

# КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ОТКУДА ПРИДЕТ УДАР

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:  
МАКРООБЗОР: СТАВКИ, КУРСЫ, АКЦИИ

стр. 4

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
РЫНОК АПАРТ-ОТЕЛЕЙ  
В КАЗАХСТАНЕ РАСШИРЯЕТСЯ

стр. 7

LIFESTYLE:  
ВЕСЬ ФИЛЬМ – СЦЕНА

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

## Утиная охота без отпуска в сентябре

Макрорегулятор опубликовал основные показатели деятельности банков по итогам трех кварталов. «Курсив» подсчитал, как повлияли сентябрьские результаты на расстановку сил в секторе.

Виктор АХРЁМУШКИН

### Активы

Совокупные активы сектора в сентябре выросли на 2,53%, или на 1,18 трлн тенге. Для текущего года это вторая по темпам месячная динамика, быстрее активы росли только в июне (+2,64%). Фактический прирост в сентябре был меньше номинального из-за ослабления нацвалюты на 3,22% (с 459,7 до 474,5 тенге за доллар) и соответствующей курсовой переоценки. Для сравнения: июньский, самый пока быстрый прирост тоже был частично достигнут за счет «бумажного» удорожания долларовых активов, но тогда нацвалюта просела к доллару не так сильно (на 0,98%), как в сентябре.

Высокий сентябрьский рост суммарных активов был сформирован главным образом четверью крупнейших универсальными игроками: Халыком (+294 млрд тенге за месяц), БЦК (+282 млрд), Kaspi (+228 млрд) и Forte (+141 млрд). На этот квартет пришлось ровно 80% от месячного прироста активов всего сектора. Остальные 20% привнесли Freedom (+73 млрд), Евразийский (+50 млрд), неуниверсальный Отбасы (+48 млрд), подсанкционный ВТБ (+46 млрд) и в меньшей степени – турецкий КЗИ (+28 млрд), Jusan (+21 млрд), Банк Китая (+20 млрд) и Bereke (+16 млрд).

Снижение активов в сентябре произошло у четырех игроков (из 21 действующего на рынке). У корейского Шинхана и китайского ТПБ просадка была микроскопической. Американский Сити, несмотря на положительную курсовую переоценку, уменьшился в размерах на 20 млрд тенге. А худшую динамику месяца допустил Bank RBK (-76 млрд тенге).

За период с начала года активы сектора увеличились на 7,4% (+3,3 трлн тенге) на фоне ослабления нацвалюты на 2,55%. Лучшую динамику в абсолютном выражении демонстрируют Kaspi (+943 млрд тенге по итогам трех кварталов) и Freedom (+844 млрд). Их совместная доля превышает половину от общего прироста активов сектора и составляет 54% на последнюю отчетную дату (1 октября). Далее в рейтинге расположились Евразийский (+524 млрд) и БЦК (+517 млрд).

&gt; стр. 2



Фото: Илья Ким

## Самокаты докатились до регионов

Кикшеринга нет лишь в двух из 17 областных центров Казахстана

Сервисы по прокату самокатов в РК перестали быть атрибутом городов-миллионников. Сейчас они работают практически во всех областных центрах и не исключают возможности выхода в небольшие города с численностью менее 100 тыс. человек.

Анастасия МАРКОВА

«Развитие в регионах – это естественный шаг для кикшеринговых компаний. Если посмотреть на мировой опыт, то никто не останавливается

только на мегаполисах, спрос существует в городах значительно меньших масштабов, особенно если плохо развит общественный транспорт», – говорит глава отечественного кикшерингового сервиса Jet Мусалав Алибеков.

Компания пошла в регионы в 2021-м – это был первый год ее работы. Тогда Jet открыла свои сервисы проката в Алматы, Астане, Шымкенте и Актау. «Вначале это были собственные точки. Но позже мы пришли к пониманию, что у команды не хватит достаточного фокуса на все города, и поэтому решили попробовать работать в регионах по франшизной модели», – рассказывает Алибеков.

Сейчас собственные прокаты Jet представлены в Алматы и Астане, на их долю приходится более 8 тыс. самокатов. В остальных городах присутствия, а их у компании уже 16 (а также поселок Боровое, где располагается курортная зона Бурабай), сервисы находятся в управлении франчайзи. Суммарно по регионам колесят более 6 тыс. синих самокатов компании. Это самое широкое покрытие среди других игроков. Сервис не представлен только в двух областных центрах – Жезказгане и Конаеве.

&gt; стр. 6

## Чаще покупают акции в тенге, больше вкладывают в валютные облигации

Самые ликвидные инструменты на АИХ

Объем торгов на Астанинской международной бирже вырос на 66%. Этому способствовало как увеличение количества инструментов на АИХ, так и увеличение ликвидности ранее листингованных бумаг, повышение интереса частных инвесторов к фондовым инструментам и редомоциляция некоторых игроков в МФЦА.

Айгуль ИБРАЕВА

За последние 12 месяцев (по состоянию на 1 ноября 2023 года) объем торгов на бирже увеличился с \$177,7 млн до \$295,2 млн, свидетельствует статистика Astana International Exchange (AIX). «Технологический прогресс, внедренный в последние годы участниками рынка в Казахстане в сфере инвестиций, расширил возможности мелких инвесторов и уравнил правила игры для них с институциональными инвесторами. Ограничения, связанные с пандемией COVID-19, также подтолкнули розничных инвесторов обратиться к

фондовому рынку за дополнительным доходом – в период с 2021-го по первую половину 2023 года были открыты тысячи новых счетов для инвесторов», – комментируют в пресс-службе площадки.

Количество индивидуальных счетов в Центральной депозитарии астанинской биржи (AIX CSD) за год выросло в три раза – с 498 тыс. на 1 ноября 2022 года до 1,5 млн на сегодняшний день. Последние полмиллиона счетов были открыты меньше чем за два месяца.

&gt; стр. 5



Фото: Freepic

ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года



# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Утиная охота без отпуска в сентябре

> стр. 1

В своего рода третий эшелон по наращиванию активов входят Отбасы (+392 млрд) и Шинхан (+378 млрд). Также можно отметить и своеобразный четвертый эшелон, образованный Forte (+169 млрд), Bereke (+152 млрд) и Хоум Кредитом (+151 млрд). Еще у четырех банков (ВТБ, КЗИ, ТПБ Китая и Al Hilal) активы увеличились на сумму от 23 млрд до 55 млрд тенге. В относительном выражении быстрее всех растут Шинхан (+299% с начала года), Freedom (+67%) и Al Hilal (+38%). Из игроков с более высокой стартовой базой лучшие темпы принадлежат Евразийскому (+22%).

У восьми банков активы по итогам трех кварталов снизились. Худшую динамику в абсолютном выражении демонстрирует Сити (-296 млрд тенге). Заметную просадку допустили также Bank RBK (-199 млрд), Банк Китая (-143 млрд), Jusan (-135 млрд) и Алтын (-97 млрд). Несущественно сократились активы у Нурбанка (-9 млрд) и Замана, но для последнего, с учетом того, что это самый маленький игрок на рынке, незначительная абсолютная просадка (-13 млрд тенге) превращается в весьма чувствительную относительную (-35%, худшая динамика в секторе). Восьмым банком, допустившим снижение активов, остается Халык (-44 млрд тенге), но его высокий сентябрьский рост позволяет предположить,

что до конца года (а возможно, и быстрее) крупнейшему игроку удастся поменять нисходящую траекторию показателя на восходящую.

### Вклады

Объем розничных средств в системе в сентябре увеличился на 2,67%, или на 484 млрд тенге (как было сказано выше, эту сумму нельзя считать чистым притоком из-за ослабления тенге на 3,22% в последнем отчетном месяце). Как и в случае с активами, совокупный приток был сформирован в основном усилением четырех банков и их клиентов-физлиц: Kaspi (+131 млрд тенге за месяц), Халык (+119 млрд), Евразийского (+84 млрд) и БЦК (+65 млрд). На них пришлось 82,5% от сентябрьского прироста розничного депозитного портфеля (включая текущие и карточные счета) всего сектора. Среди остальных игроков заслуживают упоминания Bereke (+22 млрд), Jusan (+20 млрд), Forte (+18 млрд) и Хоум Кредит (+12 млрд тенге). У трех банков (Bank RBK, Алтын, Al Hilal) в сентябре произошли розничные оттоки, но их размеры были ничтожны.

По итогам трех кварталов средства физлиц в секторе увеличились на 10,1%, или на 1,7 трлн тенге. Почти половину этого прироста (47,7%) сгенерировал Kaspi, где розничные остатки выросли на 816 млрд тенге. За ним с огромным отставанием следуют Евразийский (+216 млрд), Freedom (+146 млрд) и

Bereke (+129 млрд). Отбасы и БЦК приросли на 96 млрд и 94 млрд тенге соответственно, Хоум Кредит – на 67 млрд, Халык – на 50 млрд (вышел в плюс за счет сентябрьского прироста, до этого демонстрировал отрицательную динамику). У Forte розничные средства увеличились на 25 млрд тенге, у остальных – и того меньше. В относительном выражении быстрее всех растет портфель у ВТБ (+103%, но от очень низкой базы), также в тройку лидеров входят Bereke (+63%) и Freedom (+47%). Для сравнения: у Халыка и Kaspi, располагающих самыми большими розничными портфелями, средства физлиц с начала года выросли на 1,0 и 22% соответственно. При этом на рынке не осталось значимых игроков с отрицательной динамикой портфеля. Оттоки розничных вкладов произошли только у Шинхана и Замана, то есть у банков с ничтожно низким присутствием на рынке депозитов населения.

Что касается средств корпоративных клиентов, то в сентябре их объем в системе сократился на 0,65%, или на 91 млрд тенге. У ряда игроков оттоки происходили в рамках стандартной ежемесячной волатильности: например, у Bank RBK оттоки в сентябре составили 45 млрд тенге, у Алтына – 41 млрд, у Халыка – 35 млрд. Особняком на этом фоне стоит квазигосударственный Bereke, где средства юрлиц за месяц просели сразу на 390 млрд тенге, или почти вдвое (-45%). При этом общие

обязательства бывшего Сбера не только не уменьшились, но даже немного подросли (+12 млрд тенге). Дело в том, что в сентябре Bereke разместил на KASE короткие долговые бумаги (сроки погашения – с марта по декабрь 2024 года) на сумму 400 млрд тенге по ставке 16% годовых. Скорее всего, таким образом акционер банка (и его главный кредитор) в лице нацхолдинга «Байтерек» произвел конвертацию долговой нагрузки Bereke из депозитов (которые можно продлевать до бесконечности) в облигации с конкретным и недолгим сроком обращения. Возможно, это сделано в рамках предстоящей продажи Bereke: как сообщала в октябре глава АРРФР Мадина Абылкасымова, банком заинтересовались инвесторы из Катара, «уже идет процедура due diligence, процесс начат, будет проводиться переговоры».

По итогам трех кварталов совокупные средства юрлиц в секторе просели на 5,5%, или на 802 млрд тенге. В разрезе отдельных игроков с оттоками столкнулись 11 организаций (поскольку депозиты снижаются на фоне ослабления тенге к доллару, речь идет именно об оттоках). Худшая динамика принадлежит Халыку (-639 млрд тенге с начала года). Далее в списке аутсайдеров ренкинга числятся вышеупомянутый Bereke (-379 млрд), Bank RBK (-214 млрд), Сити (-169 млрд), Jusan (-121 млрд) и Алтын (-104 млрд). У остальных пяти банков

номинальные оттоки составили от 52 млрд тенге (у Банка Китая) и ниже.

Наоборот, лидерами по притоку средств юрлиц являются Шинхан (+373 млрд тенге), БЦК (+228 млрд) и Отбасы (+117 млрд). Помимо этой тройки планка прироста в 100 млрд тенге не покорилась больше никому, а ближе всех к ней подобрался Forte (+58 млрд).

### Кредиты

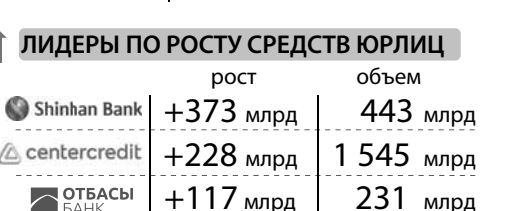
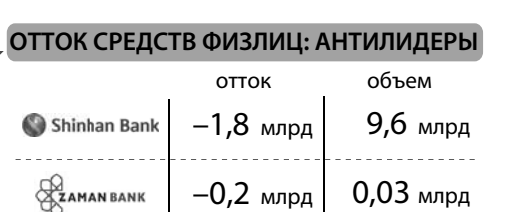
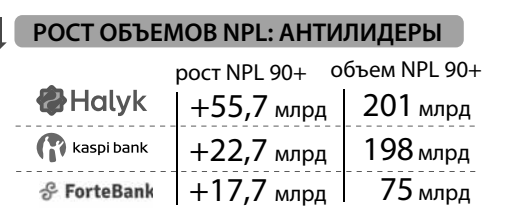
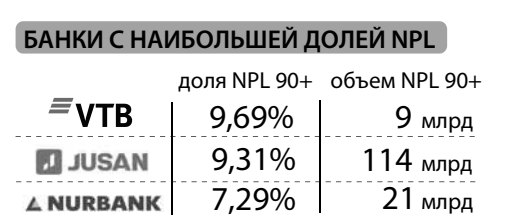
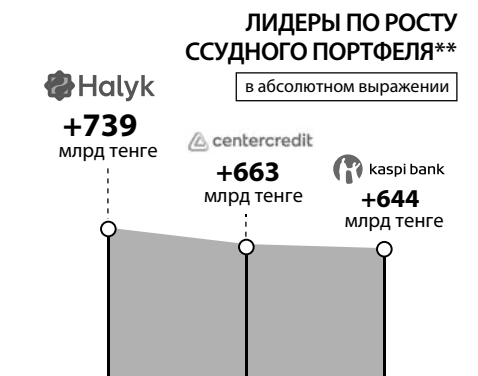
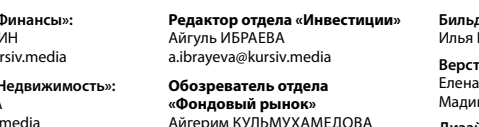
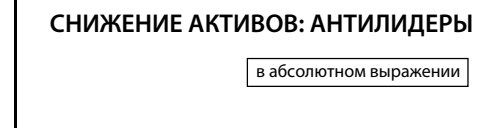
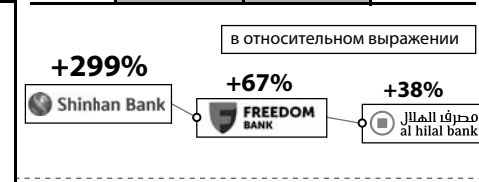
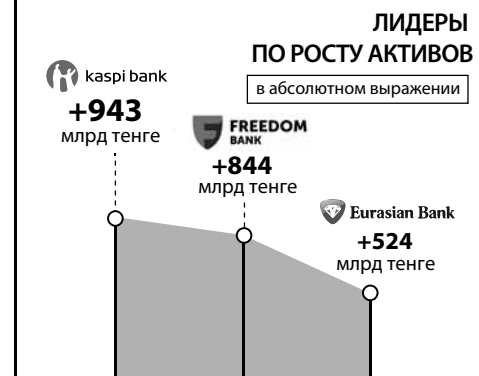
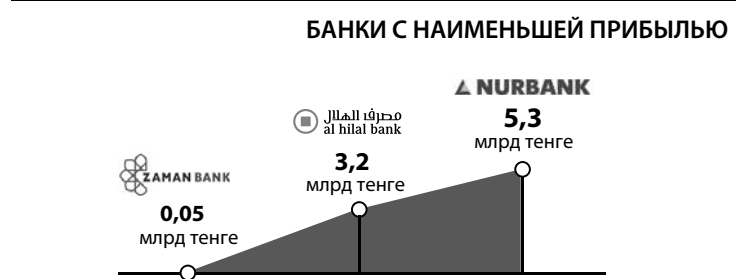
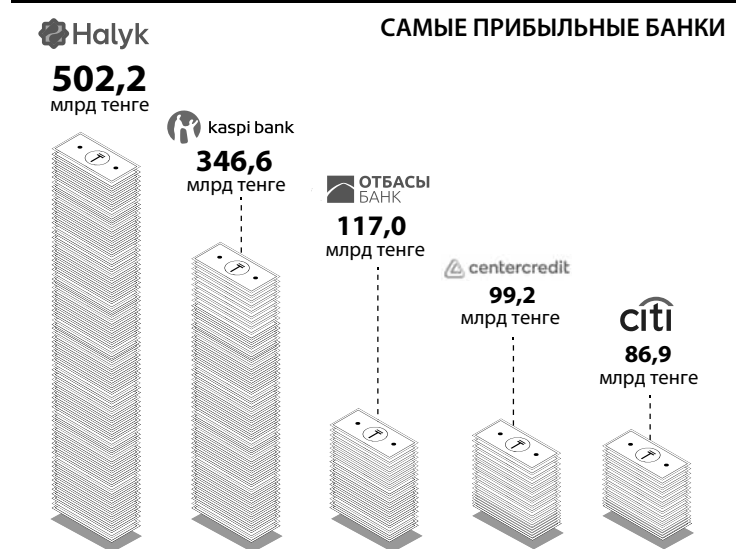
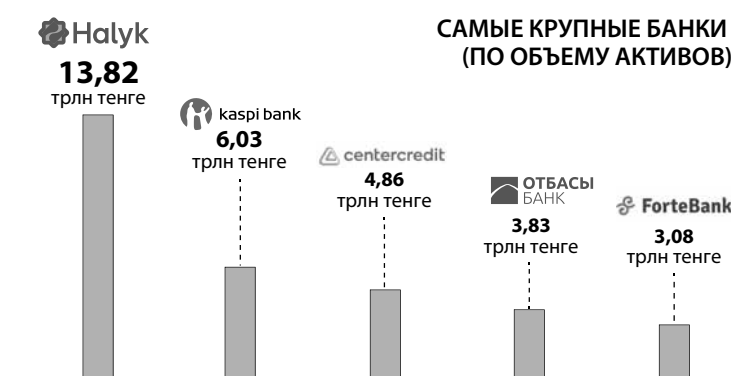
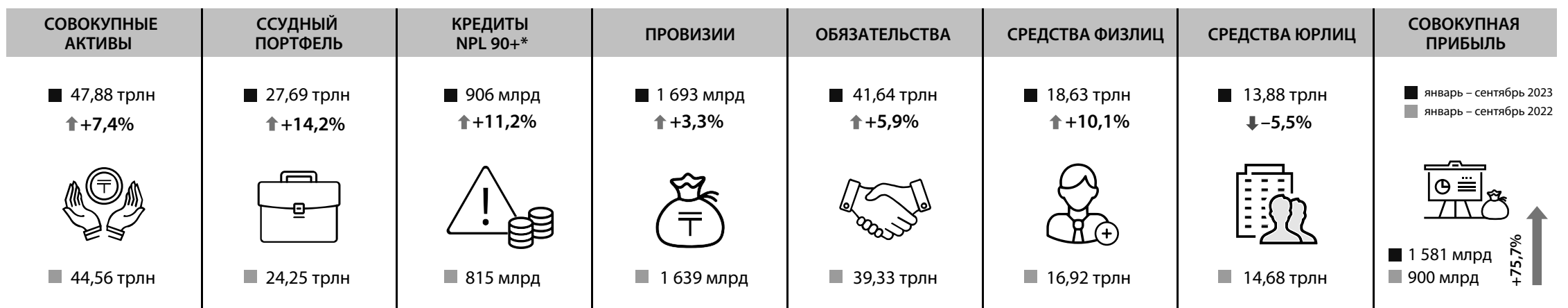
Совокупный ссудник сектора (здесь и далее – без учета обратного РЕПО) в сентябре вырос на 542 млрд тенге, или на 2,04%. Больше половины этого прироста сгенерировал Халык (+276 млрд за месяц). Его ближайшие преследователи показали следующую динамику: БЦК (+60 млрд), Kaspi (+59 млрд), Forte (+42 млрд), Отбасы (+37 млрд). Единственным игроком, чей портфель в сентябре заметно просел, стал Jusan (-50 млрд).

За период с начала года совокупный ссудник увеличился на 12,9%, или на 3,1 трлн тенге. Лидерство по наращиванию портфеля захватил Халык (+739 млрд тенге), месяцем ранее занимавший третье место в ренкинге. Соответственно, на одну строчку вниз опустились БЦК (+663 млрд) и Kaspi (+644 млрд). Снижение портфеля допустили пять игроков (Al Hilal, Bereke, ВТБ, Алтын и Сити), но во всех случаях суммы просадки выглядят ничтожными.

В разрезе заемщиков портфель розничных кредитов по итогам трех кварталов вырос на 20,2%, портфель МСБ – на 11,7%, тогда как портфель корпоративных сократился на 2%, и АРРФР в своем ежемесячном обзоре уделил особое внимание объяснению этой отрицательной динамики. По мнению регулятора, во-первых, в текущем году крупный бизнес сам снизил свои кредитные аппетиты из-за «приостановления капиталоемких и долгосрочных проектов на фоне неблагоприятных макроэкономических условий» (по всей видимости, под этой формулировкой подразумеваются рекордная инфляция, высокая базовая ставка и дорогой кредит). Во-вторых, объем плановых погашений по действующим займам вырос с 8,7 трлн тенге за 9 месяцев 2022 года до 10,8 трлн за аналогичный период 2023-го. Виной тому все та же инфляция, из-за которой порядка 80% новых займов, взятых в прошлом году, имели срочность до одного года. Наконец, в-третьих, на замедление кредитования корпоративного сектора повлияло снижение доли льготных займов по госпрограммам (с 6,8 до 5,9% от общего объема новых выданных). «Это обусловлено приостановлением с июня 2023 года одобрения заявок бизнеса на субсидирование процентных ставок ввиду полного освоения бюджетных средств, выделенных на эти цели», – констатировали в АРРФР.

### БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ, в тенге

■ 01.01.2023 ■ 01.10.2023 ↑↓ % – изменение



\* Кредиты с просрочкой платежей выше 90 дней.  
\*\* Без учета операций обратного РЕПО.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – сентябрь 2023 года), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 октября 2023 года)

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А0507М5, РК,  
г. Алматы, ул. Желтоксан, 115, 5-й этаж.  
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:  
Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:  
Максим КАЛАЧ

m.kalach@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

Редактор отдела  
«Потребительский рынок»:  
Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:  
Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела  
«Фондовый рынок»:  
Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:  
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА

Рекламно-менеджер:  
Ренат ГИМАДИНОВ

Административный директор:  
Ренат ГИМАДИНОВ

g.renat@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

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 РПИК «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



# Как микрокредитные организации развивают финтех в Казахстане

Глава группы компаний TAS GROUP, в которую входит бренд TASCREDIT, Дулат Тастекей и начальники IT-департаментов Айдын Сапашев и Еркебулан Курышбай рассказывают о развитии IT-направления в МФО.

Не секрет, что за прошедшие 10 лет Казахстан сделал огромный скачок в области IT. Отечественный финтех-сектор может стать ключевым драйвером экономики, поэтому государство уделяет большое внимание развитию IT-отрасли.

«Вы знаете, я уделяю повышенное внимание вопросам цифровизации и внедрения инноваций. Перед нами стоит стратегически важная задача – превратить Казахстан в IT-страну. Достижения в сфере цифровизации у нас имеются – мы в числе мировых лидеров по индексу развития электронного правительства и финтеха», – заявил Касым-Жомарт Токаев в своем послании народу Казахстана 1 сентября 2023 года.

Микрофинансовые организации, несмотря на меньший масштаб по сравнению с банками второго уровня, стараются не только не отставать, но и быть более гибкими и технологичными, предоставляя самые удобные и технологичные продукты потенциальному потребителю.

## Развитие финтех-услуг в Казахстане

Финтех-рынок Казахстана стал одним из самых динамичных в СНГ. Если раньше казахстанские компании переводили в цифровой формат только платежные услуги, то теперь спектр финансовых решений в IT стал намного шире, пишет, например, российский Forbes.

Финтех-компании и альтернативные финансовые игроки продолжают отвоевывать потребителей. По словам сооснователя red\_mad\_robot Central Asia Агнис Конкабаевой, к 2035 году 90% всех транзакций в Казахстане будет осуществляться с использованием онлайн-сервисов и до 30% кредитов для юридических и физических лиц будут онлайн.

Когда говорят о развитии финтех-услуг в Казахстане, в первую очередь имеют в виду расширение возможностей мобильных приложений банков второго уровня. Поэтому предлагаем рассмотреть микрофинансовую организацию в качестве

IT-стартапа на примере группы компаний TAS GROUP, в которую входит бренд TASCREDIT.

## МФО как успешный кейс развития IT-стартапа

Развитие IT-сферы в TAS GROUP зародилось с момента основания компании. И сейчас это большая группа компаний, которая интегрируется с новыми сервисами и занимается разработкой inhouse-проектов. У нас есть два больших направления – департамент информационных технологий и департамент развития проектов и процессов.

Оба этих подразделения работают над одной большой миссией компании – создавать финансовые возможности для достижения целей, используя инновационные решения. В этом направлении работают 70 инженеров и разработчиков узкой квалификации. В их задачи входит общая автоматизация, цифровизация процессов, разработка новых инновационных систем и решений в финансовой отрасли. Большая часть (80%) бизнес-процессов автоматизирована, и у нас большое количество собственных разработок и моди-



Фото предоставлено TAS GROUP

поддержки, которые помогают в быстрой работе сотрудников в любой точке наших отделений и филиалов.

их удобства в 2022 году мы инициировали разработку проекта «Личный кабинет». Это инструмент для посткредитного обслуживания

доступа к всевозможным данным для упрощения одобрения займа. Перед подключением данного сервиса мы получили аккредитацию у Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Казахстана, а также есть одобрение со стороны Оперативного центра информационной безопасности по использованию данных с согласия клиента.

В рамках третьего большого направления мы автоматизировали всю отчетность для регулятора и внутреннюю отчетность. Наша программа автоматически считывает провизию, когда другие МФО вообще не хотят разбираться с этой историей из-за сложности внутренних процессов. Мы также кастомизировали собственную систему учета и CRM для Узбекистана, исходя из норм системы учета и ведения хозяйственной части бухгалтерии Узбекистана.

Четвертое по счету, но не по значимости направление – мобильное приложение TAS ONLINE для клиентов и внутреннее приложение для менеджеров. Мы запустили этот проект в 2018 году. В начале 2024 года выйдет новая версия TAS ONLINE 2.0, которая будет дополнена всем функционалом «Личного кабинета» и интеграциями с разными сервисами для бизнеса и автовладельцев.

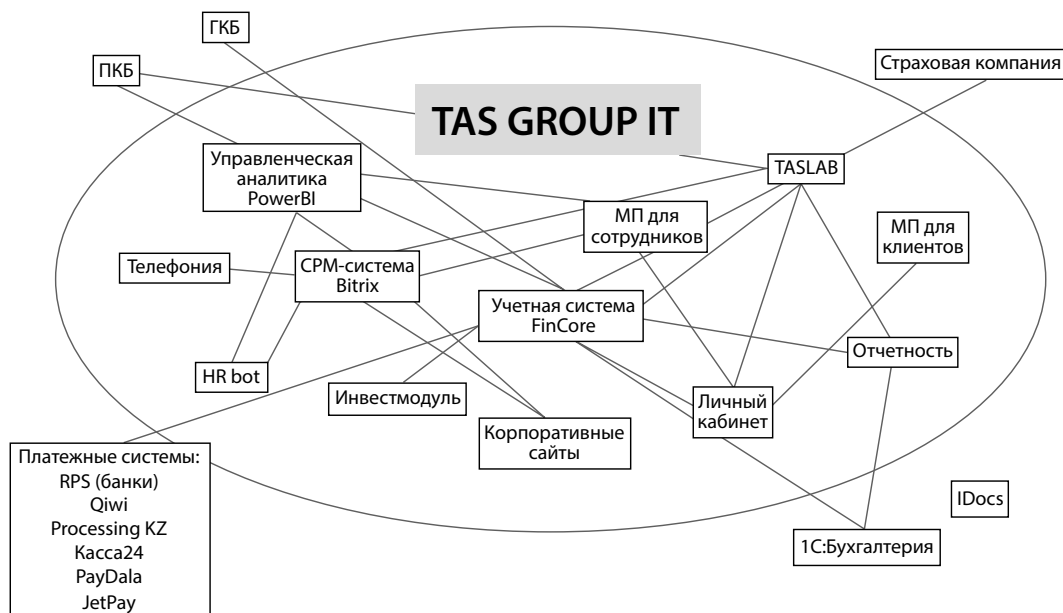
В направлении развития HR бренда мы автоматизировали процесс контроля дисциплины сотрудников. С помощью нашего

HR Bot больше не нужно заполнять лишние бумаги для того, чтобы отпроситься с работы или уйти на удаленку. Мы видим, кто опаздывает и на сколько, кто работает из офиса, кто из дома, кто сейчас в отпуске. Для мотивации сотрудников по итогам работы данные с HR bot являются решающими при принятии решения по поводу конкретного человека или отдела. Например, сотрудник, который постоянно опаздывает, не может участвовать в программе обучения в Гарварде.

Но и это не все. Параллельно мы работаем над интеграцией, техподдержкой и автоматизацией сервисов FinCore, Power BI, Bitrix, а также над мобильным приложением для оценки и коллекшена, которые автоматизировали бизнес-процессы и во многом упростили работу нашим коллегам. К тому же среди наших проектов есть сервис электронного подписания документов через QR и многие другие.

Все сервисы так или иначе связаны с учетной системой собственной разработки FinCore, которая поддерживает рост компании, предоставляя широкие возможности по линейке продуктов и основным бизнес-процессам.

За долгие годы нашей работы мы набрали большое количество шишек и работаем над обновлением и улучшением всех наших процессов. TAS GROUP продолжит свой рост и постарается стать самой технологичной и инновационной финтех-компанией в Казахстане и в мире в целом.



фикаций, которые помогают нам в принятии сложных решений, упрощении работы и создании более творческой атмосферы для внедрения новых инструментов.

В IT-направлении TAS GROUP работают бэкэнды, разработчики баз данных и фронтендчики, разработчики мобильного приложения, бизнес-аналитики, продакты, проджекты и дизайнеры. За работой всех процессов следят scrum-мастера. Спринты двухнедельные. Также у нас есть специалисты технической

Отдельно хочется отметить, что для управления бизнесом менеджмент компании использует отчетность в PowerBI, которая собирает информацию из всех наших информационных систем. Отчетность в PowerBI оперативно раскрывает всю необходимую информацию для принятия решений. Она позволяет держать руку на пульсе.

Инициация новых проектов производится по запросу бизнеса. К примеру, для большей удовлетворенности клиентов и

живания клиентов, детализации условий по залогу, где можно выводить справки, удаленную оплату, частичное или полное досрочное погашение.

В «Личном кабинете» зарегистрировано порядка четырех тысяч человек. Теперь мы ведем разработку омниканальности в браузерной и мобильной версиях.

Второе направление – TASLAB, через который мы интегрируемся с государственными сервисами для быстрого и легкого

## Откуда придет удар

### Банкиры поспорили о причинах следующего финансового кризиса

Руководители крупнейших банков на инвестиционном форуме в Гонконге разошлись во мнениях о том, откуда ждать следующего финансового кризиса. Одни опасаются геополитической неопределенности, другие настроенно смотрят на рост теневого сектора частного кредитования.

#### Альберт ФАХРУТДИНОВ

Следующий мировой финансовый кризис, скорее всего, зародится в политическом пространстве, считает глава Morgan Stanley Джеймс Горман. «Проблемы демократии в некоторых странах мира совершенно очевидны», – заявил Горман, не вдаваясь в подробности. Слова банкира прозвучали на фоне роста напряженности между США и Китаем, затягивания военных действий в Украине и угрозы перерастания конфликта Израиля с ХАМАС в большую войну на Ближнем Востоке, отмечает Reuters.

Пока что рынки устойчивы к геополитическим потрясениям, но это может измениться в любой момент, взял слово генеральный директор Deutsche Bank Кристиан Зевинг. «Мой самый большой страх заключается в том, что будет еще одна геополитическая эскалация, и рынки потеряют спокойствие – и на рынке что-то случится», – сказал банкир, добавив, что «это может произойти довольно быстро».

В свою очередь председатель совета директоров крупнейшего швейцарского банка UBS Group Колам Келлерхер выразил обеспокоенность ростом объема теневого банкинга, пишет Bloomberg.

Примерно половина мировых финансовых активов сейчас находится в «теневом секторе», подсчитал Келлерхер. Рост слабо регулируемых частных рынков после кризиса 2008 года банкир назвал «реальной причиной для беспокойства». По его мнению, именно в теневом секторе небанковского кредитования, скорее всего, случится следующий финансовый кризис.

Гендиректор частной инвестиционной компании Apollo Global Management Марк Роуэн возразил главе UBS, что ему приходилось настолько часто общаться с различными регуляторами, что он едва успевал «смыть с рук чернила для снятия отпечатков пальцев», приводит слова финансиста Financial Times. Исполнительный директор Goldman Sachs Дэвид Соломон пошутил в ответ, что если бы Роуэн был банкиром, чернил на его пальцах было бы больше.

Напомним, глобальных финансовых кризисов мир не видел уже 15 лет, с тех пор как в сентябре 2008 года ипотечный кризис в США привел к краху инвестбанка Lehman Brothers и все закончилось сильнейшей за 70 лет глобальной рецессией.

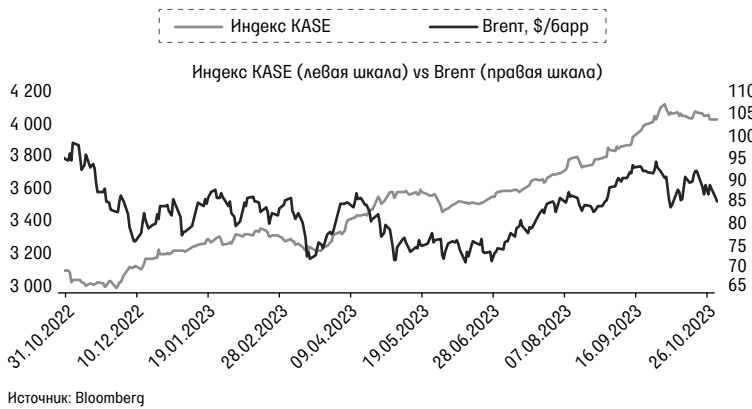
В марте 2023 года в США рухнул Silicon Valley Bank – банк, ориентированный на работу со стартапами. Его крах стал вторым по величине в истории США и спровоцировал череду банкротств более мелких банков. На грани банкротства также оказался старейший банк Швейцарии Credit Suisse. Проведенная швейцарским правительством и нацбанком страны операция по спасению банка позволила избежать его ликвидации, но он оказался поглощен более крупным конкурентом – UBS.



Фото: pexels/katolyna/grabowska

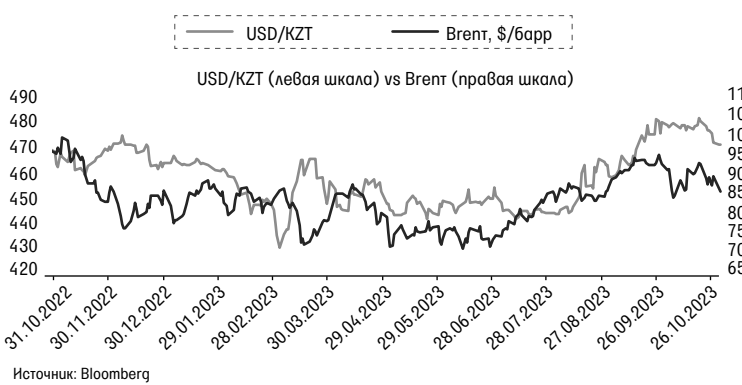
# ИНВЕСТИЦИИ

**Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent**  
ноябрь 2022 – октябрь 2023



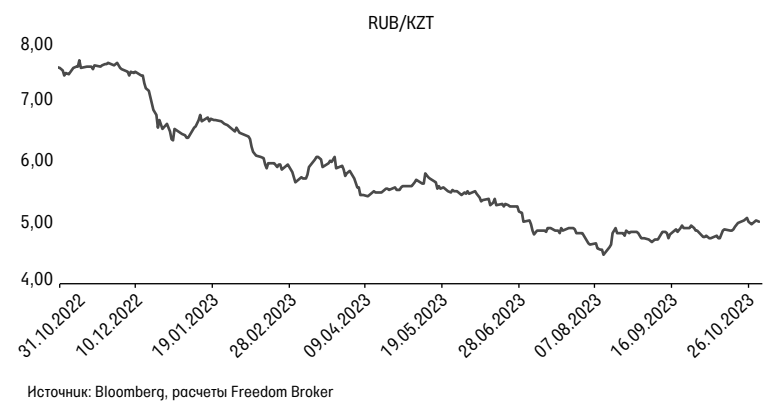
Источник: Bloomberg

**Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге**  
ноябрь 2022 – октябрь 2023



Источник: Bloomberg

**Динамика пары рубль/тенге**  
ноябрь 2022 – октябрь 2023



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Broker

# Макрообзор: ставки, курсы, акции

## Октябрь, 2023

**Ансар АБУЕВ,**  
инвестиционный аналитик  
Freedom Finance Global

**Данияр ОРАЗБАЕВ,**  
инвестиционный аналитик  
Freedom Finance Global

### Индекс KASE следует за нефтью

В октябре цены на нефть упали более чем на 7% после четырех месяцев роста подряд. К концу октября цена нефти сорта Brent достигла \$85,6 за баррель. В течение месяца цена менялась волнообразно. 4 октября нефть упала на 5,6% (это самое сильное дневное снижение цены с июля 2022 года). В этот день вышли данные по производству бензина в США, объем которого на неделе упал до 8 млн баррелей в сутки, что стало самым низким значением с начала 2023 года. Крек-спред (маржа нефтепереработчиков) также упал до самых низких значений за полтора года, что одновременно указывает на рост складских запасов нефти и снижение спроса на бензин. Начало наземных операций в секторе Газа стало триггером восстановления: 13 октября цена резко поднялась на 5,4% (лучший торговый день более чем за полгода). В начале третьей декады цены опять пошли вниз, и вновь на опасениях по слабому спросу. В Европе данные по бизнес-активности (PMI) оказались очень слабыми, ряд показателей даже стал основой для мнения, что в Германии рецессия уже идет полным ходом. В конце октября цены еще немного опустились после некоторого роста нефтедобычи в США, Нигерии и Анголе.

Индекс KASE в унисон с нефтью снизился после четырех месяцев роста подряд. Тем не менее темпы снижения оказались значительно меньше и составили 1,7%. Основными виновниками стали акции «Казатомпрома» и «Казатомгаза», потерявшие 6,1 и 5,7% соответственно. Акции «КазМунайГаза» в минусе (-3,9%) на фоне снижения цен на нефть, также по итогам октября упали акции Kaspi.kz и Kcell на 2,4–2,6%.

Падение «Казатомгаза» было обусловлено дивидендной отсечкой. На внеочередном собрании акционеров 27 октября были утверждены дивиденды в размере 3038,36 тенге на акцию по итогам 2022 года. Снижение акций «Казатомпрома» произошло после рекордного и почти безостановочного роста котировок в сентябре. Хотя цены на уран и выросли на 2%, урановые акции почувствовали давление и ушли в небольшой минус. В целом же падение «Казатомпрома» скорее можно назвать технической коррекцией.

Лидером месяца среди акций индекса KASE стал БИЦ, который вырос в цене на 14,4% без особых на то новостей. В октябре банк поддержали бумаги «КазТрансОйла» и KEGOC, которые выросли на 4 и 2,7% соответственно.

### Восстановление тенге в октябре

Национальная валюта по итогам октября показала восстановление на 2%, достигнув отметки 468,5 тенге за \$1. После резкого роста доллара в сентябре курс стабилизировался в течение первых двух декад октября. 19 октября была достигнута самая высокая с сентября 2022 года цена закрытия на уровне 479,7 тенге за \$1. Но затем валютная пара резко устремилась вниз и продолжила снижение в начале ноября. В октябре Нацбанк продал из Национального фонда чуть больше \$1,5 млрд тенге для трансфертов в госбюджет. Этот объем стал рекордным за всю

историю публикации подобной статистики. Доля продаж валюты составила 47% от всего объема торгов, что также является новым рекордом (в сентябре этот показатель достигал 34%, а среднемесячный показатель – 17%). Кроме того, Нацбанк выкупил \$132 млн для увеличения валютной доли ЕНПФ, что на \$68 млн меньше, чем было в сентябре. Нацбанк также купил \$70 млн для Казахстанского фонда гарантирования депозитов. Таким образом, нетто-продажи валюты составили \$1,31 млрд, что на 46% больше результата сентября и тоже является новым рекордом за историю наблюдений.

В ноябре Национальный банк планирует немного снизить объем продаж валюты из Нацфонда – до \$1,3–1,4 млрд. К тому же Нацбанк частично увеличил прогнозы по покупке валюты для ЕНПФ (с \$100–150 до \$150–200 млн). Для КФГД прогнозы покупки валюты остались прежними. Учитывая некоторое восстановление тенге в конце октября, Нацбанк, вероятнее всего, решил осторожно снизить нетто-продажи валюты, держа в уме возможность повторения волатильности сентября на валютном рынке.

В октябре российский рубль сумел укрепиться после восьми месяцев снижения подряд. Валютная пара доллар/рубль снизилась на 4,7% несмотря на то, что в начале октября курс поднимался выше 100 рублей за \$1. Тренд сменился после того, как президентом РФ был подписан указ об обязательной продаже валютной выручки экспортерами в течение следующих шести месяцев. Ближе к концу месяца динамика курса, вероятнее всего, определялась ожиданиями по изменению ключевой ставки. В итоге ставка была повышена с 13 до 15%, а на фоне укрепления рубля в октябре кросс-курс рубль/тенге вырос на 3,1%, достигнув 5 тенге за 1 рубль. Тем самым пара рубль/тенге

### Денежно-кредитная политика

6 октября Национальный банк Казахстана провел очередное заседание по базовой ставке, на котором было принято решение о ее снижении на 50 базисных пунктов, до 16%. Настолько резко ставку снизили впервые с июля 2020 года. В своем пресс-релизе Нацбанк говорит о ритмичном замедлении годовой инфляции и сокращении внешнего инфляционного давления на фоне упавших мировых цен на продовольствие и жесткой монетарной политики зарубежных центробанков. С другой стороны, регулятор отмечает следующие внутренние проинфляционные факторы: высокие инфляционные ожидания, фискальное стимулирование и устойчивый внутренний спрос. Упомянуты также риск вторичного повышения цен из-за увеличения регулируемых цен (вероятнее всего, речь идет о подорожавших тарифах на коммунальные услуги и ценах на бензин). До конца года осталось одно заседание – 24 ноября. Нацбанк четко указывает, что до конца года возможности по снижению ставки ограничены и будут рассматриваться при условии снижения годовой инфляции до однозначного уровня. Учитывая, что 24 ноября регулятор не будет иметь фактических данных по инфляции за ноябрь, возможно, решение будет приниматься на основе прогноза, так как годовая инфляция очень близка к границе в 10%.

В России 27 октября Центральный банк провел очередное заседание по ключевой ставке, на котором и четвертый раз подряд было принято решение повысить ставку. Она была увеличена с 13 до 15%, что является новым максимумом с марта 2015 года, если не учитывать аномальное повышение ставки после начала военного конфликта в Украине. На этот раз Центробанк отмечает, что инфляционное давление

15,85%, что заметно ниже базовой ставки в 16%. Последний раз столь сильное отклонение наблюдалось 28 февраля 2022 года, когда при ставке 13,5% доходность месячных нот составила 13,24%. А ставка РЕПО TONIA упала с 17,14% в конце сентября до 16,79% в конце октября, хотя в моменте опускалась до 15,19%.

На локальном облигационном рынке России доходность ОФЗ снова повысилась после повышения ключевой ставки. Рост доходности произошел по всей длине кривой, но заметнее всего повысилась доходность по длинным бумагам. По 10-летним доходность выросла с 11,93 до 12,5%, по 30-летним – с 11,88 до 12,66%. По коротким бумагам ситуация сложилась следующим образом: доходность однолетних облигаций выросла с 12,57 до 12,95%, пятилетних – с 12,08 до 12,48%. Кривая второй месяц продолжает оставаться инверсной, то есть доходность коротких бумаг выше, чем доходность длинных.

### Октябрьская инфляция оказалась в пределах нормальных значений

Месячная инфляция в октябре составила 0,7% м/м, что на 10 б. п. выше результата сентября, но равно августовскому показателю и, что самое главное, в пределах среднего октябрьского показателя за 2019–2021 годы. В 2019–2020 годах в октябре месячная инфляция достигала 0,6%, а в 2021 году – 0,7%. Тем самым во второй раз за этот год (аналогичный случай был в мае) месячная инфляция оказалась в пределах средних показателей прошлых лет. Летом и в сентябре, несмотря на падение месячной инфляции до 0,6–0,8%, показатель оставался заметно выше исторических. Годовая инфляция в итоге упала до 10,8% и уже точно достигнет однозначных значений по итогам 2023 года, что может подвинуть Нацбанк снизить ставку еще раз в этом году. В годовом пересчете инфляция продолжает оставаться на уровне 7,2% на основе данных последнего полугодия. Если показатели ноября и декабря также окажутся вблизи исторических значений, то вероятность снижения инфляции до 5,5–6% к сентябрю 2024 года резко возрастает.

### Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в октябре состоялось лишь семь размещений на общую сумму почти 168 млрд тенге, что на 3,7% больше результата сентября. Средневзвешенный спрос на предложение снизился с 288 до 260%. В целом последние два месяца оказались довольно пассивными в плане объемов размещения. В январе – августе средний месячный объем достигал 581 млрд тенге, что почти в 3,5 раза выше показателей сентября и октября. В прошлогоднем октябре объем размещения оказался более чем в 2 раза выше, чем в этом году. Доходность в целом изменилась незначительно. Так, по однолетним бумагам доходность упала с 14,02% в сентябре до 14% в октябре, по трехлетним можно увидеть снижение с 13,64 до 13,6%, по шестилетним снижение также составило 4 базисных пункта. Получается, что рынок раньше закладывал снижение базовой ставки в октябре, и это событие не стало для него большим сюрпризом. Но на усредненном графике кривой доходности размещений можно увидеть увеличение доходности по более коротким бумагам в

октябре. Нужно также понимать, что объемы и количество размещений в октябре и сентябре оказались очень низкими, что могло несколько исказить график.

### Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в октябре состоялось лишь три размещения, которые пришлись на Казахстанский фонд устойчивости (КФУ). Общий объем размещений КФУ составил 10 млрд тенге, что на 73% меньше результата сентября. Однако это не остановило участников рынка, средневзвешенный спрос к предложению продолжил расти – с 259 до 658%. Все три размещения прошли по 51-му выпуску, который будет погашен 18 августа 2024 года. В итоге доходность с каждым размещением снижалась: 14,85; 14,79 и 14,75%. Ранее, когда 18 августа размещался данный выпуск, доходность составляла 15,07%. В целом снижение доходности, наверное, можно объяснить сокращением срока. Большую часть (свыше 90%) предложенных бумаг выкупили банки.

### Акции программы «Народное IPO», включая «Казатомпром», Kaspi.kz и KMG

В октябре ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже упали на 8,3% после рекордного сентябрьского роста на 42,9%. Цена одной расписки к концу месяца достигла \$40,5, а на KASE – 18 398 тенге (-5,7%) за акцию. Снижение скорее было обусловлено обычной коррекцией, учитывая, что цены в сентябре росли практически без остановок. На это также указывает и небольшой рост цен на оксид урана в октябре в размере 2%. Урановый сектор в лице ETF URA упал лишь на 0,74%.

В производственном отчете, опубликованном уже 1 ноября, сообщается, что производство оксида урана снизилось на 2,5% г/г, а объем реализации компании уменьшился на 9,3% г/г. Но это снижение, по всей видимости, обусловлено сдвинутыми графиками поставок, так как компания повысила итоговые прогнозы на 2023 год. Прогнозы объемов продаж компаний повышены на 150 тонн, консолидированные продажи – на 500 тонн, а выручка – на 100 млрд тенге относительно прогноза, озвученного квартал назад. Компания провела ВОСА, на котором утвердила крупную сделку по продаже концентрата урана китайской компании State Nuclear Uranium Resource Development Company Ltd. Еще одной важной новостью стал экспорт партии тепловыделяющих сборок для китайских АЭС в размере 30 тонн низкообогащенного урана.

Акции «КазТрансОйла» в октябре выросли на 4%. В конце месяца цена достигла 864,9 тенге за акцию. Октябрь казался для бумаг нацкомпании спокойным, пока 11 октября акции резко не поднялись в цене на 11%. При этом диапазон цен в этот день был очень широким: 737–950 тенге. Дневной объем в 559 млн тенге оказался наивысшим показателем с января 2022 года. В этот день компания заявила, что экспорт казахстанской нефти через порт Актау за девять месяцев 2023 года вырос на 53% г/г, составив 2,5 млн тонн. Тем не менее, по нашему мнению, данная новость, вероятно все-таки переоценена, так как доля

данного направления в доходах компании невысока. В итоге цена медленно опустилась более чем на 8% к концу октября.

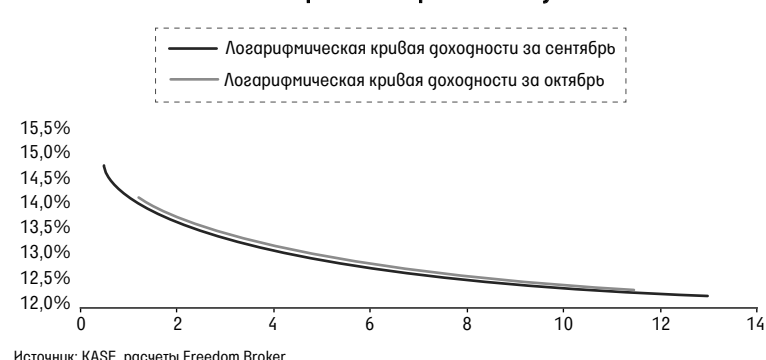
Опубликован производственный отчет компании за III квартал 2023 года. Транспортировка нефти отдельно по системам КТО выросла на 10,1% г/г, но вот по главному экспортному нефтепроводу Атырау – Самара наблюдается снижение на 2,2% г/г. Отдельный грузооборот нефти упал на 3,6% г/г и 2,2% к/к, на внутренний рынок компания поставила на 4,7% меньше нефти, чем в прошлом году. Компания также представила несколько интересных результатов, связанных с операционной деятельностью. Важнейшей новостью, наверное, является начало ежемесячного экспорта не менее 80 тыс. тонн нефти по нефтепроводу Атырау – Самара с месторождения Кашаган в течение осени и зимы. Это позволит компании увеличить переработку нефти по своему главному нефтепроводу как минимум на 10% в течение этого периода.

Акции KEGOC в октябре выросли на 2,7%. Месяц закрылся на уровне 1530 тенге и прошел без особых новостей. Ранее компания объявила о дополнительном размещении акций, которое завершилось 2 ноября. В итоге спрос превысил предложение в 1,5 раза. Отметим, что производство электроэнергии в Казахстане за январь – сентябрь составило 83,2 млрд кВт•ч (+0,4% г/г), а отдельно за сентябрь – 8,3 млрд кВт•ч (-3% г/г).

ГДР Kaspi.kz второй месяц подряд упали в цене, на этот раз на 6,6%, закрыв октябрь на уровне \$90,4. На KASE цена акций упала лишь на 2,6%, что увеличило премию акций к ГДР до 6%. Самой важной новостью месяца стал выход финансового отчета по итогам III квартала. Процентные доходы компании в III квартале 2023 года составили 217 млрд тенге, увеличившись на 42% г/г и 8,5% к/к. Чистая сумма комиссионных и транзакционных доходов выросла на 46% г/г и 17% к/к. Квартальная чистая прибыль Kaspi.kz составила рекордные 233 млрд тенге (+40% г/г и +17,5% к/к). Объем доходных транзакций в сегменте Payments вырос на 43% г/г и 15% к/к, что чуть выше прогноза руководства на 2023 год – «около 40%». Суммарная стоимость проданных товаров в сегменте Marketplace выросла на 49% г/г и 40% к/к. За три квартала 2023 года годовой рост составил 52%, что намного выше прогноза руководства на 2023 год. А сегмент Fintech показал рост по объему выданных кредитов на 38% г/г и 29% к/к. Kaspi.kz за 27 дней октября выкупил собственные ГДР на общую сумму \$9,1 млн.

В октябре акции «КазМунайГаза» упали в цене на 3,9%, закрыв месяц на уровне 11 400 тенге. Вероятнее всего, фактором снижения стали цены на нефть, которые сократились более чем на 7% в этом месяце. Важнейшей новостью месяца стал выход производственного отчета за III квартал 2023 года. В целом квартальная добыча нефти увеличилась на 7% г/г, но снизилась на 4% к/к. Годовой рост по большей части объясняется двукратным увеличением доли КМГ в проекте Кашаган. Нефтедобыча на операционных активах снизилась на 7% г/г и 3% к/к. Основное снижение пришлось на «Озенмунайгаз», где квартальная нефтедобыча упала на 12% г/г и 6% к/к. Отметим, что рейтинг ESG компании по версии Sustainalytics поднялся с 28,5 до 32,3 балла по итогам 2022 года. Однако в рейтинге нефтегазовых компаний КМГ упал с 18-го до 40-го места.

### Кривые доходности размещений гособлигаций сентября и октября 2023 года



Источник: KASE, расчеты Freedom Broker

стабилизировалась в локальном диапазоне 4,7–5 тенге.

Индекс доллара вырос на 0,42% по итогам месяца, достигнув отметки 106,72 пункта. В начале октября индекс достигал 107,35 пункта, после чего наконец остановился в росте, который продолжался с середины июля. В начале ноября индекс резко снизился до 105 пунктов и, вероятнее всего, пойдет несколько ниже, тем самым существенно уменьшив давление на валюты развивающихся стран. В начале ноября ФРС и Банк Англии сохранили ставку на прежнем уровне 5,5 и 5,25% соответственно. На заседании, которое прошло 26 октября, ЕЦБ тоже сохранил ставку на уровне 4,5% после десяти повышений подряд. ЕЦБ отмечает, что пока рано говорить о скором снижении ставки, и сохраняет прогнозы, которые включают в себя возможность увеличения ставки в будущем. ФРС же придержала ставку, чтобы посмотреть на дальнейшую динамику цен и занятости к следующему заседанию в середине декабря.

усилилось и складывается выше ожиданий. Факторами этого являются устойчивое увеличение внутреннего спроса, опережающее предложение, высокие темпы кредитования и более медленное снижение фискального стимула, чем ожидалось ранее. ЦБ вновь отмечает, что возвращение инфляции к 4% и ее стабилизация предполагают «продолжительный период поддержания жестких денежно-кредитных условий». Согласно новому прогнозу ЦБ, инфляция сложится в районе 7–7,5% к концу 2023 года (прежний прогноз: 6–7%) и с учетом текущей политики снизится до 4–4,5% в 2024 году (прежний прогноз: 4%).

На долгом рынке Казахстана в октябре доходность при размещении практически не изменилась, несмотря на снижение базовой ставки, что, вероятно, указывает на реализовавшиеся ожидания участников рынка. На фоне падения базовой ставки последний аукцион по месячным нотам Национального банка прошел с доходностью в





## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

# Самокаты докатились до регионов

## Кикшеринга нет лишь в двух из 17 областных центров Казахстана

&gt; стр. 1

В компании не исключают дальнейшего расширения за пределы региональных центров. «Если говорить про Казахстан, то мы вышли почти во все города с населением более 100 тыс. человек. У нас пока нет опыта работы в городах меньшего размера, но мы верим, что и в них будет достаточный спрос, что делает бизнес рентабельным, тем более, что мы видим подобный опыт в соседних странах», – говорит Алибеков.

Основной конкурент Jet в регионах – российская шеринговая платформа BusyFly. Она объединяет каршеринг, байкшеринг, но более широко известна именно кикшерингом. BusyFly – это IT-платформа, которая в первую очередь предоставляет «начинку», то есть программное обеспечение (ПО) для проката самокатов. По такому принципу компания работает с несколькими десятками кикшеринговых брендов, использующих их «мозги».

Казахстанским франчайзи BusyFly, помимо ПО, предоставляет еще и собственный бренд. Под ним работают два партнера. Один в семи городах – Таразе, Актобе, Атырау, Кызылорде, Туркестане, Уральске и Шымкенте. Второй – только в Кокшетау. На вопрос об общем количестве самокатов ни франчайзи, ни головной офис не ответили. Отметим, что при тестировании этого сервиса в Таразе журналист «Курсива» без труда нашел ближайший самокат. Самокаты широко представлены на улицах города, и жители активно ими пользуются.

### Возьмем ценой

Одна из причин спроса на BusyFly в регионах может быть связана с демократичной ценой проката. Стоимость одной минуты поездки – 20 тенге (при максимальной скорости в 15 км/ч). В режиме «драйв» (самокат сможет разогнаться до 20 км/ч) оплата составит 25 тенге в минуту. Самый дорогой тариф – «спорт» – 30 тенге в минуту. Во всех трех случаях пользователь заплатит только за потраченные минуты, без учета первоначального взноса на старт поездки. Для сравнения – в Jet прокат в среднем стоит 35 тенге в минуту плюс 100 тенге за старт поездки.

Если говорить о качестве поездки, то BusyFly значительно уступает Jet. И в том, и другом сервисе есть модели Ninebot Max G30. Но, в отличие от BusyFly, Jet предлагает и другие самокаты – Ninebot Max plus и Okai ES 400. Эти модели тяжелее, чем Ninebot Max G30, но у них лучше амортизация и трясет при езде значительно меньше. А это далеко не последний фактор выбора, особенно когда речь идет о поездках в городах не с самой лучшей инфраструктурой.

Несмотря на разницу в ценовом подходе, оба сервиса заявляют о быстрой окупаемости проката в региональных городах. В BusyFly называют сроки от двух месяцев, в компании Jet говорят, что отбить деньги можно в течение первого сезона.

В белорусском кикшеринге Eleven работу в регионах Казахстана считают

нерентабельной. Хотя аренда самоката Eleven обойдется клиенту дороже, чем BusyFly и Jet. Стоимость белорусского сервиса в Алматы – 44 тенге за минуту плюс 100 тенге за старт поездки. «Конечно, мы транспортная компания, но мы частная компания, и в первую очередь оказываем услуги и ставим себе бизнес-цели. Наш сервис должен приносить прибыль. Для того, чтобы иметь сервис в других городах, нужно иметь там парк, команду обслуживания, это большие затраты. И по нашему опыту рентабельной для нас является работа только в городах-миллионниках. В маленьких городах при всем желании мы просто не можем запустить сервис из-за его окупаемости, а также из-за отсутствия нужного количества нашей аудитории и инфраструктуры», – объясняет Евгений Орлова, менеджер по маркетингу в компании Eleven.

Сейчас этот сервис представлен только в Алматы, Астана – в планах. Но точный срок выхода туда «Курсиву» не назвали. У другого крупного игрока на алматинском рынке – российско-

го Whoosh – также нет намерений заходить в регионы. «Расширение географии на данный момент не является первоочередной задачей для нас. В приоритете компании – безопасность, развитие образовательных проектов и повышение знаний ПДД среди пользователей кикшеринга. На данный момент сервис работает в Астане и Алматы. Whoosh сфокусирован на повышении уровня доступности, развитии качества продукта и культуры вождения в данных городах Казахстана», – сообщили в компании. На фоне недавно принятых поправок в закон «О дорожном движении» компания вложила в пилотный проект в Алматы, в рамках которого были выпущены самокаты, оборудованные шлемами. Сколько на это было затрачено, в компании не разгласили.

### Об особенностях регионального кикшеринга

«Мы столкнулись с тем, что после принятия «закона о самокатах» в разных регионах наблюдается неодинаковый

эффект. То есть происходят вольные трактовки на местах, когда сотрудники полиции штрафуют за отсутствие шлема на тротуаре или велодорожке, хотя в этом нет никакого нарушения», – делится опытом Алибеков. «Озвучивалось, что принятие закона приведет к толчку для развития отрасли, но в регионах как не было ответственного за строительство велодорожек управления, так и нет, а запрос со стороны жителей есть. Появятся ли они в ближайшее время – большой вопрос, но без подготовки инфраструктуры развитие будет не таким быстрым», – добавляет он.

Слабая инфраструктура – еще одна причина, из-за которой игроки неохотно идут в регионы. «Для нашего сервиса очень важна специальная городская инфраструктура: много велодорожек и мест для поездок, распределенных по всему городу. Места для парковки, хороший интернет для работы приложения. И, конечно же, мы опираемся на наличие нашей целевой аудитории. Наш пользователь – легкий на подъем человек, который много путешествует

и легко обращается с приложениями и разными онлайн-платежами. В 70% случаев это молодежь. Алматы во всех этих планах идеально подходит. Здесь много университетов, сам город достаточно демократичный, что также отвечает духу кикшеринга», – говорит Евгений Орлова.

Специфичный фактор для кикшеринговых компаний, которые работают в регионах – погодные условия. Сезон проката самокатов заканчивается с приходом минусовой температуры, и случается это в областях не одновременно. Например, в ноябре прокат в Павлодаре уже закрыт, а в Таразе все еще действует. «Но при этом в южных городах с более длинным сезоном может быть слишком жарко в некоторые летние недели, что тоже влияет на спрос», – говорит Алибеков.

Он отмечает, что регионы отличаются между собой климатом, привычками жителей, развитием инфраструктуры и общественного транспорта, однако в глобальной картине показатели между собой разнятся незначительно.



Фото: Илья Ким

### Объявления

● ТОО «ВАЛЮТАЛОМБАРД», БИН 120540018544, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бокейханова, д. 508. Тел. +7 707 466 60 36.

● ТОО «Султангали», БИН 170840035094, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 8, д. 72а, кв. 8. Тел. +7 701 203 37 28.

● ТОО «OPEN-EVA», БИН 160840022566, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Куйши Дина, д. 46/2. Тел. +7 701 514 99 55.

4. ТОО «EUROINVEST LTD», БИН 231040031584, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Косшы, мкр. Лесная поляна, д. 11, кв. 7а. Тел. +7 705 229 51 99.

● ТОО «Детский центр «Улыбка», БИН 161040022986, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Уалиханова, д. 9/1, ВП-1. Тел. +7 776 474 83 22.

● ТОО «ТехЛаб», БИН 230740033906, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, д. 21, кв. 96.

7. ТОО «AgroTrade Ulan», БИН 220440004666, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кабанбай батыра, д. 60/17, кв. 41. Тел. +7 775 313 07 03.

● ТОО «СТИ», БИН 190740002127, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Пушкина, д. 25/1. Тел. +7 747 474 83 68.

● ТОО «Тулпар и Ко», БИН 170740019841, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления

по адресу: Целиноградский р/н, с. Софиевка, ул. Богенбая, д. 56. Тел. +7 707 271 34 36.

● ТОО «Ross-Trade KZ» («Росс-Трейд КЗ»), БИН 111140009140, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Мустафина, д. 2а. Тел. +7 775 774 54 77.

● ТОО «Global Luxe Consulting», БИН 150340013705, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, оф. 165. Тел. +7 707 816 60 33.

● ТОО «Алтын Жер», БИН 160440002785, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, оф. 165. Тел. +7 707 816 60 33.

● ТОО «New Generation\_2023», БИН 230240003216, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бокейхана, д. 11а, кв. 51. Тел. +7 701 220 29 29.

● ТОО «QQnder», БИН 130840007676, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мауленова, д. 85, кв. 79. Тел. +7 702 466 37 67.

● ТОО «Ақжол АЕ», БИН 130340010539, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Жубанова, д. 6, кв. 8. Тел. +7 776 121 83 01.

● ТОО «Oyulan Academy», БИН 180740010522, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Брусиловского, д. 249, кв. 68. Тел. +7 706 608 22 88.

● ТОО «Тыва», БИН 220740016422, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Достык, д. 5, кв. 167. Тел. +7 747 831 24 31.

● ТОО «Darzhaa (Даржаа)», БИН 220840036827, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 2/2. Тел. +7 747 898 07 24.

● ТОО «ISMUS KZ», БИН 220440018071, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконур, ул. Уалиханова, д. 5, кв. 69. Тел. +7 777 771 11 95.

● ТОО «Ломбард Сәттілік», БИН 150440005916, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Биржан Сала, д. 7. Тел. +7 701 146 79 68.

● ТОО «ATON Logistics», БИН 230640023334, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мустафина, д. 21/6, кв. 12. Тел. +7 778 346 33 97.

● ТОО «Стройтех», БИН 210840021024, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, ул. Семитавская, д. 85.

● ТОО «NAZYKESH», БИН 220340008299, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Тлендиева, д. 36, кв. 350. Тел. +7 777 305 64 63.

● ТОО «Акку Med», БИН 200740019017, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таусамалы, ул. Грозды, д. 151. Тел. +7 701 987 14 35.

● ТОО «ADAL DK», БИН 180940012962, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мустафина, д. 21/6, кв. 193. Тел. +7 701 952 09 65.

● ТОО «КТМ Контракт», БИН 221240043563, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления

по адресу: г. Алматы, ул. Халиуллина, д. 196/1, кв. 30. Тел. +7 705 702 41 41.

● ТОО «Меруерт алқа», БИН 140540002725, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Костанай, ул. Орджоникидзе, д. 25. Тел. +7 702 798 37 96.

● ТОО «SIENEI partners», БИН 210240002968, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мухамедханова, д. 15, кв. 228. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «ISL MARKET», БИН 170940032678, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Балхаш, мкр. Кошкарбаева, д. 4, кв. 73. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Достык Капитал», БИН 141040005441, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ескелди батыра, д. 10. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Парем», БИН 180140034072, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-1, д. 6, кв. 73. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Joker Company», БИН 200240009241, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Улы Дала, д. 7а, кв. 4. Тел. +7 701 526 11 29.

● ТОО «IS Company», БИН 210140021584, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кабанбай батыра, д. 58б, корпус 2, кв. 129. Тел. +7 705 870 57 89.



Спрос на инвестиционную недвижимость и восстановление туризма повышают интерес казахстанцев к арендному бизнесу. Вслед за пионером рынка – астанинским апарт-отелем Ye's в Алматы появятся сразу три апарт-проекта почти на тысячу номеров.

Наталья КАЧАЛОВА

«Вот представьте, номер стандарт сдается по 35 тыс. тенге за сутки. Минимальная загрузка – 18 суток в месяц (60%). На самом деле этот показатель в отелях Алматы более 84%. Это 630 тыс. тенге ежемесячно, из которых 30% пойдут управляющей компании. Итого собственник будет получать 441 тыс. тенге в месяц. Это супервыгодно и суперактуально», – уверен Дмитрий Лактюшин, руководитель и соучредитель ТОО «The Ultimate Visionary Group», компании, которая взялась за возведение в Алматы сети апарт-отелей.

The Ultimate Visionary Group – новичок в девелопменте. Сам Лактюшин признается, что Parkside Living его первый строительный проект. Для другого учредителя компании – холдинга «ТАН Медиа Групп», принадлежащего семье медиамагната Арманжана Байгасова (издатель Forbes Kazakhstan, №24 в рейтинге влиятельных, №49 в рейтинге богатейших в рейтинге 2023 Forbes.kz), девелопмент тоже не является профильным бизнесом.

Несмотря на скромный девелоперский бэкграунд, планы у бизнес-партнеров весьма обширные. В течение следующих 20 лет компания, по словам Лактюшина, намерена построить более 250 апарт-отелей по всему миру. Первое трио – апартаменты «серебряного», «бронзового» и «золотого» уровня – девелопер планирует возвести в Медеуском (Parkside Living ниже ЦПКИО, 360 номеров), Алмалинском (рядом с MEGA Park, 340 номеров) и Бостандыкском районах Алматы.



Строящийся Parkside Living в Алматы.

Фото: Илья Ким

## Рынок апарт-отелей в Казахстане расширяется

### Оцениваем потенциальный доход и риски

застройки в мегаполисах из-за отсутствия инженерно-коммунальной инфраструктуры. Кроме того, этот формат недвижимости сохраняет и даже наращивает инвестиционную привлекательность для соотечественников.

В результате недостатка в клиентах у инициаторов строительства апарт-отелей в Казахстане не возникло, а цена лотов стала активно расти.

Так, в Ye's Astana покупателю из «Курсива» предложили лишь лоты на перепродажу (от пер-

инвестор получит 80% от дохода. При этом нести риск простоя номера будет сам инвестор, он же вне зависимости от наличия клиентов должен ежемесячно оплачивать эксплуатационные и коммунальные расходы (около 10%), а также налоги (12% для физлиц). Прибыль по программе Max Profit зависит от выбора стратегии. При сдаче апартаментов в долгосрочную аренду управляющая компания обещает среднемесячный доход около 290 тыс. тенге, при краткосрочной

месяц при заполняемости 110% (в ситуации, когда клиент останавливается на несколько часов, а фактически оплачивает сутки проживания). С учетом комиссии управляющей компании 30% прогнозируемые ежемесячные доходы собственника составят 441–808,5 тыс. тенге.

При заявленной стоимости стандартных апартаментов 30,4 млн входной порог в инвестиционный бизнес Parkside Living составляет лишь половину от этой суммы – 15,2 млн тенге. На

живать о том, что ваш телевизор поломан или у вас украли утюг», – объясняет Дмитрий Лактюшин.

При всей привлекательности цифр инициатор проекта не упоминает о налогах, которые придется уплачивать собственнику из своих доходов. Кроме того, частный инвестор становится владельцем пая на условиях инвестиционного договора, а не договора долевого участия в строительстве (как в случае строительства жилья) со всеми вытекающими рисками недо-

ством, так как арендный бизнес ориентируется в первую очередь на туристов и бизнес-клиентов.

«Контингент разный. Это туристы (как из других стран, так и из РК), бизнес-туристы, командированные», – говорят в Ye's Astana.

«Есть тенденция переезда в Алматы крупных международных сетей, компаний, представительств. Мы уже получаем запросы по размещению из-за рубежа», – добавляет Лактюшин.



Фото: Аскар Ахметуллин



Фото: Booking.com/Yes Astana/Апартаменты класса «Стандарт»

Апарт-отели The Ultimate Visionary Group – первый подобный проект в Алматы, но не первый в Казахстане. В 2019 году комплекс сервисных апартаментов под брендом российской сети апарт-отелей Ye's (части группы компаний «Пионер») был запущен в Астане.

#### Мультипликатор роста

Апарт-отели – одна из самых доступных и понятных для частных инвесторов разновидностей коммерческой недвижимости. Для собственника это обладание недвижимым активом, сопоставимое по стоимости с приобретением квартиры. При правильном выборе управляющей компании такая собственность может принести владельцу ежемесячный рентный доход, избавляя его от необходимости поиска арендаторов и обслуживания жилья.

К примеру, минимальный входной порог для инвесторов в проект Ye's Astana в мае 2020 года составлял 18 млн тенге с гарантированной доходностью 21,6% на три года.

В 2020–2023 годах спрос на апарт-отели со стороны казахстанцев подстегнуло сразу несколько факторов: рост внутреннего и восстановление въездного туризма, повлекшие дефицит номерного фонда в отелях (особенно в Алматы), ограничение

владельцев) по цене от 25 млн тенге (+39% за 3,5 года, не учитывая полученного первым владельцем гарантированного дохода).

В Parkside Living еще год назад (на нулевом уровне) лоты стартовали с 19,9 млн тенге. К октябрю 2023-го порог входа в проект вырос до 28 млн тенге, а в ноябре минимальная стоимость апартаментов составила уже 33,6 млн тенге. «Мы за выходные и сегодня продали полтора этажа. Каждые 10 апартаментов цена на 2% выше», – объяснили покупателю из «Курсива» в отделе продаж The Ultimate Visionary Group.

#### Доход на гарантии

Казахстанские апарт-отели предлагают своим клиентам различные доходные программы на долгосрочную и посуточную аренду, а за свои услуги берут комиссию от 20 до 30%.

Ye's Astana готова платить инвесторам гарантированный доход от 130 до 176 тыс. тенге в месяц (в зависимости от площади апартаментов), при этом берет на себя оплату коммунали, ремонт и обслуживание, а также все вопросы по привлечению и размещению клиентов.

Желающим получить процент от дохода Ye's Astana предложит выбор из двух программ. По программе Smart Management

аренде вдове больше – 600 тыс. тенге. Но если в первом случае расходы инвестора составят 52% (12% НДС, 20% комиссия УК, 10% коммунальные расходы, 10% подоходный налог), то во втором они вырастут до 77% за счет более высокой 20%-ной комиссии УК и 15% комиссии Online Travel Agency (комиссия турагентств, реализующих услуги через интернет). В результате средний ежемесячный доход составит почти столько же, сколько и «на гарантии» – 138–139 тыс. тенге.

Все это в теории. На запрос, какую фактическую доходность получили инвесторы за минувший год и оправдались ли их ожидания по доходности от проекта, в компании Ye's Astana «Курсиву» не ответили.

#### Оптимистичные прогнозы

Доходы инвесторов от Parkside Living пока тоже лишь в теории. Запустить первый проект в компании обещают во втором полугодии 2024 года.

Стандартные апартаменты площадью 27 «квадратов» с дизайнерским ремонтом управляющая компания UV SERVICE намерена сдавать в аренду по 35 тыс. тенге в сутки. По данным компании, это сулит доход от 630 тыс. тенге в месяц при заполняемости 60% до 1,16 млн тенге в

остальные 50% компания готова предоставлять клиентам беспроцентную пятилетнюю рассрочку с вычетом ежемесячного платежа (253,3 тыс. тенге) из суммы арендных доходов инвестора. Расчетный срок окупаемости инвестиций при этом составит от 1,6 (при заполняемости 110%) до 2,9 года (при заполняемости 60%). Рассрочку компания предлагает только для номеров Standard и Suite в первом проекте компании. Купить самые компактные апартаменты Smart (23 кв. м) инвесторы смогут лишь за полную стоимость. Кроме того, в отделе продаж клиентам сообщают, что во втором проекте компании (апарт-отель рядом с MEGA Park на 340 номеров), старт продаж которого запланирован на январь-февраль 2024 года, рассрочку предоставлять не будут, а лоты станут дороже.

Модель управления арендным бизнесом Parkside Living предусматривает, что мебель и бытовая техника в апартаментах остаются в собственности управляющей компании, а не владельца жилых «квадратов». «Мебель и техника должны соответствовать общему имиджу и состоянию бренда. Это собственность отеля – если где-то что-то поцарапано, поломано, мы сможем либо сделать реконструкцию, либо заменить эту деталь. Вы не будете пере-

строить и прочих потенциальных бизнес-рисков, характерных для строительных проектов. Чтобы не было разногласий, инициатор проекта указывает в соглашении с инвестором: «Правоотношения не подлежат регулированию нормами закона РК «О долевом участии в жилищном строительстве», закона РК «О жилищных отношениях» и приказа МИИР «Об утверждении Правил организации деятельности жилищно-строительного кооператива (ЖСК) и оплаты паевых взносов членами ЖСК...». А паевые взносы инвесторов безвозвратны и формируют фонд развития, из которого финансируется уставная деятельность созданного учредителями Ultimate Visionary кооператива, в том числе его текущая деятельность (включая аренду помещений, зарплату и прочее).

В то же время в The Ultimate Visionary Group декларируют, что объем инвестиций, вложенных в проект холдингом Tan Media Group, составляет 5 млрд тенге. А доходность управляющей компании «не более 11%, потому что 19% идут на содержание (апартаментов. – «Курсив»)» – это уже слова Дмитрия Лактюшина.

#### Правило трех L: локация, локация и лев

Для любого апарт-отеля локация является ключевым преимуще-

Ye's Astana, по словам представителей апарт-отеля, «находится в топовой локации Астаны, которая удовлетворяет потребностям очень широкого круга арендаторов». Путешественникам действительно нравится расположение апарт-отеля – на Booking.com они оценили его на 9,2 из 10.

13 из 16 возведенных этажей Parkside Living доминируют над частным сектором вблизи набережной Малой Алматинки ниже Центрального парка культуры и отдыха Алматы. В The Ultimate Visionary Group уверены в перспективности локации.

«Замечательный район. Большая и Малая станицы – Верный изначально развивался отсюда. Вокруг частный сектор, который так или иначе в течение 5–10 лет пойдет под снос. Есть план по развитию туркластера – запуск пешеходных улиц, туристического трамвая. Район позволяет быть ближе к финансовому и туристическому центру города. К тому же рядом Gorky Tennis Park, обновленный велотрек, тренировочная база «Кайрат» и сама изюминка – Центральный парк культуры и отдыха. А по вечерам здесь слышно, как рычит лев (из зоопарка. – «Курсив»)», – перечисляет преимущества локации Дмитрий Лактюшин.



## LIFESTYLE



В октябре в мировой прокат вышел новый фильм-концерт певицы Тейлор Свифт Taylor Swift: The Eras Tour. За неполный месяц он стал самым кассовым в истории концертного кино, заработав свыше \$200 млн и сместив с верхней строчки фильм Джастина Бибера. Также The Eras Tour называют спасителем американского кинопроката, что особенно актуально в период голливудского шатдауна, и вызовом его традиционной системе: компания Свифт договорилась о выпуске с кинотеатрами напрямую, без посредничества дистрибуторских сетей. Об успехе певицы и целом культурном феномене фильмов-концертов – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ

### Деньги любят... тишину?

В последнее время переносы больших кинорелизов – дело привычное. На 2024 год отправилась вторая часть «Дюны», заморожены съемки сиквела «Гладиатора» и триквела «Дэдпула», в подвешенном состоянии находится продолжение «Миссия невыполнима». Однако расписание на октябрь 2023 года западным прокатчикам пришлось расчищать, в последний момент сдвигая премьеры нового «Изгоняющего дьявола», сатирической комедии «Дурные деньги» и ромкома с Мег Райан «Что происходит потом». Причина – неожиданный выход грандиозного, почти трехчасового фильма певицы и музыкантки Тейлор Свифт The Eras Tour, снятого всего двумя месяцами ранее. Весь материал состоит из около сорока песен без какого-либо бэкстейджа и вставок интервью.

Уже собрав в мире более \$200 млн, фильм-концерт побил рекорды жанра и октябрьского бокс-офиса в США, став самым кассово успешным и обойдя фильм с Джастином Бибером «Никогда не говори никогда» 2011 года. Документальный проект «Майкл Джексон: Вот и все» (2009) по-прежнему занимает лидирующую позицию как самый кассовый фильм с участием музыканта – он собрал в мировом прокате около \$380 млн (с учетом инфляции), однако это не совсем запись концерта, а подготовка к нему: тур так и не состоялся из-за смерти Джексона.

Конкуренция со Свифт оказалась слишком серьезной: фанаты начали продвигать в соцсетях хэштег #exorswift, ожидая увидеть фильм в один день с новым «Изгоняющим дьявола» (летний тренд «барбигеймера» с тех пор пытаются искусственно повторить не первый раз), но продюсер хоррора Джейсон Блум признал, что The Eras Tour уведет большинство зрителей к себе, и оказался прав. Кстати, The Eras Tour даже добрался в октябре до Астаны и Алматы в виде спецпоказов.

Тейлор Свифт – ветеран киноконцертов и документальных фильмов о собственном успехе (так, в 2018 году вышел Reputation Stadium Tour, а в 2020-м – «Мисс Американа» на Netflix). Однако ажиотаж вокруг The Eras Tour вызван перерывом в концертной деятельности из-за пандемии COVID-19, а также масштабом происходящего.

Для певицы это своеобразное промежуточное подведение итогов ее почти двадцатилетнего творчества: говорящее название «эры» или «эпохи» символизирует разные этапы ее карьеры. К тому же в последнее время она актуализирует свои предыдущие альбомы – из-за конфликта с лейблом Big Machine Records и

# ВСЕ ФИЛЬМ – СЦЕНА: ФИЛЬМ-КОНЦЕРТ ТЕЙЛОР СВИФТ THE ERAS TOUR И ИСТОРИЯ ЖАНРА

менеджером Скутером Брауном в 2019 году Свифт лишилась прав на мастер-записи шести студийных альбомов, и в результате она решила перезаписать их (теперь на них стоит пометка Taylor's Version).

### Вызов системе

Фанаты певицы тем временем превращают поход в кино в полноценное шоу: наряжаются в тематические костюмы (особенно популярны так называемые «браслеты дружбы», по которым видно единомышленников), подпевают песням и снимают происходящее на телефоны – все это поощряет сама Свифт. Главная проблема последних лет – глобальный отток аудитории из кинотеатров, которую пытаются решить многие голливудские деятели от Кристофера Нолана до Тома Круза, названного после выхода сиквела «Топ Гана» «спасителем кино». Теперь, кажется, этим титулом готовы наградить Тейлор Свифт, нашедшую баланс между эксклюзивностью концертного шоу и его доступностью; кинотеатрам же нужны не просто фильмы, но громкие события. Интересно, что предлагаемая практика просмотра зародилась еще в 1970-е годы, когда владельцы некоторых нью-йоркских кинотеатров устраивали показы так называемого «полуночного кино» для любителей – так, особенно популярен был глэм-хоррор-мюзикл «Шоу ужасов

Рокки Хоррора», на сеансах которого люди, одетые как герои фильма, пропевали все песни.

Если фанаты в восторге от зрелища, то профессионалы из киноиндустрии оценивают смелость Свифт: The Eras Tour был выпущен без посредничества крупных студий и их дистрибуторских подразделений, поскольку компания Taylor Swift Productions договорилась о релизе с кинотеатрами напрямую, а главным партнером стала крупнейшая кинотеатральная сеть США AMC Theatres.

Подобное решение, которое уже успел похвалить Кристофер Нолан, не только позволяет певице забрать около 57% кассовых сборов (с учетом дистрибуторской доли сумма была бы гораздо меньше), но и вообще выпустить фильм в прокат. Официальное разрешение она получила от базирующегося профсоюза американских актеров SAG-AFTRA, поскольку Свифт является его членом (как актриса она снималась, например, в «Кошках» и «Амстердаме»), однако это было бы невозможно, если бы в релизе участвовали крупные студии, входящие в Альянс продюсеров кино и телевидения.

Эту же стратегию намерена применить певица Бейонсе, готовящая свой собственный фильм-концерт. Выход в широкий прокат ее Renaissance: A Film by Beyoncé состоится 1 декабря, и она уже заключила аналогичное соглашение с AMC Theatres; этот релиз намечен в США на «мертвый сезон» между Днем благо-

дарения и рождественскими праздниками, поэтому прибыль ожидается такая же высокая, как и у Свифт. Предыдущий концертный фильм Бейонсе Homecoming вышел в 2019 году на Netflix.

Пока эксперты указывают, что такой способ работы могут позволить себе только очень крупные фигуры с солидным статусом, однако потенциально это может изменить дистрибуторскую систему, а некоторые издания, как, например, Variety, замечают, что впереди возможен бум концертных фильмов – в первую очередь среди западной аудитории и западных артистов: например, кей-поп группа BTS стабильно выпускает подобные фильмы-концерты едва ли не каждый год.

### Снова в строю

На это косвенно указывают и другие обстоятельства. Так, компания A24, считающаяся в последнее время одним из главных трендсеттеров, начала расширять свою деятельность. Помимо продюсирования собственных фильмов и дистрибуции новинок, она открыла направление повторного проката: например, недавнее сотрудничество с Дареном Аронофски над фильмом «Кит» привело к первлупу его дебютной картины «Пи».

В сентябре же благодаря ей в кинотеатрах вышла отреставрированная версия культового концерта Talking Heads под названием Stop Making Sense (1984), считающегося одним из лучших образцов жанра (не

исключено, что на выпуск мог повлиять не только грядущий сорокалетний юбилей фильма, но и рекордно высокий рейтинг на киноманском портале Letterboxd, который играет не последнюю роль для имиджа компании). На премьере на кинофестивале в Торонто участники группы воссоединились впервые с 2002 года. Минималистичный, но эффективный фильм, полностью сосредоточенный на выступлении и построенный на выразительной операторской работе, динамичном монтаже и харизме лидера Дэвида Бирна, снял режиссер Джонатан Демме, который всего несколько лет спустя получил «Оскара» за «Молчание ягнят».

В 2022 году в ограниченный прокат в США в IMAX кинотеатрах вышел «The Beatles: Get Back – Концерт на крыше», часть документального сериала Питера Джексона о работе группы над последним альбомом и знаменитом выступлении на крыше здания Apple Corps. Джексон в последнее время стал фактически официальным проводником в мир битломании на экране (что особенно иронично, учитывая, что на пике популярности музыкантов предполагалась экранная «Властелина колец» с их участием): 2 ноября также вышла «последняя песня» The Beatles под названием Now and Then, клип на которую снял именно он.

### Hello, Goodbye

Другие большие режиссеры тоже не чужды музыке. Осо-

бенно среди них выделяется Мартин Скорсезе, чьи «Убийцы цветочной луны» как раз сейчас конкурируют с The Eras Tour, терпя поражение в домашнем прокате. Начиная со своего первого по-настоящему авторского фильма «Злые улицы», который сопровождает саундтрек из культовых поп-песен 1960-х, он всегда уделял большое внимание музыке, перейдя впоследствии к документальным фильмам о Бобе Дилане, Джордже Харрисоне и The Rolling Stones.

В 1978 году, после «Таксиста» и перед «Бешеным быком», Скорсезе выпустил «Последний вальс» – прощальный фильм-концерт, обласканный критиками группы The Band, где приняли участие многие звезды рок-сцены: Боб Дилан, Ринго Старр, Эрик Клэптон, Джони Митчелл и другие. Получился громкий (во всех смыслах – кино открывается титром «Этот фильм должен демонстрироваться громко!») трибют 16-летней истории группы и отчасти всего направления в целом. Лидер The Band Робби Робертсон, скончавшийся в августе этого года, продолжил сотрудничать со Скорсезе: музыка к «Убийцам цветочной луны» стала его последней работой. В США 5 ноября «Последний вальс» снова показали в кино – 45-летний юбилей картины совпал с прорывом Тейлор Свифт.

Эпоха классического рока, соула и блюза запечатлена во многих фильмах-концертах: центральным событием стал фестиваль в Вудстоке, о котором вышел фильм в 1970 году, получивший «Оскара» (одним из его монтажеров также был Скорсезе). Память о том времени периодически возвращается на экраны и сейчас: за последние несколько лет вышли оscarоносный «Лето соула» о фестивале в Гарлеме 1969 года и «Изумительная благодать» об Арете Франклин, основанные на восстановленных архивных материалах. Однако одним из ключевых фильмов-концертов считается Gimme Shelter (1970), такой же прощальный, как «Последний вальс», но куда более горький.

Gimme Shelter, названный в честь песни The Rolling Stones, выходит за рамки собственно фильма-концерта или документальной картины о группе, запечатлевая поворотный момент культурной истории. «Каждый раз, когда мы исполняем эту песню, происходит что-то странное», – произносит в фильме Мик Джаггер во время песни Sympathy for the Devil на бесплатном фестивале в парке «Альтамонт», после которого произошло убийство одного из зрителей. Виновниками стали «Ангелы ада» – байкеры, нанятые для охраны. Выступление, отмеченное насилием и хаосом, ознаменовало своеобразный конец эпохи хиппи и «лета любви». В 1971 году Gimme Shelter, открыто напоминая триллер, открыл Каннский кинофестиваль, что снова подчеркнуло значимость и события, и самого направления музыки в кино.

В этом октябре у The Rolling Stones вышел новый студийный альбом Hackney Diamonds, получивший высокие оценки. Воспользуются ли они этим, чтобы также запрыгнуть на волну ре-релизов в кино (так, в этом году исполнилось 15 лет снятому Скорсезе фильму-концерту «The Rolling Stones: Да будет свет») или даже чего-то нового, неизвестно, но другие точно ждут своего шанса. Леди Гага, недавно записавшая с группой одну из песен, летом заявила, что готовит к выходу фильм по следам своего тура The Chromatica Ball. Учитывая, что она сыграет главную роль в музыкальном сиквеле «Джокера», студийные боссы наверняка обдумывают новую формулу в кинопроизводстве и прокате и захотят максимально эффективно повторить нынешний успех The Eras Tour – но смогут ли они присоединиться к этому празднику?



ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00  
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Вечер балета Freedom Gala в Алматы

Almaty Theatre, 19 ноября, 19:00

Alessandro Safina в Алматы

Дворец Республики, 29 ноября, 19:00

Akon в Алматы

Almaty Arena, 15 декабря, 20:00

Best of season Ne Prosto Orchestra

Almaty Arena, 2 декабря, 19:00

ТИКЕТОН

Камерный оркестр Tarsi Astor Piazzolla Tango dell'amore в Алматы

Гастрольная сцена Филармонии им. Жамбыла, 28 ноября, 19:00