

# КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
СУММА РАСТЕТ

стр. 3

РЕСУРСЫ:  
УРАНОВЫЙ ГОРИЗОНТ  
ПЛАНИРОВАНИЯ

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:  
УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ  
В ЧЕТЫРЕ КЛИКА

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:  
КУДА КАЗАХСТАНЦЫ ПОЕДУТ  
НА НОВЫЙ ГОД

стр. 11

kursiv.media 
 kursiv.media 
 kursivmedia 
 kursiv.media 
 kzkursivmedia

**K** Kursiv Research  
Ratings

## Отскочили с низкой базы

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

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

Аскар МАШАЕВ

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

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

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

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

&gt; стр. 6



Фото: Илья Ким

## Заправить полную корзину

Зачем автозаправочные сети развивают нетопливный сегмент

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

Анастасия МАРКОВА

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

&gt; стр. 9

## Кто как содержится

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

Виктор АХРЁМУШКИН

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

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

Содержание топов

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

&gt; стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock.com/viral

## Стресс по осени считают

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

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

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

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

&gt; стр. 10



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



## КОГДА В КАЗАХСТАНЕ ПРОХОДИЛИ ВСЕНАРОДНЫЕ ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ

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

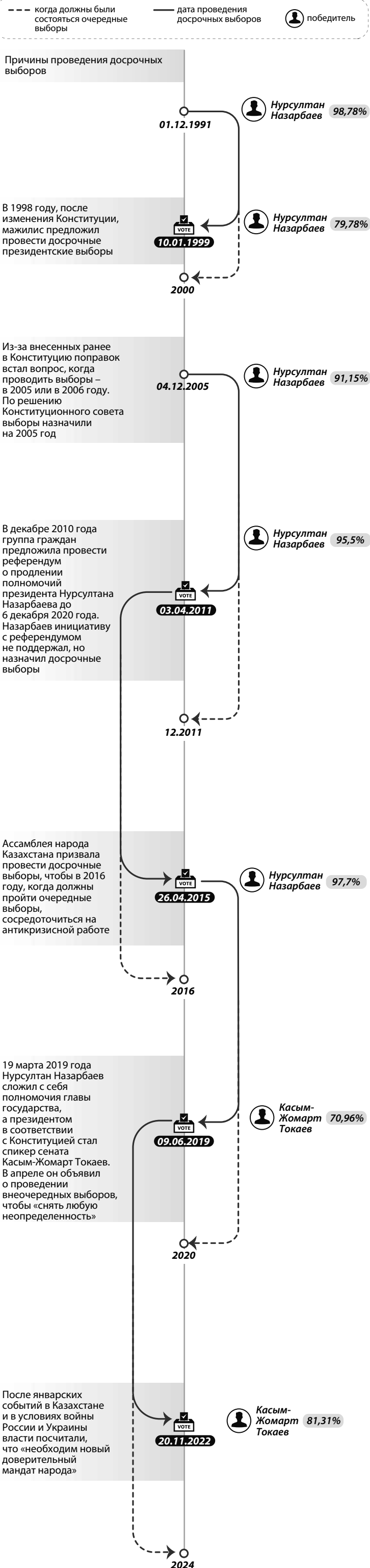


Фото: Shutterstock/malesyamart

# Осознанная необходимость

## Зачем Минторг вводит новые стандарты халал

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

Ольга ТОНКОНОГ

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

### Очень индивидуальный подход

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

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

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

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

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

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

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

### Цельный подход

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

«Каждый орган по сертификации работает по собственным требованиям.

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

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

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

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

### Рыночное отношение

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

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

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

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

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

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

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

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»:  
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:  
Ирина ОСИПОВА  
Анастасия МАРКОВА

Корректора:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА  
Tel.: +7 (777) 257 49 88  
i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:  
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ  
Tel.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Tel.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimadddinov@kursiv.kz

Представительство  
в Астане:  
РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водро-зеленом  
бульваре», ВР-80, 2-й этаж, оф. 203  
Tel.: +7 (7172) 28 00 42  
astana@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Астане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Tel.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии  
ТОО РПНК «Джуир».  
РК, г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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

# Сумма растет

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

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

Сергей ДОМНИН

### Триллион на НБВ

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

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

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

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

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

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

Промедление при переходе к стратегии углеродной нейтраль-

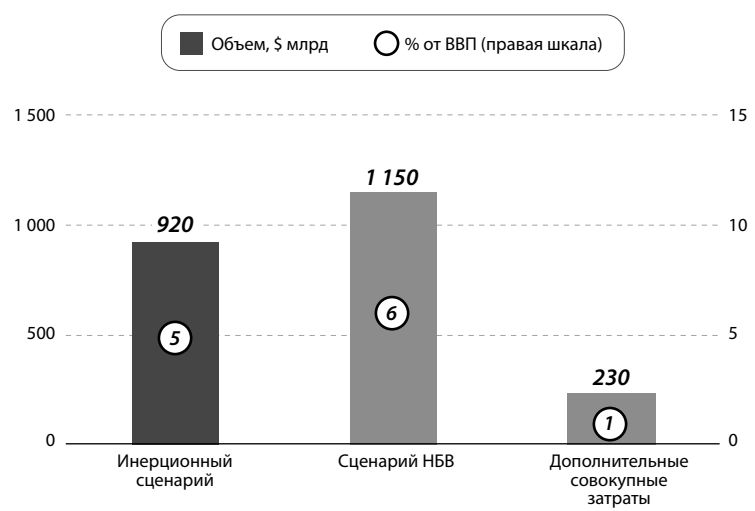
торы доклада. – Затраты растут в связи с тем, что появляется больше объектов инфраструктуры с высокой интенсивностью выбросов, а у предприятий остается меньше времени на разработку низкоуглеродных решений и сокращение затрат на внедрение и применение необходимых технологий. Если сегодняшние уровни угольной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

### Кто больше

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

Всего в электроэнергетику планировалось направить \$305 млрд

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



\* В реальных ценах 2021 года. Источник: ВБ

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

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



Фото: Shutterstock/visualRT

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

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

### Газовый вопрос

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

электроэнергетики и основного ресурса переходного периода для теплоэнергетики.

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

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

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

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

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

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

# В наличии отсутствия

## Почему спрос на ESG-консалтинг в Казахстане пока лишь разогревается

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

Максим СЕМЕЛЯК

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



Фото: NIK\_PX

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

ил, что на соответствующих заседаниях комиссии ни о чем ESG особенно не поднимает и только Казахстан проявляет активную озабоченность в этой сфере.

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

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

финансовые решения и доступ к фондированию.

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

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

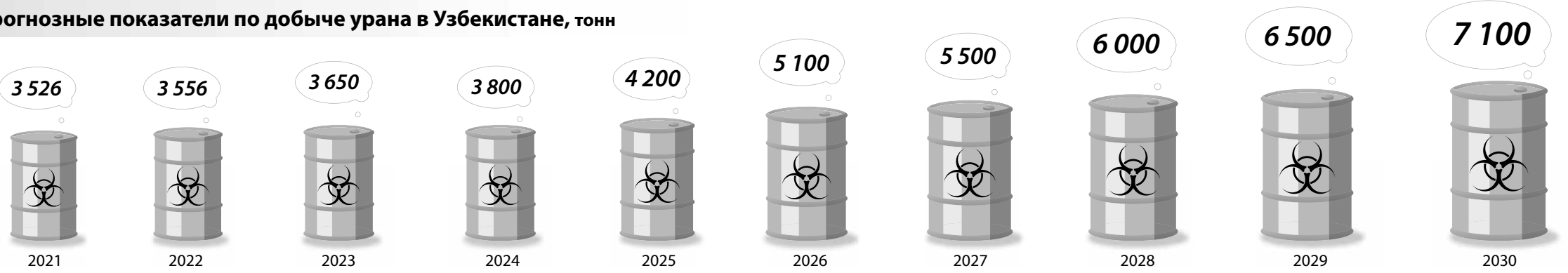
С другой стороны, само словосочетание «не очень быстро» настраивало на некоторую если не эфемерность всех сверхсозданных установок, то по меньшей мере на их растяжимость во времени – с прицелом на поколе-

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

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

## РЕСУРСЫ

Прогнозные показатели по добыче урана в Узбекистане, тонн



# Урановый горизонт планирования

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

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

Вадим ЕРЗИКОВ

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

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

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

### Направление обогащения

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

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

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

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

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

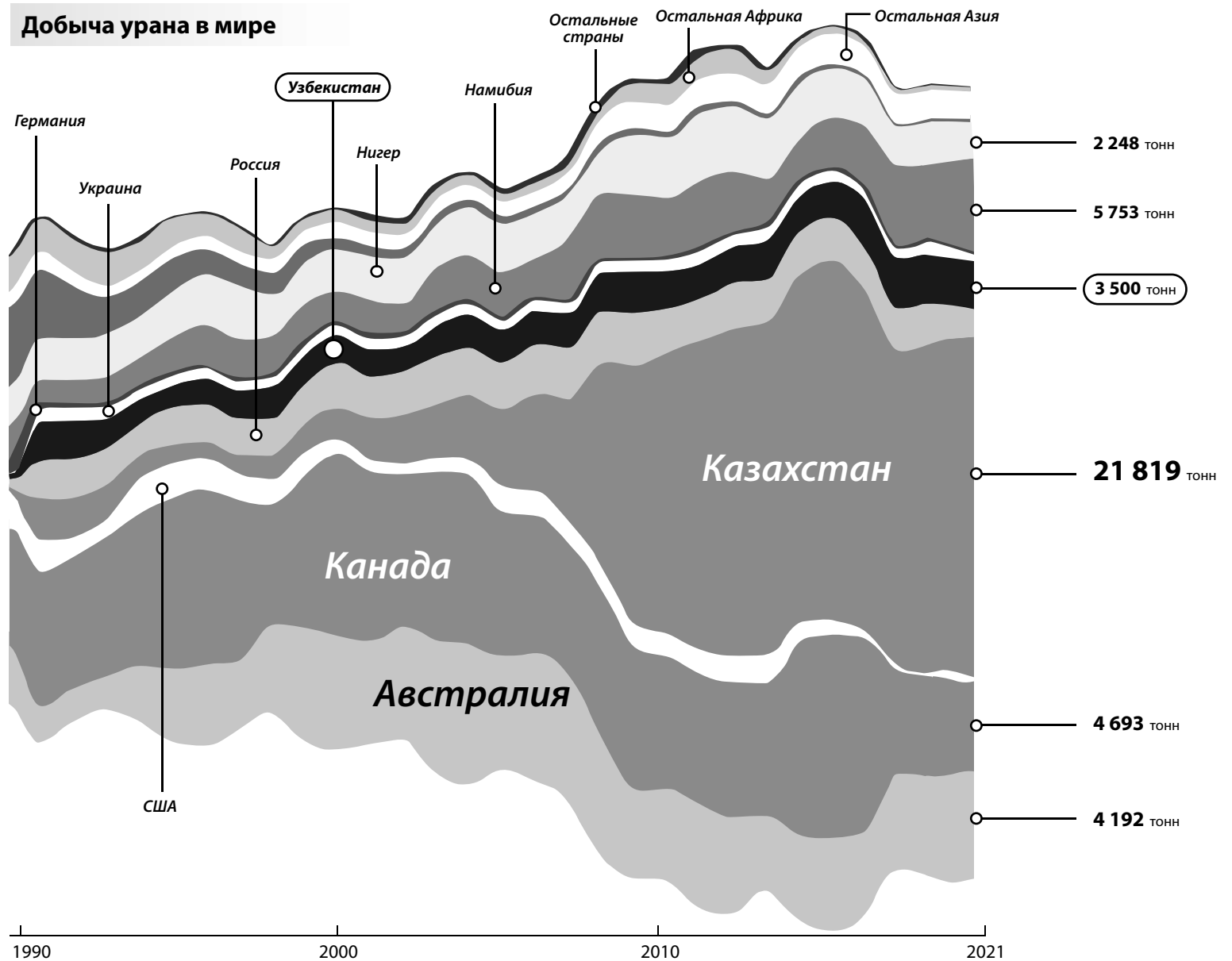
### Инвесторские перспективы

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

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

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

### Добыча урана в мире



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

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

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

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

### Доступ к информации

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

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



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

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

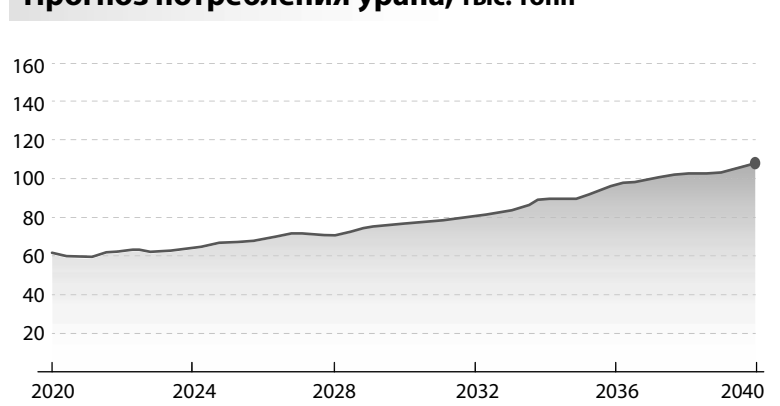
Тем же постановлением доля Госкомгеологии в Nurlikum Mining передается «Навоийуран». А для того чтобы превратить госкомпанию в «современную и конкурентоспособную», ей разработают стратегию развития (для чего наймут международных консультантов), до 1 декабря 2022-го в наблюдательный совет привлекут независимых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

И еще один пункт из постановления президента – ограничение

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

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

### Прогноз потребления урана, тыс. тонн



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

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

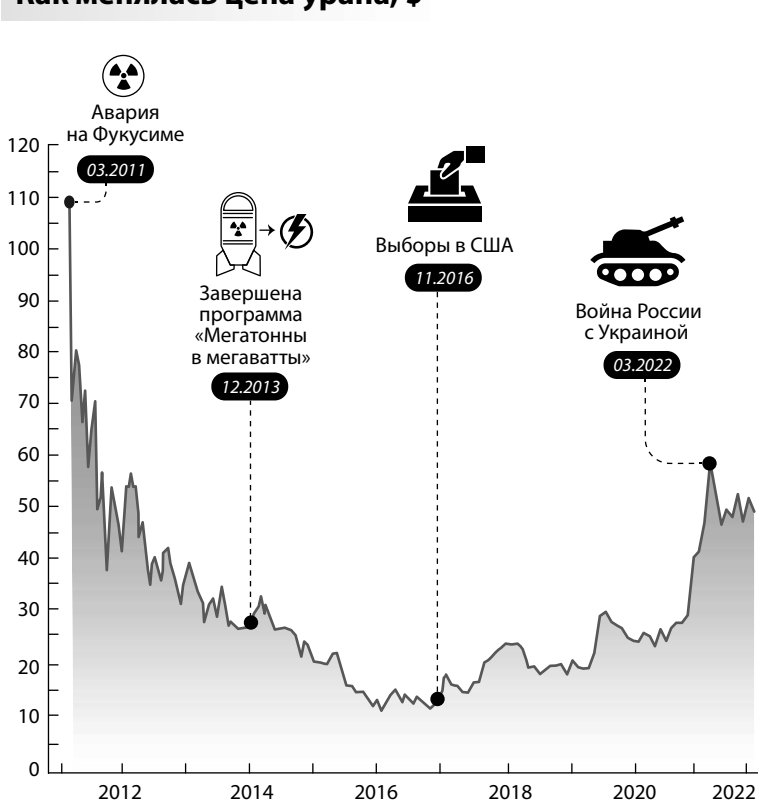
### Предложение под спрос

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

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

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

### Как менялась цена урана, \$



# Кто как содержится

> стр. 1

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

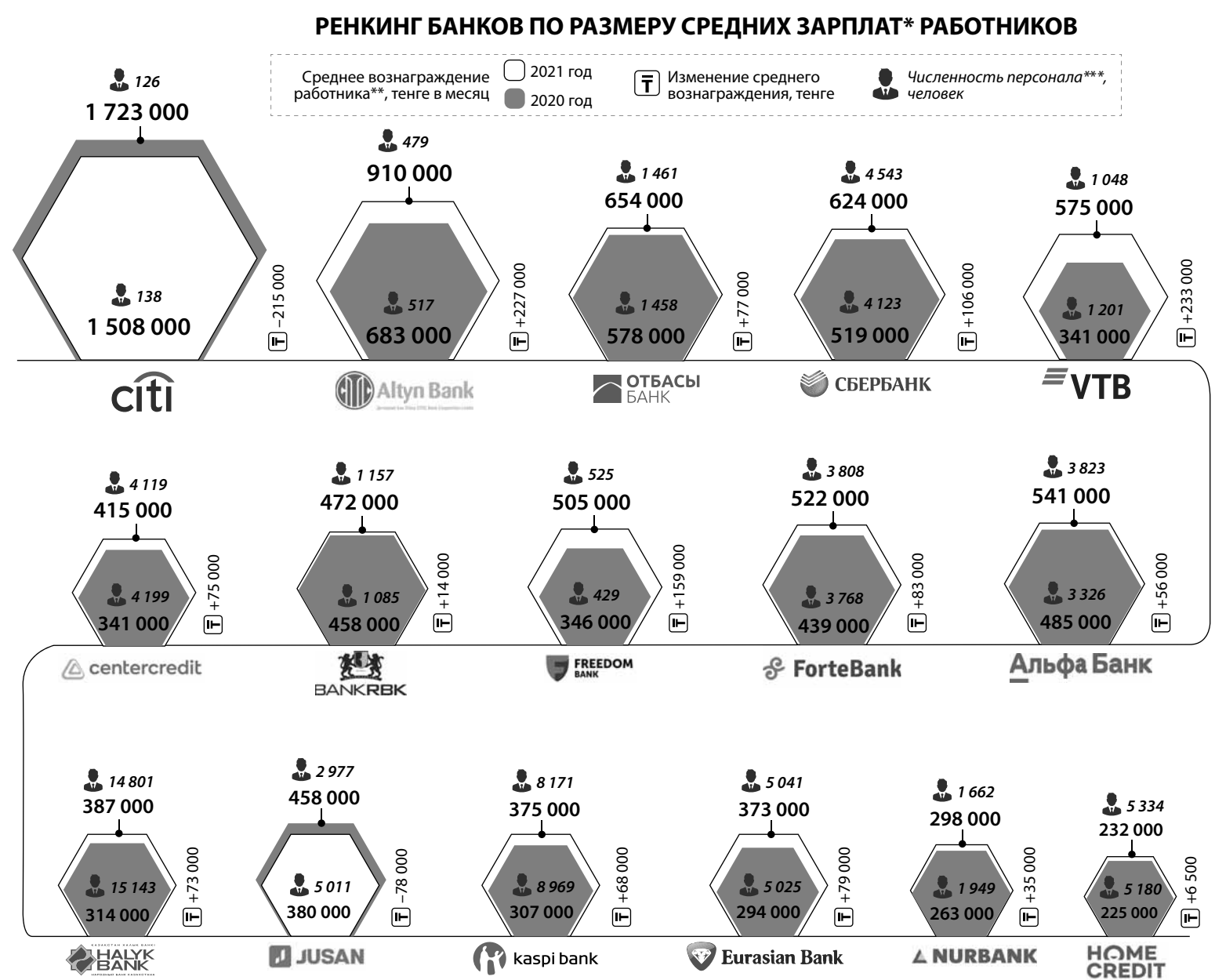
А годом ранее, в 2020-м, топы Jusan были самыми дорогостоящими в секторе безо всяких если. Согласно аудированной отчетности банка, его ключевые управленцы тогда сообща заработали 13,9 млрд тенге. В годовом отчете эта сумма еще выше и составляет 15 млрд тенге для членов СД и правления (11 человек). Даже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

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

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

## Содержание остальных

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



\* Сумма включает налоги и прочие социальные отчисления.  
 \*\* Рассчитано как отношение расходов банка на персонал (без учета вознаграждения, выплаченного членам совета директоров и правления) к численности персонала на конец соответствующего года.  
 \*\*\* На конец года, без учета ключевого управленческого персонала (членов совета директоров и правления).

Источник: расходы на персонал – согласно аудированной отчетности банков; численность персонала – разные источники (аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, ДФО МФ РК, данные пресс-служб); расчеты «Курсива»

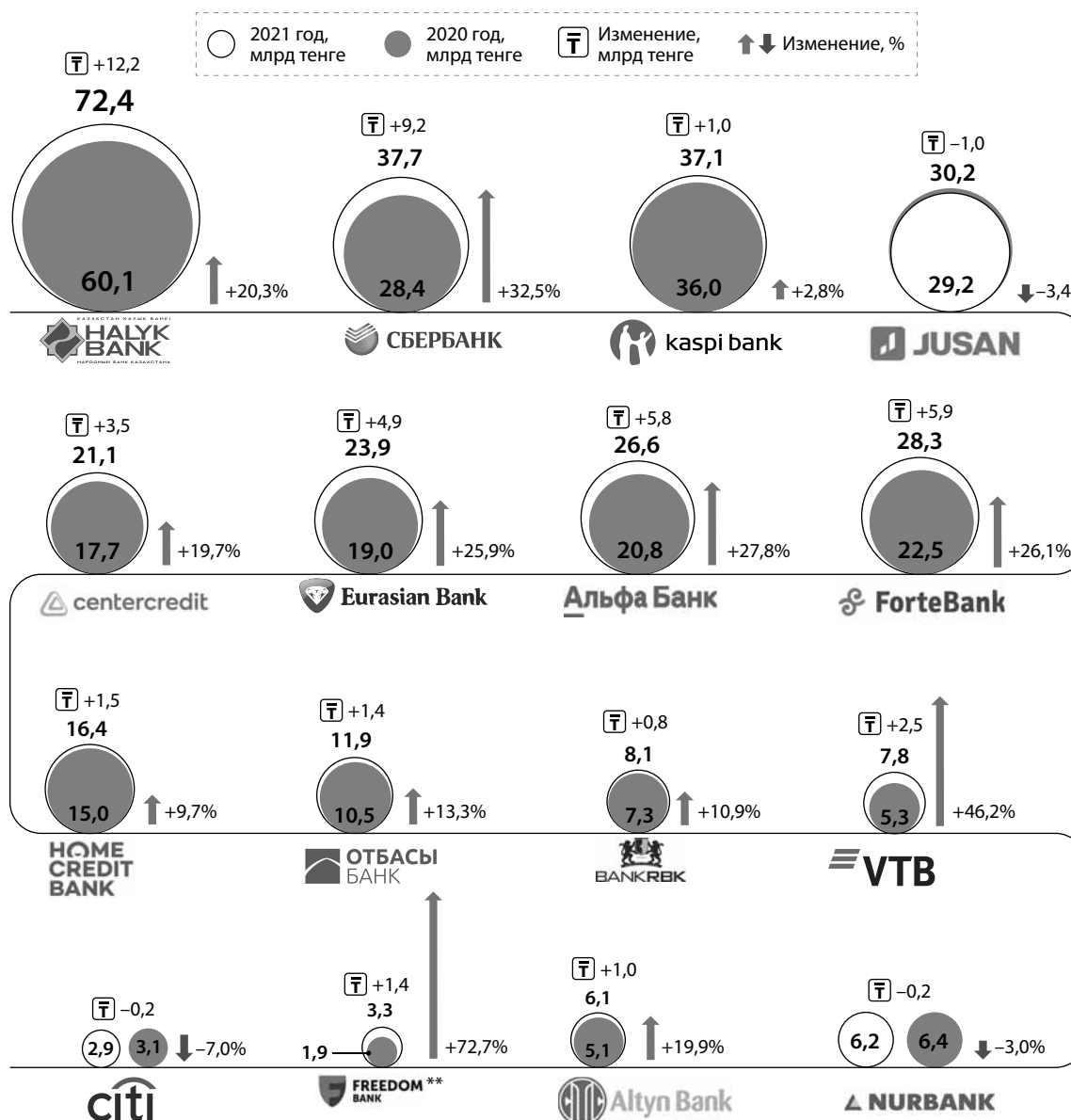
том или ином БВУ. Сама по себе эта средняя цифра тоже мало о чем говорит (из-за сильного разброса зарплат внутри каждого банка в зависимости от должности, принадлежности к бэк- или фронт-офису и т. п.), но вполне годится для сравнения уровня оплаты труда в разных банках и оценки динамики роста. Роль лучшего (с меркантильной точки зрения) работодателя в секторе принадлежит Ситибанку, где средняя ежемесячная зарплата в 2021 году составила 1,5 млн тенге при самом маленьком штате в 138 человек. Второе место занял тоже малочисленный Алтын с показателем 910 тыс. тенге. За год средняя зарплата здесь выросла сразу на 33%, притом что вознаграждение ключевого руководства увеличилось лишь на 3,1%. Третья строчка (654 тыс. тенге) досталась государственному Отбасы, от которого ненамного отстал Сбербанк (624 тыс.). Символично, что с недавних пор два этих института являются сестринскими. Отбасы в своем годовом отчете сообщил размеры базовых окладов за 2021 год. По данным банка, у

руководителей структурных подразделений они равнялись 761 тыс. тенге у женщин и 706 тыс. у мужчин, у главных менеджеров и специалистов – 261 тыс. и 293 тыс. тенге соответственно. В подвале рейтинга расположились в основном организации с самым большим штатом, за исключением Нурбанка. Вторым исключением (но уже в позитивном контексте) стал Сбер, которому высокая численность персонала не помешала занять четвертую позицию по уровню средних зарплат. В расчетах по Хоум Кредиту (232 тыс. тенге, минимальное значение на рынке) может содержаться погрешность, связанная с тем, что банк раскрывает только общее количество сотрудников (включая тех, кто зарплату временно не получает) и не приводит информацию по фактической численности. Размер этой погрешности можно оценить на примере Евразийского банка, который в своем годовом отчете сообщает, что в 2021 году в декрете и отпуске по уходу за ребенком находились 116 человек, или 18% от общей численности. Но даже при гипотезе, что тысяча сотрудник

Кредита была в декрете, средняя зарплата здесь составила бы 285 тыс. тенге, и это все равно последнее место в рейтинге. При этом по суммарному уровню вознаграждения топ-менеджеров банк занимает 6-е место в секторе. В 2021-м выплаты шести ключевым управленцам Хоум Кредита выросли на 625 млн, в то время как расходы на остальных сотрудников увеличились на 829 млн тенге. В годовом отчете Халыка отмечается, что в 2021-м банк в рамках системного пересмотра повысил должностные фиксированные оклады сотрудников в среднем на 21%. По расчетам «Курсива», средняя зарплата в Халыке выросла на 23,4% (данные банка косвенно подтверждают корректность наших расчетов). В абсолютном выражении прибавка составила 73 тыс. тенге, и с зарплатой в 387 тыс. тенге Халык занял 11-е место в рейтинге. При этом в банке трудятся почти 15 тыс. человек, и он является крупнейшим работодателем в секторе. У двух банков, по нашим расчетам, среднее вознаграждение коллектива в 2021 году умень-

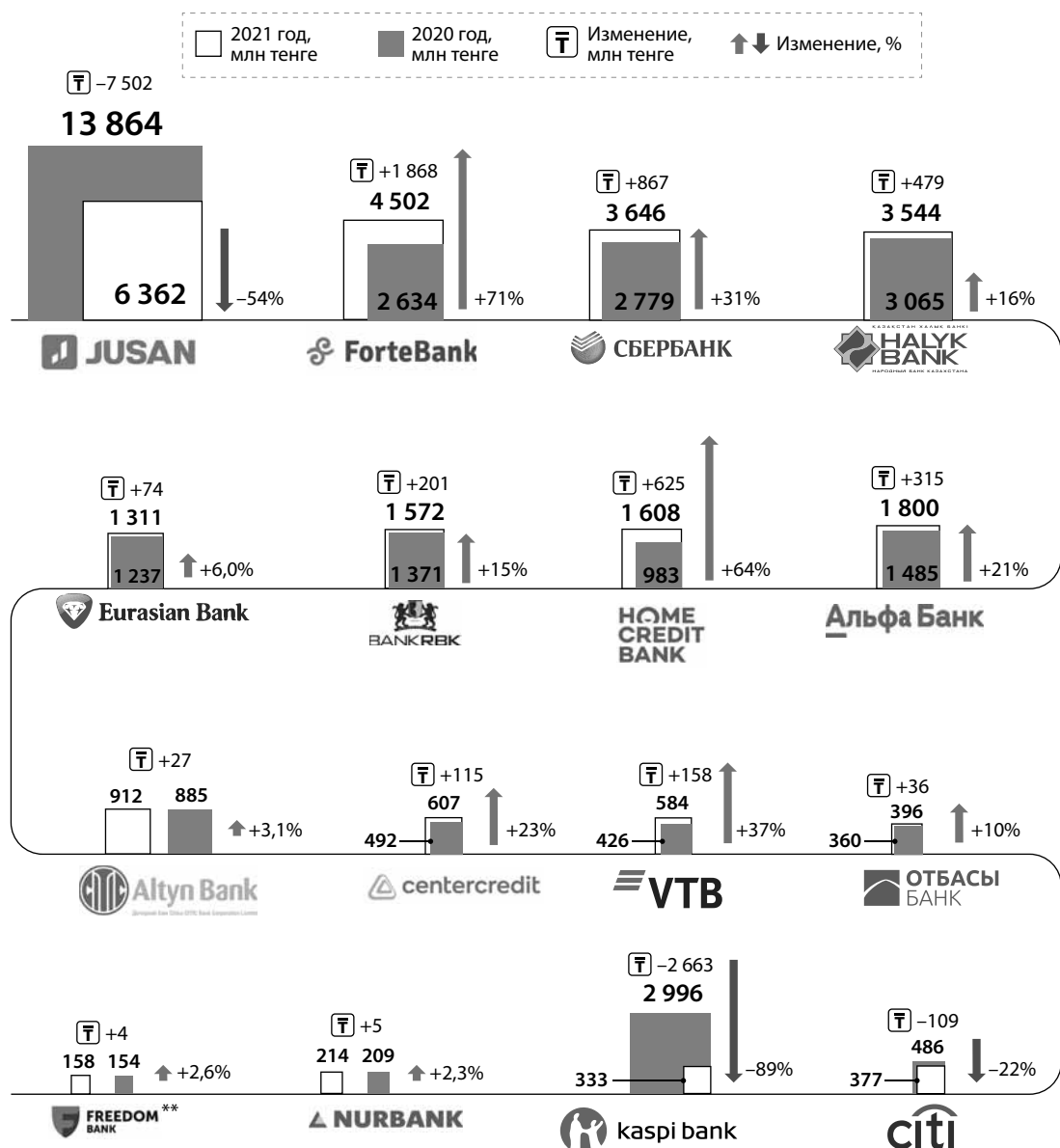
шилось. В Сити, позволяющем себе самые высокие зарплаты, снижение составило 215 тыс. тенге. Этот банк на 7% сократил общие расходы на персонал, в том числе на 22% – расходы на ключевых управленцев. В Jusan средняя зарплата снизилась на 78 тыс. тенге (с 458 тыс. до 380 тыс.). В прошлом году этот банк поглотил АТФ, в результате его фактический штат вырос с 3 тыс. до 5 тыс. человек. Поскольку присоединение завершилось в сентябре, большую часть года сотрудники АТФ получали зарплату в собственном банке, однако в расчетах «Курсива» этот фактор не учтен: данные по размеру штата брались на конец года. Если предположить, что среднегодовая фактическая численность Jusan в 2021-м составляла 4 тыс. человек, то средняя зарплата здесь вырастет до 476 тыс. тенге и банк поднимется в рейтинге на три ступеньки (до 9-го места), опередив Bank RBK, БЦК и Халык. По информации самого банка (из последнего годового отчета), в 2021-м заработная плата работников Jusan выросла на 28%.

## СКОЛЬКО БАНКИ\* ТРАТЯТ НА ПЕРСОНАЛ



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

## СКОЛЬКО БАНКИ\* ТРАТЯТ НА КЛЮЧЕВЫХ УПРАВЛЕНЦЕВ



Источник: аудированная неконсолидированная отчетность банков, расчеты «Курсива»





## ТЕХНОЛОГИИ



Коллаж: Илья Ким

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

## Устроиться на работу в четыре клика

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

Ади ТУРКАЕВ

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

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

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

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

### Охота на синие воротнички

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

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

найма сотрудников и, соответственно, экономии финансов для клиентов.

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

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

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

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

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

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

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

### Новая волна

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

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

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

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

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

Активных клиентов у стартапа около 500, среди них Kaspi,

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

### Кадровый резерв

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

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

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

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

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

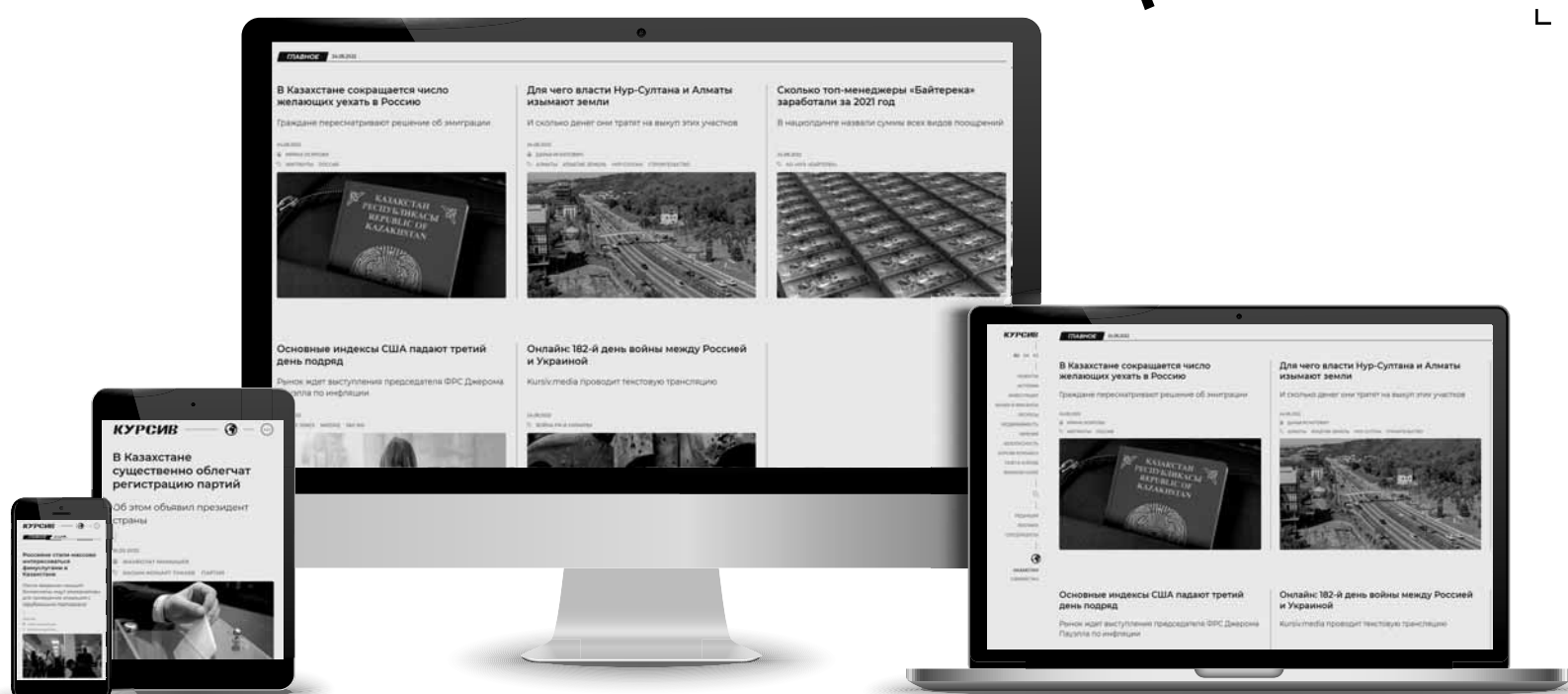
HR Messenger уже поставил рауттол в планы развития. «Считаю направление очень перспективным. Зарубежные стартапы, которые сейчас интегрируют расчеты зарплат с самозанятыми и удаленщиками, сильно растут», – комментирует Руслан Абдулганиев.

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

Узнай больше на [kz.kursiv.media](https://kz.kursiv.media)



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

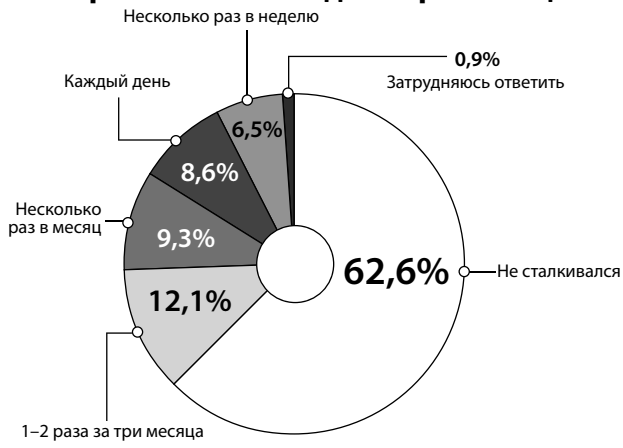






# ТЕНДЕНЦИИ

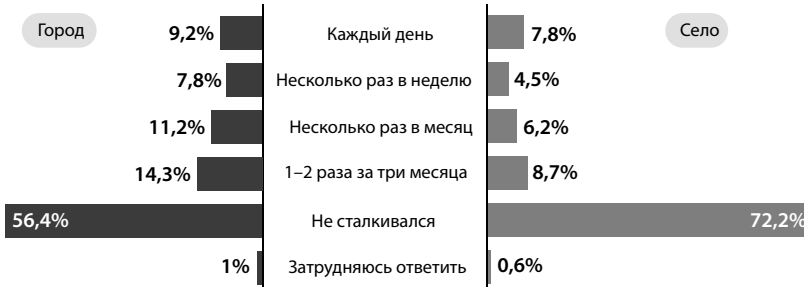
## • Как часто казахстанцы сталкивались со стрессом за последние три месяца



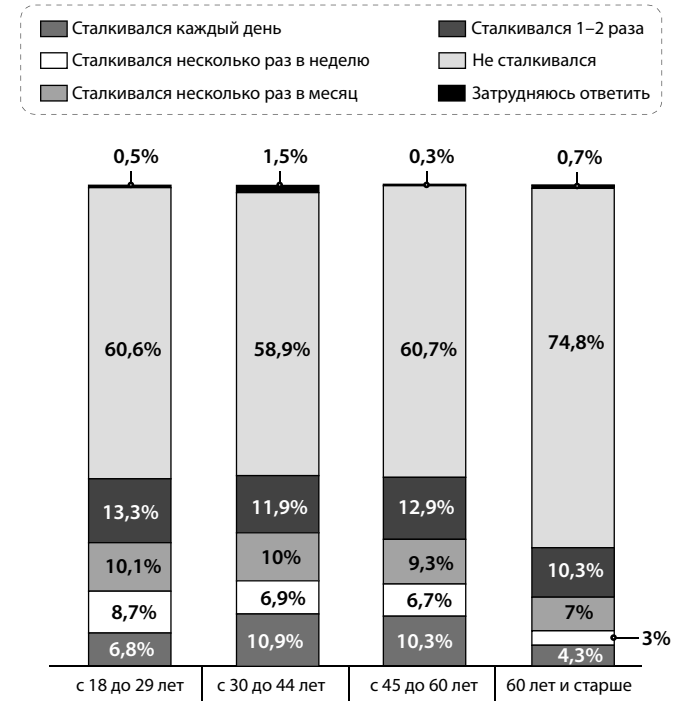
## • Финансовые трудности чаще являются фактором стресса для наименее обеспеченных граждан



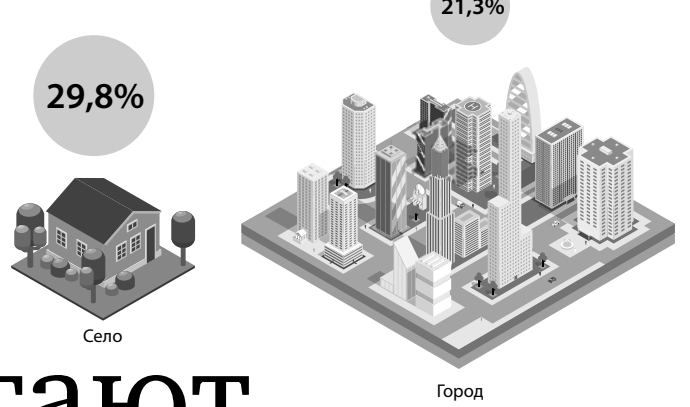
## • Как часто сталкивались со стрессом горожане и сельские жители



## • Как часто сталкивались со стрессом представители разных возрастных групп



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



# Стресс по осени считают

> стр. 1

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

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

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

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



Фото: Shutterstock/morearty

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

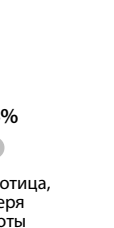
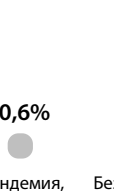
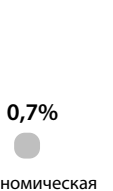
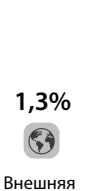
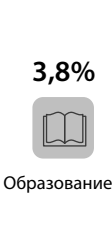
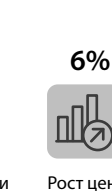
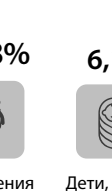
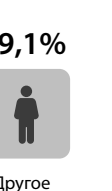
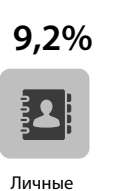
## 35,4%



## 24%



## 23,8%



## • Причины стрессовых ситуаций

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

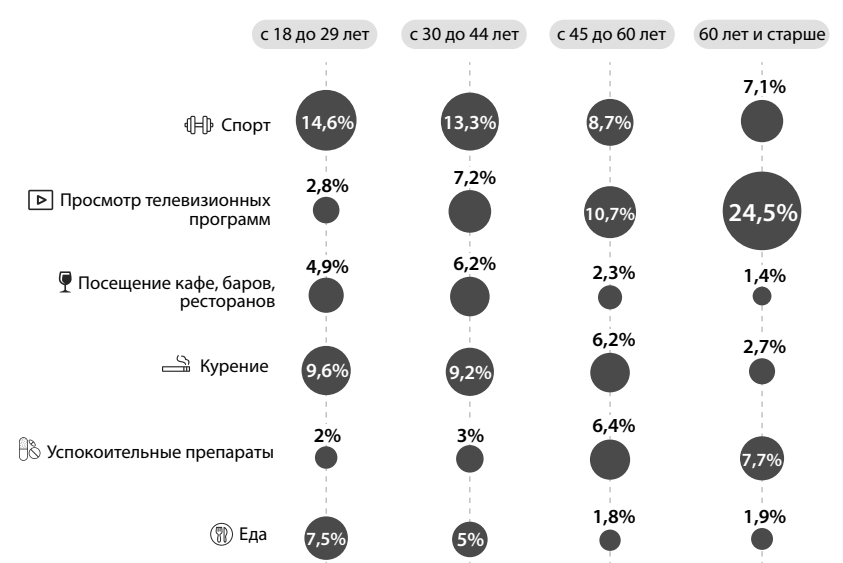
### Чаще, чем раньше (пять практик)



### Реже, чем раньше (пять практик)



## • Способы совладания со стрессом



# Куда казахстанцы поедут на Новый год

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

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

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

## География путешествий

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



чаще путешествовать в этом году. Однако лишь каждый третий турист пересек границу республики – остальные отдыхали на родине.

Из тех, кто в 2022 году выезжал за рубеж, две трети побывали в странах СНГ, 15% посетили страны Ближнего Востока (Турция, Египет, ОАЭ), 10% доехали до Европы, 6% – до стран Юго-Восточной Азии (Таиланд, Вьетнам, Малайзия). Причем некоторые путешественники посетили сразу несколько стран.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Чек в аут

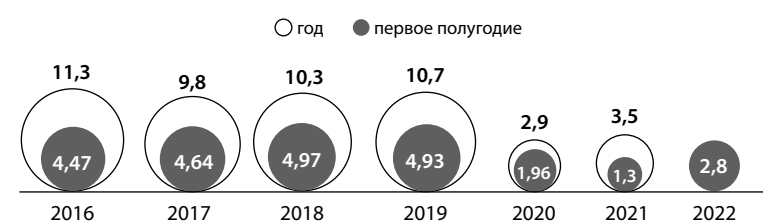
Если по количеству выезжавших за рубеж Казахстан еще не достиг уровня 2018–2019 годов, то по объему денежных средств, потраченных туристами на поездки в дальнее зарубежье, уверенно превысил допандемийные показатели за счет повышения цен, считают в КТА. Стоимость поездок выросла как минимум пропорционально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

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

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

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

## Число казахстанцев, выехавших за рубеж, млн человек



Источник: данные Пограничной службы Комитета национальной безопасности РК

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

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

## Аля Ата, Санта или Тао Куэн?

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

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

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

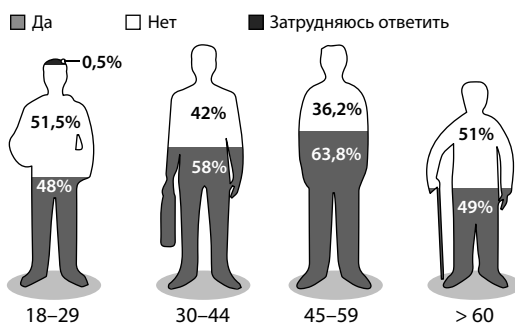
ний период остаются Египет с процентной долей 36% и ОАЭ с 28%», – отмечает коммерческий директор FUN&SUN. Два других популярных направления – Таиланд, который отменил все ковидные ограничения для туристов, и Вьетнам. Обе страны в конце октября восстановили прямое авиасообщение с Казахстаном (вылет из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

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



## ПОРТРЕТ ТУРИСТА

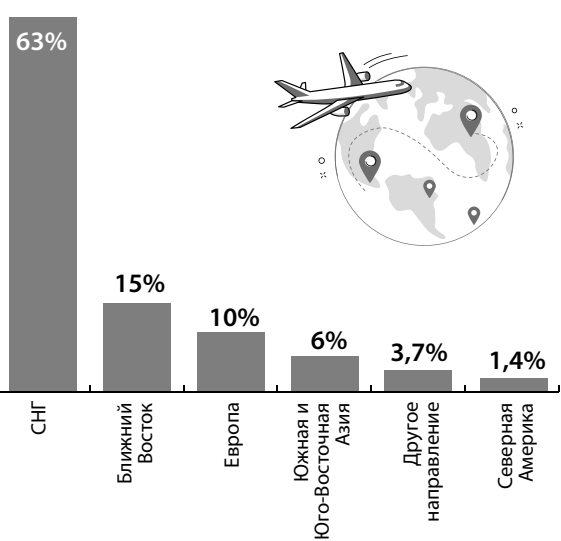
### Вы выезжали за пределы своего населенного пункта?



### Цели поездки

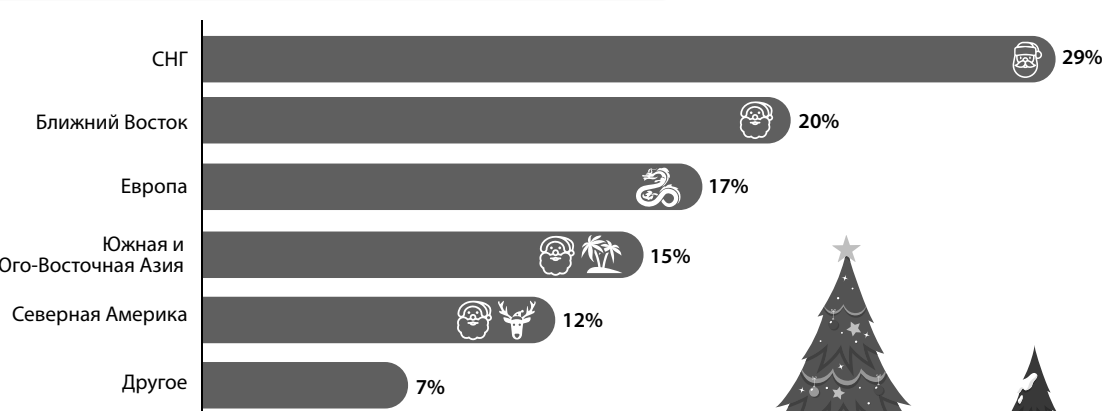


### Направления путешествий



\* Один путешественник за исследуемый период мог посетить несколько стран.

### Где казахстанцы планируют отмечать Новый год



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

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

Источник: Kursiv Research



# Стильные среди властных

«Курсив» выбрал самых-самых стильных первых леди Востока

## Королева Рания (Иордания)

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



Фото: Philippe Lopez/AFP via Getty Images

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

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

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



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

## Мехрибан Алиева (Азербайджан)

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

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

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

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



## Зироатхон и Саида Мирзиёевы (Узбекистан)

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



А возможно, сказывается материнское влияние: первая леди Узбекистана **Зироатхон Мирзиёева** известна своей сдержанностью, в том числе и в одежде. Но это тот самый случай, когда при всем желании остаться незамеченной не удастся: супругу узбекского президента не зря сравнивают с **Жаклин Кеннеди**. Идеально выверенная длина платьев, комплиментарные цвета, всегда безусловная уместность наряда – стиль складывается из мелочей. Особенно если это стиль первой леди. Да и узнать, какие мировые бренды нравятся Зироатхон Мирзиёевой, практически невозможно. В одном нет сомнений: она, как и дочь, очень любит национальное декоративно-прикладное искусство. Уроженка древнего Коканда, она в нем разбирается.

## Шейха Моза (Катар)



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

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



Фото: Kieran Doherty – WPA Wire/Getty Images

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

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