



**Computer**

**Logy Com**

**Technology**

**ЭКСПЕРТ ЦИФРОВЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ**

**ГODOVOЙ ОТЧЕТ 2021**

## Оглавление

	<b>1. Обращение Президента Компании.</b>	4
	<b>2. Информация о Компании.</b>	5
	2.1. Презентация о Компании.	5
	2.2. Дочерние и зависимые компании.	8
	2.3. Производственная структура.	9
	<b>3. Основные события 2021 года.</b>	11
	<b>4. Операционная деятельность.</b>	13
	4.1. Анализ основных рынков, на которых работает АО «Логиком». Рынок ИТ (продажи ПК, Услуг, ПО). Прогнозы. Мировой рынок ИКТ.	13
	4.2. Характеристика основных игроков на рынке корпоративных продаж. Макро- и микроэкономические изменения, произошедшие в 2021 году, их влияние на результаты операционной деятельности «Логиком».	33
	4.3. Структура рынка, маркетинг и продажи. Структура продаж ИТ-рынка и АО «Логиком». Сопоставление результатов с конкурентами, существование и масштаб конкуренции. Сильные и слабые стороны АО «Логиком» в сравнении с конкурентами.	36
	4.4. Информация о продукции (продуктах, услугах), изменения в продукции (продуктах, услугах) за отчетный период, сбытовая и ценовая политика.	40
	4.5. Стратегия деловой активности. Продукция Компании, на которую приходится 10 и более % общего совокупного дохода в 2021 году. Прогноз по обороту и прибыли АО «Логиком».	43
	<b>5. Финансовые показатели Компании. Консолидированный отчет о финансовом положении.</b>	44
	<b>6. Управление рисками.</b>	47
	Цели и политика управления финансовыми рисками. Кредитный риск, риск ликвидности, управление капиталом, методики оценки и допущения.	



## **7. Социальная ответственность и защита окружающей среды.**

51

7.1. Система организации труда работников.

51

7.2. Ответственность в сфере экологии, природоохранной политики.

55

7.3. Участие в благотворительных и спонсорских мероприятиях.

56



## **8. Корпоративное управление.**

57

8.1. Описание системы корпоративного управления листинговой компанией и ее принципов.

57

8.2. Акционерный капитал.

57

8.3. Организационная структура.

58

8.4. Совет директоров Компании.

60

8.5. Исполнительный орган.

61

8.6. Комитеты Совета директоров и их функции.

62

8.7. Внутренний контроль и аудит.

62

8.8. Информация о дивидендах.

62

8.9. Информационная политика в отношении существующих и потенциальных инвесторов, ее основные принципы.

62

8.10. Информация о вознаграждениях.

63

8.11. Отчет о соблюдении листинговой компанией положений кодекса корпоративного управления и/или предпринятых мерах по соответствию ему в отчетном году.

63



## **9. Финансовая отчетность.**

64

Отчет независимого аудитора.

Консолидированный отчет о финансовом положении.



## **10. Основные цели и задачи на следующий год.**

72



## **11. Глоссарий.**

73



## **12. Контактная информация.**

74



## 1. Обращение президента Компании.

### Уважаемые акционеры, инвесторы, партнеры и коллеги!

2021 год открыл для нас новые перспективы для развития после непростого этапа восстановления. Изменения, возникшие на рынке в следствии дистанционной работы всех организаций, способствовали переосмыслению стратегии развития IT-отрасли.

Нарастающая цифровизация бизнеса в 2021 году обрела новую скорость. Компании, которые ранее только размышляли о переходе на «цифру», сегодня пытаются догнать тех, кто уже активно ее использует. В этой ситуации в выгодном положении остается Клиент, что является вечным двигателем развития IT-компании.

Компания «Logusom» с момента своего основания стремилась к инновациям и совершенству. Обновленный рынок бизнеса всегда требует модернизации в области информационных технологий. Совместно с ведущими мировыми партнерами «Logusom» дает лучшие экспертные решения в сфере IT-инфраструктуры.

Вместе с новыми возможностями АО «Логиком» предоставляет передовые видения реализации любых потребностей клиентов. Имея в своем распоряжении высокотехнологичную производственную базу, а также логистический комплекс, мы стремимся к созданию самых оптимальных вариантов решения поставленных задач.

Особо важно отметить коллектив Компании «Logusom». Потенциал креативных и передовых идей сотрудников компании настолько велик, что позволяет с легкостью реализовывать сложнейшие задачи. Обращаюсь с благодарностью к каждому сотруднику - именно ваше трудолюбие и сплоченность позволила Компании не просто подняться на самый высокий уровень, но и поддерживать его, несмотря ни на какие преграды.

Сегодня мы с уверенностью и чувством глубочайшего удовлетворения можем констатировать выполнение намеченных планов и достижение весьма позитивных результатов. Выражаю свою надежду, что 2022 год принесет нам удачу в реализации намеченных планов и укрепит позиции нашей Компании на рынке страны.

С уважением,

**Сергей Швалов**

Президент АО «Логиком»



## 2. Информация о компании.

### Презентация о компании | 2.1

**Акционерное общество «Логиком»** (далее – «Компания»), было создано в соответствии с Уставом и зарегистрировано как юридическое лицо 20 ноября 1998 года (Свидетельство о государственной регистрации № 22715-1910-АО выдано Министерством юстиции РК 20.11.1998г.). Перерегистрация проведена 12 апреля 2005 года.

**Юридический адрес Компании:** Республика Казахстан, 050056, г. Алматы, ул. Аральская, д.8.

**АО «Логиком» - ведущая казахстанская компания, развивающая несколько направлений IT-бизнеса:**

- управление проектами и системная интеграция;
- поставка оборудования, проектирование и интеграция современных ИКТ-решений;
- сервисное обслуживание компьютерной техники на всей территории РК;
- производство компьютерной техники под собственной торговой маркой;
- разработка и внедрение ПО в корпоративном секторе и МСБ.

**Производственная база:**

- ячеистый производственно-складской комплекс с системой автоматизированного учета общей площадью 2,8 Га, соответствующий мировым стандартам качества и функциональности. Общая территория хранения составляет 1 624 ячейки. Ежегодно через склад проходит до 1 500 000 кг, или 18 000 м<sup>3</sup> продукции;

- цех с конвейерной линией мощностью более 600 тыс. ПК в год, который позволяет производить ПК, серверы и ЖК-мониторы под собственной торговой маркой;

- термопласт-аппарат по литью корпусов мощностью 1 млн. изделий в год.

Сегодня АО «Логиком» – команда профессионалов, обладающая всеми возможностями и ресурсами для решения проблем и задач любого уровня сложности в сфере IT.

Доля казахстанского содержания в нашей продукции – от 25%.

## Компании выданы следующие лицензии, разрешение и сертификаты:



**13.10.2000 № 08249** - Государственная лицензия на занятие проектной деятельностью (III категория)

проектирование инженерных систем и сетей, в т.ч. электроснабжения до 35 кВ, до 110 кВ и выше; внутренних систем слаботочных устройств (телефонизации, пожарно-охранной сигнализации), а также их наружных сетей.



**26.09.2002 № 0001741** - Государственная лицензия на занятие деятельностью по передаче данных (в т.ч. услуги интернет и телеграфной связи).



**13.10.00**, замена бланка лицензии произведена **15.02.11 № 001482** - Государственная лицензия на занятие строительно-монтажными работами в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности (III категория).



**13.10.00**, переоформление бланка произведено **22.02.11 № 08249** - Государственная лицензия на занятие проектно-изыскательской деятельностью в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности (III категория).



**17.07.2012 № 107** - Государственная лицензия на осуществление деятельности по разработке и реализации (в т.ч. иная передача) средств криптографической защиты информации.



**12.11.2012 № 12017285** - Государственная лицензия на осуществление строительно-монтажных работ (II категория) монтаж технологического оборудования, пусконаладочные работы; устройство инженерных сетей и систем, включающее капитальный ремонт и реконструкцию.



**12.11.2012 № 12017286** - Государственная лицензия на осуществление проектной деятельности (II категория) проектирование инженерных систем и сетей, в т.ч. электроснабжения до 35 кВ, до 110 кВ и выше; внутренних систем слаботочных устройств (телефонизации, пожарно-охранной сигнализации), а также их наружных сетей.



**31.07.2017 № 17013672** - Государственная лицензия на осуществление проектной деятельности (I категория) проектирование инженерных систем и сетей, в т.ч. электроснабжения до 35 кВ, до 110 кВ и выше; внутренних систем слаботочных устройств (телефонизации, пожарно-охранной сигнализации), а также их наружных сетей.



**31.07.2017 № 17013671** - Государственная лицензия на осуществление строительно-монтажных работ (I категория) монтаж технологического оборудования, пусконаладочные работы; устройство инженерных сетей и систем, включающее капитальный ремонт и реконструкцию.



**08.11.2019 № 19022102** - Государственная лицензия на занятие изыскательской деятельностью (класс 1).



**10.05.2020 № KZ54VZA00008077** - Разрешение 2 категории на реализацию (в том числе иную передачу) средств криптографической защиты информации.



**20.03.2021 ТРУ 262013** - Участник реестра отечественных товаропроизводителей для участия в специальном порядке закупок.



**27.07.2021 № 010500442** - Сертификат о происхождении товара форма ст-kz на компьютер персональный марки Логиком OPTI, SKY, PRO.



**01.04.2021 № 102100023** – Индустриальный сертификат подтверждает, что АО «Логиком» является отечественным производителем товара, работ, услуг по наименованию, указанному в Реестре отечественных производителей товаров, работ, услуг.

## Миссия

АО «Логиком» — современная IT-компания, отвечающая по всем своим обязательствам. Поддерживая и развивая друг друга, через инновации и эффективность мы во всем стремимся к лидерству и гордимся своим делом!

АО «Логиком» работает на отечественном IT-рынке более 29 лет. Благодаря уникальным знаниям рынка компьютерных и цифровых технологий, Компания давно заслужила репутацию эксперта IT-отрасли. Мы предлагаем на рынке не только высокотехнологичную продукцию. Мы разрабатываем и внедряем сложнейшие инфраструктурные IT-проекты «под ключ».

Общей целью АО «Логиком» и его дочерних организаций является осуществление предпринимательской деятельности, получение чистого дохода и использование его в интересах акционеров.



По состоянию на 31 декабря 2021 года Компания имеет долевое участие в следующих дочерних организациях:

**ТОО «Эл Си Коммерц» (ТОО «LC Commerce»)**

**Дата регистрации:** 19.04.2002

**Место регистрации:** Казахстан

**Доля владения:** 100%

**Основная деятельность:** Строительство и предоставление в долгосрочную аренду телекоммуникационной инфраструктуры.



**ТОО «Логиком»**

**Дата регистрации:** 08.04.1992

**Место регистрации:** Казахстан

**Доля владения:** 100%

**Основная деятельность:** Разработка и сопровождение программного обеспечения.



**ТОО «Данекер Сала»**

**Дата регистрации:** 01.12.2010

**Место регистрации:** Казахстан

**Доля владения:** 100%

**Основная деятельность:** Строительство линий электропередач и телекоммуникаций.

**Данекер Сала**

### **Организационная структура:**

Важнейшим элементом развития является наличие эффективно работающего руководства Компании. Организационная структура, определяющая пути взаимодействия различных подразделений, необходима для эффективного управления ходом реализации проекта и координации действий, максимально направленных на достижение результата.

Руководство Компанией осуществляется Президентом. Основные функции разделены по областям компетенции между Вице-президентами, руководящими структурными подразделениями.

Общей целью Компании и её дочерних организаций (далее «Группы») является осуществление предпринимательской деятельности, получение чистого дохода и использование его в интересах акционеров.

Среднегодовая численность работников Группы по состоянию на 31 декабря 2021 года - 201 человек.

### **Направления бизнеса Компании:**

- разработка, проектирование и внедрение телекоммуникационных и инфраструктурных проектов в сфере ИТ;
- сервисное обслуживание инженерных и вычислительных систем любой сложности по РК;
- производство техники под брендом LOGYCOM.

### **Разработка и внедрение:**

- ERP-системы Logycom Astrum;
- интеграционного программного обеспечения;
- высоконагруженных многопользовательских Интернет-порталов.

### **Основные структурные подразделения Компании:**

#### **Блок первого вице-президента:**

- департамент транспортно-складской логистики;
- департамент внешней логистики и таможенного оформления;
- производственно-складской комплекс;
- департамент информационных технологий;
- служба главного энергетика;
- юридический отдел.

#### **Блок вице-президента по экономике:**

- департамент налогового и бухгалтерского учета;
- планово-аналитический отдел;
- отдел СМК;
- отдел поддержки КИС ASTRUM.

### Блок вице-президента по финансам:

- финансовый отдел;
- сектор по работе с банками;
- департамент маркетинга и рекламы.

### Блок вице-президента по развитию бизнеса:

- департамент корпоративных продаж г. Алматы;
- департамент корпоративных продаж г. Нур-Султан;
- отдел серверных и программных решений;
- отдел РПО и новых технологий;
- инженерная дирекция.

### Блок прямого подчинения Президенту:

- управление поддержки продаж;
- производственный департамент;
- департамент по работе с персоналом;
- служба безопасности и охраны труда.

Управление Компанией контролируется Советом директоров (СД). Отдел внутреннего аудита имеет прямое подчинение СД.

Организационная структура Компании оптимально сочетает централизацию в управлении, позволяет использовать принципы единоначалия и коллегиальности в управлении.

### Основная деятельность:

Logusom крупнейший отечественный производитель ИТ-продукции под собственной торговой маркой. На рынке Компания предлагает не только высокотехнологичную продукцию, но и занимается разработкой и внедрением сложнейших инфраструктурных ИТ-проектов «под ключ», осуществляет сервисную поддержку.

### Сертификаты:

**ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО: 127**





### 3. Основные события 2021 года.

**Январь:** Компанией «Logusom» подтвержден партнерский статус Enterprise Partner с компанией Huawei. Получен сертификат Cisco CCNP Enterprise - данная компетенция позволяет осуществлять проектирование и внедрение Enterprise решений Cisco.

**Февраль:** АО «Логиком» подтвержден статус Silver Partner с компанией Citrix. Подтвержден статус Advanced Partner с компанией VMware. Получение статуса DELL Technologies Platinum Partner.

**Март:** В марте 2021 г. успешно пройден ресертификационный аудит на подтверждение соответствия функционирующей интегрированной системы менеджмента предприятия требованиям стандартов СТ РК ИСО 9001, СТ РК ИСО 14001 и СТ РК OHSAS 18001, СТ РК ISO/IEC 27001.

**Апрель:** 1 апреля исполнилось 29 лет со дня основания АО «Логиком» одной из крупнейших ИТ-компаний Казахстана, эксперта в области компьютерных и цифровых технологий, реализующей на рынке высокотехнологичную продукцию и сложнейшие инфраструктурные ИТ-проекты. Подтвержден статус официального поставщика Epson.

**Май:** Компанией «Logusom» подтвержден статус Principal OPN Member с компанией Oracle. Инженерами ОСИПР произведен запуск, настройка, обновление и полный ввод в работу HP superdome.

**Июнь:** АО «Логиком» получен статус HPE Partner Ready for Service Delivery (HPE PRSD) Получение статуса Registered Partner с компанией F5. Компания «Logusom» за 6 месяцев ввела в эксплуатацию первую очередь HYPERSCALE-DATA-ЦЕНТРА на 100 стойко-мест суммарной мощностью 5 мвт в селе Косшы Акмолинской области.

**Июль:** 16 июля в г. Алматы завод Logusom в Турксибском районе посетили Нуров Канат – Депутат Мажилиса Парламента Республики Казахстан, член фракции «Nur Otan», Айсулу Жексембиева – И.О. Первого заместителя Председателя Турксибского районного филиала партии «Nur Otan», Ермек Бейсеуов – Заместитель акима Турксибского района г. Алматы.

**Август:** 25 августа Аким Акмолинской области Маржикпаев Е.Б. посетил центр обработки данных, возведенный компанией «Logusom» в городе Косшы. Самую высокую оценку получила высоко квалифицированная работа сотрудников компании.

**Сентябрь:** АО Логиком подтвержден статус Gold Partner HPE на 2021-2022 год Инженерами «Logusom» получены сертификаты - HPE Master ASE – Advanced Server Solutions Architect V3. HPE ASE - Server Solutions Architect V4. Получение статуса Silver VAR Partner с компанией Veeam. Развитие и получение технических компетенций ИТ специалистами компании, позволило 6 сентября заключить OEM контракт с DELL на производство всей линейки продукции на технологической базе компании под логотипом «Logusom» с правом поставки в РК и на рынки Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана, Туркменистана. Получение партнерского статуса SentinelOne.

**Октябрь:** АО Логиком заключен DOEM контракт с компанией DELL. Получение статуса официального партнера LG Electronics.

**Ноябрь:** «Logusom» подтвержден статус Cisco Premier Certified Partner на 2021-2022 годы. Получение статуса Registered Partner с компанией Veritas. Подтверждение статуса HP AmplifyPower Partner. Подтверждение статуса Premier Integrator с компанией Cisco. Подтверждение статуса Edge-to-Core-to-Cloud Infrastructure and Resell Partner с компанией Hitachi Vantara. Компанией «Logusom» получен статус авторизованного реселлера от Sharp NEC: Sharp NEC - Authorized Reseller for NEC Monitors, Projectors and Public Displays in Kazakhstan.

**Декабрь:** 24 декабря специалистами АО «Логиком» получен Aruba certified Design Associate – данная компетенция позволяет осуществлять проектирование Enterprise решений HPE.



## 4. Операционная деятельность.

### Анализ основных рынков, на которых работает АО «Логиком» | 4.1

Цифровые технологии уже не первый год являются быстро растущим трендом как в мире, так и в Казахстане. Если годами ранее онлайн продажи для многих - были не основным, а второстепенным каналом продаж, то Covid-19 и последствия пандемии стремительно ускорили цифровизацию коммерции в мире, вынудив компании переходить на ведение бизнеса онлайн. Кризис, вызванный COVID-19, еще не миновал, тем не менее, в 2021 году было множество изменений в обществе, бизнесе и сообществе, среди которых компании работают и развиваются.

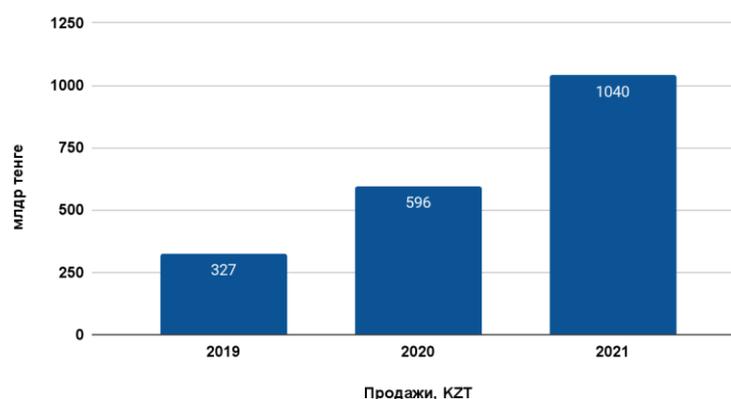
Значительный прогресс был ощутим в борьбе с COVID-19, далее в возобновлении многих бизнесов процессов. Таким образом, за последние два года (2020-2021) игроки полностью изменили свои приоритеты. Перераспределение инвестиций произошло в пользу развития интернет-площадок, так как значительно изменились потребительские привычки покупателей: технологии все чаще используются для работы, развлечений и поддержания связи. В 2021 году рынок электронной коммерции в Казахстане превысил 1 триллион тенге. За два года (2020–2021) рынок поднялся с 327 миллиардов (в 2019 году) до более 1 триллиона тенге. Сумма среднего чека выросла на 20% в 2021 году.

К 2024 году прогнозируется рост цифровых технологий до 25%. Значительный рост также касается объема казахстанского IT-рынка. Казахские власти разделяют ожидания рынка насчет экспортного потенциала национальной IT-отрасли и уже приняли ряд мер по развитию отраслевой инфраструктуры. В начале сентября 2020 года Президент Казахстана отметил, что крупные отечественные государственные и частные компании тратят десятки миллиардов тенге на разработки и приложения иностранных игроков. Глава государства обратил внимание Правительства РК, что следует наладить взаимовыгодное сотрудничество между промышленностью и IT-отраслью. Согласно бюджетной программы Министерства цифрового развития РК, для развития сферы IT в стране с 2021 по 2023 г. выделяются 7,5 млрд тенге. Из них в 2021 году на данные цели было выделено 1,9 млрд тенге, 2,7 млрд - в 2022 г. и 2,9 млрд тенге – в 2023 г. Поддержка властями данной сферы направлена на выявление технологий, необходимых для устойчивого индустриально-инновационного развития государства, а также для оказания содействия организациям, которые производят новые или усовершенствованные товары. Более того, продолжается поиск потенциальных инвесторов для IT-проектов и развития казахстанских стартапов. Ожидается, что в результате, доля местного содержания в IT-услугах вырастет до 70% в 2022 году, 70,5% - в будущем году и 71% - в 2024 г. В целом, 2021 год можно назвать периодом трансформации предпочтений. Активное развитие локальных игроков рынка, желание и готовность потребителей совершать онлайн покупки, а также государственная поддержка развития электронной коммерции и рост рынка безналичных платежей - все это стимулирует развитие здоровой конкуренции. Более того, изменения положительно влияют на привлечение зарубежных игроков на рынок Казахстана. Совокупность этих факторов положительно сказывается на экономике и инвестиционном потенциале страны.

АО Логиком является крупным игроком IT-рынка Казахстана, который в свою очередь входит в состав более крупной отрасли инфокоммуникационных технологий (ИКТ, ICT). Представителями данной отрасли являются организации, которые осуществляют деятельность в сфере:

- телекоммуникаций;
- производства оборудования;
- оптовой торговли товарами, связанными с информационно-коммуникационными технологиями;
- оказания информационно-телекоммуникационных услуг.

**Общий объем продаж за 2019-2021 годы**



Источник: анализ рынка розничной электронной коммерции в РК

### **Общие затраты на информационно-коммуникационные технологии** (с учетом организации государственного управления).

В 2021 году Бюро национальной статистики АСПИР РК провело выборочное обследование организаций, использующих информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в своей деятельности. Количество отчитавшихся организаций за 2021 год составило 135,4 тыс. организаций, это на 1,1% больше против 130 тыс. единиц 2020 года.

За отчетный период 2021 года 107,1 тыс. предприятий имели доступ к сети Интернет. Это на 2,8% меньше, чем за 2020 год. Доля организаций, имеющих доступ к интернету составила 79,1%. Примечательно, что данный показатель является самым низким показателем за последние 3 года. Более того, больше половины организаций были подключены с помощью фиксированной проводной широкополосной связи: 61,3 тыс. компаний. При этом 17,4 тыс. организаций использовали аналоговое телефонное соединение или узкополосное подключение к ISDN. Фиксированную беспроводную широкополосную связь использовали 9,3 тыс. компаний, мобильное широкополосное соединение — 5,4 тыс., другие виды мобильного интернет-соединения — 13,7 тыс. организаций.

## Использование информационно-коммуникационных технологий на предприятиях РК

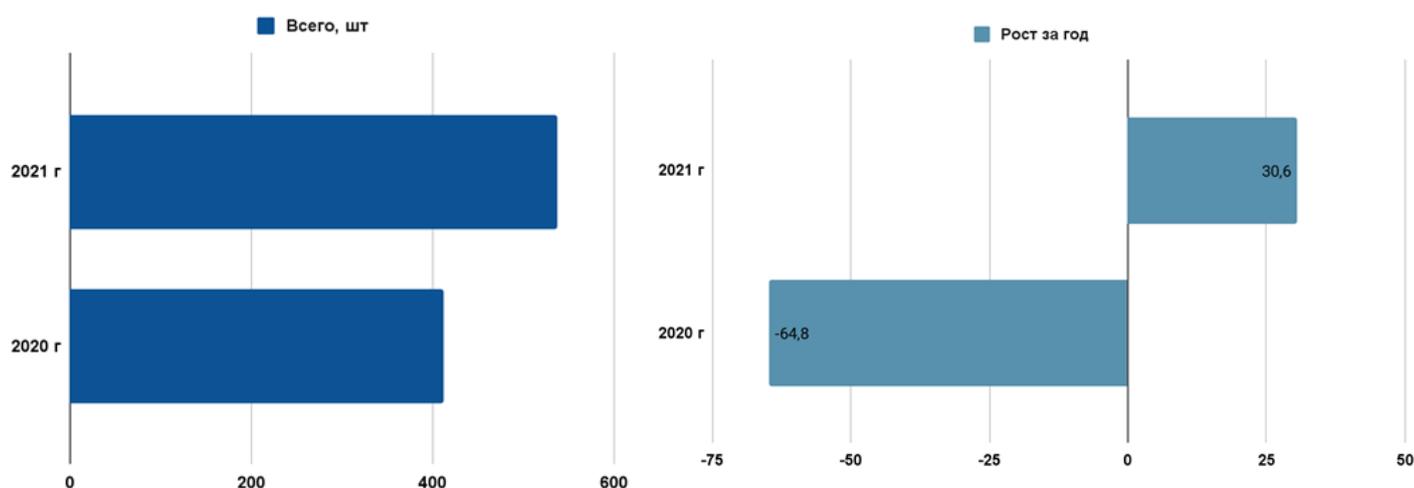


Источник: расчеты Ranking.kz на основе данных Бюро национальной статистики АСПИР РК

По данным аналитиков IDC, глобальный спрос на ПК оставался высоким как на развивающихся, так и глобальных рынках. В целом уровень продаж ПК в 2021 году увеличился на 14,8% по сравнению с 2020-м.

Также, в 2021 году увеличилось производство компьютерной техники в Казахстане. Только за январь 2021 года в стране произвели на 30,6% больше\* цифровой вычислительной техники, чем в аналогичном месяце предыдущего года. В целом, за 2020 год было произведено 59,3 тыс. отечественных вычислительных машин, что показало рост в 6 раз больше по сравнению с 2019 годом.

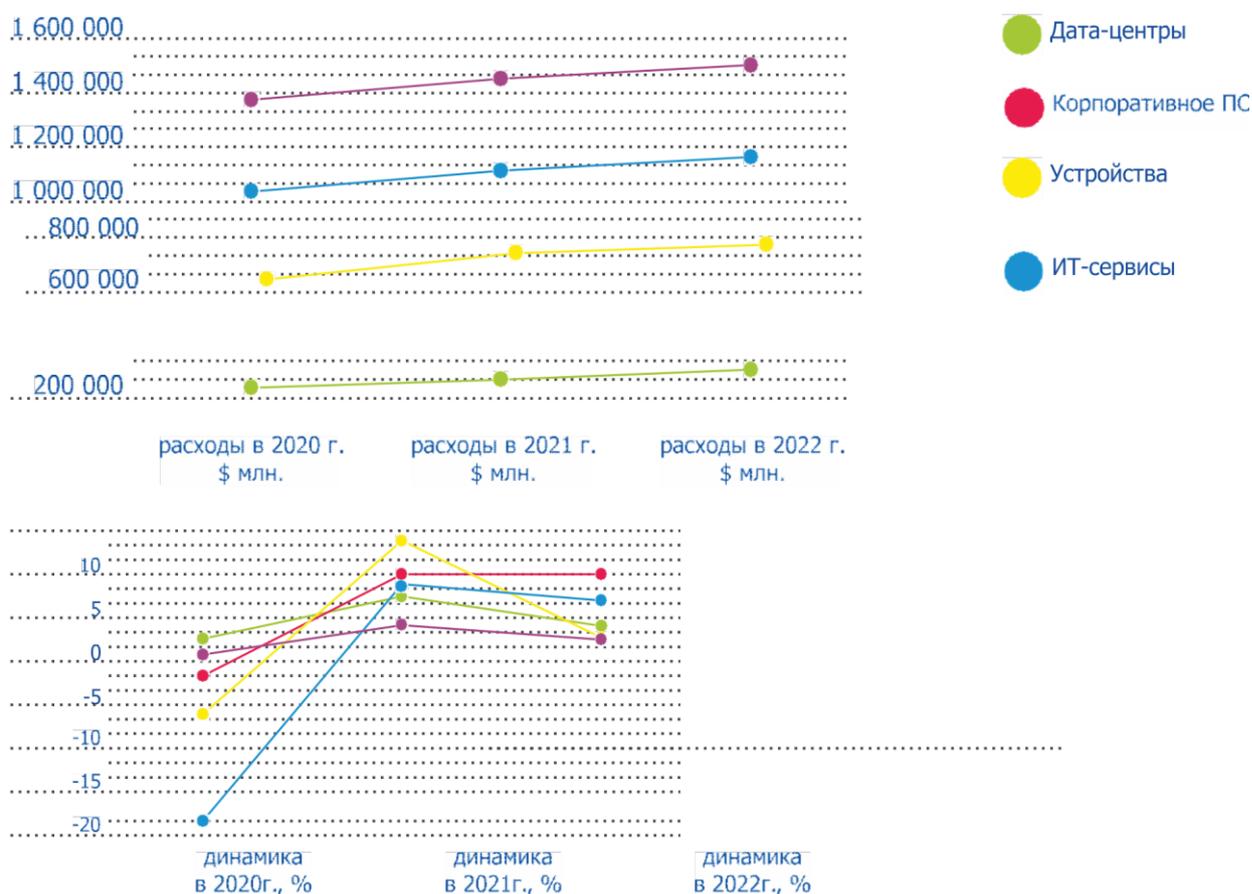
### Производство цифровых вычислительных машин. Январь 2021\*



Источник: Бюро национальной статистики АСПИР РК

Тем не менее, согласно данным Energyprom.kz, в 2021 году обеспеченность домохозяйств РК компьютерной техникой, в частности ноутбуком, ухудшилась. Несмотря на постковидный период, переход сотрудников на дистанционную работу, учебу школьников и студентов в онлайн и прочие показатели развития цифровизации, казахстанский рынок изменился следующим образом: доля казахстанских домохозяйств, имеющих ноутбуки, в 2021 году сократилась до 52,8% против 54,7% в 2020 году. А общие данные показатели в РК ухудшились как в городской местности (с 60,4% до 58,9%), так и в сельских регионах (с 44,5% до 41,7%). По мнению экспертов, это связано с удорожанием ноутбуков и компьютеров, с глобальным дефицитом полупроводников, которые также необходимы для производства автомобилей, телефонов и другой электронной техники, так и с удорожанием комплектующих (видеокарт, SSD-дисков и прочего). По официальным данным, цены на ноутбуки в прошлом году выросли на 6,9%. Также, прогнозируется рост цен на компьютерную технику в 2022 году. Но при этом, экспертами отмечен рост производства казахстанских компьютеров и ноутбуков в этом году и также прогнозируется положительная динамика в 2022 году.

### Прогноз Gartner на 2020-2022 гг.



Источник: Gartner, 2021 г.

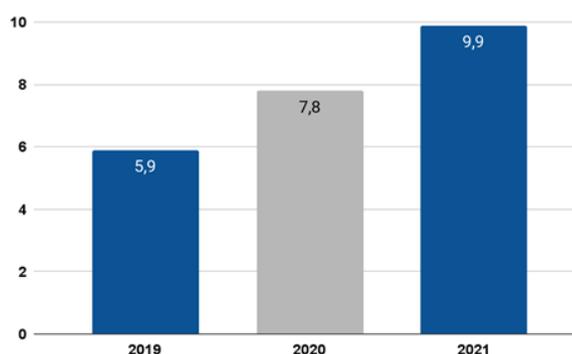
По всему миру адаптация бизнес-процессов к новым условиям была обеспечена за счет развития ИКТ и работу компаний в новых условиях. Спрос на соответствующие решения и услуги смог в большой степени компенсировать общее падение IT-рынка, вызванное общей экономической ситуацией. Согласно прогнозам Gartner, если в разгар первой волны пандемии, в мае, эксперты оценивали грядущее падение рынка в 2020 г. на 8%, то в октябре — лишь на 5,4%. А апрельская оценка 2021 г. составила вовсе всего 2,2% от уровня 2019 г. Одновременно в 2 раза вырос и прогноз темпов восстановления IT-рынка в 2021 г.

Тем не менее, объем средств, глобально потраченных на ИТ в 2022 г., вырастет на 5,5% по сравнению с 2021-м и достигнет 4,5 трлн. долл. Отчет охватывает системы центров обработки данных, корпоративное ПО, устройства, ИТ-услуги и услуги связи. Это связано с тем, что компании будут все чаще сами создавать новые технологии и ПО.

При этом, по данным от Gartner, ожидается, что в 2022 г. на коммуникационные услуги будет потрачено около 1,5 трлн. долл., а на ИТ-услуги — будет потрачено 1,3 трлн. долл. В свою очередь, расходы на устройства составят 820 млрд. долл., а на корпоративное ПО и системы дата-центров — 700 и 207 млрд. долл. соответственно.

Большим изменениям подвергаются информационные технологии и системы для создания работникам условий гибридной работы. Многие компании уже не требуют от своих сотрудников посещения офисов каждый рабочий день. Гибридная работа стала новой реальностью, что привело к экономии времени и офисных помещений, но требует затрат на «перевооружение» ИТ-служб. Соответственно, в 2022 году все еще будет наблюдаться рост числа компаний, которые обновляют ИТ-устройства и инвестируют в несколько устройств, чтобы поддерживать условия гибридной работы.

### **Доля крупных и средних предприятий промышленности, использующих цифровые технологии, %**



Согласно данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» показатель доли крупных и средних предприятий, использующих цифровые технологии на 2021 год был определен в размере 7%, на 2022 год - 11%. Однако, фактически, в 2021 году данный показатель составил 9,9%, в сравнении с планируемым 7%.

Значительный рост использования цифровых технологий за 2020-2021 годы однозначно связан с введенными ограничительными мерами в связи с распространением Covid-19. Это, в свою очередь, вызвало необходимость перехода населения на дистанционный режим работы и обучения, дистанционного получения государственных услуг, ЭЦП, открытия банковских счетов и т. д. Эти меры выявили ряд проблем — недостатки в работе электронного правительства для получения социальных пособий гражданами, доступность и пропускная способность интернета при организации дистанционного обучения и т. д.

В целях решения имеющихся проблем, развития цифровой экономики будущего и создания новых бизнес-моделей в Казахстане предлагалось реализовать пакет мер. Среди них:

- совершенствование нормативно-правовой базы в части регулирования новых инициатив, таких как биометрическая идентификация, цифровые деньги, технологии Fintech.
- Внедрение автоматизированного мониторинга реализации государственных программ и расходования бюджетных средств.
- Координация мер всех государственных органов и субъектов квазигосударственного сектора с целью поступления данных населения в единый информационный центр. Здесь отмечается необходимость активного внедрения технологий блокчейн и Big Data с целью эффективной реализации государственных функций.
- Дальнейший охват отдаленных территорий Казахстана интернетом и распространение технологий 5G.
- Применение единых платформ по различным направлениям для налаживания взаимодействия между субъектами рынка (торговли, создания новых продуктов).
- Дальнейшее внедрение систем удаленной биометрической идентификации для повышения доступа населения к товарам и услугам, повышения кибербезопасности и роста производительности.
- Активное внедрение технологий в различных отраслях экономики (Agtech, Biotech, Fintech).

По оценкам аналитиков Qualcomm, существенный вклад в мировую экономику внесет технология 5G. Ожидается, что она обеспечит поступление в цифровую экономику 13,2 трлн долларов к 2035 году. По большей части это произойдет за счет проникновения 5G в сегмент IoT и расширение мобильной экосистемы на новые отрасли. Среди них — точное земледелие, строительство и добыча полезных ископаемых, цифровое образование, подключенное здравоохранение, умное производство, интеллектуальная розничная торговля, умный город.

### **Экономика Казахстана 2021 г.**

2021 год – год восстановления экономики РК после глобальной пандемии COVID-19. По результатам 2021 года рост экономики в Казахстане составил -2,6%.

За весь период 2021 года количество зарегистрированных организаций составляло 477 204. За этот год количество предприятий на территории Республики Казахстан увеличилось на 10% (44 048).

<b>Отрасль экономики</b>	<b>Количество организаций по состоянию к началу 2021 года</b>	<b>Количество организаций по состоянию к концу 2021 года</b>	<b>Прирост, шт.</b>	<b>Прирост, %</b>
<b>Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов</b>	129469	128384	-1085	-1%
<b>Информация и связь</b>	12466	13329	863	7%

В условиях восстановления экономики после пандемии COVID-19 и реабилитации темпов мировой экономики, в 2021 году объем экспорта товаров из Казахстана оставался положительным. Общий рост экспорта составил 30% в стоимостном выражении или 14 010 848,5 тыс. долларов США.

Согласно данным Национального банка РК, объем экспорта ИТ-услуг показывает значительный рост в промежутке между 2019-2021 годов. Если объем экспорта в 2019 году составил 22,24 млн долларов США, в 2020 году – 33,55 млн долларов США, то в 2021 году показатель экспорта достиг 60,07 млн долларов США.

В 2021 году в топе стран, куда экспортировались ИТ-услуги оказались США (14,4%), Беларусь (7,8%), Испания (7,1%), Греция (6,2%) и Бельгия (5,5%).

В целом, этот год позволил 15 регионам страны показать рост производства различных секторов по сравнению с 2020 годом, хотя и наблюдается снижение в Западно-Казахстанской и Мангистауской областях. По данным Бюро национальной статистики, общий рост производства в Казахстане составил 3,8% за 2021 год.

Производство прочих транспортных средств увеличило объемы на 152%, производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов увеличило объемы на 84%. В свою очередь, экстренный перевод из-за пандемии сотрудников, студентов и школьников в режим онлайн привело к увеличению отечественного производства компьютерной техники. Так, в 2021 году наблюдался рост производства почти вдвое предыдущего года.

### **ВВП Казахстана**

ВВП Казахстана за 2021 год составил 82,207 трлн тенге и продемонстрировал рост по сравнению с предыдущим периодом на 4,1%.

Прогнозные значения ВВП на 2022 год составляют 2,3%. Последствия пандемии коронавируса, падение цен на нефть, влияние нестабильной политической ситуацией в мире и спад мировой экономики вносят и будут вносить свои коррективы в ожидания по уровню ВВП в 2022 и 2023 годах.

По результатам 2021 года рост экономики в Казахстане составил 4%. Несмотря на то, что инфляция превысила пороговый уровень, составив 8,4%, правительство Казахстана планирует обеспечить в 2022 году рост экономики не менее 4%.

Также, особый рост наблюдался в отрасли информации и связи – показатель вырос на 12,9% по сравнению с предыдущим годом.

В целом, объем производства промышленной продукции в сфере ИКТ Казахстана последние 6 лет постоянно увеличивается. С 2015 года ежегодный прирост составляет от 5 до 34%. Динамику обеспечивает отечественное производство коммуникационного оборудования.

Для сектора услуг год завершился с положительной динамикой и показал рост на 3,9%.

Так, наблюдался рост в следующих отраслях:

- в информации и связи – на 12,9%
- торговле – на 9,2%
- строительстве – на 7,6%
- обрабатывающей промышленности – на 5,5%
- электроснабжении – на 4,8%

Следует отметить, что инвестиции в основной капитал в 2021 году выросли на 3,5%. А внешнеторговый оборот увеличился на 11,4% и составил \$ 101,5 млрд. Тем не менее, уровень инфляции в Казахстане повлиял на повышение цен на продовольственные товары на 9,9%, непродовольственные – на 8,5% и платные услуги – на 6,5%.

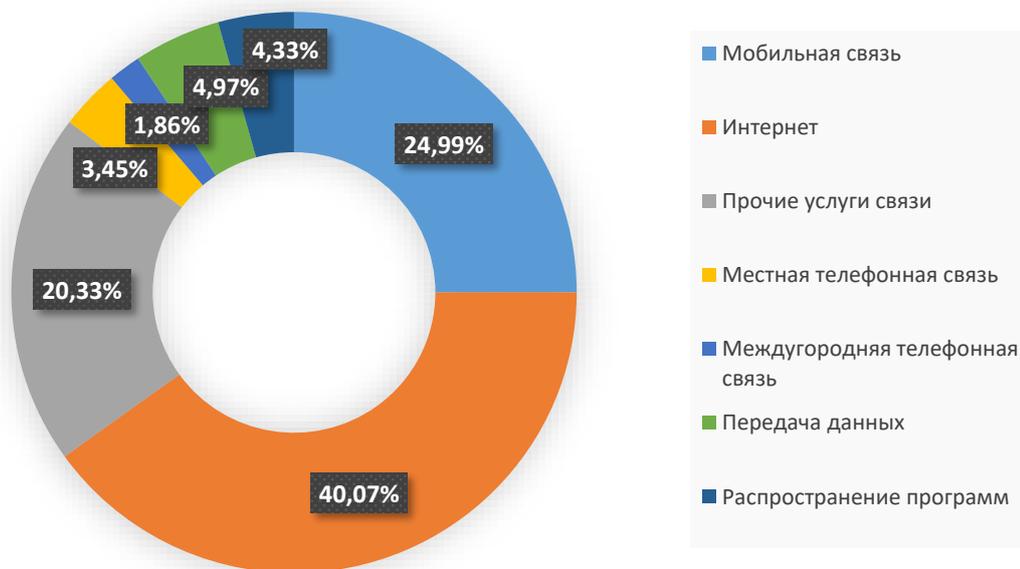
Согласно данным [finprom.kz](http://finprom.kz), объем розничной торговли за весь период 2021 года достиг 13,4 трлн тенге, что на 15,5% больше в деньгах по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Реальный рост в секторе составил 6,5%.

Две трети объема розничной торговли пришлось на индивидуальных предпринимателей и малые компании: 4,7 трлн и 4,2 трлн тенге соответственно. На средние торговые предприятия пришлось 1,5 трлн тенге, на крупные — 3 трлн тенге.

Также примечательна существенная разница в объеме ретейла между частными казахстанскими компаниями, составив 11,8 трлн тенге, что на 11,8% больше, чем за 2020 год, а объем розничной торговли иностранных компаний показал рост более чем в 1,5 раза (до 1,5 трлн тенге).

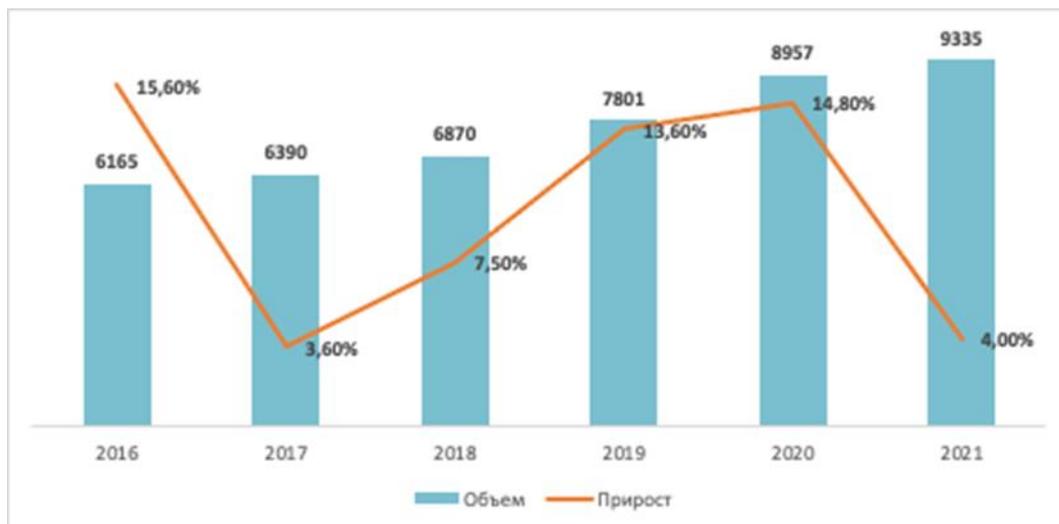
Касательно услуг телекоммуникаций, наибольшие доли в общем объеме услуг связи в январе–декабре 2021 г. приходятся на интернет, мобильную связь, а также на прочие телекоммуникационные услуги. По данным Агентства по статистике РК, за январь–декабрь 2021 года объем телекоммуникационного рынка вырос на 14,4% к периоду 2020 г., составив 1,0121 трлн тенге. В связи с глобальными постковидными изменениями, неудивительно, что интернет, мобильная связь, а также прочие телекоммуникационные услуги концентрирует в себе более 85,4% всего рынка телекоммуникаций республики.

### Структура доходов от услуг связи в Казахстане (январь-декабрь 2021 г.)



Источник Profit.kz

**Действующие компании на территории РК в сфере информации и связи 2021 г. (единиц):**



Источник Profit.kz

В глобальном рейтинге стартап-экосистем 2020 года Казахстан занял 86-е место среди 100 стран. Фактически республика вошла в 15 аутсайдеров рейтинга. Кроме того, по сравнению с 2019 годом страна опустилась на 17 строчек – это говорит об ухудшении ситуации

Вместе с тем, несмотря на достигнутые результаты, развитие цифровой индустрии РК остается на низком уровне. Так, в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан занимает 42 место.

**Глобальный рейтинг стартап-экосистем 2020 г.**

место	Страна	Оценка
	США	123,2
	Великобритания	24,4
	Израиль	19,4
	Канада	17,7
5	Германия	13,8
6	Нидерланды	13,1
7	Австралия	12
8	Швейцария	11,3
9	Испания	10,2
10	Швеция	10,8
17	Россия	8,5
29	Украина	5,1
57	Армения	1,8
63	Беларусь	1
70	Азербайджан	0,54
86	Казахстан	0,23

На основе данных Startup Blink

По итогам 2021 года в международном технопарке IT-стартапов Astana Hub зарегистрировались 252 компании с начала года, что составило больше 40% от всех зарегистрированных компаний (600 компаний) за все время. За весь год компании-участники хаба сэкономили более 9 млрд 747 млн тенге, что на 5 млрд тенге больше, чем годом ранее. Также, были привлечены 45 зарубежных участников, которые расширили свои бизнесы в Казахстане. Среди международных компаний, зарегистрированы IT-компании из Сингапура, Китая, Южной Кореи, Японии, ОАЭ, Турции, Германии, Чехии, Эстонии, Грузии и других стран ближнего и дальнего зарубежья. Всего в Astana Hube зарегистрировано 65 зарубежных компаний. Более того, в 2021 году участники Astana Hub привлекли финансирование на 37 млрд тенге, а общая сумма IT-экспорта участников по итогам года составит более 100 млн долларов.

По результатам предыдущего года, по государственной программе «Цифровой Казахстан» количество стартапов, прошедших программу акселерации в технопарке Astana Hub, должно было составить как минимум 150. Но при этом фактически через программу акселерации прошли всего 94 компании — на 37,3% меньше запланированного значения. В частности, в 2021 году акселерационную программу поддержки IT-стартапов Techpreneurs прошли 378 стартапов, что в 4 раза больше предыдущего года.

В целом, расходы, направленные на информационно-коммуникационные технологии в стране за предыдущие годы, оставались практически на одном уровне. В 2021 году доля расходов на ИКТ от ВВП страны составила всего 0,6%, в 2016-2019 годах — также 0,5-0,6%. Тогда как доля отрасли ИКТ в общем объеме ВВП Казахстана только за 9 месяцев 2021 года составила 3,3%.

## Розничная торговля

Рынок электронной розничной коммерции в Казахстане продолжил значительный рост в 2021 году, составив более 1 трлн тенге, что на 75% больше объема рынка в 2020 году или в 3 раза больше относительно 2019 года.

Продажи и количество транзакций за периоды



Источник: БНС АСПР РК

Также, количество транзакций в 2021 году увеличилось на 45% относительно 2020 года и составило более 37 млн транзакций, тогда как сумма среднего чека в тенге увеличилась на 20% (для сравнения, в 2020 году увеличение суммы среднего чека составило более 50% относительно 2019 года).

В 2021 году со снижением ограничений постковидной пандемии и постепенным переходом к привычному образу жизни наблюдалось возвращение потребительских привычек людей покупать более дорогие товары в режиме оффлайн, что повлияло на уменьшение роста среднего чека в 2021 году относительно 2020 года.

Учитывая, что в 2020 году воздействие пандемии дало скачок развитию электронной коммерции как на казахстанском, так и на мировом рынке, сфера розничной электронной коммерции в Казахстане вышла на новый уровень. Мобильные приложения маркетплейсов и онлайн-магазинов продолжают развиваться, становиться все более удобными в использовании и предлагают еще больше категорий товаров.

Согласно анализу рынка розничной электронной коммерции в РК, примерная доля покупок через мобильные устройства составила 93% за 2021 год.

Для сравнения, в первом полугодии 2021 года мобильные покупки достигли 91% от общего объема продаж. В свою очередь, средний чек онлайн покупок через мобильные устройства в 2021 году вырос по сравнению с предыдущим годом. Рост среднего чека составил 20% (в 2020 году годовое увеличение среднего чека составило 12% относительно 2019 года).

Примечательно, что в 2020 году, на фоне неблагоприятной экономической ситуации, в целом розничные продажи в Казахстане сократились на рекордные 4,1% в реальном выражении, в то время как в номинальном выражении розничные продажи увеличились на 2% с 11,3 трлн тенге до 11,6 трлн.

В 2021 году объем рынка розничной электронной коммерции в Казахстане увеличился на 75%:

- количество совершенных транзакций розничной электронной коммерции увеличилось на 45%;
- сумма среднего чека выросла на 20%;
- доля продаж с маркетплейсов от розничной электронной коммерции в Казахстане составила 82%.



Источник: Бюро национальной статистика АСПИР РК

Согласно расчетам аналитиков Euromonitor International, e-commerce вырастет в 2021 году на 19%, в 2022 году – на 15%.

## Сектор IT-услуг

За январь–декабрь 2021 года объем телекоммуникационного рынка, по данным Бюро национальной статистики РК, вырос на 14,4% к аналогичному периоду 2020-го, достигнув отметки 1,0121 трлн тенге. Объем услуг междугородной и международной телефонной связи составил 18,8 млрд тенге, что на 12,2% меньше объема аналогичного периода 2020 года; услуг сети интернет — 405,5 млрд тенге (на 20,1% больше), услуг сотовой связи — 251,6 млрд тенге (на 7,2% больше).

Услуг связи в декабре 2021 года, опираясь на данные Бюро национальной статистики, оказано на сумму 91,7 млрд тенге, что почти на 13,8% больше объема декабря 2020 года.

В целом рынок IT растет в экспоненте. Государство в лице Багдата Мусина Министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Казахстана, оказывает огромное влияние на индустрию. Возникает здоровая конкуренция среди IT-компаний. Для компании LogyCom почти тридцатилетний опыт работы является конкурентным преимуществом, залогом стабильности и адаптивности к стремительным изменениям текущих реалии.

## Сектор ЦОД

Учитывая, что к 2025 году ожидается 175 зеттабайт данных, дата-центры будут продолжать играть чрезвычайно важную роль в приеме, исчислении, хранении и управлении информации и столкнутся с необходимостью значительного увеличения мощностей и обновления существующего оборудования.

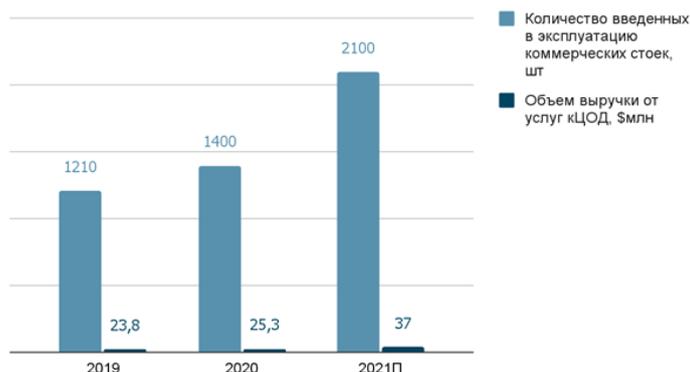
В прошлом году потребление интернет-трафика в РК оказалось ощутимо выше среднемировых показателей. Так, по итогам 4 квартала 2021 года потребление мобильного интернет-трафика на одного пользователя в Казахстане составило 14,4 Гб, что на 46% больше среднего значения. К примеру, в Турции на одного пользователя пришлось 13,6 Гб, в Сингапуре 13 Гб, в Италии 12 Гб, в Греции 6,2 Гб, в Бельгии 5,4 Гб и т.д. В разрезе стран Казахстан вошел в ТОП-15 по наибольшему объему потребления мобильного интернет-трафика. Высокий уровень объемов потребления интернет-трафика в Казахстане говорит о доступности всемирной сети для граждан, и, вероятно, успешной цифровизации экономики страны.

Сейчас же компании больше вкладывают в облачную IT-инфраструктуру, так как сегмент услуг ЦОД и облачных сервисов выходит на новый этап развития. Средний и крупный бизнес рассматривает размещение своих информационных систем в коммерческом дата-центре как реальную альтернативу собственной инфраструктуре. Причем во многих случаях выбирают размещение в облаке.

По мнению аналитиков IKS-Consulting, по итогам 2021 года в Казахстане был отмечен максимальный рост рынка облачных услуг. Рынок достиг 8,95 млрд тенге. Драйверами роста стали повышение гибкости, скорости развертывания и масштабируемости сервисов, возможность снижения инвестиций в ПО, инфраструктуру и IT-персонал, отсутствие географической привязки поставщика услуги и клиента, планомерное улучшение качества каналов передачи данных в регионах страны, а также признание преимуществ электронного документооборота.

Несмотря на то, что рынку коммерческих дата-центров Казахстана 10 лет, темпы роста остаются умеренными: 16–20%. Как отметили аналитики, доля доходов коммерческих дата-центров ИКТ-услуг Казахстана не превышает 3,5%. В целом на рынке ЦОДов, 80% коммерческих стоек принадлежит операторам связи, поэтому рынок нуждается во внешних драйверах.

### Текущий объем казахстанского рынка кЦОД



Источник: IKS-consulting

В мировом сообществе прогнозы аналитиков рынка свидетельствуют о том, что к 2022 году более 70% предприятий будут активно использовать такие технологии в своей деятельности. По мнению аналитиков компании Gartner, сектором ИТ в глобальном масштабе, который покажет впечатляющий рост, станет сектор публичных облачных сервисов и связанных с ним субсегментов, а затраты на публичные облачные сервисы в 2022 году вырастут почти до 0,5 трлн долларов. В 2022 году конечные пользователи потратят на оплату публичных облачных сервисов 494,7 млрд долларов, что на 20,4% больше, чем в 2021 году (410,9 млрд долларов). В 2023 году затраты вырастут почти до 600 млрд долларов.

По уровню расходов на публичное облако в лидерах с долей порядка 28% от всех расходов останется госсектор, предлагающий правительственные, медицинские и образовательные услуги. Фактически это означает продолжение государственных инвестиций в облако для цифровой трансформации и активизации электронных услуг, начатых во время пандемии COVID-19.

С одной стороны, сложная экономическая обстановка разворачивает компании к аутсорсу – растет спрос на коммерческие дата-центры. С другой – поставщики услуг ЦОД сталкиваются с рядом проблем: валютные колебания взвинчивают цены на иностранное оборудование и тем самым отодвигают запуск многих масштабных проектов.

На нашем рынке большим спросом пользуются три направления: виртуальный дата-центр (IaaS), аренда оборудования, аренда стойко-мест и аренда программного обеспечения (SaaS). Перспективной с позиции бизнеса является SaaS-модель.

Кроме того, у небольших компаний востребованы и облачные сервисы. Крупные же организации пока предпочитают услуги colocation и dedicated server.

В Казахстане также нарастает тенденция использования энергосберегающих и зеленых технологий при строительстве дата-центров. Рассматриваются проекты с использованием подстанций на солнечных батареях или ветровых подстанций. В будущем возобновляемые источники энергии станут неоспоримым конкурентным преимуществом.

На сегодняшний день в Казахстане существует девять крупных операторов коммерческих ЦОД. Основные игроки рынка: АО «Казахтелеком», АО «Транстелеком», АО «Jusan Mobile» (ранее АО «KazTranscom»), АО «Казтелепорт», On@cloud (Intarget Solutions), АО «НИТ», Ahost.kz, Интернет-компания PS, NLS Kazakhstan. Стоит отметить, что по числу предлагаемых серверных стоек лидером является АО «Транстелеком» с более чем 700 серверными стойками по стране.

А исторически на рынке РК лидируют АО «НИТ» и АО «Казахтелеком». В дата-центрах АО «НИТ» хранятся данные всех информационных систем государственного сектора.

Тем не менее, у АО «Транстелеком» с 2020 года было построено 10 дата-центров более 800 стоек в 9 регионах страны.

## Доли ключевых игроков рынка коммерческих ЦОДов Казахстана

На основе данных iKS-Consulting



По данным iKS-Consulting, по числу введенных в эксплуатацию стоек Kazteleport занимает 4 место на рынке коммерческих ЦОДов Казахстана. На рынке с большим отрывом лидирует «Казакхтелеком» (54%), далее следуют НИТ (13%) и «Транстелеком» (7%).

Сдерживающим фактором на рынке все еще является и вопросы безопасности: защита информации, в том числе от кибератак. Таким образом цифры говорят о позитивном, хотя и медленном росте. Есть факторы, которые замедляют развитие IT-рынка и ограничивают деятельность IT-компаний в РК, к ним относятся:

- нестабильная политическая и экономическая ситуация в мире;
- сокращение в компаниях клиентской базы и увеличение затрат на рабочую силу;
- активная миграция рабочей силы в IT;
- экономическая нестабильность на рынке, заставляющая компании сохранять бюджеты и экономить;
- историческое отставание по отдельным направлениям;
- высокая доля государства в экономике, что не стимулирует конкуренцию и снижает спрос на внедрение инноваций, включая IT;
- в большинстве компаний существующая инфраструктура уже не подходит для внедрения новых технологий.

Государство провело несколько мероприятий, направленных на стимулирование развития ИКТ-отрасли, в частности использование готовых IT-решений по сервисной модели информатизации. Это дало импульс продвижению IT-продуктов отечественных ИКТ компаний, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Спрос на базовые IT-услуги, такие как: техническое обслуживание и ремонт IT-оборудования, услуги по разработке ПО, поддержка рабочих мест, сопровождение и поддержка приложений, постепенно замещается потребностью в более интеллектуальных системах управления ими и их реализации с применением цифровых решений. Базовые услуги активно обрастают автоматизацией. Также налицо стремление рынка примерить на себя трендовые решения, такие как Big Data, RPA, IoT, решения искусственного интеллекта AI (Artificial Intelligence) и машинного обучения (Machine Learning). Но у этого стремления есть естественные ограничения, которые могут затормозить процесс. Во-первых, это количество, квалификация и доступность специалистов в области новых технологий, способных реализовать эти изменения. Во-вторых, собственная адаптивность и уровень готовности компаний разных отраслей к этим изменениям, которые могут затронуть большие пласты корпоративного управления и зон ответственности.

## **Итоги 2021**

Пандемия коронавируса подвергла огромному стрессу мировую экономику, и в разных отраслях восстановление происходит по-разному. Тем не менее, согласно данным Gartner, в 2021 году мировой IT-рынок вырос на 9% и достиг 4,24 трлн долларов.

Быстрее всего произошел рост сегментов устройств, техники и корпоративного ПО — на 16,1% и 15,9% соответственно. Также двузначными темпами роста отметился сегмент IT-услуг, показав рост на 10,6%. Причина известна - именно масштабное распространение коронавирусной инфекции способствовало цифровизации: бизнес вынужден был переводить персонал на удаленную работу, а образовательные учреждения — на дистанционную учебу, что подстегнуло спрос на облачные и другие IT-инструменты. В 2021 году восстановление экономики и, в частности, цифрового сектора, стимулировало вложения в IT-продукцию.

Так, весь мир оценил преимущества удаленной работы и удаленного обучения и сейчас движется в этом направлении. Соответственно, положительная динамика наблюдается в развитии ИКТ-отрасли, государственные сектора и компании вкладывают в оборудование, программное обеспечение и сервисы.

По данным официальной статистики, объем рынка информационных технологий в отрасли ИКТ Казахстана за 3 квартала 2021 года составил 731,41 млрд тенге. Примечательно, что в этом году ИТ – услуги превысили сектор ИТ-оборудования более чем в 2 раза, составив 489,38 млрд тенге или более 66% от общего объема рынка.

Сфера ИТ	Объем сектора 2021 г., тенге млрд	Рост 2020/2021, %
ИТ-оборудование	203,83	27,8
Лицензионное ПО	39,20	5,4
ИТ-услуги	489,38	66,8
<b>Итого</b>	<b>732,41</b>	<b>100</b>

Источник: itk.kz

В исследовании отмечается всплеск спроса на облачные решения. Компании, специализирующиеся на облачных технологиях, либо вообще не потеряли в капитализации при падении рынка, либо выросли. На фоне распространения коронавируса и перевода сотрудников на удаленную работу происходило увеличение спроса на облачные сервисы на десятки и сотни процентов. Поскольку бизнесу понадобились вычислительные ресурсы для организации удаленной работы - развертывания виртуальных рабочих мест в облаках, видеоконференцсвязи и т.д.

Аналогично возрастает спрос на платформенные ИТ-решения, такие как агрегаторы по доставке еды и других товаров, электронные площадки, порталы.

С другой стороны, все остальные сегменты ИТ-рынка временно просели. На фоне ограничений и сложившейся экономической ситуации уменьшился спрос на подавляющее большинство товаров и услуг, не относящихся к категории первой необходимости. Следовательно, снизились и потребности в ИТ-инфраструктуре для предприятий, выпускающих эти продукты и услуги.

По данным IDC, в 4 квартале 2021 года мировые поставки смартфонов по сравнению с прошлым годом снизились, причём такое годовое сокращение наблюдалось 2 квартал подряд. В 2021 году производители смартфонов отгрузили в общей сложности 362,4 млн телефонов. Данный показатель на 3,2% меньше по сравнению с прошлым годом. В целом за 2021 год было продано 1,35 млрд смартфонов (что меньше на 5,7% за предыдущий год).

По данным StatCounter, на конец 2021 года самым популярным производителем мобильных телефонов в мире был Apple. Продукция компании заняла 29,5% мирового рынка. Немного уступила лидеру компания Samsung: 27,2% рынка. На третьей строчке оказалась компания Xiaomi: 11,5% рынка.

В то же время в Казахстане большую часть рынка мобильных телефонов заняла компания Samsung: 36,1%. Отметим: годом ранее на Samsung приходился 41% казахстанского рынка.

На второй строчке оказалась Apple: 26,6% рынка против 20% годом ранее. Тройку лидеров замкнула Xiaomi: 17% против 15,2% в январе 2021-го.

В ТОП-5 марок, популярных на рынке РК, также вошли Oppo и Huawei.

Мир		Казахстан	
Apple	29,5%	Samsung	36,1%
Samsung	27,2%	Apple	26,6%
Xiaomi	11,5%	Xiaomi	17,0%
Huawei	6,6%	Oppo	7,9%
Oppo	5,3%	Huawei	6,2%
Vivo	4,3%	Vivo	2,6%
Realme	2,9%	Realme	0,8%
Другие	12,7%	Другие	2,8%

Источник: IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, февраль 2021 г.

В 2021 году топ-5 самых покупаемых казахстанцами товаров – телефоны, телевизоры, ноутбуки, холодильники и стиральные машины. На эти категории приходится 78% всего объема продаж. Мобильные телефоны – самая весомая категория на казахстанском рынке и занимают 48% объема рынка. У ноутбуков (доля в общих продажах – 8,9%) отмечается самая высокая динамика роста – за два года категория поднялась с шестой на третью позицию на рынке.

## Прогноз 2022

Как полагают аналитики, отрасль IT в 2022 году продолжит свой рост, но рост будет умеренным. В 2022 году прогнозируется повышение расходов всего на 4,0 %, что составит около 4,43 трлн долларов объема мирового рынка.

К сравнению, в 2021 году объем IT-рынка в денежном выражении составил около 4,26 трлн долларов с показательным ростом и оказался на уровне 9,5 % по сравнению с 2020-м.

Следовательно, если ожидания по росту затрат глобального IT-рынка в 2022 году продемонстрирует положительную динамику и оправдаются, то в 2023 году затраты поднимутся на 5,5 %. Так, по мнению экспертов, размер глобального рынка составит приблизительно 4,67 трлн долларов. Наиболее быстро при этом будет развиваться сегмент программного обеспечения.

По прогнозам экспертов Gartner, закупки оборудования и IT-услуг будут увеличены до 4,5 трлн долл., что составляет рост на 5,1% по сравнению с 2021 годом. Также, будет наблюдаться рост сегмента IT-услуг, в том числе консультационных услуг и управляемых сервисов, в целом, их объем повысится на 7,9% и составит рост до 1,3 трлн долларов, что значительно превышает показатели 2021 года. В особенности, на 10% вырастет объем консультационных услуг в области бизнеса и IT. По мнению аналитиков, такой рост, в первую очередь, связан с внедрением облачных технологий.

Если в 2020 году в сегменте корпоративного прикладного программного обеспечения доля облачных решений впервые стала больше, чем доля необлачных, то ожидается рост вдвое больше к 2025 году. Следует отметить, что почти весь рост расходов в сегменте корпоративного программного обеспечения в объеме 11% придется именно на облачные технологии.

Также, по прогнозам Gartner, в 2022 году будут положительные изменения для различных сегментов:

- сегмент системы для центров обработки данных на 4,7% до 226 млрд долларов
- сегмент устройств — на 3,3% до 814 млрд долларов
- сегмент услуг связи - на 1,3% до 1,46 трлн долларов

### Прогноз мировых расходов на ИКТ в 2021-2023 годах в млрд. долларов США



## Глобальный IT-рынок

	Объем продаж (млрд долл.), 2021	Рост (%), 2021	Объем продаж (млрд долл.), 2022*	Рост (%), 2022*	Объем продаж (млрд долл.), 2023*	Рост (%), 2023*
Центры обработки данных	216,3	11,4	226,5	4,7	237,0	4,7
ПО корпоративного назначения	604,9	14,4	671,7	11,0	751,9	11,9
Устройства	787,4	13,0	813,7	3,3	804,3	-1,2
ИТ-услуги	1186,1	10,7	1279,7	7,9	1391,7	8,8
Услуги связи	1444,3	3,4	1462,7	1,3	1494,2	2,2
<b>Всего</b>	<b>4239,1</b>	<b>9,0</b>	<b>4454,4</b>	<b>5,1</b>	<b>4679,1</b>	<b>5,0</b>

Примечание: \* — прогноз.

Источник: Gartner, январь 2022.

Таким образом, в 2022 году конечные пользователи потратят на оплату публичных облачных сервисов 494,7 млрд долл., что на 20,4% больше, чем в 2021 году. А в 2023 году затраты дойдут почти до 600 млрд долл.

Тем не менее, сервис SaaS в виде сегмента программного обеспечения остается крупнейшим и стабильным. Как считают аналитики, расходы на сервис вырастут до 176,6 млрд долл в 2022 году.

### Основные сегменты мирового рынка публичных облачных сервисов (млрд долл.)

	2021	2022*	2023*
<b>Управление бизнес-процессами (Business Process as a Service, BPaaS)</b>	51,4	55,6	60,6
<b>Инфраструктурное ПО (Platform as a Service, PaaS)</b>	86,9	109,6	136,4
<b>Прикладное ПО (Software as a Service, SaaS)</b>	152,2	176,6	208,1
<b>Сервисы управления и информационной безопасности</b>	26,7	30,5	35,2
<b>Системная инфраструктура (Infrastructure as a Service, IaaS)</b>	91,6	119,7	156,3
<b>Desktop as a Service (DaaS)</b>	2,1	2,6	3,2
<b>Всего</b>	410,9	494,7	599,8

Примечание: \* — прогноз.

Источник: Gartner, апрель 2022.

В 2022 году, по прогнозам IDC, отрасль производителей готовых ПК может смениться падением объемов поставок на 8,2%. Эксперты предполагают, что отрасль сможет поставить на рынок не более 321,2 млн персональных компьютеров, а также не более 158 млн планшетов. Данные прогнозы на 8,2% и 6,2% меньше соответствующих результатов предыдущего года.

В ближайшей перспективе, с учетом спроса на ПК в корпоративном сегменте все равно будет наблюдаться падение спроса в потребительском и образовательном секторе, полагают эксперты. Таким образом, резкое снижение поставок в текущем году приведёт к негативным и замедленным темпам роста поставок в последующие 5 лет в сложных процентах. Ожидается, что ежегодное падение будет измеряться 0,6% для рынка ПК и 2,0% для рынка планшетов. Однако, в связи с конкуренцией между смартфонами и ПК, прогнозируется снижение популярности планшетов.

## Прогноз мировых расходов на ИТ (\$ млн)

Категория расходов	Расходы в 2021 г.	Рост в 2021 г., %	Расходы в 2022 г.	Рост в 2022 г., %	Расходы в 2023 г.
Системы для ЦОД	207,3	6,7	218,6	5,5	230,4
Корпоративное ПО	614,5	15,9	674,9	9,8	754,8
Устройства и техника	809,5	16,1	824,6	1,9	<b>837,8</b>
ИТ-услуги	1 185,1	10,6	1 265,1	6,8	1 372,9
Телекоммуникации	1 443,4	3,4	1 448,4	0,3	1 477,8
<b>Всего</b>	<b>4 259,8</b>	<b>9,5</b>	<b>4 431,6</b>	<b>4,0</b>	<b>4 673,7</b>

### Казахстанский IT-рынок.

В конце марта 2021 года Министерство цифрового развития, инноваций, аэрокосмической промышленности Республики Казахстан представило концепцию «Цифровой образ жизни (DigitEL)», которая определяет видение развития отрасли ИКТ и цифровой сферы всей страны.

Главной идеей концепции является обеспечение «качественного, продуманного, эффективного и прозрачного» взаимодействия населения и бизнес-сообщества с государством. Для этого будет запущен механизм цифровой трансформации в государственных органах и оптимизации государственных функций, проработаны решения по инфраструктурному развитию в ИКТ, управления цифровыми данными, и пр., говорится в документе.

Там описаны актуальные (к марту 2021 года) современные тренды и ключевые технологии будущего. Среди них – искусственный интеллект, IoT и 5G.

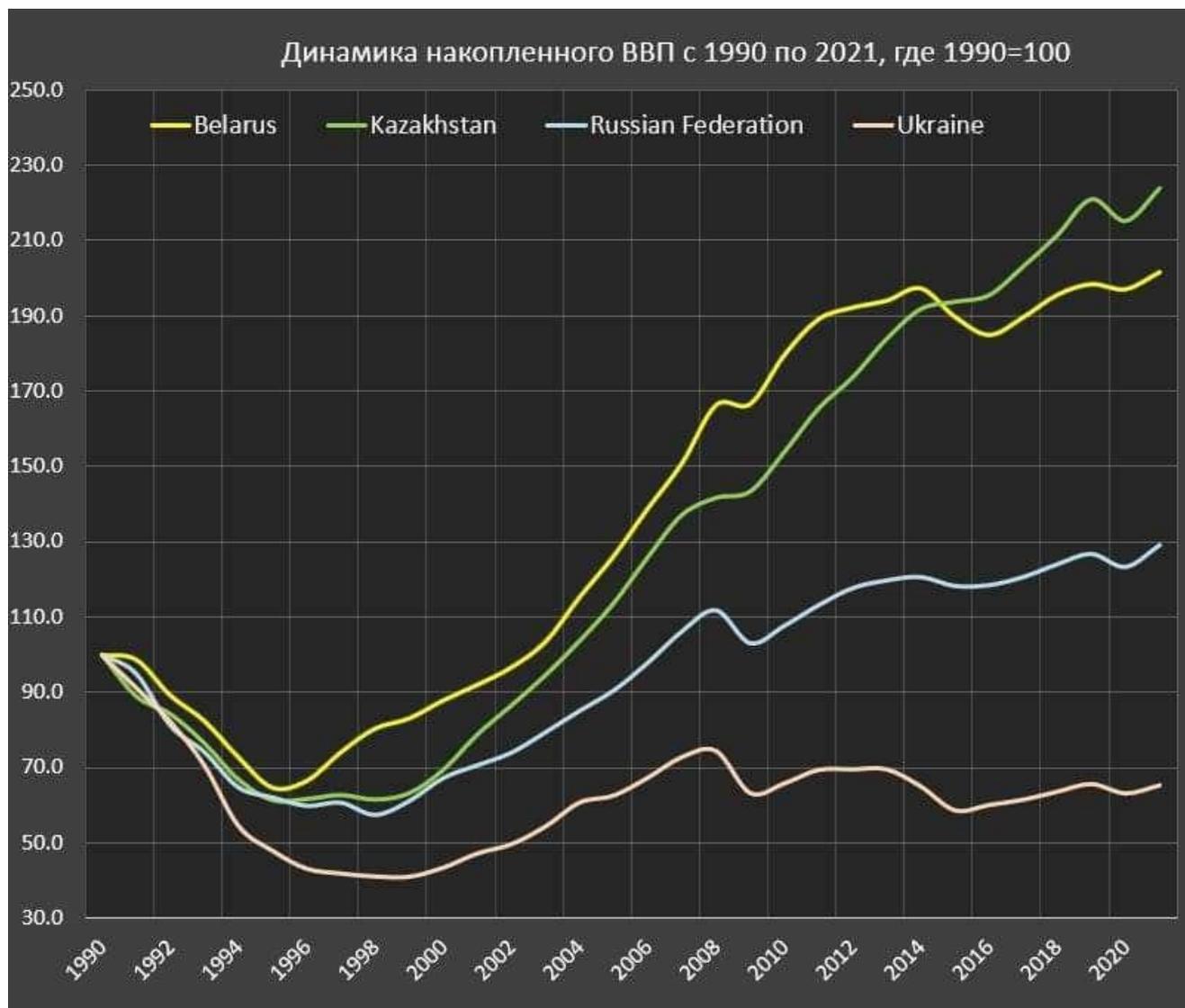
Власти Казахстана представили концепцию развития ИКТ-отрасли.

В министерстве перечислили несколько причин и условий, которые мешают развитию казахстанской ИТ-отрасли:

- в законодательстве страны существуют пробелы, в частности, отсутствуют нормы, регулирующие процесс цифровой трансформации, проведения реинжиниринга и оценки цифровой зрелости государственного сектора и отрасли в целом;
- одной из проблем является низкий уровень применения цифровых инструментов в производственном секторе, что обусловлено непониманием бизнеса возможностей и потенциала применения цифровых технологий;
- непонимание отдельными государственными органами и лицами преимуществ цифровизации несет огромный риск для развития страны в целом;
- в Казахстане во многих отраслях экономики остро стоит проблема с наличием высококвалифицированных ИКТ-специалистов;
- имеется проблема использования нелицензионного ПО. Согласно результатам исследования, BSA «Глобальное исследование рынка программного обеспечения» (BSA Global Software Survey) уровень использования нелицензионного ПО в Казахстане в 2019 году составил 74%.

### Макро- и микроэкономические изменения, произошедшие в 2021 году, их влияние на результаты операционной деятельности «Логиком».

ВВП Казахстана по итогам 2021 года вырос на 4% относительно 2020-го. Об этом сообщил президент республики Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства. По его словам, власти ожидали рост казахстанской экономики на 3,7-4% по итогам 2021 года.



В 2021 году объем внешней торговли Казахстана достиг 82,2 млрд долларов, что превышает аналогичный показатель в 2020 году на 14,1%. Объем экспорта вырос на 23,5%, достигнув 49,1 млрд долларов. Положительный баланс Казахстана составил 16 млрд долларов. Более чем на 24% вырос объем экспорта обработанных товаров.

После постковидного периода экономика в мире пережила серьезное испытание. Казахстан как часть мирового сообщества не исключение. Однако экономика восстанавливается и по прогнозам идет на подъем. Рост экономики в стране положительно повлияет на рост финансовых показатели компании в целом, увеличится платежеспособность клиентов, увеличится оборот денежных средств.

Компании чаще стали использовать IT-решения для оптимизации бизнес процессов.

«Logusom» как крупнейший производитель компьютерной техники будет выступать в качестве поставщика цифровых технологий и окажет услуги в разработке и внедрении высокотехнологичных проектов для корпоративного бизнеса.

## На деятельность АО «Логиком» повлияли следующие факторы:



**1. Covid19.** Несмотря на быструю и своевременную разработку вакцин против COVID-19 годом ранее, в 2021 году коронавирус продолжал мутировать и распространяться по планете. Появление штамма омикрон вновь взбудоражило мировые рынки.



**2. Обменный курс.** Официальный курс на 29 декабря 2021 года - 431,84 тенге. Можно сказать, что за год американская валюта подорожала в Казахстане на 11,97 тенге. Данный фактор отрицательно повлиял на процесс планирования финансовых показателей.



**3. Финансовый рынок.** Сохранение базовой ставки НацБанка. Размер налоговых ставок не изменился. Данный фактор позволил сохранить плановые показатели бюджета.



**4. Государство.** Правительство Казахстана оказывает организационную и финансовую поддержку программе формирования и развития национальной информационной инфраструктуры. Государство имеет высокое влияние на развитие IT-сектора и является мажоритарным заказчиком. В свою очередь АО «Логиком» участвует в реализации проектов «Цифровой Казахстан» и программе План нации «100 конкретных шагов» Строительство Центров Обработки Данных.



**5. Предприятия.** В рамках цифровизации бизнеса растет потребность на IT-услуги (хранение и обработка информации), а также на технологическое обеспечение. По состоянию на 1 января 2021 года в Казахстане зарегистрировано 12 466 юридических лиц в сфере информации и связи. За последний год их количество увеличилось на 7,4%. Цифровая трансформация бизнеса является ключевым фактором спроса на услуги Компании.



**6. Иностраный сектор.** Казахстанским IT-компаниям сложно конкурировать с компаниями из России и Белоруссии, где IT-бизнес имеет налоговые льготы, субсидируется государством и т.д. Данный фактор постоянно мониторится Компанией на предмет конкурентоспособности предложений, что в отдельных случаях имело отражение на доходности сделок.

**АО «Логиком» осуществляет свою деятельность на территории РК.****Целевые рынки:**

- Государственные закупки/проекты (B2B, B2G)
- SOHO (small office/home office)

**Основные Клиенты:**

- Государственные и правительственные учреждения и организации.
- Национальные компании и международные корпорации.
- Предприятия нефтегазового комплекса.
- Предприятия финансового сектора (банки, кредитные и коллекторские организации).
- Телекоммуникационные предприятия (провайдеры первого (Tier-1) и второго (Tier-1) уровня).
- Крупные коммерческие предприятия.
- Производственные и добывающие предприятия.
- Предприятия среднего бизнеса.

**Продуктовый портфель АО «Логиком» представлен следующим образом:**

- реализация ИТ оборудования и ПО;
- проектирование и строительство ЦОД, СХД;
- системная интеграция;
- серверные и программные решения;
- системная безопасность;
- производство и поставка ПК, серверов любой сложности;
- программно-аппаратные комплексы управления;
- строительство АМС «под ключ»;
- строительство БС (базовых станций) для сотового оператора.

**СТРУКТУРА ПРОДАЖ ИТ-РЫНКА И АО «ЛОГИКОМ»**

На фоне незначительного изменения объема рынка, по сравнению с 2021 годом, его структура изменилась существенно:

Наименование	Структура продаж	
	Рынок 2021	Логиком
<b>ПО</b>	<b>28%</b>	<b>17%</b>
<b>ИТ-услуги</b>	<b>22%</b>	<b>28%</b>
<b>Аппаратное обеспечение (оборудование)</b>	<b>50%</b>	<b>63%</b>

**Сопоставление результатов с конкурентами, существование и масштаб конкуренции. Сильные и слабые стороны АО «Логиком» в сравнении с конкурентами.**

<p style="text-align: center;"><b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Успешная кредитная история, устойчивые финансовые показатели.</li> <li>• Репутация. Компания более 30 лет на рынке.</li> <li>• Многолетний опыт работы с поставщиками, позволяющий получать наиболее выгодные условия.</li> <li>• Компетенции: портфолио работ, наработок, штат сертифицированных специалистов по разным направлениям, успешное внедрение современных ИТ-технологий.</li> <li>• Широкий портфель вендоров и продуктов, в т.ч. разработка собственных программно-аппаратных продуктов как на базе решений вендоров, так и самостоятельных.</li> <li>• Участник казахстанской фондовой биржи KASE.</li> <li>• Наличие собственного высокотехнологичного производства, складских помещений, так же складского запаса оборудования, расходников и комплектующих.</li> <li>• Наличие серийного производства ПК, снижающего издержки на производство.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая конкуренция по направлению retail, как следствие, низкая маржинальность.</li> <li>• Высокая импортозависимость.</li> <li>• Сосредоточенность бизнеса в крупных проектах и высокая зависимость от результата (ориентированность на крупные государственные проекты, и как следствие высокая зависимость от политэкономического климата).</li> <li>• Высокая консервативность в методах управления и найма персонала (сдержанный, консервативный подход к построению профессиональной команды в компании).</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ВОЗМОЖНОСТИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Участие в государственных программах в рамках цифровизации.</li> <li>• Расширение клиентской базы в связи с ростом спроса на ИТ-технологии (услуги, сервисы).</li> <li>• Развитие новых направлений.</li> <li>• Ослабление или уход с рынка иностранных игроков (имеющих участие капитала РФ) в связи санкциями.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>УГРОЗЫ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Волатильность национальной валюты.</li> <li>• Изменение базовой ставки Нац. Банка.</li> <li>• Изменение налоговых ставок.</li> <li>• Конкуренция на внутреннем рынке.</li> <li>• Ухудшение макроэкономики РК на фоне мировых политических событий.</li> <li>• Ухудшение внешнеполитической ситуации РК в связи с обстановкой в мире.</li> <li>• Сокращение портфеля вендоров связи с уходом с рынка.</li> <li>• Логистические проблемы.</li> </ul>

## На основании приведенного выше SWOT анализа можно сделать следующие заключения:

По состоянию на текущий момент Компания имеет много сильных сторон и стабильно занимает рынок.

Несмотря на глобальный мировой кризис, обусловленный пандемией и последовавшим повсеместным дефицитом полупроводников, приведшим к падению показателей крупнейших международных технологических компаний, Компания «Logusom» остается на лидирующих позициях в своей отрасли.

АО «Логиком» по-прежнему выполняет договорные обязательства по поставке высокотехнологичного оборудования.

Выстроенная система управления и ответственный подход к финансированию позволяет Компании поддерживать безупречную репутацию надежного партнера.

Внутренняя среда и корпоративный портфель компании был достаточен для участия в крупных проектах ИКТ-рынка. Наличие компетенций и сертифицированных специалистов помогло в расширении клиентской базы.

Нивелировать ценовое давление Компании помогает безупречная репутация на рынке, как надежного партнера со стабильными финансовыми результатами.

При реализации возможностей в части участия Компании «Logusom» в цифровизации страны, в целом, имело положительный эффект на финансовых результатах АО за отчетный период.

## ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ (информация из открытых источников).

Как было ранее сказано, свою деятельность АО «Логиком» осуществляет на конкурентном рынке. Рынок не консолидирован, около 40% доли сосредоточено между мелкими игроками. Доля рынка компании «Logusom» - 17%.

Данные расчеты основаны на экспертной оценке АО «Логиком» и информации из открытых источников.

- **Newtech Distribution** <https://www.newtech.kz/>  
Новый для рынка Казахстана системный интегратор.  
Имеет набор сертифицированных специалистов, выполняет подряды крупных провайдеров.
- **Seven Hills** <https://www.sevenhills.kz/>  
Системный интегратор, предоставляющий весь спектр услуг и решений для создания, модернизации и сопровождения корпоративных информационных систем.
- **Zerde Business Solution** <https://zerdebs.kz>  
Осуществляет продажи оборудования, программных продуктов, технических услуг в области оптимизации, консолидации, виртуализации и масштабируемости корпоративных территориально-распределенных сетей и приложений.
- **Транстелеком** <https://ttc.kz/ru/>  
Один из крупнейших операторов связи в Республике Казахстан. Специализируется на предоставлении широкого спектра телекоммуникационных услуг, цифровизации и системной интеграции в области ИТ, связи, автоматизации и энергетики.

● **Astel** <http://www.astel.kz/>

Сервисинтегратор. Предоставление телекоммуникационных услуг на базе собственной сети KazNet®, а также построение корпоративных сетей передачи данных и голоса.

Компания оказывает широкий спектр дополнительных услуг, начиная от проектирования сетей и поставки оборудования, заканчивая вводом в эксплуатацию и обучением персонала заказчика.

● **Corporate Business Systems (CBS)** <https://cbs.kz/>

Предоставление широкого спектра услуг в области информационных технологий на территории Казахстана и стран Центральной Азии:

- реализация и сервисное сопровождение серверного оборудования и СХД;
- реализация и внедрение ПО и ERP систем;
- внедрение и сопровождение CRM;
- системы самообслуживания и обеспечения безопасности в банковском деле;
- сервисное обслуживание банковского оборудования;
- сеть сервисных центров с локальными складами запчастей;
- мониторинг и управление ИТ-инфраструктурой.

**Информация о продукции (продуктах, услугах),  
изменения в продукции (продуктах, услугах)  
за отчетный период, сбытовая и ценовая политика. | 4.4**

Антенно-мачтовые сооружения связи (АМС) – опоры, необходимые для размещения радиоэлектронных средств связи. Они позволяют поднять оборудование на большую высоту, улучшая качество приема радиосигнала, расширяя его охват.

АО «Логиком» и его дочерние организации (далее – Группа) активно работает на рынке предоставления услуг аренды инфраструктуры сетей связи в Казахстане с 2015 года и сегодня является крупнейшим провайдером таких услуг, работая со всеми основными операторами сетей мобильной связи в Казахстане.

Группа зарекомендовала себя, как надежный партнер, обеспечивающий своевременное выполнение принятых на себя обязательств. Что вместе с честностью в отношениях с партнерами позволили Компании завоевать признание и доверие.

Группа нацелена на развитие рынка телекоммуникационной инфраструктуры в Республике Казахстан, является первым независимым оператором инфраструктуры в Казахстане и ставит перед собой задачу предоставить операторам сетей связи возможность сотрудничества в развитии их сетей путем предоставления доступа к телекоммуникационной инфраструктуре беспроводной связи.

Мировой опыт показывает, что для успешного развития инфраструктуры современного мегаполиса необходим переход к централизованному компактному размещению оборудования различных видов городской инфраструктуры, так как продолжение развития сетей каждым оператором самостоятельно оказывает существенное негативное влияние на архитектурную среду города, увеличивает энергопотребление и приводит к повышению электромагнитного фона.

Группа осуществляет свою деятельность с целью расширения своей доли на рынке РК, а также усиления своих позиций в качестве центра компетенции по управлению пассивной инфраструктурой сетей связи. Предпосылками осуществления проекта является внедрение в стране Национальной программы «Информационный Казахстан 2020», а именно проект «Внедрение сетей LTE/GSM/UMTS на территории Республики Казахстан в 2012 – 2025 годы», которая определена стратегическим инвестиционным государственным проектом.

В рамках выше указанного, Группа реализует долгосрочный проект по предоставлению операторам мобильной связи инфраструктуры для установки новых базовых станции мобильной (сотовой) связи с целью формирования устойчивой качественной сети четвертого и пятого поколений (4G/LTE/5G) по всей территории Республики Казахстан.

В августе 2015 года были заключены 77 «пилотных» Договоров BTS (built to suit) с АО «Алтел», в соответствии с которыми Группа осуществила строительство и передало 77 АМС объединенной компании Алтел-Теле2 в долгосрочную аренду. Это был первый – пилотный этап совместной работы с операторами сетей мобильной связи, который позволил оптимизировать организацию совместной работы, а также уточнить и проверить на практике порядок и процедуры взаимодействия.

В настоящее время, ведется работа по реализации проектов с целью обеспечения мобильной связью и доступом в Интернет сельских населенных пунктов, имеющих численность населения от 250 человек. Прогнозное количество АМС (опор связи) по данному проекту составляет более 400 объектов.

У Компании «Logusom» большой опыт в строительстве новых, оптимизации и модернизации действующих ЦОДов. Наши технические специалисты осуществляют разработку и проектирование программного обеспечения, комплектацию и монтаж оборудования для Центров обработки данных.

Отдел серверных и программных решений (ОСиПР) специализируется на программных и аппаратных решениях на базе продуктов следующих компаний: Microsoft, Dell, HP, VMware, Citrix, Oracle, Cisco, IBM, EMC, NetApp, NUTANIX.

Работы, которые реализуют инженеры отдела ОСиПР:

- обследование, анализ, разработка и проектирование архитектуры, развертывание, модернизация, поддержка ИТ-инфраструктуры предприятия;
- поставка, установка и настройка всего спектра задействованного аппаратного обеспечения, сетевого оборудования, серверов и хранилищ данных;
- расчет схемы лицензирования, поставка лицензий на программное обеспечение.

#### **Предлагаемые решения:**

- базовая ИТ-инфраструктура предприятия;
- служба управления и мониторинга ИТ-инфраструктуры на базе продуктов семейства Microsoft System Center;
- служба обмена электронными сообщениями на базе Microsoft Exchange Server;
- служба объединенных коммуникаций на базе Microsoft Lync;
- виртуализация серверной инфраструктуры предприятия;
- облачное приложение Microsoft Office 365;
- управление программными активами (Microsoft Software Asset Management).

Компания «Логиком» **оказывает услуги в области создания инфраструктуры информационной системы предприятия** и реализует проекты «под ключ».

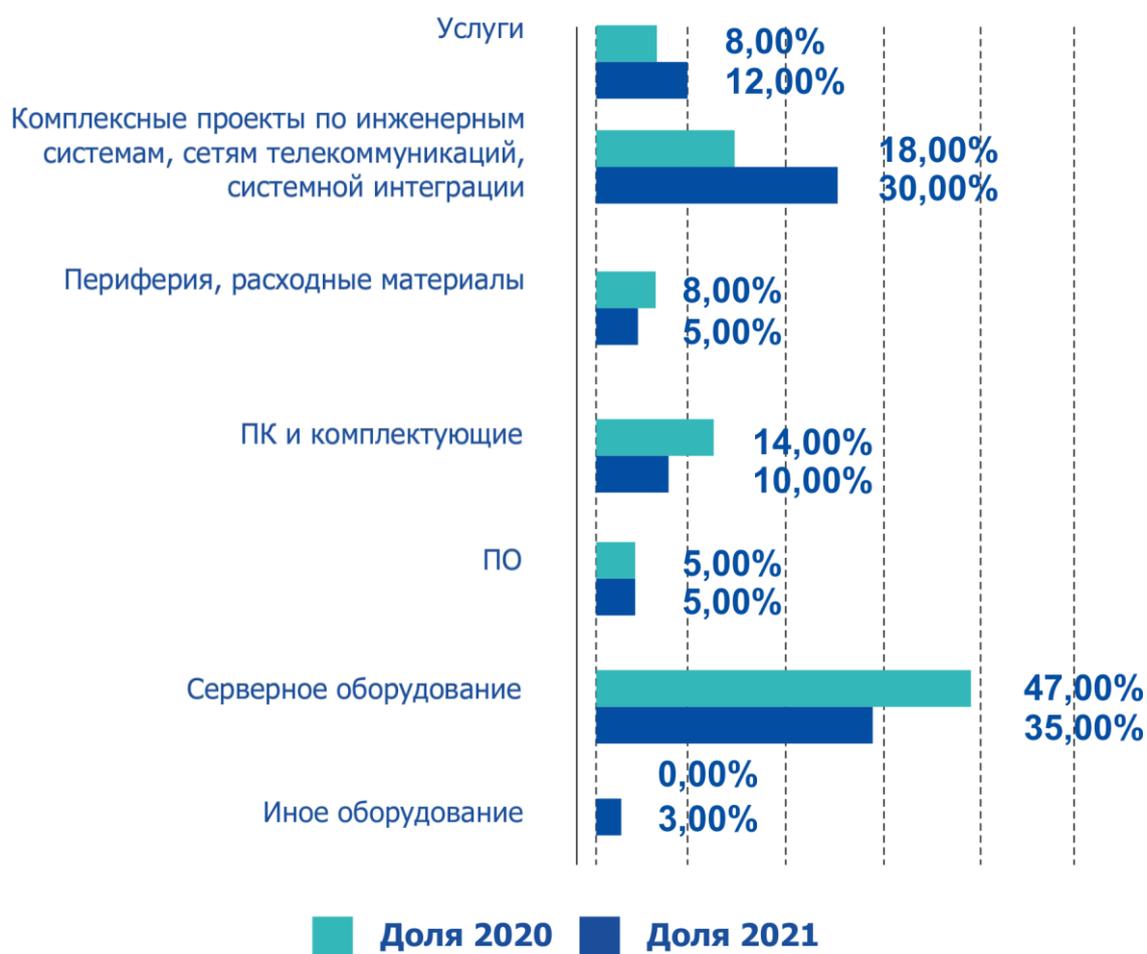
#### **Спектр предоставляемых услуг:**

- обследование объекта, аудит инфраструктуры предприятия;
- выявление нужд и потребностей предприятия;
- разработка концепции системы и индивидуального проекта под конкретные задачи клиента;
- консультации по инфраструктуре, подбору оборудования с учетом особенностей и задач каждого заказчика;
- создание прототипа проекта в исследовательской лаборатории;
- поставка необходимого оборудования и программного обеспечения;
- реализация проекта, внедрение решений, настройка аппаратной и программной частей его работы;
- обучение технического персонала заказчика;
- сервисная поддержка и сопровождение поставленного решения.

Предприятие преимущественно использует прямую форму сбыта.

АО «Логиком» разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара/услуги, возможностей изменения цен и условий производства (издержек), ситуации на рынке, соотношения спроса и предложения, с учетом доступности кредитных линий и условий финансирования.

## Оценочная доля рынка ИТ компаний, 2021



Основной стратегической целью АО «Логиком» в следующие 2 года является сохранение лидирующих позиций на рынке. Компания продолжает работу по увеличению продаж и доходности, за счет развития портфеля решений в разных ценовых сегментах с учетом актуальной конъюнктуры рынка.

События в мире повлияли на рост цен на оборудование и материалы, а также усложнились логистические цепочки и увеличились сроки поставки, что в свою очередь усложняет развитие ИТ-индустрии в Республике Казахстан.

Стратегия Компании «Logusom» требует трансформации в зависимости от потребностей Заказчиков, конъюнктуры рынка, влияния внешних факторов.

**По-прежнему приоритетными направлениями являются:**

- продажа новейшего ИТ-оборудования;
- проектирование и строительство новых ЦОД;
- техническое обслуживание ранее построенных ЦОД;
- развитие новых направлений:
  - ✓ поставка оборудования и работ по модернизации сети мобильных операторов;
  - ✓ создание ситуационных центров видеонаблюдения в городах республиканского значения.



## 5. Финансовые показатели компании.

Основная цель финансового анализа – выявление существенных характеристик финансового состояния Компании. Это цель достигается путем получения ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния, прибылей и убытков, изменения в составе активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами и пр.

### Консолидированный отчет о финансовом положении

Показатель	Значение показателя				изменения	
	в тыс. тенге		в % к валюте баланса		в тыс. тенге	%
	31.12.21	31.12.20	31.12.21	31.12.20		
<b>Активы</b>						
<b>Долгосрочные активы</b>						
Основные средства	2 737 460	2 348 107	6%	5%	389 353	17%
Инвестиционная недвижимость	1 525 817	930 185	3%	2%	595 632	64%
Активы в форме права пользования	47 164	13 495	0%	0%	33 669	249%
Нематериальные активы	36 902	4 617	0%	0%	32 285	699%
Долгосрочные предоставленные займы		304 494	0%	0%	-304 494	-100%
Долгосрочная дебиторская задолженность	2 635	2 909	0%	0%	-274	-9%
Авансы, выданные за долгосрочные активы	98 541	129 928	0%	0%	-31 387	-24%
Отложенные налоговые активы	3 036	543	0%	0%	2 493	459%
	<b>4 451 555</b>	<b>3 734 278</b>	<b>9%</b>	<b>8%</b>	<b>717 277</b>	<b>19%</b>
<b>Краткосрочные активы</b>						
Товарно-материальные запасы	6 598 022	5 754 316	13%	12%	843 706	15%
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 931 479	9 199 855	14%	20%	-2 268 376	-25%
Авансы и прочие краткосрочные активы	28 472 708	19 989 488	58%	43%	8 483 220	42%
Краткосрочные финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	346 065		1		346 065	
Краткосрочные вознаграждения к получению		622	0%	0%	-622	100%
Предоплата по корпоративному подоходному налогу	185 755	1 277 910	0%	3%	-1 092 155	-85%
Прочие налоги к возмещению	247 376	76 473	1%	0%	170 903	223%
Денежные средства, ограниченные в использовании						
Денежные средства и их эквиваленты	2 131 534	6 720 985	4%	14%	-4 589 451	-68%
	<b>44 912 939</b>	<b>43 019 649</b>	<b>91%</b>	<b>92%</b>	<b>1 893 290</b>	<b>4%</b>
<b>Итого активы</b>	<b>49 364 494</b>	<b>46 753 927</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2 610 567</b>	<b>6%</b>
Капитал и обязательства						
Капитал						
Уставный капитал	1 385 514	1 385 514	3%	3%	0	0%
Резерв переоценки основных средств	1 229 910	1 247 462	2%	3%	-17 552	-1%
Нераспределенная прибыль	4 714 849	3 824 970	10%	8%	889 879	23%

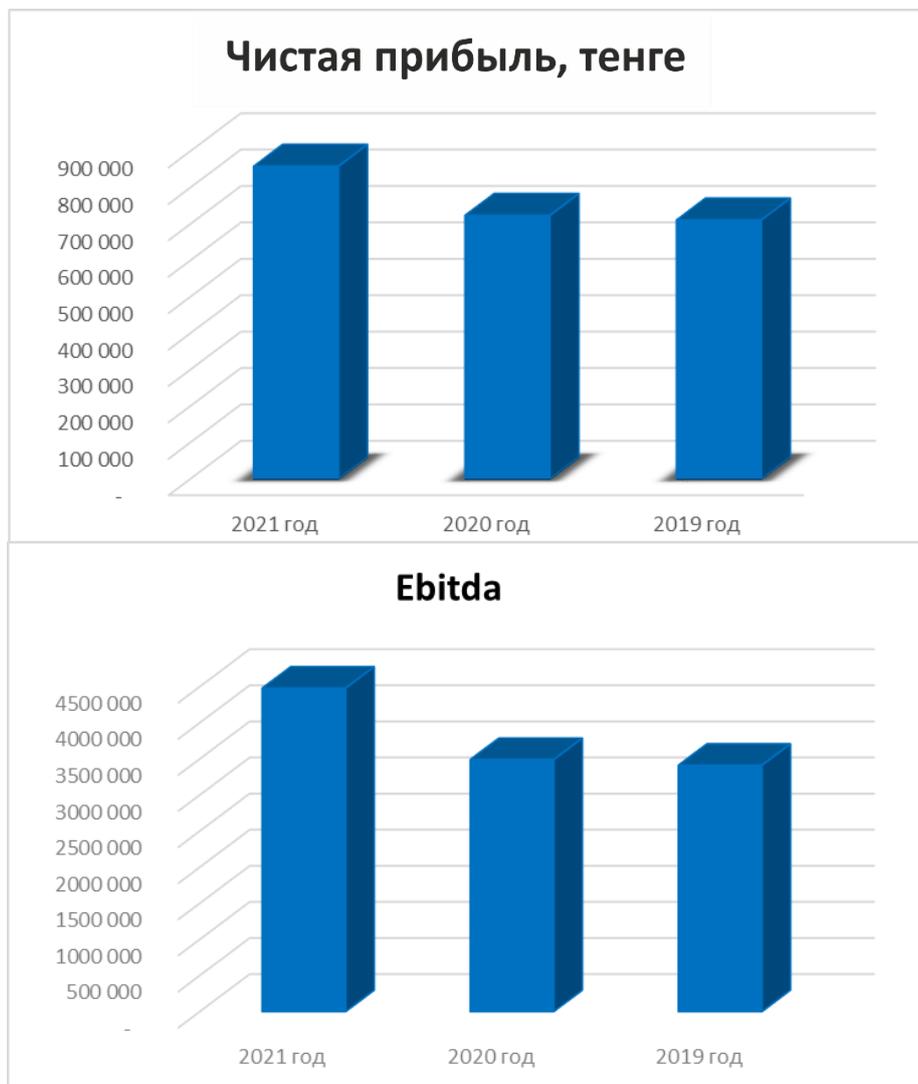
<b>Итого капитал</b>	<b>7 330 273</b>	<b>6 457 946</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>872 327</b>	<b>14%</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>						
Займы	6 790 000	3 190 000	14%	7%	3 600 000	113%
Отложенные налоговые обязательства	346 802	359 823	1%	1%	-13 021	4%
Обязательства по аренде	34 146		0%	0%	34 146	-
	<b>7 170 948</b>	<b>3 549 823</b>	<b>15%</b>	<b>8%</b>	<b>3 621 125</b>	<b>102%</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>						
Займы	27 398 191	24 969 354	56%	53%	2 428 837	10%
Торговая кредиторская задолженность	3 088 219	9 670 401	6%	21%	-6 582 182	-68%
Обязательства по аренде	14 618	31 375	0%	0%	-16 757	-53%
Обязательства по договору	4 210 333	1 922 298	9%	4%	2 288 035	119%
Обязательства по подоходному налогу				0%		
Прочая краткосрочная задолженность и начисленные обязательства	151 912	152 730	0%	0%	-818	-1%
	<b>34 863 273</b>	<b>36 746 158</b>	<b>71%</b>	<b>79%</b>	<b>-1 882 885</b>	<b>-5%</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>42 034 221</b>	<b>40 295 981</b>	<b>85%</b>	<b>86%</b>	<b>1 738 240</b>	<b>4%</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>49 364 494</b>	<b>46 753 927</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2 610 567</b>	<b>6%</b>

### Динамика экономических показателей

Исходя из реалий сложившейся ситуации на фоне всемирной пандемии Covid-19, выручка Компании имеет снижение, показатели стабильности Компании дают ежегодный устойчивый рост Чистой прибыли и Ebitda.

	<b>2021 год</b>	<b>2020 год</b>	<b>2019 год</b>
<b>Выручка, тенге</b>	25 389 218	41 913 880	29 384 424
<b>Чистая прибыль, тенге</b>	858 503	723 600	710 921
<b>Ebitda, тенге</b>	4 478 287	3 489 538	3 410 414





### Консолидированный отчет о совокупном доходе

Доход (убыток) от корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	314 888	56 314	16 961
Доход (убыток) от выбытия основных средств, нетто	-38 192	-12	-
<b>Операционная прибыль</b>	<b>4 103 065</b>	<b>4 994 476</b>	<b>3 548 285</b>
Доход (убыток) от курсовой разницы, нетто	-86 412	-1 606 886	-132 302
Доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости	-	4 347	0
Доходы от финансирования	398 498	130 948	174 280
Расходы по финансированию	-3 515 412	-2 614 599	-2 717 615
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>899 739</b>	<b>908 286</b>	<b>872 648</b>
Расход по подоходному налогу	-41 236	-184 686	-161 727
<b>Прибыль за год</b>	<b>858 503</b>	<b>723 600</b>	<b>710 921</b>
Прочий совокупный доход	13 824	-	-
<b>Итого совокупный доход за год, за вычетом налогов</b>	<b>872 327</b>	<b>723 600</b>	<b>710 921</b>
Прибыль на акцию	409	345	339



## 6. Управление рисками.

### ЦЕЛИ И ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Основные финансовые обязательства Группы включают займы и кредиторскую задолженность. Указанные финансовые обязательства главным образом используются для привлечения финансирования хозяйственной деятельности Группы. Основные риски, возникающие по этим финансовым инструментам, включают процентный риск, риск ликвидности, валютный риск и кредитный риск.

#### Валютный риск

В связи с наличием займов и торговой кредиторской задолженности, выраженных в долларах США, на консолидированный отчет о финансовом положении Группы могут существенно повлиять изменения обменных курсов доллар США/тенге.

В таблице ниже показана чувствительность прибыли Группы до налогообложения (за счёт изменений в справедливой стоимости монетарных активов и обязательств) к изменению обменного курса доллара США и евро, возможность которого можно обоснованно предположить, при неизменных прочих переменных. Указанные факторы не влияют на капитал Группы.

	Увеличение/ уменьшение обменного курса	Влияние на прибыль до налогообложения
<b>Доллар США</b>		
2021 год	20,00%	(2,640,569)
	-5,00%	660,142
2020 год	20,00%	(560,076)
	-5,00%	140,019
<b>Евро</b>		
2021 год	20,00%	(137,201)
	-5,00%	34,300
2020 год	20,00%	(767,304)
	-5,00%	191,826

#### Кредитный риск

Группа заключает сделки только с признанными кредитоспособными покупателями и другими контрагентами. Политика Группы заключается в том, что все заказчики, желающие осуществлять торговлю в кредит, должны пройти процедуру проверки кредитоспособности. Кроме того, остатки дебиторской задолженности непрерывно отслеживаются, в результате чего риск безнадежной задолженности Группы является несущественным. На 31 декабря 2021 года у Группы было 2 покупателя (2020: 2 покупателя), каждый из которых имел задолженность более 1 000 000 тыс. тенге, что составляет 30% (2020 год: 61%) всей торговой дебиторской задолженности. Группа оценивает концентрацию риска в отношении торговой дебиторской задолженности как низкую, поскольку ее покупатели являются кредитоспособными, осуществляют свою деятельность в нескольких отраслях и производят оплаты в сроки, предусмотренные контрактами.

Кредитный риск по денежным средствам и депозитам ограничен, так как контрагентами Группы являются банки с достаточно высокими кредитными рейтингами, присвоенными международными рейтинговыми агентствами. Следующая таблица показывает кредитные рейтинги, присвоенные международными рейтинговыми агентствами, по банкам, которые являются контрагентами Группы:

	Рейтинг 2021	Агентство	2021 год	2020 год
АО "Народный Сберегательный Банк Казахстана"	BBB-/стабильный/	Fitch Ratings	594.687	3.752.759
АО "Банк ЦентрКредит"	B/стабильный	Standard & Poor's	1.018	1.077
АО "Нурбанк"	B/стабильный	Standard & Poor's	53.139	37.494
ДБ АО "Сбербанк"	Без рейтинга	-	23.061	2.371.491
АО "ALTYN BANK" (ДБ China Citic Bank Corporation limited)	Ba1/стабильность	Moody's	66.728	543.600
АО ДБ "Альфа-Банк"	Без рейтинга	-	137	706
Дочерняя организация АО "Банк ВТБ (Казахстан)"	Без рейтинга	-	788	596
АО "РВК Банк"	B1/стабильный	Moody's	1.167.838	5.840
Комитет Казначейства РК	BBB-/стабильный	Standard & Poor's	222.636	-
			<b>2.130.032</b>	<b>6.713.563</b>

### Риск ликвидности

Риск ликвидности – это риск возникновения у Группы трудностей при получении средств для погашения обязательств, связанных с финансовыми инструментами. Группа регулярно отслеживает потребность в ликвидных средствах, и руководство обеспечивает наличие средств в объеме, достаточном для выполнения любых наступающих обязательств.

В таблице ниже представлены финансовые обязательства Группы по состоянию на 31 декабря на основании договорных недисконтированных обязательств по погашению:

На 31 декабря 2021 года

В тысячах тенге	Балансовая стоимость	Итого платежи	До востребования	Менее 3 месяцев	3-12 месяцев	От 1 до 2 лет	От 2 до 5 лет	Свыше 5 лет
Торговая кредиторская задолженность	3.088.219	3.088.219	-	3.088.219	-	-	-	-
Обязательства по аренде	48.764	57.614	-	4.666	13.999	18.665	20.284	-
Займы	34.188.191	38.581.338	-	8.638.630	21.619.770	3.584.133	4.429.394	309.411
	<b>37.325.174</b>	<b>41.727.171</b>	-	<b>11.731.515</b>	<b>21.633.769</b>	<b>3.602.798</b>	<b>4.449.678</b>	<b>309.411</b>

На 31 декабря 2020 года

В тысячах тенге	Балансовая стоимость	Итого платежи	До востребования	Менее 3 месяцев	3-12 месяцев	От 1 до 2 лет	От 2 до 5 лет	Свыше 5 лет
Торговая кредиторская задолженность	9.670.401	9.670.401	-	9.670.401	-	-	-	-
Обязательства по аренде	31.375	33.771	17.729	2.674	13.368	-	-	-
Займы	28.159.354	31.438.631	-	2.150.426	24.648.602	858.367	2.388.983	1.392.253
	<b>37.861.130</b>	<b>41.142.803</b>	<b>17.729</b>	<b>11.823.501</b>	<b>24.661.970</b>	<b>858.367</b>	<b>2.388.983</b>	<b>1.392.253</b>

### Риск изменения цен на долевые инструменты

Инвестиции Группы в котируемые долевые инструменты подвержены рыночному риску изменения цен на долевые инструменты, обусловленному неопределенностью в отношении будущей стоимости инвестиционных ценных бумаг. Группа управляет риском изменения цен на долевые инструменты, посредством мониторинга изменения цен на долевые инструменты и вложения инвестиций в ценные бумаги эмитентов, имеющих высокий рейтинг.

На 31 декабря 2021 года и на 31 декабря 2020 года Группа не подвержена риску изменения цен, ввиду отсутствия долевых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости.

### Процентный риск

Процентный риск – это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки по финансовому инструменту будут колебаться вследствие изменений рыночных процентных ставок. Подверженность риску изменения рыночных процентных ставок относится, прежде всего, к долгосрочным долговым обязательствам с плавающей процентной ставкой.

Группа управляет процентным риском посредством заимствования краткосрочных кредитов с фиксированной процентной ставкой. Руководство Группы считает, что на отчетную дату подверженность данному риску минимальная.

### Управление капиталом

Главная цель управления капиталом Группы состоит в обеспечении того, что Группа будет в состоянии продолжать придерживаться принципа непрерывности деятельности наряду с максимизацией доходов для акционера посредством оптимизации отношения задолженности и капитала.

Группа управляет своим капиталом с учётом изменений в экономических условиях. Чтобы управлять или изменять свой капитал, Группа может менять выплату дивидендов акционерам, возвращать капитал акционерам или выпускать новые акции.

В течение годов, закончившихся 31 декабря 2021 и 2020 годов, не было каких-либо изменений в целях, политике или процессах управления капиталом.

Группа осуществляет мониторинг капитала с использованием отношения заемного к собственному капиталу, что представляет собой чистую задолженность, деленную на собственный капитал. Чистая задолженность включает в себя все займы, торговую кредиторскую задолженность и обязательства по аренде. Собственный капитал включает в себя капитал, приходящийся на акционеров Группы.

Коэффициент отношения задолженности к собственному капиталу на конец года представлен следующим образом:

В тысячах тенге	2021 год	2020 год
Займы	34.188.191	28.159.354
Торговая кредиторская задолженность	3.088.219	9.670.401
Обязательства по аренде	48.764	31.375
Минус денежные средства и эквиваленты	(2.131.534)	(6.720.985)
<b>Чистая задолженность</b>	<b>35.193.640</b>	<b>31.140.145</b>
Собственный капитал	7.330.273	6.457.946
Коэффициент доли заёмных средств	4.80	4.82

## Справедливая стоимость финансовых инструментов

### Справедливая стоимость

Ниже приводится сравнение балансовой стоимости и справедливой стоимости на 31 декабря в разрезе классов финансовых активов и обязательств Группы, которые не отражаются по справедливой стоимости в консолидированном отчете о финансовом положении.

В тысячах тенге	Балансовая стоимость 2021 год	Справедливая стоимость 2021 год	Балансовая стоимость 2020 год	Справедливая стоимость 2020 год
<b>Финансовые активы</b>				
Денежные средства и их эквиваленты и денежные средства, ограниченные в использовании	2.131.534	2.131.534	6.720.985	6.720.985
Торговля и прочая дебиторская задолженность	6.931.479	6.931.479	9.199.855	9.199.855
Долгосрочные предоставленные займы	346.065	346.065	304.494	304.494
Долгосрочная дебиторская задолженность	2.635	2.635	2.909	2.909
<b>Финансовые обязательства</b>				
Займы	34.188.191	34.188.191	28.159.354	28.159.354
Торговая кредиторская задолженность	3.088.219	3.088.219	9.670.401	9.670.401

### Методики оценки и допущения

Ниже описаны методики и допущения, использованные при определении справедливой стоимости тех финансовых инструментов, которые не отражены в настоящей консолидированной финансовой отчетности по справедливой стоимости. На 31 декабря 2021 и 2020 годов балансовая стоимость денежных средств и их эквивалентов, денежных средств, ограниченных в использовании, торговой дебиторской задолженности, торговой кредиторской задолженности приблизительно равна их справедливой стоимости вследствие краткосрочного характера этих инструментов. Выданные займы и полученные банковские займы учитываются по амортизированной стоимости, которая приблизительно равна их справедливой стоимости, так как ставки вознаграждения по договорам приблизительно равны рыночным ставкам на отчетную дату.



## 7. Социальная ответственность и защита окружающей среды.

### Система организации труда работников | 7.1

Персонал – это главное конкурентное преимущество и один из основных драйверов развития АО «Логиком», обеспечивающее устойчивое развитие Компании, реализацию инновационных и высокотехнологичных проектов, достижение его стратегических целей.

Фактическая среднегодовая численность сотрудников в 2021 году составила 170 человек, из них 61 % мужчин и 39% женщин.

#### Стаж по количеству лет в Компании:

год/пол	до 5 лет	от 5 лет	от 10 лет	от 20 лет
<b>2021</b>	72	46	42	3
<b>Женщины</b>	25	18	20	-
<b>Мужчины</b>	47	28	22	3

Средний возраст сотрудника	Мужчина	Женщина
<b>40</b>	<b>40</b>	<b>41</b>

Кадровая политика Компании позволяет рационально строить организацию труда на всех уровнях управления, сформировать у сотрудников необходимые знания для эффективной работы, организовать единый подход и выработать корпоративную систему ценностей в области управления персоналом.

В основу Кадровой политики заложены следующие базовые принципы:

- прозрачность на всех этапах процесса управления человеческими ресурсами;
- использование современных научных разработок в области управления персоналом;
- эффективность – затраты на мероприятия в области управления персоналом должны

окупаться результатами производственной деятельности.

Единая кадровая политика, аккумулируя передовые теоретические разработки в области управления персоналом и практические наработки внутри организации, призвана определить пути и направления обеспечения предприятий Компании персоналом, способным реализовать стратегические цели и задачи Компании. Наша кадровая политика направлена на создание команды единомышленников, готовой ответить на вызовы времени, уверенно смотрящей в будущее и ориентированной на творчество, упорный труд, учебу и постоянный профессиональный рост.

Практика вознаграждения и выплат основана на признании профессиональных качеств и способностей работников, результатов их деятельности на данной позиции, достижении ключевых целевых показателей, установленных Компанией, и на условиях Трудового договора, в соответствии с внутренними документами.

Компания не допускает предоставления каких-либо привилегий и льгот отдельным должностным лицам и работникам иначе, как на законных основаниях, при обязательном обеспечении всем работникам равных возможностей. Все работники при заключении трудовых договоров проходят ознакомление с условиями труда, гарантиями, льготами и компенсационными выплатами, правами и обязанностями работодателя.

За 2021 год в Компанию принято 48 новых сотрудников, из них 28 мужчины и 20 женщин.

В тоже время уволено 47 сотрудников (25 мужчины, 22 женщины). Увольнения по видам: по собственной инициативе сотрудника – 43 человека, не прошедшие испытательный срок – 3 человека, по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон – 1 человек.

### **Совершенствование системы адаптации персонала.**

Разработана программа адаптации новых сотрудников, которая позволяет:

- обеспечить быстрое вхождение в должность;
- уменьшить количество ошибок, связанных с включением в работу;
- сформировать позитивный образ Компании;
- уменьшить дискомфорт первых дней работы сотрудника;
- успешно пройти испытательный срок.

Результатом программы является сотрудник, профессионально, организационно и социально-психологически адаптированный к условиям трудовой деятельности в Компании, и успешно прошедший испытательный срок (т.е. подтвердивший соответствие своей квалификации в работе). Сроки выполнения программы по времени совпадают со сроком испытательного периода, согласно трудовому договору и не превышают срок испытательного срока согласно Трудовому Кодексу РК. В процессе адаптации нового сотрудника участвуют все работники Департамента по работе с персоналом, а также его непосредственный руководитель.

### **Обучение персонала: внутреннее и внешнее.**

Наличие квалифицированных специалистов определяет дальнейшее успешное функционирование Компании. Неверные решения сотрудников могут вызвать ряд проблем, которые влекут за собой отрицательные последствия как для отдела, так и для Компании в целом. Успех Компании определяется достижениями ее сотрудников, Компания стремится обеспечить сотрудников необходимыми навыками и умениями для эффективного выполнения своих обязанностей, что осуществляется с помощью процесса введения в должность и непрерывного обучения.

При Департаменте по работе с персоналом, работает полноценный учебный центр, в котором сотрудники проходят внутренние тренинги, и применяют полученные знания в работе, повышая свою результативность и эффективность Компании в целом.

Сегодня центр располагается на отдельной площади, имеются специально оборудованный компьютерный класс, учебный класс, оснащенный современной техникой и интерактивными досками. Оборудована кофе-зона, где за чашкой кофе или чая можно получить не только профессиональную консультацию, а еще и психологическую поддержку.

В портфеле учебного центра более 50 образовательных решений (онлайн-курсы, очное обучение, программы и семинары), которые направлены на развитие мягких, когнитивных, цифровых, профессиональных навыков и компетенций сотрудников. Полученные знания сотрудники применяют в работе, повышая свою эффективность и эффективность Компании в целом. Ежегодно этот портфель обновляется на 40-50%.

Учебный центр предлагает все условия для развития руководителей – от небольших сессий на 2-3 человека до крупных мероприятий на 30 – 50 человек.

Конференции, стратегические сессии, тимбилдинги любого уровня сложности и формата, тренинги и коуч-сессии, интересные бизнес - завтраки, семинары, мастер-классы, бизнес-симуляции и трансформационные игры – это то, что мы предлагаем нашим сотрудникам.

Также имеется Networking – зона, где можно познакомиться с интересными людьми и обменяться полезными контактами. На этой же площадке можно обменяться опытом с опытными руководителями и партнерами.

В учебном центре имеется коллекция новейшей бизнес – литературы ведущих авторов мира по актуальным темам для непрерывного обучения руководителей. Книги подобраны с учетом последних обучающих трендов и объединены идеей помочь настроить себя на самосовершенствование и раскрытие внутреннего потенциала.

Кроме этого, имеется онлайн – библиотека, где собрано более 500 книг по различным направлениям, библиотека регулярно пополняется новинками.

Наш учебный центр – это сообщество профессионалов, в котором можно узнать о последних достижениях на рынке обучения, поделиться собственными знаниями и исследованиями. Семинары и воркшопы, журналы и дайджесты, статьи и аналитические отчеты – все необходимое для тех, кто интересуется инновационными образовательными технологиями.

При создании программ всегда учитываются миссия и цели Компании, корпоративная этика, которой мы стараемся придерживаться во всем.

### **Основные задачи, которые стоят перед учебным центром:**

- получение сотрудниками новых знаний и навыков, необходимых для работы;
- поддержание профессионального уровня персонала;
- подготовка персонала к замещению коллег во время отпуска, болезни, увольнения и т. д.;
- подготовка к продвижению по службе;
- поддержание позитивного отношения к работе;
- формирование чувства причастности к Компании, мотивация к дальнейшей работе.

### **Основные темы обучающих мероприятий:**

- коуч-сессии по управленческим навыкам.
- Психологические и терапевтические сессии.
- Коучинговые технологии для саморазвития.
- Мастер-классы по отработке управленческого цикла.
- Цикл тренингов по развитию управленческих навыков.
- Цикл тренингов и мастер-классов по созданию презентаций и искусству проведения презентаций.
  - Тренинги по тайм – менеджменту и управлению временем.
  - Тренинги по конфликтологии и управлению конфликтами.
  - Были разработаны памятки для руководителей и сотрудников, в которых подробно описаны рекомендации для эффективной и результативной работы.

В 2021 году в обучающих программах online&offline приняло участие большинство сотрудников Компании. Обучающие подразделялись на hard skills (обязательное обучение для определенной категории сотрудников при приеме на работу), так и soft skills, а именно:

**Hard skills** – обучающую программу прошли 21 участник (КИС «Аструм»):

Тема обучающих мероприятий	Количество участников
Базовое обязательное обучение для сотрудников. Программа КИС «Аструм»	21

**Soft skills** - обучающие программы прошли 50 участников:

Тема обучающих мероприятий	Количество участников
Базовые управленческие навыки	2
Коучинговые технологии для саморазвития	4
Эффективный руководитель	3
Управление коммуникацией и диджитализация совещаний по Адизесу.	4
Подбор персонала: технологии и инструментарий. Процессный подход. (По Д.Уэлчу)	4
Практическое управление проектами	20
Навыки ведения переговоров	6
Жесткие переговоры	4
Личный бренд	3

Помимо внутреннего обучения, для сотрудников было организовано внешнее обучение. Для этого были привлечены лучшие компании на рынке, которые оказывают услуги по обучению и развитию персонала. В 2021 году на обучение Компания выделила сумму в размере более 10 380 000 тенге, за 2020 г было выделено 9 300 000 тенге. Сотрудники, которые внесли свой вклад в развитие, имели достаточный опыт работы в Компании, повысили свои знания в 2021 году за счет средств Компании.

Задача, стоящая перед системой обучения персонала: помочь сотрудникам эффективно и результативно работать, используя при этом все возрастающие объемы информации и управляя ими.

### **Социальная ответственность и развитие корпоративной культуры.**

Система стимулирования труда персонала играет принципиально важную роль в функционировании и развитии любой организации.

Система мотивации Компании складывается из двух основных блоков: материального и нематериального стимулирования.

#### **Нематериальное стимулирование сотрудников:**

- поздравления с днем рождения («теплые» слова, красивые открытки и поздравления от коллектива, получаемые по рабочей почте);
- объявление благодарностей, вручение почетных грамот лучшим сотрудникам по результатам работы в течение года;
- вручение нагрудных серебряных и золотых значков за выслугу лет;
- ежегодное награждение детей сотрудников за отличные успехи в учебе;
- новогодние подарки детям сотрудников.

## **Материальное стимулирование сотрудников:**

- компенсация расходов на питание;
- выплата бонусов;
- выплата КТУ;
- оказание безвозмездной материальной помощи (рождение ребенка, свадьба, погребение);
- лимит по связи;
- лимиты на ГСМ;
- предоставление спецодежды на конкретных рабочих местах;
- развозка сотрудников;
- обучение внутреннее и внешнее.

В Компании проводятся корпоративные мероприятия и праздники. Для корпоративной культуры нашей Компании характерно сочетание профессионализма, гибкой, ориентированной на результат организации работы с открытостью руководства и дружелюбием коллег. Культивируется и развивается постоянный внутренний обмен информацией, поддержка и консультирование при выполнении задач, активный и разнообразный общий досуг, корпоративные праздники. Новички, как правило, очень быстро вливаются в коллектив, где каждый ощущает себя необходимой частью команды. При возникновении проблем принято их открытое обсуждение, совместное решение конфликтов.

## **Ответственность в сфере экологии, природоохранной политики | 7.2**

### **Охрана окружающей среды.**

Руководствуясь принципами Компании в области охраны окружающей среды, Компания выполняет действующие государственные нормативные требования, обеспечивает бережное отношение к использованию природных ресурсов, снижение вредных выбросов, разумное использование водных ресурсов, размещение и переработку отходов.

Экологическая политика, выражающая позицию Компании по отношению к окружающей природной среде и реализации принципов устойчивого развития в современных условиях, является основой для определения экологической стратегии, целевого планирования деятельности в сфере экологии.

Отвечая возросшим требованиям к охране окружающей среды, Компания принимает на себя обязательства по ответственности за сохранение окружающей природной среды, безопасности и надежности осуществления своей деятельности при исполнении экологических и социальных обязательств. В управлении экологическими аспектами Компания руководствуется требованиями как национальных, так и международных стандартов.

Мы работаем в строгом соответствии с требованиями действующего законодательства Республики Казахстан и отраслевых норм, а также сертифицированы по международному стандарту ISO 14001: 2015 «Системы экологического менеджмента».

### За отчетный период 2021 год было израсходовано:

Вид топлива	ед.изм.	2021	2020
Электроэнергия	Объем Квт	825 427	785 540
Вывоз ТБО	Объем, м3	278	250
Вода и канализация	Объем, м3	9 838	7237
Газ	Объем, м3	156	151

В 2021 году в связи с пандемией COVID-19 и карантином наблюдалось снижение потребления топливных ресурсов в целом.

Компания проводит мероприятия, которые направлены на обеспечение рационального эффективного использования теплоэнергетических ресурсов, устранение теплопотерь.

В рамках мероприятий по подготовке к отопительному сезону проводятся ежегодные мероприятия по утеплению зданий и сооружений, сезонное техническое обслуживание автономных систем отопления.

### Основные направления деятельности в соответствии с Экологической политикой:

- действовать в соответствии с природоохранным Законодательством РК, нормами и правилами в области охраны окружающей среды, разрабатывать и совершенствовать отраслевые нормативы и правила в целях достижения показателей мирового уровня, сотрудничать с законодательными и природоохранными органами;
- требовать соблюдения всеми работниками и подрядчиками правил техники безопасности, экологических норм и правил;
- повышать уровень знаний в области экологии и уровень квалификации персонала;
- вовлекать в процесс защиты окружающей среды всех работников Компании;
- постоянно совершенствовать природоохранную деятельность Компании и систему управления этой деятельностью;
- предотвращать негативное воздействие на окружающую среду в процессе производственной деятельности или минимизировать такое воздействие;
- совершенствовать существующие и внедрять новые экономически доступные инновационные природоохранные технологии;
- рационально и бережно использовать природные ресурсы.

### Участие в благотворительных и спонсорских мероприятиях | 7.3

Компания всегда стремится поддерживать программы в области благотворительности и спонсорства. Одним из ярких и масштабных мероприятий в 2021 году было участие команды «Logusom» в благотворительном беговом соревновании для любителей спорта – «Алматинский полумарафон».

Компания берет на себя обязательства поддерживать инициативу персонала по добровольному участию в благотворительной и спонсорской деятельности.



## 8. Корпоративное управление.

### Описание системы корпоративного управления листинговой компании, ее принципов | 8.1

Целью применения стандартов корпоративного управления является защита интересов акционеров Компании. Корпоративное управление направлено на обеспечение высокого уровня деловой этики в отношениях между акционерами, органами и должностными лицами Компании, а также в отношениях Компании (ее органов, должностных лиц и сотрудников) с третьими лицами. Кодекс корпоративного управления «Логиком» разработан в соответствии с положениями действующего законодательства Республики Казахстан.

Корпоративное управление Компании строится на основах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности. Эффективная структура корпоративного управления предполагает уважение прав и интересов всех заинтересованных в деятельности Компании лиц и способствует успешной деятельности Компании, в том числе росту рыночной стоимости ее активов и поддержанию финансовой стабильности и доходности.

Принципы корпоративного управления направлены на создание доверия в отношениях, возникающих в связи с управлением Компании.

Одним из стратегических направлений развития АО «Логиком», которому уделяется пристальное внимание, как со стороны Акционеров, так и руководства Компании, является совершенствование системы корпоративного управления. Корпоративное управление «Логиком» осуществляется в соответствии с Кодексом корпоративного управления.

Основополагающие принципы Кодекса корпоративного управления АО «Логиком»:

- принцип защиты прав и интересов акционеров;
- принцип эффективного управления Компанией Советом Директоров и Исполнительным органом;
- принципы прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности Компании;
- принципы законности и этики;
- принципы эффективной дивидендной политики;
- принципы эффективной кадровой политики;
- охрана окружающей среды;
- политика регулирования корпоративных конфликтов.

Соблюдая требования действующего законодательства Республики Казахстан в области корпоративного управления, Компания стремится соответствовать лучшей мировой практике.

### Акционерный капитал | 8.2

Акционерный капитал составляет 1 385 513 тыс. тенге. Общее количество объявленных акций (простые) – 3 815 240 штук, из них размещенных акций (простые) – 2 099 264 штук, номинальной стоимостью 660 тенге. На 31 декабря 2021 акционеры Компании и доли их участия представлены следующим образом:

	Страна регистрации / гражданство	
KS8 Holding B.V.	Нидерланды	100,00%
ИТОГО		100,00%

Сделки с акциями Компании в отчетном периоде и/или изменения в составе акционеров, владеющих акциями в размере 5 и более процентов от количества размещенных акций, за отчетный период не происходили. Сделок по первичному размещению акций, выкупу Компанией собственных акций и их последующей перепродажи в отчетном периоде не происходили.

## Организационная структура | 8.3

### **Структура органов управления АО «Логиком»:**

**Высший орган:** Общее собрание акционеров

**Орган управления:** Совет директоров

**Исполнительный орган:** Президент

**К исключительной компетенции Общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:**

1. внесение изменений и дополнений в устав Общества или утверждение его в новой редакции;
2. утверждение Кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
3. добровольная реорганизация или ликвидация Общества;
4. принятие решения об увеличении количества объявленных акций Общества или изменении вида неразмещенных объявленных акций Общества;
5. определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Общества, а также их изменение;
6. определение количественного состава и срока полномочий Счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
7. определение количественного состава, срока полномочий Совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений членам Совета директоров;
8. определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Общества;
9. утверждение годовой финансовой отчетности;
10. утверждение порядка распределения чистого дохода Общества за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда по итогам года в расчете на одну простую акцию Общества;
11. принятие решения о невыплате дивидендов по простым и привилегированным акциям Общества при наступлении случаев, предусмотренных законодательством;
12. принятие решения о добровольном делистинге акций Общества;
13. принятие решения об участии Общества в создании или деятельности иных юридических лиц, путем передачи части или нескольких частей активов, в сумме составляющих 25 % и более от всех принадлежащих Обществу активов;
14. определение формы извещения Обществом акционеров о созыве Общего собрания акционеров и принятие решения о размещении такой информации в средствах массовой информации;
15. утверждение изменений в методику определения стоимости акций при их выкупе Обществом в соответствии с законодательством.
16. утверждение повестки дня Общего собрания акционеров;
17. определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Общества, в том числе определение средства массовой информации, если такой порядок не определен уставом Общества;
18. введение и аннулирование «золотой акции»;
19. иные вопросы, принятие решений по которым отнесено Законом к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

**К исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:**

20. определение приоритетных направлений деятельности Общества;
21. принятие решения о созыве годового и внеочередного Общего собрания акционеров;
22. принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
23. принятие решения о выкупе Обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
24. предварительное утверждение годовой финансовой отчетности АО «Логиком»;
25. определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Общества;
26. определение количественного состава, срока полномочий исполнительного органа, избрание его руководителя и членов (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа), а также досрочное прекращение их полномочий;
27. определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов исполнительного органа (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
28. определение количественного состава, срока полномочий службы внутреннего аудита, назначение его руководителя и членов, а также досрочное прекращение их полномочий, определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
29. назначение, определение срока полномочий корпоративного секретаря, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения корпоративного секретаря;
30. определение размера оплаты услуг аудиторской организации, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Компании, либо являющегося предметом крупной сделки;
31. утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности Общества), в том числе внутреннего документа, устанавливающего условия и порядок проведения аукционов и подписки ценных бумаг Общества;
32. принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств Общества и утверждение положений о них;
33. принятие решения о приобретении Обществом 10 и более % акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц;
34. принятие решений по вопросам деятельности, относящихся к компетенции общего собрания акционеров (участников) юридического лица, 10 и более % акций (долей участия в уставном капитале) которого принадлежит Обществу;
35. увеличение обязательств Общества на величину, составляющую 10 и более % размера его собственного капитала;
36. выбор регистратора Общества в случае расторжения договора с прежним регистратором;
37. определение информации об Обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую Законом тайну;
38. принятие решения о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность;
39. иные вопросы, предусмотренные законодательством и Уставом Общества, не относящиеся к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

## Президент Компании:

1. организует выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров;
2. без доверенности действует от имени АО «Логиком» в отношениях с третьими лицами;
3. выдает доверенности на право представления Общества в его отношениях с третьими лицами;
4. осуществляет прием, перемещение и увольнение работников Общества (за исключением случаев, установленных Законом), применяет к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания, устанавливает размеры должностных окладов работников Общества и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием Общества, определяет размеры премий работников Общества, и службы внутреннего аудита;
5. распределяет обязанности работников;
6. осуществляет иные функции, определенные Уставом Общества и решениями Общего собрания акционеров и Совета директоров.

## Совет директоров компании | 8.4

<b>ФИО, дата рождения:</b>	<b>Хакилиди Юрий Анатольевич</b> 14.01.1964 г.р.
<b>Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству:</b>	С 24.07.12 г. по настоящее время Председатель Совета Директоров АО «Логиком»
<b>% акций от УК Общества:</b>	нет
<b>% акций в дочерних или зависимых организациях:</b>	нет

---

<b>ФИО, дата рождения:</b>	<b>Швалов Сергей Александрович</b> 02.05.1972 г.р.
<b>Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству:</b>	С 10.01.11 г. по настоящее время член Совета директоров АО «Логиком». С 11.03.2009 г. и по настоящее время президент АО «Логиком».
<b>% акций от УК Общества:</b>	нет
<b>% акций в дочерних или зависимых организациях:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ТОО «СВМ LTD» - 50% доля в уставном капитале;</li><li>• ТОО «Симтау Инвест» - 60% доля в уставном капитале;</li><li>• ТОО «Горнопромышленная Компания Горизонт» - 45% доля в уставном капитале;</li><li>• ТОО «GERAT TRADE» - 70% доля в уставном капитале;</li><li>• ТОО «GERAT Distribution» - 70% доля в уставном капитале;</li><li>• АО «Сәтті Жұлдыз» - 100% доля в уставном капитале.</li><li>• ТОО «Сайкан LTD» - 100 % доля в уставном капитале.</li></ul>

<b>ФИО, дата рождения:</b>	<b>Мулькибаев Адиль Орынбасарович</b> 11.05.1961 г.р.
<b>Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству:</b>	С 10.01.12 г. по настоящее время независимый член Совета Директоров АО «Логиком». С 27.01.06 г. по настоящее время Директор ТОО «Компания ECOS».
<b>% акций от УК Общества:</b>	нет
<b>% акций в дочерних или зависимых организациях:</b>	нет



## Исполнительный орган | 8.5

<b>ФИО, дата рождения:</b>	<b>Швалов Сергей Александрович</b> 02.05.1972 г.р.
<b>% акций от УК Общества:</b>	нет
<b>Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству:</b>	С 11.03.2009 г. и по настоящее время президент АО «Логиком».
<b>% акций в дочерних или зависимых организациях:</b>	Швалов С.А. является участником следующих юридических лиц: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ТОО «СВМ LTD» - 50% доли в уставном капитале;</li> <li>2. ТОО «Симтау инвест» - 60% доли в уставном капитале;</li> <li>3. ТОО «Горнопромышленная Компания Горизонт» 45% доля в уставном капитале;</li> <li>4. ТОО «GERAT TRADE» - 70% доли в уставном капитале.</li> <li>5. ТОО «GERAT Distribution» - 70% доля в уставном капитале.</li> <li>6. ТОО «Сайкан LTD» - 100 % доля в уставном капитале.</li> <li>7. АО «Сәтті Жұлдыз» - 100% доля в уставном капитале.</li> </ol>

Комитеты Совета директоров не предусмотрены.

## Внутренний контроль и аудит | 8.7

В АО «Логиком» создана служба внутреннего аудита, основными функциями которой являются:

- консультирование и информационное обслуживание по вопросам внутреннего учета Компании;
- обеспечение контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Компании;
- нахождение и способствование недопущению фактов хищения товарно-материальных ценностей;
- предоставление руководству независимой и объективной информации о проверяемых объектах Компании;
- совершенствование процессов контроля на основе внедрения передовых технологий, стандартизации и унификации документации, применения информационно-технических средств.

## Информация о дивидендах | 8.8

Компания следует разработанному Положению о дивидендной политике. Положение о дивидендной политике Компании обеспечивает прозрачность механизма определения размера дивидендов и порядка их выплаты. Положение формулирует как общие задачи Компании по повышению благосостояния акционеров и обеспечению роста капитализации Компании, так и конкретные, основанные на законах и подзаконных актах правила дивидендной политики. Эти правила призваны регламентировать порядок расчета нераспределенного дохода и определения части дохода, направляемой на выплату дивидендов, условия их выплаты, порядок расчета размера дивидендов, порядок выплаты дивидендов, в том числе сроки, место и форму их выплаты. Выплата дивидендов строится на достоверной информации о наличии условий для начисления и выплаты дивидендов на основе реального состояния финансового положения Компании.

Порядок, условия, периодичность выплаты дивидендов определены Положением о дивидендной политике АО «Логиком», утвержденным решением единственного акционера от 16 апреля 2007 года.

По дивидендам за 2021 год: решение ЕУ от 05.08.2021 г. не выплачивать дивиденды по простым акциям за 2021 год.

## Информационная политика в отношении существующих и потенциальных инвесторов, ее основные принципы | 8.9

Основными принципами информационной политики Компании в отношении существующих и потенциальных инвесторов является открытость, доступность, ясность, объективность и полнота предоставляемой информации о деятельности Общества.

Инвесторы могут ознакомиться с документацией и другой необходимой информацией, которую общество распространяет среди инвесторов, по адресу нахождения Компании. Наименование средств массовой информации, используемых для публикации информации о деятельности Акционерного общества: «Егемен Казахстан», «Казахстанская правда».

За 2021 год единоличному исполнительному органу начислено вознаграждение в размере 17 558 121,33 тенге. Вознаграждение Совету директоров не предусмотрено.

## Отчет о соблюдении листинговой компанией положений Кодекса корпоративного управления и/или предпринятых мерах по соответствию ему в отчетном году | 8.11

Компания в своей деятельности соблюдает положения Кодекса корпоративного управления. Информация о сведениях затрагивающих интересы акционеров, своевременно публикуется в средствах информации, размещается на интернет-ресурсе уполномоченного органа и непосредственно доводится до сведения акционеров.



## 9. Финансовая отчетность.

### Отчет независимого аудитора.

#### Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности АО «Логиком» и его дочерних организаций (далее - Группа), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2021 г., консолидированного отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях в капитале и консолидированного отчета о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, а также примечаний к консолидированной финансовой отчетности, включая краткое описание основных положений учетной политики. По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно, во всех существенных аспектах, консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2021г., а также ее консолидированные финансовые результаты и консолидированное движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее - МСФО).

#### Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита (далее - МСА). Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана далее в разделе «Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности» нашего отчета. Мы являемся независимыми по отношению к Группе в соответствии с Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости) Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров (далее — Кодекс этики СМСЭБ) и этическими требованиями, применимыми к нашему аудиту финансовой отчетности в Республике Казахстан, и мы выполнили другие наши этические обязательства в соответствии с этими требованиями и Кодексом этики СМСЭБ. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

#### Ключевые вопросы аудита

Ключевые вопросы аудита — это вопросы, которые, согласно нашему профессиональному суждению, являлись наиболее значимыми для нашего аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период. Эти вопросы были рассмотрены в контексте нашего аудита консолидированной финансовой отчетности в целом и при формировании нашего мнения об этой отчетности, и мы не выражаем отдельного мнения об этих вопросах. Мы определили указанные ниже вопросы как ключевые вопросы аудита, информацию о которых необходимо сообщить в нашем отчете.

#### Справедливая стоимость основных средств и инвестиционной недвижимости

Группа учитывает землю, здания и сооружения, входящие в состав основных средств, по переоцененной стоимости, а входящие в состав инвестиционной недвижимости — по справедливой стоимости. Из-за высокого уровня субъективности в отношении допущений, лежащих в основе оценки справедливой стоимости основных средств и инвестиционной недвижимости, этот вопрос был одним из наиболее значимых для нашего аудита. Группа проводит оценку инвестиционной недвижимости и основных средств с привлечением независимых внешних оценщиков. В отношении объектов основных средств и инвестиционной недвижимости мы оценили процесс оценки Группы, независимость и компетенцию внешних оценщиков. Мы получили понимание контроля, внедренного Группой в отношении процесса оценки. Мы сравнили входящие данные, используемые Группой и независимыми внешними оценщиками, с внутренними источниками данных. Мы привлекли наших внутренних специалистов по оценке для проверки основных допущений и применяемых методов оценки.

## **Прочая информация**

Руководство Группы отвечает за прочую информацию. Прочая информация представляет собой информацию в годовом отчете, за исключением консолидированной финансовой отчетности и нашего аудиторского отчета о ней. Мы предполагаем, что годовой отчет будет предоставлен нам после даты настоящего аудиторского отчета.

Наше мнение о консолидированной финансовой отчетности не распространяется на прочую информацию, и мы не будем представлять вывод, выражающий уверенность в какой-либо форме в отношении данной информации.

В связи с проведением аудита консолидированной финансовой отчетности наша обязанность заключается в ознакомлении с указанной выше прочей информацией, когда она будет нам предоставлена, и рассмотрении вопроса о том, имеются ли существенные несоответствия между прочей информацией и консолидированной финансовой отчетностью или нашими знаниями, полученными в ходе аудита, и не содержит ли прочая информация иных возможных существенных искажений.

Если при ознакомлении с указанной выше прочей информацией мы придем к выводу о том, что в ней содержится существенное искажение, мы обязаны проинформировать об этом лиц, отвечающих за корпоративное управление.

## **Ответственность руководства Группы и лиц, отвечающих за корпоративное управление за консолидированную финансовую отчетность**

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского отчета, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с МСА, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с МСА, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Мы также выполняем следующее:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски и получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск не обнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск не обнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;
- получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок, а также соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств – вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиям в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной

неопределенности, мы должны обратить внимание в нашем аудиторском отчете на соответствующее раскрытие информации в консолидированной финансовой отчетности, а если раскрытие такой информации является ненадлежащим, то модифицировать наше мнение. Наши выводы основываются на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского отчета. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что Группа утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;

- проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление;

- получаем достаточные надлежащие аудиторские доказательства, относящиеся к финансовой информации организаций или деятельности внутри Группы, чтобы выразить мнение о консолидированной финансовой отчетности. Мы отвечаем за руководство, контроль и проведение аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Мы также представляем лицам, отвечающим за корпоративное управление, заявление о том, что мы соблюдали все соответствующие этические требования в отношении независимости и информировали этих лиц обо всех взаимоотношениях и прочих вопросах, которые можно обоснованно считать оказывающими влияние на независимость аудитора, и, если необходимо, о соответствующих мерах предосторожности.

Из тех вопросов, которые мы довели до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление, мы определяем вопросы, которые были наиболее значимыми для аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период и, следовательно, являются ключевыми вопросами аудита. Мы описываем эти вопросы в нашем аудиторском отчете, кроме случаев, когда публичное раскрытие информации об этих вопросах запрещено законом или нормативным актом или когда в крайне редких случаях мы приходим к выводу о том, что информация о каком-либо вопросе не должна быть сообщена в нашем отчете, так как можно обоснованно предположить, что отрицательные последствия сообщения такой информации превысят общественно значимую пользу от ее сообщения.

### **Аудитор А.С. Козырев**

(квалификационное свидетельство № МФ-0000089, выдано 27 августа 2012 г.)

Республика Казахстан,  
г. Алматы, п. центр «Нурлы Тау»,  
пр. Аль-Фараби, 19, павильон 1 «Б»,  
3 этаж, офис 301, 302.

## Консолидированный отчет о финансовом положении

По состоянию на 31 декабря 2021 года

В тысячах тенге	2021 год	2020 год
<b>Активы</b>		
<b>Долгосрочные активы</b>		
Основные средства	2.737.460	2.348.107
Инвестиционная недвижимость	1.525.817	930.185
Активы в форме права пользования	47.164	13.495
Нематериальные активы	36.902	4.617
Долгосрочные предоставленные займы		304.494
Долгосрочная дебиторская задолженность	2.635	2.909
Авансы, выданные за долгосрочные активы	98.541	129.928
Отложенные налоговые активы	3.036	543
	<b>4.451.555</b>	<b>3.734.278</b>
<b>Краткосрочные активы</b>		
Товарно-материальные запасы	6.598.022	5.754.316
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6.931.479	9.199.855
Авансы выданные и прочие краткосрочные активы	28.472.708	19.989.488
Займы выданные	346.065	
Краткосрочные вознаграждения к получению	-	622
Предоплата по корпоративному подоходному налогу	185.755	1.277.910
Прочие налоги к возмещению	247.376	76.473
Денежные средства, ограниченные в использовании		
Денежные средства и их эквиваленты	2.131.534	6.720.985
	<b>44.912.939</b>	<b>43.019.649</b>
<b>Итого активы</b>	<b>49.364.494</b>	<b>46.753.927</b>
<b>Капитал и обязательства</b>		
<b>Капитал</b>		
Уставный капитал	1.385.514	1.385.514
Резерв переоценки основных средств	1.229.910	1.247.462
Нераспределённая прибыль	4.714.849	3.824.970
<b>Итого капитал</b>	<b>7.330.273</b>	<b>6.457.946</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Займы	6.790.000	3.190.000
Отложенные налоговые обязательства	346.802	359.823
Обязательства по аренде	34.146	-
	<b>7.170.948</b>	<b>3.549.823</b>

<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Займы	27.398.191	24.969.354
Торговая кредиторская задолженность	3.088.219	9.670.401
Обязательства по аренде	14.618	31.375
Обязательства по договору	4.210.333	1.922.298
Обязательства по подоходному налогу		
Прочая краткосрочная задолженность и начисленные обязательства	151.912	152.730
	<b>34.863.273</b>	<b>36.746.158</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>42.034.221</b>	<b>40.295.981</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>49.364.494</b>	<b>46.753.927</b>

### Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе

За год, закончившийся 31 декабря 2021 года

<b>В тысячах тенге</b>	<b>2021 год</b>	<b>2020 год</b>
Выручка	25.389.218	41.913.880
Себестоимость реализации	(19.976.726)	(35.444.420)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>5.412.492</b>	<b>6.469.460</b>
Общие и административные расходы	(1.109.716)	(1.118.019)
Расходы по реализации	(616.670)	(484.789)
Прочий операционный доход, нетто	57.929	10.923
Восстановление убытка (убыток) от обесценения финансовых активов	82.334	60.599
Доход / (убыток) от корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	314.888	56.314
Доход / (убыток) от выбытия основных средств, нетто	(38.192)	(12)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>4.103.065</b>	<b>4.994.476</b>
Доход/ (убыток) от курсовой разницы, нетто	(86.412)	(1.606.886)
Доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости	-	4.347
Доходы от финансирования	398.498	130.948
Затраты по финансированию	(3.515.412)	(2.614.599)
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>899.739</b>	<b>908.286</b>
Расход по подоходному налогу	(41.236)	(184.686)
<b>Прибыль за год</b>	<b>858.503</b>	<b>723.600</b>
<b>Прочий совокупный доход</b>	<b>13.824</b>	<b>-</b>
<b>Итого совокупный доход за год, за вычетом налогов</b>	<b>872.327</b>	<b>723.600</b>
Прибыль на акцию	408.95	344.69

## Консолидированный отчет об изменениях в капитале

За год, закончившийся 31 декабря 2021 года

В тысячах тенге	Уставной капитал	Нераспределенная прибыль	Резерв переоценки основных средств	Итого
<b>На 1 января 2020 года</b>	<b>1.385.514</b>	<b>3.079.761</b>	<b>1.269.071</b>	<b>5.734.346</b>
Прибыль за год		723.600		723.600
<b>Итого совокупного дохода</b>	<b>-</b>	<b>723.600</b>	<b>-</b>	<b>723.600</b>
Амортизация резерва переоценки		21.609	(21.609)	-
<b>На 31 декабря 2020 года</b>	<b>1.385.514</b>	<b>3.824.970</b>	<b>1.247.462</b>	<b>6.457.946</b>
Прибыль за год		858.503		858.503
Прочий совокупный доход			13.824	13.824
<b>Итого совокупного дохода</b>	<b>-</b>	<b>858.503</b>	<b>13.824</b>	<b>872.327</b>
Амортизация резерва переоценки		31.376	(31.376)	-
<b>На 31 марта 2022 года</b>	<b>1.385.514</b>	<b>4.714.849</b>	<b>1.229.910</b>	<b>7.330.273</b>

## Консолидированный отчет о движении денежных средств

За год, закончившийся 31 декабря 2021 года

В тысячах тенге	2021 год	2020 год
<b>Операционная деятельность</b>		
Прибыль до налогообложения	899.739	908.286
<b>Корректировки для сверки прибыли до налогообложения с чистыми денежными потоками</b>		
Износ и амортизация	78.408	62.376
Амортизация активов в форме права пользования	14.742	13.446
Убытки (реверсирование убытка) от обесценения финансовых активов	(82.334)	(63.412)
Начисленные затраты по финансированию	3.515.412	2.614.599
Доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости	-	(4.347)
Финансовые доходы	(398.498)	(130.948)

Положительная (отрицательная) курсовая разница	86.412	1.416.021
Доход / (убыток) от выбытия основных средств, нетто	38.192	12
Доход / (убыток) от корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	(314.888)	(56.314)
Прочий доход (убыток)	1.018	-
Расходы по начислению пени	-	5.074
	<b>3.838.203</b>	<b>4.764.793</b>
<b>Корректировки оборотного капитала</b>		
Изменения в товарно-материальных запасах	(1.171.794)	(5.207.337)
Изменения в торговой и прочей дебиторской задолженности	2.756.699	3.897.694
Изменения в авансах выданных и прочих краткосрочных активах	(8.508.924)	(6.239.478)
Изменения в обязательствах по аренде	41	-
Изменения в торговой кредиторской задолженности	(6.645.648)	3.578.272
Изменения в обязательствах по договору	2.288.035	(1.736.872)
Изменения в прочей задолженности и начисленных обязательствах	(804)	(1.012.256)
Изменения в прочих налогах к возмещению	370.971	63.971
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>	<b>(7.073.221)</b>	<b>(1.891.213)</b>
Возвращенный (уплаченный) подоходный налог	493.023	(240.098)
Процентные расходы по аренде	(1.673)	(614)
Проценты, выплаченные по займам	(3.519.116)	(2.524.549)
<b>Чистые денежные потоки от операционной</b>	<b>(10.100.987)</b>	<b>(4.656.474)</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>		
<b>Инвестиционная деятельность</b>		
Продажа финансовых активов, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль и убыток	-	504.252
Дивиденды полученные	-	14.160
Поступления от продажи основных средств	790	156
Покупка основных средств	(268.290)	(32.813)
Покупка нематериальных активов	(35.190)	(4.176)
Покупка инвестиционной недвижимости	(74)	(22.160)
Авансы, выданные за долгосрочные активы	(11.039)	(85.555)
Проценты, полученные	17.337	-
<b>Чистые денежные потоки от инвестиционной</b>	<b>(296.466)</b>	<b>373.864</b>

<b>Финансовая деятельность</b>		
Получение займов	42.630.816	36.601.078
Погашение займов	(36.713.377)	(34.148.725)
Перевод из/(в) денежные средства, ограниченные в использовании	-	1.353
Платежи по аренде	(31.063)	(2.364)
Выплата дивидендов	-	(8.095)
<b>Чистые денежные потоки от финансовой деятельности</b>	<b>5.886.376</b>	<b>2.443.247</b>
<b>Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>(4.511.077)</b>	<b>(1.839.363)</b>
Курсовая разница, нетто	(75.128)	8.285
Влияние обесценения	(3.246)	1.334
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	6.720.985	8.550.729
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>	<b>2.131.534</b>	<b>6.720.985</b>



## 10. Основные цели и задачи на следующий год.

Основные цели и задачи АО «Логиком» на следующий год:

- снижение издержек;
- расширение сервиса;
- улучшение работы с потребителями (тесная работа с ИТ-специалистами заказчиков) с целью дальнейшего расширения доли на рынке и увеличения объема продаж;
- сохранение главного ориентира ценовой политики Компании – лучшее соотношение «цена-качество»;
- развитие направлений деятельности Компании в соответствии с нуждами национальной экономики, указанными в правительственных планах и Постановлении по развитию экономики страны в целом (Постановление Правительства РК от 14.11.02 г. № 1204 «О мерах по усилению государственной поддержки отечественных производителей» в рамках реализации программы по импортозамещению и вытеснению импортируемых товаров за счет возрождения и развития отечественных производств и промышленности, выпускающих конкурентоспособную продукцию»);
- индикативный план в целях обеспечения последовательной реализации долгосрочной стратегии Президента страны «Казахстан-2030»;
- внедрение в стране программ по развитию ИТ-отрасли РК на 2011-2021 гг., где основной упор сделан на модернизацию инфокоммуникационной инфраструктуры и разработку ПО, программы по информатизации объектов образования, а также увеличение доли ИТ-отрасли в ВВП страны до 5%. Рост рынка ИТ обусловлен внедрением программы «Электронное Правительство», которая имеет смысл только при условии решения проблемы «цифрового неравенства» и полной компьютеризации.



## 11. Глоссарий.

1. **АО** – Акционерное Общество
2. **ИТ** – информационные технологии;
3. **ИКТ** – информационно-коммуникационные технологии;
4. **ПК** – персональный компьютер;
5. **ПО** – программное обеспечение.
6. **Общество, Компания** – АО «Логиком»



## 12. Контактная информация.

### 1. Ответственный по работе с инвесторами и акционерами



Вице-президент АО «Логиком» Бекбосынова Балжан Танатаровна



Республика Казахстан, 050056, г. Алматы, ул. Аральская, д. 8.



Тел.: +7 (727) 227-58-22

### 2. Аудитор



ТОО «НАК «Центраудит-Казахстан»



Республика Казахстан,  
г. Алматы, п. центр «Нурлы Тау»,  
пр. Аль-Фараби, 19, павильон 1 «Б»,  
3 этаж, офис 301, 302.



Тел.: +7 (727) 311 03 45

### 3. Регистратор



АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»



050051, г. Алматы, мкр-н «Самал-1», 28



Горячая линия (звонок с городского и мобильного телефонов по Республике Казахстан бесплатный): 8 800 080 86 68;  
Call-центр: +7 (727) 355 47 61, +7 (777) 150 94 22 (только WhatsApp)



csd@kacd.kz, web@kacd.kz