KASE

SUSTAINABILITY SOLUTIONS

Бизнес ТДМ-ға қол жеткізуге өз үлесін қалай қосады



№7

Дисклеймер

Осы материалды "Қазақстан қор биржасы" АҚ (KASE) Sustainability Solutions-пен бірлесіп ресми және жалпыға қолжетімді көздерден алынған ақпарат негізінде дайындады және тек қана ақпараттық мақсаттарда ұсынылады.

KASE мен Sustainability Solutions үшінші көздерден алынған ақпараттың дәлдігіне, толықтығына, дұрыстығына немесе өзектілігіне кепілдік бермейді және ықтимал қателер, дәлсіздіктер немесе қателіктер үшін жауапты болмайды.

Материалдың мазмұны және онда көрсетілген тұжырымдар инвестициялық ұсыным, ұсыныс немесе қандай да бір қаржы құралдарының, қызметтердің немесе компаниялардың жарнамасы болып табылмайды. Ұсынылған ақпарат негізінде қабылданатын кез келген шешімдерді пайдаланушылар дербес және олардың өз тәуекелдерімен жүзеге асырады.

KASE мен Sustainability Solutions алдын ала хабарламастан осы материалға өзгерістер мен толықтырулар енгізу құқығын өзіне қалдырады. Осы материалдан ақпаратты пайдалану, тарату немесе жаңғырту авторлық және сабақтас құқықтар туралы нормаларды қоса алғанда, қолданылатын заңдарды сақтай отырып жүзеге асырылады, бұл ретте мұндай іс-әрекеттер үшін барлық жауапкершілік пайдаланушыға жүктеледі.

Бизнес ТДМ-ға қол жеткізуге өз үлесін қалай қосады

Осы серияның алдыңғы шығарылымдарында біз компанияның БҰҰ-ның Тұрақты даму мақсаттарына (ТДМ) жетуге қосатын үлесін басқару жүйесін қалай құра алатынын кезең-кезеңімен қарастырдық: басым ТДМ мен елеулі әсерлерді айқындау, оларды корпоративтік мақсаттар мен көрсеткіштерге айналдыру, жауапкершілікті бөлу, тұрақты даму міндеттерін басқарушылық және операциялық процестерге енгізу, нәтижелерді бағалау және басқарушылық шешімдер қабылдау. Мұндай жүйе ТДМ бойынша тиімді жұмыс істеуге негіз қалайды, алайда оның нақты құндылығы белгілі бір бағдарламалар мен практикаларды іске асырғанда көрінеді. Осы шығарылымда компаниялардың ТДМ-ға қосатын үлесін өз қызметінің басым бағыттары шеңберінде қалай іске асыратынына, сондай-ақ мұның ең айқын мысалдарының бірі болып табылатын жеткізу тізбегін басқаруға назар аударамыз.

Компанияның нені, кімнен және қандай шарттармен сатып алатыны, өнім берушілерге қандай талаптар қоятыны туралы шешімдер тұрақты дамудың стратегиялық мақсаттарын күнделікті операциялық шешімдермен байланыстырады. Сондықтан тұрақты сатып алуды компания қағидаттарын, тәсілдері мен стандарттарын өз операцияларынан тыс – өнім берушілерге, материалдарға, қызметтерге және құн жасаудың кеңірек тізбегіне тарататын практикалық тетік ретінде қарастыруға болады.



Тұрақты жеткізу тізбектері неліктен ТДМ күн тәртібінің бір бөлігіне айналып жатыр

Көптеген компанияда экологиялық және әлеуметтік әсерлердің елеулі бөлігі кәсіпорындар мен кеңселердің ішінде ғана емес, құн жасау тізбегінің алдыңғы кезеңдерінде де туындайды: шикізатты өндіру мен өңдеу, құрамдас бөлшектер шығару, өнім берушілердің энергия мен суды пайдалануы, еңбекті ұйымдастыру, тауар тасымалдау, қаптама мен қалдықтарды басқару барысында. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ, OECD)

бизнестің ең елеулі экологиялық және әлеуметтік әсерлерінің көбі компанияның өз операцияларында емес, жеткізу тізбегінде немесе басқа іскерлік қатынастарында болатынын атап өтеді. Мысалы, ұйым бағалауы бойынша экспорттық тауарларға байланысты балалар еңбегінің 28–43 %-ы жанама сипатқа ие және тізбектің шикізат өндіру немесе ауыл шаруашылығы сияқты алдыңғы буындарына тиесілі [1].

Жанама әсерлердің ауқымы парниктік газ шығарындысы мен климаттық әсер көрсеткіштерінен айқын байқалады. Carbon Disclosure Project (CDP) пен Boston Consulting Group зерттеуіне сәйкес, 2023 жылы компаниялар жариялаған Scope 3 санатындағы жеткізу тізбегінің алдыңғы кезеңдеріндегі (upstream) шығарынды орта есеппен олардың Scope 1 және Scope 2 санаттарындағы операциялық шығарындысынан 26 есе жоғары болды. Бұл ретте CDP арқылы деректерін ашып көрсеткен компаниялардың тек 15 %-ында жеткізу тізбегіндегі шығарындыны азайту мақсаты болған [2]. Бұл жанама шығарындының мұндай үлесі барлық сала мен компанияға тән дегенді білдірмейді, бірақ жалпы басқарушылық міндетті көрсетеді: өнім берушілермен жұмыс істемесе, әсерлердің елеулі бөлігі корпоративтік бағдарламалар мен көрсеткіштерден тыс қалуы мүмкін.

Тұрақты жеткізу тізбектері тақырыбы бірден бірнеше ТДМ-мен байланысты. Ең алдымен, бұл 12-ші ТДМ "Жауапты тұтыну және өндіріс": материалдарды таңдау, ресурстарды тиімді пайдалануға, өнімнің ұзақ қызмет етуі мен жөндеуге жарамдылығына, қалдықтарды азайтуға және қайталама шикізатты пайдалануға қойылатын талаптар компанияның материалдық ізіне әсер етеді. Өнім берушілердің шығарындысы және энергия тиімділігі бойынша жұмыс 7-ші ТДМ "Қолжетімді және таза энергия" және 13-ші ТДМ "Климаттың өзгеруіне қарсы күреспен" байланысты. Су пайдалану мен ластану талаптары 6-шы ТДМ "Таза су және санитарияға", ал жер пайдалану, шикізаттың шығу тегі және биоалуантүрлілік талаптары 15-ші ТДМ "Құрлық экожүйелерін сақтауға" қатысты.

Жеткізу тізбегінің әлеуметтік қыры 8-ші ТДМ "Лайықты еңбек және экономикалық өсу" мақсатымен тікелей байланысты: еңбек жағдайлары, еңбекті қорғау, жұмыс уақыты, мәжбүрлі және балалар еңбегінің алдын алу мәселелері бірінші деңгейдегі өнім берушілерден әлдеқайда алыс буындарда туындауы мүмкін. Кемсітпеу және гендерлік теңдік тиісінше 5-ші ТДМ мен ТДМ 10-ға, сыбайлас жемқорлыққа қарсы талаптар мен іскерлік этика 16-шы ТДМ жатады. Ал өнім берушілермен ұзақмерзімді өзара іс-қимыл, құзыреттерді бірлесіп дамыту және салалық ынтымақтастық 17-ші ТДМ "Тұрақты даму үшін серіктестікті" қолдайды. Бұл кез келген сатып алу аталған ТДМ-ның барлығына автоматты түрде үлес қосады деген сөз емес: өзекті мақсаттар компания бейініне, сатып алу санаттарына және нақты тізбектегі елеулі әсерлерге байланысты.

Тұрақты жеткізу тізбектеріне қатысты тәсілдер мен талаптарды айқындайтын бірқатар халықаралық құжат бар [3; 4; 6]. Олардың қатарында ISO 20400:2017 тұрақты сатып алу жөніндегі нұсқаулығы (Sustainable procurement — Guidance), ЭЫДҰ-ның жауапты бизнес жүргізу үшін тиісті сақтық шаралары жөніндегі нұсқаулығы (OECD Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct), ЭЫДҰ-ның көпұлтты кәсіпорындарға арналған жауапты бизнес жүргізу қағидаттары (OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct), БҰҰ Жаһандық шартының тұрақты сатып алуды енгізу жөніндегі негіздемелік бағдарламасы (UN Global Compact Sustainable Procurement Implementation Framework) бар. Осы құжаттардағы ұсынымдарды бірнеше бағытқа топтастыруға болады.

Елеулі тәуекелдер мен әсерлерді анықтау. Алдымен тізбектің қай буындарында ең елеулі экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық тәуекелдер туындайтынын түсіну қажет. OECD өз операцияларындағы, жеткізу тізбектеріндегі

[1] OECD. Due diligence for responsible business conduct; OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct, 2023.
[2] CDP & Boston Consulting Group. Scope 3 Upstream: Big Challenges, Simple Remedies, 2024.
[3] ISO 20400:2017. Sustainable procurement — Guidance. Стандартты ISO 2023 жылы растады және ол қолданыста.
[4] OECD. Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct, 2018.
[6] UN Global Compact. Sustainable Procurement Implementation Framework.

және басқа іскерлік қатынастардағы нақты әрі ықтимал теріс әсерлерді анықтауды, ал UN Global Compact ресурстарды ең маңызды ESG тақырыптарына, сатып алу санаттары мен өнім берушілерге шоғырландыруды ұсынады [4; 6].

Басымдықтарды сатып алу талаптарына айналдыру. Елеулі аспектілер айқындалғаннан кейін олар құнмен, сапамен және қызмет көрсетумен қатар әдеттегі сатып алу шешімінің бір бөлігіне айналуға тиіс. Талаптар материалдар мен қалдықтарға, су мен биоалуантүрлілікке, шығарынды мен энергия тұтынуға, еңбек құқықтары мен еңбекті қорғауға, кемсітпеуге, іскерлік этика мен сыбайлас жемқорлыққа қарсы практикаларға қатысты болуы мүмкін. Іс жүзінде бұл тәсіл бірізді басқару циклі ретінде құрылады. UN Global Compact Framework құжатында ол төрт блоктан тұрады [6].

1-сурет. Тұрақты сатып алуды басқару циклі



Цикл тәуекелдер, талаптар және өнім берушілердің тәжірибесі өзгерген сайын қайталанады

Тиісті сақтық шаралары және анықталған проблемалармен жұмыс. Халықаралық ұсынымдар өнім берушіні бастапқы іріктеумен шектелмей, әсерлерді одан әрі басқаруды да көздейді: тәуекелдің алдын алу немесе оны азайту, түзету жоспарларын әзірлеу, өзара іс-қимыл шарттарын өзгерту, өнім берушіні дамыту, тереңдетілген мониторинг жүргізу және шаралардың нәтижелілігін қадағалау. OECD проблеманың анықталуы қарым-қатынасты автоматты түрде тоқтату дегенді білдірмейтінін ерекше атап өтеді: шешім әсердің сипатын, компанияның оған қатысын және қолда бар ықпал ету тетіктерін ескеруі тиіс. Іскерлік қатынастарды жауапты түрде тоқтату тәуекелді жою немесе азайту мүмкін болмаған жағдайда қолданылатын шаралардың бірі ретінде қарастырылады [1; 4].

Талаптардың тәуекел мен жетілу деңгейіне сай болуы. Барлық өнім берушіні бірдей тереңдікпен тексеру көбіне орынды емес. UN Global Compact өнім берушілерді ықтимал әсеріне, тәуекеліне және жетілу деңгейіне қарай сегменттеуді ұсынады: әсері жоғары әрі жетілу деңгейі төмен өнім берушілерді белсендірек тарту қажет, ал жетілген өнім берушілер бірлескен жобалардың серіктесіне айнала алады. Жеткізу тізбегімен жұмысын енді бастаған компанияларға алдымен пилоттық тәсілді қолданып, кейін нәтижелерін бүкіл тізбекке таратқан жөн [6].

[1] OECD. Due diligence for responsible business conduct; OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct, 2023.
[4] OECD. Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct, 2018.
[6] UN Global Compact. Sustainable Procurement Implementation Framework.

Инклюзивтілік және бәсекелестік ортаны сақтау. ESG талаптарының күшеюі, әсіресе есептілік жүйесі мен оны дайындауға ресурстары жеткіліксіз шағын және орта бизнес үшін, күтпеген кедергілер туғызуы мүмкін. Сондықтан Framework ШОБ мүмкіндіктерін дамыту мен талаптарды бейімдеуді: оқытуды, ақпараттық сессияларды, құжаттама әзірлеуге көмектесуді және шынайы мақсаттар белгілеуді көздейді [7]. Бұл тұрғыдан алғанда, тізбектің тұрақтылығы ең жетілген өнім берушілерді іріктеу арқылы ғана емес, талаптарды біртіндеп күшейту және олардың құзыреттерін бірлесіп дамыту арқылы да қамтамасыз етіледі.

Мониторинг, деректер және ақпаратты ашып көрсету. Өнім берушілерге қойылатын талаптар дерек жинаумен, нәтижелерді бағалаумен және тәсілдерді түзетумен қатар жүруге тиіс. Бұл қағида корпоративтік ақпаратты ашып көрсету стандарттарында да көрініс тапқан: GRI 308 және GRI 414 өнім берушілердің экологиялық және әлеуметтік әсерлерін бағалау практикасын ашып көрсетуді көздейді; IFRS S1 құн жасаудың бүкіл тізбегі бойынша тұрақты дамуға байланысты елеулі тәуекелдер мен мүмкіндіктерді ескеруді талап етеді, ал IFRS S2 сатып алынатын тауарлар мен қызметтерге, сондай-ақ тізбектің басқа элементтеріне қатысты шығарындыны қамтуы мүмкін Scope 3 шығарындысын ашып көрсетуді талап етеді [5; 9]. Осылайша өнім берушілермен жұмыс сатып алу практикасы ғана емес, тәуекелдерді, деректерді және корпоративтік есептілікті басқару жүйесінің бір бөлігіне айналады.

Нәтижесінде жалпы корпоративтік басымдықтарды сатып алуға және өнім берушілерге қойылатын өлшенетін талаптарға айналдыруға болады. Климат басымдық болса, компания шығарынды туралы деректерді сұратып, декарбонизация мақсаттарын ескере алады; айналмалы экономика басым болса, материалдардың құрамын, қайталама шикізат үлесін, жөндеуге жарамдылығын, қызмет ету мерзімін және қайта өңдеу мүмкіндігін бағалайды; әлеуметтік мәселелер басым болса, еңбек жағдайлары мен еңбекті қорғау, кемсітпеу және мәжбүрлі еңбектің алдын алу талаптарын енгізеді.

Осылайша басым ТДМ мен елеулі әсерлерден мақсаттарға, сатып алу критерийлеріне, өнім берушінің іс-қимылдарына және нәтижелерді бағалауға дейінгі практикалық байланыс қалыптасады.

Бұл тәсілдің экономикалық қыры да бар. CDP деректеріне сәйкес, 2023 жылы корпоративтік сатып алушылардың өнім берушілермен өзара іс-қимылы нәтижесінде парниктік газ шығарындысының мәлімделген қысқаруы 43 млн тоннаны құрады, ал жеткізу тізбегіндегі шығарындыны белсенді басқаратын компаниялар 13,6 млрд АҚШ доллары көлемінде үнемдеуге қол жеткізгенін хабарлады. Сонымен бірге ақпаратын ашып көрсеткен компаниялар жеткізу тізбектеріндегі климаттық тәуекелдердің ықтимал қаржылық шығынын 162 млрд АҚШ долларына, ал оларды азайтудан туатын мүмкіндіктерді шамамен 165 млрд АҚШ долларына бағалады [8]. Бұл дерек жеткізу тізбегінің тұрақтылығы әсер, тәуекелді басқару және бизнес тиімділігі тұрғысынан қатар қарастырылатынын көрсетеді.

Авиациядағы тұрақты жеткізу тізбектерінің ерекшеліктері

Авиация үшін тұрақты жеткізу тізбектері ерекше маңызды, бірақ бұл сала үшін күрделі міндет те. Авиакомпания көптеген мамандандырылған өнім берушіге – ұшақтар мен қозғалтқыштар, техникалық компоненттер мен қосалқы бөлшектер, отын өндірушілеріне, әуежай және жерүсті қызметтеріне, IT шешімдеріне, тамақтандыруға, жабдықтауға және басқа да санаттарға тәуелді. Қауіпсіздік, сертификаттау талаптары және кейбір аса маңызды позициялар бойынша өнім берушілер санының шектеулі болуы контрагентті ауыстыру мүмкіндігін тарылтады. Сондықтан тұрақтылық критерийлерін қауіпсіздікке, сенімділікке, қолжетімділікке және операциялардың үздіксіздігіне қойылатын қатаң талаптармен ұштастыру қажет.

[5] Global Reporting Initiative. GRI 308: Supplier Environmental Assessment; GRI 414: Supplier Social Assessment.
[7] UN Global Compact. Sustainable Procurement Implementation Framework — SME Enablement.
[8] CDP. Strengthening the Chain: Industry insights to accelerate sustainable supply chain transformation, 2024.
[9] IFRS Foundation. IFRS S1 General Requirements for Disclosure of Sustainability-related Financial Information; IFRS S2 Climate-related Disclosures.

Осы ерекшеліктермен жүйелі жұмыс істеу үшін сала мамандандырылған құралдарды дамытып келеді. 2025 жылы Халықаралық әуе көлігі қауымдастығы (IATA) тұрақты сатып алу (Sustainable Procurement) модулін қамтитын Біріктірілген тұрақты даму бағдарламасын (Integrated Sustainability Program, ISP) іске қосты. ISP шеңберіндегі тұрақты сатып алу стандарты ISO 20400:2017 талаптарын ескере отырып жасалған және ESG тәсілдерін тендерлерге, өнім берушілерді таңдауға, тәуекелді бағалауға, шарттық қатынастарға және өнім берушілерді кейінгі басқаруға енгізуге арналған [13].

Алайда салалық тәсілдердің болуы авиакомпаниялар іс жүзінде тап болатын шектеуді жоймайды. Құрамдас бөлшектер мен қосалқы бөлшектер тапшылығы, қозғалтқыштарға қатысты проблемалар, өндірістік шектеу және техникалық қызмет көрсетудің кешігуі жаңа ұшақтардың өндірісі мен жеткізілуін баяулатады. IATA деректері бойынша 2024 жылы әлемдегі авиакомпанияларға шамамен 1 254 жаңа коммерциялық ұшақ жеткізілді, ал орындалмаған тапсырыстардың жиынтық портфелі рекордтық 17 мың әуе кемесіне жетті [10]. Кешігу салдарынан авиакомпаниялар қолданыстағы әуе паркін ұзағырақ пайдалануға мәжбүр: әлемдік әуе паркінің орташа жасы 14,8 жылға дейін өсті. Мұның экологиялық салдары да бар, өйткені ескі ұшақтардың отын тиімділігі, әдетте, төменірек. IATA 2024–2025 жылдардағы жаңа ұшақтар тапшылығы саланың отын тиімділігін арттырудағы қалыпты ілгерілеуін баяулатқанын атап өтті. Тағы бір мысал – тұрақты авиациялық отын (SAF). IATA оны декарбонизацияның негізгі технологиялық құралы деп санайды: ол 2050 жылға қарай CO2 шығарындысын нөлдік таза деңгейге жеткізу үшін қажетті қысқартудың 65 %-ына дейін қамтамасыз ете алады [11].

Алайда SAF ұсынысы әзірге шектеулі: 2025 жылы өндіріс шамамен 1,9 млн тоннаны немесе әлемдік реактивті отын тұтынуының 0,6 %-ын құрады, ал бағасы қазбалы авиациялық отыннан екі еседен астам қымбат болды [12]. Бұл шектеу авиациядағы тұрақты сатып алу ESG мақсаттарын, қауіпсіздікті, аса маңызды ресурстардың қолжетімділігін және өнім берушілердің өзгеруге нақты қабілетін қатар ескеруі керектігін көрсетеді.

Тұрақты сатып алу жүйесін құру тәсілдерінің іс жүзінде қалай іске асатынын Air Astana тәжірибесі көрсетеді.



[10] IATA. Aviation Supply Chain: әуе кемелерін жеткізу және жеткізу тізбегіндегі шектеулер туралы деректер, 2025.
[11] IATA. Sustainable Aviation Fuel (SAF); Fly Net Zero.
[12] IATA. SAF Production Growth Rate is Slowing Down, 9 December 2025; Changi Aviation Summit 2026 remarks.
[13] IATA. Integrated Sustainability Program; Sustainable Procurement.

Air Astana тәжірибесі: тұрақты сатып алу жүйесі



Компания туралы

Air Astana компаниялар тобы (бұдан әрі – Топ) ішкі, өңірлік және халықаралық бағыттарда жолаушыларды әуе көлігімен тасымалдауға маманданған. Топқа Air Astana және FlyArystan деген екі бренд кіреді. 2025 жылғы түсім 1,45 млрд АҚШ долларын құрады. 2025 жылдың соңында Топта 7 000-нан астам адам жұмыс істеді, ал қызметі 22 елді қамтыды.

Air Astana компаниясының БҰҰ-ның Тұрақты даму мақсаттарымен жүйелі жұмысы 2022 жылы ESG стратегиясын әзірлеу кезінде басталды. Топ өз қызметін ТДМ тұрғысынан бағалап, алты басым мақсатты айқындады. ESG стратегиясын іске асырудың практикалық бағыттарының бірі "Тұрақты сатып алу" мақсаты – Топтың сатып алу процестеріне ESG қағидаттарын енгізу болды.

Стратегиялық мақсат сатып алу жүйесін қалай өзгертеді

Air Astana тұрақты сатып алу мақсатын 2022 жылы Топтың 2023–2032 жылдарға арналған ESG стратегиясын әзірлеу шеңберінде тұжырымдады. Топ бұл мақсатты Air Astana-ның алты басым ТДМ-ның бірі – 17-ші ТДМ "Тұрақты даму үшін серіктестікпен" байланыстырады. Осы тұрғыдан тұрақты сатып алу өнім берушілермен және серіктестермен жауапты әрі ұзақмерзімді қатынастарды дамыту, сондай-ақ тұрақты даму қағидаттарын күн жасау тізбегіне енгізу құралы ретінде қарастырылады.

Бастама ESG стратегиясымен бір мезгілде әзірленген ESG бастамалары жоспарында бекітілді. Бастапқы кезеңде Топ үшін өнім берушілерді таңдау процесіне жекелеген ESG критерийін енгізумен шектелмей, жүйені кешенді әрі бірізді құру маңызды болды.

Тәсілді қалыптастыру кезінде Air Astana негізгі мүдделі тараптардың: жолаушылардың, жұмыскерлердің, акционерлердің, өнім берушілер мен бизнес-серіктестердің, мемлекеттік органдар мен реттеушілердің күтулерін ескерді. Сатып алу мүдделі тараптар күтетін нәтиже мен Топ қызметінің экономикалық, әлеуметтік және экологиялық әсерлерінің маңыздылығын ескере отырып жүргізілген жалпы елеулілік талдауы шеңберінде бұрыннан елеулі тақырып ретінде айқындалған еді.

Бұған қоса Топ сатып алудың әртүрлі санаты мен ESG критерийлері бойынша күтулерді зерттеді. Зерттеу нәтижесі сатып алу процестерінде және өнім берушілердің түрлі санаттарымен жұмыс барысында қандай ESG факторларын ескеру қажеттігін нақтылауға көмектесті.

Бастапқыда Қазақстан мен өңір нарығындағы тұрақты даму практикаларының жетілу деңгейін ескере отырып, Air Astana Өнім беруші кодексін 2027 жылға қарай бекітуді жоспарлады. Алайда 2024 жылдың соңында IATA Топқа ISP бағдарламасының жаңа Sustainable Procurement модулін әзірлеу кезінде пилоттық авиакомпания болуды ұсынды. Бұл Air Astana-ға өз жүйесін халықаралық салалық тәсіл негізінде дамытуға және оның Орталық Азия мен ТМД ерекшеліктеріне сәйкестігін қатар сынауға мүмкіндік берді.

Пилоттық жоба шеңберінде Топ стандарт элементтерін іс жүзінде сынақтан өткізді. Олардың ішінде ESG қағидаттарын сатып алу қызметіне енгізу, өнім берушілерді бағалау, жеткізу тізбегіндегі ESG тәуекелдерін басқару және кейінгі мониторинг тәсілдері болды. Сондай-ақ IATA-ға кері байланыс пен өңірлік практикалық ұсыныстар берілді.

2025 жылғы қазанда IATA ISP Sustainable Procurement стандарты ресми түрде шығарылды. Осы уақытқа дейін Air Astana оны қолдану бойынша практикалық тәжірибе жинап, Гонконгтағы тұрақты даму жөніндегі дүниежүзілік симпозиумда Integrated Sustainability Program бағдарламасын дамытуға қосқан үлесі үшін IATA тарапынан атап өтілді. 2026 жылғы тамызда Air Astana осы стандарт бойынша сертификаттаудан өтіп, мұндай сертификат алған Орталық Азия мен ТМД-дағы алғашқы және әлемдегі үшінші авиакомпания атанды.

Нәтижесінде бастама ESG қағидаттары сатып алу циклін және өнім берушілермен өзара іс-қимылға енгізілген кешенді жүйеге айналды. Жүйе сатып алу кезінде экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық факторларды ескеруді, өнім берушілердің ESG практикалары мен тәуекелдерін бағалауды, жеткізу тізбегімен жауапты өзара іс-қимылды дамытуды, сондай-ақ сатып алу процестерінің айқындылығы мен бірізділігін арттыруды көздейді.

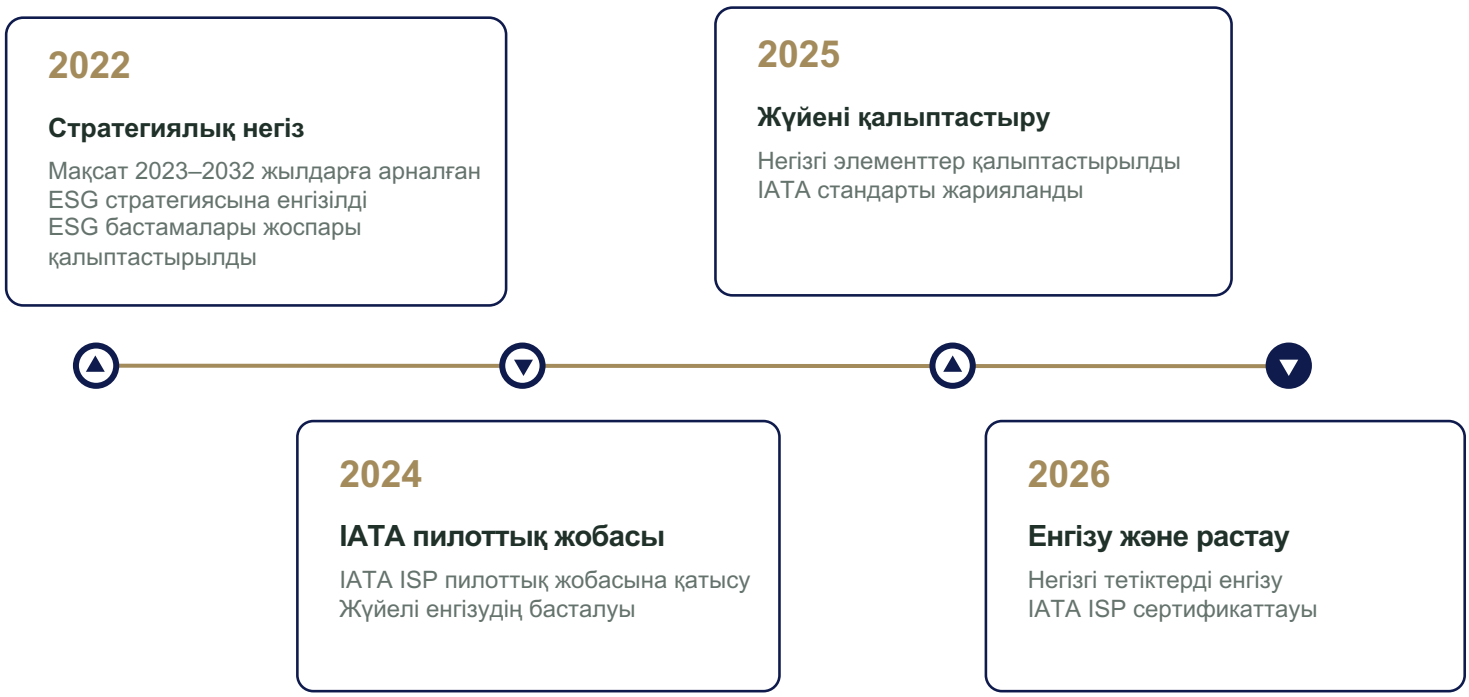
Air Astana тұрақты сатып алуды сатып алу функциясының ішкі трансформациясы ғана емес, жеткізу тізбегінің орнықтылығын арттыру құралы ретінде де қарастырады. Топтың талаптары мен күтулері өнім берушілер үшін бағдар болып, олардың ESG практикаларын біртіндеп дамытуға негіз қалайды.



Тұрақты сатып алу жүйесін дамыту кезеңдері

Топ 2022–2026 жылдар аралығында жүйені дамытудың төрт негізгі кезеңін бөліп көрсетеді.

2-сурет. Air Astana тұрақты сатып алу жүйесін дамытудың негізгі кезеңдері



Мақсат, KPI және күтілетін нәтиже

Тұрақты сатып алу мақсатын іске асыру үшін Air Astana жүйе элементтерін қалыптастырудан практикаларды өзгертуге және ұзақмерзімді әсерлерге бірізді өтуді көрсететін көрсеткіштер жиынтығын әзірледі.

2025–2026 жылдар кезеңінде мынадай іс-шаралар іске асырылды (outputs):

- Тұрақты сатып алу саясаты мен Өнім беруші кодексі әзірленіп, бекітілді,
- жұмыскерлер мен Сатып алу департаменті басшысының жауапкершілігі бекітілді,
- мүдделі тараптар айқындалды,
- ESG критерийлері сатып алу рәсімдеріне енгізілді,
- өнім берушілер ESG тәуекелдерінің деңгейлері бойынша жіктелді,
- жүйені одан әрі жетілдіру мақсаттары белгіленді,
- жұмыскерлерді оқыту жоспары әзірленді.

Сондай-ақ ортамерзімді нәтижелер (outcomes) іске асырылуда:

- тұрақты сатып алуға бірыңғай корпоративтік тәсіл қалыптасуда,
- өнім берушілерге бірыңғай ESG талаптары қалыптасуда,
- ESG факторлары үшін жауапкершілік жұмыскерлердің функцияларына енгізілуде,
- процесс иелері белгіленді,
- мүдделі тараптардың күтулері ескерілді,
- өнім берушілерді тәуекелге бағдарланған басқару іске асырылуда,
- жұмыскерлердің ESG құзыреттері дамытылуда.

2026 жылдан бастап жүйе тәуекелі жоғары өнім берушілердің тұрақты даму көрсеткіштеріне аудит жүргізуді, тәуекелі орташа өнім берушілердің өзін-өзі бағалауын, жыл сайынғы ішкі бағалауды және басшылық деңгейінде тиімділікті жыл сайын талдауды көздейді. IATA ISP Sustainable Procurement бойынша сыртқы сертификаттау екі жылда бір рет өткізіледі.

Ұзақмерзімді перспективада Топ мынадай нәтижелер мен әсерлерді күтеді:

- жеткізу тізбегіндегі ESG тәуекелдері мен теріс әсерлерді азайту,
- оның айқындылығы мен тұрақтылығын арттыру,
- өнім берушілердің ESG жетілу деңгейін көтеру,
- тұрақты сатып алуды корпоративтік мәдениет пен корпоративтік басқару жүйесінде орнықтыру,
- бірреттік сәйкестіктен үздіксіз жетілдіруге көшу.

Жүйе операциялық деңгейде қалай іске асырылады

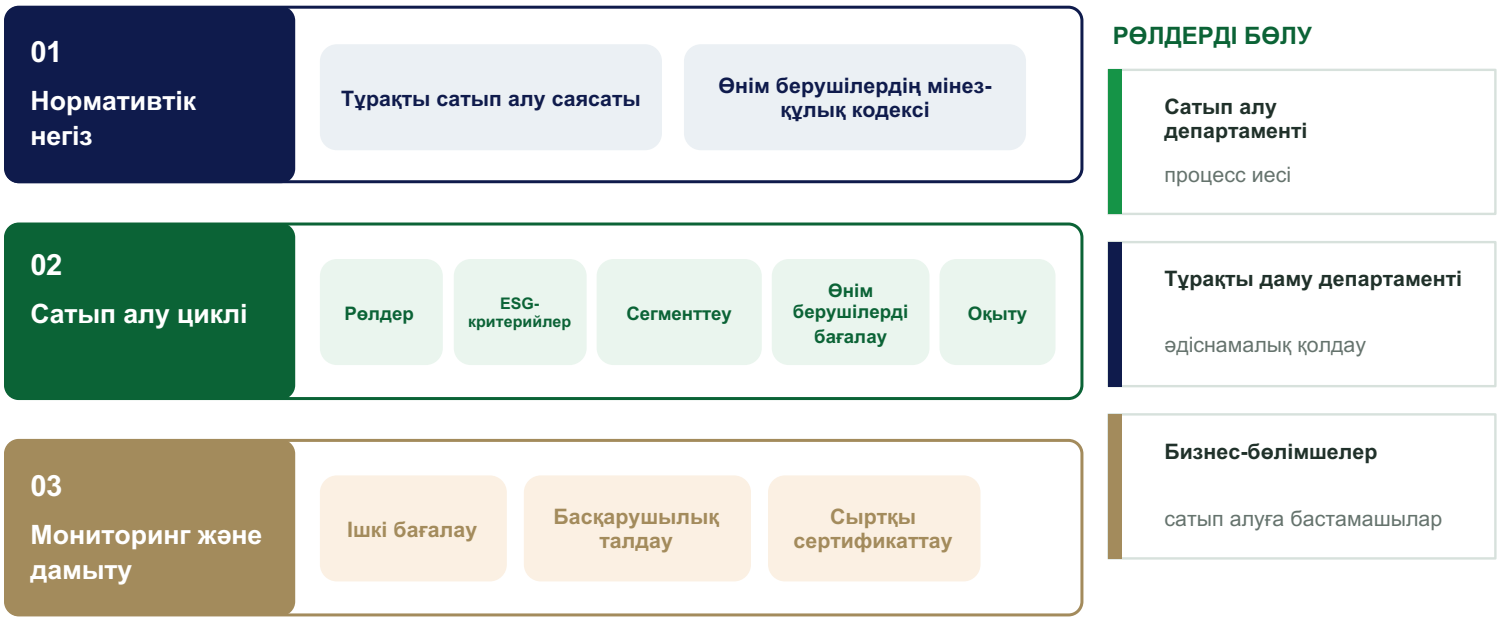
Операциялық енгізу ESG қағидаттарын қолданыстағы сатып алу жүйесіне және өнім берушілермен қатынастарды басқаруға кезең-кезеңімен кіріктіруге негізделеді. Жүйе нормативтік базаны, жауапкершілікті бөлуді, сатып алу рәсімдерін, өнім берушілерді бағалауды, олардың ESG практикаларын дамытуды және тиімділікке тұрақты мониторинг жүргізуді қамтиды.

Жүйе архитектурасы өзара байланысты үш бағыттан тұрады:

- Нормативтік және ұйымдастырушылық негіз: Тұрақты сатып алу саясаты, Өнім беруші кодексі, жұмыскерлер мен Сатып алу департаменті басшысының жауапкершілігін бекіту.
- Сатып алу циклі: мүдделі тараптардың күтулерін ескеру, ESG критерийлерін сатып алу рәсімдеріне енгізу, өнім берушілерді тәуекел бойынша сегменттеу, тәуекелі жоғары өнім берушілерге аудит жүргізу және тәуекелі орташа өнім берушілердің өзін-өзі бағалауы.
- Мониторинг және дамыту: жұмыскерлерді оқыту, жүйені ішкі бағалау, тиімділікті жыл сайын талдау, одан әрі жетілдіру мақсаттарын белгілеу және сыртқы сертификаттау.

Бұл архитектурада Сатып алу департаменті негізгі рөл атқарады: ол тұрақты сатып алу қағидаттарын операциялық енгізуге, өнім берушілермен өзара іс-қимылға, жүйені дамыту мен мониторингтеуге жауап береді. Сондай-ақ жұмысқа Тұрақты даму департаменті және нақты сатып алу рәсімдерінде талаптарды қолдануға қатысатын сатып алуға бастамашы бизнес-бөлімшелер тартылады.

3-сурет. Air Astana тұрақты сатып алу жүйесінің архитектурасы



Өнім беруші кодексі: танысудан сәйкестікті тексеруге дейін

Жүйенің негізгі элементтерінің бірі Өнім беруші кодексі болды. Ол Air Astana-ның өнім берушілер қызметінің экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық аспектілеріне қатысты күтулерін белгілейді және тікелей сатып алу порталына енгізілген.

Қазіргі кезеңде өнім беруші сатып алу рәсіміне қатысар алдында Кодекспен танысуға міндетті.

Портал архитектурасы танысқанын растамай келесі қадамдарға өтуге мүмкіндік бермейді. Осылайша Air Astana сатып алуға қатысуға жіберілген өнім берушілердің 100 %-ының Өнім беруші кодексімен танысуын қамтамасыз етеді.

Топ бұл кезеңді базалық деп есептейді: алдымен бірыңғай күтулер қалыптастырылып, ақпараттандыру қамтамасыз етіледі. Келесі кезең – Кодекс ережелерінің іс жүзінде сақталуын растау және тексеру тетіктеріне көшу, сондай-ақ оның талаптарын сақтау міндеттемесін шарттарда бекіту.

4-сурет. Өнім беруші кодексі: танысудан тексеруге дейін



Air Astana өнім берушілердің әртүрлі жетілу деңгейін қалай ескереді

Топ негізгі шектеулердің бірі ретінде өнім берушілердің ESG жетілу деңгейінің әртүрлілігін атайды. Кейбір компанияларда ESG саласындағы саясаттар, рәсімдер, көрсеткіштер мен растаушы құжаттама жоқ немесе бастапқы даму сатысында. Қосымша міндет – шағын және орта бизнеске шамадан тыс әкімшілік жүктеме мен негізсіз кедергілер туғызбай, талаптарды арттыру.

Осы мақсатта Air Astana кезеңдік және тәуекелге бағдарланған тәсілді қолданады. Өнім берушілер ESG тәуекелінің санаттарына бөлінеді, ал бағалау тереңдігі ықтимал тәуекел деңгейіне байланысты болады. Талаптар да біртіндеп күшейеді: алдымен Кодекспен міндетті түрде танысу, содан кейін міндеттемелерді шартта бекіту және нақты сәйкестікті тексеру.

Алғашқы кезеңде Топ заңнамаға және өзге нормативтік талаптарға сәйкес онсыз да міндетті болып табылатын ESG қағидаттары мен критерийлеріне басымдық береді.

Нарықтың жетілуіне қарай қосымша ESG критерийлерін қалаулы талап ретінде енгізіп, олар үшін қосымша балл беруді жоспарлайды. Өзге коммерциялық және сапалық шарттар бірдей болған жағдайда өнім берушінің неғұрлым дамыған ESG практикалары қосымша артықшылық ретінде қарастырылуы мүмкін.

Топ бағалауы бойынша мұндай тәсіл сатып алу құнын күрт өсірмей немесе бәсекелестік ортаны тарылтпай талаптарды арттыруға мүмкіндік береді. Дегенмен жүйені дамыту критерийлер әзірлеуге, жұмыскерлерді оқытуға, өнім берушілерді бағалауға және процестерді жетілдіруге қосымша ресурстарды қажет етеді.

Мониторинг және басқару

Мониторинг басқару циклін аяқтап, белгіленген талаптарды жүйенің нақты жұмысымен салыстыруға мүмкіндік береді. Ол ағымдағы талдаудан сыртқы бағалауға дейінгі бірнеше деңгейде жүргізіледі. Жүйенің жұмыс істеуі мен үздіксіз жетілдірілуіне Сатып алу департаментінің басшысы жауап береді.

Ол IATA стандарты талаптарына сәйкестікті қамтамасыз етеді, тұрақты мониторинг пен талдау жүргізеді және нәтижелерді тікелей бас директорға ұсынады.

Ішкі бақылау ағымдағы талдауды, жүйе құжаттарын жыл сайын қайта қарауды, тиімділікті ішкі бағалауды және нәтижелерді басшылықтың қарауын қамтиды. Осы процестердің бірізділігін қамтамасыз ету үшін Тұрақты сатып алу жүйесі жөніндегі нұсқаулық әзірленді; құжаттарды жыл сайын қайта қарау нәтижелері тіркеледі, ал ішкі бағалау қорытындысы бойынша одан әрі дамыту бағыттары айқындалады.

Мерзімді сыртқы бақылау – екі жылда бір рет IATA ISP Sustainable Procurement сертификаттауынан өту. Қайта сертификаттау кезінде стандарт талаптарына сәйкестік қана емес, жүйенің алдыңғы циклмен салыстырғанда қалай жетілдірілгені де бағаланады.

5-сурет. Air Astana тұрақты сатып алу жүйесінің жұмысын мониторингтеу деңгейлері



Қандай нәтижелерге қол жеткізілді және алдағы уақытта не дамытылады

2026 жылға қарай Air Astana тұрақты сатып алу жүйесінің негізгі элементтерін қалыптастырып, IATA ISP Sustainable Procurement сыртқы сертификаттауынан өтті. Өнім беруші кодексін дамыту мен кешенді сатып алу моделін қалыптастыруды қоса алғанда, бірқатар нәтижеге бастапқы жоспардан ертерек қол жеткізілді.

Сонымен бірге Топ қолданыстағы жүйені даму үстіндегі жүйе деп қарастырады. Келесі қадамдар өнім берушілердің аудиті мен өзін-өзі бағалауын кеңейтуге, Кодекспен танысудан сәйкестікті тексеруге көшуге, ESG критерийлерін жетілдіруге, өнім берушілердің жетілу деңгейін арттыруға және жүйе тиімділігін тұрақты талдауға байланысты.

Тауарлар мен қызметтердің сапасы тұрғысынан ESG критерийлері сапаға, қауіпсіздікке, техникалық сипаттамаларға және коммерциялық шарттарға қойылатын дәстүрлі талаптардың орнына емес, оларға қосымша ретінде пайдаланылады. Болашақта Топ міндетті талаптарға базалық сәйкестіктен ESG қағидаттары өнім берушілер арасында кеңірек таралған, ал сатып алу рәсімдері неғұрлым кешенді және мамандандырылған критерийлерді қолданатын жетілген модельге өтуді көздейді.

Өнім берушілермен серіктестік және үздік практикаларды мойындау

Air Astana тұрақты сатып алуды дамыту Топ үшін талаптар мен бақылау ғана емес, өнім берушілермен серіктестік те екенін атап өтеді. Топ екінші жыл қатарынан ESG Awards сыйлығын өткізіп, ESG қағидаттарын іске асыруға үлес қосатын өнім берушілер мен серіктестерді марапаттап келеді.

Алғашқы рәсім 2024 жылы өтті, ал 2025 жылы 11 серіктес – халықаралық компаниялар, қазақстандық өндірушілер және шағын және орта бизнес өкілдері атап өтілді.

Марапаттау критерийлерінің қатарында экологиялық және әлеуметтік бастамаларға үлес қосу, этикалық практикалар, Топтың ESG мақсаттарын қолдау және жауапты серіктестік бар.

Алдағы уақытта Air Astana бағалау критерийлерін біртіндеп кеңейте отырып, ESG Awards сыйлығын дамытуды жоспарлайды. Өнім берушілердің Топтың ESG мақсаттарын іске асыруға қосқан үлесімен қатар, олардың өз ESG жетістіктеріне, тиісті практикалардың даму деңгейіне және орнықты дамуға нақты үлесіне көбірек көңіл бөлінеді.





Айқындық

Тұрақты сатып алуды дамыту туралы ақпарат Air Astana баспасөз мәлімдемесінде және "Жасыл сүзгі: тұрақты сатып алу Қазақстандағы және әлемдегі бизнесті қалай өзгертуде" атты жеке мақалада жарияланды, сондай-ақ инвесторларға арналған есептерге енгізілді. Топ тұрақты сатып алу жүйесі туралы ақпаратты 2027 жылғы 30 сәуірде жариялау жоспарланған 2026 жылғы жылдық есебіне қосуды көздейді.

Air Astana-ның тұрақты сатып алу жүйесін құру жөніндегі ұсынымдары

Air Astana өз тәжірибесінен шығарған негізгі қорытынды – нарықтың ESG жетілу деңгейі әлі төмен болса да, тұрақты сатып алуды енгізуді қазірден бастау қажет. Бұл ретте бірден барынша қатаң талаптардан бастамай, нарықтың ағымдағы дайындығына сай деңгей таңдаған жөн.

Практикалық тәсіл алдымен қолданылатын базалық ESG қағидаттарын айқындауды, оларды қолданыстағы сатып алу процестеріне енгізуді, бірыңғай күтулер қалыптастыруды және өнім берушілермен диалог бастауды көздейді. Тәжірибе жинақталып, ESG жетілу деңгейі артқан сайын талаптарды біртіндеп күрделендіруге болады.

Сондай-ақ өнім берушілер арасындағы айырмашылықтарды ескеріп, бастапқы кезеңде шағын компаниялардың қатысуын негізсіз шектейтін шамадан тыс күрделі талаптардан аулақ болу ұсынылады. Air Astana міндетті талаптардан қосымша ESG критерийлеріне біртіндеп көшуді тиімдірек деп санайды: бастапқыда олар жетілген өнім берушілерге артықшылық береді, ал уақыт өте келе стандартты талаптардың бір бөлігіне айналуы мүмкін.

Air Astana тұрақты сатып алуды Топтың, оның өнім берушілерінің және тұтастай нарықтың ESG жетілу деңгейін арттырумен қатар жүруге тиіс ұзақмерзімді даму жолы ретінде қарастырады.



Анықтама үшін:

"Қазақстан қор биржасы" АҚ (KASE) Орталық Азия өңіріндегі жетекші қор биржасы болып табылады. KASE бағалы қағаздармен сауда-саттық көлемі бойынша ТМД биржалары арасында екінші және FEAS биржаларының акциялар нарығын капиталдандыру көлемі бойынша бесінші орын алады (2024 жылдың қорытындысы бойынша).

Бұл корпоративтік және мемлекеттік бағалы қағаздар, халықаралық қаржы институттарының облигациялары, шетел валюталары, ақша нарығы – репо және своп операциялары, сондай-ақ туынды құралдар үшін әмбебап сауда алаңы. KASE Халықаралық биржалар федерациясының (WFE), Еуро-Азия қор биржалары федерациясының (FEAS) және басқа да халықаралық және отандық кәсіптік бірлестіктердің мүшесі, сондай-ақ БҰҰ-ның "Орнықты даму үшін қор биржалары" бастамасының қатысушысы болып табылады.

Sustainability Solutions басқарушылық консалтинг нарығында 14 жылдан астам уақыт жұмыс істейді. 2023 жылдан бастап компания Орталық Азияда орнықты даму құралдары мен тәжірибелерін (ESG) енгізу жобаларын іске асырады. Sustainability Solutions командасы мүшелерінің корпоративтік басқару, ESG тәуекелдерін талдау, климаттық жауапкершілік, қаржылық емес ақпаратты ашу стандарттары (GRI, SASB, TCFD, IFRS S1, S2) саласындағы халықаралық сертификаттары бар. Индустриялық тәжірибе қаржы және банк секторын, өнеркәсіпті, ауыл шаруашылығын, құрылысты және басқаларды қамтиды.

Орнықты даму жөніндегі дүниежүзілік іскерлік кеңестің Қазақстандық бөлімшесінің (BCSD Kazakhstan), Қырғызстан Банктер Одағы жанындағы Орнықты даму академиясының серіктесі.

Толығырақ: https://ssolutions.group/