

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ЗА ЧЕТЫРЕ ПУНКТА

стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
НАРОДНЫЙ СЕКТОР

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЗА НЕИМЕНИЕМ ПУБЛИЧНЫХ
ДЕКЛАРАЦИЙ

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ВЕЩИ СО СМЫСЛОМ

стр. 7

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

В МФЦА Сакса нет Goldman Sachs вышел из состава акционеров Астанинской биржи

Инвестиционный банк Goldman Sachs, который зашел в капитал Astana International Exchange в 2018 году, в марте 2023 года продал свою долю. Бумаги купил другой акционер АИХ – АО «Администрация Международного финансового центра «Астана» (МФЦА).

Татьяна ТРУБАЧЕВА

В июле 2018 года в Казахстане открыли Международный финансовый центр «Астана», указ о создании которого президент (тогда Нурсултан Назарбаев) подписал еще в 2015 году. В день открытия МФЦА сразу же запустили биржу финцентра – Astana International Exchange (AIX).

Список иностранных акционеров АИХ изначально выглядел внушительно: NASDAQ, Шанхайская фондовая биржа и Фонд Шелкового пути (точнее, его дочерний фонд). Через пару месяцев АИХ усилился еще одним акционером – инвестиционным банком Goldman Sachs.

«1 октября 2018 года Goldman Sachs и АИХ совместно завершили структурирование сделки, в рамках которой Goldman Sachs International (вместе со аффилированными лицами) подписался на выкуп примерно 108 480 вновь выпущенных обыкновенных акций», – сообщали тогда СМИ.

Одновременно Goldman Sachs приобрел у АО «Администрация МФЦА» пут-опцион сроком на пять лет. Опцион давал право Goldman Sachs продать свои акции по цене покупки. Это защищало нового акционера от падения стоимости акций ниже покупной цены. Цена за акцию, судя по отчетам МФЦА, составила \$16,36 (около \$1,8 млн за весь пакет).

Кайрат Келимбетов, который в то время управлял финцентром, сказал, что «вхождение Goldman Sachs в капитал АИХ – большая честь для МФЦА».

«Сделка между МФЦА и Goldman Sachs не только принесет выгоду всем сторонам, но и станет сигналом для других крупных участников рынка», – был убежден Келимбетов.

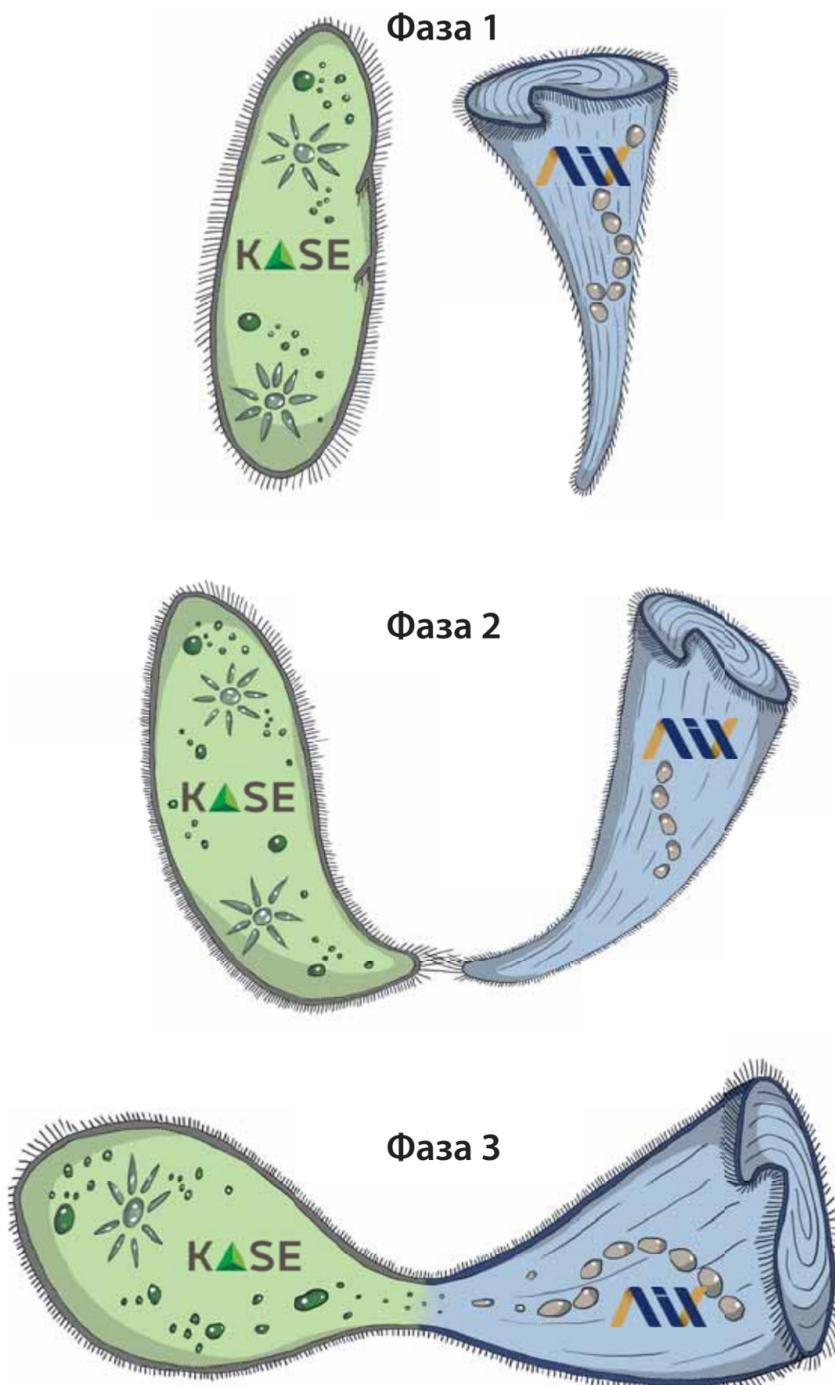
В таком же ключе высказался Тим Беннетт, действовавший на тот момент CEO АИХ: «Вхождение в состав акционеров АИХ NASDAQ, Шанхайской фондовой биржи, Фонда Шелкового пути и Goldman Sachs, на мой взгляд, является серьезным успехом для нас. Лидеры мировой финансовой индустрии демонстрируют уверенность в АИХ, видят ее перспективы и востребованность на рынке».

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+



Слиться по приказу

Эксперты представили возможные сценарии объединения казахстанских бирж

Две биржи для финансовой системы Казахстана – это избыточно. Выступая с посланием народу Казахстана, Касым-Жомарт Токаев озвучил задачу объединения двух действующих в стране фондовых бирж под единым управлением. «Курсив» спросил у участников рынка и экспертов, какими могут быть сценарии слияния двух площадок.

Айгуль ИБРАЕВА

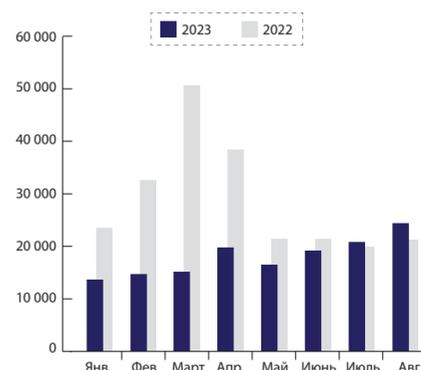
Два полюса

KASE и AIX – биржи с особенностями. Например, на KASE, помимо фондового рынка, функционируют валютные и денежные рынки, на которые приходится львиная доля торгов на площадке (95,6% от объема торгов в январе – августе 2023 года). На AIX валютных торгов нет.

AIX работает в специальной юрисдикции английского права, тогда как KASE находится в юрисдикции Казахстана. Отличаются и технологии, на основе которых построены площадки.

> стр. 2

Объем сделок купли-продажи в регионах Казахстана



Источник: БНС АСПР РК

Месяц год кормит Ослабевший спрос на региональную недвижимость ожил

Активность покупателей в регионах РК на фоне отсутствия льготных ипотечных программ стремительно сокращается. Единственное, что может спасти спрос, – удачный сбор урожая, говорят опрошенные «Курсивом» участники рынка.

Наталья КАЧАЛОВА

После рекордного спроса на недвижимость в 2021-м и начале 2022 года, спровоцированного возможностью снятия пенсионных накоплений, в 2023-м активность покупателей на рынке жилья существенно сократилась.

Особенно заметен этот тренд в регионах – здесь ликвидность жилья ниже, чем в мегаполисах, поэтому количество спекуляций на рынке минимально. Если за восемь месяцев 2022 года, по данным Бюро национальной статистики РК (БНС), в регионах Казахстана было зарегистрировано 229,1 тыс. сделок купли-продажи жилья (–12% к 2021 году), то за тот же период текущего года объем сделок сократился до 144,2 тыс. (–37% к 2022 году).

Рыночная тишина

Регионами-аутсайдерами по итогам восьми месяцев 2023 года, по данным БНС, стали ЗКО, СКО и Жамбылская область. Здесь активность покупателей снизилась практически вдвое к прошлому году – объем сделок упал на 44–46%.

«Период экспозиции увеличился в разы – объекты могут месяцами стоять и не продаваться», «Рынок недвижимости находится в спячке», «Я бы сказала, рынок сдох», – так говорят опрошенные «Курсивом» риелторы из этих регионов.

Редкие покупатели, по словам риелторов, ищут самые бюджетные варианты жилья и в основном платят наличными.

«Последние пять-шесть сделок – все за наличку», – делится специалист по недвижимости из Уральска.

«В Отбасы банке не у всех депозиты, да и последнее изменение повлияло (деньги должны пролежать на депозите Отбасы банка не менее трех месяцев. – «Курсив»). Люди находят наличку», – объясняет руководитель уральского агентства недвижимости «Уют» Радмира Кушалиева.

> стр. 6



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

В МФЦА Сакса нет

Goldman Sachs вышел из состава акционеров Астанинской биржи

> стр. 1

Goldman Sachs «видел перспективы» в АИХ до начала 2023 года. В феврале 2023-го совет директоров МФЦА принял решение о внесении изменений (в открытых документах не уточняется, каких именно) в соглашение по пут-опциону, проданному Goldman Sachs в 2018 году.

«Согласно этому решению в марте 2023 года Goldman Sachs International продала 3,46% акций АО «Администрация Международного финансового центра «Астана», – говорится в финансовом отчете МФЦА за 2022 год.

В АИХ по просьбе «Курсива» объяснили решение бывшего акционера. «В рамках изменения стратегии присутствия Goldman Sachs на рынках России и СНГ компании пришлось выйти и из состава акционеров АИХ. Несмотря на выход, Goldman Sachs намерен продолжать поддерживать развитие казахстанского рынка через стратегическое сотрудничество с МФЦА и АИХ», – сообщили представители биржи.

Акционеры АИХ 2022 год



Акционеры АИХ 2023 год



В Goldman Sachs на запрос редакции не ответили.

Напомним, в марте 2022 года, вскоре после начала войны в Украине, Goldman Sachs объявил об уходе из России «в соответствии с нормативными и лицензионными требованиями», став первым крупным американским инвестбанком, принявшим такое решение. С января 2023 года российские СМИ стали сообщать, что Goldman Sachs сворачивает свою работу в РФ. В феврале банк вышел из капитала Cian PLC, которой принадлежит один из крупнейших интернет-агрегаторов объявлений о недвижимости в России «Циан». Однако банковская лицензия в России у группы остается до сих пор.

Слиться по приказу

Эксперты представили возможные сценарии объединения казахстанских бирж

> стр. 1

Казахстанская фондовая биржа работает на базе торгового клиринговых технологий Московской биржи, АИХ применяет технологию трейдинга от NASDAQ. В числе акционеров обеих площадок присутствуют иностранные участники (и это может создать трудности в случае слияния бирж). «У АИХ изначально была своя специализация, обусловленная ее привязкой к Международному финансовому центру, и особыми условиями функционирования с ориентацией на зарубежных клиентов, а также наличием профильных зарубежных организаций в числе ее крупных акционеров», – комментирует главный научный сотрудник ИФПР КН МНВО РК Вячеслав Додонов.

Директор департамента управления активами UD Capital Дамир Сейсебаев обращает внимание на особенности каждой из площадок. «Здесь есть вероятные ошибки второго типа, когда, исключив одну из площадок, можно упустить нечто важное. В любом случае процесс объединения может быть долгим и затруднительным в силу различий двух бирж», – отмечает эксперт.

Зачем объединяться?

Президент Токаев, предлагая объединение бирж под единым руководством, аргументировал так: «Для нашей финансовой системы это избыточно. В целях повышения емкости и привлекательности внутреннего рынка поручаю проработать вопрос объединения потенциала данных».

KASE и АИХ и правда в некоторых моментах дублируют друг друга – обе площадки дают возможность размещать долговые ценные бумаги казахстанских и иностранных эмитентов. В представительский список основных индексов KASE и АИХ входят одни и те же компании (разница только в одной компании и долях влияния акций на значение индекса). А крупнейшее локальное IPO акций «КазМунайГаза» в прошлом году проводилось одновременно на двух биржах.

«Конкуренция обычно ассоциируется с динамичным развитием и стимулирует к внедрению инноваций. Однако нужно учитывать, что в Казахстане население составляет 20 миллионов человек, а количество лицевых счетов физических лиц менее 700 тысяч (в ЦДЦБ. – «Курсив»). В свою очередь, в стране мало эмитентов, те, кто соответствует правилам листинга, уже торгуются на биржах. Поэтому бизнес бирж направлен на привлечение иностранных эмитентов. Это формирует в стране класс инвесторов и создает возможности для привлечения финансирования новым эмитентам», – комментирует мотивы объединения бирж Сергей Лукьянов, председатель правления «Фридом Финанс».

На повестке дня в стране стоит необходимость развития кредитования бизнеса. Но банки не могут удовлетворить спрос, а также проблемы в части пруденциального регулирования. Решением этого вопроса мог бы стать биржевой рынок в случае слаженной централизованной работы, основанной на взаимной поддержке, отмечает Лукьянов.

Какой эффект может оказать объединение бирж? Сергей Лукьянов считает, что объединение потенциала KASE и АИХ под единым управлением в текущей геополитической ситуации может позволить Казахстану стать региональным хабом по привле-

чению инвестиций не только в страну, но и в регион.

Сценарий позитивный: две биржи

Опрошенные «Курсивом» эксперты считают оптимальным сценарий, когда две биржи остаются и развиваются параллельно, а некоторые процессы оптимизируются. Лукьянов видит объединение бирж как создание некой единой биржевой инфраструктуры, работающей под одним управлением, с единым фондированием площадок (на рынке акций, облигаций, срочном рынке, валютном и денежном рынке), дающим мгновенную ликвидность участникам. Кто и как мог бы руководить такой структурой, решать регуляторам, добавляет он.

«При позитивном сценарии две биржи объединяются под единым управлением – вполне возможно, и без физического и юридического объединения, – сохранив две площадки, извлекая синергию, формируя единый пул инвесторов, единую ликвидность и возможность легкого перемещения капиталов и финансовых инструментов между биржами. При этом сокращаются дублирующиеся расходы, а имеющаяся физическая инфраструктура, напротив, повышает устойчивость и безопасность торговых, вычислительных и клиринговых платформ», – поясняет генеральный директор консалтинговой фирмы DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

Эксперты указывают, что в мировой практике достаточно много примеров, когда одни биржи покупают другие, при этом и те и другие продолжают работать, как и до слияния.

Сценарий негативный: механическое сокращение

Мурат Кастаев описывает и негативный сценарий: государство идет по пути механического сокращения бирж, присоединяет одну к другой, принудительно переносит и концентрирует операции на одной бирже. В результате качество работы единой биржи ухудшается, появляются технологические сбои, сокращается количество инвесторов и финансовых инструментов. Работа биржи становится нестабильной и неустойчивой, все это приводит к снижению доверия к бирже и в целом к финансовой системе Казахстана, а следом – к оттоку капитала и ликвидности.

Механически объединять биржи не следует, говорит Кастаев. «Стране необходима конкуренция между биржами, а для инвесторов и эмитентов – возможность выбора. Механическая ликвидация одной биржи приведет к монополизации рынка, и тогда у биржи не будет стимула развиваться и что-то делать, так как у игроков рынка не будет другого выбора. Две биржи работают в разных правовых режимах и имеют сформировавшиеся рынки и процессы, в этих условиях присоединение одной к другой неизбежно приведет к тому, что часть функций будет утеряна, а качество оставшихся процессов снизится», – считает он.

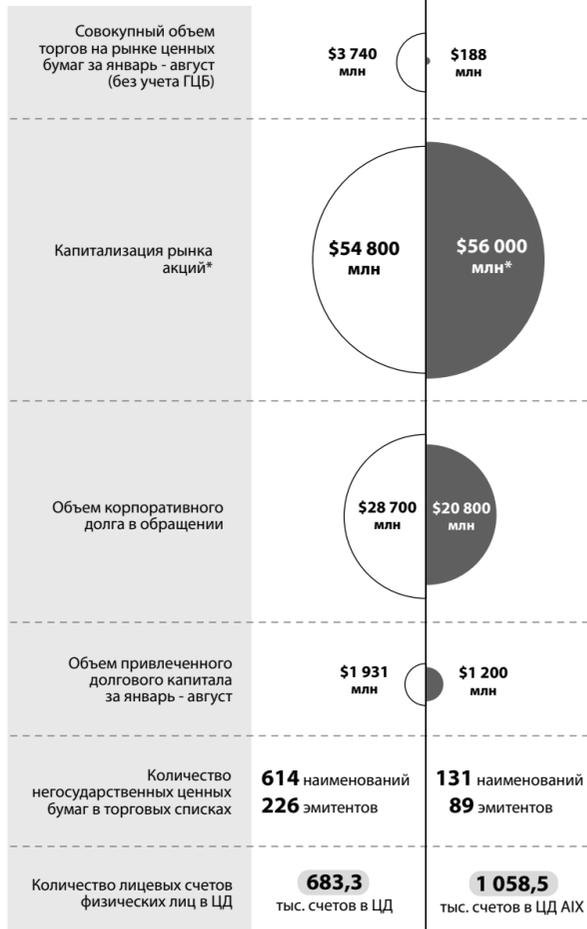
Додонов предлагает рассматривать сценарии объединения исходя из реалий функционирования торговых площадок. А они таковы, что KASE является лидером биржевой торговли Казахстана по ключевым параметрам.

Действительно, объемы торгов на Алматинской бирже в десятки раз больше, чем на Астанинской. За январь – август текущего года на KASE совокупный объем торгов на рынке ценных бумаг без



Коллаж: Илья Ким

БИРЖИ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 8 МЕСЯЦЕВ 2023 г.



* Рыночная капитализация компаний с учетом всех площадок, на которых листингованы их ценные бумаги.

учета ГЦБ составил \$3,7 млрд. С учетом госдолга оборот достиг \$18,2 млрд. В АИХ за аналогичный период объем торгов ЦБ составил \$187,5 млн. В торговых списках Казахстанской фондовой биржи значительно больше инструментов и эмитентов ценных бумаг. Капитализация рынка акций у бирж примерно одинаковая, объем корпоративного долга у KASE больше на 38%. В то же время на бирже МФЦА больше роз-

ничных инвесторов – в августе текущего года количество счетов физических лиц в Центральном депозитарии АИХ достигло 1 млн. В Центральном депозитарии ценных бумаг, где учтены счета KASE, числится 683,3 тыс. лицевых счетов индивидуальных инвесторов.

KASE является лидером и во многих других сферах: от внедрения различных торговых технологий до международного

сотрудничества, поэтому было бы логично рассматривать только один сценарий – присоединение АИХ к KASE, считает Додонов. Однако учитывая, что в обоих случаях в числе акционеров ведущую позицию занимают государственные организации (на KASE – Национальный банк, на АИХ – администрация МФЦА), могут иметь место и сценарии, основанные на иных соображениях, с приоритетом АИХ как столичной структуры, ориентированной на западных инвесторов и акционеров, на поддержку МФЦА, полагает эксперт.

Сценарий реально-формальный

Наиболее реалистичным выглядит вариант, когда предложение президента будет выполнено формально. «Будет создана какая-то надстройка над биржами, усложнится бюрократия, будет создано много новых непроизводительных рабочих мест, которые будут финансироваться из бюджета, увеличив их расходы и комиссии. В то же время обе биржи будут работать, как и раньше. Президенту отчитаются о том, что поручение выполнено, обе биржи управляются из единого центра, но кардинальных преобразований не будет», – обрисовывает сценарий Мурат Кастаев.

При этом эксперт считает, что нужно сохранить обе биржи и создать им условия и стимулы для развития, чтобы на площадке приходили новые инвесторы и эмитенты. То есть сосредоточиться на развитии финансовой системы страны в целом, а не на отдельных ее элементах.

Какими бы ни были сценарии объединения бирж, главное в них – обеспечить сохранение функционала обеих площадок, что приоритетно для клиентов и инвесторов, а организационно-правовое устройство объединенной организации не так важно, резюмирует Додонов.

Когда ждать слияния?

В бирже Международного финансового центра «Астана» пояснили, что обсуждение возможных форматов объединения площадок находится в стадии его обсуждения со всеми заинтересованными сторонами.

«Создание единого интегрированного рынка капитала – это сложный процесс. Важно соблюсти баланс и сохранить интерес иностранных инвесторов», – отметил председатель совета директоров АИХ Тим Беннет, комментируя «Курсиву» данный вопрос на Kazakhstan Growth Forum.

«Ориентировочный дедлайн по объединению, о котором нам говорят, – конец марта следующего года. Однако мы бы хотели, чтобы процесс завершился быстрее», – заметил Беннет.

Объединение потенциала бирж под единым управлением будет способствовать повышению емкости и привлекательности рынка, что поможет привлечь в страну и регион инвестиции, тем самым укрепив статус страны в качестве крупнейшего финансового центра в Центральной Азии, комментируют в АИХ.

В пресс-службе биржи заверяют, что все варианты будут тщательно проанализированы и проработаны всеми участниками процесса, а рынок будет своевременно проинформирован обо всех важных шагах данного процесса. И добавляет: крайне важно, чтобы все необходимые решения были приняты в максимально короткие сроки в интересах рынка, в особенности с учетом предстоящих IPO национальных компаний.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Желтоксан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Меруерт СУЛТАНКУЛОВА m.sultankulova@kursiv.media

Главный редактор: Сергей ДОМИН s.dominin@kursiv.media

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

Шеф-редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.media

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

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

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

Обозреватель отдела «Потребительский рынок»: Анастасия МАРКОВА a.markova@kursiv.media

Корректора: Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена КОРОЛЁВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (727) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88 sagabek-zade@kursiv.media

Представительство в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42 astana@kursiv.media

Административный директор: Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99 g.renat@kursiv.media

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии ТОО РПИЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

За четыре пункта

Планы повышения ставки НДС разделили бизнес и власть

Кабинет министров намерен повысить ставку НДС с 12 до 16%, чтобы сократить трансферты в бюджет из Нацфонда. Бизнес против этого, поскольку более высокая ставка приведет к росту инфляции и снижению деловой активности.

Аскар МАШАЕВ

В первой декаде сентября Министерство национальной экономики РК опубликовало консультативный документ регуляторной политики к проекту Налогового кодекса. Из логики документа следует, что кабинет планирует увеличить ставку

НДС, а также снизить порог оборота, по достижении которого бизнес платит этот налог. Но в нем не указаны новые значения ставки НДС и порога по ней. Дискуссия, начавшаяся между властью и бизнесом после появления документа, сосредоточилась вокруг значения будущей ставки НДС. Выяснилось, что министерство планирует повысить ставку с нынешних 12 до 16% к началу 2025 года. На этом фоне ничего не было сказано о планируемых значениях нового порога для постановки на учет по НДС.

Аргументы властей, доказывающие рациональность повышения ставки НДС, строятся на двух предпосылках. Первая – «ставка НДС в Казахстане является одной из самых низких в мире, тогда как в России, Беларуси, Армении –

20%, в странах ОЭСР – доходит до 27%». Вторая – «собираемость налога находится на низком уровне».

Власти планируют повысить ставку, чтобы увеличить доходную часть бюджета. По оценке вице-министра нацэкономики РК Азамата Амрина, если довести ставку НДС до 16%, это принесет казне дополнительные 2,0–2,4 трлн тенге. По мнению Амрина, этот объем заместит целевые трансферты из Нацфонда, которые в последние годы установились на уровне 2 трлн тенге.

На возражение бизнеса, что с ростом ставки НДС вырастет и налоговая нагрузка, Амрин напомнил, что речь идет о косвенном налоге, который не включается в коэффициент налоговой нагрузки. «Мы не

трогаем бизнес вообще, это только конечный потребитель», – заявил он. Более того, он считает, что реформа поможет отечественному бизнесу, для чего привел в качестве примера российский импорт.

Российский производитель получает возврат НДС на величину экспорта. Поскольку там ставка НДС достигает 20%, то разница доходит до 8 п. п., и эти деньги, по мнению Амрина, могут пойти, например, на маркетинговые мероприятия – покупку лучших полок в ретейле. «Реклама, смартизм, демпинг в конце концов, то есть снижение цены. Соответственно, наш товар становится конкурентным», – заявил Амрин. Следуя его логике, при повышении ставки НДС в Казахстане до 16% разница между значениями

ставки сокращается с 8 до 4 п. п., соответственно, уменьшаются ресурсы у российского импортера, позволяющие ему воздействовать на рынок РК.

Казахстанский бизнес, однако, видит больше минусов от повышения ставки НДС. Председатель президиума НПП «Атамекен» Раимбек Баталов, сославшись на расчеты организации, заявил, что «повышение ставки НДС приведет не только к инфляции, но и к снижению темпов роста ВВП в реальном выражении на 1% в год».

Ерканат Маканов, зампред Союза машиностроителей Казахстана, объяснил негативные эффекты на примере своей отрасли. НДС – косвенный налог, который бизнес не платит напрямую, но поскольку машино-

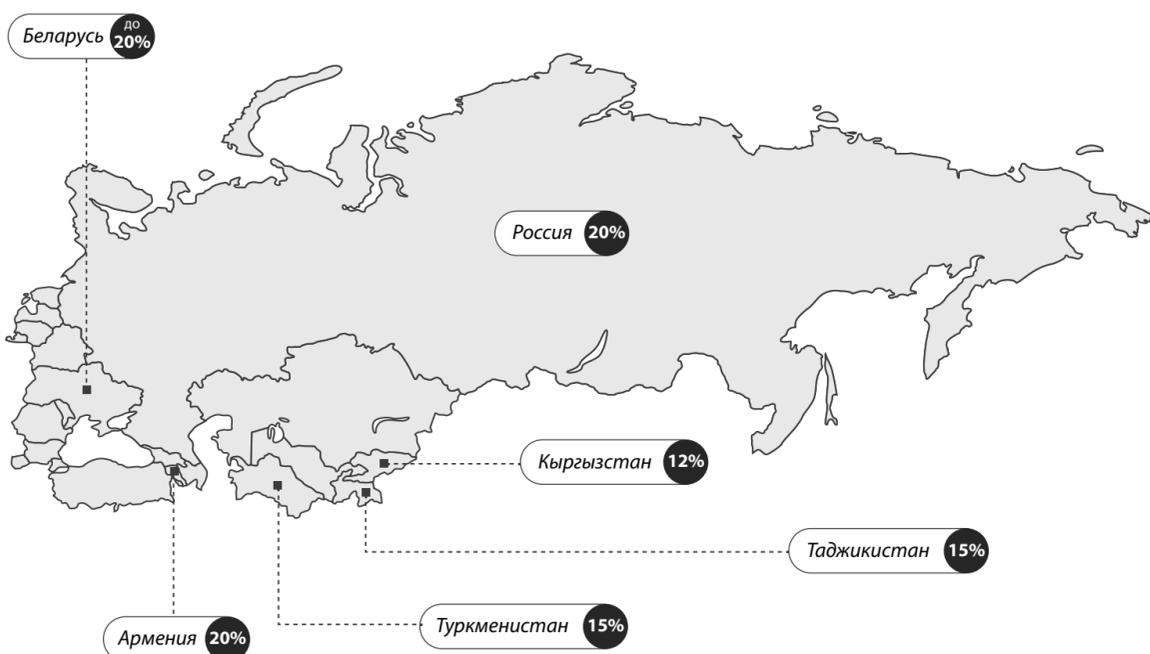
строители зависят от импортных комплектующих, то увеличение ставки приведет к изъятию оборотных средств из бизнеса. «К сожалению, машиностроение на сегодняшний день «теряет» порядка 50–60% на материалы, комплектующие. Мы их импортируем. И мы платим сразу НДС», – заявил он.

Аргумент против высказали и энергетики. По мнению директора департамента анализа рынка и законодательных инициатив КЕГОС Дархана Ахметова, следом за повышением ставки НДС вырастут расходы компании и тарифы для конечных потребителей. «Себестоимость электроэнергии, как вы знаете, заложена в стоимость многих товаров и услуг», – сказал Дархан Ахметов.

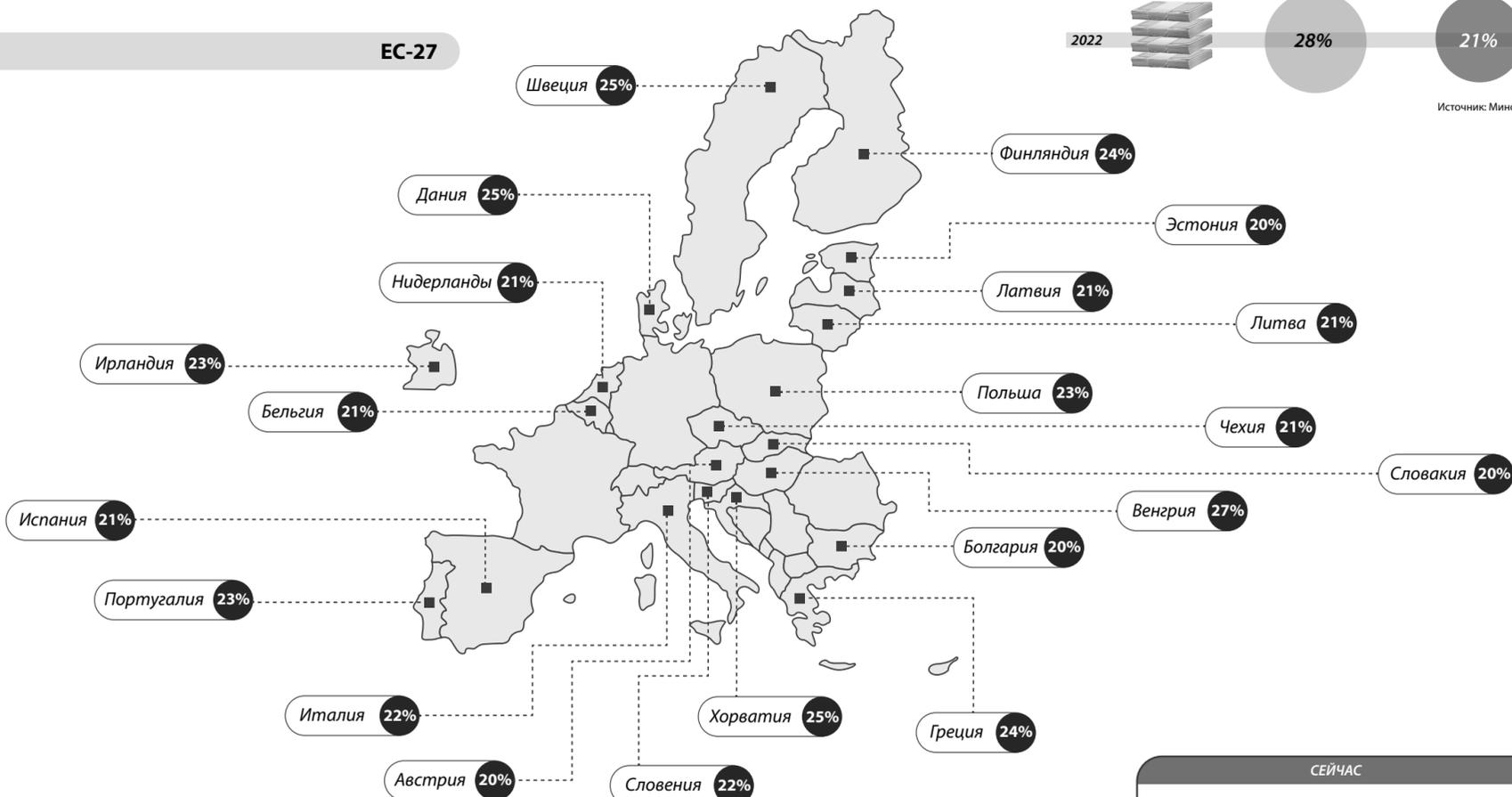
НДС в РК был введен в 1992 году с первоначальной ставкой 28%. С тех пор ставка только снижалась, последний раз в январе 2009-го – до 12%. В 2015 году первый президент РК Нурсултан Назарбаев предложил заменить НДС налогом с продаж, но его инициатива не была реализована.

НДС В МИРЕ И В КАЗАХСТАНЕ

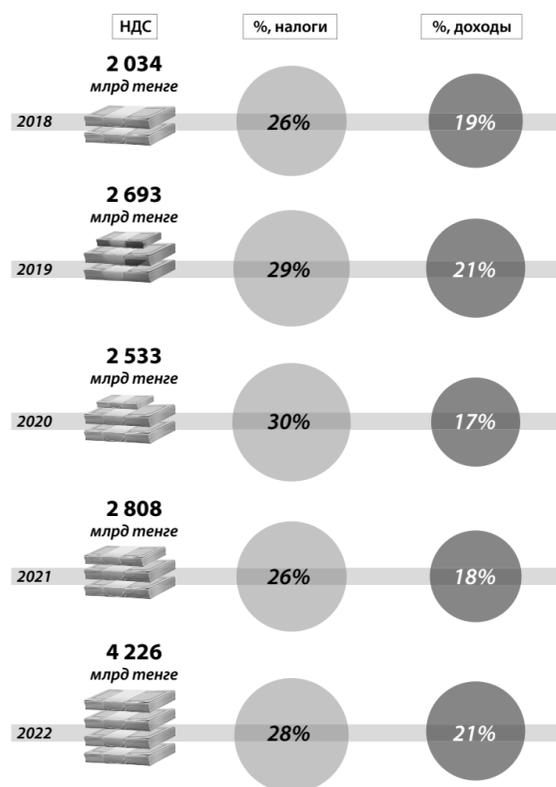
Страны – члены ЕАЭС и страны ЦА



ЕС-27



СУММА НДС И ЕЕ ДОЛЯ ОТ ВСЕХ НАЛОГОВ И ДОХОДОВ ГОСБЮДЖЕТА



Источник: Минфин РК

ДИНАМИКА СТАНДАРТНОЙ СТАВКИ НДС В РК



Налог с оборота и налог с продаж были заменены налогом на добавленную стоимость (закон «О налоге на добавленную стоимость», принятый в декабре 1991 года)

Действовали специальные ставки НДС для отдельных товаров, работ и услуг (от 0 до 16,67%)

МНЭ РК предложило повысить ставку НДС до 16%

СЕЙЧАС

- 12% – для товаров, работ и услуг
- 0% – для товаров на экспорт, а также для услуг/работ в области международных перевозок

Если оборот превышает 20 тыс. МРП в год (в 2023 году – 69 млн тенге), то платят:

- Юрлица и ИП
- Нерезиденты, представленные в стране филиалами и отделениями
- Лица, занимающиеся частной практикой (адвокаты, нотариусы и т. д.)

Все импортеры товаров платят НДС

НДС не платят те, кто продает лекарства, акцизные марки, лом/отходы цветных металлов и т. д.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Объем сделок в секторе KASE Global за восемь месяцев 2023 года составил \$61 млн, это на 40% больше, чем годом ранее. Лидер по объему торгов – акции Apple.

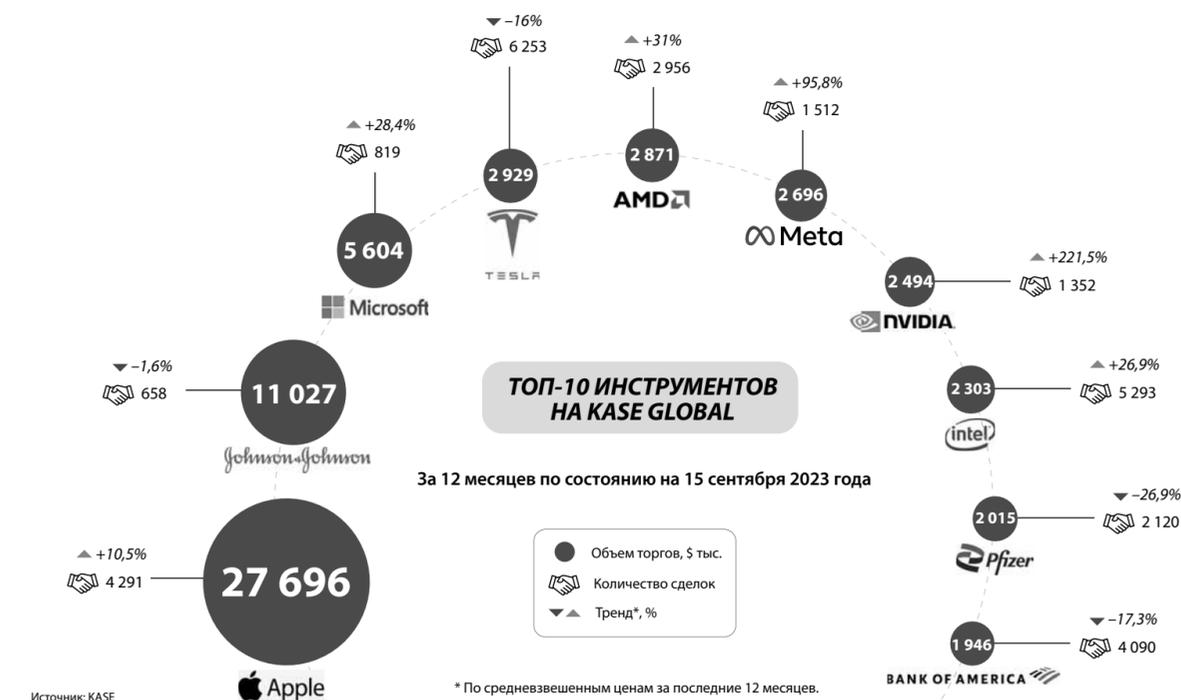
Айгуль ИБРАЕВА

Сегодня на KASE Global торгуется 59 наименований ценных бумаг от 53 эмитентов. Причем половина иностранных акций на KASE торгуется без маркетмейкеров, в том числе бумаги Tesla. Еще весной прошлого года часть маркетмейкеров отказалась от котирования ценных бумаг в секторе KASE Global из-за высокой волатильности на рынках. Долгое время «Фридом Финанс» в одиночестве выступал маркетмейкером 27 иностранных ценных бумаг, и вот в сентябре статус маркетмейкера и инициатора допуска по акциям американской нефтяной компании Occidental Petroleum Corp был присвоен Teniz Capital Investment Banking (экс-YURTA).

Самые обаятельные и привлекательные

В июле 2023 года в секторе KASE Global был зафиксирован рекордный месячный объем торгов – 10,5 млрд тенге (отсчет с момента запуска сектора). 45% июльских объемов KASE Global пришлось на акции Johnson & Johnson. Интерес казахстанских инвесторов к акциям американского фармацевтического гиганта аналитики BCC Invest связывают с хорошей отчетностью за II квартал: фармкомпания превзошла ожидания рынка по выручке и повысила годовой прогноз роста продаж медицинских товаров.

В августе 2023 года на KASE Global проведены операции на 7,6 млрд тенге, на этот раз больше половины (62,5%) объема составили торги акциями Apple Inc. Бумаги этого техногиганта – самый популярный на KASE Global инструмент, если оцени-



Источник: KASE

Народный сектор

Больше половины инвесторов на KASE Global – физлица

вать сделки за год. С сентября прошлого года с акциями Apple была совершена 4291 сделка на \$27 млн, это около трети всего объема торгов в секторе. Самое большое число сделок – 6253 – с акциями Tesla (общая сумма сделок составила \$2,9 млн).

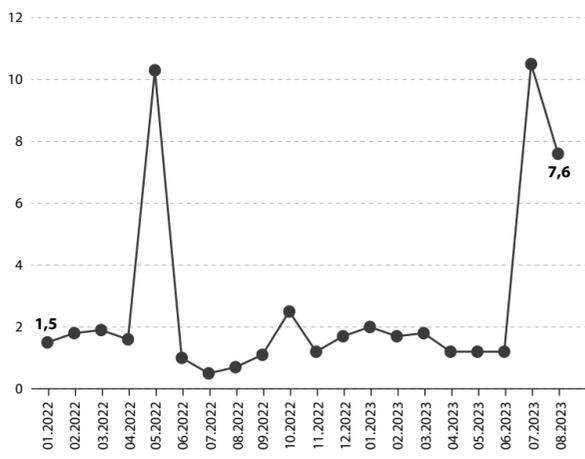
Объем торгов в секторе за восемь месяцев 2023 года составил 27,3 млрд тенге (\$60,8 млн), это на 40% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Несмотря на рост показателя, объем торгов на KASE



Фото: Илья Ким

Показатели KASE Global

Объем торгов, млрд тенге



Global сильно уступает по объему основной площадке для торговли акциями, там он составил 195,5 млрд тенге за январь – август 2023 года.

Скромные показатели KASE Global обусловлены рядом причин, указывает главный аналитик департамента казначейства «Фридом Финанс» **Аружан Сагымбаева**: «Во-первых, на KASE Global в основном торгуют

физические лица, у которых по сравнению с юридическими меньше денежных средств для торговли на рынке. Во-вторых, в этом секторе предоставляются малый объем на котировках маркетмейкеров и широкие спреды, что также играет не в пользу KASE Global при выборе торговой площадки – крупные игроки предпочитают более ликвидный рынок с узким спредом».

KASE Global по итогам 2022 года действительно стал самым «народным» сегментом Казахстанской фондовой биржи – доля розничных инвесторов в секторе оказалась выше, чем где-либо еще (средняя доля «розницы» в объеме торгов по месяцам составила 38,9%). В первом полугодии 2023 года доля физических лиц среди категорий инвесторов в секторе выросла до 55,1%. В BCC

бумагами, которые переведены на счета биржи.

Отличием в пользу ITS также являются более длительная торговая сессия, принцип best execution и обеспечение ликвидности smart order routing. Однако площадка ITS лишена преимуществ KASE Global в части налогообложения – доход от прироста стоимости на Казахстанской фондовой бирже не облагается налогом.

10 худших акций на KASE с начала года

Все они из сектора KASE Global

■ **Macy's** – та компания из официального списка KASE, чьи акции показали наибольшее падение с начала 2023 года. Акции Macy's опустились на 44,51%. Из опубликованных 22 августа результатов компании за II квартал 2023 года стало известно, что выручка сети универсамов снизилась до \$275 млн. Отмечено увеличившееся число правонарушений по кредитным карточкам среди клиентов бренда, а также отказ от покупки товаров не первой необходимости из-за инфляции в США, которая в мае – июле составляла в среднем 3,4%. Еще в первом квартальном отчете руководства Macy's пересмотрело свой план на год в сторону понижения.

■ **Moderna**, как разработчик вакцины против COVID-19, находилась на пике своей прибыльности в 2021–2022 годах. 5 мая этого года ВОЗ объявила, что вирус больше не несет глобальной угрозы. В том же месяце администрация **Байдена** отменила требование вакцинировать для госслужащих. Помимо вакцин против вируса COVID-19 Moderna проводит клинические испытания препаратов для лечения та-

ких заболеваний, как рак, грипп и респираторно-синцициальный вирус. И хотя результаты исследований обнадеживают, они не оправдывают высоких ожиданий инвесторов.

■ Наряду с Moderna падают акции **Pfizer Inc.** 2021 и 2022 годы также принесли наибольшую выручку для Pfizer. Отчетность за II квартал 2023 года показала доходность в \$2,327 млрд, что на 77% ниже чистой прибыли за аналогичный период годом ранее. Особенно расстроила инвесторов выручка от продажи семейства вакцин Prevnar – она во II квартале сократилась на 3%.

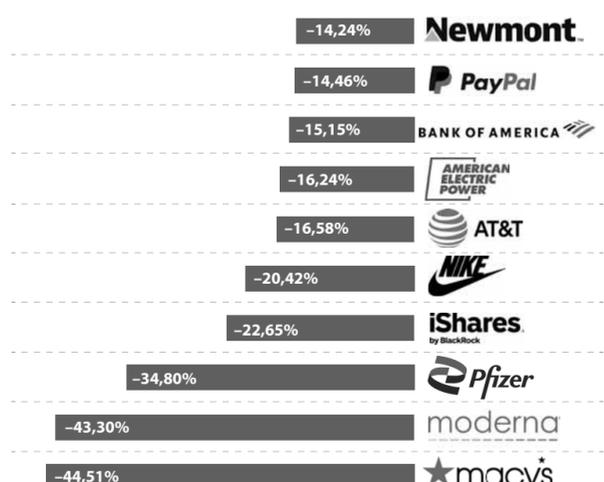
Капитализация биофармацевтических компаний снизилась на 43,3 и 34,8% соответственно.

■ Акции **iShares Global Clean Energy ETF (KASE: US_ICLN)** снизились на 22,65%. Спрос на акции компаний, занимающихся чистой энергией, уменьшается на фоне высоких процентных ставок. Проекты альтернативной энергии требуют значительных инвестиций, и большая часть из них финансируется займами.

■ Падение акций **Nike, Inc.** на 20,42% связано с медленным вос-

спроса в Китае после трех лет политики нулевой терпимости к ковиду. А именно Китай является основным рынком роста для компании. На начало 2023 года Nike столкнулась с проблемой избыточного запаса своих товаров, из-за чего была вынуждена продавать продукцию по заниженным ценам. Финансовая отчетность в июне показала, что компания до сих пор не решила проблемы – прибыль на акцию неотянула до ожиданий аналитиков. Компания объясняет низкие результаты высокими производственными и транспортными затратами.

■ С начала года **AT & T Inc.** потеряла 16,58%. Акции падали после публикации отчетности, которая фиксировала низкие объемы денежных потоков за I квартал. Инвесторы также встревожили крупные дивидендные выплаты, которые составили 201% от свободных денежных потоков компании. В июле The Wall Street Journal сообщила о тысячах миль свинцовых кабелей, отравляющих окружающую среду. После этого акции телекома снова падали на фоне страха инвесторов перед потерями компании из-за расходов на демонтаж кабелей и



возможных исков против AT & T о причинении вреда здоровью людей и окружающей среде.

■ Инфляция в США повлияла на спрос не только на непродовольственные товары, но и на электроэнергию. Акции **American Electric Power Company, Inc.** потеряли с начала года 16,24%.

■ Акции **Bank of America Corporation** снижались с начала 2023-го на фоне банковского кризиса, который спровоцировало банкротство трех крупных американских банков – Silvergate Bank, Signature Bank и Silicon Valley Bank. Из-за этого резко снизились цены акций и других банков. С 4

января акции Bank of America Corporation упали на 15,15%.

■ По результатам II квартала 2023 года у **PayPal Holdings Inc.** в кредитном портфеле наблюдаются более высокие потери и более низкая выручка, чем ожидалось. Параллельно с этим за отчетный период на 2 млн уменьшилось число активных учетных записей клиентов. Этот тренд прослеживается уже второй квартал подряд. В целом компания растет темпами ниже допандемийных уровней. В начале года акции торговались по 32 190 тенге, сейчас – по 27 534 тенге, опустившись на 14,46%.

■ Временная приостановка работы на руднике в Канаде в ответ на разразившиеся там пожары и забастовка рабочих на руднике Пеньяско в Мексике оказали негативное влияние на акции крупнейшей компании по добыче золота **Newmont Corp.** В результате этого добыча сократилась на 17% за II квартал 2023 года. На KASE акции горнодобывающей компании снизились на 14,24%, до 18 902 тенге.

Подготовила Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

За неимением публичных деклараций

«Курсив» подсчитал, сколько заработали в прошлом году топ-менеджеры главных госкомпаний страны и как изменилось их вознаграждение по сравнению с 2021 годом. Результаты расчетов представляют особый интерес в связи с тем, что в самом начале прошлого года президент Токаев распорядился разработать предложения «по коренной реформе квазигосударственного сектора».

Виктор АХРЁМУШКИН

«Возникает резонный вопрос: выполняет ли фонд «Самрук-Казына» свою основную задачу – приумножение национального богатства? Чем занимаются высокооплачиваемые сотрудники и совет директоров? Есть ли смысл нанимать очень дорогие консалтинговые компании и иностранных специалистов?» – заявил Касым-Жомарт Токаев в своем памятном выступлении в парламенте 11 января 2022 года. Глава государства отметил, что от эффективного функционирования ФНБ напрямую зависит экономическое развитие всего Казахстана. «Если невозможно реформировать фонд, такой структуры не должно быть в нашей экономике», – подчеркнул президент.

Как следует из аудированной отчетности, в прошлом году расходы «Самрук-Казыны» на ключевых управленцев выросли на 18,6% (с 616 млн до 730 млн тенге). По расчетам «Курсива», члены правления ФНБ заработали на 47,5% больше, чем годом ранее: их среднее ежемесячное вознаграждение (до вычета налогов и других обязательных отчислений) увеличилось с 4,6

млн тенге в 2021-м до 6,8 млн в 2022-м. При этом у отдельных менее высокопоставленных топ-менеджеров (не входящих в правление) появилась возможность дополнительно зарабатывать в дочерних структурах.

Например, компания «Эйр Астана» до прошлого года не платила жалованье членам СД, представляющим интересы акционера. Однако в 2022 году эта практика поменялась, и теперь председателю СД, как и независимым директорам, «может быть установлен фиксированный размер годового вознаграждения». По данным «Эйр Астаны», в 2022 году председатель и независимые члены СД сообща получили \$330 тыс., что эквивалентно средней месячной зарплате в 2,5 млн тенге (включая налоги). Аналогичная практика, похоже, введена в КТЖ: до 2022 года представителям «Самрук-Казыны» в СД вознаграждение не полагалось, однако из отчета компании за 2022 год данная формулировка исчезла. С 2021 года аналогичная выплата предусмотрена в компании «Казактелеком», где председатель СД на руки получает 16 млн тенге в год, или 1,33 млн тенге в месяц.

Зарботок независимых директоров ФНБ вырос на 27% и в среднем составил 9 млн тенге в месяц против 7,1 млн в 2021-м. В прошлом году фонд досрочно расстался с двумя независимыми членами СД: совладельцем Kaspi Bank Вячеславом Кимом и гражданином Сингапура Онг Бун Хви. На их место пришел опытный чиновник Болат Жамишев, на тот момент занимавший пост главы СД в Фонде социального медицинского страхования. Судя по тому, что Жамишев является руководителем ОФ «Казахстан халкына», созданного сразу после трагических событий января 2022 года, можно предположить, что он пользуется особым доверием у главы государства. Параллельно Жамишев возглавляет

совет директоров Bank RBK, принадлежащего медному олигарху Владимиру Киму.

У большинства портфельных компаний «Самрук-Казыны» (за исключением «Эйр Астаны», Qazaq Air, «Тай-Кен Самрук» и «КазМунайГаза») расходы на зарплаты управленцам в 2022 году снизились (см. инфографику). Однако снижение ФОТ далеко не всегда приводило к сокращению средних зарплат. Например, в «Казактелеком» общие выплаты руководству уменьшились на 9,2%, при этом член правления в среднем заработал на 34% больше, чем годом ранее (6,2 млн против 4,6 млн тенге в месяц). Очевидно, что это объясняется сокращением количества самих топ-менеджеров.

Встречаясь с предпринимателями 21 января прошлого года, Касым-Жомарт Токаев заявил, что ФНБ «стал громоздкой структурой с непрозрачной системой при назначении политически значимых людей». Разумеется, после этого госкомпаниям были подвергнуты серьезной кадровой чистке. В вышеупомянутом «Казактелеком» в апреле 2022-го численность правления сократилась с девяти до четырех человек, причем «Курсив» не обнаружил на KASE соответствующего объявления об увольнениях, как того требуют биржевые правила раскрытия информации. Так совпало, что месяцем ранее был арестован племянник первого президента Кайрат Сатыбалды. Впоследствии он подарил государству 28% акций «Казактелекома».

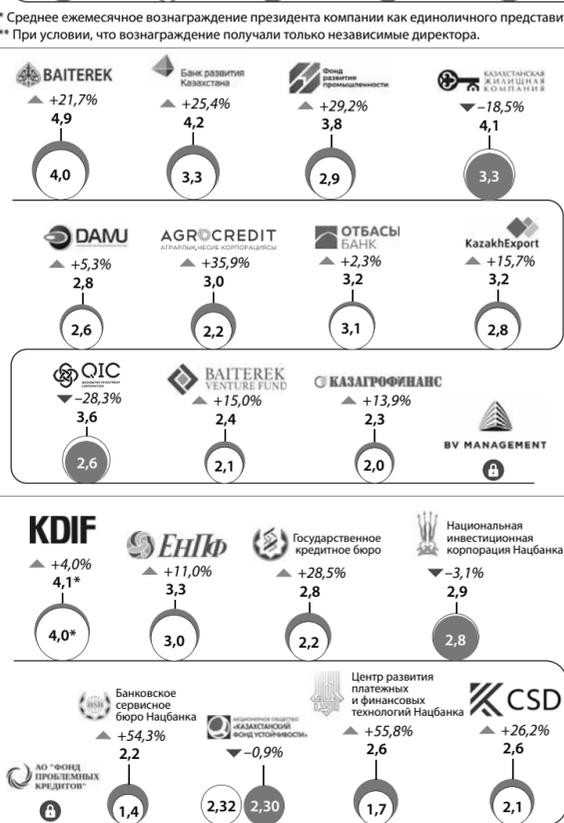
В компании QazaqGaz расходы на зарплаты топам уменьшились на 40% (с 377 млн до 227 млн тенге), в результате средняя зарплата члена правления упала на 55% (с 4,2 млн до 1,9 млн тенге в месяц). Сразу после январских событий кресло председателя правления QazaqGaz освободил некогда влиятельный Кайрат Шарипбаев (некоторые СМИ

писали, что он женат на Дариге Назарбаевой). А спустя месяц с поста главы совета директоров компании был снят Адильбек Джаксыбеков – бывший политический тяжеловес, чья карьера пошла на спад после банкротства принадлежавшего ему Цеснабанка.

В «КазТрансОйле» суммарное вознаграждение руководства не изменилось (740 млн тенге), зато средняя зарплата члена правления выросла сразу на 44% (с 5,7 млн до 8,1 млн тенге в месяц). Возглавлявший компанию Димаш Досанов (супруг младшей дочери Нурсултана Назарбаева) после январских событий лишился своей должности. Чуть позднее из правления были уволены Ален Танатаров и Шара Адилова, которые приходятся друг другу родными братом и сестрой. Казахстанская ассоциация миноритарных акционеров (QAMS) «еще в 2019 году обратила внимание антикоррупционного ведомства на недопустимость одновременной работы близких родственников в органах управления квазигосударственных компаний», однако в условиях так называемого старого Казахстана никаких результатов такого рода обращения не приносили.

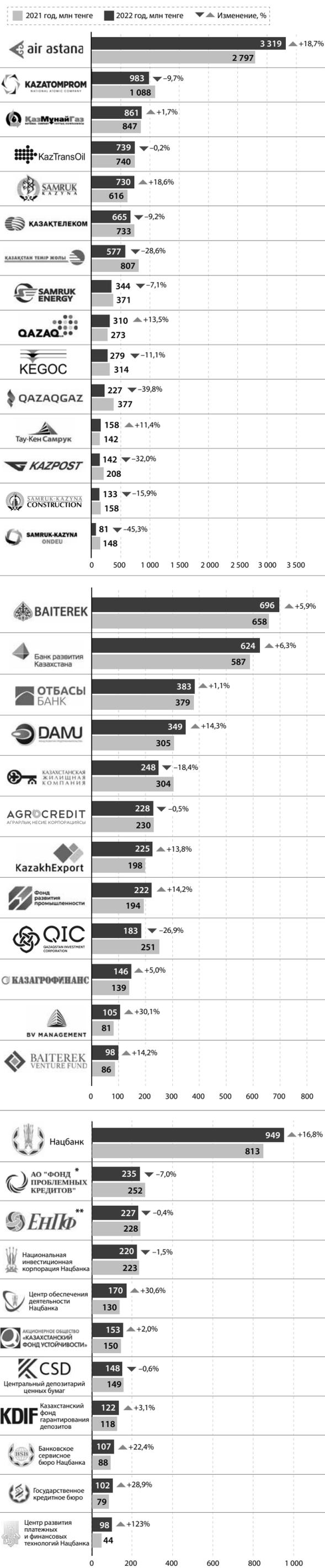
Самыми высокооплачиваемыми топ-менеджерами в квазигоссекторе продолжают оставаться иностранцы. Больше всех в прошлом году (почти 33 млн тенге в месяц) зарабатывал президент «Эйр Астаны» британец Питер Фостер. По сравнению с 2021 годом его зарплата выросла на 27,5%. За ним идут три независимых директора «Байтерека» (Кlaus Mangoldt, Philip Yeo и Tomas Mirov), которые получали в среднем 11,6 млн тенге в месяц. Они удерживали свои посты ровно 9 лет, но в конце прошлого года срок их полномочий истек. Им на смену правительство привлекло французскую Мари-Элен Берар, американца Даниэля А. Витта и немца Манфреда Грудке.

Сколько зарабатывают топ-менеджеры



* Среднее ежемесячное вознаграждение председателя КФД как единоличного представителя исполнительного органа. ** При условии, что вознаграждение получали только независимые директора.

Суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала

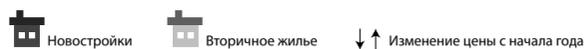
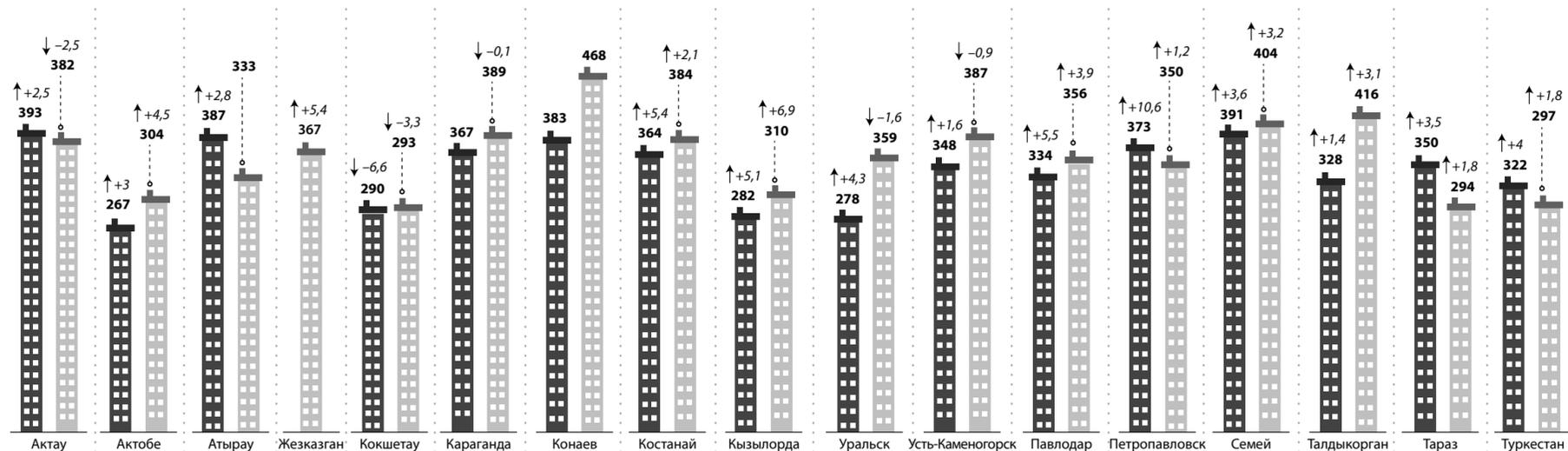


* Принадлежит правительству РК в лице Комитета по госимуществу и приватизации Минфина. ** Принадлежит правительству РК, находится в доверительном управлении Нацбанка. Источник: аудированная отчетность и годовые отчеты организаций, расчеты «Курсива»

6

«КУРСИВ», №36 (1004), 28 сентября 2023 г.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Средние цены на рынке жилья в регионах РК
Август, 2023



Регион	Новостройки	Вторичное жилье	Изменение цены с начала года
Актау	393	382	+2,5
Актобе	267	304	+4,5
Атырау	387	333	+2,8
Жезказган	367	367	+5,4
Кокшетау	290	293	-3,3
Караганда	367	389	-0,1
Конаев	383	468	
Костанай	364	384	+2,1
Кызылорда	282	310	+6,9
Уральск	278	359	-1,6
Усть-Каменогорск	348	387	+1,6
Павлодар	334	356	+5,5
Петропавловск	373	350	+10,6
Семей	391	404	+3,2
Талдыкорган	328	416	+3,7
Тараз	350	294	+3,5
Туркестан	322	297	+4

Источник: БНС АСПР РК

Месяц год кормит

Ослабевший спрос на региональную недвижимость ожил

> стр. 1

По данным Отбасы банка, количество выданных займов в этих областях действительно ощутило снижение по сравнению с показателями прошлого года: в ЗКО – на 16%, в СКО – на 21%, а в Жамбылской области и вовсе на 39%.

Ипотечные ломки

В агентствах недвижимости и отделах продаж застройщиков Костанайской и Карагандинской областей, где объем сделок сократился не так значительно (-22 и -31% к прошлому году соответственно), тоже сетуют на отсутствие клиентов. А среди причин называют недостаточность накоплений у населения и практически полное отсутствие в стране доступных ипотечных программ.

«Рынок, конечно, очень изменился. Продажи упали в 4-5 раз. Цены застройщики не сильно опускают, больше дают на акции при стопроцентной оплате. В приоритете у наших покупателей дешевое экономжилье с самым скромным, но чистовым ремонтом. Цена в среднем от 290 тыс. тенге за квадратный метр и выше, жилье с чистовой отделкой (экономвариант) выходит в 360 тыс. тенге за «квадрат», – рассказывает о ситуации на рынке Костаная директор центра новостроек Family Home Айгуль Сеитова.

«Сделки уже проходят не так активно, как буквально полгода назад. В целом в текущем году ситуация по продаже и покупке недвижимости, конечно, ухудшилась. Это связано с сокращением лимита по ипотечной программе «7-20-25». Практически каждый второй клиент первым делом спрашивает, возможно ли оформить по данной программе», – добавляет Валентина Губарева, руководитель отдела продаж Sunrise home – компании, занимающейся строительством и продажей недвижимости в Караганде.

Люди сейчас ищут альтернативные варианты кредитования. «Население уже стало привыкать к отсутствию выгодных ипотечных программ и все чаще пользуется альтернативными вариантами – коммерческой ипотекой или партнерскими программами банков и застройщиков», – делится Валентина Губарева и добавляет: – Также все большим спросом пользуется трейд-ин авто, то есть меняем машину на квартиру».

«Вы меняете свой автомобиль с учетом его стоимости и уже можете быть владельцем квартиры своей мечты. Вы не потеряете время на продажу автомобиля. Квартиры всегда ценятся гораздо больше, чем автомобили», – привлекает покупателей один из казахстанских застройщиков, работающий на региональных рынках.

Застройщики корректируют планы

Снижение спроса вынуждает девелоперов в регионах корректировать свои планы.

«Застройщики стали строить меньше. В разговорах говорят: этот ЖК достроим, дай бог продадим – и все, пока строить ничего не будем», – делится наблюдениями о костанайском рынке Айгуль Сеитова.

«Застройщики пока строят, но тоже испытывают затруднения в продажах. Некоторые застройщики скидывают по цене, чтобы быстрее продать», – рассказывает о рынке Уральска Рамира Кушалиева.

«Земельные участки под застройку тоже не так активно сейчас продаются, как в предыдущем году. Раньше уходили прямо влет, хороший участок не стоял. Сейчас участки, которые продавались за неделю-две, стоят месяцами», – добавляет другой уральский риелтор.

«Новых проектов не так много. Думаю, это связано с тем, что существующие в нашем городе сети исчерпали свои ресурсы для снабжения города теплом, светом и прочими коммуникациями», – считает Валентина Губарева из Караганды.

Кроме проблем с продажами и городскими коммуникациями на планы девелоперов в регионах повлияла прокатившаяся по стране в 2022–2023 годах серия проверок строительных компаний на наличие разрешительных документов.

Так, в Караганде решением суда приостановлено строительство десяти ЖК, возводить которые начали без необходимых разрешений. В Костанее из-за выявленных ГАСКом нарушений остановили строительство минимум двух жилых домов. Приостановили строительство шести многоквартирных домов в Уральске, двух – в Петропавловске, одной – в Актау.

«Участки под застройку встали по причине того, что произошло недавно в городах. Строящиеся объекты за отсутствием некоторых документов заморозили, некоторые дома не дают достраивать и вводить в эксплуатацию», – объясняет один из риелторов.

Цены приспосабливаются

«В сложившейся ситуации (сниженного спроса. – «Курсив») радует одно: цены на недвижимость становятся более адекватными», – считает риелтор Гульжауар Бадеева.

Вторичка стала дешевле в пяти из 17 областных центров РК, еще в двух цены не изменились, в остальных рост цен составил от 1,2 до 6,9%. Цены на новое жилье не поменялись или снизились в трех областных центрах, в 13 городах новостройки подорожали на 1,4–5,5%, и лишь в Караганде рост цен превысил 10% (+10,6% с начала года). Средние цены на новое жилье в областных центрах, по данным БНС РК, варьируются в диапазоне от 267 тыс. до 393 тыс. тенге за «квадрат». Самое бюджетное жилье – в Актобе (267 тыс. тенге за 1 кв. м), Уральске (278 тыс.) и Кызылорде (282 тыс.). Самое дорогое – в Актау (393 тыс. тенге за 1 кв. м), Семее (391 тыс.) и Атырау (387 тыс.). Вторичное жилье в регионах в основном дорожает первичного. Лишь в пяти областных центрах (Тараз, Атырау, Туркестан, Петропавловск, Актау) цены на первичку выше. Разброс средних цен на вторичку чуть более широкий, чем на первичку: от 294 тыс. до 468 тыс. тенге за «квадрат». В ли-

дерах новые административные центры: Конаев (468 тыс. тенге за 1 кв. м), Талдыкорган (416 тыс.) и Семей (404 тыс.). А самую бюджетную вторичку можно купить в Кокшетау (293 тыс. тенге за 1 кв. м), Таразе (294 тыс.) и Туркестане (297 тыс.).

Будет хлеб – будут и продажи

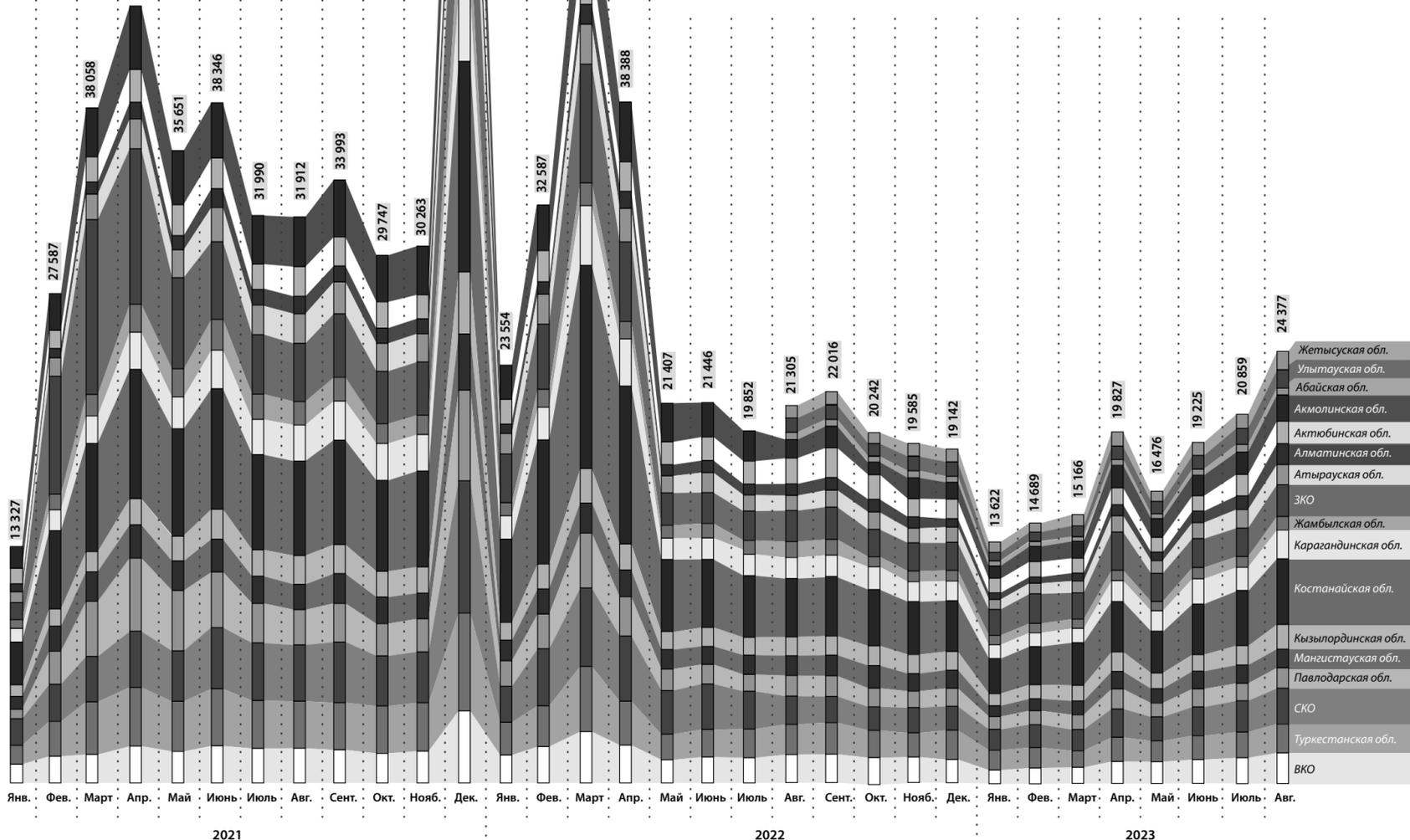
В ближайшей перспективе представители регионального рынка жилья уповают лишь на деньги, вырученные казахстанцами от сбора урожая.

«Ситуация с уборкой в нашем зерносеющем Костанайском регионе очень сильно влияет на покупательский спрос. Как говорится, нет хлеба – нет и песни», – говорит Айгуль Сеитова.

«Бизнесмены, занятые в сельскохозяйственном секторе, вкладываются в жилье после сбора осеннего урожая», – «Каждый сезон происходит одно и то же: люди заработали деньги и вкладывают их в недвижимость», – вторят риелторам застройщики.

По итогам августа рынок жилья действительно ожил, показывает статистика БНС РК. Суммарное количество сделок купли-продажи в региональных городах на 17% превысило июльские показатели и достигло рекордных 24,4 тыс. Это самое высокое значение с апреля 2022 года – месяца, в котором произошло повышение порогов достаточности снятия пенсионных накоплений.

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА 2021–2023 годы



Год	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.
2021	13 327	27 587	38 058	43 799	35 651	38 346	31 990	31 912	33 993	29 747	30 263	72 217
2022	23 554	32 587	50 599	38 388	21 407	21 446	19 852	21 305	22 016	20 242	19 585	19 142
2023	13 622	14 689	15 166	19 827	16 476	19 225	20 859	24 377				

За последние три года в Алматы появилось сразу несколько заметных концепт-сторов. «Курсив» поговорил с их основателями о том, какие идеи продаются и почему такому формату не место в ТРЦ.

Анастасия МАРКОВА

Квартира в обмен на идею

Концепт-сторы или магазины с концепцией – это ретейл-пространства, где не просто торгуют, а еще и продвигают определенную систему взглядов. Через необычный интерьер, подбор брендов, индивидуальный подход в работе с клиентами концепт-сторы транслируют мировоззрение своих создателей. На продвижении стоят самые разные идеи: идея slow fashion (медленная мода), осознанного потребления или идея инноваций и прогресса. Чаще всего для ассортимента концепт-сторов подобраны уникальные дизайнерские коллекции, не представленные в масс-маркете. В Казахстане первые подобные магазины появились около десяти лет назад, и долгое время их можно было пересчитать по пальцам. Но за последние два-три года тренд усилился – было открыто сразу несколько новых точек.

Один из новых проектов – Veerl-Ui. Ради его открытия Акниет Карабек продала свою квартиру в центре Алматы и все вырученные деньги вложила в этот бизнес. «Я безумно люблю изделия ручной работы, люблю ходить по ярмаркам, мне очень интересен fashion, нравятся необычные кофейни. В моей голове было много разных идей и мыслей, и хотелось все это объединить в одном месте», – рассказывает «Курсиву» владелица Veerl-Ui. Свой «дом искусства, стиля и встреч» (так себя позиционирует заведение) она запустила в январе 2022 года.

Открытие концепт-стора – более рискованная бизнес-идея, чем запуск обычного магазина одежды, признает Акниет Карабек. «Это был очень серьезный шаг для меня. Открываться в Казахстане такое пространство рискованно. Потому что наш магазин – это не типичная для fashion-ритейла история. Мы не используем распространенную модель, когда вещи из Китая или Турции закупаются оптом, а потом перепродаются в розницу с дикой маржой».

Невысокая маржа такого бизнеса – лишь один подводный камень. Другой – концепт-сторы в принципе не имеют настолько широкой аудитории, как бренды сегмента масс-маркета. А в Казахстане аудитория еще скромнее, поскольку сама концепция такого ретейла только начинает завоевывать рынок.

Львиная доля клиентов казахстанских концепт-сторов – творческая молодежь, а главный канал привлечения новых посетителей – инстаграм. «В основном это творческие люди, которые ищут необычные интересные вещи. Это ценители дизайнерского подхода, уникальности и эксклюзивности в одежде. Те,



Фото: Илья Ким

Вещи со смыслом

Какие идеи продают алматинские концепт-сторы

кто хочет и готов выделяться», – объясняет Гаухар Уразакова, соучредитель концептуального пространства одежды и аксессуаров etc.concept store. Этот магазин на рынке уже третий год, он работает с февраля 2021 года. По оценке Уразаковой, в выходные к ним приходит до 50 человек.

Какие концепты предлагают казахстанской аудитории?

Казахстанские концепт-сторы предлагают своей аудитории несколько основных направлений. Etc.concept store видит свою миссию в создании комьюнити начинающих дизайнеров. «Мы являемся точкой развития в офлайн-ритейле для многих дизайнеров, которым мы на локальных условиях предоставляем место в нашем пространстве и рейлы. Мы берем на себя аренду всего помещения, продавцов, сохранность товаров и склад. Дизайнеры же могут в нашем творческом пространстве снимать контент, встречаться и общаться между собой и со своими клиентами», – говорит Гаухар Уразакова. Продукция казахстанских дизайнеров занимает в магазине около 90% ассортимента, также есть молодые бренды из Кыргызстана, Кореи и России.

В создании творческого пространства для локальных дизайнеров видит цель своего проекта и Акниет Карабек. Концепция Veerl-Ui заключается в продвижении «неоказахского» стиля (современные одежда и аксессуары с этноэлементами). Концепт-стор объединяет творческих людей из Казахстана и Центральной Азии.



Фото: Илья Ким

Современное переосмысление казахских традиций, орнаментов, этноукрашений и костюмов – одна из самых широко транслируемых концепт-сторами идей. В последние несколько лет на рынке появилось большое количество торговых марок и брендов, работающих в таком стиле. Например, Roxwear, Al Basty, The nomad child, Ornek, Sisters и т. д. Одежду некоторых из этих брендов можно найти в «Операционной». Принимать своих «пациентов» магазин начал буквально полгода назад.

Помимо запроса на национальную самодентичность, в числе идей для казахстанских концепт-сторов прослеживаются мировые тренды, такие

как slow fashion. Среди продвигающих это направление магазинов можно выделить небольшой концепт-стор Frida, который открылся в 2021 году в Алматы. Своей главной идеей там называют этичную моду и осознанность.

Сочетание несочетаемого лежит в основе казахстанского бренда одежды Blackrepper. Свой офлайн концепт-стор бренд открыл три года назад. «Наша концепция – это сочетание двух противоположностей: черного и белого, современности и традиционности. Мы можем сочетать несколько культур в одной вещи. Например, готический шрифт с национальными вещами – то, что в принципе

не сочетается», – комментирует основательница бренда Алена Кочергина.

Россияне, одевшие казахских мужчин

Для любителей уличного streetwear-стиля в январе 2023 года заработало пространство Platforma. Его открыли переехавшие из России в Алматы дизайнер Василий Волчок-Русакевич и байер Тахир Щеглов. Василий Волчок-Русакевич является основателем одноименного бренда одежды Volchok. Вместе с популярным «Волчком» ребята привезли с собой и другие российские «уличные» бренды, такие как Kate Snap, «МЕЧ», SoWhat, представляющие ши-

рокий выбор унисекс и мужской одежды и аксессуаров.

«У нас мало унисекс одежды и мужской одежды. Вообще в Алматы с мужской одеждой огромные проблемы. Практически нет локальных брендов, работающих в этом направлении. Они (создатели Platforma – «Курсив») привезли свои бренды, также начали сотрудничать с несколькими казахстанскими брендами. Такое направление (streetwear) – это то, чего очень не хватало нам», – делится мнением Акниет Карабек.

Сейчас Platforma работает не только с российскими брендами, но и представляет казахстанских дизайнеров.

Неуместная идея

Platforma обосновалась в «Доме на Барибаева» – это известное в Алматы социально-культурное пространство. В другом важном для городской культуры месте расположились etc.concept store – речь идет о здании, спроектированном знаменитым казахстанским архитектором Сакеном Нарыновым и расположенном на территории выставочного комплекса «Атакент».

«Изначально мы хотели строить свое пространство в необычном помещении. Вариант с ТРЦ не рассматривали, в том числе и из-за очень дорогой аренды», – объясняет Гаухар Уразакова. И добавляет, что сейчас у концепт-стора более выгодные условия аренды, чем те, которые предлагают в ТРЦ.

Целенаправленно отказалась от формата ТРЦ и Акниет Карабек – она взяла в аренду помещение в жилом доме в Алатауском районе. «Я человек, который не хочет себя ограничивать. В ТРЦ жесткая система по режиму работы. К тому же аудитория в ТРЦ другая. Туда люди приходят за масс-маркетом. А ценность нашей одежды в индивидуальности, в ней есть душа», – считает она.

Бренд Blackrepper на рынке уже семь лет. Но даже они, открыв три года назад физическую точку, не готовы были выйти в ТРЦ. «У нас достаточно специфическая одежда, она нацелена на узкую целевую аудиторию. В основном люди любят разнообразие в цветах», – говорит Алена Кочергина, отмечая, что пока не уверена, что посетители ТРЦ готовы к их черно-белому концепту. Вложения в свой небольшой магазин на цокольном этаже жилого дома в золотом квадрате Алматы Blackrepper окупил примерно за четыре месяца. «Мы сами отшиваем свою одежду. Это помогает нам экономить, мы можем оперативно дополнять ассортимент. В то время как бренды, которые отшивают вещи «на стороне», несут дополнительные затраты, в том числе и временные», – объясняет Кочергина.

Другие магазины, открывшиеся примерно в одно время с Blackrepper, но работающие с более молодыми брендами, только подходят к точке операционной окупаемости. Акниет Карабек все деньги от проданной квартиры потратила в первый год работы проекта, и только полгода как ее небольшой бизнес начал приносить прибыль.

Объявления

● Представительство ТОО «Ауста Компани» в городе Актобе, БИН 0901420007255, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Назарбаева, д. 103, оф. 709. Тел. +7 701 728 15 99.

● ТОО «Zedek», БИН 180540038535, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 5, корпус 2а, оф. 702. Тел. +7 701 744 14 15.

● ТОО «Дизам-А», БИН 040240001215, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Кумисбекова, д. 8, кв. 118. Тел. +7 701 661 57 24.

● КСК «Ержанова-4», БИН 090440011174, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Ержанова, д. 4. Тел. +7 700 930 31 32.

● ТОО «Family Corp», БИН 161140031245, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Косшы, ул. Республика, д. 36. Тел. +7 701 532 87 85.

● ТОО «DK-Consulting», БИН 170840000755, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Навои, д. 7, оф. 36.

● ТОО «Блохин КП», БИН 221140047875, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 47, кв. 12. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «ТАРИФ КОНСАЛТИНГ», БИН 010240000820, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, п. Коктобе, ул. Карасай батыра, д. 37. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «АгроТехЭкспорт», БИН 190240009285, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бокейхана, д. 32, кв. 85. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Детский сад «Kids Kingdom», БИН 180740031921, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мусрепова, д. 10/2, оф. 68. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Stabilit», БИН 160640000954, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконур, пр. Республики, д. 34а, кв. 700.

● ТОО «Argus security», БИН 150340024037, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконур, пр. Республики, д. 34а, кв. 700.

● ТОО «Celesta», БИН 130440012453, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Нура, пр. Кabanбай батыра, д. 49, ВП-6.

● ТОО «Camilat», БИН 130740006337, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Нура, пр. Кabanбай батыра, д. 49, ВП-6.

● ТОО «City z», БИН 060440009731, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Есиль, пр. Мангилик Ел, д. 8, кв. 13.

● ТОО «ППЖТ-1» сообщает о проведении общественных слушаний в форме открытого собрания по Проекту нормативов допустимых выбросов (НДВ) загрязняющих веществ в атмосферу для административно-производственной площадки ТОО «ППЖТ-1».

Заказчик – ТОО «ППЖТ-1» (г. Алматы, ул. Бокейханова, д. 15, БИН 040840003298, тел. +7 777 239 90 91, ppjt1@mail.ru).

Разработчик – ТОО «ЛабСЭМ» (г. Алматы, пр. Райымбека, д. 247в, БИН 080540013211, тел. +7 701 242 01 34, labsem@inbox.ru).

Документация по проекту размещена на сайте www.esoport.kz, а также на сайте Управления экологии и окружающей среды города Алматы (www.gov.kz). Замечания и предложения принимаются на сайте www.esoport.kz, а также по эл. почте МИО uprgr@mail.ru.

Слушания состоятся 06.11.2023 в 10:00.

По адресу: г. Алматы, ул. Бокейханова, д. 15.

Видеоконференция на платформе ZOOM. <https://us05web.zoom.us/j/86940534904?pwd=e2q7YOPLG5k29ezDiRCD4tEzh3Pa6l.1>

Код доступа: 8yhTmP

По дополнительным вопросам просим обращаться по адресу: г. Алматы, ул. Бокейханова, д. 15. Тел. +7 777 427 19 57

Эл. почта: labsem@inbox.ru

● «ППЖТ-1» ЖШС «ППЖТ-1» ЖШС әкімшілік-өндірістік алаңы үшін атмосфераға ластаушы заттардың рұқсат етілген шығарындары (РҚК) нормативтерін жұбасы бойынша ашық отырыс түрінде қоғамдық тыңдаулар өткізілетіні туралы хабарлайды.

Тапсырыс беруші – «ППЖТ-1» ЖШС, (Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15, БСН: 040840003298, +7 777 239 90 91, ppjt1@mail.ru).

Әзірлеуші – «ЛабСЭМ» ЖШС (Алматы қаласы, Райымбек даңғыл, 247В, БСН 080540013211, +7 701 242 01 34, labsem@inbox.ru).

Жоба бойынша құжаттама www.esoport.kz сайтында, сондай-ақ Алматы қаласының Экология және қоршаған орта басқармасы сайтында (www.gov.kz) орналастырылған. Ескертулер мен ұсыныстар www.esoport.kz сайтында, сонымен бірге ЖАО uprgr@mail.ru электрондық поштасы бойынша қабылданады.

Тыңдаулар 06.11.2023 ж. сағат 10:00-де өтеді

Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15

ZOOM платформасында бейнеконференция <https://us05web.zoom.us/j/86940534904?pwd=e2q7YOPLG5k29ezDiRCD4tEzh3Pa6l.1>

Кіру коды: 8yhTmP

Қосымша сұрақтар бойынша мына мекенжайға хабарласуыңызды сұраймыз: Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15. Тел. +7 777 427 19 57

Эл. пошта: labsem@inbox.ru



«Призовой фонд Гранд-финала

ОКОЛО 16 МЛН ТЕНГЕ.

для любителей в шахматах это очень неплохой призовой фонд»

Сегодня, 28 сентября, в Усть-Каменогорске проходит турнир «Шахматный караван». Два дня назад он был в Семее, а 2 октября участвовать в турнире будут уже шахматисты из Талдыкоргана. «Шахматный караван» – это этапный любительский турнир и самый настоящий автомобильный караван, который осенью 2023 года едет по городам Казахстана. Зачем Казахстанская федерация шахмат (КФШ) отправилась в путь длиной 14 тыс. км, «Курсиву» рассказал вице-президент КФШ Александр Бабенко.

– Караваны Великого шелкового пути везли не только товары, но и новые знания, и как раз благодаря им шахматы из Индии попали и в Европу, и в Азию. Что современный караван везет в города Казахстана?

– Наше огромное желание развивать интеллектуальный потенциал республики, как бы это высокопарно ни звучало. Знаете, я 25 лет назад пришел в организацию работы в региональных шахматах, но лет 10–15 не мог ответить себе на вопрос «для чего это?», хотя мне нравилось то, что мы делаем. Когда мы четко для себя сформулировали, что это на самом деле развитие интеллектуального потенциала нации, мне стало легче работать.

«Шахматный караван» сегодня – это возможность обратить внимание общественности, предпринимателей, местных властей на существование очень серьезного инструмента, который может внести дополнительный вклад в развитие интеллектуального потенциала нации. Почему я в этом уверен? Потому что практика это доказывает. Реальный пример: в Павлодарской области в десяти школах три года подряд два раза в неделю вели уроки шахмат у второго, третьего и четвертого классов. Через три года мы протестировали детей из этих классов и детей из параллельных классов, где уроков шахмат не было. И знаете – разница была налицо.

– Почему возникла необходимость популяризации шахмат в регионах? Складывается впечатление, что последнее время эта игра и так набирает популярность в РК...

– Немного издалека начну: у шахмат в республике многолетняя история. В 60–70-х годах XX века на территории Казахстана проходили полуфиналы Чемпионата СССР по шахматам, а тогда это было мероприятие очень высокого статуса. И в XXI веке шахматы в стране развивались, и положительная динамика имела. Но в последнее время

произошли два события, которые способствовали бурному всплеску: первое – президент Токаев сказал, что он лично будет контролировать развитие шахмат, и второе – Тимур Турлов был избран на должность президента КФШ. Что в итоге? За двенадцать месяцев на территории Казахстана проведены три чемпионата мира в различных категориях. Победы на Континентальном чемпионате Азии, «серебро» казахстанских шахматисток на Чемпионате мира в Польше, где наша женская команда опередила Китай, Индию, США и многие другие страны.

Но мы понимаем – все эти замечательные достижения могут привести к тому, что мы окажемся колоссом на глиняных ногах. И вот как раз для того, чтобы у нас была опора, и нужно активное развитие шахмат в регионах. Нужна связь между центром, КФШ и региональными подразделениями – сегодня мы во всех регионах создаем свои филиалы, определяемся с составом регионального попечительского совета. И когда мы будем иметь эту опору на местах, у нас будет больше шахматных центров в стране, таких как Алматы, Павлодар, Астана, Караганда. Даже эти города получат дополнительный импульс, когда будет здоровая синергия между возможностями республиканской федерации шахмат, между поддержкой в регионах

со стороны общественности, предпринимателей, местных исполнительных органов власти и просто энтузиастов.

– Но ведь областные федерации шахмат и так существуют, а теперь появятся и региональные отделения КФШ?

– Областные федерации продолжат существовать, и это будут не два центра силы, а единая команда. Мы максимально уходим от конфронтации, разделения, мы усиливаем возможности. До сих пор и филиалы КФШ, и областные федерации в регионах работали на энтузиазме, общественных началах. Сегодня президент КФШ Тимур Турлов ставит задачи другого порядка – нам нужны управленцы, для которых это будет не просто движение души (что, конечно, тоже очень важно), а работа – оплачиваемая работа. И согласитесь, это более перспективный путь, чем просто энтузиазм.

– Это значит, что у шахматных управленцев будут и КР, и какие-то обязательства?

– Конечно! Я уверен, что уже в 2024 году мы на уровне регионов начнем принимать региональные программы развития шахмат с конкретными КР. Без этого нельзя, потому что никто не может себе позволить общественные деньги, государственные деньги, деньги наших партнеров закапывать в песок.



ных турниров любительских, этапных – немного по стране.

Что дальше? По итогам первого раунда в каждом городе были отобраны по 20 человек – участников полуфиналов. Сейчас, во время остановок «Шахматного каравана» в городах, мы эти полуфиналы проводим. На каждом определяется тройка победителей, и эти три шахматиста едут уже на Гранд-финал, который состоится в Туркестане 10 ноября. Большой праздник будет в Туркестане, общий призовой фонд Гранд-финала – около 16

борочном этапе и не смог участвовать. Ну все впереди – это не сиюминутное мероприятие, это часть нашего большого пути... Причем большого пути в буквальном смысле, наш маршрут – это 14 тыс. км по стране. Мы разговаривали с ивент-агентствами, и выяснилось, что ни одна коммерческая структура, ни одно общественное объединение никогда не организовывали мероприятия такого масштаба.

– Проведение такого мероприятия в масштабах страны – действительно гигантская работа. Насколько сложно было это сделать?

– Да, встречаются еще у нас дороги, по которым сложно проехать. Случаются некоторые организационные вопросы, несмотря на вроде бы общее понимание. Но все эти проблемы решаются. Это обычная работа – да, активная, да, вызов, да, сроки.

Давайте вернемся к трем чемпионатам мира, которые были проведены в Казахстане за двенадцать месяцев. Я двадцать пять лет в организации шахматных турниров, и я не помню страны, в которой в один год было проведено три чемпионата мира. О чем это говорит? Что руководство страны, руководство нашей федерации ставит очень амбициозные задачи, реальные вызовы. И знаете, это зажигает. Решение о чемпионате мира среди школьных команд в Актау было принято за месяц-полтора до самого турнира. И это не Алматы или Астана, где организация проще. Президент сказал: «Идите в регионы», и наша команда пошла в регионы и провела шикарный турнир, пятьдесят пять стран участвовали – впервые. А матч за шахматную корону? Ведь Аргентина была ключевой территорией, где он должен был проводиться. И можно сказать, за те же полтора месяца было принято решение о том, что Казахстан – более достойная страна для проведения этого матча.

– Мы сейчас говорили о том, что Казахстан провел чемпионаты мира, о том, что наша республика попадает в мировую шахматную повестку с успехами спортсменов... Каким вы видите Казахстан на шахматной арене в ближайшем десятилетии?

– Можно и немного расширить горизонт планирования, лет до 10–20? Я вижу, что мы – высокоинтеллектуальная нация, это проявляется во всем, и в том числе мы входим в первую тройку мировых шахматных держав. Чтобы цель было интересно достигать – она должна быть амбициозна. А в то, что цель достижима, я верю абсолютно.

*ЭЛО – рейтинговая система, позволяющая оценить, насколько хорошо играет тот или иной шахматист.



млн тенге, для любителей, и даже не только для любителей в шахматах, это очень неплохой призовой фонд.

И вам расскажу интересную историю с полуфинала в Кокшетау. Из реально далекого аула к нам приехал взрослый мужчина лет шестидесяти, который не участвовал никогда ни в каких турнирах. Он прошел отбор, попал в полуфинал и итоге вошел в тройку шахматистов, которые поедут в Туркестан. У этого человека рейтинг ЭЛО нет, у этого человека даже сотового телефона нет – мы пользуемся сотовым телефоном его сестры, чтобы связываться с ним. Представляете, какие пласты поднимаются? Какие таланты у нас есть.

– Сколько человек в итоге участвует в турнире «Шахматный караван»?

– Если мы возьмем среднюю планку отборочного турнира 115 человек, то первоначально стартовали по стране 2300 человек. В полуфиналы вышли 400 человек, и на следующий этап, Гранд-финал, поедут 60 человек. Это мы говорим только о тех, кто участвовал. А теперь добавим тех, кто болел, тех, кто смотрел, тренеры, мамы-папы, родственники, соседи...

– А люди пришли просто посмотреть, был интерес со стороны болельщиков?

– Мы проводим турниры в юрте, и нам очень повезло с нашим генеральным подрядчиком, который сделал шикарную юрту, она где-то на 40% является прозрачной, просматриваемой. И люди снаружи, не мешая спортсменам играть, могут видеть, что происходит за шахматной доской. Приходят, смотрят, болеют за участников. Кто-то сожалеет о том, что не узнал вовремя об от-

И нам нужна систематизация деятельности – у нас наработан богатейший опыт в разных регионах республики, и его нужно унифицировать. Ведь в шахматах очень мало местной региональной специфики – это единственный вид спорта, где на открытых турнирах встречаются и пяти-шестилетние дети, и умудренные седойной аксакалы, встречаются и женщины, и мужчины. У нас ни гендерных, ни возрастных ограничений нет.

– Вот как раз о турнирах. В рамках «Шахматного каравана» в каждом из городов следования проводится любительский турнир по близу. Как обстоят дела в Казахстане с любительскими турнирами?

– Есть международный сервер шахматных результатов chess-results.com, если его открыть и выбрать Казахстан, то увидим огромное количество турниров. Но здесь тоже можно заметить нехватку систематизации. А теперь давайте посмотрим, что произошло в рамках «Шахматного каравана». В конце августа – начале сентября в 20 городах республики были проведены унифицированные по правилам ФИДЕ отборочные турниры. В каждом из них участвовали от 70 до 160 человек, в зависимости от города. Было два ограничения для участников – проживание на территории той административно-территориальной единицы, где проводится турнир, и рейтинг ЭЛО* не более 2000 – то есть это уровень примерно кандидата в мастера спорта. Эти ограничения именно для того, чтобы турнир носил любительский характер. И вот таких систематизирован-

24 КАЗАН
ОКТАБРЯ
19:00

САСТУС

РЕНАТА ЛИТВИНОВА УЧАЩИХСЯ / ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
МИШКА ЗЕМФИРА РАМАЗАНОВА
КОСТЮМДЕР / КОСТЮМЫ БЕЖИНА (БАЛЕНКО)

Семейный шоу-спектакль «Мечты, меняющие мир» в Алматы

ТЮЗ им. Н. Сац,
7, 14, 15 октября

Коуч-сессия А. П. Ситникова в Алматы

Almaty Theatre, 5 октября,
19:00

Закрытый VIP воркшоп «ДНК продаж»

Отель The Ritz-Carlton Almaty,
8 октября

Alessandro Safina в Алматы

Дворец Республики,
29 ноября, 19:00

ENIGMA в Алматы

Almaty Arena, 28 октября,
20:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу