

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КУЛЬТУРЫ НЕ ХВАТАЕТ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
АКЦИИ IPOVO И LILLY УПАЛИ ПОСЛЕ
СТАТЬИ БАЙДЕНА

стр. 4

ТЕНДЕНЦИИ:
ФАБРИКА КОНТЕНТА

стр. 7

LIFESTYLE:
КАКИЕ СУМКИ ЭТИМ ЛЕТОМ ПОТЕСНЯТ
КОЖАНЫЕ

стр. 8

kursiv.media | kursiv.media | kursivmedia | kursiv.media | kzkursivmedia

Могучая кучка упрочняет могущество

Свежая отчетность банков сигнализирует об усилении концентрации на отечественном кредитном рынке. Доля «большой тройки» в составе Халыка, Kaspi и БЦК в совокупном ссуднике сектора за прошедшие пять месяцев выросла с 58 до 59%, а без учета нерыночного государственного Отбасы – с 65 до 66%.

Виктор АХРЁМУШКИН

Деньги населения

Как следует из опубликованной на днях статистики Нацбанка, в мае средства розничных клиентов в банковской системе увеличились на 430 млрд тенге (до 20,9 трлн), или на 2,1%. По наблюдениям «Курсива», в текущем году это пока самый высокий месячный прирост. Частично он был обусловлен положительной курсовой переоценкой из-за ослабления тенге к доллару на 1,2%. В июне влияние этого фактора на банковские показатели будет куда более значительным, поскольку в первый месяц лета нацвалюта по отношению к американской просела сразу на 5,4% (с 447,3 до 471,5 тенге за доллар).

В разрезе отдельных БВУ лучшую динамику розничных средств в мае продемонстрировал Халык (+161 млрд тенге за месяц). За ним расположились Kaspi (+93 млрд) и БЦК (+53 млрд). Сообща эти три игрока обеспечили 72% месячного прироста всего сектора. Определенная часть майских номинальных притоков досталась Bank RBK (+33 млрд), Jusan (+29 млрд) и Bereke (+27 млрд). Скромнее прибавляли Forte (+20 млрд), Хоум Кредит (+13 млрд) и Freedom (+12 млрд). Что касается банков с отрицательной динамикой, то таковых в мае оказалось пять, из них только два универсальных: подсанкционный ВТБ (-4 млрд тенге за месяц) и Евразийский (-0,7 млрд). Остальные трое – это специализированный Отбасы (-21 млрд), исламский Al Hilal (-2,3 млрд) и корейский Шинхан (-0,2 млрд).

За период с начала года совокупные остатки на банковских счетах домохозяйств увеличились на 501 млрд тенге, или лишь на 2,5%. В абсолютном выражении существенно прирасти в сегменте розничного фондирования удалось только Халыку (+286 млрд тенге по итогам пяти месяцев). Его ближайшими преследователями (с натяжкой, в силу приличного отставания) можно назвать БЦК (+79 млрд), Bereke (+63 млрд) и Kaspi (+54 млрд).

> стр. 3



Коллаж: Илья Ким

Четыре на два

Алматинцы чаще других казахстанцев используют общественный транспорт

На 20% акимат Алматы намерен повысить стоимость проезда в городском общественном транспорте. Но перевозчики требуют поднять тарифы минимум на 80%, чтобы покрыть хотя бы половину затрат автопарков. «Курсив» узнал, какими видами транспорта сейчас предпочитают пользоваться алматинцы.

Наталья КАЧАЛОВА

До 120 тенге (+20%) может вырасти стоимость проезда в общественном транспорте в Алматы. Проект соответствующего постановления размещен на сайте «Открытые НПА». Предыдущий раз плату за проезд повышали год назад, в августе 2023-го, – с 80 до 100 тенге.

Однако новый тариф, по мнению перевозчиков, покроет лишь треть затрат автопарков. «При среднем тарифе на маршруте в 310 тенге стоимость проезда должна составлять хотя бы половину, то есть 180 тенге как минимум»,

– считает директор ТОО «City-Bus» Абылай Остемир.

Рост тарифов на общественный транспорт коснется большинства алматинцев. По результатам опроса Центра социологических исследований United Research Technologies Group (URTG), общественным транспортом пользуются 70% жителей Алматы. Это почти в полтора раза больше, чем в среднем по стране (47,8%).

> стр. 6

Идет перезагрузка

Рынок ноутбуков в Казахстане сократился на четверть за год

После бума продаж, вызванного массовым переходом на удаленку в 2020 году, на казахстанском рынке ноутбуков наступило затишье.

Анастасия МАРКОВА

По данным консалтинговой компании IDC, общий объем рынка ноутбуков в стране в 2023 году сократился на 25% как в штучном, так и в денежном выражении. С \$517,9 млн и 613 717 штук в 2022 году до \$391,3 млн и 459 908 штук в 2023-м.

Если опираться на статистику импорта, то за 2023 год ввоз ноутбуков в Казахстан сократился

почти на 10%, с 605 640 до 549 259. В ретроспективе последних пяти лет наибольший показатель импорта был 2020 году (в страну было ввезено 1,2 млн ноутбуков, что в 2,3 раза больше, чем в 2019-м). Бум продаж тогда был вызван массовым переходом на дистанционку из-за пандемии коронавируса.

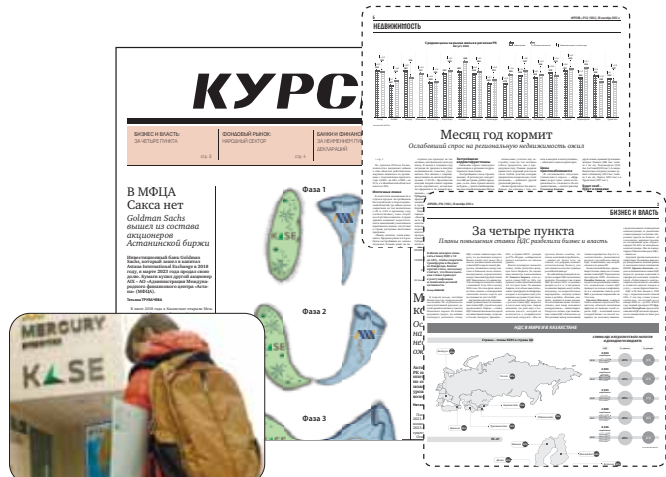
«Некоторая стагнация рынка и сокращение спроса в 2023 году стали закономерным и ожидаемым следствием того, что мы с вами наблюдали в предыдущие годы. С 2018 по 2022 год рынок ноутбуков вырос более чем втрое. Это было связано в первую очередь с масштабными государственными и образовательными проектами по обеспечению

школьников и студентов возможностями для удаленного обучения, а также корпоративными и потребительскими закупками в связи с переходом на удаленный формат работы в период COVID-19. Благодаря повышенному спросу в пандемию парк устройств значительно омолодился. Поэтому в ближайшие пять лет (начиная с 2023-го) мы видим замедление спроса в сравнении с высокой базой 2020–2022 годов», – говорит генеральный директор Lenovo Intelligent Devices Group (IDG) в Центральной Азии и Азербайджане Альнур Ермагамбетов.

> стр. 5

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Культуры не хватает

Почему в Казахстане пока не будут вводить прогрессивную шкалу налогообложения

Проект нового Налогового кодекса РК не предусматривает введение прогрессивной шкалы индивидуального подоходного налога. Прогрессивка считается одним из эффективных методов снижения экономического неравенства в обществе, но в текущих условиях Миннацэк видит больше негативных последствий от введения прогрессивного налога.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Опубликованный на портале «Открытые НПА» проект нового Налогового кодекса РК будет находиться на публичном обсуждении до 15 июля 2024 года. Обсуждение идет активно – пользователи написали уже больше 40 страниц комментариев.

С новым Налоговым кодексом были связаны ожидания по введению прогрессивной шкалы налогообложения – о ее необходимости говорил президент Касым-Жомарт Токаев еще весной 2020 года, и в опубликованной весной 2024 года концепции проекта кодекса также шла речь об ускорении введения прогрессивки. Но в итоговом документе шкала налогообложения осталась плоской. «Курсив» спросил у Министерства экономики и экпертов, почему отложили введение прогрессивного налога.

Сначала формирование высокой налоговой культуры, потом прогрессивка

В Миннацэкономике подтвердили «Курсиву», что планируют сохранить фиксированную ставку индивидуального подоходного налога в размере 10%. Главная причина отказа от прогрессивки – несформированная налоговая культура в Казахстане.

«Согласно международной практике, для эффективного введения прогрессивного налогообложения необходимо выполнение комплекса условий, в том числе высокой налоговой культуры населения и всеобщего декларирования доходов как механизма контроля», – приводят слова вице-министра национальной экономики Азамата Амрина в пресс-службе ведомства.

В Минэке напомнили, что система всеобщего декларирования охватит всех казахстанцев только с 2025 года. Еще несколько лет понадобится для оценки собранной при декларировании информации, чтобы налоговые органы лучше понимали, как меняется год к году благосостояние граждан. «Для проведения анализа задекларированных данных, а также объективной оценки возможности контроля необходимых данных как минимум за 3 – 5 лет. Без проведения такой работы прогрессивная шкала может привести к уходу заработных плат в тень, то есть к нелегальной выплате или к так называемым конвертным схемам», – считают в Министерстве экономики.

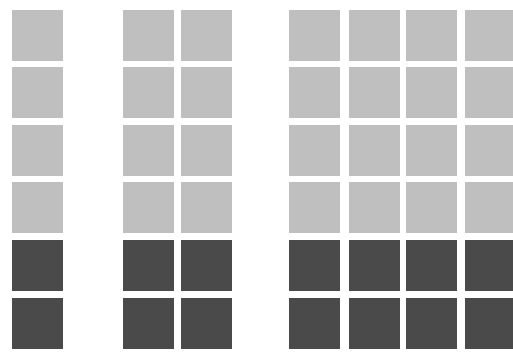
Партнер практики налоговых и юридических услуг, ЕУ Казахстан Владимир Фесенко соглашается, что после введения всеобщего декларирования уйти в тень станет сложнее, а налоговая культура вырастет. «За последний год налоговые органы сильно продвинулись вперед в своей работе. Продвинулись и налогоплательщики за этот и следующий год, когда всем придется через себя это (всеобщее декларирование.



Фото: Shutterstock/truestock

Плоская налоговая шкала

У всех одинаковые налоговые ставки



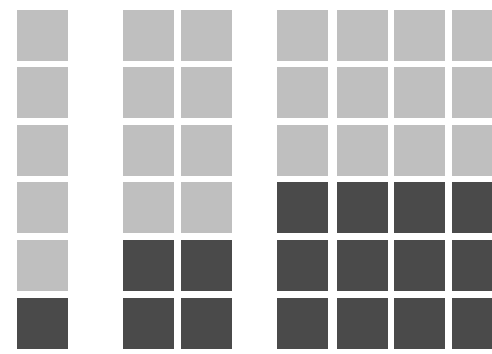
Низкий доход

Средний доход

Высокий доход

Прогрессивная налоговая шкала

Люди с более высоким доходом платят более высокие налоговые ставки



Низкий доход

Средний доход

Высокий доход

– «Курсив») пропустить. То есть сначала будет такой boost, инъекция каждому – и налоговым органам, и налогоплательщикам – налоговой культуры. Надо, чтобы прошло еще несколько лет, чтобы понять, как это работает, и тогда у нас будет очень качественный скачок с точки зрения налоговой культуры», – говорит партнер ЕУ Казахстан про влияние всеобщего декларирования на мышление общества.

Даже когда практика сдачи деклараций в Казахстане устоится, свести долю теневой экономики к нулю в Казахстане (как и в любой другой стране) не получится, оговаривается Фесенко. CRS, единый стандарт по автоматическому обмену налоговой информацией, не охватывает все страны мира. Некоторые виды активов в других странах также не подпадают под CRS, даже если Казахстан и обменивается данными с этими юрисдикциями. Плюс оборот наличных всегда будет занимать какую-то долю.

«Богатые всегда найдут, как меньше платить налогов», – комментирует Фесенко. По его мнению, говорить о внедрении прогрессивного налогообложения можно, когда страна придет к доле теневой экономики хотя бы в 10% от ВВП.

Мнение основательницы американской компании по оказанию налоговых услуг Aarog Tax & Advisory Нуркамы Акишевой отличается от позиции Миннацэк: она считает, что прогрессивное налогообложение способствует выводу части эко-

номики из тени. По ее мнению, низкооплачиваемые граждане будут заинтересованы показать все свои доходы, если для них ставка ИПН будет снижена до 7%, как предлагал в 2020 году Токаев. Предложенное президентом повышение ИПН с 10 до 15% тоже не такое резкое, чтобы испугать граждан с высокими доходами, считает эксперт.

Акишева считает, что на достижение высокой «налоговой культуры» могут уйти годы и даже десятилетия, поэтому большого смысла ждать и откладывать введение прогрессивки нет. «Тогда мы просто никогда к этому не придем, если будем бояться, что наши налоговые органы не справятся, что у нас недостаточно ресурсов, что у нас низкая культура населения», – говорит она, полагая, что прогрессивку нужно вводить поэтапно, параллельно введению всеобщего декларирования. В процессе поэтапного внедрения прогрессивного налогообложения в Казахстане и будет формироваться та самая налоговая культура. Акишева отмечает, что здесь «самое главное, чтобы каждый гражданин знал об эффективности расходования налоговых средств». Если люди будут понимать суть прогрессивки, уход в тень не будет значительным. Она объясняет, что имеет в виду: «Они (власти. – «Курсив») доносят до населения информацию о прогрессивной шкале налогообложения тем, что они хотя и пополняют бюджет – это неправильно. Нужно донести, что это для того, чтобы

устранить неравенство, для того, чтобы богатые платили больше налогов. Можно больше проводить информационные кампании, чтобы люди понимали, для чего это вообще нужно».

В Миннацэкономике «Курсиву» сообщили, что налоговые органы получат право «обучать вновь зарегистрированных налогоплательщиков порядку исполнения налоговых обязательств, в том числе с использованием объектов информатизации, предусмотренных для исполнения налогового обязательства» в целях повышения налоговой культуры среди населения.

Также в этом направлении будут работать сервисные группы – специальные выездные группы, состоящие из должностных лиц налоговых органов. Они будут вести «информационно-разъяснительную поддержку налогоплательщикам по исполнению налоговых обязательств, в том числе по составлению и представлению деклараций физических лиц». Все эти пункты изложены в ст. 33 проекта нового НК «Мероприятия по созданию условий для исполнения налогоплательщиком (налоговым агентом) налоговых обязательств».

Слишком сложное налоговое администрирование

Еще один фактор, который повлиял на решение отложить введение прогрессивки, в Миннацэкономике обозначили так: «введение прогрессивной шкалы ИПН может привести к ус-

ложению процедуры расчета налогов». Владимир Фесенко выражает похожее мнение: налоговые органы не готовы к прогрессивному налогу. «Они только-только начинают как-то систематизировать, стандартизировать процессы, подходы, данные. Прогрессивная шкала – это квантовый скачок, где нам придется на пока что плохо работающую систему наложить дополнительный сложно воспринимаемый фильтр работы», – полагает он.

Нуркамыла Акишева признает, что у налоговиков могут возникнуть сложности с новой системой налогообложения. Но как раз-таки постепенное введение прогрессивки и даст налоговым органам время подготовиться к ее массовому явлению, адаптироваться, учесть ошибки, прибегая к международным технологиям и опыту. «Ошибки будут, но их можно исправлять, это все понимаем, это нормально, на то он и есть переходный период», – говорит Акишева.

Не хватает правил игры

Неготовность налоговых органов объясняется и недостаточной проработанностью Налогового кодекса, считает партнер практики налоговых услуг, ЕУ Казахстан. «У нас есть очень много проблем в законодательстве, как с теоретической, так и с практической точки зрения, которые нужно устранить. Чтобы вводить прогрессивную шкалу ИПН, нужно, чтобы по всем вопросам был четкий ответ», – комментирует Владимир Фесенко.

В пример он приводит недостаточную проработанность вопроса налогообложения доходов от операций с ценными бумагами на зарубежных фондовых рынках. По казахстанскому законодательству нельзя сальдировать и переносить убытки, вычитать сопутствующие расходы (брокерские, биржевые, депозитарные комиссии), а некоторые виды доходов даже не предусмотрены в Налоговом кодексе.

По непредусмотренным доходам налогом облагается не чистая прибыль, а валовый доход от операций с ценными бумагами – последний не вычитает убытки и сопутствующие расходы. К примеру, если инвестор вложил \$10 тыс. в некий фининструмент,

то налогом облагается именно последнее значение, а не тысяча долларов.

Об этих недочетах кодекса упоминает и Нуркамыла Акишева, тем не менее она уверена, что это не повод откладывать реформы. «Это, наоборот, будет стимулом для улучшения и модернизации нашего законодательства. Эта реформа будет стимулировать ускорение этого процесса – на это еще больше людей будет обращать внимание», – говорит эксперт про внедрение в том числе нормы по учету убытков по сделкам с ценными бумагами.

Бедный средний класс

Владимир Фесенко считает: если в Казахстане прогрессивную шкалу ввести прямо сейчас, основной груз ляжет на еще не сформировавшийся средний класс, нужно дать ему время укрепиться. «На самом деле Казахстан делает большие шаги в развитии среднего класса с точки зрения создания огромного количества различных вариантов специальных режимов налогообложения для предпринимателей. Правительство сильно упростило жизнь физлицам, которые хотят начать заниматься какой-то предпринимательской деятельностью», – говорит он.

Не готовый к повышению ставки ИПН средний класс в Казахстане может начать больше спрашивать с государства, считает Фесенко. По его словам, может возникнуть «повышенное напряжение» в обществе, люди будут требовать больше, потому что и налоги они платят больше.

«Прогрессивное налогообложение должно быть структурировано таким образом, чтобы основное бремя ложилось как раз на богатых. Это требует тщательной проработки налоговых ставок и порогов, чтобы защитить средний класс. Введение прогрессивного налогообложения должно стимулировать более справедливую налоговую систему, где каждый будет платить в зависимости от своего дохода», – уверена Нуркамыла Акишева. На сегодня отсечкой для повышения ИПН мог бы стать доход выше 1,5 млн тенге, полагает она.

Могучая кучка упрочняет могущество

> стр. 1

Умеренно прибавляют Хоум Кредит (+32 млрд), Forte (+32 млрд) и Jusan (+26 млрд). В относительном выражении лучшие темпы показывают Vereke (+14,6%), ВТБ (+12,6%) и Хоум Кредит (+10,0%). За тройкой самых быстрорастущих расположился Халык (+5,0%). Его главный конкурент на розничном рынке в лице Kaspi пока притормаживает (+1,1%).

Семь банков (из 21 действующего) пока фиксируют розничные оттоки. Среди универсальных игроков аутсайдером рейтинга являются Bank RBK (-19 млрд тенге с начала года), Евразийский (-16 млрд) и Нурбанк (-13 млрд). Видимо, для исправления ситуации Bank RBK в июне улучшил клиентское предложение и повысил эффективную ставку (ГЭСВ) по несрочным депозитам физлиц с 14 до 15% (если вклад открывается на один год). У Евразийского и Нурбанка ГЭСВ по аналогичному продукту на сегодня составляет 14,3 и 14,4% соответственно. Для сравнения: крупнейшие игроки на рынке розничных вкладов, каковыми являются Халык и Kaspi, привлекают ликвидность дешевле. У Kaspi эффективная ставка при размещении депозита на год составляет 14%, у Халыка - 13,8%.

Деньги бизнеса

Совокупные средства юрлиц в системе увеличились в мае на 138 млрд тенге (до 15,1 трлн), или на 0,9%. Прирост был обеспечен иностранными компаниями. Вклады юрлиц-резидентов в депозитных организациях в последнем отчетном месяце, наоборот, сократились на 0,7%. По информации регулятора, оттоки произошли «в основном из-за снятия денег крупными вкладчиками для выплаты дивидендов».

Лишь два игрока в мае добились существенного прироста средств от корпоративных кли-

ентов. Этот тандем представлен Халыком (+218 млрд тенге за месяц) и БЦК (+166 млрд). Среди прочих банков с положительной динамикой заслуживают упоминания только Банк Китая (+42 млрд), Сити (+28 млрд), Vereke (+20 млрд) и китайский ТПБ (+17 млрд). Восемь институтов в мае столкнулись с корпоративными оттоками. Глубже всех просели Kaspi (-158 млрд тенге за месяц) и Отбасы (-126 млрд). Также компании забирали деньги из Forte (-34 млрд), Bank RBK (-34 млрд), Jusan (-18 млрд) и Нурбанка (-9 млрд).

По итогам пяти месяцев вклады юрлиц в системе выросли на 407 млрд тенге, или на 2,8%. Лидерство по наращиванию объема корпоративных депозитов сохранилось у Шинхана (+336 млрд тенге с начала года). Второе место в рейтинге делит БЦК и Vereke (+153 млрд), от которых незначительно отстает Forte (+141 млрд). За четвертым лидером расположились Freedom (+55 млрд) и Алтын (+37 млрд). Скромно, но все-таки подросли Хоум Кредит (+10 млрд) и Евразийский (+9 млрд). В относительном выражении лучшую динамику демонстрирует все тот же Шинхан (+82%). Заметно быстрее рынка прибавляют также Vereke (+27%), Хоум Кредит (+25%) и Freedom (+20%).

У девяти игроков портфель бизнес-вкладов по итогам пяти месяцев просел. Наибольшие оттоки наблюдаются в Kaspi (-163 млрд тенге). Чувствительно снизились суммы, размещенные компаниями в Bank RBK (-73 млрд), Банке Китая (-66 млрд), Отбасы (-56 млрд), Jusan (-47 млрд) и китайском ТПБ (-39 млрд). Что касается темпов снижения, то здесь худшая динамика тоже принадлежит Kaspi (-31% с начала года). Сокращение, выражающееся двузначными числами, демонстрируют также подсанкционный ВТБ (-27%), специализированный Отбасы (-24%),

Банк Китая (-22%), ТПБ Китая (-17%) и Bank RBK (-11%).

Динамика активов

Совокупные активы сектора в мае увеличились на 853 млрд тенге (до 53,3 трлн), или на 1,6%. Майский нетто-прирост был на 97% сформирован усилиями двух банков: Халыка (+498 млрд тенге за месяц) и БЦК (+329 млрд). Остальные игроки прибавляли на порядок скромнее: Сити (+78 млрд), Алтын (+57 млрд), Хоум Кредит (+47 млрд), Vereke (+45 млрд), Банк Китая (+43 млрд), Евразийский (+40 млрд). Наоборот, просадку активов в мае допустили восемь организаций. Худшую динамику показал квазигосударственный Отбасы (-128 млрд тенге за месяц), заметное снижение произошло также у Kaspi (-88 млрд), Freedom (-64 млрд) и китайского ТПБ (-48 млрд).

С начала года активы банковской системы выросли на 1,8 трлн тенге, или на 3,5%. Лидерство по наращиванию активов в абсолютном выражении перешло от корейского Шинхана к Халыку (+664 млрд тенге за пять месяцев), на второе место поднялся БЦК (+479 млрд), Шинхан опустился на третью строчку (+356 млрд). Далее идут Forte (+252 млрд) и Сити (+136 млрд). Остальные игроки прирости меньше чем на 100 млрд тенге, ближе всех к этой планке подошел Vereke (+78 млрд). В относительном выражении, если пренебречь совсем маленькими игроками, лучшие темпы показывает Шинхан (+75%). За ним со значительным отставанием следуют Сити (+13%), БЦК (+9,1%) и Хоум Кредит (+8,4%). Халык с учетом его гигантских размеров тоже растет быстрее рынка (+4,4%), а вот Kaspi (+1,0%) и Jusan (+2,6%) пока уступают среднерыночной скорости прироста.

У девяти БВУ активы по итогам пяти месяцев уменьшились. Худшую динамику в абсолютных

цифрах демонстрируют Отбасы (-108 млрд тенге с начала года) и Bank RBK (-102 млрд). Заметная просадка наблюдается также у Freedom (-61 млрд), Банка Китая (-57 млрд), Евразийского (-42 млрд) и Al Hilal (-24 млрд). Если рассматривать темпы сокращения активов, то аутсайдером данного рейтинга являются Банк Китая (-13,7%) и Al Hilal (-13,2%). Третью строчку в листе антилидеров занимает Bank RBK (-5,0%).

Динамика кредитования

Судный портфель сектора (здесь и далее - без учета обратного РЕПО) в мае вырос на 499 млрд тенге (до 31,0 трлн), или на 1,6%. Заметно нарастить кредитование в этом месяце удалось только трем крупнейшим игрокам: Халыку (+210 млрд тенге), БЦК (+133 млрд) и Kaspi (+103 млрд). Из банков условного второго эшелона ближе всех к тройке лидеров подошел Forte (+50 млрд). У восьми БВУ в мае произошло сокращение портфеля, впрочем, во всех случаях просадка была незначительной. Худшую динамику продемонстрировали Vereke (-19 млрд тенге за месяц), исламский Al Hilal (-16 млрд) и Отбасы (-11 млрд).

За весь отчетный период совокупный судник увеличился на 1,7 трлн тенге, или на 5,8%. Лидерство по приросту портфеля упорно оспаривают Kaspi (+468 млрд тенге с начала года), БЦК (+430 млрд) и Халык (+388 млрд тенге). Таким образом, «большая тройка» (в которой, после начала войны в Украине и введения антироссийских санкций, системообразующее место Сбербанка досталось БЦК) все дальше отрывается от конкурентов. Ее ближайшими преследователями выступают Forte (+196 млрд) и Bank RBK (+124 млрд). В своего рода третий эшелон активных кредитороздатчиков входят Хоум

Кредит (+75 млрд) и Алтын (+49 млрд). Евразийский (+21 млрд) и Freedom (+10 млрд) в этом году пока отстают с точки зрения наращивания кредитных портфелей. В относительном выражении лучшую скорость среди значимых игроков демонстрируют БЦК (+14,5%) и Forte (+13,5%). Помимо них двузначных темпов прироста удалось достичь Хоум Кредиту (+12,3%), Bank RBK (+11,1%) и Kaspi (+10,4%). Гигантский Халык пока прибавил 4,1%, что медленнее, чем в среднем по рынку.

Наоборот, о снижении портфеля отчитались семь банков, или ровно треть от общего числа профучастников. В тройку аутсайдеров в абсолютном выражении входят Al Hilal (-38 млрд тенге с начала года), Jusan (-38 млрд) и Сити (-18 млрд). В относительном выражении антиренкинг возглавляет все тот же Al Hilal (-29%), компанию которому составляют Сити (-14%) и ВТБ (-11%).

Безнадежная просрочка (NPL 90+) в секторе в мае выросла на 41 млрд тенге (+4,3%), а за пять месяцев - на 136 млрд тенге (+15,8%) и достигла круглой цифры в 1 трлн тенге ровно. Худшую динамику NPL в мае показали Халык (+13,7 млрд тенге за месяц), Евразийский (+11,2 млрд) и Kaspi (+8,3 млрд). За период с начала года антилидеры рейтинга те же, но в иной последовательности: Евразийский (+37 млрд), Kaspi (+33 млрд) и Халык (+25 млрд). Доля NPL в совокупном суднике увеличилась с 2,9% на 1 января до 3,2% на 1 июня и не представляет видимых угроз для стабильности системы. В тройку банков с самым высоким уровнем безнадежной просрочки входят ВТБ (9,8% на 1 июня), Jusan (8,3%) и Нурбанк (7,6%).

Финансовый результат

Совокупная прибыль БВУ по итогам пяти месяцев превысила

975 млрд тенге. Ее рост год к году составил 98 млрд тенге, или 11,1%. Пятерка самых прибыльных банков изображена на инфографике. От замыкающего топ-5 Forte (пока заработал без малого 60 млрд тенге) ненамного отстают Отбасы (53 млрд) и Евразийский (51 млрд). Далее расположился американский Сити (42 млрд). Свыше 10 млрд тенге заработали Bank RBK (24 млрд), Freedom (20 млрд), Алтын (18 млрд), ВТБ (16 млрд), Шинхан (14 млрд) и Хоум Кредит (13 млрд).

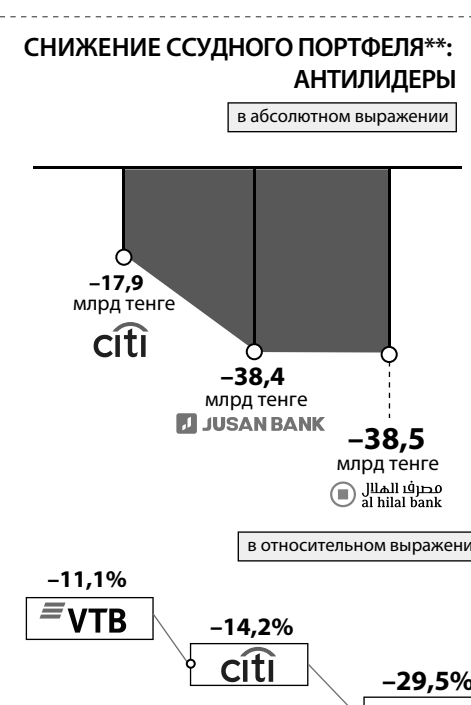
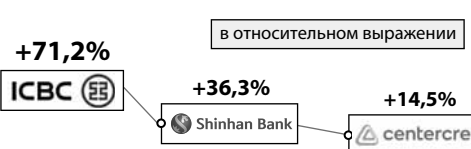
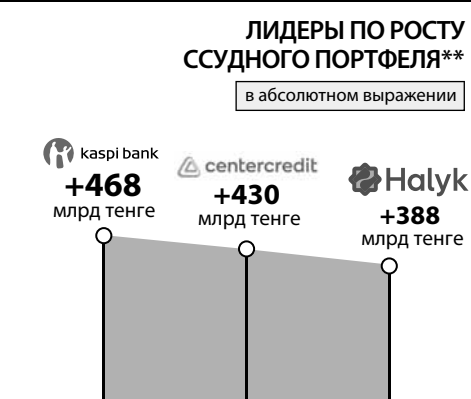
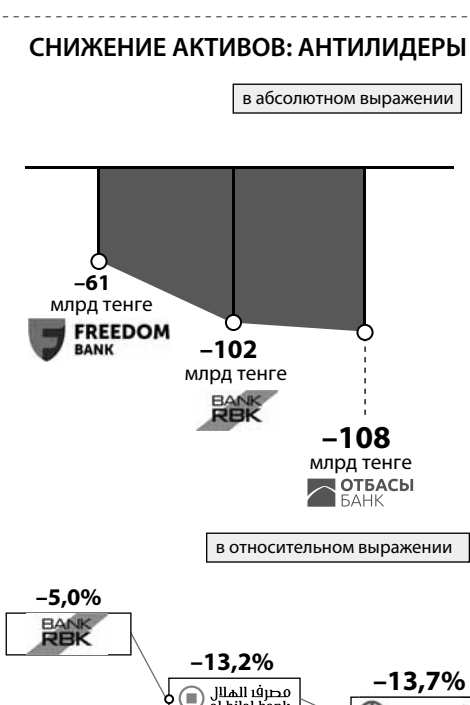
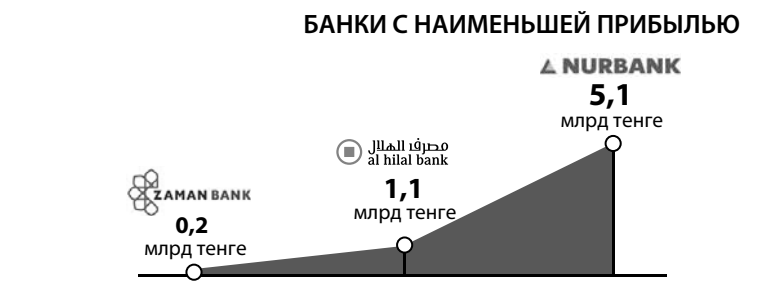
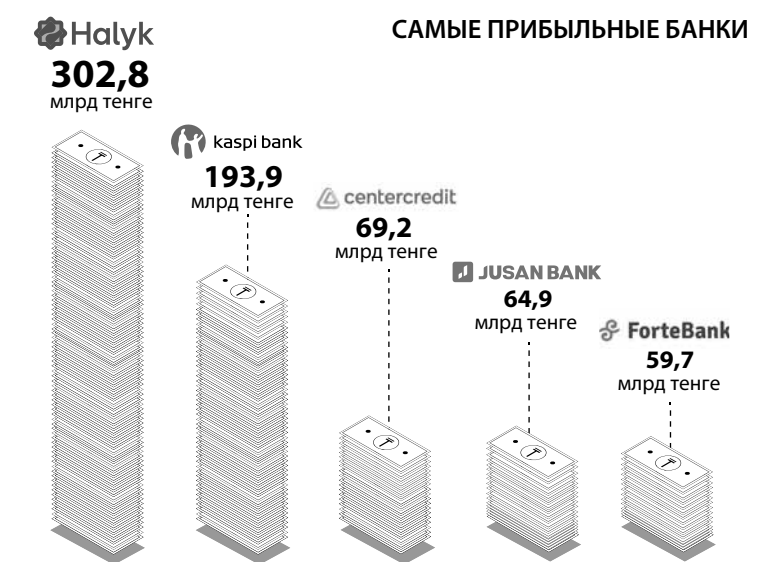
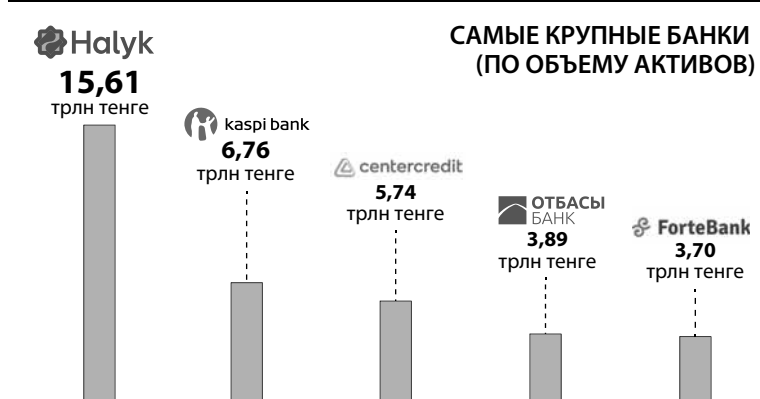
13 банков улучшили свои прошлогодние результаты, из них 11 игроков - темпами выше среднерыночных. Самый быстрый рост прибыли показывают ВТБ (+346% в годовом выражении) и Шинхан (+107%). Среди банков с более внушительной стартовой базой заметно больше, чем год назад, заработали (на радость своим акционерам) Forte и БЦК - на 48 и 47% соответственно. Что касается двух самых прибыльных институтов, то их чистый доход растет медленнее рынка: у Халыка он увеличился на 5,8%, у Kaspi - на 6,7%.

Восемь БВУ пока проигрывают собственным прошлогодним графикам. Четыре из них (Банк Китая, турецкий КЗИ, Al Hilal и Заман), будучи очень скромными по размерам и масштабам бизнеса организациями, в принципе никогда не отличались высокими доходами: год назад (за пять месяцев) они собообща заработали 19 млрд тенге, сейчас их суммарная прибыль сократилась до 16 млрд. Что касается значимых игроков, то в этой когорте прибыли недоисчитались Евразийский (-7% к результату прошлого года), Отбасы (-12%), Сити (-13%) и практически проданный Vereke (-51%). Из них в денежном выражении больше всех недополучили Отбасы (-7,3 млрд тенге) и Сити (-6,3 млрд).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ПЯТИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

01.01.2024 01.06.2024 ↑↓ % - изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
53,26 трлн ↑+3,5%	31,24 трлн ↑+4,7%	1 000 млрд ↑+15,8%	1 778 млрд ↑+5,1%	45,88 трлн ↑+2,9%	20,91 трлн ↑+2,5%	15,09 трлн ↑+2,8%	январь - май 2024 январь - май 2023 975,4 млрд 877,7 млрд ↑+11,1%
51,44 трлн	29,85 трлн	864 млрд	1 692 млрд	44,58 трлн	20,41 трлн	14,69 трлн	



БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
VTB	9,78%	8 млрд
Jusan	8,32%	103 млрд
Nurbank	7,61%	21 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Eurasian Bank	+36,7 млрд	98 млрд
Kaspi Bank	+33,4 млрд	245 млрд
Halyk	+25,2 млрд	222 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

Банк	рост	объем
Halyk	+286 млрд	5 983 млрд
Centercredit	+79 млрд	2 300 млрд
Bereke Bank	+63 млрд	493 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
Отбасы Банк	-45 млрд	2 386 млрд
Bank RBK	-19 млрд	464 млрд
Eurasian Bank	-16 млрд	1 041 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
Shinhan Bank	+336 млрд	744 млрд
Centercredit	+153 млрд	1 891 млрд
Bereke Bank	+153 млрд	717 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
Kaspi Bank	-163 млрд	356 млрд
Bank RBK	-73 млрд	612 млрд
Al Hilal Bank	-66 млрд	229 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь - май 2024 года), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 июня 2024 года)

ИНВЕСТИЦИИ

Skydance возобновила сделку по покупке Paramount

Спустя несколько недель после прекращения переговоров Skydance вновь намерена купить National Amusements, владеющую контрольным пакетом акций Paramount Global, по цене \$1,75 млрд, а общая сумма сделки достигнет \$7,75 млрд, пишет CNBC со ссылкой на источники. При этом в течение 45 дней Paramount будет рассматривать и другие предложения. Акции Paramount во вторник выросли на 5,7% во время основной торговой сессии и почти на 8% – на постмаркете.

Владислав ОСИПОВ

Skydance Дэвида Эллисона достигла предварительного соглашения с National Amusements Шэри Редстоун, которой принадлежит 77% голосующих акций Paramount Global, о покупке медиахолдинга. Таким образом, Skydance возобновила сделку, прекращенную меньше месяца назад. При этом цена уменьшилась с \$8 млрд до \$7,75 млрд.

В рамках сделки Шэри Редстоун получит \$1,75 млрд за National Amusements с ее контрольным пакетом голосующих акций. Skydance также приобретет примерно половину неголосующих акций Paramount по \$15 за акцию на сумму \$4,5 млрд и внесет еще \$1,5 млрд на баланс Paramount для закрытия долгов. При этом Skydance согласилась на 45-дневный срок, в течение которого Paramount может рассмотреть предложения других претендентов. Контролирующий акционер National Amusements передал

сделку в специальный комитет Paramount, который в настоящее время рассматривает условия, сообщает CNBC.

Днем ранее The New York Times сообщила, что американский миллиардер Барри Диллер рассматривает возможность поглощения студии Paramount Global. Медиаконгломерат Диллера IAC подписал соглашение о неразглашении информации с National Amusements, утверждает источник NYT. Такие соглашения обычно предшествуют переговорам о сделке, поясняет газета.

Купить Paramount за \$26 млрд в этом году предлагала Sony Pictures в консорциуме с Apollo. Переговоры о возможном приобретении вела и Warner Bros. Discovery.

В понедельник стало известно, что Paramount договаривается с другими развлекательными компаниями о слиянии своего стримингового сервиса Paramount+ с другой существующей платформой. В частности, речь шла о платформе Max от Warner Bros. Discovery.

На торгах во вторник бумаги Paramount Global подорожали на 5,72%, до \$10,72, после новости об интересе к Paramount со стороны Барри Диллера. Когда во вторник вечером стало известно о возобновлении сделки с Дэвидом Эллисоном, бумаги компании выросли на расширенных торгах еще на 7,93%, до \$11,57. С начала года компания подешевела на 27,5%.

По данным MarketWatch, из 33 аналитиков, отслеживающих динамику Paramount, семь рекомендуют покупать ее акции, 13 советуют держать и столько же – продавать. Консенсусная цена Уолл-стрит составляет \$12,28 за бумагу, что подразумевает рост на 14,5% от цены закрытия основных торгов во вторник.



Фото: Reuters/Tom Iltle

Акции Novo и Lilly упали после статьи Байдена

Акции биофармацевтических компаний Novo Nordisk и Eli Lilly снизились на 4% на торгах во вторник. Давление на котировки оказала критика со стороны президента США Джо Байдена, потребовавшего снизить цены на популярные препараты для снижения веса и лечения диабета.

Владислав ОСИПОВ

Акции Novo Nordisk на торгах в Нью-Йорке упали на 4,4%, до \$139,03. Это минимум почти за месяц. Акции Eli Lilly подешевели на 3,9%, обновив минимум почти за две недели.

Подешевели также акции других производителей лекарств: AbbVie – на 2,9%, Bristol Myers Squibb – на 2,2%, Pfizer – на 1,9%. «Eli Lilly и Novo – лидеры в этой области. Когда они демонстрируют признаки слабости, страдает вся группа», – сказал аналитик Triple D Trading Деннис Дик.

Напомним, президент США Джо Байден и сенатор от Вермонта Берни Сандерс выпустили в USA Today совместную статью, в которой написали, что фармкомпания устанавливает в США «необоснованно высокие цены» на препараты для снижения веса и лечения сахарного диабета, которые превышают стоимость этих

же препаратов в других странах. Если «фармацевтические компании откажутся существенно снизить цены на рецептурные препараты в нашей стране и положить конец своей жадности, мы сделаем все возможное, чтобы положить этому конец за них», заявили авторы статьи.

Представитель Eli Lilly на запрос Bloomberg заявил, что сравнение цен на препараты в США с другими странами не учитывает множество факторов, которые влияют на стоимость. Novo Nordisk не ответила на запрос, но ранее компания винила в высоких ценах на Ozempic и Wegovy в США саму систему здравоохранения, ссылаясь в том числе на сборы, выплачиваемые посредникам.

Статья Байдена кажется «последней отчаянной попыткой успокоить определенных избирателей», написал в заметке для инвесторов аналитик Mizuho Джаред Хольц. По его словам, учитывая пользу препаратов при диабете, болезнях сердца и других проблемах, цена около \$1000 в месяц «на самом деле кажется очень невысокой». По данным центров по контролю и профилактике заболеваний, более 40% американцев страдают ожирением.

Стоимость лекарств давно находится в центре внимания администрации Байдена. Принятый им закон о снижении инфляции предоставил программе Medicare (страховка для граждан от 65 лет) беспрецедентные полномочия по ведению переговоров о



Фото: Reuters/Hollie Adams

ценах на выходящие на рынок новые препараты.

Потенциальный соперник Байдена на выборах Дональд Трамп включил обещание снизить цены на лекарства в свою программу.

Аналитики предсказывают взрывной рост продаж препаратов для снижения веса, отмечает Bloomberg. Goldman Sachs считает, что этот рынок может достичь \$130 млрд в год к концу десятилетия. Доминируют на этом рынке сейчас датская Novo Nordisk и американская Eli Lilly, чьи препараты помогают пациентам сбросить до 20% веса, пишет Reuters. Растущий спрос привел к рекордному росту акций этих производителей. Такие компании, как Pfizer, AstraZeneca и Amgen, а также множество небольших биотехнологических компаний стремятся предоставить потребите-

лям конкурирующие продукты в этом сегменте.

Благодаря спросу на препараты для снижения веса акции Novo выросли более чем на 80% за последний год и более чем в 5 раз с начала 2020 года, что сделало ее самой дорогой публичной компанией в Европе. По данным MarketWatch, из 33 аналитиков, отслеживающих бумаги фармкомпаний, 22 рекомендуют покупать их, восемь советуют держать в портфеле ранее купленные и лишь трое считают, что пришла пора продавать.

Акции Eli Lilly, самой дорогой фармкомпания США, за год подорожали на 95%, а рыночная капитализация компании превысила \$808 млрд. По данным MarketWatch, из 30 аналитиков, отслеживающих акции Eli Lilly, 23 рекомендуют покупать их, шестеро – держать и один эксперт советует продать бумаги.



Фото: Reuters/Mario Anzuoni

Shell приостановила строительство завода по производству биотоплива в Европе

Энергетическая компания Shell заявила о приостановке одного из своих крупнейших проектов по переходу на биотопливо. Из-за низкого спроса компания ставит на паузу строительство огромного завода в Роттердаме, который должен был перерабатывать отходы в авиатопливо и биодизель. Решение практически не отразилось на акциях Shell.

Владислав ОСИПОВ

Shell приостанавливает строительство завода по производству биотоплива в Роттердаме из-за спада спроса на европейском и мировом рынках. Британский энергетический гигант заявил, что его голландское дочернее предприятие проведет проверку на предмет обесценения проекта

Shell Energy and Chemicals Park и предоставит более подробную информацию в отчете за II квартал, который должен быть опубликован в пятницу, сообщает The Wall Street Journal.

Во вторник компания заявила, что пауза в строительстве позволит сократить число подрядчиков на объекте и замедлит темпы работ, что поможет контролировать расходы.

«Временная приостановка строительства на месте позволит нам оценить наиболее коммерчески выгодный путь развития проекта», – заявил директор Shell по переработке, возобновляемым источникам энергии и энергетическим решениям Уилберт Виджевенно.

Завод в Роттердаме должен был стать одним из крупнейших в Европе и производить 820 тыс. тонн биотоплива в год, включая экологически чистое авиационное топливо и возобновляемое дизельное топливо, получаемое из отходов.

Но проект, которому дали зеленый свет в 2021 году, уже отставал от графика, пишет Financial Times. Изначально планировалось, что производство на предприятии начнется в апреле. В этом году Shell заявила, что завод будет введен в эксплуатацию только «во второй половине этого десятилетия».

Европейский рынок биотоплива ослаб со второй половины прошлого года, оказавшись под давлением из-за избыточного предложения, отмечает FT. Компании спешили запустить производство биотоплива, необходимого для энергетического перехода, хотя спрос на него еще не вырос в достаточной мере.

Акции лидера рынка биотоплива финской Neste упали почти вдвое в этом году. Компания в мае снизила прогноз по маржинальности возобновляемого топлива. Конкурент Shell – BP – аналогично приостановил инвестиции в биотопливо на нефтеперерабатывающих заводах в США и Германии.



Фото: Reuters/Tonkitti

«Решение [Shell], вероятно, связано с ухудшением перспектив рентабельности возобновляемого дизельного топлива и устойчивого авиатоплива», – сказал главный докладчик OPIIS по средним дистиллятам Хайме Линарес Табоада.

Shell фокусируется на своих прибыльных нефтегазовых активах, отойдя от предыдущих обещаний по переходу на альтернативные источники энергии. Компания продала свою долю в проекте по ветроэнергетике и отказалась от проектов по

производству водорода в США, избавившись от европейских предприятий по сбыту электроэнергии и продала свои сингапурские нефтеперерабатывающие и нефтехимические активы, одновременно усилив позиции в секторе нефти и сжиженного природного газа, пишет WSJ.

Shell заявила, что по-прежнему привержена цели достижения нулевых выбросов к 2050 году, при этом низкоуглеродное топливо является частью ее стратегии.

Новость о приостановке проекта не вызвала колебаний акций Shell. По итогам торгов во вторник бумаги компании на Лондонской бирже выросли на 0,42%, в Нью-Йорке – на 0,23%.

С начала года акции Shell подорожали на 10,66%. По данным FactSet, из 27 аналитиков, отслеживающих бумаги компании, 21 рекомендуют покупать их и шестеро советуют держать в портфеле ранее купленные акции. Рекомендаций «продавать» нет.

Идет перезагрузка

Рынок ноутбуков в Казахстане сократился на четверть за год

> стр. 1

Согласно глобальным прогнозам международной исследовательской компании GfK, оживление продаж начнется немного раньше – уже в этом году. «2023-й, скорее всего, станет годом, когда рынок начнет перезагружаться после пандемии (...). Это означает, что в 2024 и 2025 годах, скорее всего, многие потребители, купившие ноутбуки в 2020 и 2021 годах, будут стремиться заменить и обновить свои существующие модели. Темпы роста технологических инноваций будут подталкивать многих потребителей заменить

продолжающийся тренд на автоматизацию производств, бизнес-процессов, цифровизацию отраслей и поддержку ИКТ-сектора со стороны государства», – делится ожиданиями Ермагамбетов.

Дорого и качественно

Если говорить о доступности ноутбуков для казахстанцев, то их средняя цена за год, по данным IDC, практически не изменилась (\$843,9 в 2022-м по сравнению с \$850 в 2023 году). Значительный рост средней цены наблюдался немного раньше – в 2021 (+66%) и 2022 (+26%) годах, по данным статистики импорта, что могло

не все. Отсюда и выбор в пользу количества, а не качества», – отмечает спикер.

В 2021 же году, когда первый и самый массовый запрос на ноутбуки был уже удовлетворен, начал наблюдаться всплеск продаж в среднем и дорогом сегментах.

«До 2023 года Celeron (большое семейство низкобюджетных офисных процессоров от компании Intel. – «Курсив») продавались пусть и немного, но стабильно. В текущих реалиях этот сегмент практически полностью исчез», – говорит Уколов.

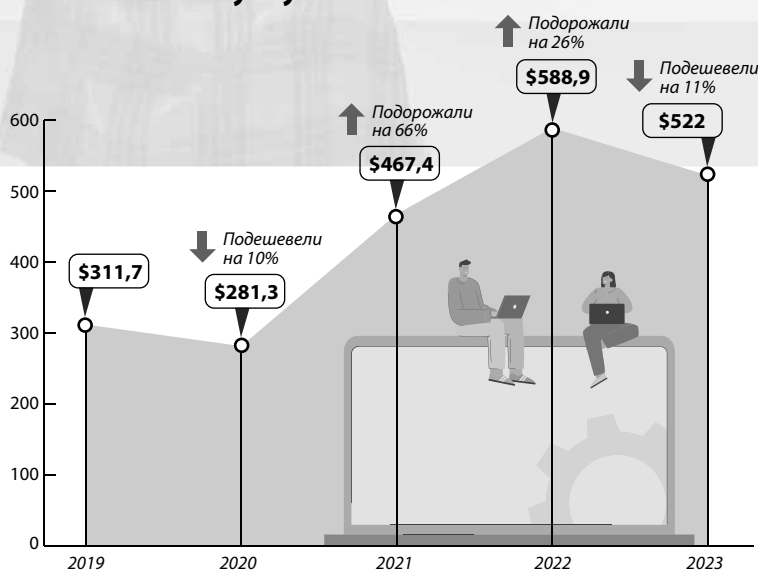
На рост среднего ценника также могло повлиять и изменение самого модельного ряда. Ноутбуки



Источник: IDC



Средняя стоимость одного ввозимого в Казахстан ноутбука



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

свои ноутбуки и планшеты на более усовершенствованные», – говорилось в статье, посвященной исследованию компании, опубликованной в октябре 2023 года на gfk.com.

Однако, говоря о реалиях казахстанского рынка, его участники не столь оптимистичны в своих прогнозах. «В нашей стране (и скорее всего, это во многих других) обновлять ноутбуки никто не торопится». «Будем пользоваться, пока не сломается» – примерно так звучат комментарии от пользователей. И как итог – замена происходит через пять – семь лет», – объясняет IT-менеджер сети магазинов бытовой техники и электроники «Мечта» Андрей Уколов.

С учетом того, что средний срок службы ноутбука значительно короче, чем у настольного ПК, и определяется самими производителями в три – пять лет, стоило ожидать, что циклично продажи возрастут уже в текущем или следующем году. С официальным сроком морального износа устройства казахстанские ретейлеры согласны, но говорят, что на практике эти цифры значительно больше, и всплеска продаж в 2024–2025 годах не ожидают.

Фактором роста рынка может служить корпоративный сектор, который, по оценочным показателям IDC, занимает четверть (остальные ≈75% приходится на потребительский сегмент). «Мы ожидаем, что мотивирующим фактором для роста сегмента корпоративных устройств в Казахстане станет

быть вызвано дефицитом чипов и проблемами с логистикой.

Повышению среднего чека можно найти и еще одно объяснение. Андрей Уколов на примере опыта продаж в магазинах «Мечта» рассказывает, что в первый год пандемии люди массово скупали самый дешевый сегмент ноутбуков и планшетов.

«Зачастую в казахстанских семьях более одного ребенка. И позволить купить устройство даже среднего качества могут



Фото: Shutterstock/steakstore

широкий спектр сложных задач, которые раньше могли потянуть только персональные компьютеры. Например, по данным исследования консалтинговой компании Credence Research, переход от одноядерных процессоров к многоядерным привел к увеличению вычислительной мощности ноутбуков на 60%, последние достижения в области графических процессоров привели к их улучшению на 50%, использование твердотельных батарей в ноутбуках привело к их более длительному сроку службы по сравнению с традиционными литий-ионными батареями.

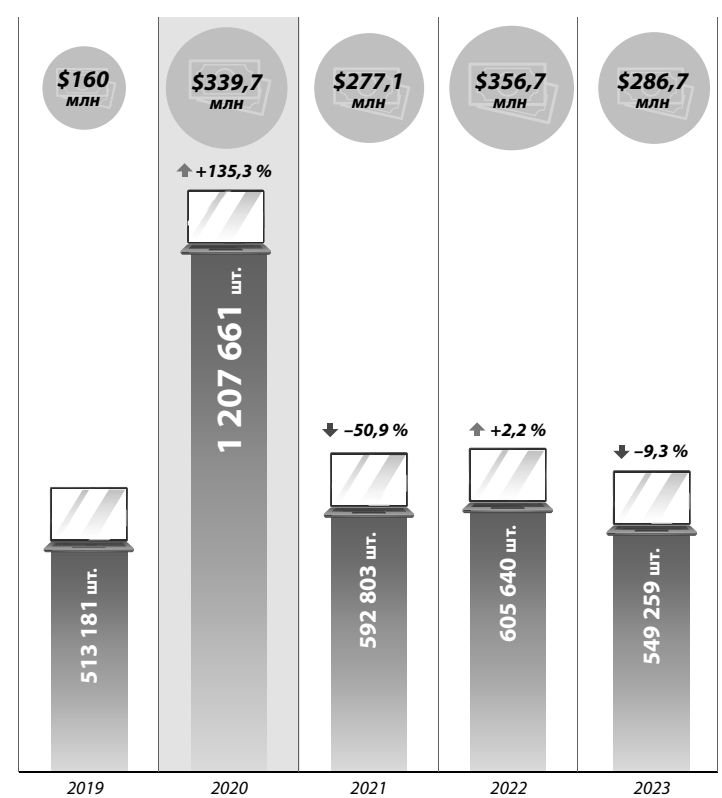
«Устройства стали более компактными, и мы, как вендор, можем предлагать пользователю улучшенную портативность без ущерба для производительности. Прошли времена громоздких настольных компьютеров. Сегодня игровые ноутбуки предлагают самые современные технологии – от эффективных систем охлаждения до дисплеев с высокой частотой обновления и видеокарт с поддержкой трассировки лучей, обеспечивающие высочайшую производительность и позволяя геймерам наслаждаться захватывающими впечатлениями от игр в любом месте», – говорит Альнур Ермагамбетов.

Спрос также растет за счет популярности киберспорта. «В 2017 году киберспорт был признан спортивной дисциплиной, и это стало значительным триггером в развитии данного направления. К тому же отличные показатели наших соотечественников на киберспортивной сцене сподвигают и стимулируют молодое поколение», – считает Андрей Уколов.

По данным сети «Мечта», тренд на игровые ноутбуки наблюдается последние несколько лет. Ретейлер поделился с «Курсивом» изменением доли этой категории

устройств. Еще пять лет назад ноутбуки были потолще, и таких было большинство, а тонких и легких было мало. И чтобы как-то выделять эти устройства на фоне остальных, их определили в отдельную категорию – ультрабуки. За последние несколько лет индустриальные стандарты (размер, вес, дизайн, формфактор) устройств изменились. Сейчас практически все ноутбуки достаточно компактные, тонкие и легкие. Обычный масс-маркет-

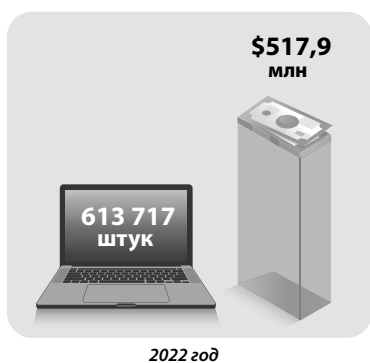
Импорт ноутбуков в Казахстан*



* С вычетом экспорта.

Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

Рынок ноутбуков в Казахстане



Источник: IDC

становятся более мощными и, соответственно, более дорогими. «В 2018 году на рынок активно зашел Acer с линейкой Swift (тонкие и легкие ноутбуки, предназначенные для быстрого выполнения задач, не требующих высокой производительности. – «Курсив») в первых ценовых сегментах, и тем самым сильно «бустанули» рынок ультрабуков. Но это продлилось недолго, и с каждым годом рынок перестраивался в пользу более дорогих моделей. За исключением карантинных годов – здесь пандемия

внесла свои корректировки», – добавляет Уколов.

Меняется и сама категория ультрабуков. Если раньше они воспринимались как легкие, компактные, но менее продуктивные (в сравнении со старшими братьями), то сейчас технологии позволяют увеличивать производительность без ущерба габаритам.

«Говоря о тенденциях последних лет в этой категории, важно понимать, что под ультрабуками изначально понималась категория суперлегких и супертонких

ноутбук сейчас не больше 1,9 см в толщину и около 1,5 кг весом. Топовые ноутбуки (из разряда премиум) толщиной в районе 1,4 см, а их вес редко превышает 1,3 кг. Поэтому к ультрабукам сейчас можно отнести большую часть ноутбуков, которые поставляются на рынок», – комментирует Альнур Ермагамбетов.

Не игрушечный спрос

На фоне совершенствования технологий растут продажи игровых ноутбуков. Современные ноутбуки способны решать более

в общих продажах ноутбуков. Если в 2019 году они занимали 16%, то по итогам 2023-го – 24%.

Нередко игровые ноутбуки берут вовсе не для игр. Они подходят также для создания контента, кодирования и работы в многозадачном режиме, так как имеют высокопроизводительные процессоры и специализированные видеокарты.

По данным GfK, спрос именно на этот сегмент ноутбуков – высокопроизводительные устройства для игр и создания контента – продолжит расти.

Четыре на два

Алматинцы чаще других казахстанцев используют общественный транспорт



Фото: Илья Ким

> стр. 1

Городской общественный транспорт

Семь из десяти опрошенных алматинцев сообщили, что при передвижении по городу чаще всего используют общественный транспорт (ОТ). Самый популярный вид ОТ в Алматы – автобус. С помощью него по мегаполису передвигаются 53% опрошенных. Это существенно больше, чем в Астане (37,8%) и Шымкенте (41,3%). Троллейбусами пользуются 7,6% респондентов из Алматы. А метро – 8,8% опрошенных алматинцев. Большая доля пользователей метро среди алматинцев на треть ниже, чем среди опрошенных жителей Алматинской области (11,9%).

Чуть более 44% респондентов из Алматы требуется менее пяти минут, чтобы добраться до ближайшей остановки общественного транспорта. Это средний показатель по стране. Лучше обстоят дела с доступностью остановок в Улытау, ЗКО и СКО. Там за пять минут дойти до остановки ОТ могут 68–73% респондентов.

Еще 38,3% опрошенных из Алматы требуется от 5 до 10 минут, чтобы добраться до ближайшей остановки, а у 9,9% на

это уходит 11–15 минут. Каждый семнадцатый респондент тратит на дорогу до ближайшей остановки более 15 минут, у некоторых (2,4%) на это уходит более получаса.

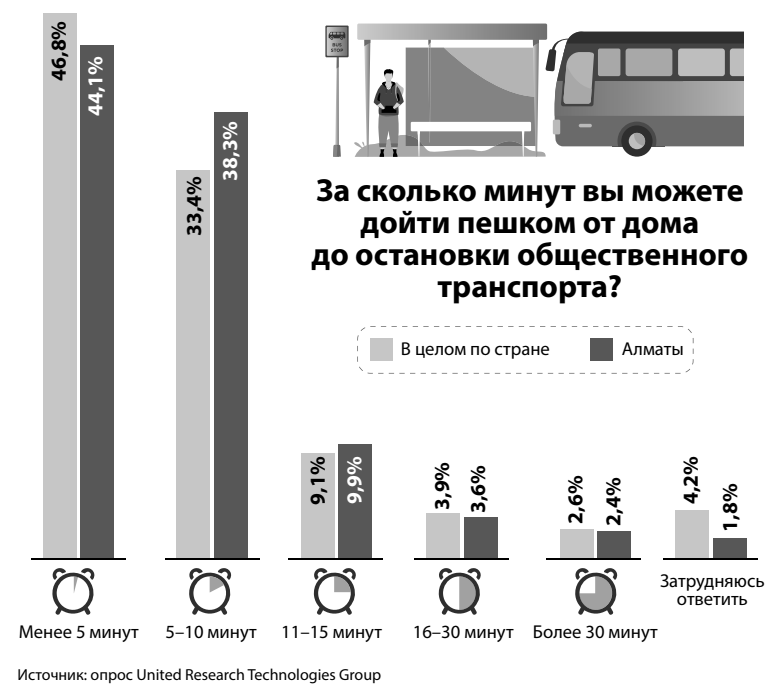
Автотранспорт

Такси – второй по популярности способ передвижения по городу у опрошенных алматинцев. Им регулярно пользуются 35,4% респондентов из южного мегаполиса. Это даже больше тех, кто передвигается на личном авто (34,7%).

Если в Алматы личным авто или такси пользуется каждый третий респондент, то среди жителей Алматинской области – более половины опрошенных. Это самый высокий показатель по стране, свидетельствуют данные опроса URTG.

Доля собственников личных автомобилей среди жителей Алматинской области тоже одна из самых высоких по стране – 72,7% опрошенных. В то время как в Алматы таких 63,1%. Но лидируют по этому показателю шымкентцы: 75,1% респондентов из Шымкента сообщили, что владеют личным автомобилем.

Чтобы добраться до личного авто, 80–90% горожан (в зависимости от региона) требуется менее пяти минут.



Пешеходный трафик

Почти каждый третий (30,5%) опрошенный из Алматы нередко передвигается по городу пешком. Это самый высокий показатель среди казахстанских мегаполисов. В Астане пешком регулярно ходят 23,9%, в Шымкенте – лишь 17,7% респондентов.

В регионах тех, кто передвигается по городу пешком, в среднем больше – 36% опрошенных. Лидирует по этому показателю Улытау – здесь пешком ходят 62,6% респондентов.

Микромобильный транспорт

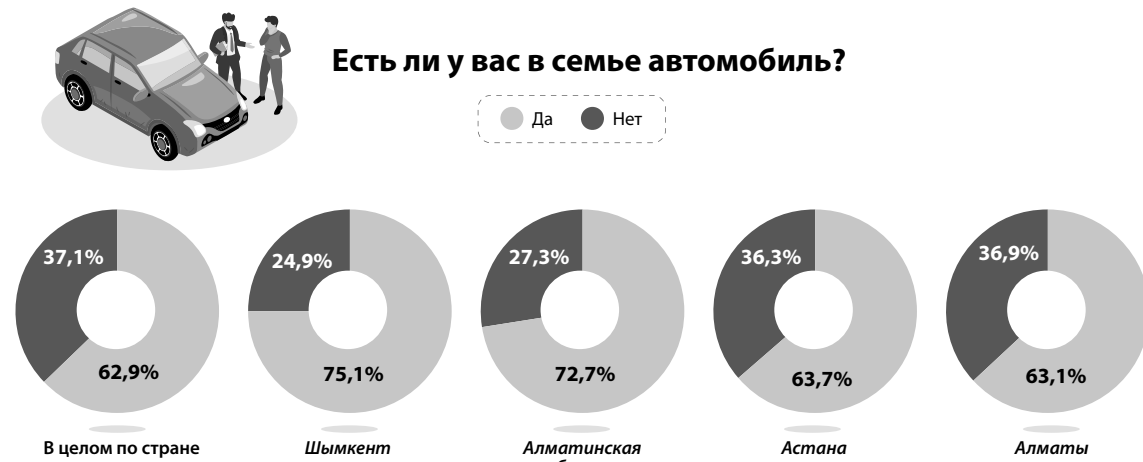
Алматы – лидер по использованию моторизованных средств индивидуальной мобильности (СИМ), следует из опроса URTG. С помощью них по южному мегаполису передвигается каждый девятый респондент. Самые по-

пулярные виды СИМ в Алматы – арендный электротранспорт (4,6%), мотоциклы/моторолеры (1,9%) и личный электротранспорт (1,3%).

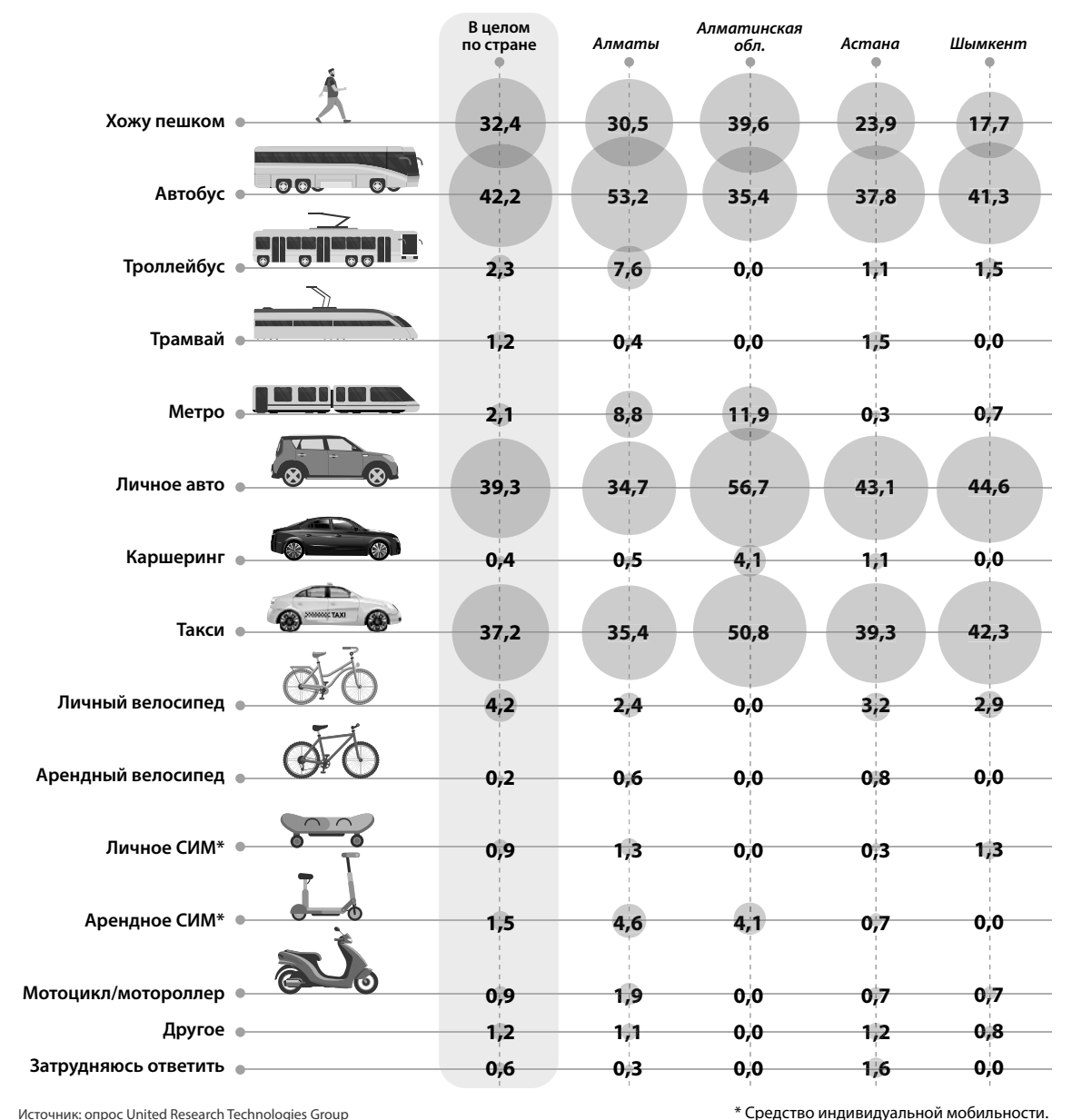
Но «наклонный» мегаполис уступает другим регионам лидерство по использованию безмоторных велосипедов – немногие любят крутить педали в гору. Велосипедные лидеры – Улытау, СКО и ЗКО. Как основной вид транспорта велосипед там используют 19,8%, 17,6% и 11,7% опрошенных соответственно. В то время как в Алматы по городу на велосипеде ездят лишь 3%, в Астане – 4%, а в Шымкенте – 2,9% участников опроса.

Более 39% опрошенных по всей стране требуется менее пяти минут, чтобы дойти до ближайшего пункта проката СИМ. А до своего мотоцикла или моторолера за это время могут добраться более 86% респондентов.

Есть ли у вас в семье автомобиль?



Как вы чаще всего передвигаетесь по городу? (%)



Где в Алматы появятся новые велодорожки

Схема развития велоинфраструктуры Алматы разработана ТОО «Научно-исследовательский и проектный институт транспорта и коммуникаций» (ТОО «НИИ ТК») в 2021 году. Сейчас схема находится на актуализации.

На сегодня в Алматы сформировано 92 км велоинфраструктуры, из них 67 км – велодорожки, 25 км – велосипедные полосы.

В 2023 году в городе обустроено 3 км велоинфраструктуры: по улице Манаса с западной стороны от Саптаева до Шевченко и на развязке Бухтарминская – Кульджинский тракт с примыканием к велодорожке по улице Бухтарминской до Майлина.

В 2024 году в Алматы планируется разработка проектов около 20 км велодорожек. В ближайшее время велополосы общей протяженностью около 13 км должны появиться вдоль пробиваемых про-



Сергей ЯЩЕНКО,
руководитель отдела
транспортного планирования
ТОО «НИИ «Алматыгенплан»

спектов Абая, Райымбека, улиц Саина и Хмельницкого (начало реализации проектов – 2024–2025 годы).

Развитие новых веломаршрутов сбалансировано по следующим направлениям: 83 км – восток – запад, 94 км – север – юг. Велоинфраструктура будет размещаться на наиболее востребованных для велосипедного движения коридорах и реализовываться в рамках программ среднего ремонта, реконструкции или благоустройства.

благоустройства.

В перспективе запланировано создание 273 км велоинфраструктуры. Таким образом, микромобильным транспортом смогут пользоваться до 1,5 млн человек.

Согласно утвержденному мастер-плану транспортного каркаса Алматы, микромобильный транспорт будет интегрирован в систему общественного транспорта.

Как электросамокаты в Алматы вписываются в структуру городского общественного транспорта

Алматы – первый город в СНГ, где транспортный сценарий пользования электросамокатами обогнал развлекательный. И с каждым годом этот показатель растет. Сейчас более 95% поездок на электросамокатах в южном мегаполисе совершается с целью перемещения из точки А в точку Б по кратчайшему пути.

Статистика свидетельствует: за 2024 год в Алматы самокаты шеринговых компаний перевезли больше людей, чем метрополитен. Если бы эти пользователи электросамокатов выбрали общественный транспорт, то для обеспечения их проезда городу



Мусалав АЛИБЕКОВ,
СЕО JET

пришлось бы выделить 4,8 млрд тенге – неплохая экономия, пришедшая со стороны частных компаний.

Насыщение рынка средствами электромобильности зависит от инфраструктуры, застройки, пробок и некой ментальности: часть городов быстрее адаптируется ко всему новому, часть более консервативна. К примеру, если нет

велодорожек, много частного сектора, многоэтажные комплексы не образуют кварталы и проблемы пробок нет, то и самокатов на тысячу населения будет меньше. Так, в Алматы с наличием инфраструктуры точка насыщения находится на уровне один самокат на 100 человек. Но и в Алматы, и в Шымкенте с частным сектором и отсутствием инфраструктуры – один самокат на 1000 человек. Но в Алматы, и в Шымкенте с ростом инфраструктуры потребность в электросамокатах вырастет.

В то же время даже в самом развитом с точки зрения микромобильности городе страны – Алматы – новых велодорожек, объединенных в сеть, за последний год практически не появилось. Где-то нарисовали линию и поставили знаки, но это больше для

отчетности, чем для реального использования. Строительство велодорожек для городов до сих пор не в приоритете их транспортной политики.

Как результат, несмотря на активное развитие микромобильности, с казахстанского рынка уже ушли две компании – обанкротился Ozim, а Eleven увез самокаты в другую страну. Дело в том, что бизнес в области микромобильности не такой прибыльный, как может показаться. Это сложный операционный capital-intensive-бизнес. Без должной поддержки и с избыточным регулированием на рынке могут выжить только продукты экосистемы, субсидируемые другими бизнесами. А снижение конкуренции в свою очередь негативно сказывается на пользователях, лишая их преимуществ как в

цене, так и в обновлении предложения.

Сейчас в Алматы лучшие модели самокатов, таких не найти ни в Сеуле, ни в Лондоне, но к этому нельзя относиться как к должному, нужно предпринимать шаги навстречу, чтобы бизнес развивался, что в конечном итоге сделает ситуацию лучше для всех, в том числе тех, кто сейчас критикует самокаты.

Самокаты остаются самым безопасным из массовых видов транспорта. Это объяснимо чисто физически: вес самоката до 35 кг, его скорость до 25 км/ч, даже если происшествие происходит, то характер повреждений незначительный. Я сам попал в самокатную аварию – получил ушиб, который прошел через три дня.

Самая большая проблема для самокатов – статистику по

безопасности приводят вместе с мопедами, что сильно искажает реальную картину. Например, на одной из встреч по городскому транспорту нам сообщили, что за прошлый месяц было 48 ДТП с участием самокатов и мопедов. Но когда мы уточнили данные, оказалось, что только три из них – с участием электросамокатов, а остальные 45 – с мопедами. Такая статистика приводит к искаженному восприятию и необоснованной демонизации электросамокатов. Это в свою очередь ведет к призывам более строгого регулирования. А излишняя зарегулированность приводит к тому, что устойчивый экологичный транспорт, поддерживаемый ООН, теряет пользователей, а нагрузка на городской бюджет растет.



Фабрика контента

Соцсети стали главным инструментом продвижения для малого и микробизнеса

Сколько времени и денег присутствие в соцсетях стоит собственникам малого и микробизнеса, может ли микропредприниматель сам успешно «пилить» контент и точно ли всем нужно в Instagram.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

«В Казахстане так сложилось, что, если мы хотим что-то купить или воспользоваться чьей-то услугой, мы идем не в Google, а в Instagram», – говорит продюсер университета быстрых профессий Qamalladin University Анжелика Кутина. Она уверена: в таких реалиях присутствие в соцсетях становится для любого бизнеса обязательным условием.

Генеральный директор медиакомпании QM meta Шынар Сапар не так категорична – она считает, что присутствие в соцсетях пойдет на пользу любому бренду, но обязательным это условие является не для всех. «Страницы нужны для магазинов одежды и аксессуаров, салонов красоты и спа, кондитерских, общепита, фитнес-залов – то есть для тех сфер малого и микробизнеса, где для клиентов важна витрина и мгновенный контакт. Без ведения соцсетей могут обойтись мастерские по ремонту одежды или техники, СТО, минимаркеты, аптеки – здесь аудитории важнее доступность близлежащей точки, продажи происходят обычно территориально. Таким бизнесам лучше потратиться на большую и видную вывеску, проходимость арендную площадь



или рекламное присутствие в картах навигации», – объясняет она.

«Курсив» послушал советы представителей отрасли – тех, кто занимается рекламой и продвижением в соцсетях, и спросил у представителей малого и микробизнеса – какие из этих советов они применяют на практике.

Сам себе не режиссер

SMM-специалист – хотя бы на аутсорсе – нужен малому и микробизнесу, даже несмотря на скромные бюджеты последних, уверена Анжелика Кутина. Свою позицию она объясняет так: написал предприниматель пост, снял рилс, этот пост или рилс залетел в ленту рекомендаций, на «широкую публику». Внимание потенциального клиента зацепили, а теперь это внимание нужно удержать, привлечь интерес к своему бренду, подтолкнуть подписаться. SMM-специалист как раз и должен заранее продумать, как удержать интерес пользователя. «SMM-менеджер должен уметь визуализировать дорожную карту потребителя – куда и как он пойдет после случайно попавшегося в ленте ролика. Эсэмэщик должен оформлять аккаунт так, чтобы человек, никогда ранее не соприкасавшийся с бизнесом, его товарами, зашел на страницу, со всем ознакомился – чтобы ему было удобно и понятно совершать действия. К примеру, хайлайты с отзывами клиентов и ответами на часто задаваемые вопросы покажут, что есть какая-то гарантия, реальные покупатели. По Taplink или Qтар, по кнопке «Связаться» пользователь дальше может написать или позвонить для пущей уверенности. По итогу это должно привести к тому самому действию – совершению покупки», – заключает Кутина.

Основательница Galamilk, предприятия, которое производит продукцию из козьего молока, Жулдыз Кожыханова привлекла в штат компании SMM-менеджера. Раз в паре-тройку месяцев нанимает фотографа для обновления фотобанка или для запуска нового продукта. На продвижение бренда онлайн, по оценке Кожыхановой, тратится около 1% от оборота.

Из-за большой конкуренции на рынке цветочных букетов основательница студии авторской флористики «Луг» Гульния Раимбекова вынуждена запускать таргет на постоянной основе с помощью

штатного таргетолога, раз-два в месяц прибегать к услугам профессионального фотографа-видеографа. На продвижение флористического бизнеса уходит около 30% от чистой прибыли.

Чем больше – тем лучше?

На флористической странице в Instagram в день можно увидеть до 10 сторис, пост в ленте выходит каждые два дня. Стоит упомянуть, что instagram-страница «Луга» выступает в качестве визитной карточки бизнеса. Чтобы выделяться на фоне конкурентов, которые в массе своей выкладывают исключительно фото букетов крупным планом, в



аккаунте «Луга» постят фотосессии моделей с букетами в руках в разных локациях.

Аккаунт Galamilk нужен для удержания клиентов, выстраивания и поддержания долгосрочных отношений с ними. Здесь часто показывают процесс производства продукции. Подписчики аккаунта могут увидеть, в каких условиях живут козы. В аккаунте Galamilk сторис и посты выкладывают пять дней в неделю, по пять-шесть сторис за день.

Анжелика Кутина напоминает о регулярности выкладки контента: «У нас всех уже рекламная слепота, мы, если один reels утром увидели, к обеду уже про него забыли». Если ничего не выкладывать дня три, аккаунт и вовсе пропадет из поля зрения аудитории, про него забудут, говорит она. И заодно подсказывает, что алгоритмы Instagram сейчас работают по-другому – если раньше пользователи соцсети в основном следили за теми,



Фото: Shutterstock/TY Lim

на кого они непосредственно подписаны, то сейчас все больше внимания получают случайные видео в ленте Reels. Это значит, что подписка на какой-то аккаунт уже не гарантирует появления контента у подписчиков. «Не всегда ваш контент будет выходить в ваших подписчиков, – объясняет продюсер. – Например, вы три reels в день выложили, один из них может «залететь» в большую ленту рекомендаций и попадется людям».

Опыт предпринимательниц показывает, что лучше всего «залетает» легкий и креативный контент. Как-то Раимбекова устроила кампанию – повесила плакат с цветами в общественном месте с надписью: «Если вам не дарили цветы, вы можете взять себе цветочек». Получившийся reels с реакцией проходящих мимо людей вызвал положительный отклик у аудитории в соцсети.

Основательница Galamilk рассказывает, что на странице ее бизнеса просмотры особенно набирают видео с яркими первыми тремя секундами. Например, видео, которые начинаются с вопроса из разряда «А вы знали, что педиатры рекомендуют отказаться от этих вещей?» Аккаунт «Луга» тоже использует интерес аудитории к полезному контенту и делает посты-инструкции, как правильно ухаживать за цветами.

Чье лицо поможет бренду

Анжелика Кутина советует предпринимателям малого и

микробизнеса развивать личный бренд. «Если человек транслирует свои взгляды, ценности, показывает, как он живет, показывает внутреннюю кухню бизнеса – доверие аудитории растет. В коммерческом аккаунте вы настолько не зацепите человека по каким-то ценностям», – объясняет продюсер Qamalladin University.



Жулдыз Кожыханова тоже замечает, что стоит ей самой подключиться к созданию контента для аккаунта Galamilk, как охваты сразу растут. «Когда я сама начинаю вовлекаться в Instagram, охваты увеличиваются. Вроде бы коряво снятое мною видео лучше залетает, чем, например, краси-

вая, отшлифованная картинка», – говорит она.

При этом раскручивать личный бренд через личную страницу в Instagram Жулдыз Кожыханова не считает нужным. Доверяет рекламировать свой бренд она в основном микроинфлюенсерам с аудиторией до 10 тыс. подписчиков. Главный критерий – совпадение по ценностям. Galamilk «дружит» с адептами ЗОЖ, коучами по здоровью, нутрициологами.

Аккаунт проекта в сфере здорового питания Ragout (собственное производство и магазин здорового питания) стал быстро набирать обороты благодаря подписчикам блогеров-основательниц Альмиры Орловой и Асель Машановой. «Первые продажи как раз таки строились на наших с Асель подписчиках, – рассказывает Альмира Орлова. – У нас есть микроблогеры, с которыми мы «дружим», но это наши клиенты, мы никому специально не платим, у нас нет покупных отзывов. Это reels-отзывы таких блогеров, как наши клиенты, они из такой же жизни, как любая наша клиентка, – у них очень высокий кредит доверия», – продолжает она.

Сама являясь блогером, Орлова отмечает, что найти инфлюенсера с очень лояльной аудиторией, отличной конверсией и в целом эффективной рекламой сложно. Плюс дорого – небольшому проекту Ragout накладно платить 500 тыс. тенге за сторис, а по бартеру, за здоровую еду, блогеры работать не соглашаются.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал





Пакет «от-кутю» и соломенная Birkin

Какие сумки этим летом потеснят кожаные

3 июля – Международный день без пластиковых пакетов. Впервые его отметили – разумеется, экологическими акциями – в 2010 году, и в том же году (просто так совпало) пластиковый пакет «дебютировал» на подиуме, когда Раф Симонс, тогда креативный директор бренда Jil Sander, предложил для сезона весна-лето – 2011 концептуально новую сумку – полиэтиленовый пакет за \$150.

С тех пор день без пластика отмечается ежегодно, а пакеты «от-кутю» и прочие дизайнерские вариации на тему прозрачного пластика регулярно претендуют на звание it-bag – самой желанной сумки.

Впрочем, пакетами из супермаркета fashion-предложение не ограничивается. Для тех, кто не хочет носить пластик и стремится к модной экологичности, – сумки-корзины и сумки-авоськи, подозрительно похожие на те, в которых носили картошку в Советском Союзе. Рассказываем, какие модели сумок и, главное, из каких материалов этим летом заменят в руках и гардеробах продвинутых модниц пафосную кожу.

Самира САТИЕВА

Иногда они возвращаются – пластиковые пакеты

Все началось с Мартина Маржеля. Источником вдохновения для бельгийского дизайнера был деконструктивизм в философии, моде и архитектуре, материалом для коллекций – все, что попадалось под руку. От разрозненных перчаток до соломы, от старых шнурков до пакетов из супермаркетов. Вернее, одного супермаркета – французского Franprix. Это название – правда, в перевернутом виде – четко читалось на топах из его коллекции весна-лето – 1990: он просто вывернул пакеты-майки наизнанку и соединил их ручки на плечах моделей. То есть Мартин Маржеля, выводя полиэтиленовый «мешок» на импровизированный подиум (на самом деле – заброшенную детскую площадку), изменил его назначение, поэтому считается, что история пластикового пакета как модного явления началась все-таки в 2010-м, с показа Jil Sander.

Оранжевые полиэтиленовые сумки с дизайнерской биркой, что висела на одной из ручек, сразу стали объектом обсуждения. Газета Daily Mail напомнила, что за несколько лет до показа Рафа Симонса британка Аня Хиндмарч (трижды обладательница премии «Лучший дизайнер аксессуаров» по версии British Fashion Awards) предложила новую It-сумку. Шопер из хлопка ценой в 5 фунтов с надписью «Я НЕ пластиковый пакет» вызвал к эко-совести покупателей, и очень успешно: его распродали в течение часа. «Но теперь пластиковые пакеты снова возвращаются с новой сумкой Market Bag от Jil Sander... – сетовала журналистка Daily Mail Индия Стерджис. – Hyde



Фото: Getty Images

выпускали и выпускают настоящие пластиковые пакеты, а не их имитацию из дорогой телячьей кожи, как, например, Balenciaga.

«Авось что-нибудь куплю...»

Если у полиэтиленового пакета-маечки есть точная дата рождения – 1965 год (тогда он был запатентован шведской компанией Celloplast), то сетке для продуктов – видимо, по причине ее достаточно пожилого возраста – повезло гораздо меньше: да, известно, что она уже была в XIX веке и с ней ходили за продуктами и во Франции, и в Чехии, и в России, но кто ее придумал? Версии есть, доказательств нет.

Зато есть четкое объяснение происхождения слова «авоська» в русском языке – оно появилось уже во времена СССР, то есть в эпоху всеобщего дефицита продуктов. Профессор и рабочий, врач и учительница клали сетку в карман, портфель, дамскую сумочку на случай,

сумка-пакет того же бренда стоит \$290, знаменитая кожаная Triangle (треугольник) – \$500.

Через три года эстафету Рафа Симонса подхватит Ашиш Гупта. Дизайнер, известный как своим умением работать с пайетками, так и слабостью к провокациям, слегка переработал пакеты известных брендов, написав на них S&M вместо M&S, Disco вместо Tesco и т. д. Для пущей правдоподобности модели выходили на подиумы с пакетами, полными всякой всячины: от бананов до бытовой химии.

Ну и, конечно, Celine. Дизайнеру Фиби Файло загадочным образом удалось сделать простые прозрачные



Фото: ecaifra www.timeinternational.co.id

если где-нибудь что-нибудь будут «давать». То есть «авось пригодится».

Сначала ее плели (вязали) из суровых ниток, потом начали использовать капроновые, ручки стали оборачивать каучуком, чтобы не так врезались в руки (потому что советские женщины в них носили тяжести), и даже появились разноцветные авоськи – что, впрочем, не помогло им стать модными. Их по-прежнему стыдливо прятали в сумку или в карман.

Пройдет 30 лет после развала СССР, и string bag (одно из английских названий авоськи) станет одним из главных действующих персонажей известных брендов: Dolce & Gabbana, Maison Margiela, Balenciaga – и их верные последователи из масс-маркета Zara и Mango. Стилисты советуют себя не ограничивать: по их мнению, авоська может органично вписаться в любые образы. Платье, плащ, даже строгий костюм – все может стать достойным фоном для сумки-авоськи, если она дизайнерская. Например, от Prada, Alberta Ferretti, Gabriela Hearst, Antonio Marras, Longchamp – все там были.



Фото с сайта vogue.ru

Самое приятное: как показала практика, «концепция» авоськи дает большой простор для фантазии дизайнеров. Кто-то кладет внутрь кожаную сумку цилиндрической формы – и такая авоська напоминает баскетбольный мяч в корзине. Кто-то играет с формой: круглая? квадратная? прямоугольная? Кто-то – и это был Balenciaga – украшает сетку стразами.

Наконец, авоська – это точно тот случай, когда модную сумку можно сделать самому/самой, и не суть, какому виду рукоделия вас когда-то успешно или не очень пытались обучить – макраме или вязанию. Модно и то и другое.

Настоящая Birkin

И наконец – сумки-корзины. Это настоящие it-bag, и не только этого лета. Когда историки моды вспоминают актрису, певицу и икону стиля Джейн Биркин и сумку, которая носит ее имя, они по справедливости должны вспоминать другую ее сумку – плетеную. Считается, что именно корзинки она любила по-настоящему – их у нее было много, и именно Джейн Биркин мы обязаны тем, что плетеные сумки стали

синонимом летнего парижского шика. В конце концов, в такую корзинку так хорошо встанут бутылка вина и багет.

Но в этом модном сезоне лучшие плетеные сумки (обычно из рафии – натурального волокна из листьев пальмы) – это не обязательно корзинки. И не обязательно большие. Круглая кросс-боди, сумка-тоут (Prada или Tory Burch), сетчатая Saint Laurent, мягкая формы Bottega Veneta, клатч J.Crew, эффектные Loewe (логотип из дерева прекрасно гармонирует с соломенной основой) и Celine, и «инстаграмная» квадратная Prada.

Кстати, плетеные сумки – это самый долгоиграющий сумочный тренд. Первую похожую сумку (именно сумку, а не просто корзину) сделали еще в Древнем Египте. Но понадобятся тысячи лет и усилия модных дам как Старого, так и Нового Света, чтобы сумки-корзинки сначала стали непременным атрибутом роскошных путешествий, потом – символом шикарных пикников, а потом появятся Джейн Биркин. И корзинка станет настоящей it-bag. Сначала – корзинка, и только потом знаменитая кожаная Birkin.



Фото: Jil Sander shopping bag 4 streetsfn



Фото: Christian Vierig/Getty Images

street уже наводнена копиями – Cos создал версию (19 фунтов), как и H&M (14,99 фунта)».

Несмотря на это, а также на то, что в интернете можно найти подробные мастер-классы, как самому сделать «пакет от Jil Sander», пластиковые сумки известного бренда и сегодня можно увидеть на маркетплейсах. Так, платформа bragmybag.com предлагает заплатить за оранжевый пластиковый пакет с биркой \$135. Для сравнения: бумажная

пакеты-майки (правда, с кошельками внутри) эффектными и элегантными. По эффекту и цена: на знаменитом сайте вещей buyvestiairecollective.com – \$675,07. Это, кстати, со скидкой в 4 доллара – было \$679,22. «В очень хорошем состоянии!» – уговаривает сайт.

В простом и сложном деле создания модных пластиковых пакетов отметились Marine Serre, Doublet, Raf Simons в коллаборации с Voo Store и, в коллекции «Осень-2024», Magliano. Все они

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

FREEDOM TICKETON

SATISFACTION Episode 2
Almaty Horse and Polo Club,
13–14 июля, 15:00

Toyla music festival в Алматы
Первомайские пруды, 13 июля,
16:00

Акха Большой сольный концерт
Амфитеатр «Шабит»,
10 августа, 20:00

Михаил Шуфутинский в Алматы
Дворец Республики,
13 сентября, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Валерий Меладзе в Алматы
Дворец Республики,
30 сентября, 20:00