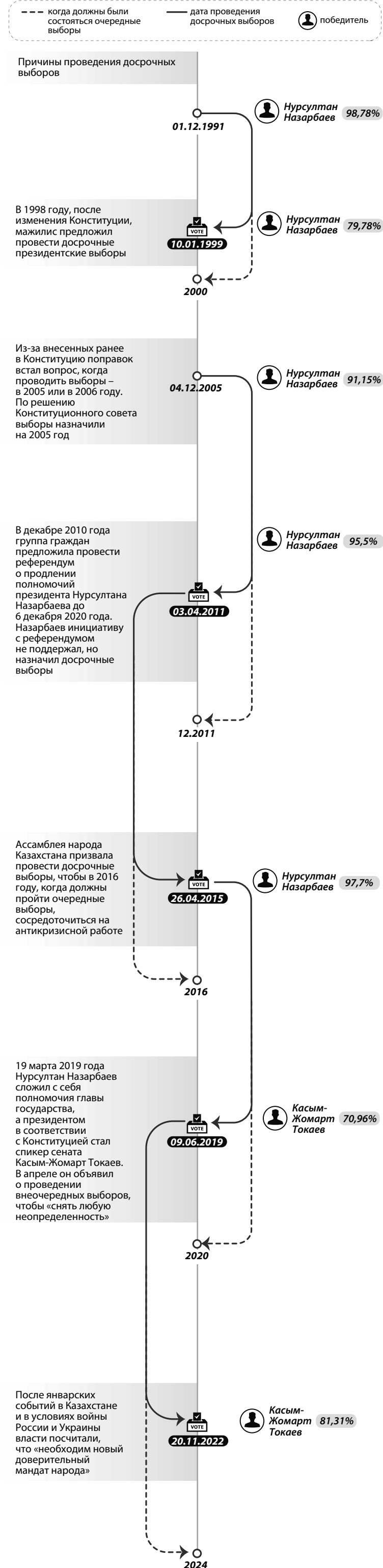
Подписка через каталоги:

- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

КОГДА В КАЗАХСТАНЕ ПРОХОДИЛИ ВСЕНАРОДНЫЕ ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ

«Курсив» собрал в инфографику данные о президентских выборах в РК. С 1999 года все они были досрочными



Осознанная необходимость Зачем Минторг вводит новые стандарты халал

Минторг РК предлагает унифицировать стандарты халал, используемые в Казахстане. Участники рынка говорят, что приведение стандартов к общему знаменателю – это необходимая мера в краткосрочной перспективе: число недобросовестных производителей растет.

Ольга ТОНКОНОГ

На сегодня в Казахстане право выдавать сертификат халал есть сразу у нескольких организаций: это республиканское предприятие «КазСтандарт», Ассоциация халал-индустрии Казахстана (АХИК), ТОО «Халал Даму» Духовного управления мусульман Казахстана и ТОО «HALAL Quality Center».

Очень индивидуальный подход

Единых стандартов халал в РК нет – каждый из сертифицирующих органов использует им самим разработанные стандарты. Получение сертификата – дело добровольное, поэтому производитель сам выбирает, к кому пойти. А сертифицирующий орган принимает решение, сколько потенциальный изготовитель халал-продукции за сертификат заплатит. В открытом доступе информации о стоимости процедуры нет.

Ценообразование у некоторых органов по сертификации носит «ситуативный» характер, утверждает генеральный директор ТОО «HALAL Quality Center» Нуридин Калиев. «Органы по сертификации обязаны делать свою ценовую политику общедоступной. Сведения о стоимости сертификации должны быть размещены на официальных ресурсах и открыты для всех пользователей. Но попробуйте найти информацию о стоимости сертификации халал в Казахстане – скорее всего, не сможете», – комментирует он и рассказывает про случай, когда крупное иностранное предприятие запрашивало стоимость сертификации у HALAL Quality Center и других компаний. «У нас цена была 500 тыс. тенге согласно тарифам, – говорит Калиев, – а другой орган по

сертификации предлагал свои услуги за \$10 тыс.».

Судя по ответам казахстанских производителей «Курсиву», стоимость сертификации для внутреннего рынка колеблется от нуля до полумиллиона тенге, каждый случай рассчитывается индивидуально. Цена зависит от вида деятельности компании, количества наименований выпускаемой продукции. Эти же факторы плюс страна назначения влияют на стоимость экспортного халального сертификата, тут цены начинаются от \$1 тыс.

Сами участники рынка сертификации рассказывают о случаях, когда экспортерам отказывали в поставках на рынок, несмотря на наличие экспортного сертификата от одной казахстанской сертифицирующей компании. Этим производителям приходилось снова получать экспортный сертификат, но уже в другой казахстанской же компании.

«Были случаи, когда ДУМК выдавало сертификаты Turkestan Et Kombinaty, S-N GROUP. Но в ОАЭ им вернули сертификат и отправили в АХИК. Они у нас прошли сертификацию, сейчас начинают экспортировать продукцию», – рассказывает Марат Сарсенбаев, глава Ассоциации халал-индустрии Казахстана, которая сертифицирует производителей более 20 лет.

В «Халал Даму» факт не отрицают, но подчеркивают, что ОАЭ вернули сертификат по непонятным причинам. «Мы аккредитованы Департаментом Исламского развития халал Малайзии (JAKIM). Сертификат, полученный от организации JAKIM, позволяет нам беспрепятственно экспортировать продукцию в 43 государства мира (в том числе и в ОАЭ. – «Курсив») под маркой QMDB Halal. Возможность экспорта в зарубежные страны под маркой QMDB Halal – это отражение ответственности нашего сертификата международным требованиям», – ответил на вопрос «Курсива» в «Халал Даму».

Цельный подход

По оценке Марата Сарсенбаева, сегодня в Казахстане более 70% мясопереработки и 50–60% основного рынка позиционирует себя как халал. «Это говорит о том, что с халалом нужно давно работать, обратиться на это внимание», – считает он.

«Каждый орган по сертификации работает по собственным требованиям.

Каким образом проводятся работы по аудиту и сертификации предприятий, приходится только догадываться. В условиях отсутствия контроля со стороны государства очень часто происходят злоупотребления со стороны недобросовестных производителей и тех же органов по сертификации. От этого в первую очередь страдает потребитель, который теряет доверие к марке халал», – говорит Калиев из HALAL Quality Center.

Минторг РК предлагает унифицировать стандарты халал, используемые в Казахстане, и заодно привести их к международным требованиям. Помимо общего регламента для предприятий – производителей продукции халал планируется добавить новые стандарты для каждой отдельно взятой отрасли. По таким унифицированным стандартам будет сертифицировать принадлежащий государству «КазСтандарт».

Следующий шаг – преодоление барьеров в международной торговле продукцией халал. Для этого Национальный центр аккредитации («КазСтандарт» – его подведомственное предприятие) намерен провести работу с международными и региональными организациями по признанию казахстанской системы. «С их стороны уже подписаны соответствующие меморандумы о взаимопонимании и сотрудничестве с международными организациями. Потребуется пройти ряд международных аудитов, но это решаемые вопросы», – поделился информацией Калиев.

«КазСтандарт» уже аккредитован Международным аккредитационным центром ОАЭ (EAC) на проведение сертификации продукции халал. Соответственно, у казахстанских производителей есть возможность без дополнительных испытаний экспортировать продукцию на рынки стран Персидского залива, где почти везде халал-сертификация обязательна.

Рыночное отношение

Нуридин Калиев считает, что внедрение национальных, межгосударственных стандартов и государственной системы сертификации халал уже не просто желание, а острая необходимость.

Только так, по его мнению, можно привести в цивилизованное русло вопросы, связанные с выдачей сертификатов. А действующая система лишь способствует деятельности недобросовестных органов по сертификации и производителей. «Мы уже перестали удивляться новостям об обнаружении ДНК свинины в продукции халал. А выходить на рынки исламских стран с таким продуктом очень опасно, большие репутационные риски для страны в целом», – уверен Нуридин Калиев.

В ТОО «Халал Даму» пояснили, что Муфтият считает выдачу сертификата халал прежде всего не источником дохода, а требованием Шариата, одной из своих основных задач. «Мы понимаем ответственность перед страной и перед Богом», уточнили в организации. В ДУМК же отметили, что меры по стандартизации и сертификации халал должны осуществляться в рамках Шариата, в результате объединения ученых (отдел фетв) и профессионалов религии. Там объяснили свою позицию тем, что слова «халал», «харам» – это религиозные термины. «Поскольку это вопрос религии, естественно и правильно, что Духовное управление занимается выдачей халального знака», – прокомментировали там.

Глава Ассоциации халал-производителей Казахстана Марат Сарсенбаев напоминает, что выдача сертификата уполномоченным госорганом не дает гарантии, что документ примут в стране экспорта – во всяком случае до тех пор, пока сертификационный центр не получит аккредитацию по всем востребованным внешним направлениям. «Сейчас мы один из немногих органов в Казахстане, который выдает действующие сертификаты на экспорт. Сертификат, конечно, можно получить у другой организации, но его не признают, если у вас нет аккредитации в стране экспорта», – объясняет Сарсенбаев. Он добавляет, что хорошо бы государству взять на себя контроль за импортом продукции халал: «Все арабские страны, Юго-Восточная Азия, страны Персидского залива требуют аккредитацию для ввоза продукции халал на их территории. Надо их у нас тоже аккредитовать, чтобы они ввозили к нам по единым стандартам», – заключил он.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127. Тел./факс: +7 (727) 339 84 41 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Меурет СУЛТАНКУЛОВА m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор: Сергей ДОМИНИН s.domnin@kursiv.kz

Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов: Татьяна ТРУБАЧЕВА t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЕМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ o.fominskikh@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА n.kachalova@kursiv.kz

Редактор Kursiv Research: Аскар МАШАЕВ a.mashaev@kursiv.kz

Редакция: Ирина ОСИПОВА Анастасия МАРКОВА

Корректора: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88 sagabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99 r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42 astana@kursiv.kz

Руководитель представительства в Астане:

Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии ТОО РПИК «Джуль»

РК, г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17 Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше

Сумма растет

На «зеленый переход» Казахстану придется потратить больше \$1 трлн

Появляется все больше оценок общей стоимости перехода Казахстана к углеродной нейтральности к 2060 году. В этом ноябре эксперты Всемирного банка оценили сценарий углеродной нейтральности для энергетической сферы почти в \$1,2 трлн.

Сергей ДОМНИН

Триллион на НБВ

Расчеты экспертов ВБ презентованы в страновом докладе о климате и развитии. Основная его часть посвящена мероприятиям по выходу на углеродную нейтральность и расчетам по их финансированию. Ключевой сектор экономики – энергетический, который, по данным Минэкологии РК, формирует чуть более 80% всех эмиссий парниковых газов (включая сектор землепользования). Поэтому, по расчетам экспертов Всемирного банка, примерно такой же вклад требуется от отрасли в процессе перехода к углеродной нейтральности до 2060 года – этот дедлайн в сентябре прошлого года поставил президент РК Касым-Жомарт Токаев.

Согласно моделям ВБ основным трендом энергетического рынка страны в ближайшие 40 лет будет электрификация, которая делает электроэнергию крупнейшим товаром конечного потребления (с около 20% сейчас до 60% всего конечного потребления энергии к 2060-му). Электрифицировать планируется транспорт, жилье и производственные процессы. Общее производство электроэнергии в РК за этот период должно вырасти на 140% (до 260 млрд кВт·ч). Рост обеспечат ВИЭ, которые после 2040 года полностью вытеснят угольную генерацию. ВБ оценивает мощность всех ВИЭ к 2060 году в 69 ГВт солнечных и 34 ГВт ветряных электростанций, что в сумме закроет 72% генерации.

Эти данные соответствуют сценарию нулевого баланса выбросов (НБВ). Общий объем затрат по данному сценарию оценивается в \$1150 млрд (или 6% ВВП) на период 2025–2060 годов. Чуть больше половины этих средств (\$660 млрд) пойдет на инвестиции в основной капитал. Прочие средства пойдут

на мероприятия по повышению энергоэффективности систем: переоборудование зданий (переход на тепловые насосы), электрификацию различных секторов (транспорт, домохозяйства) и так далее.

Второй сценарий, рассматриваемый экспертами Всемирного банка, – инерционный. По этому сценарию общие затраты в аналогичный период составят лишь на \$230 млрд меньше, чем при НБВ, – \$920 млрд. Масштаб издержек связан с необходимостью заменять устаревшее технологическое оборудование, чтобы поддерживать его работоспособность.

Моделирование показывает, что выгоды от сокращения издержек на ископаемое топливо полностью перекрываются необходимостью тратить больше на эксплуатацию ВЭС и СЭС, а также дополнительных расходов на газовую генерацию, роль которой возрастает из-за необходимости балансировать предложение электроэнергии.

Промедление при переходе к стратегии углеродной нейтраль-

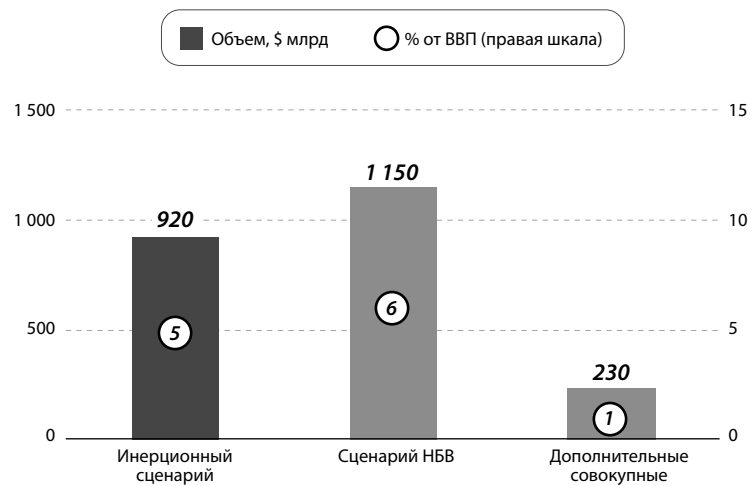
торы доклада. – Затраты растут в связи с тем, что появляется больше объектов инфраструктуры с высокой интенсивностью выбросов, а у предприятий остается меньше времени на разработку низкоуглеродных решений и сокращение затрат на внедрение и применение необходимых технологий. Если сегодняшние уровни угольной генерации энергии сохранятся, а угольные электростанции будут оснащены оборудованием для улавливания и хранения углерода, то совокупные системные затраты до 2060 года вырастут на \$45 млрд».

Кто больше

Первые официальные оценки стоимости «зеленого транзита» были сделаны в октябре прошлого года. Тогда Минэкологии представило первый вариант доктрины углеродной нейтральности, и речь шла примерно о \$670 млрд, причем большую часть средств собирались вложить в экономику до 2030 года (замена основных средств в электроэнергетике).

Всего в электроэнергетику планировалось направить \$305 млрд

Системные совокупные затраты* на декарбонизацию производства и потребление энергии в РК в 2023–2060 годах по разным сценариям



* В реальных ценах 2021 года. Источник: ВБ

ности дорого обойдется. «Если до 2030 года не будут приняты меры по сокращению выбросов в энергопотребляющих секторах, то совокупные системные затраты на полную декарбонизацию к 2060 году увеличатся на \$55 млрд, или на 4,8%, – отмечают ав-

(46% всей суммы), а остальные средства вложить в трансформацию транспорта, промышленности, жилого фонда и сельского хозяйства. От угля в энергобалансе эксперты Минэкологии планировали отказаться в период между 2040 и 2050 годами.



Фото: Shutterstock/visualIRT

До конца этого года правительство РК должно принять Стратегию достижения углеродной нейтральности до 2060 года. В актуальном на август этого года варианте документа о финансировании инициатив речи не идет.

В августе же была опубликована Концепция низкоуглеродного развития ФНБ «Самрук-Казына» (холдинг контролирует до 35% генерирующей мощности в РК и две из трех крупнейших угольных электростанций). Бюджет своего «зеленого перехода» ФНБ определил в \$20–25 млрд, 80% из которых направят на инвестиции в строительство ВИЭ, АЭС, перевод «ТЭЦ с угля на газ» (пока в портфеле ФНБ такой проект лишь один – на Алматинской ТЭЦ-2), а также на увеличение маневренной генерации (строительство ГЭС и ПГУ).

Газовый вопрос

Одним из важнейших факторов, которые будут определять стоимость перехода к углеродной нейтральности уже в ближайшие 5–10 лет, будет цена на газ. И в казахстанских, и в международных концепциях ему отведена роль ключевого топлива для обеспечения маневренности

электроэнергетики и основного ресурса переходного периода для теплоснабжения.

Но на этом поле у Казахстана намечаются серьезные проблемы. Аналитики Всемирного банка отмечают, что к 2030 году ТЭЦ, работающие на природном газе, выйдут из эксплуатации и возникнет потребность в инвестициях.

Одновременно на внутреннем рынке возникает острая потребность в природном газе, которая может быть удовлетворена в том числе за счет импорта. Однако для этого необходимо провести газификацию нескольких регионов и сделать рыночными розничные тарифы на газ. Пока тарифы не только не являются инвестиционно привлекательными, но и не обеспечивают полного возмещения операционных издержек.

Во Всемирном банке рекомендуют корректировать действующий механизм ценообразования и структуру субсидий, а также менять схему рынка: сейчас на ней один игрок – QazaqGas, который субсидирует внутренние цены за счет экспорта, и его тарифы регулируются как тарифы естественного монополиста государством.

«Создание независимой регулирующей структуры или передача всех функций, связанных с ценообразованием, в ведение единого уполномоченного органа способствовали бы переходу к установлению тарифов на основе полного возмещения затрат, – подчеркивают в ВБ. – В связи с тарифными реформами следует провести продуманную информационно-разъяснительную кампанию».

Казахстанские власти двигаются в этом направлении. В октябре Агентство РК по защите и развитию конкуренции опубликовало дорожные карты развития отдельных отраслей: согласно документам либерализация тарифов коснется не только газового, но и нефтяного сектора. Международное энергетическое агентство включает Казахстан в топ-25 стран с самым большим размером субсидий на ископаемое топливо: в 2020 году их сумма составила 2,8% ВВП.

Пересмотр регулирования ценообразования в нефтегазовом секторе приведет к дополнительному росту значения на итоговом «ценнике» казахстанской углеродной нейтральности.

В наличии отсутствия

Почему спрос на ESG-консалтинг в Казахстане пока лишь разогревается

16 ноября Казахстанская фондовая биржа (KASE) провела международную конференцию «ESG – новая парадигма развития финансового рынка», показавшую общий уровень понимания проблематики устойчивого развития регулятором и бизнесом.

Максим СЕМЕЛЯК

В мягко подсвеченных зелеными лампами залах алматинского отеля Ritz-Carlton сорок с лишним ораторов вели, по замечанию председателя правления KASE Алины Алдамбергеновой, «диалог бизнеса, финансовых организаций и экспертов». Конференция шла одновременно с египетским саммитом ООН по вопросам изменения климата, и основной акцент на ней также пришелся на букву E, то есть на вопросы окружающей среды. Но если в Шарм-эш-Шейхе вовсю требовали самых радикальных мер по достижению «климатической справедливости», как ее назвала глава Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен, то здешняя ESG-дискуссия не отличалась повышенным алармистским настроением и скорее являла собой что-то вроде роуд-шоу с элементами книги жалоб и предложений.



Фото: NIK_PX

Отчитывались о проделанной работе и рапортовали о достижениях, будь то гендерный паритет в руководстве тех или иных банков, успешная имплементация международных стандартов или одобренная Министерством финансов инициатива по внедрению в государственные закупки экологических индикаторов. Министр по экономике и финансовой политике ЕЭК Бақытжан Сагинтаев, в частности, сооб-

шил, что на соответствующих заседаниях комиссии никто тему ESG особенно не поднимает и только Казахстан проявляет активную озабоченность в этой сфере.

Жаловались преимущественно на отсутствие программ от государства, на издержки мониторинга, на то, как большие первоначальные капитальные затраты мешают МСБ заниматься зелеными проектами,

на отсутствие устоявшейся методологии и калейдоскоп соответствующих индексов. Руководитель по климатическому финансированию Группы финансовых институтов IFC по Ближнему Востоку, Центральной Азии и Турции Гарт Бедфорд выделил четыре основные проблемы с ESG в Казахстане: нехватка знаний, отсутствие инструментов, сложность интеграции климатических рисков в

финансовые решения и доступ к финансированию.

Много говорили о гринвошинге. В частности, старший менеджер по устойчивому развитию Ogier Global Sustainable Investment Consulting Даша Куц указала на то, что он работает в обе стороны: и как завышение соответствующих показателей, и как замалчивание таковых.

Весь восьмичасовой разговор так или иначе вращался вокруг двух тем. С одной стороны, участники единодушно признавали неизбежность разворота государства к устойчивому развитию и формированию зеленой экономики. Причем в свете мировых катаклизмов, когда, например, в Европе собираются заново «расчехлить», как выразился один из участников конференции, станции, работающие на угле, повестка ESG только обостряется. Как выразилась глава субрегионального офиса Программы ООН по окружающей среде по Центральной Азии Айдай Курманова, «процессы озеленения экономики – не очень дешево, не очень быстро, но у нас нет другого пути».

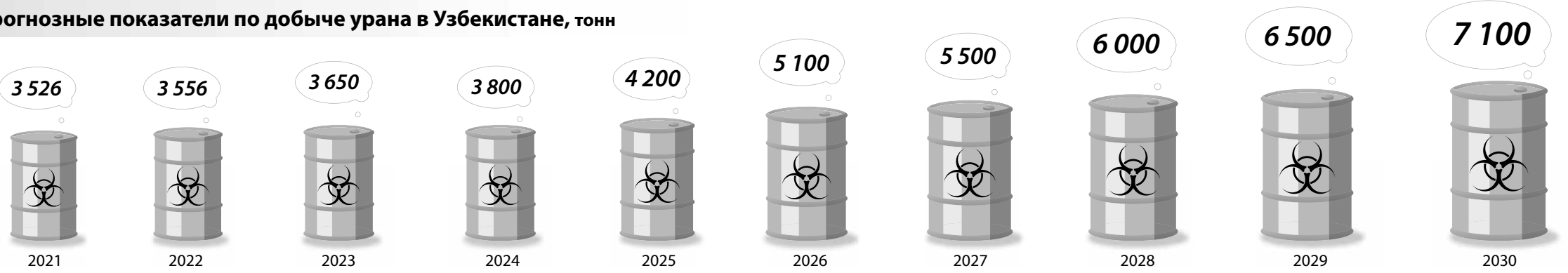
С другой стороны, само словосочетание «не очень быстро» настраивало на некоторую если не эфемерность всех сверхсознанных установок, то по меньшей мере на их растяжимость во времени – с прицелом на поколе-

ние альфа. Проректор по академическим вопросам Казахстанско-Британского технического университета Асель Джумасейтова сказала, что учебные заведения в первую очередь должны выпускать специалистов в своей области, а уж потом воспитывать из них ответственных людей. На конференции прямо говорилось как о невозможности полного перехода экономики на ВИЭ, так и о том, что универсальной пилули для внедрения ESG не существует вовсе, а в догонку звучала двусмысленная фраза: «Все, что рентабельно, будет работать, а нерентабельное канет в Лету».

Под занавес собрания управляющий директор по маркетингу и PR Jusan Bank Олегжан Бекетаев весьма убедительно рассуждал о том, что, несмотря на все инициативы и риски, у казахстанского бизнеса все еще отсутствует четкое понимание того, зачем ему необходима та самая «новая парадигма развития», а искусственное внедрение ESG-стратегий по принципу кнута неизбежно приведет все к тому же гринвошингу. Соответственно, первоочередной задачей было и остается развитие глобальной ESG-культуры, а пока, как замечательно выразился один из спикеров по поводу востребованности ESG-стратегий в РК, «спрос есть, но мы его не видим».

РЕСУРСЫ

Прогнозные показатели по добыче урана в Узбекистане, тонн



Урановый горизонт планирования

Узбекистан собирается в тройку стран – лидеров по добыче урана в мире

Нарастить добычу урана в два раза, до 7,1 тыс. тонн к 2030 году, планирует Узбекистан. Для того чтобы привлечь в отрасль инвесторов, в республике отменили ограничение на публикацию данных о запасах и добыче урана и финансовой отчетности госкомпании «Навоийуран».

Вадим ЕРЗИКОВ

Сколько точно урана добывает и продает Узбекистан, в статистике республики пока не увидеть – данные об этом не публиковались. По информации Всемирной ядерной ассоциации (WNA), в прошлом году Узбекистан добыл 3,5 тыс. тонн урана.

Узбекский уран не используется внутри страны и полностью идет на экспорт – крупным перерабатывающим компаниям мира, таким как Ogope (Франция), ConverDup (США), Cameco (Канада), SNC-Lavalin (КНР) и т. д. Зеркальная статистика от Международного торгового центра (ИТЦ) показывает, что в 2021 году Узбекистан продал более 5,6 тыс. тонн урана.

При показателе в 3,5 тыс. тонн Узбекистан уже сейчас входит в топ-5 стран по добыче урана в мире, уступая Казахстану (21,8 тыс. тонн в 2021 году), Намибии (5,75 тыс.), Канаде (4,7 тыс.) и Австралии (4,2 тыс.).

Направление обогащения

Единственное уранодобывающее предприятие в Узбекистане сейчас – это «Навоийуран». Госкомпания появилась в начале 2022 года в результате трансформации Навоийского горно-металлургического комбината (НГМК). Последний разделили на три новые структуры – АО «Навоийский ГМК», Фонд НГМК и государственное предприятие «Навоийуран». Акционерное общество стало курировать добычу золота и серебра, а радиоактивным металлом занимается «Навоийуран».

Сейчас нацкомпания ведет разработку 18 месторождений урана тремя добывающими подразделениями на территории Навоийской, Самаркандской и Бухарской областей республики.

С 1994 года весь уран в республике извлекается только методом скважинного подземного выщелачивания – с его применением стала рентабельной и разработка бедных руд. Напомним, промышленная добыча

природного урана в Узбекистане началась в 1958 году на Учкудукском месторождении горным способом.

Существующих возможностей «Навоийурана» недостаточно для того, чтобы к 2030 году добывать 7,1 тыс. тонн. Для достижения КРП запланированы увеличение минерально-сырьевой базы и запуск нескольких инвестпроектов, в том числе с зарубежными партнерами.

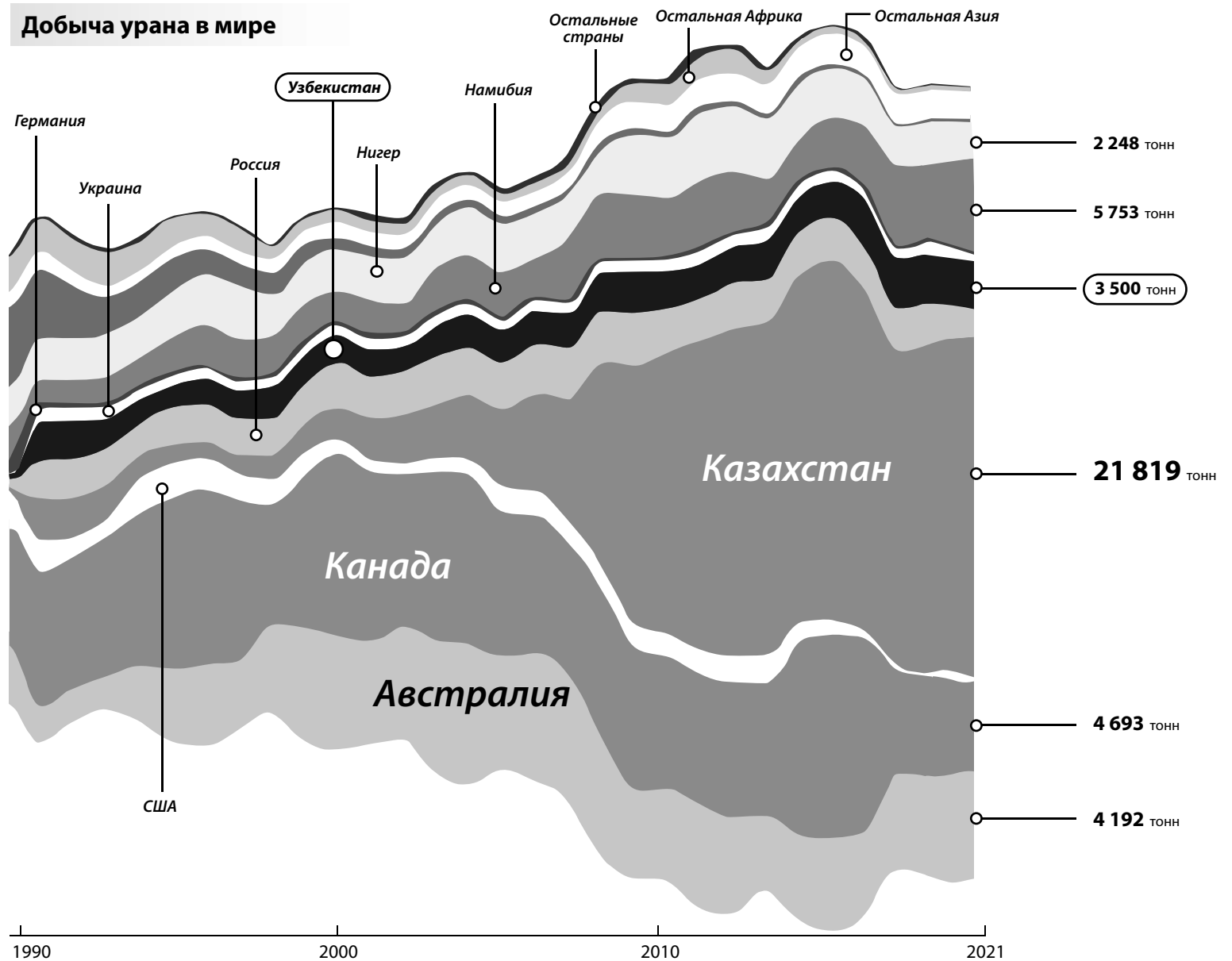
Инвесторские перспективы

Иностранные игроки в урановую отрасль РУз уже зашли – например, французская Ogope. Совместное предприятие Ogope и Госкомгеологии РУз – Nurlikum Mining – занимается разведкой в районе Джентельды Навоийской области. Французы вложили в уставный капитал СП 51% денежных средств для проведения геологоразведочных работ, а 49% Госкомгеологии – это исторические затраты на ранее проведенные геологоразведочные работы.

В Ogope пока с позитивом смотрят на перспективы добычи урана в Узбекистане. «Сегодня мы работаем в районе, где Госкомгеологии исторически проводились разведочные работы, чтобы подтвердить ресурсную базу примерно в 12 000 тонн урана, а затем мы намерены ее увеличить. По сравнению с Казахстаном в Узбекистане меньше месторождений. Внедренная в Узбекистане модульная добыча с централизованным заводом позволяет извлекать уран из этих месторождений по конкурентоспособной себестоимости», – сообщили «Курсиву» во французской компании. На сайте узбекистанского подразделения Ogope говорится, что «в период с 2020 по 2023 год компания Nurlikum Mining обязуется проводить геологоразведочные работы, включая бурение, лабораторный анализ, моделирование и пилотные испытания для подтверждения технической, экономической и экологической целесообразности добычи урановых ресурсов на участке Джентельды методом подземно-скважинного выщелачивания. Планируется пробурить около 300 000 метров и провести два опытно-промышленных испытания».

Начальник отдела урана, редких и редкоземельных металлов Госкомгеологии Шерали Джураев уверен, что «урановый» Узбекистан интересен зарубежным инвесторам. «В условиях нынешнего мирового энергодефицита развивается зеленая энергетика, в том числе ядерная. Поэтому в мире растет спрос на

Добыча урана в мире



геологоразведку и добычу урана, также появляется интерес к инвестициям в урановые проекты», – отметил он.

Джураев рассказал, что по рекомендациям Boston Consulting Group, Всемирного банка и ЕБРР в Узбекистане были снижены ставки роялти (налог на недропользование) на основные металлы. Ставка по урану уменьшена с 10 на 8%. «Также рассмотрены условия сотрудничества с инвесторами. В настоящее время предлагается форма сотрудничества на базе лицензионного соглашения, где управление проектом полностью на 100% предоставляется инвестору на условиях предпринимательского риска. Государство получает выгоду в виде налогов и косвенных поступлений (инфраструктура, социальные обязательства и другое)», – сообщил представитель Госкомгеологии.

Также в рамках реформ отменены бонусные платежи за лицензию на геологоразведку и добычу полезных ископаемых, земельный налог, таможенные платежи и пошлины при временном ввозе и импорте оборудования на стадии геологоразведочных работ.

Для доведения минерально-сырьевой базы урана до 100 тыс. тонн в Узбекистане геологоразведочные работы проведут более чем на 50 объектах урановых месторождений.

Доступ к информации

На вопрос о производственной себестоимости добычи урана в РУз «Курсиву» ответа не получил. Замглавы уже реорганизованного НГМК Нурмат Джулибеков в интервью «Экономическому обозрению» сообщил, что себестоимость добычи урана в 2019 году составляла 557,1 тыс. сумов/кг (\$62,5 за кг) при среднегодовой цене реализации в \$65,7 за кг. Чистая прибыль компании от добычи урана в 2019 году составила 105,9 млрд сумов, а рентабельность – 5,2%.

Отчетность предприятия «Навоийуран» за девять месяцев 2022 года показывает, что выручка компании составила 3,58 трлн сумов. Себестоимость продукции



в выручке занимает 37% (1,32 трлн). Чистая прибыль компании за девять месяцев – 1,51 трлн сумов.

Заработанные деньги госпредприятие потратит на инвестпрограммы – в постановлении «О мерах по увеличению объемов добычи, переработки урана и трансформации госпредприятия «Навоийуран» на 2022–2030 годы» перечислены инвестиционные программы почти на \$459 млн. Шесть проектов на \$216,3 млн уже реализуются, из них \$110,8 млн потратят на расширение парка технологического и транспортного оборудования. Еще восемь программ на \$242,6 млн планируется запустить в 2023–2027 годах. Они касаются строительства новых мощностей по добыче и переработке, расширения технологического парка и др.

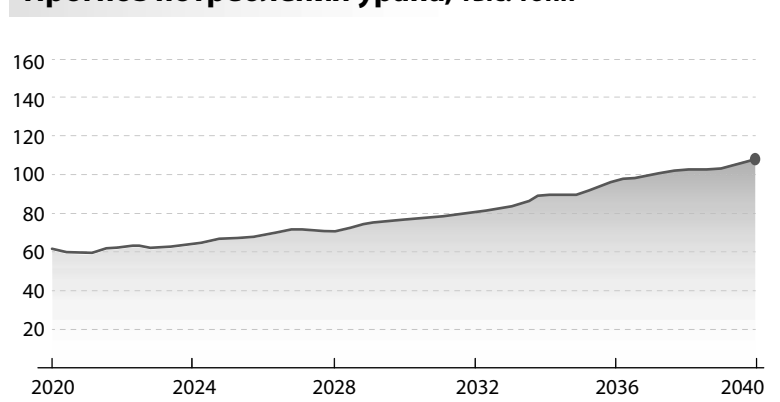
Тем же постановлением доля Госкомгеологии в Nurlikum Mining передается «Навоийуран». А для того чтобы превратить госкомпанию в «современную и конкурентоспособную», ей разработают стратегию развития (для чего наймут международных консультантов), до 1 декабря 2022-го в наблюдательный совет привлекут независимых членов, в правление предприятия – специалистов с зарубежным опытом.

И еще один пункт из постановления президента – ограничение

покупатели, поддерживают прогнозы о росте спроса. В Ogope комментируют: «Ожидается, что в долгосрочной перспективе рынок будет расти, поскольку все больше и больше стран ждут запуска или увеличения своего производства ядерной энергии для достижения целей по сокращению выбросов парниковых газов. Согласно Красной книге МАГАТЭ-2020, к 2040 году мировой спрос на уран может составить до 100 000 т/год (по сравнению с 40 000 сегодня)».

Похожей позиции придерживаются в «Казатомпроме». Главный директор по коммерции Аскар Батырбаев отметил, что пока рынок

Прогноз потребления урана, тыс. тонн



не на публикацию финансовой отчетности «Навоийурана» отменено, для того чтобы инвесторы смогли убедиться в экономическом потенциале компании. Также теперь будет публиковаться информация о запасах урана, объемах добычи, переработки и экспорта.

В постановлении «О мерах по увеличению объемов добычи, переработки урана...» властями Узбекистана впервые официально представлена цифра о добыче урана за прошлый год – 3526 тонн, что совпадает с показателем, представленным WNA.

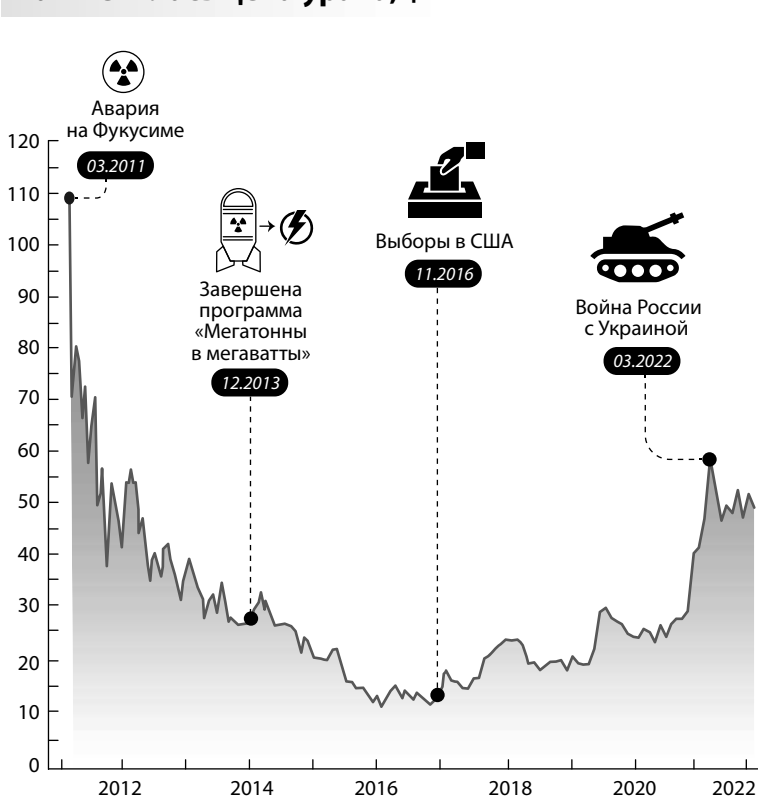
Предложение под спрос

Надежды Узбекистана на то, что на двукратно увеличенный объем добычи урана найдутся

в отрасли находится более-менее в балансе. «По оценкам аналитиков, ожидается, что ближе к 2030 году начнется разрыв между спросом и предложением при текущих ценах на материал. Поэтому с 2030 года может наметиться дефицит. И этот дефицит, если не будут введены новые источники производства, будет увеличиваться», – говорит он.

В отчете аналитической компании UxS, которая занимается исследованиями на рынке ядерного топлива, прогнозируется, что потребности в реакторах до 2025 года останутся неизменными. Но с 2026 по 2035 год спрос значительно возрастет, что потребует нового производства по мере истощения ресурсов на урановых проектах.

Как менялась цена урана, \$



Кто как содержится

> стр. 1

Однако топы Jusan были отблагодарены работодателем не только деньгами, но и долевыми бумагами вверенного им банка. В 2021 году Jusan в качестве нефиксированного вознаграждения ввел систему выплат на основе акций и поощрил «отдельных членов ключевого управленческого персонала» пакетом в размере 1,16% с условием, что продать бумаги можно не раньше чем через три года. Банк оценил этот пакет в 4,365 млрд тенге. Сколько человек получили акции, в отчетности банка не раскрывается. Но если предположить, что этот круг ограничивается членами СД и правления, то их суммарное вознаграждение в 2021 году возрастает до 6,4 млрд тенге, что эквивалентно средней ежемесячной зарплате в 48 млн тенге и делает топов Jusan самыми высокооплачиваемыми на банковском рынке РК с большим отрывом от коллег из Forte.

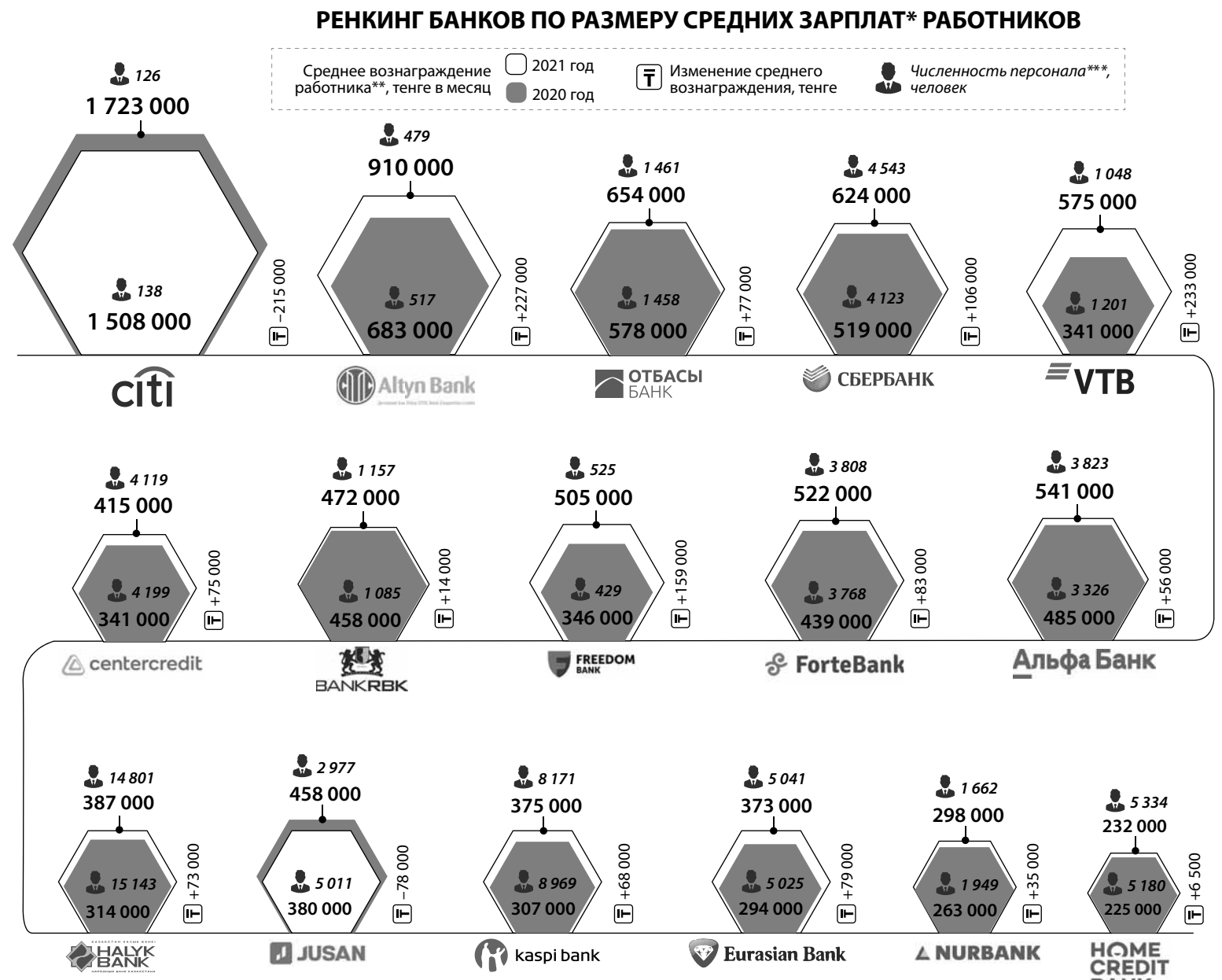
А годом ранее, в 2020-м, топы Jusan были самыми дорогостоящими в секторе безо всяких если. Согласно аудированной отчетности банка, его ключевые управленцы тогда сообща заработали 13,9 млрд тенге. В годовом отчете эта сумма еще выше и составляет 15 млрд тенге для членов СД и правления (11 человек). Даже если отталкиваться от меньшего значения, средняя зарплата руководства Jusan в 2020 году находилась на уровне 105 млн тенге, или около \$254 тыс., в месяц (для сравнения: в Сбере аналогичный показатель составил 18 млн тенге, в Халыке – 17 млн, в Forte – 16 млн). Еще интереснее, как была распределена эта сумма внутри руководства. Правление Jusan получило относительно скромные деньги: 652 млн тенге в год на шестерых, или в среднем 9 млн тенге в месяц на человека. Соответственно, главный куш (в размере 13–14 млрд тенге) достался пяти членам СД в лице его главы Шигео Катсу, Ербола Орынбаева (в прошлом – высокопоставленный чиновник, до ухода в «частный сектор» в 2015 году занимал должность помощника президента РК), Евгения Пана и независимых директоров Даулета Кабылбаева и Аршага Восгиморукиана. Их средний заработок в 2020-м равнялся как минимум 217 млн тенге, или \$525 тыс., в месяц. На сегодня из этих пяти человек в совете директоров Jusan остался только Катсу.

Топы Kaspi Bank, несмотря на его высокую прибыльность, зарабатывают, казалось бы, существенно меньше, чем их коллеги из других БВУ. В 2021-м они получали в среднем 4,6 млн тенге в месяц, годом ранее – 3,2 млн. Зато в 2020 году избранные сотрудники Kaspi (как сказано в отчетности, «руководители высшего звена и другой основной персонал») были премированы акциями банка на сумму 2,727 млрд тенге. Рассчитывать среднее вознаграждение топов Kaspi за 2020 год не имеет смысла (поскольку количество людей, премированных акциями, неизвестно), но в целом по расходам на ключевых управленцев банк в 2020-м занял третье место на рынке (после Jusan и Халыка), а год спустя опустился на 14-ю строчку (333 млн тенге, меньше платили своим топам только Нурбанк и Freedom).

Суммарная зарплата топов Kaspi Bank резко упала после 2018 года, когда достигла 5,2 млрд тенге. Осенью 2018-го Михаил Ломтадзе освободил кресло предправления банка, для того чтобы занять аналогичный пост в материнском холдинге (и, судя по всему, курировать процесс выхода на IPO). Kaspi.kz тратит на топов несопоставимо больше эта дочерняя банка: согласно консолидированной отчетности, в 2021-м его ключевое руководство получило 11,4 млрд тенге в качестве выплат на основе акций и 782 млн тенге в виде краткосрочного денежного вознаграждения. При этом все три члена правления Kaspi Bank параллельно входят в исполнительный орган Kaspi.kz (состоящий из четырех человек), Ломтадзе как крупный акционер совмещает посты члена СД в банке и холдинге и возглавляет правление холдинга, а еще один мажоритарий, Вячеслав Ким, является председателем совета директоров как Kaspi Bank, так и Kaspi.kz.

Содержание остальных

Поскольку общие затраты банков на персонал прямо зависят от размера штата и сами по себе ни о чем не говорят, «Курсив» рассчитал удельные расходы БВУ на одного нетопового или не совсем топового сотрудника (то есть без учета сумм, потраченных банками на членов СД и правления). В определенном приближении полученный результат можно считать средней зарплатой (до вычета налогов) в



* Сумма включает налоги и прочие социальные отчисления.
 ** Рассчитано как отношение расходов банка на персонал (без учета вознаграждения, выплаченного членам совета директоров и правления) к численности персонала на конец соответствующего года.
 *** На конец года, без учета ключевого управленческого персонала (членов совета директоров и правления).
 Источник: расходы на персонал – согласно аудированной отчетности банков; численность персонала – разные источники (аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, ДФО МФ РК, данные пресс-служб); расчеты «Курсива»

том или ином БВУ. Сама по себе эта средняя цифра тоже мало о чем говорит (из-за сильного разброса зарплат внутри каждого банка в зависимости от должности, принадлежности к бэк- или фронт-офису и т. п.), но вполне годится для сравнения уровня оплаты труда в разных банках и оценки динамики роста.

Роль лучшего (с меркантильной точки зрения) работодателя в секторе принадлежит Ситибанку, где средняя ежемесячная зарплата в 2021 году составила 1,5 млн тенге при самом маленьком штате в 138 человек. Второе место занял тоже малочисленный Алтын с показателем 910 тыс. тенге. За год средняя зарплата здесь выросла сразу на 33%, притом что вознаграждение ключевого руководства увеличилось лишь на 3,1%. Третья строчка (654 тыс. тенге) досталась государственному Отбасы, от которого ненамного отстал Сбербанк (624 тыс.). Символично, что с недавних пор два этих института являются сестринскими. Отбасы в своем годовом отчете сообщил размеры базовых окладов за 2021 год. По данным банка, у

руководителей структурных подразделений они равнялись 761 тыс. тенге у женщин и 706 тыс. у мужчин, у главных менеджеров и специалистов – 261 тыс. и 293 тыс. тенге соответственно.

В подвале рейтинга расположились в основном организации с самым большим штатом, за исключением Нурбанка. Вторым исключением (но уже в позитивном контексте) стал Сбер, которому высокая численность персонала не помешала занять четвертую позицию по уровню средних зарплат. В расчетах по Хоум Кредиту (232 тыс. тенге, минимальное значение на рынке) может содержаться погрешность, связанная с тем, что банк раскрывает только общее количество сотрудников (включая тех, кто зарплату временно не получает) и не приводит информацию по фактической численности. Размер этой погрешности можно оценить на примере Евразийского банка, который в своем годовом отчете сообщает, что в 2021 году в декрете и отпуске по уходу за ребенком находились 116 человек, или 18% от общей численности. Но даже при гипотезе, что тысяча сотрудник

Кредита была в декрете, средняя зарплата здесь составила бы 285 тыс. тенге, и это все равно последнее место в рейтинге. При этом по суммарному уровню вознаграждения топ-менеджеров банк занимает 6-е место в секторе. В 2021-м выплаты шести ключевым управленцам Хоум Кредита выросли на 625 млн, в то время как расходы на остальных сотрудников увеличились на 829 млн тенге.

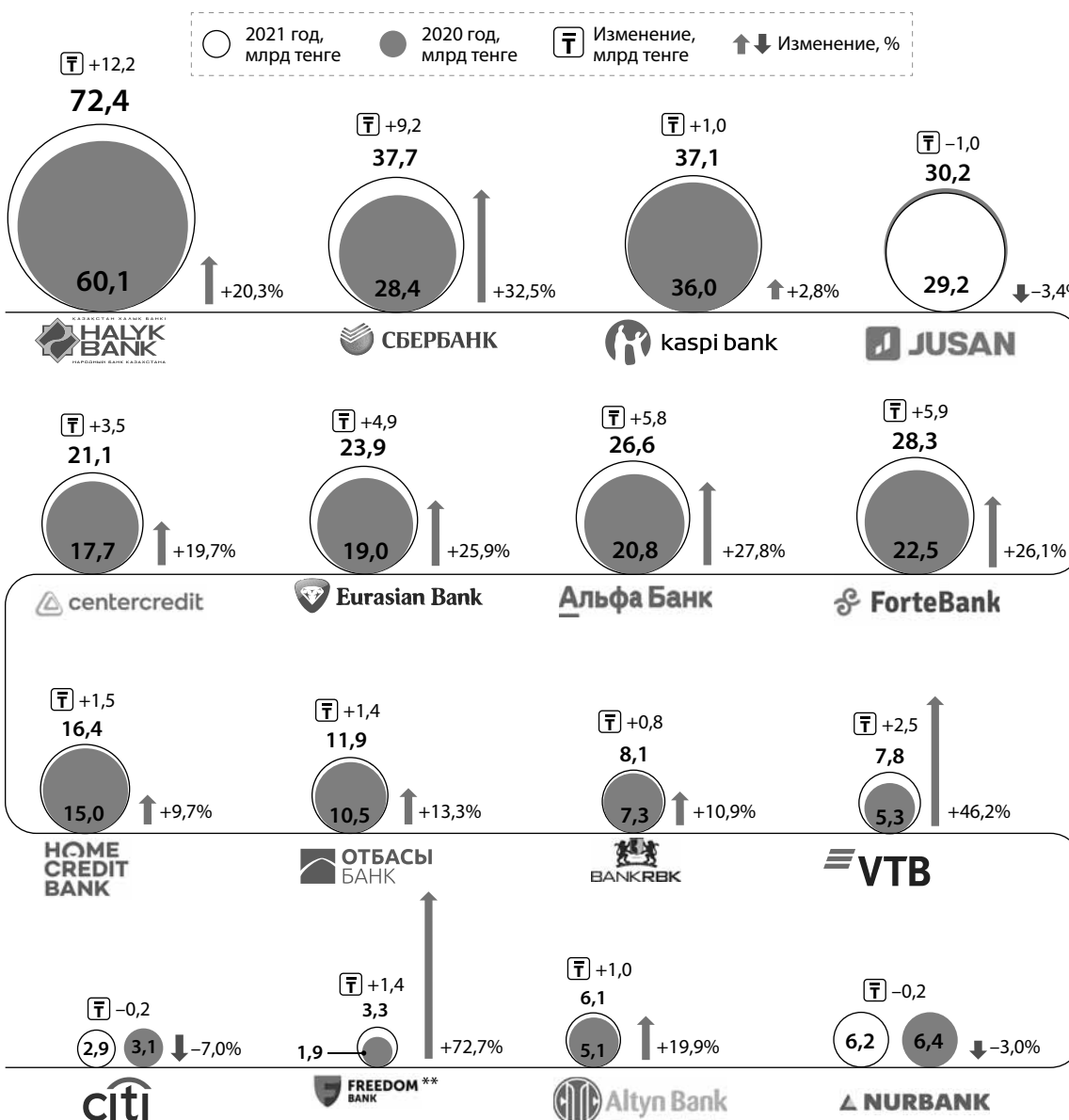
В годовом отчете Халыка отмечается, что в 2021-м банк в рамках системного пересмотра повысил должностные фиксированные оклады сотрудников в среднем на 21%. По расчетам «Курсива», средняя зарплата в Халыке выросла на 23,4% (данные банка косвенно подтверждают корректность наших расчетов). В абсолютном выражении прибавка составила 73 тыс. тенге, и с зарплатой в 387 тыс. Халык занял 11-е место в рейтинге. При этом в банке трудятся почти 15 тыс. человек, и он является крупнейшим работодателем в секторе.

У двух банков, по нашим расчетам, среднее вознаграждение коллектива в 2021 году умень-

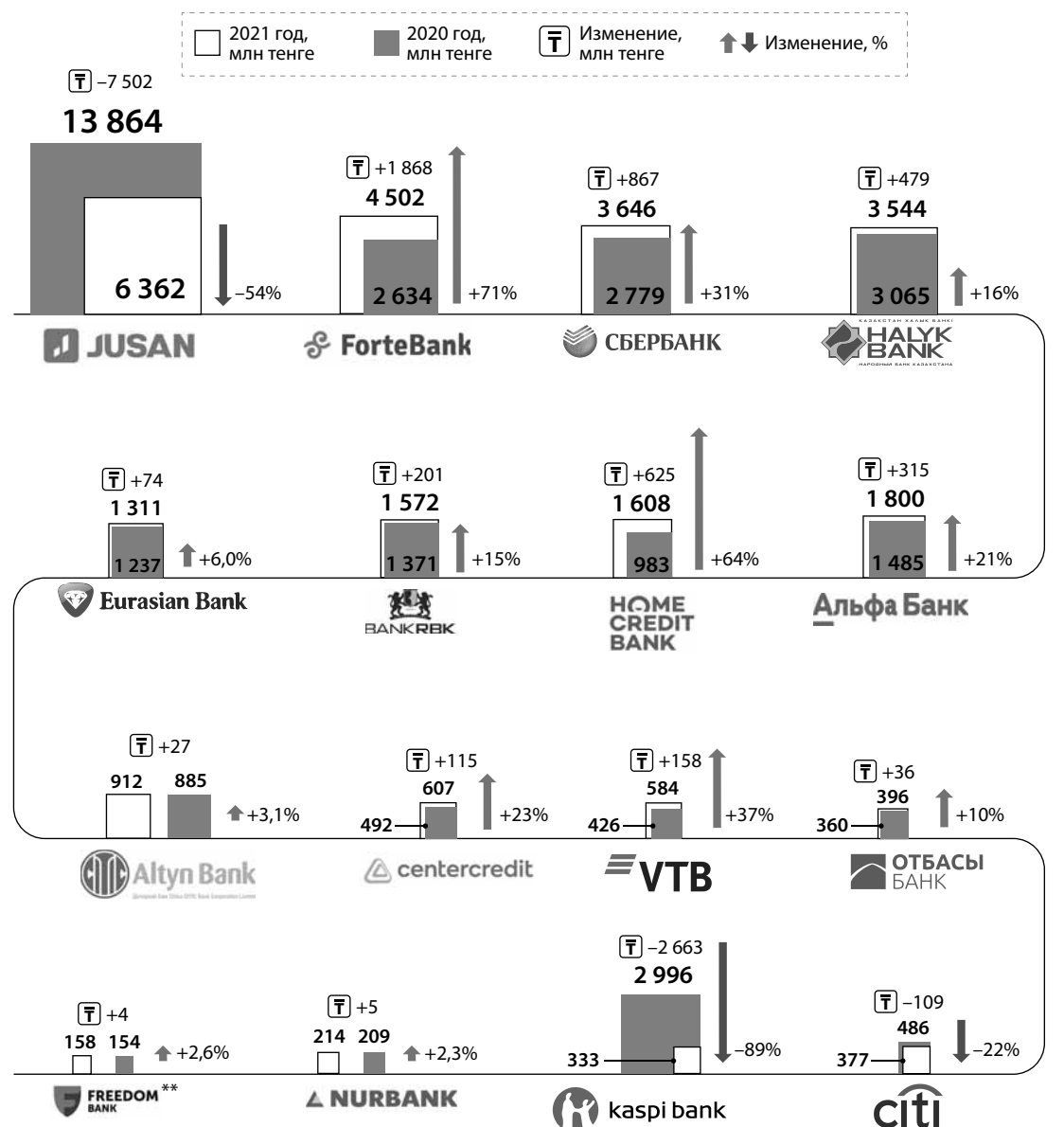
шилось. В Сити, позволяющем себе самые высокие зарплаты, снижение составило 215 тыс. тенге. Этот банк на 7% сократил общие расходы на персонал, в том числе на 22% – расходы на ключевых управленцев.

В Jusan средняя зарплата снизилась на 78 тыс. тенге (с 458 тыс. до 380 тыс.). В прошлом году этот банк поглотил АТФ, в результате его фактический штат вырос с 3 тыс. до 5 тыс. человек. Поскольку присоединение завершилось в сентябре, большую часть года сотрудники АТФ получали зарплату в собственном банке, однако в расчетах «Курсива» этот фактор не учтен: данные по размеру штата брались на конец года. Если предположить, что среднегодовая фактическая численность Jusan в 2021-м составляла 4 тыс. человек, то средняя зарплата здесь вырастет до 476 тыс. тенге и банк поднимется в рейтинге на три ступеньки (до 9-го места), опередив Bank RBK, БЦК и Халык. По информации самого банка (из последнего годового отчета), в 2021-м заработная плата работников Jusan выросла на 28%.

СКОЛЬКО БАНКИ* ТРАТЯТ НА ПЕРСОНАЛ



СКОЛЬКО БАНКИ* ТРАТЯТ НА КЛЮЧЕВЫХ УПРАВЛЕНЦЕВ



* В периметр исследования не включены шесть небольших институтов: дочерние Банк Китая и ТПБ Китая, КЗИ, Шинхан, Al Hial и Заман.
 ** До февраля 2021 года – Банк Kassa Nova.

Источник: аудированная неконсолидированная отчетность банков, расчеты «Курсива»

ЭКСПЕРТИЗА

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПО ОБЪЕМУ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Место по итогам 2021 года	Место по итогам 2020 года	Компания	Регион (место регистрации компании)	Отрасль	Объем реализации в 2021 году (млн тенге)	Объем реализации в 2020 году (млн тенге)	Темп прироста (%)	Объем реализации в 2021 году (\$ млн)	Чистая прибыль в 2021 году (млн тенге)
1	1	ФНБ «Самрук-Казына»	Астана	многоотраслевые холдинги	11 764 272	8 591 417	37%	27 614	1 908 357
2	2	Тенгизшевройл*	Атырауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	6 784 912	3 804 489	78%	15 926	2 143 099
3	3	Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.**	Атырауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	3 737 330	1 871 516	100%	8 772	1 456 424
4	4	Казцинк	Восточно-Казахстанская область	цветная металлургия	1 484 452	1 244 109	19%	3 484	221 097
5	4	Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.**	Западно-Казахстанская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	1 461 823	1 073 920	36%	3 431	524 002
6	9	АрселорМиттал Темиртау	Карагандинская область	черная металлургия	1 288 925	720 498	79%	3 025	215 058
7	6	Корпорация «Казхмыс»	Карагандинская область	цветная металлургия	1 137 874	883 475	29%	2 671	185 280
8	10	Транснациональная компания «Казхром»	Актюбинская область	черная металлургия	1 059 418	664 190	60%	2 487	434 582
9	7	Народный банк Казахстана	Алматы	банки	1 018 254	857 355	19%	2 390	462 378
10	8	Азиатский Газопровод	Алматы	транспорт	857 998	727 503	18%	2 014	507 108
11	13	ССПО	Костанайская область	черная металлургия	776 953	453 954	71%	1 824	386 276
12	12	Мангистаумунайгаз	Мангистауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	762 824	488 032	56%	1 791	170 382
13	11	Kaspi Bank	Алматы	банки	742 063	577 822	28%	1 742	313 629
14	14	НУХ «Байтерек»	Астана	многоотраслевые холдинги	730 143	440 723	66%	1 714	110 880
15	16	СНПС-Актобемунайгаз	Актюбинская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	491 990	366 974	34%	1 155	75 550
16	17	KAZ Minerals Aktogay	Алматы	цветная металлургия	447 601	307 198	46%	1 051	178 468
17	19	ДБ «Сбербанк России»	Алматы	банки	425 444	287 379	48%	999	130 131
18	15	KAZ Minerals Bozshakol	Павлодарская область	цветная металлургия	398 040	399 538	0%	934	166 333
19	18	АК «Алтыналмас»	Алматы	промышленность драгоценных металлов	347 847	299 915	16%	816	88 654
20	26	Каражанбасмунай	Мангистауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	338 607	198 380	71%	795	50 702
21	20	Евразийская финансовая компания	Алматы	банки, страхование	305 835	274 882	11%	718	33 459
22	28	Казахстанский электролизный завод	Павлодарская область	цветная металлургия	285 984	186 051	54%	671	82 503
23	23	Востокцветмет	Восточно-Казахстанская область	цветная металлургия	277 916	203 426	37%	652	76 063
24	25	Технодом Оператор	Алматы	торговля	262 205	201 144	30%	615	2 245
25	-	First Heartland Jusan Bank	Алматы	банки	248 661	129 043	93%	584	47 510
26	21	Бакырчицкое горнодобывающее предприятие	Восточно-Казахстанская область	промышленность драгоценных металлов	243 607	272 131	-10%	572	138 268
27	27	КаР-Тел	Астана	телекоммуникации и связь	242 509	197 775	23%	569	-
28	22	ForteBank	Астана	банки	230 337	220 977	4%	541	64 060
29	30	Алюминий Казахстана	Павлодарская область	цветная металлургия	209 880	157 760	33%	493	30 294
30	24	Газопровод Бейнеу – Шымкент	Алматы	транспорт	200 362	201 524	-1%	470	131 067
31	37	Актюбинская медная компания	Актюбинская область	цветная металлургия	199 076	124 371	60%	467	37 349
32	31	Казфосфат	Алматы	химическая и нефтехимическая промышленность	187 388	154 857	21%	440	32 835
33	29	Каспийский Трубопроводный Консорциум	Атырауская область	транспорт	185 177	175 350	6%	435	72 323
34	-	ПетроКазахстан Ойл Продактс	Шымкент	химическая и нефтехимическая промышленность	181 777	147 569	23%	427	25 045
35	34	Казахстанские коммунальные системы	Астана	энергетика	175 468	143 468	22%	412	21 334
36	32	Банк ЦентрКредит	Алматы	банки	168 344	153 292	10%	395	20 645
37	44	Каспий нефть	Атырауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	163 261	99 689	64%	383	49 554
38	38	Варваринское	Костанайская область	промышленность драгоценных металлов	159 753	121 966	31%	375	31 023
39	46	Матен Петролеум	Атырауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	157 686	92 339	71%	370	27 881
40	33	ЦАЭК	Астана	энергетика	139 734	104 249	34%	328	-64 779
41	39	Евразийская энергетическая корпорация	Павлодарская область	энергетика	136 703	112 736	21%	321	13 465
42	41	СП «Казгермунай»	Кызылординская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	118 062	101 569	16%	277	17 773
43	45	СП «Катко»	Туркестанская область	урановая промышленность	116 791	93 923	24%	274	61 016
44	40	ДБ «Банк Хоум Кредит»	Алматы	банки	115 018	104 618	10%	270	31 459
45	47	ДБ «Альфа-Банк»	Алматы	банки	111 660	82 815	35%	262	32 978
46	49	Евразиян Фудс	Алматы	пищевая промышленность	108 158	79 525	36%	254	6 340
47	42	Богатырь комир	Павлодарская область	угольная промышленность	102 585	100 458	2%	241	23 421
48	55	Bank RBK	Алматы	банки	97 681	68 832	42%	229	14 005
49	53	RG Brands Kazakhstan	Алматы	пищевая промышленность	96 468	72 686	33%	226	6 539
50	52	Nomad Life	Алматы	страхование	95 578	73 382	30%	224	16 589
51	48	Каратау	Туркестанская область	урановая промышленность	94 264	81 735	15%	221	60 133
52	50	СП «Южная горно-химическая компания»	Туркестанская область	урановая промышленность	91 587	76 439	20%	215	52 477
53	65	Авиакомпания SCAT	Шымкент	транспорт	86 914	49 346	76%	204	5 368
54	36	Шубарколь комир	Карагандинская область	угольная промышленность	86 604	72 900	19%	203	25 073
55	56	Транстелеком	Астана	телекоммуникации и связь	84 615	68 585	23%	199	4 823
56	54	Жайкунай*	Западно-Казахстанская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	83 197	72 654	15%	195	5 028
57	58	ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз	Кызылординская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	77 974	60 703	28%	183	14 165
58	-	Aitas KZ	Восточно-Казахстанская область	агропромышленный комплекс	73 368	41 936	75%	172	14 381
59	60	Усть-Каменогорский титано-магнелиевый комбинат	Восточно-Казахстанская область	цветная металлургия	66 855	57 465	16%	157	2 577
60	70	Монтажпещстрой	Алматы	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	66 419	45 967	44%	156	5 959
61	57	ЛОТТЕ Рахат	Алматы	пищевая промышленность	65 433	62 365	5%	154	6 704
62	77	Казахойл Актобе	Актюбинская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	65 050	41 654	56%	153	26 758
63	63	Эфес Казахстан	Карагандинская область	пищевая промышленность	63 880	49 837	28%	150	8 730
64	59	МАЭК-Казатомпром	Мангистауская область	энергетика	62 753	59 797	5%	147	42
65	97	НГСК «КазСтройСервис»	Алматы	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	57 437	75 712	-24%	135	-8 880
66	82	Саутс-ойл	Туркестанская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	57 211	37 989	51%	134	8 849
67	-	Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев	Астана	транспорт	57 192	15 433	271%	134	-2 352
68	66	КазАзот	Мангистауская область	химическая и нефтехимическая промышленность	55 226	48 868	13%	130	17 751
69	64	МФО КМФ	Алматы	финансы	54 546	49 820	9%	128	14 028
70	81	КМК Мунай	Актюбинская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	54 135	38 704	40%	127	6 072
71	62	Финансово-инвестиционная корпорация «Алел»	Восточно-Казахстанская область	цветная металлургия	54 127	55 602	-3%	127	21 873
72	-	Химфарм	Шымкент	фармацевтическая промышленность	52 358	39 937	31%	123	6 341
73	61	Имсталькон	Алматы	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	52 156	56 407	-8%	122	1 681
74	90	Актюбинский завод хромовых соединений	Актюбинская область	химическая и нефтехимическая промышленность	51 233	33 303	54%	120	-116
75	71	ФудМастер	Алматинская область	пищевая промышленность	51 145	45 140	13%	120	1 267
76	74	ДБ Altyn Bank	Алматы	банки	49 803	44 073	13%	117	16 601
77	73	НУХ «Зерде»	Астана	информационные технологии	48 989	44 470	10%	115	7 243
78	93	Nova цинк	Карагандинская область	цветная металлургия	48 714	32 485	50%	114	18 225
79	78	Каражыра	Восточно-Казахстанская область	угольная промышленность	48 269	41 138	17%	113	8 743
80	100	Коплер-технологджи	Актюбинская область	цветная металлургия	47 458	28 477	67%	111	11 162
81	91	АзияАгроФуд	Алматинская область	пищевая промышленность	46 795	33 261	41%	110	2 636
82	86	Нурбанк	Алматы	банки	46 311	35 122	32%	109	2 015
83	-	Банк ВТБ (Казахстан)	Алматы	банки	45 494	26 869	69%	107	8 303
84	67	Акбастау	Туркестанская область	урановая промышленность	44 004	46 807	-6%	103	22 145
85	83	Ситибанк Казахстан	Алматы	банки	43 788	35 974	22%	103	49 989
86	96	Астана-Энергия	Астана	энергетика	43 749	30 398	44%	103	2 720
87	43	Fincraft Group	Алматы	многоотраслевые холдинги	42 924	100 136	-57%	101	-179 379
88	89	КАМАЗ-Инжиниринг	Акмолинская область	машиностроение	42 049	33 649	25%	99	2 465
89	99	Атамекен-Агро	Акмолинская область	агропромышленный комплекс	41 646	28 599	46%	98	2 257
90	-	Тургай-Петролеум	Кызылординская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	41 108	26 622	54%	96	5 827
91	-	Семизбай-У	Акмолинская область	урановая промышленность	40 913	26 068	57%	96	15 569
92	-	Кен-сары	Мангистауская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	40 875	24 400	68%	96	10 713
93	85	Комаровское горное предприятие	Костанайская область	промышленность драгоценных металлов	39 269	35 868	9%	92	7 763
94	75	Алматыинжстрой	Алматы	строительство	38 238	41 999	-9%	90	1 062
95	92	Алень агро	Алматинская область	пищевая промышленность	37 173	32 601	14%	87	2 597
96	87	Kazakhstanys Coal	Карагандинская область	угольная промышленность	36 856	35 097	5%	87	-949
97	84	Астык Транс	Астана	транспорт	36 576	35 936	2%	86	-2 079
98	88	Алматинские тепловые сети	Алматы	энергетика	36 186	34 784	4%	85	-4 653
99	95	Central Asia Cement	Карагандинская область	промышленность строительных материалов	36 028	30 904	17%	85	1 905
100	98	Костанайские минералы	Костанайская область	добыча неметаллических полезных ископаемых	35 470	29 557	20%	83	8 417

* Среднегодовой курс доллара к тенге.

** Рассчитано по открытым данным.

Источник: данные компаний

Отскочили с низкой базы

Совокупная выручка 100 крупнейших компаний РК по результатам 2021 года выросла на 43%

> стр. 1

Отчетность компаний публичного интереса публикуется со значительным временным лагом, от 3 до 10 месяцев, поэтому итоги 2021 года для крупнейших компаний страны «Курсив» анализирует в конце 2022-го.

Оптимизм на нефти

Нефтегазовая промышленность – главный источник роста совокупных показателей рейтинга. По сравнению с карантинным 2020-м, когда поездки и полеты были ограничены, 2021 год в этом плане выдался удачным для нефтяников. Мировая экономическая система постепенно начала возвращаться в привычную колею: большинство государств отказались от масштабных карантинных, наблюдалось относительное восстановление туризма и авиасообщения. Минэнерго США зафиксировало рост мирового потребления жидкого топлива в среднем до 96,9 млн баррелей в сутки (на 5 млн баррелей больше, чем в 2020 году).

Вес 2021 год мировое потребление нефти опережало производство, поскольку участники сделки ОПЕК+ продолжили сдерживать добычу, в США были ограничены инвестиции в отрасль, свою лепту внесли перебои в глобальных поставках. Набор этих факторов привел к изъятию нефти из мировых запасов и ощутимому росту цен. Среднегодовая стоимость эталонной марки Brent в 2021-м достигла \$70,4 за баррель, добавив к уровню предыдущего периода почти 67%.

Казахстан в прошлом году добыл нефти ровно столько же, сколько и годом ранее, – чуть менее 86 млн тонн. Но значительный рост нефтяных котировок ожидаемо привел к увеличению выручки казахстанских нефтяных компаний. 18 компаний прямо или в составе холдингов представляют эту отрасль в Kursiv-100P и по итогам 2021 года обеспечили около 47% совокупного объема реализации участников рейтинга.

Все без исключения нефтяные компании, участвующие в рейтинге, нарастили выручку. Для сравнения: в предыдущем рейтинге у всех из них отмечалось сокращение выручки. Совокупная выручка нефтяников в этот раз выросла на 69%.

По объему реализации «Тенгизшевройл» опережает другие нефтяные компании: в 2021 году он заработал почти 6,8 трлн тенге против 3,8 трлн тенге годом ранее (+78%).

Взрывной рост выручки случился исключительно благодаря удорожанию нефти. ТПО – многолетний лидер отрасли по объему производства – добыл в 2021 году 26,6 млн тонн нефти, наратив этот показатель всего на 0,4%. Закрывать год ростом производства компании удалось на фоне ослабления ограничений ОПЕК+ во второй половине минувшего года.

Следующая крупнейшая по объему выручки нефтяная компания – это «КазМунайГаз» (в рейтинге представлена в составе ФНБ «Самрук-Казына»). Она заработала чуть более 5,8 трлн тенге в 2021-м, что на 61% превышает результат предыдущего года (порядка 3,6 трлн тенге). В производственном плане минувший год для национальной компании выдался не совсем удачным, поскольку объем нефтедобычи был сопоставим с 2020-м. КМГ сократил добычу на 900 тыс. тонн относительно годового плана, чтобы Казахстан выполнил взятые на себя обязательства по сделке ОПЕК+, следует из годового отчета нацкомпании.

КМГ является главным источником доходов ФНБ «Самрук-Казына». Рост выручки «КазМунайГаза» отразился на финансовом потоке фонда, который продемонстрировал 37%-ный рост выручки (на холдинговую структуру приходится почти 11,8 трлн тенге в отчетном году против порядка 8,6 трлн тенге в 2020-м).

У «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» – оператора ме-

стороядения Кашаган – третья позиция в рейтинге. По нашей оценке, выручка компании в отчетном периоде достигла 3,7 трлн тенге, превзойдя показатель предыдущего года в 2 раза. НКК – чемпион по темпам роста среди нефтяных компаний.

В 2021 году добыча на Кашагане выросла на 7,2%, что является самой высокой производственной динамикой среди трех мегапроектов страны (Кашаган, Тенгиз и Каракаганак). Рост добычи на Кашагане обеспечило расширение квоты для Казахстана в рамках сделки ОПЕК+, а также пуск компрессоров для нефтяников. Мировая экономическая система постепенно начала возвращаться в привычную колею: большинство государств отказались от масштабных карантинных, наблюдалось относительное восстановление туризма и авиасообщения. Минэнерго США зафиксировало рост мирового потребления жидкого топлива в среднем до 96,9 млн баррелей в сутки (на 5 млн баррелей больше, чем в 2020 году).

Весь 2021 год мировое потребление нефти опережало производство, поскольку участники сделки ОПЕК+ продолжили сдерживать добычу, в США были ограничены инвестиции в отрасль, свою лепту внесли перебои в глобальных поставках. Набор этих факторов привел к изъятию нефти из мировых запасов и ощутимому росту цен. Среднегодовая стоимость эталонной марки Brent в 2021-м достигла \$70,4 за баррель, добавив к уровню предыдущего периода почти 67%.

Казахстан в прошлом году добыл нефти ровно столько же, сколько и годом ранее, – чуть менее 86 млн тонн. Но значительный рост нефтяных котировок ожидаемо привел к увеличению выручки казахстанских нефтяных компаний. 18 компаний прямо или в составе холдингов представляют эту отрасль в Kursiv-100P и по итогам 2021 года обеспечили около 47% совокупного объема реализации участников рейтинга.

Все без исключения нефтяные компании, участвующие в рейтинге, нарастили выручку. Для сравнения: в предыдущем рейтинге у всех из них отмечалось сокращение выручки. Совокупная выручка нефтяников в этот раз выросла на 69%.

По объему реализации «Тенгизшевройл» опережает другие нефтяные компании: в 2021 году он заработал почти 6,8 трлн тенге против 3,8 трлн тенге годом ранее (+78%).

Взрывной рост выручки случился исключительно благодаря удорожанию нефти. ТПО – многолетний лидер отрасли по объему производства – добыл в 2021 году 26,6 млн тонн нефти, наратив этот показатель всего на 0,4%. Закрывать год ростом производства компании удалось на фоне ослабления ограничений ОПЕК+ во второй половине минувшего года.

Следующая крупнейшая по объему выручки нефтяная компания – это «КазМунайГаз» (в рейтинге представлена в составе ФНБ «Самрук-Казына»). Она заработала чуть более 5,8 трлн тенге в 2021-м, что на 61% превышает результат предыдущего года (порядка 3,6 трлн тенге). В производственном плане минувший год для национальной компании выдался не совсем удачным, поскольку объем нефтедобычи был сопоставим с 2020-м. КМГ сократил добычу на 900 тыс. тонн относительно годового плана, чтобы Казахстан выполнил взятые на себя обязательства по сделке ОПЕК+, следует из годового отчета нацкомпании.

КМГ является главным источником доходов ФНБ «Самрук-Казына». Рост выручки «КазМунайГаза» отразился на финансовом потоке фонда, который продемонстрировал 37%-ный рост выручки (на холдинговую структуру приходится почти 11,8 трлн тенге в отчетном году против порядка 8,6 трлн тенге в 2020-м).

У «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» – оператора ме-

цинка сократилось на 2%, рафинированного свинца – на 11%, меди в товарном виде – на 14%, золота – почти на 10% и серебра – на 38%.

«АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) в общем рейтинге расположился на шестой позиции. Выручка АМТ достигла почти 1,3 трлн тенге, и компания, прибавив к итогу предыдущего года 79%, является чемпионом по темпам прироста среди предприятий ГМК.

Такой рост выручки в первую очередь связан с ценовой конъюнктурой. «Компания смогла воспользоваться восстановлением рыночного спроса и ростом цен на сталь, что позволило компании улучшить свои финансовые и общие показатели деловой активности», – указано в отчете АМТ об устойчивом развитии за 2021 год. Производственные результаты компании были разнонаправленными: выпуск жидкой стали увеличился до 3,4 млн тонн (+3%), чугуна – до 3,2 млн тонн (+3,2%), прокатной продукции – до 3,2 млн тонн (+3,2%), но упала добыча угля – до 8,3 млн тонн (-12,6%) и железорудного концентрата – до 3,2 млн тонн (-3%).

Корпорация «Казахмыс» занимает седьмое место в рейтинге. Выручка компании в отчетном периоде, составив 1,1 трлн тенге, выросла на 29%. Ключевая продукция – катодная медь, которая в 2021 году принесла «Казахмысу» 70% объема реализации.

«Казахмысу», как и остальным медным компаниям – участникам рейтинга (KAZ Minerals Aktogay, KAZ Minerals Bozshakol, «Востокцветмет», «Актюбинская медная компания»), повезло с рыночной конъюнктурой. Мировая цена на красный металл в 2021 году зафиксировалась на отметке \$9,3 тыс. за тонну (+51%). Ралли цен началось еще в конце 2020-го на фоне восстановления китайской экономики и активизации климатической повестки, подразумевающей увеличение потребления меди в низко- и безуглеродных технологиях, а также на фоне сокращения выплавки в Перу. Удорожание продолжилось в 2021-м: правительство США анонсировало инфраструктурный план развития рынка электромобилей с бюджетом \$174 млрд, дополнительный импульс придали прогнозы по поводу энергокризиса в азиатских странах (выплавка меди – энергоемкий процесс).

На ретейл-дрожжах

Секция финансовых организаций представлена 21 субъек-

том (прямо или через холдинги): 13 коммерческих банков, одна финансовая группа, микрофинансовая организация и страховая компания, а также пять финансовых организаций в составе многоотраслевых холдингов, реализующих госпрограммы. Примерно 10% совокупной выручки приходится на финансовые организации.

Ослабление карантинных ограничений способствовало росту потребления и деловой активности, что прямо отразилось на ссудном портфеле казахстанских БВУ, который в минувшем году добавил 26,5%. Напомним, в 2020-м ссудник вырос на 5,5%; тогда без экстренной помощи государства банковский сектор вполне мог показать отрицательный результат. Прошлогодний рост был обеспечен в первую очередь за счет новых кредитов населению, объем которых к итогу 2020 года вырос сразу на 92% (в 2020-м снизился на 8,3%). После пандемийного года население РК ожидаемо перешло к потребительской модели поведения, вызвавшей среди прочего ощутимый спрос на потребкредиты. Их объем взметнулся на 90% против –15% в 2020 году.

Ипотека – другой популярный у населения финансовый продукт – также придала положительную динамику розничному кредитованию. Спрос на ипотеку обеспечила инициатива властей, позволившая казахстанцам с начала 2021 года изымать часть пенсионных накоплений для покупки жилья или погашения действующего займа. Дополнительно образовавшаяся ликвидность вкупе с действовавшими на тот момент льготными ипотечными программами («Баспана Хит» и «7-20-25») закономерно привела к взрывному росту объема новых ипотечных займов: уровень 2020 года был превышен на 78%.

Технологическое усовершенствование банковских инструментов упростило процесс оформления займов, что, как утверждают авторы Отчета о финансовой стабильности Казахстана – 2021, выпущенного Нацбанком РК, тоже привело к увеличению портфеля казахстанских БВУ. Помогло банкам и снижение процентных ставок, а также смягчение требований к залогу.

Бизнес в 2020 году на фоне высокой неопределенности сократил деловую активность. Например, объем новых кредитов корпоративному сектору тогда уменьшился на 0,8%. В 2021-м экономика РК начала восстанавливаться, а бизнес отреагировал дополнительным спросом на

кредиты. В корпоративном сегменте в 2021 году объем новых кредитов увеличился на 20%.

В корпоративном сегменте главным драйвером выступили субъекты МСБ, следует из отчета Нацбанка. Спрос со стороны малого и среднего бизнеса подстегнула программа льготного кредитования субъектов МСБ, которая была запущена в пандемийном, а завершена в минувшем году. Также в прошлом году банки продолжали кредитовать юрлица в рамках программы «Экономика простых вещей». «В 2021 году выдача займов по двум обозначенным выше программам составила 8,9% от общего объема выданных займов юрлицам (в 2020 году – 10,7%)», – говорится в Отчете о финансовой стабильности Казахстана – 2021.

В результате действия вышеописанных факторов все финансовые организации, представленные в рейтинге, показали рост выручки по итогам 2021 года. Хотя и в 2020 году только один банк, попавший в наш рейтинг, закрыл год с минусом. Но отличительная черта этого года – в высокой совокупной динамике, которая превосходит предыдущий результат в 2 раза.

В финансовом секторе лидером по-прежнему остается Народный банк (9-я позиция в рейтинге). Выручка Халыка превысила 1 трлн тенге, увеличившись к итогу 2020-го на 19%. Другим значимым игроком является Kaspi (13-я позиция), объем реализации которого вырос на 28% и составил 742 млрд тенге. Тройку лидеров финансовой секции закрывает Сбербанк, бизнес которого получил санкционный удар в начале 2022-го, а позже банк был продан НУХ «Байтерек». Объем реализации в 425 млрд тенге позволил этой финансовой организации занять 17-ю позицию в общем рейтинге.

Чемпионом роста в секции стал прошлогодний победитель в этой номинации – «Казахстанская Жилищная Компания» (в составе НУХ «Байтерек», в 2020 году к ней были присоединены Baiterek Development и Фонд гарантирования жилищного строительства): объем реализации подскочил на 115% (в 2020-м прирост составил 216%).

Возвращение в колею

Другие отрасли – транспорт (в первую очередь нефте- и газопроводы), торговля, телекоммуникации, химическая промышленность, строительный сектор, инжиниринг, машиностроение – представлены

в рейтинге малым количеством компаний.

Низкая репрезентативность не позволяет судить о состоянии отраслей, которые представляют эти компании. Но отметим те из них, чьи финансовые потоки колебались на фоне выхода казахстанской экономики из карантинной западни.

В 2020 году карантин и запрет авиарейсов ударили по авиакомпаниям и управляющим компаниям аэропортов. Тогда фиксировался резкий спад выручки по сравнению с 2019 годом у «Авиакомпания SCAT» (–56%), «Эйр Астаны» (–53%; в составе ФНБ «Самрук-Казына»), Международного аэропорта Алматы (–39%).

С отменой карантина и снятием запретов на авиарейсы эти компании существенно нарастили финансовый поток. Например, объем реализации «Авиакомпания SCAT» вырос на 76%, «Эйр Астаны» – на 100%. Но чемпионом роста из этой секции (и среди всех компаний рейтинга) оказался Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев: объем реализации вырос на 261%.

В условиях благоприятной конъюнктуры даже при стабилизации объема добычи нефти свободнее вздохнули и владельцы трубопроводов. Выручка «Азиатского Газопровода» выросла на 18%, а «Каспийского Трубопроводного Консорциума» – на 6%.

Торговая отрасль представлена лишь одной компанией – «Технодом Оператор» (другие крупные сети предпочитают оставаться непубличными). На фоне роста потребкредитов и реализации накопленного в пандемию отложенного спроса выручка компании выросла на треть, до 262,2 млрд тенге (24-я позиция в рейтинге).

Методология рейтинга Kursiv-100P

В рейтинг включены организации публичного интереса, к которым действующее законодательство относит финансовые организации, акционерные общества (за исключением некоммерческих), организационно-независимые пользователи (кроме организаций, добывающих общераспространяемые полезные ископаемые) и организации, в уставном капитале которых имеется доля участия государства.

Ключевым показателем для ранжирования является объем реализации товаров и услуг (выручка). Для компаний из финансового сектора используется наиболее близкий по экономическому смыслу показатель. Для банков это сумма процентных и комиссионных доходов, для страховых компаний – сумма подписанных страховых премий и чистого дохода от инвестиций за вычетом премий, переданных в перестрахование. В отношении финансовых групп и национальных холдингов, под крышей которых собраны финансовые организации разных профилей, применена аналогичная логика для подсчета выручки.

Рейтинг составлялся на основе консолидированной финансовой отчетности. Другими словами, в списке только материнские структуры, а дочерние организации, чьи финансовые потоки консолидируются в отчетности материнской структуры, исключаются из рейтинга, чтобы избежать двойного счета. Базовым документом для формирования предварительного рейтинга выступает перечень крупнейших налогоплательщиков, который обновляется уполномоченным органом каждый год.

Данные формируются исключительно из открытых источников, среди них: Депозитарий финансовой отчетности, Казахстанская фондовая биржа, официальные информационные сообщения. Таким образом, в рейтинг не представлены наиболее открытые и прозрачные компании из крупного и среднего сегментов.

КОМПАНИИ, ВХОДЯЩИЕ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХОЛДИНГИ*

Место по итогам 2021 года**	Место по итогам 2020 года**	Компания	Отрасль	Объем реализации в 2021 году (млн тенге)	Объем реализации в 2020 году (млн тенге)	Темп прироста (%)	Объем реализации в 2021 году (\$ млн)	Чистая прибыль в 2021 году (млн тенге)
2	1	НК «КазМунайГаз»	нефтяная и нефтегазовая промышленность	5 838 793	3 624 964	61%	13 705	1 197 341
6	5	НК «Казахстан темир жолы»	транспорт	1 328 536	1 173 334	13%	3 118	120 611
11	-	НК QazaqGaz	нефтяная и нефтегазовая промышленность	896 255	945 520	-5%	2 104	400 193
16	12	Тау-Кен Самрук	цветная металлургия	724 218	639 247	13%	1 700	71 853
17	13	НАК «Казатомпром»	урановая промышленность	691 011	587 457	18%	1 622	220 026
18	21	ЧКОО «КМГ Кашаган Б.В.» ***	нефтяная и нефтегазовая промышленность	630 861	315 912	100%	1 481	245 844
19	15	Казакхтелеком	телекоммуникации и связь	594 193	527 330	13%	1 395	97 444
26	25	Самрук-Энерго	энергетика	332 537	283 010	17%	781	15 347
27	37	Эйр Астана	транспорт	324 907	162 716	100%	763	15 486
42	20	KEGOC	энергетика	186 443	179 098	4%	438	52 636
73	79	Станция Экибастузская ГРЭС-2	энергетика	65 823	46 415	42%	155	4 395
92	82	Казпочта	транспорт	47 527	45 826	4%	112	-7 172

НУХ «Байтерек»

35	32	Банк Развития Казахстана	банки	241 940	199 645	21%	568	31 500
38	43	ЖССБ «Отбасы банк»	банки	205 318	129 633	58%	482	65 755
51	65	Казахстанская Жилищная Компания	кредитование	138 907	64 602	115%	326	5 175
68	66	Аграрная кредитная корпорация	кредитование	78 330	69 633	12%	184	8 695
94	95	КазАгроФинанс	кредитование	46 996	37 397	26%	110	17 302

НИХ «Зерде»

96	86	Национальные информационные технологии	информационные технологии	46 690	43 569	7%	110	7 464
----	----	--	---------------------------	--------	--------	----	-----	-------

* Указаны компании, имеющие достаточные доходы, чтобы войти в рейтинг 100 крупнейших открытых компаний РК.

** Указаны возможные позиции в рейтинге.

*** Рассчитано по открытым данным.

Источник: данные компаний

ТЕХНОЛОГИИ



Коллаж: Илья Ким

Первая волна интереса к HR-tech со стороны компаний отмечалась в 2018 году, но основной пик пришелся на 2020 год. Во время пандемии стало очевидно, что HR-процессы в компаниях негибкие, сотрудникам на удаленке надо рассчитывать рабочие часы и проводить оплату в другие страны. Процессы пришлось менять.

Устроиться на работу в четыре клика

Венчурный фонд HeadHunter ищет в РК стартапы в сфере HR-tech. Почему традиционные сервисы по найму заинтересованы в технологических проектах и как запросы от миллениалов и зумеров меняют работу классических кадровиков – в материале «Курсива».

Ади ТУРКАЕВ

В 2022 году, по данным венчурного фонда HeadHunter, на глобальном рынке HR-tech (так принято называть технологии для рекрутмента и работы с персоналом) заключено 130 инвестиционных сделок в стартапы на сумму \$4,5 млрд.

«С точки зрения трансформаций и появления новых форм и продуктов, HR-tech – такая среда, где надо быстро тестировать и запускать продукты. А сам HR – это консервативная среда, которая медленно меняется. Но среда становится более конкурентной, и приходится меняться», – говорит руководитель венчурного фонда HeadHunter **Евгений Вольнов**.

Бизнес-модель HeadHunter, крупнейшего на пространстве СНГ сервиса по поиску работы, не менялась годами. Но сейчас компания присматривает в своей сфере проекты, куда готова

зайти как венчурный инвестор. Вольнов с командой приехал в Алматы изучить стартапы, которые есть в РК. «Наш фокус – это стартапы с работающей моделью в Казахстане и перспективой масштабирования за рубежом. Преимущество местных технологических предпринимателей по сравнению с российскими в том, что они более открыты, интегрированы с западными компаниями и это можно использовать для масштабирования в Юго-Восточную Азию, Индию», – отмечает Евгений Вольнов.

Охота на синие воротнички

На казахстанском рынке HR-tech уже есть несколько заметных игроков, чей продукт используют не только отечественные компании, но и зарубежные. Например, Clockster, который начинал с автоматизации учета рабочего времени, а сейчас добавил в функционал еще несколько сервисов – в том числе найм персонала в ретейл и общепит – продает в Индонезию и Узбекистан. HR Messenger, который автоматизировал процесс найма, – в Россию и другие страны СНГ. Объем казахстанского рынка HR-tech сами стартапы оценивают в пределах \$200–300 млн.

Бизнес-модель упомянутых стартапов построена на предоставлении технологических услуг для ускорения поиска и

найма сотрудников и, соответственно, экономии финансов для клиентов.

«Мы экономим 60–70% времени для компаний на взаимодействие с кандидатами на работу. Заменяем традиционные звонки кадровиков на автоматического чат-бота, который общается с кандидатами в WhatsApp и Telegram. Берем абонентскую плату с компаний за быструю обработку соискателей», – объясняет суть своего продукта CEO и основатель HR Messenger **Руслан Абдулганиев**.

Платформа HR Messenger считается лидером по автоматизации HR-процессов на рынке Казахстана, России и СНГ. В 2021 году в стартап инвестировал \$1,2 млн интернет-сервис Avito. В 2022 году количество кандидатов, прошедших через HR Messenger, составило 4,5 млн человек, из них 2 млн – в Казахстане.

«Чат-бот в WhatsApp – наш корневой продукт. Например, кандидат откликается на вакансию на HeadHunter, и далее наш бот от имени работодателя рассказывает о вакансии, проводит короткое собеседование и по итогам приглашает на интервью», – рассказывает Руслан Абдулганиев.

Как считают стартаперы, традиционные джоб-борды (платформы по найму, такие как HeadHunter) инертны. В отличие от старшего поколения, которое

трудно переманить на новые решения поиска работы, молодежь уже выработала привычку трудоустраиваться быстро и не уходя с платформы.

«Нынешнее поколение привыкло коротко потреблять информацию, у них меньше терпения и сложно заставить перейти куда-то и заполнить свое резюме. Им нужно здесь и сейчас. Технологии наступают на этот рынок, потому что мы даем современную модель поиска работы», – комментирует Абдулганиев.

С появлением технологий изменился и спрос на рынке труда. На казахстанском рынке труда сейчас востребованы соискатели, которые работают грузчиками, курьерами, продавцами и т. д. Сегодня часто можно услышать, что трудно найти IT-специалистов, но на синих воротничках идет не меньшая охота. «Теперь это новая нефть», – с легкой улыбкой говорит предприниматель.

Новая волна

На начало 2021–2022 учебного года в Казахстане насчитывалось 575,5 тыс. студентов, средний возраст – 22,6 года. Большая часть учится в Алматы, Астане и Шымкенте. Во время учебы молодые люди ищут подработку, а после окончания вуза – работу.

Стартап Beam.kz, который запустился в начале 2022 года, трудоустраивает студентов и

выпускников, взаимодействуя с университетами и работодателями. У стартапа работают сайт и мобильное приложение на iOS и Android, в которых можно быстро заполнить форму и получить рекомендации по поиску свободных мест.

«У нас, как и в похожих сервисах, работу можно найти в несколько кликов. Студенты регистрируются на сайте, заполняют профиль, смотрят вакансии и подают заявку. Мы получаем данные о том, какие курсы проходил студент, какие навыки имеет, средний балл успеваемости, и наш алгоритм сводит данные с требованиями работодателей. В декабре выпустим чат-бот», – сказал CEO Beam.kz **Санжар Кенжеханулы**.

С начала года на сайт и в мобильную версию Beam.kz зашли 60 тыс. студентов, из них активных соискателей более 23 тыс. Более 3,5 тыс. получили оффер, прошли стажировки и практики. Наиболее востребованные сферы у работодателей, судя по статистике стартапа, – это IT, продажи, бухгалтер, менеджмент и маркетинг. В целом работодатели больше ценят выпускников МУИТ, КИМЭП, КБТУ и выпускников Satbayev University в узком сегменте индустриальной автоматизации для горнодобывающих компаний.

Активных клиентов у стартапа около 500, среди них Kaspi,

Halyk, Efes Kazakhstan. Компании покупают месячные или годовые подписки на доступ к базе данных студентов и выпускников. Выручка у стартапа есть, но расходы она пока не покрывает. Планируется, что на операционный доход стартап выйдет весной 2023 года при выручке 10–12 млн в месяц.

Кадровый резерв

HR-службы части крупного бизнеса уже подстроились под тренд и активно используют либо продуктами внешней разработки, которые предлагают казахстанские стартапы, либо собственными решениями.

Например, в Jusan Bank работают более 5300 сотрудников в 39 городах Казахстана, поэтому работу с персоналом там строят только в автоматизированном формате. По большей части банк использует собственные IT-продукты. «Основная часть внедренных систем является внутренней разработкой команды HR и IT-блоков, за исключением иностранного ПО SAP и Webtutor. Также мы консультируемся с разработчиками цифровых продуктов и систем для понимания инноваций на рынке, оценки эффективности внутренних сервисов и систем», – прокомментировала HR-директор Jusan Bank **Анна Тимофеева**. Цифровизация кадрового документооборота в банке сократила расходы на бумагу и время. HR-служба Jusan планирует полную автоматизацию всех HR-процессов.

Сеть магазинов Sulrak пока пользуется в основном традиционными джоб-бордами поиска и найма персонала. «У нас сократилось время на закрытие позиций на 35%, но финансовая экономия снизилась всего на 5%, потому что основные источники поиска и найма кадров – HeadHunter, OLX и другие – ежегодно повышали тарифы», – прокомментировали в пресс-службе Sulrak.

Исследование hh.ru, проведенное в марте 2022 года, показало: более 60% компаний не планируют снижать инвестиции в технологии, направленные на производительность труда и работу с персоналом. Несмотря на все внешние факторы, это направление остается для компаний одним из приоритетных.

«HR-tech легко интегрируется с Ed-tech в карьерные сервисы, помогающие людям трудоустраиваться и обучаться внутри компании. Я бы смотрел в эту сторону. Ниши в почасовой и временной работе со специализацией в ретейле и HoReCa до конца не заняты. И, конечно, модель payroll (автоматизированная выплата зарплат), в нее больше всего инвестиций в 2022 году – более \$1 млрд», – перечисляет Евгений Вольнов многообещающие направления HR-tech.

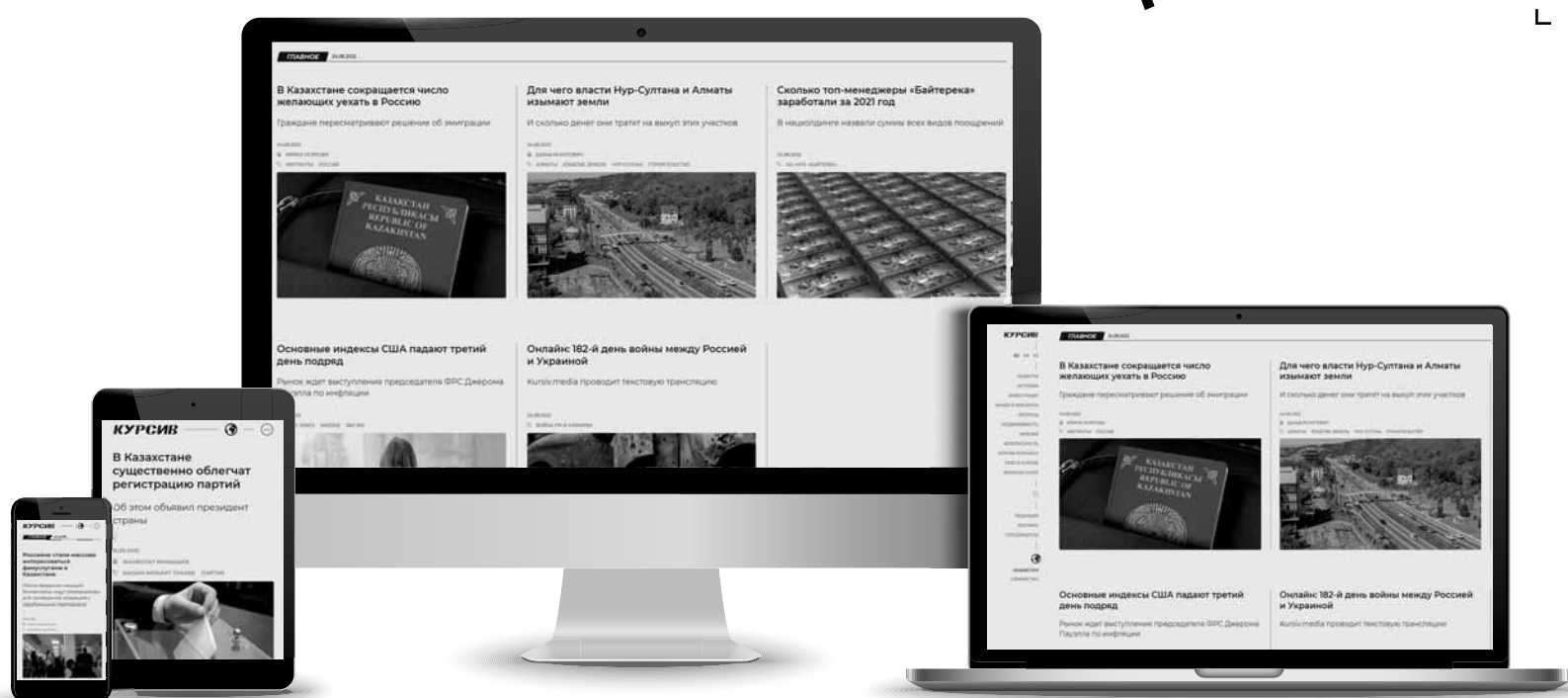
HR Messenger уже поставил payroll в планы развития. «Считаю направление очень перспективным. Зарубежные стартапы, которые сейчас интегрируют расчеты зарплат с самозанятыми и удаленщиками, сильно растут», – комментирует Руслан Абдулганиев.

Из других продолжающих рост сегментов можно отметить создание инструментов для HR-аналитики и HR-маркетинга.

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки



Заправить полную корзину

Зачем автозаправочные сети развивают нетопливный сегмент

> стр. 1

Растущую популярность сопутствующих сервисов на АЗС подтверждает официальная статистика сетей. В «Газпромнефть – Казахстан» (72 заправки в РК) каждый второй посетитель платит не только за топливо. По данным Qazaq Oil (387 заправок по всему Казахстану), каждый их третий клиент делает покупки в магазинах и гастрононе. В сети «Аурика», чьи заправки расположены преимущественно в Астане и Акмолинской области, сопутствующие товары приобретает также каждый третий клиент. Этой сети продажа сопутствующих товаров приносит 20% от общего объема прибыли.

Прикупить на дорожку

Горячий кофе, выпечка и магазин с товарами первой необходимости – тот минимальный набор сопутствующего сервиса, который предоставляет практически каждая автозаправочная станция в Казахстане. Сопутствующие сервисы на заправках могут включать также услуги техосмотра, мойки авто, зону отдыха, постамаг и пр.

Самые прибыльные из всех сервисов нетопливного сегмента АЗС – маркеты. Цены в них выше, чем в обычных магазинах, в среднем на 40%. Преимущество маркетов на АЗС – круглосуточная работа, водителям удобно делать покупки в одном месте и в любое время дня и ночи.

По данным сетей, основную долю продаж магазинов на автозаправках генерируют напитки и сигареты. Так, в Qazaq Oil на эти товары приходится половина выручки от общих продаж маркета.

Часть товаров подвержена сезонному спросу. «В летний период особым спросом пользуются сигареты, энергетические напитки, кофе, вода, прохладительные напитки, ароматизаторы. В зимний же период – кофе, энергетические напитки, сигареты и незамерзающая омывающая жидкость, антифриз», – прокомментировала начальник отдела по управлению и развитию минимаркетов при АЗС в сети «Аурика» **Наргиз Иманбаева**. В компании добавили, что формируют ассортиментную матрицу для магазинов в зависимости от локации: «Например, на АЗС, расположенные на выезде из города, отправляется ассортимент для рыболовов, все для пикника и отдыха».

Поскольку водители на заправках заглядывают ненадолго, ассортимент маркетов рассчитан на спонтанные покупки, и на разных АЗС часто выглядят идентичным. Большая часть стеллажей и полок заставлена водой, соками, энергетиками, снеками, шоколадными батончиками и мороженым. Даже на крупных заправках ассортимент формируется с расчетом на спонтанные покупки, но выбор товаров становится побольше. Например, на флагманской заправке «Газпромнефть – Казахстан» в Алматы можно найти сладости европейских брендов.

Основное место в магазинах при заправках отведено под

товары повседневного спроса. На долю автотоваров (обычно это моторные масла, автохимия, автоаксессуары) приходится гораздо меньше полок. Крупные сети предпочитают такую продукцию выпускать и продавать под собственной торговой маркой. Qazaq Oil торгует одноименными летней «омывайкой» и зимней «незамерзайкой» и планирует начать продажи моторного масла под private label. У «Газпромнефть» есть отдельное производство моторных масел, смазок, техжидкостей под брендом «Газпромнефть», которые реализуются по всем каналам ретейла, не только на их заправках. Также компания продает под брендами G-drive и G-energy моторные масла, стеклоочистители, стеклоомывающие жидкости и т. д.

«Реализация автопродукции под собственными товарными марками дает дополнительный источник прибыли и имеет имиджевые перспективы», – об-

заправки Compass, которые работают в режиме супермаркета. Там продаются овощи с фруктами, мясо с полуфабрикатами, молочная продукция, домашняя химия, корм для животных, игрушки и даже посуда – есть все, что может сподвигнуть водителя (или его спутников) увеличить средний чек.

Заправиться горяченьким

Гастронон с горячим кофе, в отличие от магазинов с напитками и автотоварами, на казахстанских заправках появилась относительно недавно. «Газпромнефть – Казахстан» уверен, что именно их сеть выступила «законодателем мод» для этого направления на местном рынке. Сергей Шадрин напоминает: «Еще шесть лет назад нигде на АЗС Казахстана, кроме нас, не продавались кофе, хот-доги. Сейчас же нельзя представить ни одну современную АЗС без запаха свежего кофе. Все больше клиентов рассматривают АЗС не



Наргиз ИМАНБАЕВА,
начальник отдела по управлению
и развитию минимаркетов при АЗС
в сети «Аурика»



Сергей ШАДРИН,
начальник управления
сопутствующего бизнеса
ТОО «Газпромнефть – Казахстан»



Асель АЛИМХАНОВА,
PR-директор
компании Qazaq Oil

янил начальник управления сопутствующего бизнеса ТОО «Газпромнефть – Казахстан» **Сергей Шадрин**.

Минимаркет (площадь до 100 кв. м) – основной формат магазинов при казахстанских АЗС. Исключением можно считать

только как место, где заправляют топливо, а как место, где они получают целый комплекс услуг, начиная от заправки автомобиля, его обслуживания, и заканчивая покупками товаров и отдыхом за чашкой кофе». «Газпромнефть» работает в Казахстане с 2010



Фото: София Жакеева

добавила на своих заправках сеть Qazaq Oil. Сделали это после ребрендинга – в 2019 году ТОО «PetroRetail» приватизировало сеть АЗС у «КазМунайГаза», вместе с переименованием был расширен сопутствующий сервис. «При «КазМунайГазе» были минимаркеты, но они были уже устаревшие. Не было ни кофе, ни свежей выпечки. Мы полностью обновили товарный ассортимент, ввели гастропродукцию: хот-доги, круассаны, пончики, сэндвичи, чизкейки, разные сладости, и начали продавать свежесваренный кофе», – рассказывает PR-директор компании **Асель Алимханова**. На ребрендинг сети заправок компания уже потратила 40 млрд тенге, еще 25 млрд планируется выделить на следующий

год. Асель отмечает, что вложения окупились – со сменой имиджа АЗС трафик посетителей увеличился. Ассортимент гастронона в 2020 году пополнился 16 новыми позициями, включая хот-доги, сладкие пончики и сэндвичи, после чего выручка в этом секторе с 2020 года выросла на 18%.

Выпечку Qazaq Oil продает под своим брендом. Это распространенная практика в крупных сетях. Собственную продукцию туда привозят в виде полуфабрикатов и уже на месте доводят до готовности. Самым ходовым фастфудом на заправках являются хот-доги, также сети торгуют круассанами, сэндвичами и бургерами. В отличие от выпечки и фастфуда, которые представлены на большинстве АЗС, готовую еду в гастрононе встретишь нечасто. Ее своим клиентам продают на АЗС сетей Helios и Compass.

Не бензином единым

Дальнейший рост продаж сопутствующих товаров прогнозируют все участники казахстанского рынка. В «Газпромнефть – Казахстан» объясняют тренд «изменением культуры потребления». Уже сейчас есть клиенты «не на колесах», которые приходят на АЗС не для покупки бензина. «Во время пандемии люди целенаправленно приходили посидеть и поработать у нас в кафе на заправках. Потому что на некоторых наших заправках в зоне кафе есть вай-фай», – говорит Асель Алимханова из Qazaq Oil. В «Аурике» около 15% клиентов приходят на заправку целенаправленно для покупки кофе или сезонных товаров.

В отдаленной перспективе, с учетом тренда на декарбонизацию, именно сопутствующие сервисы помогут сохранить АЗС прибыль. «Во всем мире спрос на нефть будет падать. Казахстан – не исключение. Люди постепенно будут пересаживаться на электрокары. В таких условиях заправки выживут за счет развития нетопливных сопутствующих услуг», – заключила PR-директор Qazaq Oil.



Фото: Илья Ким

Объявления

• ТОО «LEGEND LTD», БИН 060540008965, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ключкова, д. 24. Тел. +7 701 710 13 88.

• Утерянную 10 октября 2022 года печать ТОО «LEGEND LTD» считать недействительной.

• ТОО «СП «ЭКО-ЖАРЫҚ», БИН 150940012789, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. 215, д. 1г.

• ТОО «K&K Ломбард», БИН 160240007342, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кенесары, д. 42, кв. 38. Тел. +7 702 000 43 00.

• ТОО «Бюро по работе с дебиторской задолженностью», БИН 220540012541, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух

месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сарайшык, д. 4, кв. (офис) 22. Тел. +7 747 500 02 56.

• В производстве Туркисбского районного суда города Алматы по заявлению Толстых Ж. Е. возбуждено гражданское дело о признании Толстых Сергея Михайловича 12 сентября 1979 года рождения безвестно отсутствующим. Всем лицам, кто имеет сведения о фактическом нахождении Толстых Сергея Михайловича, 12.09.1979 г. р., необходимо сообщить в течение трех месяцев по телефону +7 701 329 30 07 либо по адресу: г. Алматы, ул. Спартака, д. 6, суд Туркисбского района г. Алматы, судья Оспанбеков А.

• ТОО «Дулат», БИН 990540004847, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, пр. Республики, д. 69. Тел. +7 701 334 13 38.

• ТОО «МФО «Credit 365 Kazakhstan» («Кредит 365 Казахстан»), БИН 200940032913, уведомляет своих заемщиков, кредиторов и заинтересован-

ных лиц об изменении юридического адреса. Новый юридический адрес: ТОО «МФО «Credit 365 Kazakhstan»:

• ТОО «Айлин kz», БИН 170740032452, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 7.

• ТОО «БАТИЗА», БИН 170540015673, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Челябинская, д. 15, кв. (офис) 1.

• ТОО «Аружан 2018», БИН 171040032043, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, пр. Республики, д. 18/2, кв. (офис) 27.

• ТОО «Аруарт.kz», БИН 170940012514, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по

адресу: г. Караганда, пр. Бухар жырау, д. 38, кв. (офис) 3.

• ТОО «Жанар.kz», БИН 160640021749, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Коммунальная, д. 26, кв. (офис) 7.

• ТОО «Искандер Астана kz», БИН 170740032432, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 7.

• ТОО «Альфия-2005», БИН 050840007094, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Щучинск, ул. Морозова, 49-2.

• ПК «На Айманова 70», БИН 161240021445, сообщает о своей ликвидации, претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: Алматы, ул. Айманова, д. 70, кв. 169. Тел. +7 707 579 27 17.

• ТОО «Шако компании KZ», БИН 220840018600, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконур, ул. Акбидай, д. 6/5. Тел. +7 747 188 05 93.

• ТОО «50 Оттенков», БИН 170840012729, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 398 Казахстан, 6004 Алматинская область, г. Алматы, ул. Тимирязева, д. 71, кв. (офис) 34.

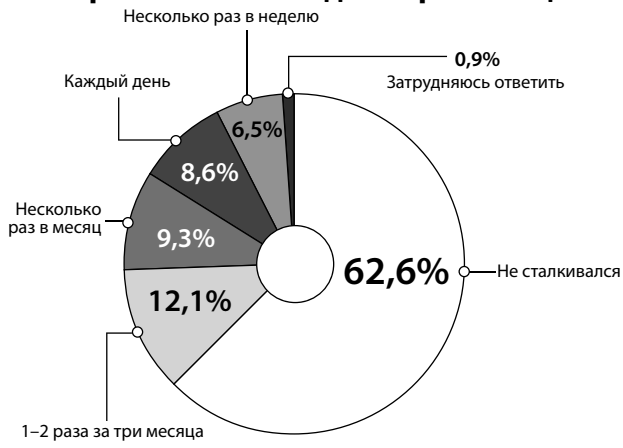
• ТОО «АлемСервис-М», БИН 171140020013, г. Астана, ул. Балкантау, д. 35, объявляет о своей ликвидации. Тел. +7 700 60 555 55.

• ТОО «АлтайСтройОпт», БИН 171140019436, г. Астана, ул. Балкантау, д. 35, объявляет о своей ликвидации. Тел. +7 700 60 555 55.

• ТОО «КапиталОпт», БИН 171140018567, г. Астана, ул. Балкантау, д. 35, объявляет о своей ликвидации. Тел. +7 700 60 555 55.

ТЕНДЕНЦИИ

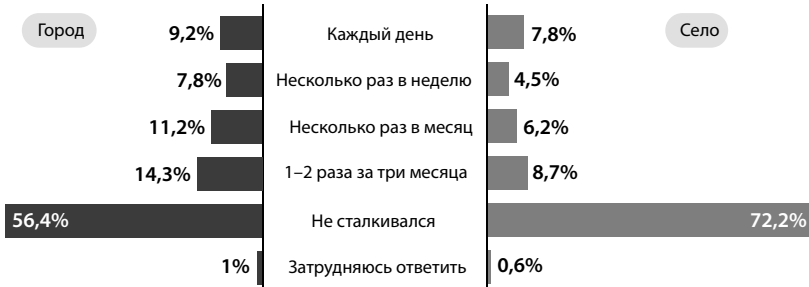
• Как часто казахстанцы сталкивались со стрессом за последние три месяца



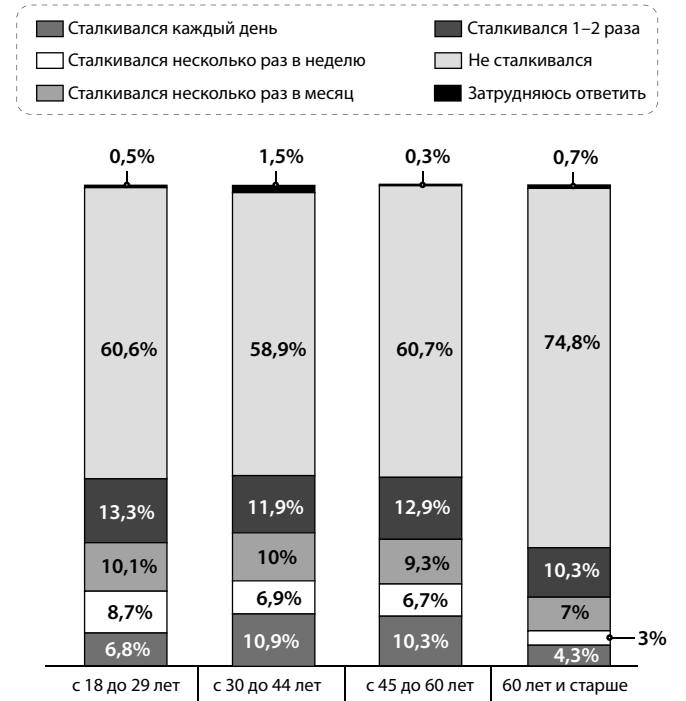
• Финансовые трудности чаще являются фактором стресса для наименее обеспеченных граждан



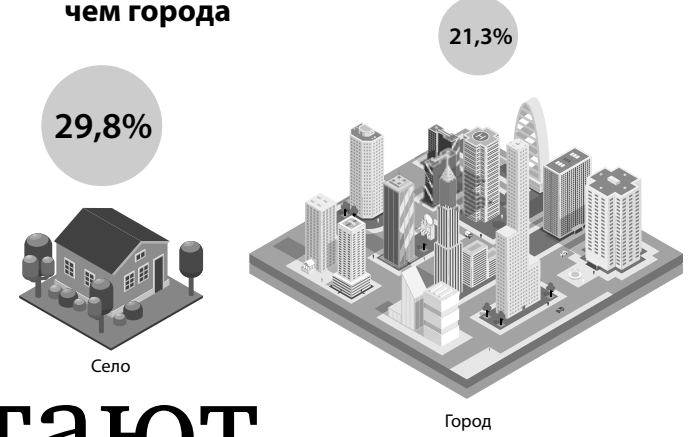
• Как часто сталкивались со стрессом горожане и сельские жители



• Как часто сталкивались со стрессом представители разных возрастных групп



• Финансовые трудности чаще становятся причиной стресса для жителей села, чем города



Стресс по осени считают

> стр. 1

Сельчане уже второй раз доказывают, что лучше справляются со стрессом, чем жители городов. Доля тех, кто ни разу за последние три месяца не попал в стрессовые ситуации, составляет 77,2%, рост по сравнению с августом – 7,7%. У горожан этот показатель незначительно снизился – 64,5% против 57,6% летом.

Топ-5 причин для сильных волнений остался неизменным. Казахстанцы больше всего переживают из-за проблем на работе (35,4%), ситуаций в семье (24%), финансовых трудностей (23,8%), проблем со здоровьем (9,4%) и личных неурядиц (9,2%). Однако можно сказать, что к концу года снизилась острота некоторых проблем. Так, из-за рабочих вопросов осенью волновались на 11%, а из-за семейных дел – на 7% меньше жителей республики, чем летом. С 2,8 до 0,4% снизилось число тех, кого беспокоит безработица.

Финансы заставляют нервничать 23,8% опрошенных, примерно столько же, сколько и в августе. По этому поводу ожидаемо чаще волнуются люди с низкими доходами и жители сел.

Сохраняется и разделение проблем на женские и мужские. Женщины чаще испытывают стресс из-за всего, что касается семьи и быта. Их также больше волнуют вопросы, связанные с учебной и получением образования. Для



Фото: Shutterstock/morearty

мужчин основными триггерами стресса остаются проблемы на работе, денежные дела и ситуации на дорогах.

В целом, люди по-прежнему мало интересуются проблемами, которые не затрагивают непосредственно их и их ближайшее окружение. Внутренняя и внешняя политика, макроэкономические вопросы – все это находится

на периферии массового внимания. Единственное исключение – казахстанцы, у которых есть научные степени. Около 12% кандидатов и докторов наук испытывают стресс по поводу экономической ситуации в стране.

С отменой последних ковидных ограничений практически сошла на нет проблематика пандемии. На нее сослались менее

1% казахстанцев как в августе, так и в ноябре.

Мало изменились и способы борьбы со стрессом. В ходу по-прежнему испытанные временем «народные средства» – общение с друзьями и близкими (35,9%), просмотр кино и сериалов (18,7%), занятия спортом (11,3%), просмотр телепрограмм (10,2%). По сравнению с авгу-

стом примерно на 5% выросла доля тех, кто предпочитает снимать нервное напряжение в хорошей компании. Еще одним важным осенним трендом стала возросшая востребованность религиозных практик (с 4,7% в августе до 9,3% в ноябре).

Возраст, пол и место проживания накладывают отпечаток на выбор антистрессовых методов.

Пожилые и жители сел чаще выбирают просмотр телевизора, те, кто помладше, с большей вероятностью предпочтут занятия спортом. Примечательно, что привычка «заедать» стресс дома или в заведениях общепита также скорей характеризует поведение казахстанцев до 45 лет. Городская среда предоставляет жителям больше возможностей куда сходить погулять и развлекаться, если стало совсем тяжело. Женщины чаще используют для снятия стресса прогулки, общение с ближним кругом и просмотр сериалов, а для мужчин более актуальны такие взаимосключающие практики, как алкоголь и спорт.

Обращаться за помощью к профессионалам (психологам, психотерапевтам, психоаналитикам) казахстанцы все так же не спешат. Как летом, так и осенью этот вариант выбрали менее 1% опрошенных. Причем примерно 30% тех, кто все же ходит на приемы к специалистам, стали делать это реже. За исключением очень тонкой прослойки продвинутого среднего класса казахстанское общество пока с трудом осваивается с мыслью, что психологическое здоровье, как и другие области, не терпит самолечения.

В телефонном опросе приняли участие 1600 жителей РК в возрасте от 18 лет и старше. Выборка исследования репрезентативна по полу, возрасту и области проживания.

35,4%



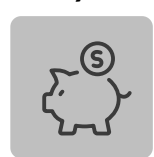
Работа

24%

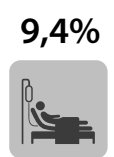


Семейные ситуации, отношения в семье

23,8%



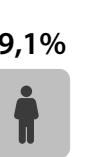
Финансовые трудности



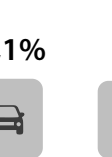
9,4% Болезнь, проблемы со здоровьем



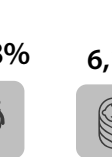
9,2% Личные ситуации



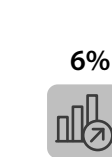
9,1% Другое



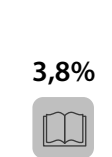
7,1% Ситуации на дорогах, вождение авто



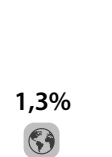
6,8% Отношения с людьми



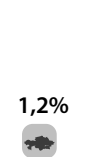
6,1% Дети, внуки



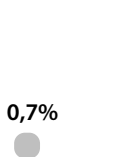
6% Рост цен, инфляция



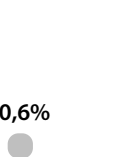
3,8% Образование



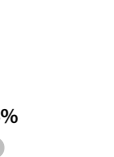
1,3% Внешняя политика, ситуация в мире



1,2% Политическая ситуация в стране



0,7% Экономическая ситуация в стране



0,6% Пандемия, коронавирус

0,4% Безработица, потеря работы

• Причины стрессовых ситуаций

• В последние три месяца вы стали практиковать перечисленные методы борьбы со стрессом чаще, реже или так же, как раньше?

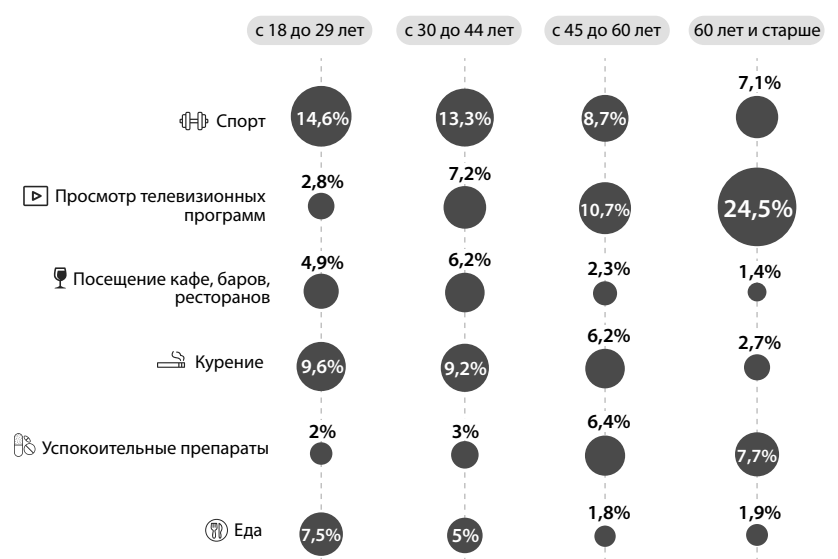
Чаще, чем раньше (пять практик)



Реже, чем раньше (пять практик)



• Способы совладания со стрессом



Куда казахстанцы поедут на Новый год

В 2022 году жители Казахстана стали в два раза чаще ездить за рубеж, чем в 2020–2021 годах, несмотря на подорожавшие туры и авиаперелеты. Рассказываем, как изменились цена и география путешествий казахстанцев и где наши соотечественники собираются встречать Новый год.

В офисах казахстанских тур-агентств межсезонное затишье – после ограничений пандемии лишь немногие готовы заранее расстаться со своими деньгами, и даже новогодние туры оформляют ближе к выезду. Но уже через неделю-другую начнется не по-зимнему горячая пора бронирований, прогнозируют участники отрасли. Судя по предварительным данным, в приоритете у казахстанцев на Новый год Египет, Таиланд, ОАЭ и Мальдивы.

Текущий год представители казахстанской туротрасли уже окрестили ренессансом международного туризма: многие страны отменили ковидные ограничения, авиакомпании восстановили старые и запустили новые рейсы – и изголодавшиеся по морю и качественному сервису соотечественники рванули на зарубежные курорты. За первое полугодие 2022-го (по сравнению с тем же периодом 2021-го) поток туристов вырос более чем в два раза. И все же до пиковых допандемийных показателей (2018–2019) отрасль не дотянула – виной тому высокие цены на путешествия.

География путешествий

Kursiv Research специально для этой статьи провел опрос, как и куда путешествуют казахстанцы. Судя по результатам, в путешествия в 2022 году отправилась половина наших соотечественников. Более 15% опрошенных отметили, что стали значительно



* С 1 декабря.
** С 26 декабря.

ПРЯМЫЕ АВИАПЕРЕЛЕТЫ ИЗ КАЗАХСТАНА (ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ)

чаще путешествовать в этом году. Однако лишь каждый третий турист пересек границу республики – остальные отдыхали на родине. Из тех, кто в 2022 году выезжал за рубеж, две трети побывали в странах СНГ, 15% посетили страны Ближнего Востока (Турция, Египет, ОАЭ), 10% доехали до Европы, 6% – до стран Юго-Восточной Азии (Таиланд, Вьетнам, Малайзия). Причем некоторые путешественники посетили сразу несколько стран.

Если исключить страны СНГ, куда казахстанцы зачастую едут самостоятельно, результаты опроса издания совпадают с данными туроператоров.

«Доля Турции в бронировании всех туров, включая авиабилеты и бронирование отелей, за летний период составила 50,5%. Также в тройке лидеров Египет и ОАЭ»,

– сообщил «Курсиву» коммерческий директор туроператора FUN&SUN Kazakhstan (ранее TUI Kazakhstan) Ренат Едигенов.

Тройка Турция, Египет и ОАЭ благодаря прямым перелетам, обширной отельной базе и наличию системы «все включено» стабильно возглавляет рейтинги популярных среди казахстанцев направлений. Иногда лишь меняются лидеры. Так, до пандемии (в 2019 году) самым востребованным у туроператора FUN&SUN Kazakhstan был Египет (50,76%), а доля Турции составляла 35,15%.

Среди прорывных направлений летнего сезона – 2022 Италия. Страна с марта сняла для наших соотечественников ограничения на въезд, а уже в июне итальянская авиакомпания Neos впервые в истории Казахстана запустила прямой рейс

из Алматы в Милан, отмечает директор Казахстанской туристской ассоциации (КТА) Рашида Шайкенова. Как результат, средиземноморское государство уверенно заняло место в пятерке лидеров сезона-2022.

После пандемии заметно выросло количество туристов, вылетающих в Таиланд и на Мальдивы, отмечают представители туроператора Selfie Travel. Кроме пляжных направлений наши соотечественники стали больше интересоваться лечебно-оздоровительным туризмом, добавляют в КТА.

«Казахстанцы стали чаще ездить за получением санаторно-курортных услуг в Азербайджан с его нафталином (лечебная нефть, биологически активное вещество, обладающее лечебными свойствами. – «Курсив»), в Грузию с водой «Боржоми», в Восточную Европу – Словению, Словакию, Венгрию, то есть в те страны, которые традиционно получают поток туристов, едущих с целью оздоровления», – отмечает Рашида Шайкенова.

Искушенных туристов в Selfie Travel отправляли в Танзанию с ее сафари-турами и восхождением на Килиманджаро, на архипелаг Занзибар, где пока почти не встретишь соотечественников, или в круиз, в котором за одно путешествие можно посмотреть несколько стран.

Чек в аут

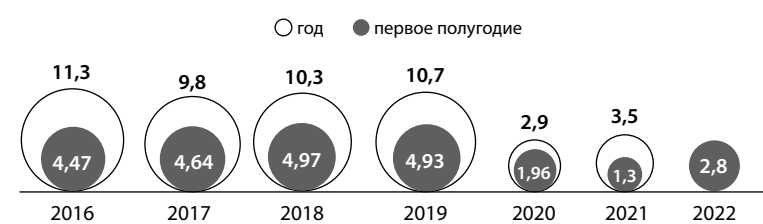
Если по количеству выезжавших за рубеж Казахстан еще не достиг уровня 2018–2019 годов, то по объему денежных средств, потраченных туристами на поездки в дальнее зарубежье, уверенно превысил допандемийные показатели за счет повышения цен, считают в КТА. Стоимость поездок выросла как минимум пропорционально курсу евро и доллара.

«У нас уже вообще нет дешевых направлений. Турция во время пандемии вынужденно снижала цены. Но сейчас стоимость туров на 18–27% (в зависимости от сегмента) выше уровня 2018–2019 годов. Египет хотя особо и не поднял цены, но в пересчете по текущему курсу доллара доступность поездок для казахстанцев существенно снизилась», – говорит Шайкенова.

Что касается авиабилетов, то здесь и вовсе можно говорить о подорожании в два раза и более: «Я в 2019 году, вылетая за границу, покупала билет за 250–280 туда-обратно. Сейчас это 600–800 тыс. тенге», – приводит пример директор КТА.

По данным туроператоров, минимальная цена недельного тура в начале декабря в Турцию или Египет с перелетом «все вклю-

Число казахстанцев, выехавших за рубеж, млн человек



Источник: данные Пограничной службы Комитета национальной безопасности РК

чено» – 250–300 тыс. тенге на одного взрослого (при двухместном размещении в отеле не ниже 4*). Поездка в ОАЭ стартует с 250 тыс. тенге на человека, но уже на пять ночей и без «олинклюзива». Цены туров в Таиланд при сопоставимых параметрах начинаются от 345 тыс. тенге на взрослого, а за неделю на Мальдивах придется выложить минимум 600 тыс. тенге.

Чтобы сэкономить, многие туристы в Таиланде, Египте, ОАЭ стали отказываться от all inclusive в пользу «отдыха на завтраках», а в течение дня питаться доступной и качественной уличной едой, рассказывают представители туроператора Selfie Travel.

Аля Ата, Санта или Тао Куэн?

Цены на новогодние туры традиционно выше, чем в среднем по году. В КТА отмечают, что перед Рождеством стоимость туров поднимается примерно на 20% (без учета новогоднего ужина), а в FUN&SUN говорят об увеличении цен почти вдвое.

«Туры в Таиланд на Новый год на 10 ночей на двоих будут в районе \$2500 и выше в зависимости от звездности отеля и типа питания. Египет в цене более умерен – от \$2000 на двоих и выше», – приводят примеры в Selfie Travel. В том числе и из-за высоких цен подавляющее большинство наших соотечественников, по данным опроса Kursiv Research, планируют отмечать Новый год дома (87,8%) или в других населенных пунктах внутри страны (4,1%). Тем не менее казахстанцы, привыкшие встречать Рождество в европейских странах или под пальмами на берегу моря, не намерены отказывать себе в удовольствии.

Из тех 2,5% опрошенных, кто все же отправится в путешествие на Новый год, каждый третий планирует посетить СНГ, каждый пятый – Ближний Восток, каждый шестой – Европу, а каждый седьмой – Юго-Восточную Азию. Данные предварительных продаж туроператоров подтверждают итоги опроса «Курсива» в части поездок в дальнее зарубежье. «С учетом уже проданных билетов и туров лидерами в зим-

ний период остаются Египет с процентной долей 36% и ОАЭ с 28%», – отмечает коммерческий директор FUN&SUN. Два других популярных направления – Таиланд, который отменил все ковидные ограничения для туристов, и Вьетнам. Обе страны в конце октября восстановили прямое авиасообщение с Казахстаном (вылет из Алматы).

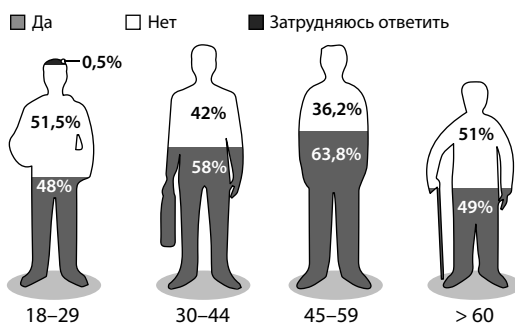
В Selfie Travel среди лидеров тоже называют Египет с концепцией «все включено» и Таиланд. «Если говорить про Новый год, то Пхукет более востребован по сравнению с Паттайей: там шире



Фото: Shutterstock/Serg Zastavkin

ПОРТРЕТ ТУРИСТА

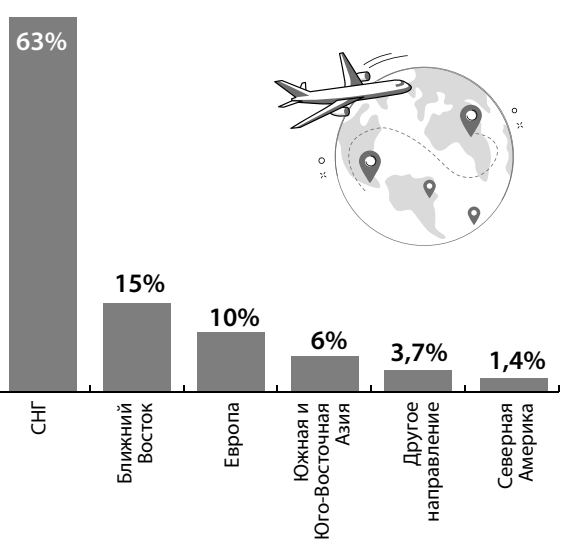
Вы выезжали за пределы своего населенного пункта?



Цели поездки

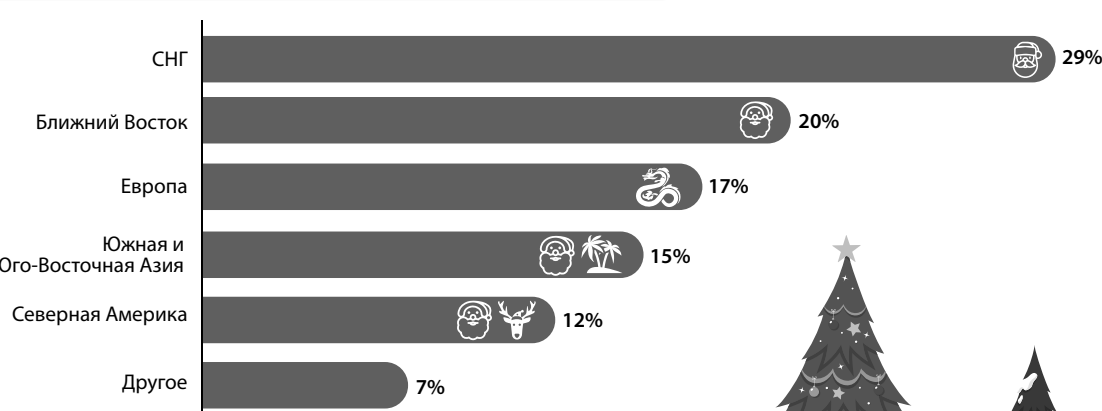


Направления путешествий



* Один путешественник за исследуемый период мог посетить несколько стран.

Где казахстанцы планируют отмечать Новый год



* Люди пенсионного возраста значительно чаще выбирают вариант встречи Нового года в своем населенном пункте.

** Метод опроса: телефонные стандартизированные интервью (CATI). Выборка составила 1600 респондентов. Для репрезентирования населения Казахстана по полу, возрасту и региону проведено взвешивание.

Источник: Kursiv Research

Стильные среди властных

«Курсив» выбрал самых-самых стильных первых леди Востока

Королева Рания (Иордания)

Когда несколько лет назад в интернете появилась фотография иорданской королевы **Рании** в казахском национальном украшении, наши СМИ (ожидаемо) написали, что Ее Величество «произвела фурор». Справедливости ради стоит отметить: образы Ее Величества редко остаются без внимания, будь то нехарактерные для королев джинсы с белой рубашкой или почти традиционный мусульманский наряд. «Почти» – потому что много лет назад королева Рания сказала во всеуслышание: «В религии нет принуждения.



Фото: Philippe Lopez/AFP via Getty Images

Я сама приняла решение не носить чадру», – ответив на постоянные вопросы западных журналистов о том, почему даже во время официальных визитов с мужем, королем **Абдаллой II**, она не покрывает голову платком.

Кстати, об официальных визитах. Весной 2019 года Рания прилетела на встречу с президентом Франции и его супругой в черном кожаном костюме от итальянского бренда Ermanno Scervino. Жакет-рубашка и плиссированная юбка, декорированная кружевом, обсуждались в мировых медиа намного больше и дольше, чем собственно цель визита и переговоры короля Абдаллы II с президентом **Макроном**. Равно как и достаточно сдержанное белое платье от Givenchy, которое королева надела в 2017 году на благотворительное модное шоу **Наоми Кэмпбелл Fashion for Relief** в Каннах. Моделям оставалось только тихо завидовать.

В том же году портал Unidentified Fashion Object (UFO) No More оценил гардероб Рании в \$481 тыс., поставив ее на первое место в рейтинге королевских особ, не жалеющих денег на одежду и



украшения. Но вскоре было опубликовано официальное заявление – большинство нарядов Ее Величества модные дома ей либо дарят, либо уступают по сниженным и льготным ценам, а модный блог в своих подсчетах учитывал рыночную стоимость. В итоге UFO No More убрал Ранию из своего рейтинга.

Мехрибан Алиева (Азербайджан)

История съемки первой леди Азербайджана для обложки журнала Vogue (русской версии) в 2004 году уже вошла в книгу. Вернее, в одну книгу – экс-главного редактора российского Vogue **Алены Долецкой** «Не жизнь, а сказка».

«Мой прилет в Баку в 2004 году был обставлен почти как государственный визит. Почему бы и нет: в конце концов, Vogue – это тоже своего рода суверенная держава, – писала Долецкая. – Снимать предстояло первую леди».

Мехрибан Алиева, как и многие знаменитости, предложила команде журнала снимать ее «в своем» – и привела их в свою гардеробную, где в идеальном порядке были расположены вещи из последних коллекций люксовых брендов. Топовые вещи. Но у Vogue – свои правила, и журналисты настояли на том, чтобы снимать первую леди Азербайджана в так называемых «пресс-образцах» – то есть вещах «только с подиума». Когда Мехрибан Алиева увидела модели и фотопортфолио с примерными образами будущей фотосессии, она сказала: «Вот вы куда клоните! Джекки Кеннеди даже?».

Это была не первая и не последняя съемка первой леди Азербайджана для fashion-издания, но, как пишут гламурные СМИ, любой выход Мехрибан Алиевой вызывает справедливый интерес у модных обозревателей: да – Karl Lagerfeld, Giorgio Armani, Ralph Lauren, но, кроме того, и отечественные дизайнеры, например, **Руфат Исмаил**, и грузинские – Situationist, и многие другие, которых пока не удается «идентифицировать» даже fashion-экспертам. Впрочем, один большой бренд всегда с Мехрибан Алиевой – кольцо от Tiffany художника-ювелира **Жана Шлюмберже**.



Зироатхон и Саида Мирзиёевы (Узбекистан)

В прошлом году старшая дочь президента Узбекистана **Саида Мирзиёева** выложила в социальных сетях свою фотосессию в национальных костюмах – узбекских и каракалпакских, показав и доказав миллионам своих подписчиков и не только: национальная одежда – это очень стильно. Наперекор всем правилам модной фотосъемки «узбекская принцесса» позирует в ярком и пестром на фоне яркого и пестрого – и это чудесно смотрится. Некоторые отечественные СМИ тут же поспешили назвать Саиду Мирзиёеву «иконкой стиля», но, судя по снимкам в интернете, дочь президента не особенно стремится к этому «званию». Простые элегантные брючные костюмы, лаконичные платья и ни слова о брендах – это о Саиде Мирзиёевой, которая 10 дней назад была назначена на новую должность – заведующей сектором по коммуникациям и информационной политике исполнительного аппарата Администрации президента Узбекистана. Впрочем, она уже давно на госслужбе. Возможно, потому так и одевается: положение обязывает.



Особенно если это стиль первой леди. Да и узнать, какие мировые бренды нравятся Зироатхон Мирзиёевой, практически невозможно. В одном нет сомнений: она, как и дочь, очень любит национальное декоративно-прикладное искусство. Уроженка древнего Коканда, она в нем разбирается.

А возможно, сказывается материнское влияние: первая леди Узбекистана **Зироатхон Мирзиёева** известна своей сдержанностью, в том числе и в одежде. Но это тот самый случай, когда при всем желании остаться незамеченной не удастся: супругу узбекского президента не зря сравнивают с **Жаклин Кеннеди**. Идеально выверенная длина платьев, комплиментарные цвета, всегда безусловная уместность наряда – стиль складывается из мелочей.

Шейха Моза (Катар)



10 лет назад итальянский модный дом Valentino сменил владельца: им стала инвестиционная группа королевской династии Катара – Mayhoola for Investments S.P.A. Сумма сделки не разглашалась, но, по некоторым данным, речь шла о 700 млн евро (\$857,5 млн). И если финансовые СМИ писали о «покупке ведущего европейского бренда класса люкс инвестором из развивающейся страны», то модные медиа отреагировали по-другому – «кто бы сомневался». В самом деле, кто бы сомневался в том, что шейхи невероятно богатого Катара однажды захотят приобрести как минимум один легендарный модный бренд – ведь в этой семье правит «самая властная и самая стильная женщина Востока» – шейха **Моза**.

Дочь оппозиционера, она стала второй женой наследного принца шейха **Хамада бин Халифа Аль Тани** в 18 лет. Замужество не помешало ей продолжить образование: у шейхи Мозы несколько дипломов в области государственного управления, социологии и гуманитарных наук. Вторая жена, но первая леди, она быстро стала активным участником политической жизни страны во время правления ее мужа и остается такой сегодня, когда «у руля» ее сын – **Тамим бин Хамад бин Халифа Аль Тани**. Впрочем, у матери эмира Катара есть и международное признание: специальный посланник ЮНЕСКО и дама-командор Ордена Британской империи – это тоже о шейхе Мозе. Есть знаменитая фотография с вручения во



Фото: Kieran Doherty – WPA Wire/Getty Images

дворце Виндзоров в 2010 году: вся в молочно-белом королева **Елизавета II** и вся в рубиново-красном – шейха Моза. Ну и мужья в черном – рядом.

Кстати, авторство этого наряда шейхи (длинное платье и короткий жакет-болеро) как раз принадлежит Valentino. Итальянский дом моды стал первым приобретением Haute Couture королевского дома Катара (вторым будет Balmain), но, как подчеркивают модные медиа, это вовсе не значит, что в гардеробе признанной «иконки стиля» Востока нет места для других знаменитых брендов. Chanel, Hermès, Ralph & Russo, Stephane Rolland, Jean Paul Gautier – и это далеко не полный перечень. Остается только удивляться, как шейхе Мозе удастся сочетать одежду люксовых брендов с неизменным тюрбаном: в отличие от королевы Иордании Рании, шейха Катара всегда покрывает голову. «Мой стиль должен уважать традиции и в то же время быть современным и практичным», – говорит шейха Моза.