

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
НЕФТЯНАЯ ТОЧКА

стр. 3

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КАК ПАНДЕМИЯ ИЗМЕНИЛА ЦЕНЫ
НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

стр. 11



kursiv.kz | kursiv.kz | kursivkz | kursivkz | kursivkz

Новая ноша не тянет

Специальный налоговый режим должен помочь бизнесу оправиться от кризиса

С 1 января 2021 года в Казахстане начнет действовать новый специальный налоговый режим – так называемый розничный налог, который будут рассчитывать по ставке 3% от полученного дохода. Ожидаемый срок действия антикризисного налогового спецрежима – два года.

Юрий МАСАНОВ

Введение нового налогового режима предусмотрено поправками в Налоговый кодекс, которые президент РК Касым-Жомарт Токаев подписал 10 декабря. Первоначальная версия поправок положение о спецрежиме не содержала – его внесли депутаты сената, аргументируя, что такая мера окажет поддержку малому и среднему бизнесу.

«Для поддержки сектора, значительно пострадавшего от пандемии, предлагается освободить малый и средний бизнес от НДС и социального налога на два года. По поручению президента страны вводится розничный налог в размере 3% от дохода», – сказал спикер сената Маулен Ашимбаев на заседании палаты 12 ноября.

Розничный налог будут рассчитывать по ставке 3% от полученного дохода. Налоговым периодом будет календарный квартал.

В Миннацэкономике сообщили, что предприниматели, применяющие новый режим, не будут плательщиками налога на добавленную стоимость вне зависимости от размера оборота, а также их освободят от социального налога.

Переход на новый налоговый режим добровольный, поэтому бизнес имеет право остаться и на уже действующих общеустановленном или упрощенном режиме.

Кто может перейти на розничный налог

Для применения розничного налога законодатели и разработчики из Миннацэкономике установили несколько ограничений. Первое связано с размером бизнеса: поскольку режим распространяется только на малый и средний бизнес, то, соответственно, предел по численности штата – 250 человек, а по среднегодовому доходу – около 8 млрд тенге.

> стр. 3



Фото: Depositphotos/pproman

Как нарастить рыбий жир

Превратить Казахстан в нетто-экспортера рыбы за три года и 6 млрд тенге субсидий из бюджета предлагает Минэкологии РК.

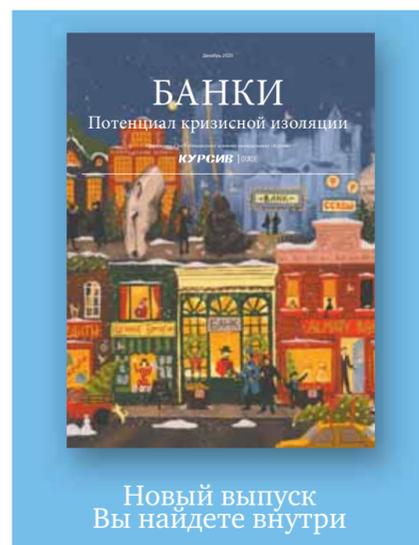
Жанболат МАМЫШЕВ

Объем казахстанского рынка рыбы и рыбной продукции – около 66 тыс. т (это показатель 2019 года). По данным Министерства экологии, геологии и природных ресурсов, в прошлом году в РК завезли 43,5 тыс. т рыбы, другими словами, две трети рынка сейчас составляет импорт. При

этом из выловленных в республике 45,6 тыс. т рыбы на экспорт ушло 30 тыс. т. Еще 7,4 тыс. т продукции добавили в казахстанский «рыбный пирог» отечественные рыбодоводы.

По планам Минэкологии за ближайшие 10 лет экспорт казахстанской рыбы вырастет на порядок – с 30 до 300 тыс. т. А объем продукции аквакультуры должен увеличиться более чем в 80 раз – до 600 тыс. т. Для сравнения: в 1991 году в Казахской ССР было выловлено 110 тыс. т рыбы, выращено – 10 тыс. т.

> стр. 10



Новый выпуск Вы найдете внутри

Инвесторам добавят инструментов

На фондовом рынке Казахстана появятся клиринговые сертификаты участия и новые виды облигаций

В Казахстане в 2021 году начнут выпускать облигации с частным размещением, инвестиционные облигации и клиринговые сертификаты участия. Благодаря этим инструментам могут быть привлечены новые эмитенты, кроме того, они способны увеличить объемы операций на денежном и фондовом рынках.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Облигации с частным размещением от обычных отличаются тем, что предлагаются не широкому кругу, а ограниченному количеству инвесторов. Особенность инвестиционных облигаций в том, что ставка купона по ним не зафиксирована, а привязана к какому-либо индикатору или индексу.

> стр. 4



Украина нарасхват

Спрос на дополнительный выпуск еврообондов-2033 превысил предложение втрое.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Украина 11 декабря доразместила еврооблигации на \$600 млн под 6,2% с погашением в марте 2033 года. По мнению опрошенных «Курсивом» аналитиков, эта доходность на фоне низких ставок выглядит особенно привлекательно.

Организаторами доразмещения стали Paribas и Goldman Sachs.

Министерство финансов Украины первоначально планировало разместить бумаги под 6,4%,

однако благодаря втрое большему спросу (\$1,85 млрд, по данным Bond Radar) ставка сложилась на 20 базисных пунктов ниже.

«Расчетная доходность в 6,2% – это самая низкая доходность по публичным еврооблигациям в долларах США в истории Украины», – отметил министр финансов страны Сергей Марченко, комментируя размещение.

Как сообщили в ведомстве, инвесторскую базу выпуска составили в основном фонды, управляющие активами (85%), хедж-фонды (13%) и пенсионные и страховые фонды (2%).

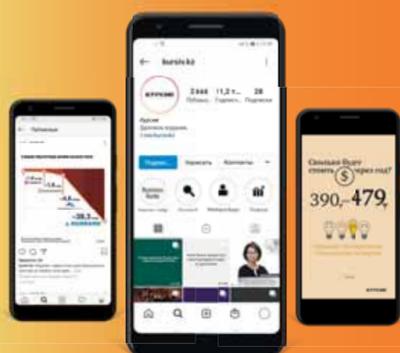
Наибольший спрос был со стороны инвесторов из США, Великобритании и стран континентальной Европы, которые приобрели большую часть

еврооблигаций дополнительного размещения – их доли составили 52%, 37% и 10% соответственно. Инвесторы из Азии купили 1% дополнительного размещения.

Привлеченные средства пойдут на финансирование государственного бюджета.

Основной выпуск еврообондов Украины с погашением в марте 2033-го был размещен в июле этого года, его объем составил \$2 млрд, ставка купона – 7,25%. Доходность понижалась и в ходе июльского размещения. Первоначальный ориентир доходности составлял 7,875%, затем он был снижен сначала до 7,625%, потом – до 7,3–7,4%.

> стр. 2



КУРСИВ в Instagram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Ермек Сакишев: «Главный итог года – стабильная работа проектов ИФК»

Председатель правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана» Ермек Сакишев в интервью изданию «Курсив» подвел итоги деятельности ИФК в 2020 году. Главное достижение, по его мнению – это стабильная работа всех промышленных активов, нашедших с помощью инвестфонда новых хозяев и способных стать катализаторами выстраивания цепи вспомогательных производств в регионах страны.

Олег ВОРОТАЕВ



Фото: архив пресс-службы ИФК

Инвестфонд Казахстана – это дочерняя организация холдинга «Байтерек», управляющая стрессовыми активами в обрабатывающей промышленности с 2014 года. В обязанности фонда входит поиск инвестора, готового погасить обязательства проблемного актива перед государством с сохранением профильной деятельности реализуемого предприятия, и сопровождение реанимируемого проекта до той поры, пока он не погасит реструктурированную задолженность, а проданный новому инвестору актив не встанет на ноги.

В период с 2013-го по 2015 год АО «БРК» заключило с АО «ИФК» 42 договора по переуступке права требования на сумму \$284,3 млн по своим инвестиционным проектам. За шесть лет работы фонд обеспечил общий возврат по проектам на 91,2 млрд тенге.

По итогам 2019 года сумма взысканной ИФК задолженности превысила ежегодный показатель в три раза и составила 21,43 млрд тенге при плановом показателе 7,6 млрд тенге. Но более важным показателем в этой структуре считают то, что ежегодно при содействии инвестфонда запускается от трех до пяти ранее приостановленных производств. В нынешнем году, несмотря на все его ограничения, ИФК заключено шесть договоров купли-про-

дажи на сумму более 3 млрд тенге, фонд передал инвесторам четыре крупных производственных актива, которые ныне запущены. В их числе – кожевенный комбинат в Семее и доля ИФК в проекте по строительству стекольного завода в Кызылорде. Таким образом в стране появился отлаженный механизм нахождения новых инвесторов для объектов обрабатывающей промышленности с последующей стабильной работой этих активов. И этот механизм не дал сбой даже в нынешние кризисные времена.

– Ермек Рахатович, как вы оцениваете работу фонда за текущий год, учитывая сложности, связанные с карантинными ограничениями?

– С точки зрения самого ИФК 2020 год был полезен: мы смогли поработать над улучшением операционной деятельности, урезаться в адмзатратах, у нас большая экономия в связи с тем, что, оказывается, мы можем трудиться и вне офиса. ИФК с начала пандемии находится на удаленном режиме работы, стопроцентном. Многие можно делать онлайн, главное – отлаженная IT-инфраструктура и готовность самих сотрудников.

Это касается внутренних вещей, а на самом деле 2020-й был для нас обычным годом. Мы смогли запустить несколько крупных предприятий, где люди работают, стабильно получают

заработную плату, то есть с точки зрения основного направления деятельности для нас ничего не поменялось.

– Кстати, говоря о крупных проектах, флагманским стал запуск кожевенного комбината в Семее?

– Скажем так – одним из флагманских. Хотя этим проектом мы действительно можем гордиться: производство простаивало 10 лет, а сейчас наши партнеры всего после полутора работы говорят о планах не только по восстановлению, но и по расширению линейки продукции. Там перерабатывают в месяц до 250 тонн сырья, это всего лишь около 30% мощности производства, что связано с пандемией. А со следующего года начнется наращивание объемов – и в будущем этот комбинат может стать основой для запуска в стране новых производств, например, по пошиву обуви. Сейчас у многих предприятий проблемы с сырьем из кожи. В Шымкенте, к примеру, производят обувь. Я разговаривал с хозяином этого предприятия, и его основная проблема в том, что он просто не знает, где покупать кожу. А теперь эта проблема будет решена, и на продукции семейского комбината смогут развернуть деятельность менее крупные производства.

– Иными словами, вы помогаете запускать предприятия, которые могут запускать це-

люю отрасль? И даже несмотря на нынешний кризис?

– Да, и кожевенный комбинат – это только один из примеров мультипликативного производства. Каждый проект ИФК – уникальное для Казахстана предприятие, причем именно в обрабатывающей отрасли, и они становятся прибыльными несмотря ни на что.

В целом, этот кризис стал хорошим стресс-тестом, оценивающим результаты нашей работы по поиску надежных инвесторов для проблемных прежде активов, потому что ни одно предприятие, которое запустил ИФК, не приостановило свою деятельность за весь период пандемии. Ни из тех, что мы запустили в этом году, ни из тех, что запустились нами в предыдущие годы. Мы, со своей стороны, по поручению президента страны, начиная с марта этого года приостановили начисление арендной платы для МСБ.

– Это, конечно, помогло арендаторам, но остальные, неужели никто о реструктуризации долга не попросил?

– В том-то и дело, что за весь год никто не обращался за реструктуризацией. Были, конечно, опасения у инвесторов, они обсуждали возможность получения реструктуризации, мы всем сказали: «Без проблем, мы готовы пойти навстречу». Причем это было не так, как можно трактовать, что, дескать, мы предоставляем реструктуризацию, а потом упущенную выгоду включаем в счет. Мы так не делаем, потому что у нас задача – не просто продать, но, главное, запустить с помощью инвестора актив. Но в итоге ни одному из наших партнеров не понадобилась реструктуризация.

И я считаю это очень хорошим сигналом: это говорит о том, что предприятия все-таки могут оставаться на плаву, если они будут оптимизироваться, потому что более чем уверен, что все наши партнеры оптимизировали бизнес-процессы. И я говорю об увольнениях, я говорю о повышении эффективности: меньше брака, выше производи-

тельность, лучше условия оплаты труда. Опять же, очередной балл в нашу копилку, значит, мы подобрали качественных партнеров под эти проекты, то есть, в случае выхода из госсобственности сможем работать эффективно, генерировать прибыль.

В общем-то, это главная оценка нашей работы: все предприятия, которые были запущены под эгидой либо при участии инвестфонда, продолжили и продолжают работу. И видят большие перспективы.

– Вернемся к крупным проектам этого года – что еще запущено при участии ИФК и какие проекты остались в портфеле?

– За год нами заключено шесть договоров купли-продажи. Самая крупная сделка – по стекольному заводу, который начнет работу в следующем году. Сейчас подходит к концу его строительство. Очень важно для нас продолжение восстановления фабрик запущенного года назад текстильного производства в Шымкенте. Тогда прядильная фабрика возобновила свою деятельность после четырехлетнего простоя. Она переработала 515 тонн хлопковолокна и произвела 420 тонн пряжи, их продукция в том числе идет на экспорт. Сейчас наши узбекские партнеры планируют расширить зону сбыта, выйти на мировой рынок. Конечно, повлияла пандемия – пришлось отложить полномасштабный запуск одной швейной фабрики на следующий год. Ее мощность рассчитана на 615 тыс. комплектов постельного белья, работать там будут 350 человек, причем часть людей уже приступила к исполнению своих обязанностей, пока производство идет в экспериментальном режиме.

Из тех, что подлежат запуску, в портфеле осталось четыре-пять твердых активов. И то, я думаю, до конца года мы выйдем на рынок с очередной хорошей новостью. Но надо понимать, что рынок проблемных активов будет нарастать во взрывных масштабах, потому что, как не декларируй позитив, часть бизнеса не переживет нынешний кризис. И это очевидный факт. Это озна-

чает, что на рынке появится много проблемных активов, и ими кто-то должен будет заниматься. ИФК силен, прежде всего, коллективом, который сработался, интересен своим завоеванным авторитетом на рынке. Так что мы могли бы масштабировать свой опыт на многие сегменты рынка.

Есть и другая вещь – происходит конкуренция за инвестиции между Казахстаном и Узбекистаном, инвестору важна скорость возврата инвестиций и маржа. Это – главные приоритеты. Теперь стоит вопрос – что легче, запустить готовое предприятие, немного его модернизировать либо отремонтировать, либо построить предприятие с нуля? Узбекистан строит все с нуля, привлекает миллионы долларов – и эти инвестиции могли бы прийти в Казахстан. ИФК необходимо продолжать развивать, мы могли бы подавать пример не только в Казахстане, мы могли бы стать игроком международного уровня – сначала крупнейшими в регионе Центральной Азии, а потом выйти и на рынок СНГ, со временем заняв место в одном ряду с такими компаниями, как А1, например.

– Что для этого нужно?

– Наверное, выйти из-под ограничений, существующих для игрока квазигоссектора. Интерес частных инвесторов к фонду был и остается, и если мы выйдем в частный сектор, будем работать без тех ограничений, которые есть в квазигоссекторе, то готовность к работе с нами тех же банков, имеющих проблемные активы, возрастет. Ну и сам рынок, на котором мы работаем, привлекает: конечно, бизнес сейчас испытывает трудности, но в то же время текущая ситуация открывает большие возможности для инвестиций. Рынок сейчас внизу, и те, у кого есть деньги, занимаются покупкой активов, – а ИФК привлекает своей результативностью: повторяюсь – ни одно предприятие, которое было запущено за предыдущий период с участием или под эгидой нашего фонда, не остановило свое производство.

Украина нарасхват

> стр. 1

По данным украинского Минфина, на 31 октября госдолг равнялся \$73,38 млрд, при этом больше половины этого объема (\$41,96 млрд) составлял внешний долг.

Помимо размещения еврооблигаций, Украина занимается на внутреннем рынке и у международных институтов развития. В июне текущего года МВФ одобрил новую программу поддержки Украины на полтора года общим объемом \$5 млрд, первый транш (\$2,1 млрд) уже осуществлен.

Кроме того, в 2020 году Украина получила от Всемирного банка два кредита на общую сумму \$450 млн для борьбы с пандемией и поддержки домохозяйств с низким доходом.

Повышенный спрос

Решение эмитента увеличить объем размещения на фоне улучшения условий на рынке – достаточно обычная практика, отметил заместитель председателя правления ВСС Invest Алибек Уразаков.

«Когда Минфин Украины договаривался о размещении – я

предположу, что это было два месяца назад – доходности были совсем другие. К моменту размещения ситуация изменилась, и это вылилось в повышенный спрос», – отметил он.

По словам Уразакова, за последние два-три месяца можно было наблюдать снижение доходности и, соответственно, рост цен на многие суверенные еврооблигации.

«Это касается как высоконадежных облигаций стран с высоким кредитным рейтингом, так и облигаций стран с невысоким рейтингом (ниже «ВВВ»), в число которых входит Украина. Вся кривая доходности – что корпоративного, что суверенного долга – снижается, и стоимость заимствования снижается. Соответственно, доходы инвесторов растут за счет роста цен на эти облигации», – отметил он.

В связи с тем, что на рынке сейчас очень мало валютных инструментов с адекватной доходностью, доходность украинских еврообонд более чем интересная, считает заместитель председателя правления Centras Securities Айнура Алмерекова.

«Предполагаем, что этим и был обусловлен повышенный спрос

на данные ценные бумаги», – отметил она.

Доходность по еврооблигациям Украины – одна из самых высоких среди эмитентов со схожим рейтингом, подчеркнул управляющий директор АО «КСЖ «Freedom Finance Life» Роман Попов.

«Доходность сложилась значительно выше доходностей других стран СНГ со схожим сроком погашения. Ценообразование связано с низким суверенным рейтингом Украины, на уровне «В3» (рейтинг агентства Moody's)», – отметил Попов.

По его словам, аппетит иностранных инвесторов к инструментам с высокой доходностью увеличивается в связи с постоянным понижением базовых ставок центральными банками – инвесторы ищут новые возможности размещения капитала.

Текущая ситуация на мировых финансовых рынках в целом благоприятна для развивающихся стран, считает аналитик ООО «Фридом Финанс Украина» Роман Калиновский.

Во-первых, это связано с ожиданиями, что ФРС сохранит процентные ставки на текущем нулевом уровне до 2024 года. Ставка по 10-летним трежерис

(гособлигациям США – «Курсив») в данный момент колеблется около 0,91%. Таким образом, инвестирование в надежный американский госдолг или в экономику США в целом является низкодоходным, а значит, непривлекательным для большинства инвесторов, отметил аналитик.

Во-вторых, мировые фондовые рынки сейчас сильно перегреты и до конца года ожидается значительная коррекция. В таких условиях инвестировать в акции становится также невыгодно.

«В то же время есть суверенный долг развивающихся стран. Зачастую подобные активы несут инвесторам высокие риски, но предлагают хорошую доходность. Поскольку инвесторы в основной массе своей оптимисты, многие из них в условиях падения доходности по надежным бумагам вкладывают именно в развивающиеся рынки», – сказал Калиновский.

По его словам, именно на подобной волне вырос спрос мировых инвесторов на еврообонды Украины.

Риски и преимущества

При инвестировании в еврооблигации таких стран, как

Украина, остается возможность снижения их платежеспособности в связи с усугублением проблем в экономике, и вспышка заболеваемости COVID-19 может послужить этому причиной, отметил Айнура Алмерекова.

При инвестировании в облигации Украины риск остается сопоставимым с доходностью, считает Роман Попов. «При этом высокий спрос и снижение доходностей при размещении являются хорошим сигналом восстановления экономики Украины», – отметил он.

Позитивным моментом аналитик также считает показатель соотношения государственного долга к ВВП, который в последние четыре года непрерывно снижался. Если в 2016 году он составлял 80,9%, то в 2019-м упал до 50,9%.

Кроме того, по мнению Романа Калиновского, Украина – это привлекательный эмитент. «На фоне многих других развивающихся стран экономический потенциал Украины дает ее еврообондам неплохой уровень надежности, тем более что украинские государственные облигации обеспечиваются имуществом самой большой страны Европы», – отметил он.

Спрос на еврооблигации развивающихся стран из-за низкой доходности на развитых рынках будет расти и в 2021 году, полагает руководитель отдела анализа долгового рынка ИК «Ренессанс Капитал» Мария Радченко.

«Мы считаем, что в 2021 году фокус на развивающихся рынках обеспечит большую доходность при приемлемом уровне риска. Облигации эмитентов из стран с рейтингом «В/ВВ» (Турция, Бразилия, Беларусь, Украина, Узбекистан) предлагают лучшее соотношение риск/доходность», – отметила она на брифинге, посвященном итогам работы развивающихся рынков в 2020 году.



Фото: Depositphotos/Artboard

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНДЕЛЬНИК

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/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
avorotilov@kursiv.kz

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

Выпускающий редактор
сайта:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

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

Редактор отдела «Фондовый рынок»:
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЖОРОВАЯ
Ирина ОСИПОВА
Ульяна ФАТЬЯНОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Тамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛИН

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА

Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimdinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidavev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
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 РПИК «Джуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 10 000 экз.

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



Нефтяная точка

Правительство Казахстана объявило о завершении «второго караганакского конфликта». Республика получила \$1,3 млрд и изменения в методике раздела продукции.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Второй караганакский конфликт затянулся на пять лет – за это время в республике дважды сменился министр энергетики. В конце 2015 года, когда на этом посту был Владимир Школьник, стало известно, что между казахстанским правительством и акционерами консорциума Karachaganak Petroleum Operating (KPO), разрабатывающего месторождение Караганак, возникли разногласия.

Министерство энергетики подтвердило эту информацию только в апреле 2016 года, когда на должность главы ведомства был назначен Канат Бозумбаев. Основной переговорный процесс с KPO проходил под его контролем, пока в декабре 2019 года его не назначили на должность в президентской администрации.

Переговоры в конце 2020 года завершил действующий глава Минэнерго Нурлан Ногаев.

Месторождение Караганак в Западно-Казахстанской области разрабатывается в рамках Окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП), заключенного в 1997 году между правительством и консорциумом иностранных компаний. В настоящий момент этот консорциум представляют Shell (29,25%), Eni (29,25%), Chevron (18%), «Лукойл» (13,5%) и казахстанская национальная компания «КазМунайГаз» (10%). Долю в проекте Казахстан получил в 2012 году в результате урегулирования первого караганакского спора. Республика тогда отказалась от налоговых претензий и угроз заморозить развитие месторождения.

Новый спор между правительством и консорциумом в 2015 году возник из-за того, что Казахстан выразил несогласие с методикой распределения прибыли от продажи нефти с месторождения Караганак. Казахстан поставил под сомнение «индекс справедливости» в методике, который определяет размер прибыли для каждой из сторон. С этого момента республика и KPO начали

многолетние переговоры, параллельно встречаясь в арбитражном суде. Правительство хотело внести изменения в методику, чтобы обеспечить государству большую долю от будущих доходов и возместить упущенную прибыль.

«Это вопрос методологии: что должно считаться «компенсационной нефтью» (для покрытия затрат инвесторов. – «Курсив»), а что должно считаться «прибыльной нефтью». У нас разные прочтения этого вопроса», – комментировал ситуацию Бозумбаев, отмечая дружелюбный характер переговоров.

После трехлетних переговоров в октябре 2018 года Минэнерго РК объявило об их завершении. Однако итоговое соглашение об урегулировании спора между сторонами подписано не было. В 2018 году предполагалось, что KPO заплатит Казахстану \$1,1 млрд в виде компенсации за недополученную прибыль от реализации нефти.

К середине 2019 года стороны все еще не подписали долгожданный документ, а власти сообщили, что переговоры продолжаются. Республика настаивала на увеличении компенсации.

О победе Минэнерго отпраздновало только под конец 2020 года. Республика в качестве компенсации получает \$1,3 млрд. Кроме того, благодаря изменениям в методике раздела продукции до конца контрактного периода, то есть до 2037 года, страна дополнительно заработает до \$600 млн при цене на нефть \$40–50 за баррель. Важным итогом завершения конфликта стала разморозка проектов развития месторождения, которые фактически были заблокированы с 2015 года – правительство и KPO одобрили начало реализации инвестиционного Проекта расширения Караганак-1 (А) для поддержания уровня добычи на Караганакском месторождении. Объем инвестиций составит \$1 млрд. На месторождении планируют строительство компрессора обратной закачки газа и сопутствующих установок.

Так называемый проект расширения не предусматривает увеличения производительности месторождения – он нужен для того, чтобы не допустить падения добычи и поддерживать ее на уровне 10–11 млн т жидких углеводородов в год. Добыча на Караганаке в 2019 году составила 11,27 млн т.

Новая ноша не тянет

Специальный налоговый режим должен помочь бизнесу оправиться от кризиса

> стр. 1

Второе ограничение – отраслевое. Перечень отраслей, в которых будет действовать новый налоговый режим, должно определить правительство, но на момент подготовки материала этот перечень еще не был опубликован. По словам исполнительного секретаря Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Аскара Кысыкова, скорее всего, в список войдут отрасли, пострадавшие от экономических последствий пандемии. В первую очередь HoReCa, торговля и другие сегменты рынка услуг.

По предварительным расчетам МНЭ, на новый налоговый режим смогут перейти около 4 тыс. налогоплательщиков. Кысыков предполагает, что розничный налог будет интересен тем субъектам бизнеса, которым сложно сделать зачет по НДС. «Это в основном бизнес в сфере услуг. Возьмем, например, салон красоты: у него основные расходы – это зарплата и расходные материалы. Подтвердить расходную часть по НДС такой бизнес не может, поэтому может снизить нагрузку по этому налогу только на 1–2%», – объяснил представитель НПП.

В таком случае 12%-ный НДС фактически становится налогом с оборота. Оставшаяся нагрузка ложится на бизнес, поэтому ему будет проще перейти на новый налоговый режим. «Но у нас немного самих плательщиков НДС», – говорит Аскар Кысыков, который прогнозирует, что на розничный налог перейдут немногие.

По данным Министерства финансов, к началу октября 2020 года на учете по НДС числились

свыше 99,9 тыс. плательщиков, из которых ИП составили почти 14,8 тыс.

Стимулировать переход на розничный налог может снижение порога по постановке на учет по НДС до 20 тыс. МРП (55,56 млн тенге в 2020 году) – это положение содержалось в том же самом подписанном 10 декабря президентом пакете поправок в Налоговый кодекс. На этом фоне розничный налог выглядит привлекательнее, поскольку не имеет ограничений по обороту и легко администрируется – нужно только фиксировать обороты и платить 3%, без сложной бухгалтерии с зачетами НДС.

Бюджетное влияние нового налогового режима, по расчетам Миннацэкономики, будет незначительным. В ведомстве сообщили «Курсиву» о планируемом снижении поступлений в казну на 46 млрд тенге. В общем объеме доходов бюджета уменьшение составит всего 0,4% от планируемых на 2021 год поступлений – 11,446 трлн тенге. При этом и у НДС, и у розничного налога будет одинаковый налоговый период – календарный квартал, следовательно, стабильность поступлений в казну не изменится.



Фото: Shutterstock/Tiko Aramyan

Как карантин ускорил цифровую трансформацию ЖССБ

И помог подготовиться к волне снятия средств из ЕНПФ

Жилстройсбербанк – оператор республиканских ипотечных программ – вынужден был принять вызовы пандемии так же, как и остальные казахстанские банки. Впрочем, не только банки – отечественный бизнес в целом. Из непростой ситуации, когда карантин буквально перекрыл бизнес-процессы кислород, без потерь вышли только те, кто уже был готов. ЖССБ как раз из таких. О том, как трансформировались услуги и менялось поведение клиентов, рассказывает заместитель председателя правления Жилстройсбербанка Нурлан Акшанов.



мер женщин в декретном отпуске, в качестве удаленных операторов call-центра. Технология позволяла человеку дистанционно подключиться к банковским системам, а супервайзер call-центра мог видеть результаты работы каждого человека и контролировать его нагрузку.

Видеобанкиры

Люди начали работать через видеобанкинг, который был настроен только на консультацию. Он не предполагал открытия счета, например, потому, что открытие счета – это банковская операция, в которой обязательным условием является идентификация клиента, и таких технологий в Казахстане на тот момент не было. Но когда появился сервис КЦМР, который позволил идентифицировать клиента дистанционно с помощью биометрических данных, мы с мая начали открывать и счета, и депозиты. Другого выхо-

да попросту не было: привычные форматы открытия депозитов не работали. Отделения закрыты, 1500 внештатных консультантов не могут выходить из дома, потому что это запрещено.

И если в апреле количество открытых счетов резко упало, до 6283, то в мае мы начали наблюдать рост, в том числе и за счет видеосервиса. И теперь видим рост каждый месяц, а доля видеосервиса выросла до 20% от числа всех открытых у нас депозитов. Раньше у нас было всего лишь восемь видеобанкиров, то есть сотрудников, консультирующих по видеосвязи клиента по процедуре открытия депозита или другим операциям, то сегодня их 100. Совершенствуется и сам сервис: мы не только открываем депозиты, но и делаем разные постдепозитные операции – даем возможность разделить или снять депозит. В карантин нам помогла именно эта операция – снятие. Отделения, напомним,

закрыты, а деньги, лежащие на депозите в ЖССБ, частично могли оказаться последним средством существования. У людей снизился спрос. И мы постарались максимально оперативно дать им возможность поправить финансовое положение – мгновенно вывести деньги на карту любого банка РК.

Что примечательно, резкого всплеска изъятий средств после того, как эта функция появилась, не было. Мы это объясняем себе так: человек не был уверен, что сможет в случае чего воспользоваться этими деньгами, поэтому просил реализовать техническую возможность их снять, а получив ее и даже получив звонок с информацией о ней, отказывался – стало спокойнее. Пусть деньги лежат. Поэтому на нашем бизнесе ситуация с карантинном не сильно отразилась: количество расторжений договоров и снятия средств было на штатном уровне, а количество открытых счетов, наоборот, возросло. В том числе и в связи с появлением видеосервиса. За период работы сервиса «Видеозвонок» было открыто более 77 тыс. новых депозитов. Приток средств на этих депозитах составил более 12 млрд тенге. Через видеозвонок мы выполнили более 46 тыс. операций депозитного обслуживания.

Чат-бот

Call-центр начал заменять фронт-офис: люди из отделений уходили на удаленку, надевали дома наушники и становились операторами call-центра. У нас так было в Актобе, Костанайе, Кокшетау и других городах и регионах, где люди продолжали делать свою работу, но уже через

дистанционные каналы. Для нас это был нормальный, органический процесс, банк был к этому готов. Также мы были готовы и к возросшему количеству звонков, например, с вопросами по отсрочке оплаты по кредиту. Чтобы разгрузить call-центр, появилась необходимость вывести дежурные ответы в другой канал коммуникации. И такой канал тоже уже существовал.

Мы запустили чат-бот «Куаныш» год назад, но в карантин он стал максимально востребован: узнать, сколько у меня на депозите и сколько нужно выплатить по кредиту, стало возможным, написав чат-боту номер телефона и номер удостоверения личности (двухфакторная идентификация, все как положено). У «Куаныша» сейчас уже 206 тыс. своих клиентов, он разгрузил call-центр на 15%. Теперь мы будем использовать его для следующей волны пользовательского интереса – это вкладчики ЕНПФ, которые уже в январе захотят оперативно узнать подробности механизма использования.

Дальнейшие планы

Мы и так следовали по пути цифровизации и виртуализации процессов, но карантин помог нам, как, впрочем, и другим банкам и бизнесам мобилизоваться. Мы начали ускоряться, как и наш IT-департамент. Начали обсуждаться вещи, о которых мы раньше даже не заговаривали.

Например, мы запускаем видеобанкинг не только в call-центре, но и у консультантов. Наши 1500 консультантов ездят по организациям с презентациями, чтобы все объяснить, открыть при необходимости

депозит прямо на планшете или принять кредитную заявку. Но в период пандемии профессия консультанта стала опасной. Поэтому мы дали им возможность использовать для своих консультаций видеобанкинг для разговоров тет-а-тет. В будущем, надеемся, такой метод позволит и кредитные заявки принимать. На нашем направлении видеобанкинга на данный момент работают 100 человек – в рамках пилотного проекта их планируется подключить на четыре месяца. По итогам посмотрим, как этот результат масштабировать на оставшихся 1500 сотрудников.

В целом отмечу, что к нам пришло понимание того, что новые отделения больше не нужны. Расходы на ремонт, брендинг, содержание этих помещений сегодня невыгодны. Заменить их способно приложение или человек, который по видеобанкингу поможет вам совершить тот же спектр операций, что и оператор в отделении. Это быстро, безопасно и современно. Поэтому наш курс сегодня направлен не на расширение сети физических отделений, а на цифровизацию всех сервисов.

Когда-то нам казалось, что цифровизация – точно не про нашего клиента, что ему обязательно необходимо уделить живое внимание, пожертвовав временем и достижениями прогресса. К счастью, это не так – наш клиент сегодня крайне продвинутый и переходит в цифровые каналы коммуникаций без какого-либо дискомфорта. В наших ближайших планах – онлайн-ипотека. Надеемся, что клиент сможет воспользоваться этим сервисом уже в 2021 году.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Инвесторам добавят инструментов

На фондовом рынке Казахстана появятся клиринговые сертификаты участия и новые виды облигаций

> стр. 1

В оба инструмента теоретически смогут вкладывать и физические лица. Тем не менее оба вида облигаций больше ориентированы на профессиональных инвесторов.

Третий новый инструмент – клиринговые сертификаты участия (КСУ) – призван упростить процесс заключения сделок на рынке РЕПО. КСУ предназначены исключительно для профессиональных участников рынка ценных бумаг – банков, брокеров, страховых компаний.

Появление новых инструментов стало возможным благодаря поправкам, включенным в законопроект по вопросам восстановления экономического роста, который уже принят мажоритарно и сейчас находится на рассмотрении в сенате.

Поправки разработало Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР). В ведомстве считают, что новые инструменты будут востребованы среди инвесторов. «Это наиболее интересные инструменты, которые, как нам кажется, найдут своего потребителя», – отметила «Курсиву» заместитель председателя правления АРРФР Мария Хаджиева.

Любые нововведения в рамках дополнительных вариантов инвестирования на KASE всегда приветствуются, потому что дают инвесторам возможность иметь более диверсифицированный портфель, сообщил директор департамента казначейства АО «Фридом Финанс» Станислав Ким. «Так, например, облигации с частным размещением могут быть более доходными по причине отсутствия публичности, а инвестиционные облигации добавляют альтернативный подход при выборе облигаций, опираясь на риск/доходность базового актива», – считает он.

Бумаги для узкого круга

Понятие «облигации с частным размещением» в казахстанском законодательстве появилось впервые. Согласно законопроекту, количество инвесторов, участвующих в размещении таких облигаций, не должно превышать 50. Неквалифицированные инвесторы не смогут покупать такие бумаги. Напомним, согласно закону «О рынке ценных бумаг», в число квалифицированных инвесторов входят профессиональные участники рынка, национальные холдинги и розничные инвесторы, соответствующие критериям регулятора.



Фото: Depositphotos.com/Concept

Облигации с частным размещением будут востребованы для целевого финансирования отдельных проектов, считает заместитель председателя правления Казахстанской фондовой биржи (KASE) Наталья Хорошевская. Эти бумаги будут направлены на специализированных инвесторов.

«Они могут характеризоваться несколько более высоким риском для широкого круга инвесторов, потому что широкий круг инвесторов просто не вовлечен в детали деятельности компании, из-за чего не может объективно оценить эту компанию и уровень риска», – пояснила Хорошевская.

Появление облигаций с частным размещением будет способствовать появлению новых эмитентов на рынке, в том числе из числа компаний, которые были заинтересованы в привлечении финансирования на фондовом рынке, но не были готовы к публичному раскрытию всей коммерческой и финансовой информации и корпоративных событий, полагает заместитель председателя правления Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ирина Кушнарева.

Частное размещение, по ее словам, проще организовать, чем публичное. Оно не требует большой маркетинговой поддержки,

а значит, и обходится дешевле. Регулятор также планирует определить упрощенные процедуры регистрации меморандума частного размещения и контроля исполнения обязательств эмитента, сообщила зампред АФК.

«Я думаю, при выходе на рынок достаточно перспективных эмитентов у инвесторов появятся дополнительные инструменты, что, безусловно, будет способствовать диверсификации их портфеля и получению более высокой доходности, так как доходность по таким облигациям, как правило, выше. Таким образом, могут выиграть и эмитенты, и инвесторы», – говорит Кушнарева.

Привязанный купон

Другой новый инструмент – инвестиционные облигации, привязанные к индикатору или индексу – привлекателен для инвесторов, которые на таком рынке специализируются и могут делать долгосрочные прогнозы.

«С другой стороны, это будет интересно для эмитентов, которые целевым способом выпускают облигации для конкретного проекта, связанного с объективным показателем», – отметила Наталья Хорошевская.

Этот показатель, по ее словам, должен быть измеримым и

доступным для оценки. Например, если проект, под который привлекаются деньги, связан с добычей меди, то купон по таким облигациям может быть привязан к цене меди. Она формируется на мировом рынке, поэтому прозрачна и понятна для всех.

Объем торгуемого на KASE корпоративного долга по состоянию на 1 декабря составил 14,4 трлн тенге, увеличившись с начала года на 19%. Объем торгов корпоративными облигациями в ноябре по сравнению с октябрём снизился на 61% и составил 196,7 млрд тенге. Физические лица составили всего 3% инвесторской базы.

Инвестиционные облигации и облигации с частным размещением появятся на рынке после вступления в силу поправок по вопросам восстановления экономического роста.

Упростить РЕПО

Третий вид бумаг – клиринговые сертификаты участия – инструмент принципиально новый для отечественного рынка. КСУ представляет собой неэмиссионную ценную бумагу, которую центральный контрагент выпускает в обмен на активы, внесенные в пул ценных бумаг.

С 3 августа текущего года KASE стала центральным контрагентом

по всем инструментам на фондовом рынке. Это значит, что биржа гарантирует расчеты по сделкам для всех покупателей и всех продавцов, то есть берет на себя кредитные риски при транзакциях. Если раньше участники не знали, кто на другой стороне сделки, то теперь контрагентом при сделках для любого участника рынка является KASE.

КСУ будут применяться на рынке автоматического РЕПО, где банки и брокеры управляют своей ликвидностью, рассказала Наталья Хорошевская. Предметом сделки на рынке РЕПО выступает корзина ценных бумаг. Пока участник не заключит сделку, он не видит, какая бумага из корзины ему досталась. Когда участник после заключения сделки получает конкретную бумагу и должен ее учесть, могут возникнуть сложности. У участника может не быть лимита на этого эмитента или эту ценную бумагу либо бумага не значится в инвестиционной декларации инвестора.

Клиринговые сертификаты участия помогут решить эту проблему. Предполагается, что биржа сформирует пул ценных бумаг, которые передадут центральному контрагенту в обеспечение. На этот пул бумаг центральный контрагент выпустит клиринговый сертификат участ-

тия. Эта бумага, как поясняют в KASE, обезличит финансовые инструменты для участников.

«Участники, приходя на рынок, будут оценивать не каждый конкретный финансовый инструмент, который может им достаться в случае дефолта контрагента или в случае сделок РЕПО, а будут оценивать один вид ценных бумаг – клиринговый сертификат участия», – отметила Хорошевская.

Таким образом, КСУ позволят участникам рынка ценных бумаг получить однородное обеспечение для участия в сделках РЕПО, отметила Ирина Кушнарева.

«При этом сохраняется право собственности на активы, внесенные в имущественный пул (право на получение доходов и право голоса), и ограничивается возможность обращения взыскания на эти активы. Так же, как и на рынке Российской Федерации, клиринговые сертификаты участия позволят участникам существенно увеличить объемы проводимых операций на фондовом и денежном рынках», – считает она.

«Мы думаем, что внедрение этого инструмента на нашем рынке скажется очень положительно, прежде всего на рынке РЕПО, на котором все наши институциональные инвесторы управляют своей ликвидностью. Им будет легче это делать. В конечном счете более эффективным будет перемещение финансовых средств в экономике», – такое мнение высказала Хорошевская.

В АО «Фридом Финанс» ожидают, что выпуск КСУ существенно упростит систему операций РЕПО в плане эффективного управления позициями и учета сделок. «Нововведение позволит упростить заключение операций РЕПО и сделать его более понятным для инвестора, в первую очередь за счет отсутствия дисконтов по инструменту», – отметил Станислав Ким.

Запуск КСУ ожидается не раньше середины 2021 года, так как помимо законодательных поправок внедрение КСУ потребует разработки некоторых подзаконных актов, модификации торговой системы биржи и, возможно, учетной системы депозитария.

Новые виды облигаций появятся на рынке быстрее – после принятия необходимых поправок в законодательство.

Объем рынка РЕПО на KASE на 1 декабря составил 79,2 трлн тенге. При этом чуть больше 94% этого объема приходилось на рынок автоматического РЕПО с корзиной ГЦБ.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ

kursiv.kz



QRA

РЕЙТИНГ ГОДОВЫХ
ОТЧЕТОВ

WWW.KURSIV.KZ

Обзор годовых отчетов – 2020:
зачем компания существует?

Василий КАЛАБИН,
научный руководитель проектов,
Рейтинговое агентство QRA

Агентство QRA представляет 10-й рейтинг годовых отчетов и обзор практики корпоративной отчетности в Казахстане.

Ежегодно Рейтинговое агентство QRA анализирует качество раскрытия информации в годовых отчетах казахстанских компаний. Мы оцениваем прозрачность бизнеса, выявляем лучшие практики, отслеживаем тренды и ищем потенциал для дальнейшего развития.

В международной бизнес-среде растет осознание связи между миссией компании и прибылью, и все больше организаций всерьез задумываются над тем, как сделать свой бизнес более устойчивым через создание ценности для различных групп заинтересованных сторон: акционеров, работников, клиентов, поставщиков, общества, государства и других. Вопрос также пользуется все большим вниманием со стороны инвесторов, которые видят, что аспекты устойчивого развития являются ключевыми для понимания драйверов роста бизнеса и его рисков и что стоимость компаний, которые внедряют принципы ESG (принципы социальной и экологической ответственности), растет быстрее, чем остальных.

Компания существует не изолированно, а работает в широкой экономической и социальной экосистеме, на которую влияет и от которой зависит через множество связей. И для поддержания

устойчивости бизнеса важно, чтобы «социальный контракт» с обществом был надежным.

Годовой отчет все еще остается лучшим средством рассказать о работе компании во всех ее аспектах: осветить операционные и финансовые результаты деятельности, миссию и стратегию, систему корпоративного управления и риск-менеджмента и интеграцию вопросов социальной и экологической ответственности. Здесь есть возможность показать то, что для компании действительно важно, продемонстрировать «интегрированное мышление» и рассказать, какую ценность она создает для других. Это инструмент, помогающий выстроить конструктивный диалог с разными заинтересованными сторонами.

От уровня прозрачности бизнеса зависят в том числе инвестиционная привлекательность компании и ее успехи на рынках капитала. От этого зависит уровень доверия к ней со стороны партнеров, общества. Это может влиять на мотивацию сотрудников и репутацию среди клиентов, работу с государством и т. д.

В рамках исследования мы постарались выделить те аспекты раскрытия информации, в которых казахстанские компании уже преуспевают, но больше внимания уделили потенциалу дальнейшего развития. Мы поговорим о том, какие тренды есть в сфере корпоративной отчетности и на что нужно обратить внимание в первую очередь при подготовке следующего годового отчета.

Целью нашего исследования являлась помощь бизнесу в развитии отчетности и повышении уровня прозрачности. Мы бы хотели, чтобы компании добились успеха в транслировании ключевых сообщений и выстраивании коммуникации с обществом, инвесторами, клиентами, работниками, государством и прочими стейкхолдерами. По нашему мнению, успех этого диалога – важный фактор устойчивого развития и бизнеса, и общества в целом.

Уровень раскрытия информации в годовых отчетах растет, но довольно медленно. Главный потенциал развития лежит в осознании бизнесом своей ценности для широкого круга стейкхолдеров и учете их интересов в стратегии.

Средний годового отчет

Рейтинговое агентство QRA постаралось найти все годовые отчеты, изданные в Казахстане в 2020 году (по итогам деятельности за 2019 год), и оценить уровень раскрытия и качество информации в них. По итогам этой оценки был подготовлен Рейтинг 100 лучших

годовых отчетов в конце этого исследования.

В целом мы видим, что уровень годовых отчетов в Казахстане растет довольно медленно. Средний балл сотни отчетов, вошедших в наш рейтинг в этом году, составил 4,62 по 10-бальной шкале (в прошлом оценка была 4,56). При этом есть порядка 30 отчетов в топе рейтинга, которые явно выделяются на общем фоне. Это те компании, которые стремятся к развитию и качественному диалогу со стейкхолдерами и раскрытию информации. Средний балл топ-30 отчетов рейтинга в этом году составил 6,77 (6,59 в 2019 году) – на порядок выше среднего. Среди лидеров остаются в первую очередь компании с государствен-

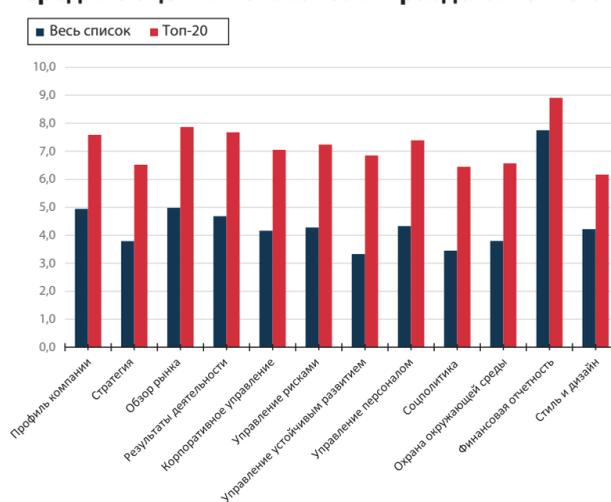
ным участием в капитале. При этом только три отчета получили оценку выше 8 баллов, а больше 9 баллов пока не получил ни один отчет. Даже у лучших отчетов остается потенциал для дальнейшего развития.

Важным двигателем развития уровня корпоративной отчетности в Казахстане пока остаются биржевые регуляторы – так это происходит и в мировой практике. В этом году KASE внедрила в листинговые требования к годовым отчетам вопросы ESG – были усилены требования к раскрытию информации по вопросам охраны окружающей среды, социальной ответственности, управления персоналом и корпоративного управления.

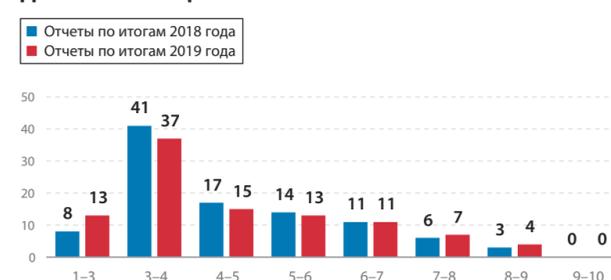
Интересным и важным нововведением, в частности, стал вопрос освещения взаимодействия с заинтересованными сторонами – обеспечивать «социальный контракт» и устойчивое развитие организации в долгосрочной перспективе без этого процесса невозможно.

Не все листинговые компании успели отреагировать в этом году на новые требования, но все же мы видим, что прогресс в направлении раскрытия информации по ESG-темам наблюдается. И в этом плане казахстанский бизнес также движется в направлении мировых трендов, заключающихся в усилении раскрытия нефинансовых вопросов в корпоративной отчетности.

Средние оценки по ключевым разделам отчета



Количество отчетов в соответствующем диапазоне оценок



Замечание о терминах

В этом исследовании, как и в других материалах, вы часто будете встречать два схожих термина: ESG (Environmental, social and corporate governance) и устойчивое развитие. Они похожи по содержанию и отличаются скорее сферой применения.

Аббревиатура ESG больше используется в инвестиционном сообществе. В последние годы стал очевиден тренд на устойчивые инвестиции. Это когда инвесторы, принимая инвестиционные решения, не только ориентируются на операционные и финансовые результаты деятельности, но и учитывают также факторы влияния бизнеса на экологию, общество, качество управления персоналом, уровень корпоративного управления и т. п. Иными словами, они оценивают нефинансовые риски, и для этой оценки им и нужно от бизнеса хорошее раскрытие ESG-информации (информации по экологическим, социальным и управленческим вопросам). На международных рынках капитала без качественного раскрытия подобной информации привлечь финансирование становится все сложнее. Чаще всего главная задача здесь – представить внешним аналитикам ESG-данные для анализа.

Устойчивое развитие – это управление воздействием компании на окружающую среду в широком значении этого термина, то есть воздействием на общество, экономику и экологию. Компания анализирует уровень этого воздействия по каждому аспекту и стремится максимально снизить негативное влияние и усилить позитивное.

Речь идет о том, что для успешного развития в долгосрочной перспективе компания сама анализирует и учитывает нефинансовые риски. Внедряя принципы устойчивого развития в свою деятельность, такие как учет интересов общества, забота об окружающей среде, поддержка сотрудников, поддержка экономики и другие, она показывает ориентир на долгосрочное развитие. С другой стороны, компания закрепляет «социальный контракт» с обществом, демонстрируя, что работает над созданием ценности для широкого круга заинтересованных сторон и принимает на себя ответственность за влияние бизнеса во всех аспектах, где оно может проявиться.

Таким образом, можно говорить о том, что бизнес внедряет в свою работу принципы устойчивого развития и в последующем раскрывает в отчетности деятельность в этом направлении и ESG-данные.

> стр. 6

Годовой отчет АО «Казакхтелеком» по итогам 2019 года

Годовой отчет АО «Казакхтелеком» в этом году был посвящен теме цифрового будущего. Эта тема раскрывается как в содержании отчета, так и в дизайне – такое поддержание единой темы на протяжении всего документа считается хорошей практикой.

В отчете вкратце освещены работа компании: здесь представлены операционные и финансовые результаты деятельности, вопросы корпоративного управления, стратегии и, что крайне важно, нашли отражение вопросы устойчивого развития, то есть сферы социального, экономического и экологического воздействия компании и управления этим воздействием. В частности, годовой отчет сделан в соответствии со Стандартами GRI – ведущими мировыми стандартами раскрытия нефинансовой информации. Кроме того, в отчете за 2019 год АО «Казакхтелеком» показывает связь своей деятельности с Целями устойчивого развития ООН, принятыми в 2015 году. Это важный мировой тренд и

развития бизнеса, и развития отчетности, который казахстанские компании перенимают довольно медленно.

Описывая подходы к управлению сферой устойчивого развития, компания приводит SWAT-анализ, раскрывает вопросы взаимодействия с заинтересованными сторонами. А также делает анализ существенности, чтобы в своей работе (и в своем отчете) сосредоточиться на самых важных вопросах для заинтересованных сторон. Далее приводится достаточно полная информация, например, по вопросам управления персоналом и охраны окружающей среды. Такое внимание к вопросам устойчивого развития заметно повышает качество годового отчета и уровень раскрытия информации компании, приближая ее к лучшим международным практикам.

Среди отдельных разделов в годовом отчете АО «Казакхтелеком», в частности, выделяется хороший уровень раскрытия информации по операционной деятельности, включающий содержательный анализ макро-



экономической среды и рынка, работу компании по сегментам, а также инновации и анализ финансового положения.

В рамках Конкурса годовых отчетов QRA в этом году АО «Казакхтелеком» стало одним из призеров за качественный дизайн годового отчета. Документ ориентирован на широкую аудиторию заинтересованных сторон и содержит большой объем сведений. Поэтому в корпоративной отчетности презентация информации порой важна не меньше, чем качество раскрытия, чтобы все пользователи могли получить то, что им нужно, в удобной и комфортной форме. И хороший дизайн документа такого уровня сложности и насыщенности является следствием большой и качественной работы и говорит об уважении и внимании к читателям отчета.

Отчет об устойчивом развитии КПО за 2019 год

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) уже много лет является одним из казахстанских бенчмарков в области нефинансовой отчетности. Компания готовит отчеты об устойчивом развитии следуя лучшим международным практикам и трендам.

В отчете за 2019 год даются краткие сведения об операционной деятельности компании и системе корпоративного управления, а затем приводится исчерпывающая информация по темам устойчивого развития, которые имеют наибольшее значение для заинтересованных сторон: охрана труда и кадровая политика, охрана окружающей среды и социально-экономическое воздействие.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» в своем отчете хорошо описывает проведенную работу по взаимодействию с заинтересованными сторонами. Компания говорит о том, кто ее основ-

ные стейкхолдеры и как осуществлялась коммуникация с ними и получение обратной связи. А затем приводит список наиболее существенных тем в области устойчивого развития (по экономическим, экологическим и социальным вопросам), которые были определены в ходе этого взаимодействия, а также в ходе анализа бизнес-процессов компании.

Еще одно ключевое преимущество Отчета об устойчивом развитии КПО – компания демонстрирует стратегическую направленность на результат в вопросах устойчивого развития. По каждой теме, КПО приводит анализ план-факт по задачам и целям на отчетный год, а затем указывает конкретные измеримые задачи на 2020 год. Интересно также то, что задачи компании увязаны с Целями устойчивого развития ООН. КПО показывает свою практическую поддержку этой глобальной инициативы.

Отчет подготовлен в соответствии со Стандартами GRI. При этом КПО характеризует высокий уровень профессионализма в следовании этим международным стандартам. В том числе компанию отличает хорошая детализация показателей по всем аспектам устойчивого развития, в частности по социальным и экологическим темам. Это говорит о том, что КПО стремится к качественному управлению своим воздействием на окружающую среду (в широком понимании) и интегрирует интересы различных заинтересованных сторон в свою деятельность.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» проделал хорошую работу по предоставлению стейкхолдерам существенной информации и обеспечению качественной коммуникации и остается одним из казахстанских лидеров по уровню нефинансовой отчетности.



РЕЙТИНГ ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ

РЕЙТИНГ ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

Позиция в рейтинге 2020 года	Позиция в рейтинге 2019 года	Компания	Тип отчета*	Класс отчета**	Рейтинг отчета по итогам 2019 года	Рейтинг отчета по итогам 2018 года
1	2	KAZ Minerals PLC	ГО	A	8,8	8,7
2	1	НАК «Казатомпром»	ИО	A	8,4	8,7
3	8	KEGOC	ГО	A	8,2	7,2
4	3	КазТрансОйл	ГО	A	8,0	8,4
5	4	НК «КазМунайГаз»	ГО + ОУР	V+	7,6	7,8
6	5	Самрук-Энерго	ИО	V+	7,6	7,6
7	12	КазАгроФинанс	ГО	V+	7,5	6,7
8	11	Банк развития Казахстана	ГО	V+	7,4	6,8
9	19	ForteBank	ГО	V+	7,2	6,1
10	6	NOSTRUM OIL & GAS PLC	ГО	V+	7,2	7,4
11	35	Жилстройсбербанк Казахстана	ГО	V+	7,2	4,8
12	34	Народный банк Казахстана	ГО + ОУР	V	6,9	5,0
13	13	Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация	ГО	V	6,9	6,6
14	9	НУХ «Байтерек»	ГО	V	6,8	7,1
15	55	АК «Алтыналмас»	ГО	V	6,7	3,9
16	15	Казахстанские коммунальные системы	ГО	V	6,7	6,2
17	7	НГК «Тау-Кен Самрук»	ГО	V	6,5	7,2
18	14	Mega Center Management	ГО	V	6,5	6,4
19	20	ПАВЛОДАРЭНЕРГО	ГО	V	6,4	6,1
20	27	Евразийский банк	ГО	V	6,3	5,6
21	10	Эйр Астана	ГО	V	6,2	7,0
22	31	НУХ «КазАгро»	ГО	V	6,1	5,2
23	17	Казактелеком	ГО + ОУР	C+	5,9	6,1
24	30	Банк ЦентрКредит	ГО	C+	5,9	5,3
25	32	Батыс транзит	ГО	C+	5,8	5,2
26	25	Samruk-Kazyna Construction	ГО	C+	5,8	5,8
27	41	Экспортная страховая компания KazakhExport	ГО	C+	5,8	4,5
28	26	Эмбамунайгаз	ГО	C+	5,8	5,8
29	28	ИО «Казахстанская ипотечная компания»	ГО	C+	5,6	5,6
30	21	Кселл	ГО	C+	5,6	6,0
31	23	ФРП «Даму»	ГО	C+	5,4	5,9
32	18	ФНБ «Самрук-Қазына»	ГО + ОУР	C+	5,3	6,1
33	24	НК «Қазақстан темір жолы»	ГО + ОУР	C+	5,2	5,9
34	67	Фонд гарантирования жилищного строительства	ГО	C+	5,2	3,5
35	16	СЕВКАЗЭНЕРГО	ГО	C+	5,0	6,2
36	42	Аграрная кредитная корпорация	ГО	C	4,9	4,5
37	37	ТНК «Казхром»	ГО	C	4,9	4,8
38	29	Байтерек девелопмент	ГО	C	4,8	5,4
39	-	Транстелеком	ГО	C	4,8	-
40	89	АТФБанк	ГО	C	4,7	3,1
41	22	НК «Продовольственная контрактная корпорация»	ГО	C	4,7	6,0
42	40	Казпочта	ГО	C	4,6	4,6
43	36	Шубарколь комир	ГО	C	4,6	4,8
44	45	ДБ АО «Банк Хоум Кредит»	ГО	C	4,5	4,2
45	38	Инвестиционный фонд Казахстана	ГО	C	4,5	4,7
46	43	Казына Капитал Менеджмент	ГО	C	4,3	4,4
47	-	QazTech Ventures	ГО	C	4,3	4,1
48	-	БРК-Лизинг	ГО	C	4,2	-
49	71	Нурбанк	ГО	C	4,0	3,5
50	-	Объединенная химическая компания	ГО	C	4,0	-
51	-	Атырауский нефтеперерабатывающий завод	ГО	C	4,0	-
52	82	Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства	ГО	C	4,0	3,2
53	99	НК «ҚазАвтоЖол»	ГО + ОУР	D	3,9	2,6
54	52	Международный аэропорт Алматы	ГО	D	3,9	4,0
55	77	ДБ АО «Сбербанк»	ГО	D	3,8	3,3
56	54	КазТрансГаз Аймак	ГО	D	3,8	3,9
57	61	ДО Народного банка Казахстана Halyk Finance	ГО	D	3,8	3,7
58	39	Страховая компания «Коммекс-Өмір»	ГО	D	3,8	4,7
59	44	КазАзот	ГО	D	3,8	4,3
60	56	Усть-Каменогорская птицефабрика	ГО	D	3,7	3,8
61	-	ДО АО БАНК ВТБ (Казахстан)	ГО	D	3,7	4,1
62	57	Дочерний банк «Альфа-Банк»	ГО	D	3,7	3,8
63	59	BCC Invest	ГО	D	3,6	3,8
64	-	НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов»	ГО	D	3,6	-
65	65	Исткомтранс	ГО	D	3,5	3,6
66	62	Мангистаумунайгаз	ГО	D	3,5	3,6
67	63	Жайкмунай	ГО	D	3,5	3,6
68	46	Каспий Нефть	ГО	D	3,5	4,2
69	33	Атамекен-Агро	ГО	D	3,5	5,0
70	50	ГМК «Казахалтын»	ГО	D	3,4	4,0
71	84	Сентрас Секьюритиз	ГО	D	3,4	3,1
72	86	Страховая компания Amanat	ГО	D	3,4	3,1
73	51	Мангистауская распределительная электросетевая компания	ГО	D	3,3	4,0
74	66	КОРЭМ	ГО	D	3,3	3,5
75	53	Фонд проблемных кредитов	ГО	D	3,3	3,9
76	100	КМК «Мунай»	ГО	D	3,2	2,6
77	75	ASTEL	ГО	D	3,2	3,3
78	70	Баян Сулу	ГО	D	3,2	3,5
79	83	Рахат	ГО	D	3,2	3,2
80	48	KazTransCom	ГО	D	3,2	4,1
81	80	RG Brands	ГО	D	3,1	3,2
82	78	Каражыра	ГО	D	3,1	3,3
83	91	Алматинские электрические станции	ГО	D	3,1	3,0
84	76	КоЖаН	ГО	D	3,1	3,3
85	60	First Heartland Jýsan Bank	ГО	D	3,0	3,8
86	81	Матен Петролеум	ГО	D	3,0	3,2
87	85	AMF Group	ГО	D	3,0	3,1
88	79	АЗИЯ АВТО	ГО	D	3,0	3,3
89	72	КазТрансГаз	ГО	D	3,0	3,4
90	87	Жайремский горно-обогатительный комбинат	ГО	D	3,0	3,1
91	73	Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания	ГО	D	2,9	3,4
92	-	СФК EKA-Invest	ГО	D	2,9	-
93	74	Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат	ГО	D	2,9	3,4
94	64	Altyntau Kokshetau	ГО	D	2,8	3,6
95	68	Логиком	ГО	D	2,8	3,5
96	95	Bank RBK	ГО	D	2,8	2,8
97	90	AsiaCredit Bank	ГО	D	2,8	3,0
98	-	Астанагаз КМГ	ГО	D	2,8	2,0
99	-	Joint Resources	ГО	D	2,7	-
100	-	ДО Народного банка Казахстана «Страховая компания «Халык»	ГО	D	2,7	-

	*Тип отчета
ИО	Интегрированный отчет
ГО	Годовой отчет
ОУР	Отчет об устойчивом развитии

**Класс отчета	Диапазон оценок
A+	Более 9 баллов
A	От 8 до 9 баллов
V+	От 7 до 8 баллов
V	От 6 до 7 баллов
C+	От 5 до 6 баллов
C	От 4 до 5 баллов
D	Ниже 4 баллов

Методика оценки годового отчета

Годовой отчет – это ключевой инструмент диалога с заинтересованными сторонами, который позволяет обеспечить прозрачность организации и эффективное раскрытие информации.

В рамках методики Рейтингового агентства QRA оценивается годовой отчет компании и отчет об устойчивом развитии (при его наличии) как единый комплект годовой отчетности и интегрированные годовые отчеты.

Подход к оценке предполагает такой уровень раскрытия в годовом отчете, который позволяет заинтересованным сторонам получить информацию о процессе создания стоимости компанией и перспективах ее развития, обусловленных ее системой управления, стратегией и взаимодействием с внешней средой. При этом заинтересованные стороны должны получить информацию для принятия решений в доступной, удобной форме без необходимости проводить трудоемкий изыскательный процесс.

Критерии оценки годовых отчетов в рамках данной методики собраны на основе бенчмаркинга годовых отчетов со всего мира, а также с учетом последних трендов и стандартов в области раскрытия информации, таких как листинговые правила LSE, Московской фондовой биржи, Казахстанской фондовой биржи, Стандарты GRI по раскрытию нефинансовой информации, подходы к раскрытию ESG-информации в рамках инициативы ООН «Устойчивые фондовые биржи», раскрытие информации в рамках работы над целями в области устойчивого развития (ЦУР) (Sustainable Development Goals (SDGs)), Международный стандарт интегрированной отчетности (разработанный МСИО).

Содержание годового отчета анализируется по 11 группам критериев: краткая презентация, обращение руководства, профиль компании, стратегия, обзор рынка, результаты деятельности, корпоративное управление, управление рисками и контроль, устойчивое развитие, финансовая отчетность, стиль и дизайн. Всего в оценку включено 90 критериев.

> стр. 5

Начать с главного

Распространенной практикой в последние годы стало начинать годовой отчет с краткого резюме, обычно включающего основные показатели отчетного года, ключевые сообщения для читателя и главные события отчетного периода. Это связано с тем, что годовой отчет редко читается целиком, поскольку предназначен для широкой аудитории – кого-то будут интересовать результаты операционной деятельности, кого-то управление рисками и т. д. И вводный блок отчета – прекрасное место, чтобы дать для всех краткую сводку и сообщить важное, прежде чем читатель отправится к интересующей его секции за подробностями.

Вторая важная задача этого раздела – задать общий тон и настроение всего отчета. Создать призму, через которую будет восприниматься остальная информация. Это делается и усилиями копирайтеров, и работой дизайнеров.

В Казахстане этот вводный блок остается сильно недооцененным. Из 100 отчетов, вошедших в наш рейтинг, только 38 содержат основные показатели где-то на первых страницах отчета, при этом из топ-30 таких компаний 26, то есть почти все. С остальной частью вводного блока еще хуже. Часто после ключевых показателей где-то в начале следуют ключевые события, которые, как правило, представляют собой список новостей, разбитый по месяцам. Пропущено здесь ключевое сообщение.

Вводному блоку стоит уделить особое внимание. Мы хотим, чтобы пользователь отчета проходил по документу как можно быстрее и комфортнее, а для этого мы должны давать ему именно то, что нужно, быть краткими и не захламлять документ лишней информацией. И начало отчета в этом отношении самое важное. Впечатление от первых страниц задает настрой для прочтения всего отчета, а впечатление от отчета влияет на восприятие компании.

В начале отчета обязательно должны идти ключевые показатели – их отсутствие уже наводит на мысль о том, что отчет сделан по устоявшимся лекалам. А вот дополнение к показателям – нарратив – можно использовать творчески. Строгого подхода тут нет. Здесь нужно сообщить главное, что мы хотим, чтобы все читатели вынесли из отчета, а для этого, соответственно, нам самим нужно понять, что главное о своей работе мы можем рассказать.

KAZ Minerals, например, на первых страницах приводит главные характеристики компании, чтобы задать ее восприятие: высокие темпы роста, низкие затраты, крупномасштабные операции, долгосрочная перспектива. Британский Vodafone Group начинает годовой отчет с презентации стратегии и основных достижений по ключевым стратегическим направлениям. Австралийская энергетическая компания Vattenfall начинает отчет с краткой сводки о том, как осуществляется трансформация бизнес-модели в направлении возобновляемых источников энергии. Здесь может быть упоминание на ценности компании и на то, как они реализуются, как

компания работает в интересах разных стейкхолдеров, могут быть инвестиционные проекты (в этом году с этого начали отчет «Российские железные дороги») и многое другое. К сожалению, хороших казахстанских примеров здесь практически нет.

Раскрытие ключевых показателей в начале отчета

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



Кто мы и что делаем?

Стоит исходить из того, что читатель отчета компанию не знает. Он плохо представляет, например, как зарабатывает энергетическая компания и где находится Атырауская область, в которой компания ведет деятельность. Чем меньше у читателя остается вопросов после чтения годового отчета, тем лучше подготовлен документ.

В разделе «О компании» дают описание профиля организации, приводят основные характеристики (показывающие, например, масштаб операций, структуру активов, географию и т. п.) и ключевые направления деятельности. Этот раздел часто почти без стыков перетекает в бизнес-модель и презентацию стратегии, о которых пойдет речь ниже.

В казахстанских годовых отчетах здесь нечасто возникают проблемы. Но все же стоит обратить внимание на то, чтобы четко были описаны ключевые направления деятельности и продукты, а еще география деятельности – более половины компаний про нее в этом году забыли.

Главное отличие, которое мы видим между лучшими зарубежными отчетами и не самыми удачными, – это описание ценностей организации. 35% казахстанских компаний в нашей выборке в этом году коротко привели ценности компании. Однако часто это выглядит немного формально.

У казахстанских компаний в этом разделе также часто наблюдается избыток информации – например, длительное изложение истории компании. В идеале этот раздел должен получиться конкретным, информативным, но лаконичным.

Обращение руководства

Обращение – это лучшая возможность познакомиться со стейкхолдерами с руководством компании. И такая «личная» встреча помогает выстроить доверительные отношения. Поэтому стоит обратить внимание на то, чтобы обращения были персонализированными по стилю текста, написанными разговорным, легко читаемым языком.

Во-вторых, стоит помнить о том, что это лучшая возможность не столько рассказать об итогах

Потенциал развития: цель бизнеса

Все больше компаний по всему миру стали формулировать в годовом отчете цель организации, ее миссию и делать на этом акцент. Цель отвечает на вопрос, зачем компания существует. И эта фундаментальная задача должна направлять все аспекты ее деятельности. Именно с последним мы часто видим сложности в казахстанских годовых отчетах. Миссия нередко сформулирована лишь номинально и мало связана со стратегией и операционной деятельностью компании. К слову, поэтому сегодня часто используют термин «цель», а не «миссия» – чтобы придать этой задаче больше конкретности и показать, что это реальный ориентир для стратегии.

При этом цель бизнеса все чаще выходит за пределы создания прибыли для акционеров и продукта для клиентов и охватывает и другие заинтересованные стороны. В прошлом году, например, руководители 180 крупных американских

компаний пообещали, что их организации будут нацелены на создание стоимости для всех заинтересованных сторон – клиентов, работников, поставщиков, общества – и только потом для акционеров.

Новая цель подкрепляется стратегией организации, которая предусматривает интересы широкого круга заинтересованных сторон, и далее соответствующими ключевыми показателями деятельности, которые теперь не ограничиваются финансовыми метриками и показывают также, какие цели компания ставит и как измеряет свой прогресс в нефинансовых сферах.

В годовом отчете важно показать связь цели бизнеса со всеми аспектами деятельности через бизнес-модель, работу руководства, риски, операционную деятельность, управление персоналом и охрану окружающей среды и т. д. Все так или иначе связано, и направляется это центральной задачей бизнеса, этой главной причиной его существования.

года, сколько показать подход компании и политику в отношении тех или иных вопросов. Когда первый руководитель говорит о том, что забота о сотрудниках является приоритетом компании, и объясняет, что компания делает для них, это показывает действительную важность темы, а также уровень вовлеченности руководства в деятельность организации.

Обращения руководителей – это хороший инструмент, чтобы рассказать о том, как менеджмент двигает компанию в направлении устойчивого развития и учитывает интересы различных заинтересованных сторон. В зарубежной практике становится нормой говорить, например, об учете интересов сотрудников, укреплении взаимоотношений с клиентами, влиянии операционной деятельности на сообщество или на окружающую среду. Только в 16% казахстанских отчетов из нашего рейтинга в этом году так или иначе упоминались вопросы устойчивого развития.

Обращения руководителей в казахстанских годовых отчетах очень часто тяготеют к формальному изложению основных операционных и финансовых результатов года. Здесь не видно личности руководителя и приоритетов руководства компании.

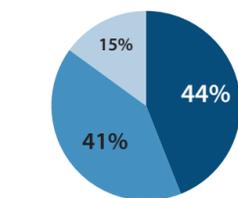
Куда мы движемся?

Раскрытие стратегии претендует на то, чтобы считаться главным и самым востребованным разделом годового отчета. Здесь ожидается описание стратегических направлений развития, задач и целей; отчет о том, что было сделано по стратегическим направлениям в отчетном году; ключевые показатели деятельности, по которым отслеживается успех развития компании. В лучших практиках отсылки к стратегии встречаются почти по всему годовому отчету. Это показывает, что стратегия действительно является рабочим инструментом, центральным фактором принятия решений и всех аспектов работы организации.

В Казахстане этот принципиальный раздел, посвященный стратегии, остается слабым местом раскрытия информации. Сами стратегические направления и цели, как правило, присутствуют. 44% отчетов достаточно ясно говорят о своих стратегических целях, еще 41% делают это не слишком конкретно и подробно, но все же как-то раскрывают. Но многие забывают рассказать о том, что было сделано по стратегическим задачам в отчетном году. 35% компаний как мини-

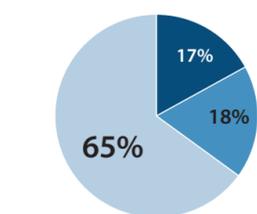
Раскрытие стратегических приоритетов и целей

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



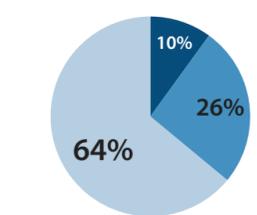
Что было сделано по стратегическим направлениям?

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



Раскрытие стратегических КПД

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



мум частично раскрыли эту информацию, показывая, что они не просто озвучивают цели, но действительно по ним работают.

При этом мы нашли только 36 отчетов из 100, содержащих КПД, по которым измеряются результаты деятельности, в том числе всего в 10 отчетах КПД были явно связаны со стратегией. Что интересно, 9 из этих 10 отчетов с хорошей презентацией КПД относятся к компаниям с государственным участием в капитале, входящим в национальные холдинги. Частные компании очень часто либо не имеют достаточно четкой стратегии, по которой работают, либо не хотят ее раскрывать по разным причинам, особенно когда речь заходит о конкретных цифрах.

В целом среди лидеров по презентации стратегических аспектов деятельности в этом году стоит отметить «КазАгроФинанс» и НУХ «Байтерек». Традиционно также эту информацию хорошо раскрывают KAZ Minerals PLC и «КазТрансОйл».

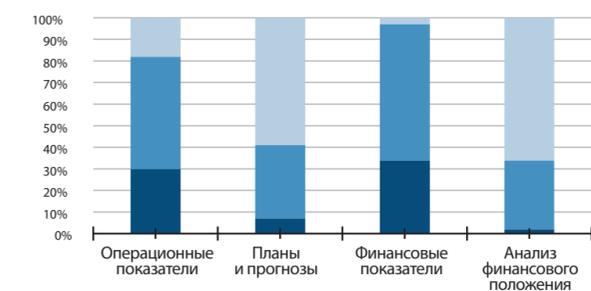
Как мы справились?

Операционные и финансовые результаты лежат в центре годового отчета. Однако сами данные, особенно если речь о публичной компании, часто уже доступны к моменту выхода годового отчета. И от последнего больше ожидают не самих цифр, а аналитики.

Важной частью этого раздела, например, является обзор рынка и экономики. Он есть в 90% годовых отчетов, выпущенных в Казахстане в текущем году. И нередко этот раздел тяготеет к из-

Раскрытие результатов деятельности

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



бытку информации, когда авторы отчета пытаются включить в него максимум общих статистических данных. На самом деле читателя здесь интересуют только внешнеэкономические факторы, которые влияют или могут влиять на бизнес компании. Описание отрасли не является самоцелью, это скорее способ поместить деятельность компании и ее результаты в экономический контекст. Описать ключевые тренды – мировые, экономические и отраслевые – и сказать о том, как компания их учитывает в своей стратегии или операционной деятельности, более чем достаточно. Это тот случай, когда больше не значит лучше, и главное можно рассказать буквально в нескольких абзацах.

При описании самих операционных и финансовых результатов деятельности также важны в первую очередь анализ и пояснение того, почему результаты в отчетном году сложились именно на таком уровне и каково финансовое положение компании. Если сами финансовые показатели были приведены в 97% казахстанских отчетов, то хотя бы умеренный финансовый анализ был сделан только у 34% компаний.

Как мы обеспечиваем устойчивость?

Устойчивое развитие применительно к отчетности обычно покрывает информацию о работе компании в отношении различных заинтересованных сторон, помимо акционеров, в том числе экономические темы (например, работу с поставщиками и клиентами), социальные (работники) и экологические (общество). Однако если просто объединить, например, разделы по управлению персоналом и охране окружающей среды, устойчивого развития здесь заметно не будет. Необходимо показать общий подход компании к управлению воздействием на заинтересованные стороны и окружающую среду (в широком смысле).

В частности, здесь нужно показать, как осуществляется взаимодействие с заинтересованными сторонами, каковы их интересы и как компания принимает эти интересы во внимание. Какова

ее политика и принятая на себя ответственность по вопросам устойчивого развития? Например, по обеспечению достойных условий труда для работников или рациональному использованию природных ресурсов.

Взаимодействие с заинтересованными сторонами – ключевой аспект устойчивого развития организации, и стоит сказать, что все больше казахстанских компаний об этом рассказывают. Пусть иногда формально и не всегда с хорошим уровнем проработки, но в этом году более 40% годовых отчетов содержат список ключевых заинтересованных сторон компании и описание того, как она осуществляла с ними взаимодействие.

Другим ключевым элементом является наличие и раскрытие стратегии в области устойчивого развития. Только наличие целей и отчета об их реализации показывает последовательное и целенаправленное движение в сторону обеспечения устойчивого развития и создания ценности для заинтересованных сторон. В том числе у компании должны быть ключевые показатели, по которым она отслеживает свое влияние на окружающую среду и заинтересованные стороны и свой прогресс и результаты своей работы. Без таких КПД стратегия деятельности в области устойчивого развития выглядит слишком декларативной. В 38% годовых отчетов казахстанских компаний более или менее развернуто говорится о подходах к управлению вопросами устойчивого развития, но КПД в этой сфере мы нашли только в 9% годовых отчетов.

Уровень раскрытия информации об устойчивом развитии сильно влияет на качество корпоративной отчетности в целом. Раскрывать информацию по различным темам воздействия компании на экономику, общество и экологию очень помогают международные стандарты, такие как GRI Standards. Мы видим, что компании, которые начинают их использовать, резко переходят на более высокий уровень корпоративной отчетности. Из более чем сотни казахстанских компаний, отчетность которых мы анализировали, в 24 годовых отчетах или отчетах об устойчивом развитии есть отсылка на GRI Standards. При этом 13 из этих компаний вошли в топ-20 рейтинга годовых отчетов, в топ-10 рейтинга – 8 компаний, которые следовали GRI Standards. Войти в лидеры рейтинга, не следуя международным стандартам в области раскрытия информации об устойчивом развитии, оказывается достаточно сложно.

11 казахстанских отчетов содержат отсылку к глобальным целям устойчивого развития (ЦУР), это один из самых важных мировых трендов и в корпоративной отчетности, и в развитии бизнеса. Эти цели были приняты на саммите ООН в 2015 году. В общем виде страны – члены ООН согласились активизировать усилия, направленные на искоренение нищеты во всех ее формах, борьбу с неравенством и решение проблем, связанных с изменением климата и обеспечением того, чтобы никто не был забыт. Они приняли 17 целей и 169 задач, работа по которым направлена на решение глобальных проблем и которые должны быть достигнуты совместными усилиями государства, общества и бизнеса. Европейские компании активно начали включаться в эту работу, и в их годовых отчетах почти повсеместно мы видим отсылки к ЦУР и указание на то, что делает компания, чтобы помочь достижению целей. Казахстан эту глобальную повестку пока перенимает медленно, но лидеры уже отражают в корпоративной отчетности свою работу по задачам целей устойчивого развития.

Перспективы развития: ESG-метрики

Устойчивые инвестиции, при которых инвесторы оценивают не только финансовые и операционные показатели бизнеса, но и социальные, экологические и управленческие риски (ESG), в последние несколько лет набирают популярность.

Инвесторы видят положительную связь между отдачей от инвестиций и ESG-факторами. Регуляторы (особенно европейские) также активно поддерживают этот тренд, вводя новые требования и для институциональных инвесторов, и для бизнеса. Оценка ESG-рисков инвесторами становится важным фактором инвестиционных решений.

Поэтому раскрывать данные по устойчивому развитию особенно важно, если вы планируете привлечение капитала за рубежом.

Важным сдерживающим аспектом устойчивых инвестиций является слабость данных от компаний для анализа соответствующих рисков. Не все компании публикуют необходимые показатели, а те, что публикуют, часто используют разные методики расчетов, поэтому сложно сопоставлять данные компаний. Усугубляется все тем, что между регуляторами также нет единого мнения относительно того, какими должны быть ESG-метрики, и требования к бизнесу зачастую разные и несогласованные.

Люди как главный актив

В общем виде раздел, посвященный управлению персоналом, должен включать характеристику персонала (например, структуру и численность), основные аспекты кадровой политики и то, как эта политика реализуется на практике. Однако здесь часто виден формальный подход и не очевидны реальное стремление компании к созданию качественных условий труда и внимание к интересам работников.

В казахстанских годовых отчетах раздел по управлению персоналом пока не слишком информативен. Чаще всего мы замечаем отсутствие количественных данных. Например, 82% годовых отчетов содержат сведения о численности работников компании, но только в 24% эта информация достаточно подробно: есть, например, динамика численности за несколько лет, данные по текучести, количеству и структуре нанятых работников в отчетном году и т. п. 59% компаний привели базовые показатели структуры персонала (например, число мужчин и женщин), но более глубокая детализация (например, гендерная структура по разным категориям работников) приводится всего в 10% отчетов. Всего 24% компаний приводят

Однако в настоящее время международные эксперты и регуляторы работают над решением этой проблемы и созданием унифицированных ESG-метрик.

Создан, например, The Impact Management Project (IMP), который объединяет экспертов из более чем 2000 организаций и является площадкой для поиска консенсуса в отношении того, как измерять и оценивать экологическое и социальное воздействие бизнеса и отчетываться о нем. В рамках этого проекта в сентябре 2020 года пять глобальных организаций – CDP, CDSB, GRI, IIRC и SASB, чьи стандарты определяют большую часть отчетности об устойчивом развитии, заявили об общем видении того, что необходимо для движения к всеобъемлющей

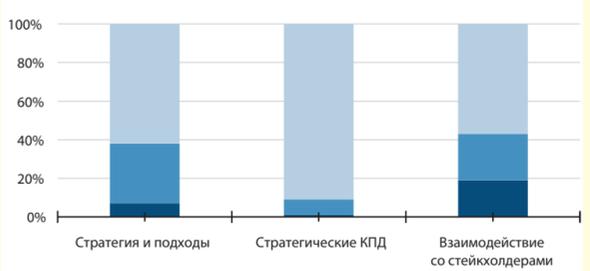
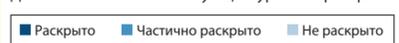
единой корпоративной отчетности, и о своем намерении работать вместе, чтобы достичь этого.

За указанным трендом стоит следить, так как эти единые стандарты могут повлиять на облик отчетности компаний по всему миру.

До того как эксперты договорятся, стоит придерживаться одного из популярных стандартов отчетности (например, одной из указанных выше пяти организаций), поскольку их метрики с большой долей вероятности войдут в итоговый единый стандарт. Нужно также следить за тем, чтобы публикуемые вашей организацией индикаторы были сопоставимы с показателями других компаний в Казахстане и за рубежом.

Раскрытие вопросов управления устойчивым развитием

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



детальную статистику по обучению персонала (с указанием, например, среднего количества часов обучения на человека в отчетном году), только 8% дают качественные данные по вознаграждению (в частности, указывают отношение средней зарплаты мужчин и женщин). Недостаток данных в отчете может говорить о том, что компания эти данные не собирает, а значит, стратегия в области управления персоналом у нее если и есть, то носит скорее декларативный характер, и анализа реальных слабых мест и прогресса не происходит.

Кроме того, для отчетности (как и для успеха работы компании) очень важно показать, как организация обеспечивает взаимодействие с работниками, как менеджмент учитывает обратную связь и что он предпринимает, чтобы удовлетворить интересы работников. В лучших кейсах представители работников включают также в совет директоров или их вопросы и пожелания адресуют топ-менеджменту через независимых директоров. Годовой отчет является лишь отражением того, что происходит в корпоративном управлении организации. В Казахстане данные по исследованию персонала и вовлечению исключительно редки, при этом

встречаются чаще у компаний с государственным участием в капитале.

Одним из наиболее удачных годовых отчетов в плане освещения вопросов управления персоналом в последние два года является отчет НАК «Казатомпром».

Планета: осознавать себя частью большего

Вопросы экологии – одна из тех сфер, где бизнес склонен проявлять наименьшее усердие и сознательность, поскольку вред для самого бизнеса от негативного воздействия на окружающую среду размазывается и не так очевиден. Именно поэтому регуляторные правила здесь наиболее сильны (и будут усиливаться), и именно поэтому инвесторы и кредиторы будут обращать особое внимание на эти вопросы в ближайшем будущем.

Примерно в 63% казахстанских годовых отчетов в этом году упоминается, что компания работает над охраной окружающей среды. При этом количественные показатели влияния компании на экологию (такие как использованный объем электроэнергии или выбросы парниковых газов) приводятся менее чем в половине отчетов – 46%.



Годовой отчет KAZ Minerals PLC по итогам 2019 года

Годовой отчет отличает высокий уровень раскрытия операционных и финансовых результатов деятельности, он, как правило, включает описание рыночных факторов и хороший анализ показателей. Здесь можно увидеть и качественную презентацию стратегии компании с конкретными задачами, отчетом об их выполнении и стратегическими КПД, по которым отслеживается прогресс.

Уже в начале отчета компания рассказывает о взаимодействии с заинтересованными сторонами. Это показывает, что она ориентирована на создание ценности для широкого круга стейкхолдеров, не ограничивающегося акционерами.

KAZ Minerals традиционно отличает очень качественное освещение системы корпоративного управления. Можно увидеть все основные детали работающей системы менеджмента, что делал совет директоров и его комитеты в отчетном году. Также приведен подробный отчет о вознаграждении менеджмента, в котором можно увидеть все составляющие

РЕЙТИНГ ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ

Перспективы развития: обеспечение равных возможностей

Обеспечение равных возможностей (то, что по-английски называется Diversity) в развитых странах стало важным направлением развития вопросов управления персоналом и ключевой темой годовых отчетов. Изначально речь шла больше о равных карьерных возможностях для женщин и мужчин. В последние годы, особенно с

Состав персонала

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



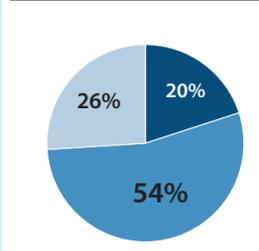
активизацией движения Black Lives Matter в США в текущем году, стали много говорить (и что-то делать) в сфере равенства разных этнических групп. Но о других аспектах разнообразия тоже не стоит забывать, например о равных возможностях для представителей разных возрастных групп или жителей разных регионов. Какие именно категории персонала оказываются стеснены политикой работы компании, зависит от ее профиля деятельности. Но главное – задуматься о том, делает ли организация все возможное для обеспечения равных возможностей для всех, и показать это в годовом отчете.

Вопросы равных возможностей возникают в разных аспектах кадровой политики: найме работников, обучении, вознаграждении, социальной защите и других. И стоит указать, что именно компания делает в рамках управления персоналом, чтобы во всех случаях обеспечивать равные условия.

Несмотря на то что немало казахстанских компаний ста-

Кадровая политика

Доля отчетов, с соответствующим уровнем раскрытия



ли показывать развернутую структуру персонала, включая органы управления, например по гендерным и возрастным группам, за этим обычно не видно какой-либо политики равных возможностей и стратегии. Стоит указать, что обеспечение равных возможностей важно для компании, и объяснить почему. А затем показать, каковы подход компании и ее стратегия в этом вопросе.

среды остается «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», которая не только приводит детальную статистику по факторам воздействия на экологию, но и показывает последовательную работу по управлению этим воздействием, выставляя цели на следующий год и затем отчитываясь об их достижении.

Пандемия

Пока лишь несколько казахстанских компаний успели указать в годовых отчетах, что пандемия COVID-19 может как-то сказаться на их бизнесе. В следующем году в отчете по итогам 2020 года стоит остановиться на этой теме подробнее, в частности сказать о той работе, которую компания проводила в рамках управления последствиями пандемии и карантинных мер, и как это повлияло на ее прогнозы и планы.

Пандемия еще более остро показала необходимость внедрения принципов устойчивого развития в деятельность организации, в частности, заботы об интересах работников. Стало очевидно, что слабое управление в любой области, как в сфере стратегического планирования, так и в сфере кадровой политики, может очень легко осложнить существование организации в кризисной ситуации. Действия компании в период пандемии покажут, насколько эффективен ее подход к управлению нефинансовыми рисками.

Кроме того, это лишний раз показывает, что хорошей практикой при подготовке раздела по управлению рисками является также упоминание развивающихся рисков, которые могут попасть на карту рисков компании в будущем. В таком

подразделе отчета COVID-19, начавшийся еще в конце 2019 года в Китае, уже можно было включать как потенциальный риск для бизнеса. Описание развивающихся рисков постепенно набирает популярность у крупных компаний. При этом стоит также указать, как именно в компании такие риски определяются и оцениваются.

Корпоративное управление

От уровня корпоративного управления в компании во многом зависит все остальное. Если в компании отлажена система менеджмента, то она будет больше преуспевать и в вопросах генерации денежного потока, и, например, в вопросах управления персоналом. Поэтому раскрытие информации и ее анализ всегда начинаются с вопроса о корпоративном управлении. Если здесь видны пробелы в годовом отчете, это может говорить о недостаточном развитии уровне корпоративного управления или недостаточной прозрачности организации, что бросает тень на всю остальную информацию в документе.

В разделе о корпоративном управлении мы хотим показать главным образом систему принятия решений, поэтому нам нужно сказать о том, как устроена система корпоративного управления (например, сказать о процедуре назначения директоров), кто принимает решения (какова, например, композиция совета директоров по компетенциям) и как это работает на практике (скажем, какие решения принимал комитет по аудиту в отчетном году и почему сосредоточился именно на этом).

Очень большое внимание в разделе по корпоративному управлению традиционно уделяется совету директоров и его комитетам. Это связано с тем, что именно на совете директоров лежит ответственность за учет интересов стейкхолдеров при принятии ключевых решений в организации. В первую очередь здесь обычно представлены акционеры, но в последние годы явно растет представление интересов и других заинтересованных сторон (которые обычно представляют независимые директора или специально введенные директора, например, представляющие работников).

Поэтому для начала важно представить совет директоров и сказать, как регламентируется его деятельность. С этой целью не только приводятся биографии членов совета директоров, но также указывается, например, как происходит отбор и назначение директоров, проходят ли они профессиональное развитие, существует ли оценка менеджмента и т. п. В последние годы также становится популярной практика приведения диаграмм структуры совета директоров (в частности, по компетенциям), чтобы показать его сбалансированность и тем самым подтвердить всестороннюю оценку принимаемых решений.

В казахстанских годовых отчетах эта практика с презентацией композиции совета директоров только начинает внедряться – в этом году в 5% отчетов приводятся подобные данные, в то

время как биографии членов совета директоров приводятся в более чем 90% отчетов.

Система функционирования совета директоров тоже не всегда раскрыта в казахстанских годовых отчетах – более половины компаний не уделяют внимание практически никаким аспектам этой сферы раскрытия информации. Например, только 32% компаний хотя бы частично раскрыли вопросы оценки совета директоров и системы корпоративного управления. 28% осветили критерии независимости директоров. 38% описали процедуры отбора и назначения директоров. В большинстве случаев компании, описывающие такие детали системы корпоративного управления, как раз и входят в 30 лучших. Это все еще далеко не повсеместная практика.

Другой важный аспект – показать работу совета директоров. В этом году в 24% казахстанских годовых отчетов достаточно внимания уделено тому, какие решения принимал и как работал совет директоров. Еще 32% компаний привели краткие данные на этот счет. Это на самом деле довольно неплохо.

Традиционно много внимания в международной практике уделяется также работе комитетов. Это связано с тем, что комитеты при совете директоров как раз следят за легитимностью системы корпоративного управления и за тем, насколько качественно она функционирует. Освещение работы комитетов – одно из главных отличий между годовыми отчетами казахстанских компаний и, скажем, европейских. Зачастую в Казахстане преобладает очень формальное отношение к работе комитетов при совете директоров, и в годовых отчетах это хорошо видно. Только 9% компаний в нашем рейтинге подробно рассказали о том, что делали комитеты в отчетном году, еще 35% дали на этот счет очень краткую справку. Более половины отчетов почти ничего не сказали о том, как работали комитеты.

Принятие решений исполнительным органом зачастую читателя интересует меньше, потому что весь отчет об операционных и финансовых результатах деятельности – это фактически отчет менеджмента о проделанной работе. В отношении исполнительного органа пользователей отчета в первую очередь интересует вознаграждение.

Среди крупных зарубежных компаний и в требованиях крупных регуляторов отчет о вознаграждении руководства (который занимает обычно порядка 10 страниц годового отчета) стал нормой. В этом отчете раскрывается вознаграждение совета директоров, но еще большее внимание уделяется вознаграждению исполнительных директоров. Указывается сумма вознаграждения для каждого исполнительного и неисполнительного директора со всеми составляющими. Составляющие вознаграждения часто зависят от достижения компаний ряда КПД, поэтому следует сделать детальный анализ этих КПД и указать, как они повлияли на размер вознаграждения конкретного директора в отчетном году. Новым трендом становится включение ESG-индикаторов в число КПД, от которых зависит вознаграждение руководства.

Публикация отчета о вознаграждении, с одной стороны, должна показать, что для менеджмента существует эффективная система мотивации, а с другой – продемонстрировать прозрачность компании. Готовность или неготовность раскрывать подобную информацию очень много говорит об уровне корпоративного управления в организации. И именно

Перспективы развития: оценка рисков, связанных с изменением климата

В отчете о глобальных рисках, выпущенном Всемирным экономическим форумом в начале текущего года, бизнес-лидеры включили риски изменения климата в топ-5 долгосрочных рисков. Вопрос борьбы с изменением климата в последние годы перешел из разряда благотворительности в сферу управления реальными рисками функционирования бизнеса.

Вопросы изменения климата будут пользоваться все большим вниманием со стороны инвестиционного сообщества, и мы часто встречаем их в годовых отчетах зарубежных компаний.

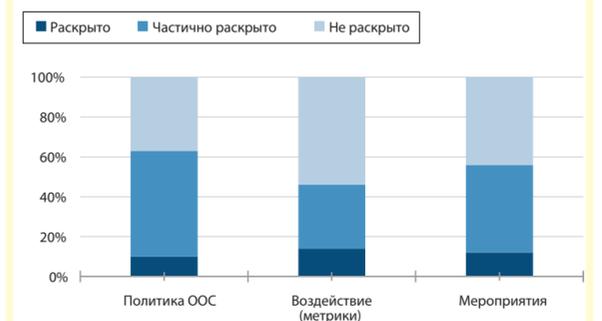
При этом важно оценить, как различные аспекты изменения климата могут повлиять на бизнес или уже влияют и как компания учитывает это при создании финансовых и операционных планов.

Во-вторых, нужно понять, как компания сама воздействует на проблему изменения климата, и показать свою стратегию по этому направлению, с описанием подходов, плана действий и целевых индикаторов для измерения прогресса.

Достаточно популярными в плане отчетности, в частности, стали стандарты TCFD, помогающие раскрыть финансовую информацию, связанную с изменением климата.

Охрана окружающей среды

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



этом аспекте часто показывает, насколько закрытым является казахстанский бизнес, даже если это государственная компания, и даже если листинговая. Только в двух отчетах мы нашли в этом году полноценный рассказ о вознаграждении руководства. И обе компании имеют листинг в Лондоне. Казахские регуляторы пока не требуют большой прозрачности от бизнеса.

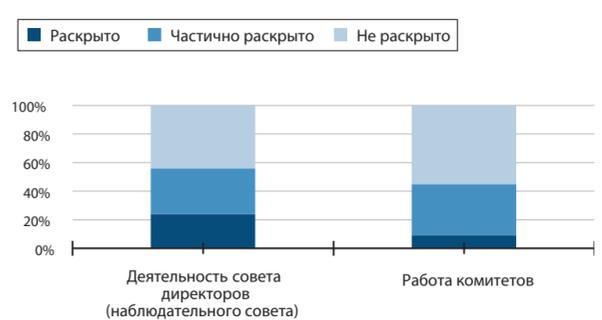
Будущее

В последние годы уже стало заметно усиление взаимодействия бизнеса с широким кругом заинтересованных сто-

председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка **Мадины Абылкасымовой**, которая рассказала об основных чертах разрабатываемой Концепции развития финансового сектора до 2030 года. Глава нового финансового регулятора отметила, что недостаточная прозрачность деятельности предприятий реального сектора экономики является одним из факторов, сдерживающих инвестиции в частные компании, повышение их стоимости и конкурентоспособности. В связи с этим к финансируемому бизнесу будут

Работа совета директоров

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



рон, и этот тренд будет только усиливаться. Ожидается, что внимание инвесторов к учету интересов стейкхолдеров будет расти, сами заинтересованные стороны будут активнее, а регуляторы – требовательнее.

В Казахстане этот вопрос подотчетности бизнеса развивается явно медленнее. Сами заинтересованные стороны (даже работники и клиенты) пока не слишком активны и, за исключением отдельных громких инцидентов, слабо проявляют свои интересы. Бизнес чаще за частую не выражает готовности к превентивной работе в направлении устойчивого развития. Так что, вероятно, развитие вопросов взаимодействия с заинтересованными сторонами будет мотивировать в первую очередь зарубежные инвесторы и регуляторы.

Казахстанская фондовая биржа уже явно создает стимулы для устойчивого развития листинговых компаний. Интересно и ноябрьское выступление

предъявляться более высокие требования по раскрытию информации, корпоративному управлению и внедрению принципов устойчивого развития. Это значит, что для привлечения различных видов финансирования предприятиям, возможно, придется задуматься о том, что они делают в рамках воздействия на заинтересованные стороны, и раскрывать ESG-данные.

В зависимости от того, какие реальные черты в регулировании приобретает данная инициатива, это может стать качественным сдвигом в прозрачности и уровне менеджмента казахстанского бизнеса. В любом случае очевидно, что все регуляторы видят проблему раскрытия информации и, похоже, намерены способствовать ее решению.

Так или иначе тренд на качественную отчетность, в первую очередь по нефинансовым вопросам, и на работу с заинтересованными сторонами будет усиливаться и в Казахстане.

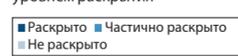
Роли и композиция органов управления

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



Раскрытие дивидендной политики

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



Раскрытие вознаграждения руководства

Доля отчетов с соответствующим уровнем раскрытия



ТОП-10. ЛУЧШИЙ ДИЗАЙН ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ И ОТЧЕТОВ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ*

Позиция	Компания	Оценка**
1	Эйр Астана	4,1
2	Банк ЦентрКредит	4,0
3	Казактелеком	3,9
4	Евразийский банк	3,6
5	Банк развития Казахстана	3,4
6	ForteBank	3,4
7	ИО «Казахстанская ипотечная компания»	3,4
8	КазТрансОйл	3,4
9	АК «Алтыналмас»	3,3
10	КазАгроФинанс	3,3

* По итогам оценки членами независимого жюри в ходе Конкурса годовых отчетов QRA – 2020.
** Шкала 5-балльная.

ТОП-20. ЛУЧШЕЕ РАСКРЫТИЕ ESG-ИНФОРМАЦИИ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Позиция	Компания	Оценка за раскрытие
1	НАК «Казатомпром»	8,0
2	KAZ Minerals PLC	7,4
3	KEGOC	7,3
4	НК «КазМунайГаз»	7,2
5	КазТрансОйл	7,2
6	Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.	7,0
7	КазАгроФинанс	6,9
8	Самрук-Энерго	6,9
9	NOSTRUM OIL & GAS PLC	6,6
10	Банк развития Казахстана	6,5
11	Eurasian Resources Group	6,5
12	Жилстройсбербанк Казахстана	6,5
13	Казахстанские коммунальные системы	6,4
14	Народный банк Казахстана	6,3
15	Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация	6,3
16	НУХ «Байтерек»	6,3
17	ForteBank	6,0
18	ПАВЛОДАРЭНЕРГО	6,0
19	АК «Алтыналмас»	5,8
20	ФНБ «Самрук-Қазына»	5,8

Почему рост доходов «Казактелекома» оказался втрое больше темпов роста рынка



Асхат УЗБЕКОВ,
главный финансовый директор АО «Казактелеком»

За последние десять лет «Казактелеком», который в 2010 году считался типичным оператором фиксированной связи, стал лидером рынка мобильной связи Казахстана с долей более 60% в этом сегменте. Такому продвижению способствовала успешная реализация стратегии развития компании, сумевшей консолидировать возможности мобильных активов и своей наземной инфраструктуры. В результате к концу текущего года рост доходов группы компаний «Казактелеком» за пятилетний период прогнозируется на уровне 17% в год, что втрое больше объемов среднегодового роста телекоммуникационного рынка республики.

АО «Казактелеком» на протяжении многих лет планомерно инвестировало в развитие своей наземной инфраструктуры. Эта политика позволила акционерному обществу стать бесспорным лидером на рынке предоставления услуг фиксированной телефонии и широкополосного фиксированного доступа в интернет, а также одним из лидеров на рынке платного телевидения. Все эти «завоевания» на телекоммуникационном рынке страны стали возможны благодаря созданию самой разветвленной оптоволоконной сети на территории Казахстана. Одновременно с приходом мобильной связи было очевидно, что вскоре именно она займет самую существенную долю в общем объеме услуг связи – и «Казактелеком» этот сегмент рынка игнорировать не мог.

Напомним, наша компания владела 49% в «Кселл» с момента его создания в 1998 году, при этом основным акционером мобильного оператора являлась Telia, которая осуществляла операционный контроль. Так как «Казактелеком» не мог оказывать существенное влияние на принимаемые в «Кселл» решения, в 2012 году после нескольких не увенчавшихся успехов попыток консолидировать сотового оператора «Казактелеком» продал свой пакет акций за \$1,5 млрд: долю «Казактелеком» купил второй акционер компании Telia, а

в дальнейшем 25% акций были размещены на LSE и KASE в целях развития рынка ценных бумаг. «Казактелеком» десять лет назад также владел 100% пакетом АО «Алтел», которое предоставляло услуги мобильной связи по стандарту CDMA, но его доля на рынке была незначительной, к тому же впоследствии технология CDMA не нашла широкого распространения ввиду преимуществ технологии GSM.

Таким образом, в 2010 году «Казактелеком» имел прочные позиции по предоставлению услуг по фиксированным линиям связи, а в мобильном сегменте находился в позиции «низкого старта»: несмотря на владение долями в мобильных операторах, не оказывал существенного влияния на рынок мобильных услуг связи, доля которого с каждым годом увеличивалась. И так как мы ясно понимали, что в дальнейшем основной рост телекоммуникационного рынка будет происходить в мобильном сегменте, все наши действия были направлены на получение существенной доли в этом секторе. Забегая вперед отмечу, что наши долгосрочные прогнозы оправдались: с 2015 года основной рост рынка телекома обеспечили платное телевидение (рост 10,6% в год) и мобильная связь (6,1% в год), драйвером которого оказались услуги передачи данных.

Доля мобильной связи в общих доходах в целом по рынку увеличилась и генерирует сейчас более половины всего объема – 53,1%. И свою нишу на этом рынке мы начали с развития собственных активов: после продажи «Кселл» с 2013 года «Казактелеком» принял решение самостоятельно развивать услуги мобильной связи в стандарте GSM на базе АО «Алтел» (100% принадлежало компании), которое первым в республике получило в 2014 году лицензию 4G, после чего было начато строительство самой современной сети с целью увеличения своей доли на рынке.

Отмечу, что в мире очень мало стран с четырьмя мобильными операторами, а в Казахстане с его низкой плотностью населения построение параллельно четырех мобильных сетей каждым из операторов оказалось экономически нецелесообразным. В период с 2010 года стратегии АО «Алтел» и ТОО «МТС» были нацелены на максимальное наращивание абонентской базы с целью увеличения доли рынка, что привело к ценовым войнам

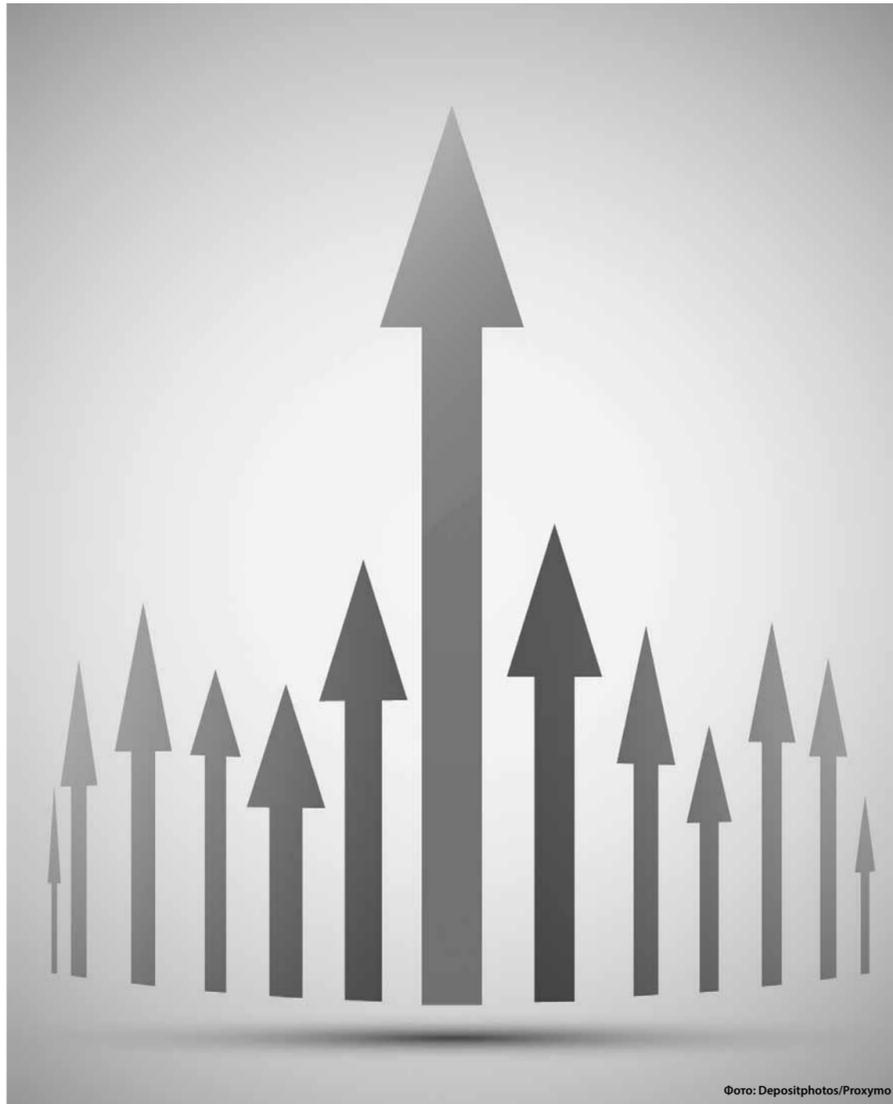


Фото: Depositphotos/Proxymo

и, как следствие, сказалось на доходах и рентабельности всего сегмента мобильной связи. В этой ситуации АО «Алтел», несмотря на существенные инвестиции в построение передовой сети, и ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» с брендом «Теле2» до 2016 года были операционно убыточными. Для того чтобы вывести оба актива на операционную эффективность, в конце февраля 2016 года АО «Казактелеком» и Tele2 AB (участник ТОО «МТС») договорились о создании совместного предприятия в мобильном сегменте на базе бизнесов АО «АЛТЕЛ», которым владел АО «Казактелеком», и ТОО «Мобайл Телеком-Сервис», которым владел Tele2 AB.

Стратегия по получению синергии при создании СП, в ко-

тором были объединены третий и четвертый по долям на рынке мобильные операторы, принесла свои плоды, и через три года после своего создания это СП вышло на операционную прибыль и существенно укрепило свое финансовое состояние. За счет развитой наземной инфраструктуры АО «Казактелеком», объединения мобильных сетей «Алтел» и МТС и передового опыта Tele2 AB по управлению мобильными активами в совместном предприятии была создана самая лучшая в стране сеть для высококачественной передачи голосовых и мобильных данных. При этом изначально одним из условий создания СП была договоренность о выкупе АО «Казактелеком» доли Tele2 AB по истечении трех лет с момента

создания, что и произошло в июне 2019 года.

Таким образом, мы уже тогда на практике показали, что объединение мобильных операторов под одним «зонтиком» при использовании ими возможностей друг друга дает значительный экономический эффект. В 2017 году основной акционер АО «Кселл» Telia Company приняла решение выйти из активов в странах СНГ, и «Казактелеком» принял решение участвовать в конкурсе по приобретению 75% АО «Кселл» осенью того же года для масштабирования успешного опыта взаимодействия «Алтел» и МТС. Следует отметить, что приобретение АО «Кселл» для группы АО «Казактелеком» было наиболее экономически целесообразным с точки зрения максимизации

операционных и инвестиционных синергий, и после получения всех необходимых одобрений и условий антимонопольного органа сделка была закрыта в декабре 2018 года по цене в \$455 млн за 75% акций АО «Кселл».

Напомним, за восемь лет до этого пакет в 49% в этой же компании «Казактелеком» реализовал за \$1,5 млрд. Но дело даже не в разнице купли-продажи своего пакета в этом предприятии, хотя и здесь результат можно считать удачным, а в том, что это приобретение позволило группе «Казактелеком» нарастить долю на рынке мобильной связи до уровня более 60%, став владельцем двух операторов мобильной связи – 100% в ТОО «МТС» (владеет брендами «Алтел» и «Теле2») и 75% в АО «Кселл» (бренды «Кселл» и «Актив»). Диверсификация бизнеса и увеличение масштаба группы компаний привели к существенному росту финансовых показателей «Казактелекома», которые намного превзошли рост телекоммуникационного рынка за тот же период. Так, рост доходов по истечении 2020 года за пятилетний период прогнозируется на уровне 17% в год (при росте телекоммуникационного рынка в 5% в год), а увеличение рентабельности группы компаний АО «Казактелеком» – с 35% в 2015 году до 45% в 2020 году.

И уже сейчас идет процесс создания еще более интегрированной сети передачи данных на базе оптоволоконной сети материнской компании с использованием технических возможностей трех мобильных операторов. Снижение доходности инвестиций в расширение покрытия сети указывает на растущую необходимость в оптимизации коммерческих, технических и операционных расходов для защиты маржинальности бизнеса. При этом основной упор в реализации новой стратегии делается на цифровизацию и на смещение приоритетного фокуса с показателей абсолютной выручки в сторону увеличения маржинальности бизнеса. Компания также инвестирует в повышение доходов в смежные с телекоммуникационной отраслью сегменты, которые, как ожидается, будут расти намного быстрее. Несмотря на все сложности 2020 года, его события (увеличение значимости различных каналов связи, переход страны на дистанционные формы обучения и работы) ускорили вышеуказанные процессы, и будущее АО «Казактелеком» вызывает большой оптимизм.

Как HUAWEI развивает собственную мобильную экосистему



Фото: Huawei Technologies Kazakhstan

Представители китайской компании HUAWEI презентовали возможности экосистемы HUAWEI в ходе программы обучения государственных CDO (Chief Digital Officer, или директор по цифровым технологиям) в Казахстане. В экосистему входят платформа Huawei Mobile Services (HMS) и магазин приложений AppGallery.

Экосистема появилась в 2019 году, когда по инициативе США сотрудничество компании Google с HUAWEI было ограничено. За год экосистема вошла в тройку самых популярных экосистем в мире, составив компанию Google Play от компании Google и App Store от Apple. По словам вице-президента экосистемы компании HUAWEI в регионе Евразия Михаила Комкова, экосистема HUAWEI растет быстрее, чем любая другая. В мире около одного миллиарда устройств, работающих в ней. Это данные без учета «домашнего» китай-

ского рынка и других устройств (планшетов и т. д.).

«В Китае эта экосистема существовала давно. В Китае за счет отсутствия других мировых игроков уже давно была максимальная доля локальных систем. Сейчас мы предоставляем альтернативу двум существующим экосистемам: выйти на третью платформу и иметь возможность доступа ко всем пользователям наших смартфонов», – говорит Михаил Комков.

HUAWEI шла к этому постепенно. На протяжении последних двух лет в продуктовой линейке были модели с двумя экосистемами – Google и HUAWEI. В конце 2019 года были запущены модели только с собственной экосистемой. Начиная с 2020 года на всех выпускаемых мобильных устройствах HUAWEI используется платформа Huawei Mobile Services и магазин приложений AppGallery – собственные разработки группы компаний HUAWEI. Официальный магазин приложений предустановлен на всех устройствах HUAWEI с глобальной аудиторией около одного миллиарда активных пользователей.

В Казахстане продажи смартфонов только с HMS стартовали в 2020 году. В республике более миллиона смартфонов HUAWEI, и это количество растет. «Учитывая, что на продажи смартфонов HUAWEI приходится двузначная доля в Казахстане, полагаем, что интеграция официальных мобильных приложений на платформу AppGallery обеспечит более широкий доступ граждан Казахстана к государственному приложениям. Что касается коммерческих приложений, интеграция на AppGallery не только увеличит клиентскую базу для коммерческих услуг и сервисов в самом Казахстане, но и поможет увеличить экспорт как в регион Евразия, так и на глобальные рынки», – говорит Михаил Комков.

Подробнее о том, как именно развивается экосистема HUAWEI, читайте на сайте kursiv.kz



ИНДУСТРИЯ



Фото: Depositphotos/skolesukrnet

Как нарастить рыбий жир

> стр. 1

Крючок субсидий для лосося и осетра

Повышать рыбный потенциал страны Минэкологии предлагает с помощью бюджетных средств и поправок в законодательство. Профильное министерство уже разработало необходимые изменения в Налоговый, Водный, Земельный кодексы, а также в законы «Об охране, воспроизводстве и использовании животного мира», «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности». Сейчас предложения Минэкологии проходят согласование в госорганах.

По расчетам Минэкологии, в 2021–2023 годах понадобится 6 млрд тенге, по два в год, на повышенные субсидии рыболовам и рыбопереработчикам. Предложено возмещать не 25, а 40% затрат на создание и расширение тех садковых рыболовных

хозяйств, чья мощность будет превышать 40 т рыбы в год, и хозяйств с замкнутым циклом водообеспечения производительностью более 20 т рыбы в год. Аналогичные меры предлагаются для рыбоперерабатывающих цехов мощностью более пяти тонн в сутки. Кроме того, вводятся 50%-ные субсидии на приобретение рыбопосадочного материала, приобретение и содержание маточных стад ценных видов рыб.

Поправки в законы, которые упростят производителям и переработчикам рыбы доступ к водоемам и инфраструктуре, и повышенные субсидии привлекут в отрасль около 500 млрд тенге частных инвестиций, надеются в Минэкологии. Пресноводной рыбой страна обеспечивает себя сама, 95% рыбного импорта в республику приходится на морские и океанические виды рыб и морепродукты. «В целях им-

портозамещения в Казахстане необходимо выращивать лососевых, осетровых, вылавливать сельдевых и кильку в Каспийском море», – заявлял на заседании правительства в октябре министр экологии, геологии и природных ресурсов **Мағзум Мирзағалиев**. Предполагается, что через 10 лет обеспеченность внутреннего рынка осетровыми возрастет с 10 до 65%, а лососевыми – с 6 до 86%, и все это за счет аквакультуры.

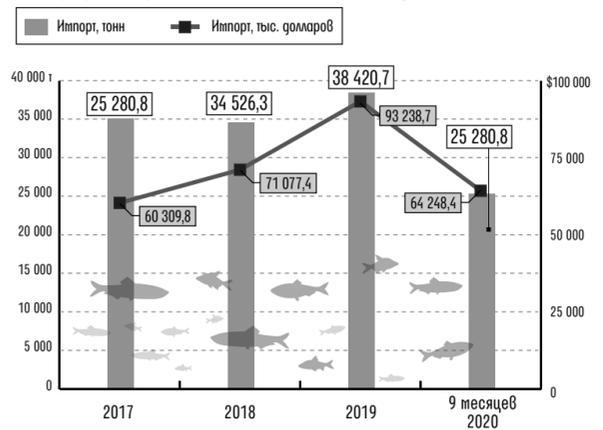
Не съем, так экспортируем

300 тыс. экспортных тонн, по планам Минэкологии, пойдет преимущественно в Россию и Китай. По оценке министерства, приграничные регионы этих стран готовы потреблять до трех миллионов тонн рыбной продукции в год. И как раз на поставки в РФ и КНР нацелены крупные инвесторы, которые готовы вкладываться в казахстанское

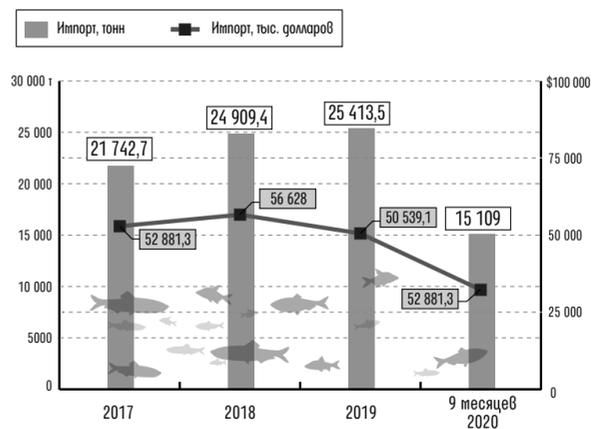
рыбоводство, говорит зампреда ассоциации «Казахрыбхоз» **Серик Тимирханов**. Речь, в частности, идет об инвесторах из Норвегии, которые проявляют интерес к разведению лосося на Каспии. Напомним, Норвегия из-за санкций не может поставлять атлантического лосося в Россию. В настоящее время, по подсчетам Тимирханова, в казахстанской части Каспия выращивается всего около 40 т рыбы в год. Норвежцы интересуются не только Каспием. «Есть предложения европейских фирм поставить в любой точке Казахстана методом погружения УЗВ (устройство замкнутого водообеспечения. – «Курсив») проекты большой мощности – там десятки тысяч тонн рыбы. В основном их интересуется лосось», – рассказывает председатель отраслевой ассоциации.

Проект по выращиванию 2,5 тыс. т лосося в год уже реали-

Импорт рыбы, раков и моллюсков, тонн, по данным КГД, ЕЭК.



Экспорт рыбы, раков и моллюсков, тонн, по данным КГД, ЕЭК.



Источник: данные Комитета государственного контроля и Евразийской экономической комиссии

зуется в Алматинской области. Всю продукцию предприятие собирает поставлять в Китай, сообщил Тимирханов.

Миллионы на корм рыбам

Из 7,4 тыс. т рыбы, выращенной казахстанскими рыбхозами в 2019 году, больше половины (68,7%) – продукция Туркестанской области. Регион получил 332 млн тенге из «общественных» 407 млн тенге субсидий на корм для рыбы (государство компенсирует до 30% от стоимости корма в зависимости от типа хозяйства).

Доступность кормов – действительно один из ключевых вопросов для рыболовов, считает директор ТОО «Kaz Aqua» **Галым Конырбаев**. Проектная мощность его компании – 100 т форели и 300 т карпа в год. «Чтобы выращивать 10 т рыбы, мне надо брать 20 т корма», – говорит Конырбаев. Государство готово субсидировать 20% стоимости корма для них, но предприниматель считает механизм предоставления такой поддержки сложным: сначала хозяйство должно оплатить корм и лишь потом претендовать на субсидию.

Корм для форели и карпа поставляется из Польши и Дании. Стоимость корма в Алматы составляет 600–800 тенге за килограмм. А товарную форель хозяйство Kaz Aqua продает оптом по две тысячи тенге за кило, карпа – по тысяче. Это основная причина, почему Конырбаев перестал покупать польский корм и пытается смешивать необходимые для его производства ингредиенты самостоятельно. Но для этого нужно специальное оборудование – экструдер. Чтобы поставить кормоцех на пять тонн продукции ежемесячно, ему необходимо вложить в покупку оборудования и строительство ангара 15–20 млн тенге – именно на это предприниматель и хотел бы получить субсидии.

После того как в хозяйстве появится собственный кормоцех, стоимость корма значительно снизится. «Себестоимость корма составит 200–250 тенге за

килограмм», – приводит свои расчеты глава Kaz Aqua.

Собственное производство корма есть у ТОО «Kaz Organic Product», проектная мощность которого составляет 10,5 тыс. т рыбы (10 тыс. т африканского сома и 500 т белой рыбы) в год. Директор компании **Алексей Щетинин** говорит, что в 2019 году, когда проект был запущен, выращено около 500 т рыбы, в текущем году – более 1000 т.

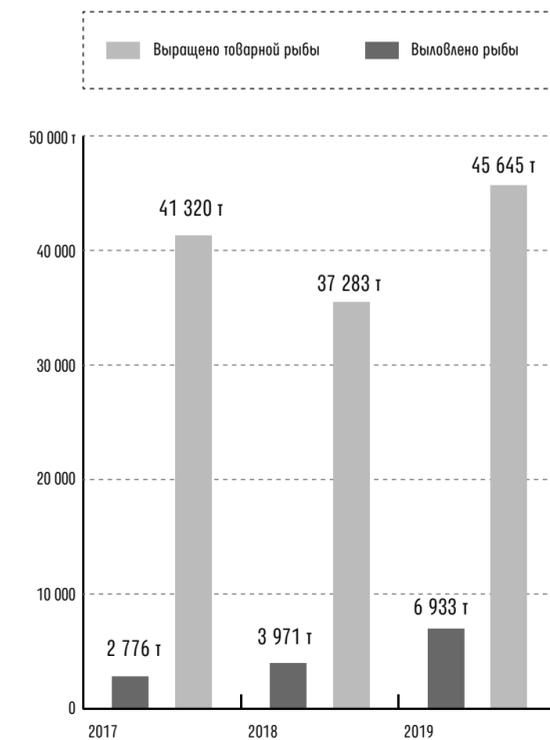
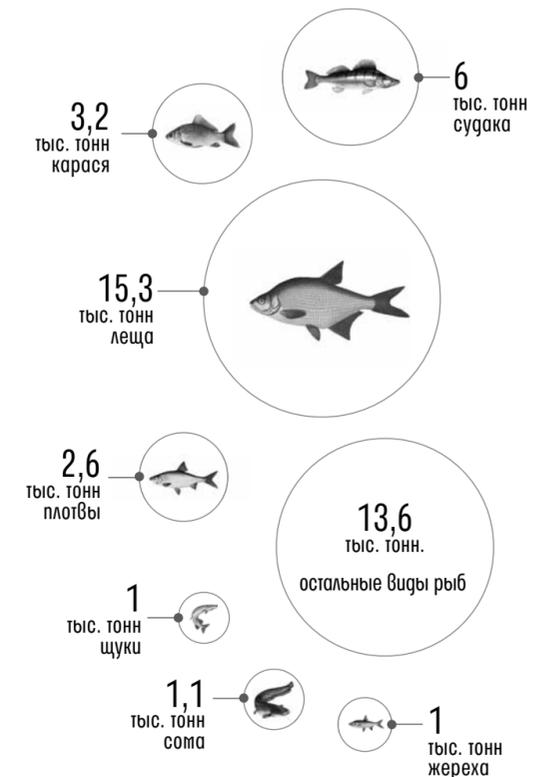
«Компания может выращивать гораздо больше количество рыбы, соответствующее полной проектной мощности, но ограничена в рынках сбыта», – объясняет предприниматель. Основным клиентом Kaz Organic Product был HoReCa – именно этот сегмент больше пострадал в результате ограничений из-за пандемии. Выход в розницу для компании осложняется тем, что ее основной аквакультурой является африканский клариус (сом), который местному рынку пока малоизвестен.

Госсубсидии Kaz Organic Product пока не получал, и, по мнению Щетинина, такая поддержка должна предоставляться в первую очередь уже существующим на рынке игрокам. «Субсидирование должно быть адресным, и в первую очередь не стартапов, которые существуют пока лишь на бумаге и в воображении, а уже существующих хозяйств, которые показали серьезность намерений», – говорит Щетинин, который уверен, что такой подход позволит в короткие сроки снизить себестоимость продукции, ее конечную цену и за счет этого увеличить потребление рыбы казахстанцами.

В прошлом году в Казахстане объем потребления рыбы на душу населения составил менее 4 кг (такая цифра получается, если разделить объем рынка на количество населения). Но, по данным Бюро национальной статистики, этот показатель в разы выше и в 2019 году был равен 14,6 кг на душу населения. В Бюро статистики «Курсиву» сообщили, что считают потребление рыбы посредством опроса домохозяйств.

Какую рыбу ловят в Казахстане, по данным Бюро статистики

Выловленная рыба по видам



Примечание: Разница между приведенными в тексте и инфографике данными объясняется различными методиками подсчета и различиями в единицах измерения. Источник: Бюро национальной статистики

Инфографика: Галия Сейтжанова для «Курсива»

Объявления

■ ТОО «Бобек», БИН 971040004005, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 5, д. 23, оф. 116, тел. 8 702 567 81 68.

■ ТОО «EnergoProf-complex», БИН 110540017034, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. «Ақсай, 36», кв. 119, тел. 8 701 726 68 71.

■ ТОО «Russ Enterprise», БИН 181240012315, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 11, кв. 370, тел. 8 776 202 25 40.

■ ТОО «Корпорация Business Step», БИН 140540026920, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 11, ВП-18, тел. 8 778 354 54 54.

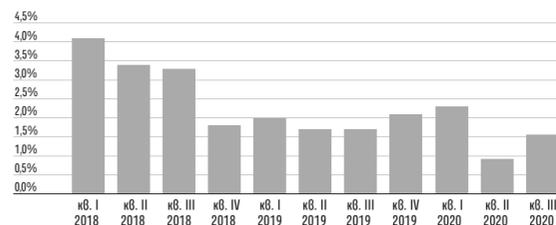
■ ТОО «Global Innovation Group», БИН 140841007257, сообщает о своей ликвидации, претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. «Таусамалы», ул. Рыскулова, д. 94, тел. 8 701 757 28 30.

■ ТОО «Табыс компания», БИН 200840011937, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: В44Н8Г8, Казахстан, Алматинская обл., Карасайский р-н, с. Иргели, жилой массив «Асыл-Арман», д. 83, кв. (офис) 170, тел. 8 778 886 11 43.



Цены на элитную недвижимость сохраняют позитивный тренд...

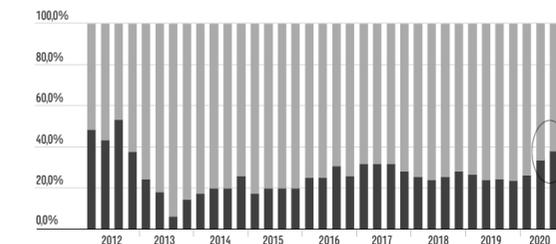
Совокупный индекс – 45 городов (изменение за год, %)



Источник: The Knight Frank Prime Global Cities Index

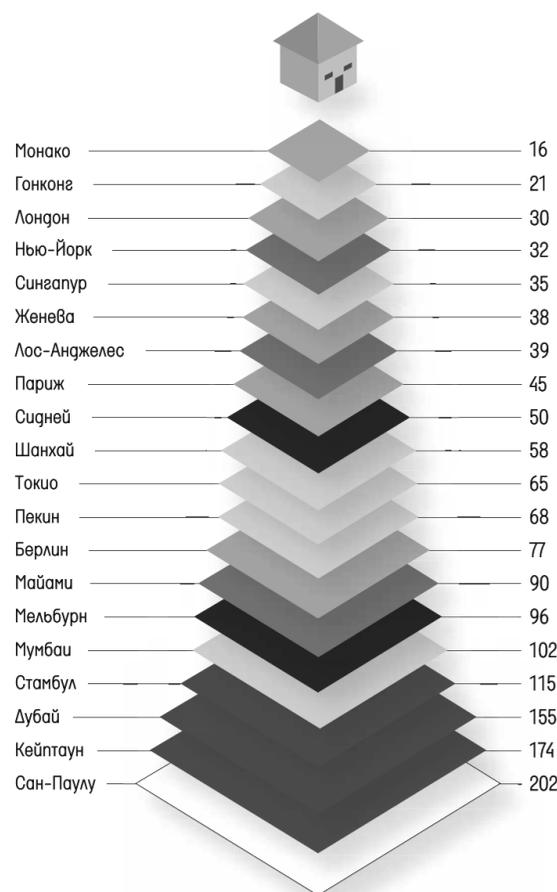
...но число городов, где цены снижаются, стало больше

■ % городов, которые регистрируют снижение цен за год
■ % городов, которые регистрируют повышение цен за год



Источник: The Knight Frank Prime Global Cities Index

Сколько квадратных метров премиальной недвижимости можно купить за \$1 млн в крупнейших городах мира



Источник: Knight Frank Research, Douglas Elliman, Ken Corporation

По расчетам Knight Frank, самое малогабаритное элитное жилье долларовый миллионер сможет приобрести в Монако – 16 кв. м, Гонконге – 21 кв. м и Лондоне – 30 кв. м.

Жилье в Нью-Йорке обойдется в два раза дешевле, в Париже – в три раза дешевле, а в Токио – в четыре раза дешевле, чем в карликовом европейском княжестве. В этих городах на миллион можно купить 32 кв. м, 45 кв. м и 65 кв. м соответственно.

Но самое «экономное» жилье продают на Ближнем Востоке, в Южной Америке и Африке. В роскошном Дубае за один миллион долларов можно приобрести 155 элитных «квadrатов», что почти в 10 раз больше, чем в Монако. В портовом Кейптауне можно стать обладателем 174 кв. м, а в финансовом центре Бразилии – Сан-Паулу – приобрести 202 кв. м премиального жилья.

Для сравнения – в Нур-Султане, по данным karter.kz, самые дорогие новостройки элит-класса обойдутся в \$2 тыс. за кв. м, а в Алматы – \$3 тыс. за «квadrат». Соответственно, на миллион долларов в мегаполисах Казахстана можно купить жилье площадью 500 кв. м и 333 кв. м.



Фото: Depositphotos/Ita. lmta

Как пандемия изменила цены на элитное жилье

Элитное жилье продолжает дорожать в тех городах, которые более успешно справляются с пандемией. По данным Knight Frank, за год стоимость квадратного метра в Окленде выросла на 13%, в Маниле – на 10%, в Шэньчжэне – на 9%.

Наталья КАЧАЛОВА

Международная консалтинговая компания Knight Frank опубликовала свой Индекс цен на элитную недвижимость (Prime Global Cities Index) по итогам III квартала 2020 года. Этот индекс фиксирует изменения стоимости жилья премиум-класса в 45 городах мира.

В годовом выражении цены на такое жилье в городах, которые попадают в индекс, выросли в среднем на 1,6%. Это лучше показателя II квартала (+0,9%) – тогда были зафиксированы самые низкие с конца 2009 года темпы годового роста. В то же время доля мегаполисов, где отмечено снижение цен, увеличилась с 23% в конце 2019 года до 38% в III квартале 2020-го.

Больше всего, отмечают аналитики, недвижимость подорожала в крупных городах тех стран, которые более успешно справляются с пандемией и чьи экономические показатели – в плюсовой зоне.

Лидером рейтинга стал Окленд – в годовом выражении жилье там подорожало на 12,9%, и это позволило новозеландскому мегаполису за полгода подняться на 36 позиций в рейтинге городов с самой дорожающей элитной недвижимостью. Занявшая второе место филиппинская Манила (+10,2%) демонстрирует устойчивый рост цен в течение всего 2020 года и в предыдущих кварталах занимала первую строчку рейтинга. Замыкает тройку Шэньчжэнь (+8,9%) – этот город, не попадавший в рейтинг в I и II кварталах текущего года, в III квартале показал восстановление цен.

Кроме Манилы, устойчивый рост цен отмечен в Сеуле (+7,4%), который поднялся на 18 строк с начала года. Дорожает элитная недвижимость в Цюрихе (+7,3%), Женеве (+6,1%) и Стокгольме (+4,6%).

В начале 2020 года после нескольких лет снижения стали восстанавливаться цены на элитное жилье в Лондоне, Нью-Йорке и Ванкувере. Но сохранить позитивный тренд удалось только канадскому мегаполису – там по итогам III квартала цены выросли на 6,6% год к году. Два других крупных города снова в зоне снижения: Лондон –4,5%, Нью-Йорк –4,1%.

Замыкают Prime Global Cities Index Сингапур (–6,1%), Бангкок (–5,4%) – здесь отрицательная динамика цен сохранялась в течение всего года.

Элитное жилье подорожало во всех отслеживаемых городах Ав-

ИНДЕКС ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, III КВАРТАЛ 2020 ГОДА

Город	Регион	Изменение цен за год, % III кв. 2019 – III кв. 2020	Изменение цен за квартал, % II кв. 2020 – III кв. 2020	
1	Окленд	Австралазия	12,9%	0,1%
2	Манила	Азия	10,2%	0,0%
3	Шэньчжэнь	Азия	8,9%	2,2%
4	Торонто	Северная Америка	8,4%	3,8%
5	Сеул	Азия	7,4%	3,9%
6	Цюрих	Европа	7,3%	1,9%
7	Ванкувер	Северная Америка	6,6%	1,8%
8	Лос-Анджелес ^{1,2}	Северная Америка	6,2%	2,7%
9	Женева	Европа	6,1%	1,6%
10	Шанхай	Азия	5,7%	2,1%
11	Сан-Франциско ³	Северная Америка	5,5%	1,9%
12	Майами ^{1,3}	Северная Америка	4,9%	1,9%
13	Стокгольм	Европа	4,6%	4,3%
14	Эдинбург	Европа	4,0%	2,3%
15	Франкфурт	Европа	3,8%	1,8%
16	Сидней	Австралазия	2,3%	–1,5%
17	Перт	Австралазия	2,2%	–1,3%
18	Голд-Кост	Австралазия	1,8%	–0,7%
19	Гуанчжоу	Азия	1,6%	1,7%
20	Вена	Европа	1,5%	0,1%
21	Токио ²	Азия	1,3%	–0,2%
22	Москва	Россия и другие страны СНГ	1,3%	–1,4%
23	Брисбен	Австралазия	1,1%	–1,4%
24	Берлин	Европа	0,9%	1,4%
25	Тайбэй	Азия	0,7%	0,0%
26	Мельбурн	Австралазия	0,3%	–0,7%
27	Дели	Азия	0,2%	–0,1%
28	Бухарест	Европа	0,1%	0,1%
29	Париж	Европа	–0,5%	–2,1%
30	Пекин	Азия	–0,5%	0,6%
31	Санкт-Петербург	Россия и другие страны СНГ	–0,6%	–0,1%
32	Джакарта	Азия	–1,0%	0,0%
33	Мумбаи	Азия	–1,3%	–0,7%
34	Бангалор	Азия	–1,4%	–1,5%
35	Монако	Европа	–3,3%	0,0%
36	Мадрид	Европа	–3,5%	–1,6%
37	Куала-Лумпур	Азия	–3,6%	–1,1%
38	Дубай	Средний Восток	–3,7%	–1,7%
39	Дублин	Европа	–4,1%	–0,3%
40	Нью-Йорк	Северная Америка	–4,1%	–1,3%
41	Лондон	Европа	–4,5%	0,2%
42	Найроби	Африка	–5,3%	–1,1%
43	Гонконг	Азия	–5,4%	–1,5%
44	Бангкок	Азия	–6,0%	0,0%
45	Сингапур	Азия	–6,1%	–1,1%

Примечания: данные по Нью-Йорку относятся к Манхэттену; данные по Лос-Анджелесу, Майами и Сан-Франциско относятся к августу 2020 года. Данные по Шэньчжэню отражают 9-месячное изменение в процентах. Данные по Вене относятся ко II кварталу 2020 года.

¹ На основе средних цен на высококлассное жилье в районе метро.

² На основе всех контрактов свыше 100 млн иен.

³ Предварительные данные.

Источник: данные глобальной сети Knight Frank, Ken Corporation, StreetEasy, S&P CoreLogic Case-Shiller, ZIEGERT Research/ ImmobilienScout 24, Svensk Maklarstatistik

стралазии (6 из 6), большинстве городов Северной Америки (5 из 6) и Европы (8 из 13), а также половине городов Азии (8 из 16) и стран СНГ (1 из 2). В первой десятке рейтинга – четыре азиатских города, три североамериканских, два европейских и один из Австралии.

Директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank

Марина Шалаева объясняет успех азиатских стран реализацией отложенного спроса со стороны инвесторов. Именно азиатские рынки первыми показали признаки восстановления, а инвестиции в сектор недвижимости здесь составляют значительную часть ВВП страны.

В Европе, напротив, за лето спрос не успел полностью вос-

становиться, а затем началась вторая волна пандемии, поэтому большинство европейских городов не вошло в десятку лидеров рейтинга, прокомментировала Шалаева.

Из стран СНГ в индексе представлены лишь Москва (+1,3%) и Санкт-Петербург (–0,6%). Казахстанские мегаполисы в рейтинг элитной недвижимости Knight Frank не вошли.

Какой бокал, какой перляж!

Как по пузырькам определить хорошее шампанское



Винный символ Нового года – бокал шампанского. Слово «шампанское» стало именем нарицательным для всех игристых вин, но это – неправильный подход. Где подвох? Разберемся в разнице происхождения этих волшебных пузырьков и подберем их к новомуднему празднику.

Анастасия НАУМЕЦКАЯ,
шеф-сомелье Vinoteca Mega

Существует два принципиально разных метода производства игристых. Классический, он же méthode champenoise (шампенуа), или традиционный метод – это метод производства игристого вина путем вторичного брожения и выдержки вина на осадке в бутылке. Длительность выдержки на осадке напрямую влияет на нюансы аромата и вкуса вина.

Другой метод – метод Шарма или резервуарный – более простой и дает возможность произвести большой объем игристого вина. Его отличие от классического метода в том, что технология производства проще, брожение происходит не в бутылке, а в больших нержавеющей чанах. Это существенно ускоряет и упрощает производство, снижая итоговую стоимость вина. Аромат и вкус игристого теряют в насыщенности, но становятся более легкими и фруктовыми.

Классика. Шампанское

Оригинальным, то есть настоящим, шампанским может считаться и называться лишь то, что произведено во французском регионе Шампань. И никак иначе. Ароматические и вкусовые характеристики этого знаменитого вина настолько многогранны, а история практически каждого дома, производящего шампанское, настолько интересна, что, покупая бутылку шампанского, вы действительно приобретаете частичку истории Франции.

Шампанское – всегда дорогое вино, но идеально соответствующее духу праздника, и уж тем более главного праздника года. Белое, розовое, редкое винтажное – истинное наслаждение и всегда маленькое волшебство, которое призвано исполнять новогодние желания! Сегодня более 90% всего шампанского производится в категории брют (Brut), в нем сахар почти не чувствуется.

При сборе винограда для шампанского техника не используется, весь процесс происходит вручную, чтобы доставить ягоды к прессу в идеальном состоянии. Шампанское делают из строго определенных сортов, их семь, но, как правило, те вина, которые представлены на рынке Казахстана, произведены из Пино Нуара, Пино Менье (это красные сорта винограда) и Шардоне (белый сорт). Если на этикетке шампанского вы видите надпись «Blanc de blancs» или «Blanc de noirs» – это значит, что шампанское из 100% Шардоне или, во втором случае, из Пино Нуара или бленда двух красных Пино. Оба варианта можно найти в хороших винотеках.

Классика. Креман

А если не шампанское, но игристое, созданное также по классическому методу. Бывает так? Конечно.

Интересные игристые аналоги из других французских регионов и других стран стоят более демократично, но тоже отлично подойдут к новомуднему столу.

Любое французское игристое вино, произведенное методом шампенуа, или, как вы уже знаете, классическим методом, называется Crémant (креман). Оно изготовлено по такой же технологии, что и вина Шампани: традиционная выдержка в бутылке на осадке. Хороший креман – достойная альтернатива, которая стоит в два раза меньше, чем шампанское. В винотеках Алматы и Нур-Султана есть чудесные креманы из Эльзаса, Бургундии, Бордо, Долины Луара и региона Лиму.



Классика. Кава

Достойной альтернативой шампанскому, щадящей новогодний бюджет, может стать также хорошая кава (Cava) – знаменитое испанское игристое вино, сделанное методом вторичного брожения в бутылке. Кава на нашем рынке представлена широко, от недорогой до винтажной (с указанием определенного года производства).

Классика. Франчакурта

Если хочется более редкого игристого, но все также изготовленного по классическому методу, стоит обратить внимание на итальянское игристое вино Franciacorta (франчакурта). Как правило, оно чуть более фруктово и не такое минеральное во вкусе, как шампанское. Однако в силу того же дорогостоящего и трудоемкого метода производства цена франчакурты довольно высока.

Метод Шарма. Просекко

И, наконец, всем известное и популярное игристое – просекко (Prosecco). Метод Шарма, используемый при его производстве, не единственная существенная разница с игристыми, созданными по классическому методу. Просекко делают преимущественно из сорта винограда Глера, который был известен еще во времена римлян. Впрочем, тогда игристое вино из этого сорта не производили (метод Шарма был запатентован в 1907 году). Емкости из нержавеющей стали позволяют сохранить свежие цветочные и персиковые ароматы Глеры, поэтому просекко легко пьется и достаточно вариативно по содержанию сахара, что позволяет учесть разные вкусы в одной компании. Выбирайте просекко только от хорошего производителя и тогда это игристое порадует вас ароматом!

Метод Шарма. Москато де Асти

Хочется свежих, но при этом сладких пузырьков? Легкое (всего 5–5,5%) и свежее, нежное полусладкое итальянское игристое Moscato d'Asti (Москато де Асти) – вариант игристой сладко-ежки! Яркое, ароматное (мускат!) это замечательное игристое станет отличным сопровождением новогоднему вечера как для молодых людей, так и для наших родителей: поскольку и те, и другие, по моим наблюдениям, не слишком любят сухие игристые вина, даже звездные шампанские брюты. Москато де Асти легко можно найти в винотеках и винных магазинах.

Метод Шарма. Ламбруско

Еще в Италии, в регионе Эмилия-Романья, делают ламбруско (названное так в честь целой семьи одноименных сортов винограда, из которых оно производится). Это совсем простое и легкое игристое, которое лучше выбирать на празднование окончания школы или поступления в колледж. Для настроения новогоднему вечера лучше подойдет более серьезное игристое. Не бойтесь спрашивать кавистов в винотеках о методе производства и сортах винограда – это всегда интересно знать.

Поднимающиеся со дна бокала пузырьки называются перляжем (от французского слова perle – «жемчуг»). И, например, в бутылке шампанского содержится около 100 миллионов таких пузырьков-жемчужинок. В хорошем шампанском пузырьки мелкие, перляж деликатный, но долгий, с изящными спиральными каскадами. В просекко пузырьков меньше и их игра не такая долгая (все дело в методе – помните, да?).

Главное, чтобы насладиться игрой и букетом в полной мере, не забудьте предварительно охладить бутылку и подобрать правильные бокалы. Традиционно к игристому выбирают вытянутые бокалы-флейты, и это всегда выглядит эффектно. Но тренды винной культуры, которые тоже меняются со временем, сейчас говорят о том, что лучше прочувствовать аромат и вкус шампанского можно в бокалах для белого вина. Нюансы аромата раскрываются в них ярче и детальнее!

