

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ТИШЕ ЕДЕШЬ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
МИНУС ДЕСЯТЬ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛИХО МЧИТСЯ ТРОЙКА УДАЛАЯ

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ

стр. 7

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



Агенты повышенного доверия

Таможенную стоимость активно занижают экономические субъекты, которые пользуются доверием среди таможенников

В минувшем году выросло расхождение между казахстанскими (импорт из КНР) и китайскими (экспорт в РК) данными. Этот тренд зафиксировала Высшая аудиторская палата РК в своем заключении к отчету правительства РК об исполнении республиканского бюджета за 2023 год. Kursiv Research изучил заключение ВАП и официальную статистику, чтобы выяснить, почему оно выросло, несмотря на то что наведение порядка на казахстанско-китайской границе было одним из пунктов постъянварского послания Токаева.

Аскар МАШАЕВ

Увеличение асимметрии в зеркальной статистике указывает на неэффективность мер таможенного администрирования по отдельным товарным группам, считают госаудиторы. Некачественное таможенное администрирование, в свою очередь, снижает собираемость налогов и прочих платежей в госбюджет. Напомним, в прошлом году республиканский бюджет недобрал порядка 1,4 трлн тенге из запланированных 14,3 трлн тенге налоговых поступлений.

Критическое расхождение между казахстанскими и китайскими данными наносит экономический ущерб, но вместе с тем этот вопрос отчасти имеет политическое содержание. Напомним, спустя несколько дней после январских событий президент РК Касым-Жомарт Токаев выступил с посланием об уроках «Трагического января».

> стр. 3



Фото: Илья Ким

Сколько стоит вход в апарт-отель

Столичный апарт-отель YE'S Astana с 1 сентября стал TOR'RE Astana. За ребрендингом стоит решение девелопера вернуть себе управление востребованными на рынке гостиничными «квадратами». В Алматы интерес девелоперов и инвесторов к арендному жилью с кухней тоже растет. За год к выходу на рынок заявлено минимум четыре апарт-проекта на 1,1 тыс. номеров.

Наталья КАЧАЛОВА

На фоне восстановления туризма и дефицита номерного фонда в мегаполисах Казахстана растет востребованность апарт-отелей.

«Сегмент апарт-отелей демонстрирует рост как спроса, так и предложения. Для потенциального инвестора вложения в апарт-отели представляют собой понятный и доступный способ инвестировать в коммерческую недвижимость с относительно низким порогом входа и стабильным денежным потоком», – подтверждает руководитель отдела консалтинга и оценки Colliers Kazakhstan Максим Никитюк.

Управляющий партнер Zenith Property Management – российской компании, специа-

лизирующей на управлении апарт-отелями с множественными собственниками, Наталья Скаландис считает инвестирование в апарт-отели альтернативой покупке однушки или двушки, при этом отмечает, что это более комфортный механизм получения дохода от недвижимости, избавляющий инвестора от забот по управлению.

А руководитель международной консалтинговой компании коммерческой недвижимости Commonwealth Partnership Евгений Гриханов видит в качестве потенциальных клиентов таких проектов в том числе и студенческую аудиторию.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

24000005032011 33024

Кадр из фильма «Стоп, ночь»

«Нелюбимая»: какой получилась лента по песням A'Studio

В прокат выходит долгожданный мюзикл, основанный на песнях группы A'Studio. Над картиной работал известный режиссер Фархат Шарипов, однако после монтажа и творческих разногласий он решил от нее отказаться, смонтировав собственную, режиссерскую, версию. Сейчас зрителям представляют продюсерский вариант под названием «Стоп, ночь». Фильм же Фархата называется «Солдат любви».

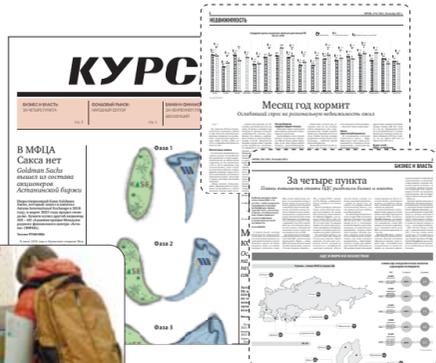
Галия БАЙЖАНОВА

Казахстанская киноиндустрия растет и развивается. Один из признаков – мы впервые увидели, как извечный конфликт между режиссерами и продюсерами реализовался и у нас, причем публично. В итоге получился интересный кейс – режиссер не согласился с окончательной версией монтажа ленты и выдал свой, авторский, вариант, который сохранил первоначальное название – «Солдат любви». К слову, этот фильм отправится в октябре на Пусанский кинофестиваль. А его казахстанская премьера состоится в рамках кинофестиваля «Байконур» 8 сентября.

Продюсеры «Стоп, ночь» Дина Жумабек, которая отработала с Фархатом не один проект, а также один из инициаторов мюзикла – творческий руководи-

тель группы A'Studio Байгали Серкебаев, смонтировали «более коммерческий вариант» и решили на свой страх и риск выдать на суд казахстанских зрителей его. Как рассказала Дина Жумабек, у нее большой опыт продвижения авторского кино в местные кинотеатры, и оно, увы, не пользуется должным спросом ни у зрителей, ни у кинотеатров. К тому же, изначально эту картину задумывали как кассовый проект, рассчитанный на максимально широкую зрительскую аудиторию. Правда, получится ли у «Стоп, ночь», мюзикла, снятого за 700 млн тенге, собрать внушительный бокс-офис – вопрос, ведь показанное совсем не тянет на кинохит.

> стр. 8



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Тише едешь

Сроки запуска нового терминала аэропорта Шымкента снова сдвинуты

Авиакомпания SCAT пятый год строит новый терминал аэропорта Шымкента. Его обещают ввести в эксплуатацию до конца 2024 года, называвшийся ранее срок сдачи объекта уже прошел.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Конец 2023 года, середина лета 2024 года, конец 2024 года – такие сроки завершения строительства нового терминала аэропорта Шымкента озвучивались в разное время. Причины срыва сроков – пандемия, судебные разбирательства, изменения в проекте. Последняя причина – задержка поставок оборудования.

«Перенос пуска в эксплуатацию терминала связан с поставкой и оснащением терминала техническим и стационарным оборудованием, необходимым для таможенных и пограничных служб», – сообщил «Курсиву» Шерзат Суттибаев, замруководителя Управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог города Шымкент.

Новый пассажирский терминал аэропорта Шымкента, по данным на самый конец июля, был готов на 98% – тогда на перроне возле терминала велись работы по укладке асфальтового покрытия и шла внутренняя отделка помещений на пятом этаже терминала. «С учетом вышеизложенного полный ввод объекта в эксплуатацию планируется до конца текущего года», – резюмировал Суттибаев.

После терминала – генплан реконструкции

Новый терминал в Шымкенте строит авиакомпания SCAT, соглашение об этом с местным акиматом было подписано в 2018 году. Строительство началось в 2019-м. С тех пор в каждой годовой отчетности авиакомпании повторяется объяснение, зачем нужен новый терминал: «Проект осуществляется в рамках реализации индустриально-инновационной политики развития г. Шымкент, создания условий для увеличения транзита товаров и услуг по Центрально-Азиатскому транспортному коридору, создания авиационного центра высокоэффективного обслуживания пассажиров и грузов с высоким уровнем безопасности, комфорта и качества».

Стоит отметить, что если в предыдущих документах авиа-



компания SCAT неизменно фиксировалось, что «Группа продолжает строительство нового международного терминала в аэропорту г. Шымкент», то в отчетности за 2023 год формулировка другая – «Группа завершает строительство нового международного терминала в аэропорту г. Шымкент».

Судя по аудированной финансовой отчетности авиакомпании SCAT, стоимость незавершенного строительства на конец 2023 года составляла почти 14 млрд тенге, из которых 11,3 млрд – стоимость терминала и 2,6 млрд тенге – оборудования к установке.

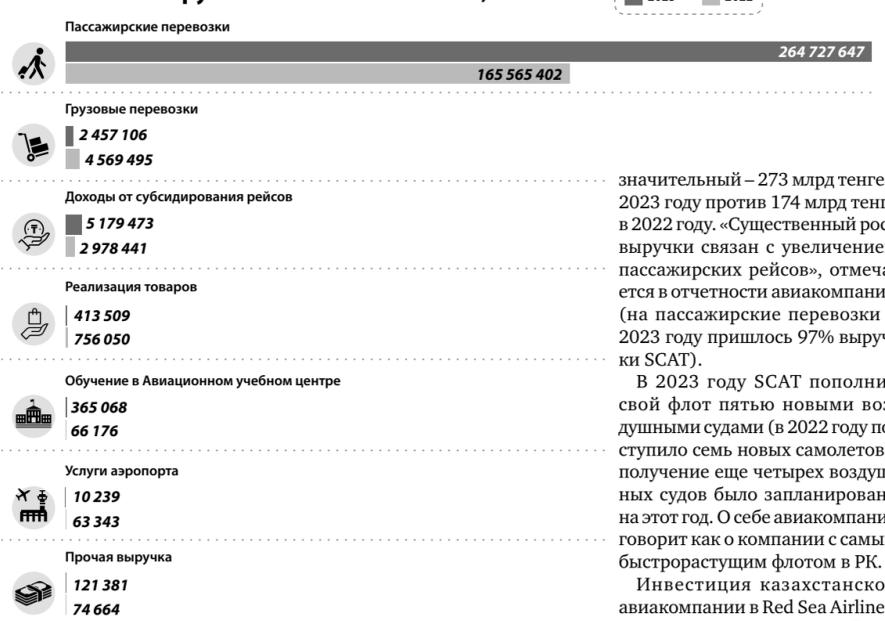
Терминал станет не единственным проектом SCAT для шымкентского аэропорта. В начале 2024 года авиакомпания получила этот аэропорт в доверительное управление без права выкупа на следующие 10 лет, то есть до 9 января 2034 года. Некоторые параметры договора между SCAT и ГУ «Управление финансов города Шымкент» раскрыты

в отчетности авиакомпании. Доверительный управляющий должен не только эффективно управлять аэропортом, но и провести реконструкцию и расширение действующего перрона аэропорта, а кроме того, обеспечить разработку генерального плана реконструкции аэропорта. Еще одно требование к авиакомпании SCAT – за период доверительного управления вложить инвестиции в размере не менее 4 млрд тенге для реконструкции зданий и сооружений, обновления спецтехники и т. д. Также доверительный управляющий имеет право на получение вознаграждения в размере 30% от чистого дохода аэропорта (в прошлом году чистый доход аэропорта Шымкента составил 510 млн тенге).

Хороший год

У самой SCAT в 2023 году доход превысил 36 млрд тенге (в три с лишним раза больше, чем годом ранее), рост выручки тоже был

Выручка авиакомпании SCAT, тыс. тенге



значительный – 273 млрд тенге в 2023 году против 174 млрд тенге в 2022 году. «Существенный рост выручки связан с увеличением пассажирских рейсов», отмечается в отчетности авиакомпании (на пассажирские перевозки в 2023 году пришлось 97% выручки SCAT).

В 2023 году SCAT пополнил свой флот пятью новыми воздушными судами (в 2022 году поступило семь новых самолетов), получение еще четырех воздушных судов было запланировано на этот год. О себе авиакомпания говорит как о компании с самым быстрорастущим флотом в РК.

Инвестиция казахстанской авиакомпании в Red Sea Airlines, чартерного перевозчика из Египта, ориентированного на перевозку иностранцев на курорты Красного моря, пока остается убыточной. Напомним, в сентябре 2022 года SCAT приобрела 40%-ную долю в Red Sea Airlines за 383 млн тенге.

Red Sea Airlines была зарегистрирована в 2021 году, но начала совершать полеты в конце 2022 года, после получения эксплуатационного сертификата от Управления гражданской авиации Арабской Республики Египет. Флот компании – два Boeing 737-800. Прошлым летом авиакомпания начала полеты в Россию, однако спустя менее чем три месяца перевозчик приостановил перелеты в РФ «по техническим причинам». Участники рынка объяснили это решение недостатком лайнеров во флоте. Тем не менее с 16 сентября Red Sea Airlines планирует снова запустить сезонные чартеры из Москвы в Шарм-эш-Шейх с частотой дважды в неделю.

Если в 2022 году в финансовой отчетности за год SCAT зафиксировала убыток от долевого участия в Red Sea Airlines размере 244,2 млн тенге, то в 2023 году этот убыток составил 142,4 млн тенге.

Флот авиакомпании SCAT

Bombardier CRJ-200

Посадочных мест – 50

6



Boeing 737-MAX 8

Посадочных мест – 174 / 186

3



Boeing 737-300 / 500 / 700 / 800

Посадочных мест – 126 / 144 / 148 / 189

14



Boeing 737-MAX 9

Посадочных мест – 213

5



Boeing 757-200

Посадочных мест – 235

4



Boeing 767-300

Посадочных мест – 290

1



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А05D7M5, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 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 КАЧУЛОВА n.kachalova@kursiv.media

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

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

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»: Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректор: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор: Ренат ГИМАДДИНОВ

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

Представительство в Астане:

РК, 010000, г. Астана, ул. Сейфуллина, 31. Каб.: 203, 204. 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 РПЖ «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

Агенты повышенного доверия

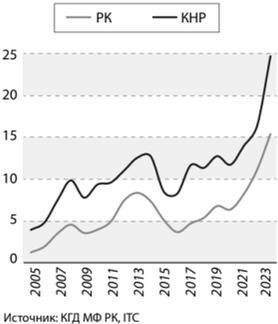
Таможенную стоимость активно занижают экономические субъекты, которые пользуются доверием среди таможенников



> стр. 1

Исторически китайские данные по экспорту в РК превышают казахстанские данные по импорту из КНР

Китайский экспорт в Казахстан, по данным двух стран, \$ млрд



Источник: КГД МФ РК, ИТС

Тогда он поручил Генпрокуратуре, Минфину и Агентству по финансовому мониторингу навести порядок на казахстанско-китайской границе и разобраться с ситуацией, когда, как он выразился, «машины не досматриваются, налоги и пошлины не платятся», а «расхождение в зеркальной статистике с таможенными органами КНР достигают миллиардов долларов». В первый год, судя по цифрам, президентское поручение было выполнено. Расхождение сократилось с \$5,7 млрд по итогам 2021-го до \$5,2 млрд в 2022 году. На очевидный прогресс указывал такой относительный показатель, как объем расхождений к данным КНР, что учитывает общую динамику товарооборота между нашими странами. Этот показатель сократился с 41,1% до минимального за последние 20 лет значения в 31,9%.

Но спустя недолгое время жизнь на казахстанско-китайской границе, по всей видимости, вернулась в привычную колею. По итогам 2023 года разница выросла до \$9,3 млрд, в абсолютных цифрах это является рекордом за последние 20 лет. На ухудшение таможенного администрирования указывает также рост относительного показателя до 37,7% (сумма расхождений к данным КНР).

На эту негативную тенденцию обратили внимание в Высшей аудиторской палате РК (ВАП). В своем заключении к исполнению республиканского бюджета за 2023 год госаудиторы сделали несколько замечаний по теме, наиболее любопытные из которых Kursiv Research воспроизвел в текущем материале.

Добавим, что заключение ВАП было опубликовано в июне текущего года, значит, аудиторы анализировали импортные потоки из КНР, опираясь на предварительные данные. Между тем обычно в августе комитет государственных доходов МФ РК обновляет статистику, заменяя

на своем сайте статистические бюллетени с предварительными данными по файлу с итоговыми данными. Поэтому результаты расчетов Kursiv Research незначительно отличаются от цифр ВАП, но при этом они остались в рамках интерпретаций госаудиторов.

Разошлись в оценках

Согласно итоговым данным КГД МФ РК, Казахстан в прошлом году импортировал из Китая товары на \$15,4 млрд. Тогда как таможенные органы КНР, согласно данным ИТС, зафиксировали товарный экспорт в казахстанском направлении почти на \$24,7 млрд. Тем самым китайские данные превышают наши на \$9,3 млрд. Образовавшееся расхождение по отношению к сумме экспорта Поднебесной в Казахстан (по данным КНР) выросло до 37,7%. Для сравнения: по итогам 2022 года эти показатели составили \$5,2 млрд и 31,9% соответственно.

Здесь следует сделать несколько пояснений. В марте 2024-го Елдос Саудабаев, на тот момент директор департамента таможенного контроля КГД МФ РК, отмечал, что в 2023 году относительное расхождение осталось на уровне предыдущего года – в пределах 32,7%. По его мнению, усиление администрирования и автоматизация процессов дают свои плоды. Озвученное чинов-

ником соотношение, по всей видимости, было рассчитано на базе предварительной статистики, согласно которой Казахстан импортировал из Китая товары на сумму \$16,8 млрд. Более того, соотношение в 32,7% укладывалось в целевой ориентир Плана развития Министерства финансов РК на 2023–2027 годы, по которому расхождение с таможенной статистикой Китая не должно было превысить 37% по итогам минувшего года.

Но специалисты ВАП дополнили расчеты, сделанные на основе предварительной таможенной статистики РК, данными, полученными в ходе аудита, в рамках которого налоговая отчетность сопоставляется с декларациями на товары. Из заключения ВАП: «В ходе аудита установлено, что посредством манипуляций с таможенной стоимостью ввозимых из КНР товаров, имеющих наибольшие отрицательные расхождения с таможенной статистикой КНР 61-й («Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания»), 62-й («Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания»), 64-й («Обувь, гетры и аналогичные изделия, их детали») и других групп, путем ее многократного завышения при их помещении под таможенную процедуру таможенного склада (не предусматривает уплаты ТПИН и контроль указанных стоимости) до помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (ИМ-40), участниками ВЭД, являющимися уполномоченными экономическими операторами (УЭО), стоимость указанных товаров в импорте в РК из КНР была завышена на \$1,4 млрд».

Тем самым государственные аудиторы установили, что фактическая сумма расхождений оказалась в пределах \$9,3 млрд, что соотносится с итоговой статистикой казахстанской таможни.

Много или мало

В чем экономический смысл расхождения зеркальной статистики в \$9,3 млрд, или 37,7% к данным таможни КНР? Во-первых, метод зеркальной статистики не является наилучшим, поскольку данные могут расходиться даже в том случае, если закон никто не нарушал. Этому есть целый ряд причин, в числе наиболее значимых такие: одни страны учитывают в статистике внешней торговли операции в свободных экономических зонах, другие – нет; бывает временной лаг между отправкой и поступлением товара; существуют факты недостаточного точного декларирования товара при ввозе. Некоторые страны учитывают реэкспорт, реимпорт или международный транзит, хотя ООН рекомендует определять импорт по стране происхождения, экспорт – по последней стране назначения, а данные транзита должны исключаться из статистики внешней торговли. Кроме того, импорт может учитываться в ценах CIF, экспорт – в ценах FOB, которые отличаются в зависимости от условий страхования и логистики.

Во-вторых, с учетом вышеописанного в исследованиях зеркальной статистики рекомендуется считать сомнительным расхождение, которое уходит за пределы 50%. Зеркальная статистика не сходится у всех стран, нельзя считать любую асимметрию свидетельством того, что на таможне высокие коррупционные риски. В феврале 2022 года, спустя несколько недель после выступления главы государства, Ерулан Жамаубаев, на тот момент министр финансов РК, разложил расхождение зеркальной статистики с данными КНР в объеме \$5,7 млрд, которое возникло по итогам 2021-го, в следующем порядке. Около \$300 млн возникли из-за методологических аспектов (или чуть больше 5% от \$5,7 млрд). Порядка \$2,6 млрд связаны с транзитом товаров КНР через РК (или 46%). Самая большая доля прихоронивается на недостоверное декларирова-

ние – \$2,8 млрд (или 49%). При недостоверном декларировании на \$2,8 млрд, по приведенной Жамаубаевым оценке, потери республиканского бюджета составили 150 млрд тенге.

В свете вышеизложенного расхождение зеркальной статистики к данным КНР на уровне 37,7% малоинформативно, поскольку это свернутое значение по всем группам товаров, получаемое в результате сложения положительных и отрицательных расхождений.

В нашем случае отрицательная разница получается, когда статистика страны – торгового партнера (в конкретном кейсе – Поднебесная) превышает казахстанскую статистику. Иными словами, занижается таможенная стоимость товара. Когда участники внешнеэкономической деятельности склонны занижать таможенную стоимость?

Во всем мире занижение таможенной стоимости часто встречающаяся практика, поскольку чем она ниже, тем меньше декларант платит налогов и платежей за перемещение товара через границу. Таможенную стоимость заявляет декларант (таможенный представитель, действующий от имени владельца груза), а ее корректность проверяет таможенный орган; кроме того, для ее оценки может привлекаться независимая компания.

Встречаются также случаи, когда участник ВЭД склонен завышать таможенную стоимость. Для этого ставка таможенных пошлин и других платежей при перемещении товара через границу должна быть значительно выше, чем ставка налогов, которые экономического агента обязана заплатить после перепродажи товара. То есть он, завысив таможенную стоимость, уплачивает в бюджет значительную сумму, в дальнейшем экономический агент продает товар либо с минимальной наценкой, либо с убытком (но только на бумаге, поскольку он указал неверную цену на границе). Соответственно, скромная выручка или убыток позволяют ему «оптимизировать», например, налог на прибыль. В таком случае получается положительное расхождение.

Одежда, обувь, игрушки

Традиционно в импорте из КНР наибольший объем расхождений генерируют товарные потоки с отрицательной разницей. Разбивка свернутого значения по двузначным кодам классификатора ТН ВЭД показывает, что по итогам 2023 года топ-5 по объему отрицательных отклонений состоит из товарных групп, которые «лидировали» по этому показателю ранее.

Выделяется товарная группа 62, сумма отклонений по итогам минувшего года выросла до –\$2,8 млрд, или 77% к данным китайской таможни. Казахстанские данные по товарной группе 61 оказались меньше китайских почти на \$1,6 млрд (или порядка 70%). Отрицательная разница по товарной группе 64 составила порядка \$1,1 млрд (или 65%).

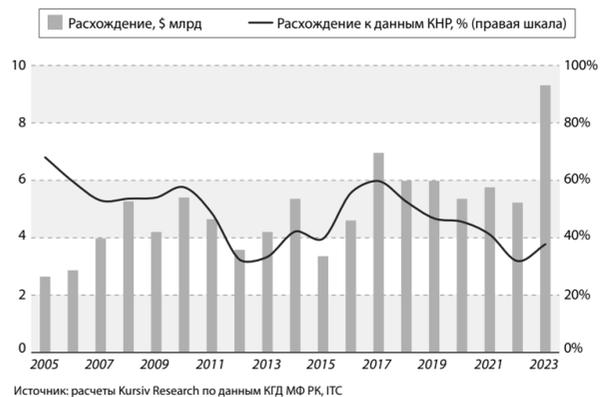
По товарной группе 95 («Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности») отрицательное расхождение увеличилось до \$816 млн (или 76%). Наконец, пятерку замыкает товарная группа 42 («Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, сумки и аналогичные им товары»), отрицательная разница по которой составила \$444,4 млн (или 74%).

По пяти товарным группам объем расхождений составил порядка –\$6,7 млрд, или 72,2% от общей суммы расхождений. Добавим, что в заключении ВАП несколько другой порядок цифр, но «лидерами» по отрицательной разнице являются эти же товарные группы в той же последовательности.

Одной из причин значительных отклонений может быть критический объем контрафактной и контрабандной продукции, которая проходит через

В минувшем году зафиксирован рекордный объем расхождений

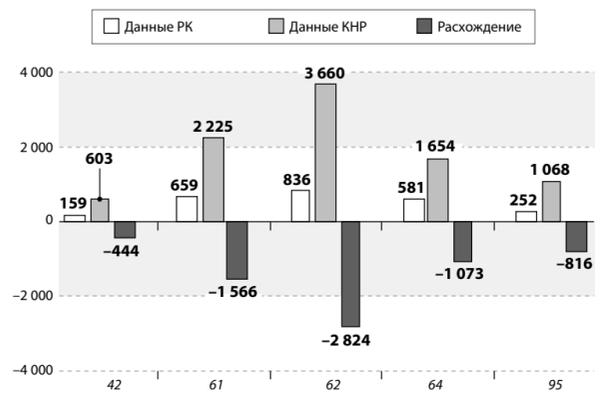
Динамика расхождений статистики РК и КНР и сумма расхождения к данным КНР



Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, ИТС

Наибольшее расхождение фиксируется в импорте одежды и обуви

Расхождение товарных групп по стоимости, \$ млн



Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, ИТС

казахстанско-китайскую границу. Практически все товары из вышеперечисленных легче подделывать из-за их физических свойств, чем, к примеру, гаджеты. В отличие от крупногабаритных эти товары проще спрятать от глаз таможенника. И в отличие от средств производства, качество которых заказчик проверяет, более того, обладает экспертизой для этого, потребительские товары покупатель оценить не может, так как не обладает специальными знаниями.

Косвенно на контрафактный и контрабандный поток может указывать такой показатель, как расхождение по весу (выше 50% к данным КНР). По нашим расчетам, критическое расхождение фиксируется по товарным группам 62 (в 4,4 раза) и 42 (в 3 раза). Отсутствие критического расхождения по остальным трем группам как раз указывает на манипуляции с таможенной стоимостью.

Операторы доверия

Госаудиторы в своем заключении отмечают интересный момент. «В объеме импорта указанных групп товаров КНР (вышеперечисленные пять товарных групп. – «Курсив») порядка половины приходится на уполномоченных экономических операторов (УЭО)», – следует из документа.

Что такое УЭО? Это понятие определено Таможенным кодексом ЕАЭС и означает предприятие, зарегистрированное на территории союза и включенное в специальный реестр. Данный статус предоставляет возможность пользоваться упрощенным порядком оформления грузов при пересечении границ государств ЕАЭС. На сайте КГД МФ РК указано: «На какие таможенные операции и контроль распространяются привилегии, зависит от типа свидетельства УЭО. При использовании специальных таможенных упрощений минимизируются временные и финансовые затраты на прохождение таможни, оптимизируется логистическая цепочка. Лицо со статусом УЭО пользуется доверием среди таможенников, что очень важно, когда юристо работает на территориях России, Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана».

Государственные аудиторы сравнили индекс таможенной стоимости (ИТС – статистическая контрольная величина, которая отражает отношение стоимости товара к его весу) у импортеров с разными таможенными режимами. «ИТС импорта данных товаров УЭО, пользующихся режимом «наибольшего благоприятствования», ниже ИТС других категорий по 62, 64, 95-й группам товаров, а в сравнении с ИТС официальных ретейлеров товаров ниже по всем рисковым группам товаров», – указано в заключении ВАП. Переводя на нормальный язык: за одну и ту же сумму УЭО импортируют намного больше товаров, чем другие участники внешнеэкономической деятельности.

«Указанные факты свидетельствуют о неэффективности мер таможенного администрирования в отношении УЭО», – резюмируют специалисты ВАП.

Сколько стоишь?

Госаудиторы проанализировали импорт товаров из КНР на уровне шести знаков ТН ВЭД, выделив из них 3808 субпозиций со значительными положительными и отрицательными расхождениями.

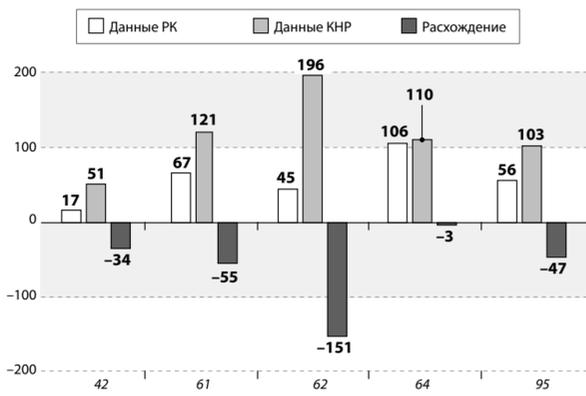
Получилось, что в 2023 году по 2063 субпозициям была зафиксирована значительная положительная разница (превышение данных РК), в сумме это почти \$5,8 млрд, и 1745 субпозиций с отрицательным отклонением (превышение данных КНР) на общую сумму –\$13,7 млрд.

Для расчета экономического ущерба использовался в случае положительного расхождения коэффициент изъятия по ввозной таможенной пошлине, в случае отрицательного – коэффициент изъятия по НДС. Таким образом, госаудиторы оценивают сумму предполагаемых экономических потерь по таможенным пошлинам и НДС в размере 467,9 млрд тенге (чуть более \$1 млрд по среднему курсу доллара за прошлый год).

Это треть от суммы налогового недобора, из-за которого в прошлом году чуть было не случился бюджетный кризис. Кабмин предотвратил его лишь благодаря дополнительным изъятиям из Нацфонда.

Наибольшее расхождение по весу фиксируется в поставках одежды (кроме трикотажа)

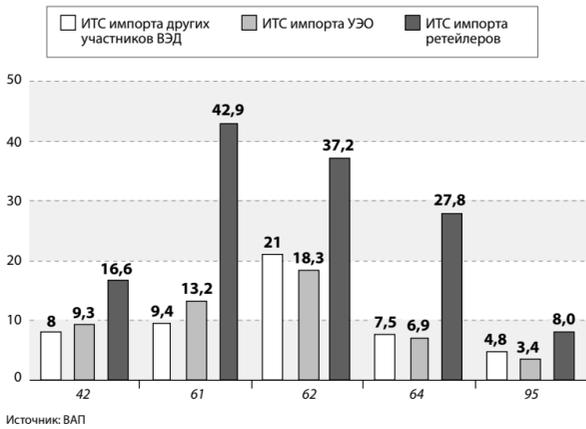
Расхождение товарных групп по весу, тыс. тонн



Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, ИТС

Сравнение ИТС рискованных товарных групп по категориям импортеров

ИТС товарных групп по категориям импортеров



Источник: ВАП

Минус десять

Как изменение предельных ставок повлияет на рынок микрокредитования

Микрофинансовые организации с конца августа выдают кредиты по новым ставкам – предельные ставки вознаграждения были понижены постановлением АРРФ и Нацбанка РК. «Курсив» спросил у участников рынка, насколько чувствительным для МФО станет снижение ставок и как такие организации рассчитывают восполнить выпавшие доходы.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Переплата по классическим микрозаймам снижена с 56 до 46%, а для МФО, выдающих «займы до зарплаты», регулятор впервые установил ГЭСВ в размере 179% и в 3 раза снизил предельную номинальную ставку – с 1% в день до 0,3%.

Всех ставка кормит

Директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов уверен, что изменения скажутся на всех МФО. Игроки рынка микрокредитования зарабатывают только на вознаграждении по займу и, если возникает просрочка, на неустойке. «Взять комиссию и иные платежи за пользование займом МФО не могут из-за запрета в законодательстве», – комментирует Омарханов.

Высокие доходы МФО компенсируются высокими расходами, полагает Омарханов. «МФО сильно зависят от внешнего фондирования, стоимость привлечения денег с внешних рынков капитала очень высокая. Поэтому они вынуждены привлекать ресурсы за границей и нести крупные расходы по обслуживанию таких займов», – говорит он. Плюс операционные расходы (у классических МФО обычно широкая сеть филиалов по стране) и оплата услуг платежных организаций и банков, через которые МФО выдают займы и получают проценты. «В итоге чистая прибыль МФО, до снижения предельного размера ГЭСВ, составляла не более 5% от получаемого вознаграждения, с которого МФО платит еще КПН», – уверяет глава АМФОК. По его прогнозам, теперь, с изменением предельных ставок, игрокам микрофинансового рынка придется сокращать операционные расходы, экономить на цифровизации бизнес-процессов и пересматривать стратегические планы по развитию.



Фото: Офелия Жакаева

Управление изменениями

В МФО «Азиатский кредитный фонд» (АКФ), 81% портфеля которой приходится на кредитование микро- и малого бизнеса в сельском хозяйстве, уже подумали, что с учетом изменений на рынке доходность этой МФО может упасть с 41 до 37,7%. С целью сохранить финпоказатели

на прежних уровнях в АКФ пересмотрят перечень кредиторов организации, где «предпочтение будет отдаваться более дешевому фондированию». Как раз в сентябре ожидается пополнение собственного капитала МФО ее главным акционером Base of Pyramid Asia на 28%.

По внутренним расчетам организации, маржинальность

АКФ снизится с 20 до 16,7% (до 17,7% при условии корректировки в части фондирования кредиторами), а ожидаемая рентабельность собственного капитала на 2024–2026 годы изменится только для 2025 года (ожидали 22%, теперь предполагают 20%).

Сейчас организация выдает в среднем 3 млрд тенге кредитов

в месяц, но прогнозирует, что на фоне изменений на рынке МФО показатель вырастет до 4 млрд тенге. Произойдет это за счет притока новых клиентов, привлеченных сниженными ставками вознаграждения, что, в свою очередь, компенсирует потери от уменьшения ГЭСВ. Кроме того, в компании отметили, что собираются улучшить

операционную эффективность за счет цифровизации.

ГЭСВ не порадует инвестора

Управляющий директор по финансам и рискам МФО «R-Finance» Гулим Молдахметов считает, что снижение предельной ставки значительно скажется на рынке МФО. R-Finance выдает займы под залог автомобиля и все их выдает по верхнему пределу. Поэтому со снижением этого предела сразу на 10% Молдахметов ожидает ухудшения показателей маржинальности и рентабельности МФО.

R-Finance, как и многие другие МФО, выпускает облигации для финансирования своей операционной деятельности. Теперь, предполагает директор по финансам и рискам, такие МФО – эмитенты ценных бумаг будут стараться размещать бонды под более низкий процент. И хотя МФО традиционно отличались щедрыми предложениями для инвесторов, теперь им придется сокращать расходы, и выплаты по купонам к этим расходам также относятся.

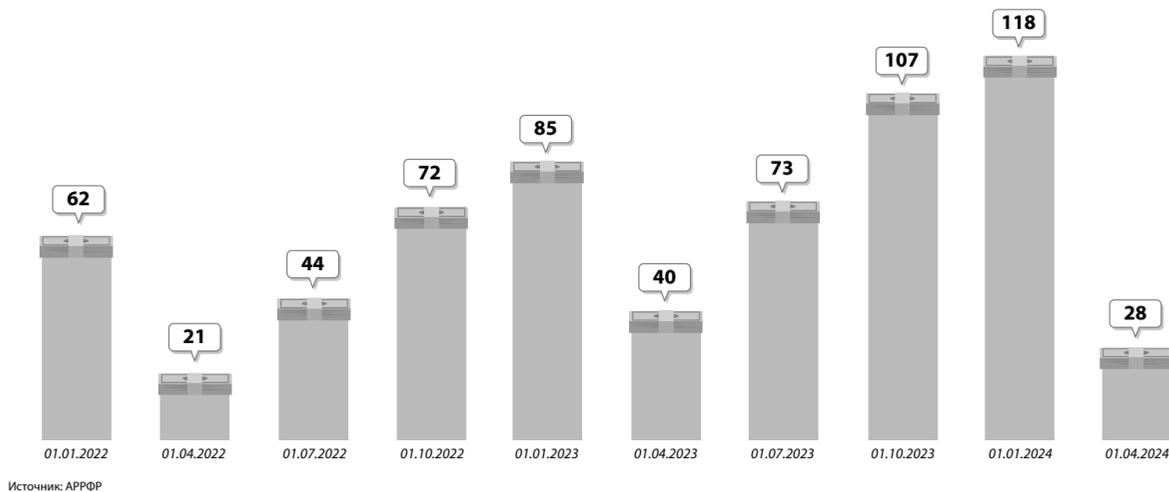
Выживут все?

В связи с регуляторными ужесточениями часть игроков микрокредитного рынка его покинет, не исключает Гулим Молдахметов. «В таких условиях смогут выжить только крупные микрокредитные организации, которые за счет масштабов способны компенсировать потери от снижения процентных ставок и могут позволить себе высокие операционные расходы», – говорит он. Еще один ее прогноз: сроки микрокредитов в новых условиях удлинятся.

Глава TAS Credit Дулат Тастекей соглашается, что изменения приведут к уходу с рынка мелких игроков. «Есть такие понятия, как критическая масса клиентов и точка безубыточности, которые в маленьких объемах и с новыми ставками не позволят многим этим игрокам функционировать на рынке», – поясняет он. В запасе прочности, который позволит TAS Credit удержаться на плаву, Тастекей уверен.

Глава АМФОК настроен оптимистичнее. Омарханов говорит, что при каждом ужесточении регуляторных условий звучат тезисы о стагнации рынка микрокредитования и банкротстве МФО, но на практике большинство из них приспосабливаются к новым условиям и продолжают деятельность с сохранением доходности.

Чистая прибыль микрофинансовых организаций РК, млн тенге



Источник: АРРФ

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу погнуска



Лихо мчится тройка удалая

Казахстанские банки отчитались о финансовых показателях по итогам семи месяцев 2024 года. По наблюдениям «Курсива», три крупнейших БВУ не только остаются самыми прибыльными в секторе, но и доминируют почти во всех ключевых сегментах рынка, заметно опережая конкурентов по таким динамическим критериям, как абсолютный прирост активов, кредитов и клиентских средств.

Виктор АХРЕМУШКИН

Средства юрлиц

В свежее опубликованных результатах работы банков за июль особое внимание обращают на себя большие притоки средств от корпоративных клиентов. За месяц объем бизнес-вкладов в системе (включая текущие счета) увеличился сразу на 800 млрд тенге, или на 5,1% (расчеты «Курсива» на основе данных Нацбанка). В текущем году это пока самый высокий месячный прирост. Предыдущий рекорд этого года был установлен в июне (+4,5%), но в формировании июньской динамики значительный вклад внесла положительная курсовая переоценка из-за резкого (+5,4%) ослабления тенге к доллару. В июле влияние курсового фактора на банковские показатели было минимальным: тенге хоть и продолжил дешеветь относительно американской валюты, но лишь на 0,5% по итогам месяца. Поэтому июльский совокупный прирост в размере 800 млрд тенге можно с небольшой погрешностью рассматривать как объем чистых притоков.

В разрезе отдельных БВУ июльские притоки распределились крайне неравномерно. Основной урожай (57% от совокупного прироста) достался Халыку, где остатки на счетах юрлиц выросли за месяц на 454 млрд тенге. Вторым главным получателем денег от корпоративных клиентов стал Forte, чей портфель увеличился на 246 млрд тенге (31% от положительного сальдо всего сектора). На фоне двух доминантов месяца притоки остальных игроков выглядят скромными, тем не менее можно отметить динамику БЦК (+90 млрд тенге), Сити (+79 млрд), Банка Китая (+59 млрд) и Kaspi (+55 млрд).

Несмотря на рекордный совокупный прирост, восемь банков в июле столкнулись с корпо-

ративными оттоками. Худшую динамику продемонстрировали Евразийский (-93 млрд тенге за месяц) и Алтын (-67 млрд). Продажка портфеля произошла также у Bank RBK (-25 млрд), Bereke (-22 млрд), Отбасы (-21 млрд) и в незначительной степени – у Freedom (-6 млрд), турецкого КЗИ (-4 млрд) и подсанкционного ВТБ (-3 млрд).

За период с начала года средства юрлиц в системе выросли на 12,8%, или на 1,9 трлн тенге (до 16,6 трлн). Лидерство по приросту корпоративного портфеля в абсолютном выражении захватил Халык (+537 млрд тенге по итогам семи месяцев), на второе место поднялся Forte (+406 млрд), спервой на третью строчку съехал корейский Шинхан (+336 млрд). Значительных притоков добились также БЦК (+296 млрд) и квазигосударственный Bereke (+204 млрд), контроль над которым вскоре перейдет от холдинга «Байтерек» к катарскому Lesha Bank. Помимо вышеперечисленной пятерки планка прироста в 100 млрд тенге не покорилась никому, ближе всех к ней подошел Freedom (+69 млрд). В относительном выражении лидером рейтинга остался Шинхан (+82%). Среди банков с высокой стартовой базой самые быстрые темпы показывают Forte (+29%) и БЦК (+17%). Халык пока прибавляет медленнее рынка (10,8% против 12,8%).

Оттоки корпоративных средств наблюдаются у шести игроков, и все они – иностранные. Наибольшую просадку портфеля допустил китайский ТПБ (-63 млрд тенге с начала года). Остальными в аутсайдерам рейтинга являются Банк Китая (-32 млрд), турецкий КЗИ (-23 млрд), российский ВТБ (-20 млрд), подконтрольный китайцам Алтын (-15 млрд) и эмиратский Al Hilal (-0,6 млрд).

Средства населения

Совокупные средства физлиц на банковских счетах в июле показали умеренный рост на 1,1%, или на 243 млрд тенге. Если принять во внимание, что ставка вознаграждения по розничным вкладам сегодня составляет как минимум 1% в месяц, то объем реальных нетто-притоков денег от населения (пополнение имеющихся счетов и открытие новых) в июле оказался намного меньше номинального прироста.

В денежном выражении лучшую динамику розничных средств в июле показали Халык (+86 млрд тенге за месяц) и Kaspi (+84 млрд). Суммарно на них пришлось ровно 70% от прироста всего сектора. Оставшуюся часть прироста почти справедливо разделили между собой Bank RBK (+29 млрд), БЦК (+29 млрд), Хоум Кредит (+22 млрд) и Евразийский (+21 млрд), добыча поменьше досталась Bereke (+14 млрд). Однако утверждать на основе номинальных данных, что в июле деньги от населения стекались главным образом в Халык и Kaspi, было бы неправильно как раз из-за начисления банками вознаграждения по депозитам. Если посмотреть на относительную динамику, то у Халыка и Kaspi розничные портфели выросли за месяц на 1,4 и 1,6% соответственно, а, например, у Bank RBK и Хоум Кредита – на 6,2 и 5,7%. То есть теоретически два последних могли привлечь не меньше (а возможно, и больше) именно новых средств от населения, чем два первых.

Пять универсальных игроков в июле испытали розничные оттоки. Худшую динамику показали Forte (-23 млрд тенге за месяц) и Jusan (-14 млрд). Незначительную просадку допустили ВТБ (-5 млрд), Алтын (-1,3 млрд) и Нурбанк (-0,4 млрд).

По итогам всего отчетного периода средства физлиц в системе номинально выросли на 1,5 трлн тенге, или на 7,5%. Средний рост за месяц пока не превышает 1,1%, то есть нетто-приток новых денег на розничные депозиты (совокупно для всего сектора) в этом году гипотетически может быть близок к нулю (а ведь есть еще и положительная курсовая переоценка из-за ослабления тенге к доллару на 4,3% за семь месяцев).

Лидерство по приросту портфеля в абсолютном выражении удерживает Халык (+625 млрд тенге с начала года), далее с заметным отставанием идет Kaspi (+400 млрд), еще сильнее отстал замыкающий тройку БЦК (+183 млрд). Неплохо для своих размеров растут Bereke (+104 млрд) и Хоум Кредит (+79 млрд). Менее предпочтительными для клиентов-физлиц выглядят пока Jusan (+62 млрд), Евразийский (+58 млрд), Freedom (+26 млрд), Forte (+24 млрд), Bank RBK (+20

млрд) и Алтын (+13 млрд). Оттоки среди универсальных игроков произошли только у подсанкционного ВТБ и Нурбанка (-4,6 млрд у каждого).

В относительном выражении лучшие темпы (втрое быстрее рынка) набрали Хоум Кредит (+24,4%) и Bereke (+24,2%). Третью скорость, несмотря на гигантский размер портфеля, показывает Халык (+11,0%). С опережающей рыночной скоростью прибавляют также Jusan (+8,4%), БЦК (+8,2%) и Kaspi (+7,9%). Наоборот, медленнее рынка растут Freedom (+5,7%), Евразийский (+5,5%), Bank RBK (+4,1%) и Алтын (+3,9%). Самые низкие темпы среди игроков с положительной динамикой демонстрирует Forte (+2,6%).

Кредиты: динамика

Совокупный ссудник сектора (здесь и далее – без учета обратного РЕПО) в июле вырос на 1,4%, или на 434 млрд тенге. Становится уже тревожной тенденцией тот факт, что общий портфель растет усилиями только трех крупнейших игроков. В мае они обеспечили 89% прироста всего сектора, в июне – 78%, в июле – 77%. В частности, за последний отчетный месяц ссудник Халыка увеличился на 130 млрд, БЦК – на 107 млрд, Kaspi – на 100 млрд тенге. За периметром могучей тройки лучшую динамику показал Forte (+36 млрд), далее расположились Сити (+30 млрд), Jusan (+20 млрд), Евразийский (+18 млрд) и Хоум Кредит (+15 млрд). Просадку портфеля, если пренебречь ничтожными игроками, допустил только Нурбанк (-4,5 млрд тенге за месяц).

За период с начала года объем кредитов в системе увеличился на 9,6%, или на 2,8 трлн тенге. Лидерство по приросту ссудника в абсолютном выражении захватил Халык (+757 млрд тенге за семь месяцев), на второе место опустился Kaspi (+746 млрд), третья строчка прочно закрепилась за БЦК (+640 млрд). Итого на эту тройку приходится 76,6% от прироста всего сектора. На сумму свыше 100 млрд тенге нарастили кредитование Forte (+258 млрд), Bank RBK (+137 млрд) и Хоум Кредит (+108 млрд). Помимо них в качестве активно кредитующих игроков заслуживает упоминания разве что Алтын (+82 млрд).

В относительном выражении, если ограничиться существующими игроками, быстрее всех растет ссудник у БЦК (+21,6% с начала года). Высокие темпы набрали также Алтын (+19,6%), Forte (+17,7%), Хоум Кредит (+17,7%) и Kaspi (+16,7%). Как можно заметить, в пятерке банков с самым быстрым ростом кредитования два участника специализируются на выдаче беззалоговых (и в основном потребительских) займов. Шестым и последним банком, растущим быстрее рынка, является Bank RBK (+12,3%). Халык пока демонстрирует умеренные темпы (+7,9% против 9,6% в среднем для сектора). Не торопятся наращивать портфели Jusan (+3,4%), Freedom (+1,9%) и Евразийский (+1,5%).

Сокращение ссудника (незначительное) по итогам семи месяцев произошло у трех универсальных игроков: Bereke (-21 млрд тенге), ВТБ (-10 млрд) и Нурбанк (-7 млрд). Во всех случаях отрицательная динамика имеет свое объяснение. Bereke накануне смены собственника просто нет смысла напрягаться и брать на себя лишние риски: пусть этим занимается уже новый владелец. ВТБ проблематично наращивать портфель в силу того, что банк находится под санкциями. Наконец, у Нурбанка кредитование почти не растет на протяжении уже многих лет: скорее всего, он работает в экзистивном формате, когда одни и те же корпоративные клиенты циклически погашают займы и по мере надобности берут новые.

Кредиты: качество

Безнадёжная просрочка в системе выросла в июле на 3,2%, или на 32 млрд тенге. В основном этот нежелательный прирост сформировали заемщики шести банков: Kaspi (+6,4 млрд тенге за месяц), Евразийского (+5,8 млрд), Bereke (+5,0 млрд), БЦК (+4,4 млрд), Forte (+3,7 млрд) и Bank RBK (+3,4 млрд).

По итогам семи месяцев совокупный объем NPL увеличился на 18%, или на 156 млрд тенге. Худшую динамику демонстрирует Kaspi (+50 млрд тенге с начала года), в тройку антилидеров входят также Евразийский (+30 млрд) и Халык (+24 млрд тенге). Более чем на 10 млрд тенге выросла безнадёжная просрочка в Хоум Кредите (+18 млрд) и

Bereke (+15 млрд). Единственным игроком, где объем NPL за отчетный период снизился, стал Jusan (-4 млрд).

При этом Jusan продолжает входить в тройку аутсайдеров по доле NPL в кредитном портфеле. Худший показатель здесь принадлежит ВТБ (9,7% на 1 августа), далее идут Jusan (7,7%) и Нурбанк (7,5%). В среднем по сектору уровень NPL на последнюю отчетную дату составил безобидные 3,1% против еще более безобидных 2,9% на начало года. У Халыка, БЦК, Freedom, Bank RBK и Алтына доля безнадёжной просрочки на 1 августа была ниже, чем в среднем по рынку.

Финансовый результат

Совокупная прибыль сектора по итогам семи месяцев 2024 года достигла 1,4 трлн тенге, увеличившись в годовом выражении на 12,3% (+152 млрд тенге). Пятерка самых прибыльных БВУ изображена на инфографике. Свыше 60 млрд тенге смогли заработать также не универсальный Отбасы (74 млрд), корпоративный Ситибанк (61 млрд) и Евразийский (61 млрд). Убыточных игроков в секторе нет.

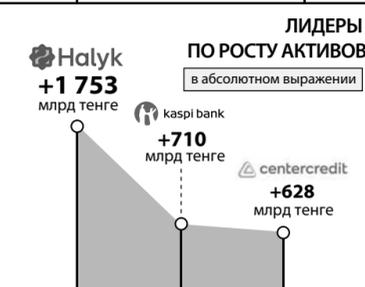
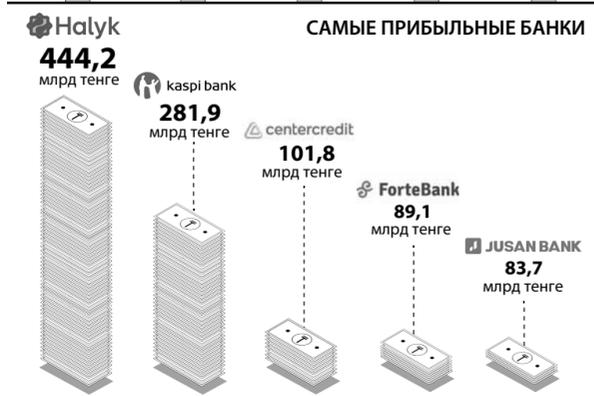
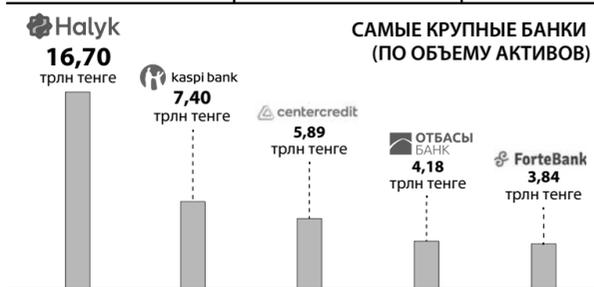
Наибольшего прироста прибыли в абсолютном выражении добился Халык (+51 млрд тенге к результату за аналогичный период прошлого года). Далее в этом рейтинге расположились Forte (+35 млрд) и БЦК (+30 млрд). ВТБ заработал на 19 млрд тенге больше, чем годом ранее, Kaspi – на 18 млрд, Jusan – на 15 млрд. В относительном выражении, если ограничиться банками с высокой базой прошлого года, самые быстрые темпы наращивания прибыли демонстрирует Forte (+65%) и БЦК (+42%). Халык улучшает прошлогодний финансовый результат со скоростью чуть быстрее рынка (+12,9%), а вот Kaspi пока притормаживает (+6,6%).

Восемь банков недосчитались прибыли по сравнению с прошлым годом, впрочем, у половины из них результат ухудшился незначительно (от 0,5 млрд до 1,0 млрд тенге). Заметнее выглядят отставание от собственного прошлогоднего графика у Евразийского (-7,6 млрд), Сити (-7,1 млрд) и Bereke (-5,9 млрд). Самый же чувствительный недостаток заработанных денег пока наблюдается у государственного Отбасы (-22 млрд тенге).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ СЕМИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

01.01.2024 01.08.2024 ↑ ↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
■ 56,79 трлн ↑ +10,4%	■ 32,46 трлн ↑ +8,7%	■ 1 020 млрд ↑ +18,0%	■ 1 812 млрд ↑ +7,1%	■ 49,02 трлн ↑ +10,0%	■ 21,93 трлн ↑ +7,5%	■ 16,57 трлн ↑ +12,8%	■ январь – июль 2024 ■ январь – июль 2023 ■ 1 389 млрд ■ 1 237 млрд ↑ +12,3%
■ 51,44 трлн	■ 29,85 трлн	■ 864 млрд	■ 1 692 млрд	■ 44,58 трлн	■ 20,41 трлн	■ 14,69 трлн	



БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
VTB	9,73%	8 млрд
Jusan	7,69%	104 млрд
Nurbank	7,50%	21 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Kaspi Bank	+50,2 млрд	262 млрд
Eurasian Bank	+30,1 млрд	91 млрд
Halyk	+24,3 млрд	221 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

Банк	рост	объем
Halyk	+625 млрд	6 322 млрд
Kaspi Bank	+400 млрд	5 453 млрд
Centercredit	+183 млрд	2 404 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
Otbas Bank	-62 млрд	2 369 млрд
Nurbank	-5 млрд	168 млрд
VTB	-5 млрд	38 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
Halyk	+537 млрд	5 531 млрд
Forte Bank	+406 млрд	1 791 млрд
Shinhan Bank	+336 млрд	744 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
ICBC	-63 млрд	163 млрд
Al Hilal Bank	-32 млрд	263 млрд
Kzi Bank	-23 млрд	102 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Финансовые показатели приводятся за отчетный период (январь – июль 2024 года), а доли указаны на конец отчетного периода (1 августа 2024 года)

НЕДВИЖИМОСТЬ

> стр. 1

«Апарт-отели – цивилизованная замена арендному жилью. Они, как правило, предназначены для долгосрочного проживания, для тех, кто приезжает на два-три месяца. Есть спрос на такие проекты со стороны студенческой аудитории – состоятельные люди, отправляющие детей учиться, не хотят, чтобы они жили в общежитиях».

Сейчас на отечественном рынке лишь один действующий апарт-отель – на 368 номеров в центре Астаны. В данный момент он переживает смену управляющей компании. В то же время в Алматы к выходу на рынок до 2026 года заявлено сразу четыре проекта от двух девелоперов – The Ultimate Visionary Group и Everest Development – в сумме на 1125 номеров. Еще несколько компаний, в том числе российская Vesag Asset Management, рассматривают реализацию строительства апарт-отелей и подыскивают партнеров.

Такие «квадраты» нужны самому

«К сожалению, в данный момент на нашем сайте нельзя забронировать проживание в YE'S Астана», – сообщает booking.com, а последний отзыв об апартаментах на агрегаторе датирован июлем 2024-го.

В августе первый казахстанский апарт-отель, открывшийся в 2021 году, прекратил работу под брендом YE'S (часть российской группы компаний «Пионер»).

По словам генерального директора отдельной сети YE'S, причиной выхода компании из управления YE'S Astana стало неисполнение договоренностей девелопером. Через три года работы девелопер принял решение о возврате помещений (технических, служебных и общественных, в том числе лобби) в собственное управление, хотя договор между сторонами предусматривал строительство и последующую передачу в бессрочное пользование части помещений апарт-отеля компании YE'S.

Девелопер и генпродрайчик проекта – QZ Apartments (учредители **Ерболат Жаксылыков** и **Эдгар Салдузи**, выкупивший АЗТМ у семьи **Назарбаевых**) – уже взял на себя управление объектом. На HeadHunter, где апарт-отель подыскивает администратора, объект именуется по-новому – TЦP'RE Astana. «Группа компаний TЦP'RE представляет собой единую экосистему в сфере гостиничной индустрии Казахстана. Под брендом Wyndham у нас два действующих отеля: TЦP'RE Astana, а Trademark Collection by Wyndham – первый представитель данного бренда по всему СНГ, и загородный Wellness-отель Wyndham Residences Aqkol», – говорится в описании к вакансии.

Первый блин комом?

Стандартный юнит в столичном апарт-отеле сейчас стоит 23–27 тыс. тг в сутки. Для отелей уровня 4*, каким его позиционирует девелопер, это невысокая цена. В Астане, по данным БНС РК, в I квартале 2024 года средняя стоимость места в отеле 4* была на уровне 31 тыс. тг/сутки, в отеле 3* – 21,1 тыс. тг/сутки.

Закономерно, что при такой ценовой политике заполняемость отеля, расположенного в центре столицы, держится на высоком уровне. Теперь уже бывшая управляющая компания YE'S, обосновавшая успешность проекта, приводит данные по его загрузке: 81,5% в 2023-м и 85% в первом полугодии 2024 года. Это действительно впечатляющие цифры, учитывая, что средняя загрузка астанинских отелей 3*-4* в минувшем году, по данным БНС РК, едва превышала 50%, а в текущем была ниже 35%.

Но для инвесторов уровень загрузки вовсе не является основным показателем в подобных проектах.

«Высокая загрузка может указывать на то, что установлены слишком низкие тарифы. И наоборот. Можно держать загрузку 65%, при этом тариф на номер может быть очень высоким, – поясняет Наталья Скаландис. – Более важный показатель – это валовый доход и доходность на номер».

Что касается доходности столичного апарт-отеля, в пресс-службе YE'S на запрос «Курсива» сообщили лишь, что выплаты инвесторам в 2023 году составили более 500 млн тенге. Ни валовый доход, ни доходность на номер в компании не разглашают, ссылаясь на конфиденциальность информации. При этом в пресс-службе добавили, что отношения с инвесторами после выхода YE'S из проекта «сохранили позитивный и конструктивный характер». «Вместе с текущими собственниками мы обсуждаем новые направления развития и предлагаем варианты для сотрудничества в случае, если они решают продать свой актив в Казахстане», – говорят представители YE'S.

Опрошенные «Курсивом» участники рынка коммерческой недвижимости сходятся во мнении, что первый казахстанский проект в сегменте апарт-отелей сложно назвать успешным.

«Разногласия в подходах ведения бизнеса у казахстанского девелопера и российской управляющей компании существовали с самого начала. Во-первых, были сдвинуты сроки запуска отеля. Из-за этого очень сильно российский парт-

нер переживал. Когда уже приступили к операционной деятельности, были постоянно разногласия с точки зрения подходов к управлению, организации работ. При реализации второй очереди проекта девелопер стал искать новых партнеров, которые будут заниматься управлением», – рассказал на условиях анонимности один из экспертов.

«При реализации проекта было допущено несколько ошибок. Основная из них – отсутствие концентрации на менталитете, ценностях людей, которые проживают в стране. Проект полу-

родки на пазогребневые для увеличения пожаробезопасности.

По словам Лактюшина, всего сейчас в комплексе продано около 90% апартаментов, при этом 40% площади останется за самим девелопером. Юниты на последних этажах (часть 14-го и 15-й) The Ultimate Visionary Group решил продать инвесторам в нарезку с гарантированной доходностью – долями от одного до десяти «квадратов».

«За один миллион тенге вы становитесь владельцем квадратного метра в конкретном номере с соответствующим

30%-ная комиссия управляющей компании и не упомянуты другие затраты: коммунальные расходы (около 10%), налоги и т. п.

К тому же сам девелопер оговаривается, что команда использует индивидуальный метод расчета заполняемости (по фактической загрузке конкретного юнита), а не котловой (по средней загрузке всех юнитов). Учитывая, что часть арендных площадей остается за девелопером, а часть реализуют «с гарантированным доходом», для частного владельца юнитов это может означать,

берет 30%), окупаемость проекта, по расчетам девелопера, составит скромные 5,3 года.

Судя по активности продаж, проект выглядит привлекательным для частных инвесторов. По данным отдела продаж, к сентябрю (через два месяца после старта продаж) четверть юнитов в апарт-проекте уже продана, каждый пятый стоит на брони.

Детальный разбор

При всей внешней привлекательности сегмента апарт-отелей, чтобы позже не оказаться разочарованным в проекте, и девелоперам, и частным инвесторам придется самостоятельно разбираться в деталях.

«Обязательно нужно посетить реализованные объекты, провести подробное интервью с оператором, в открытой форме задать все вопросы. Детально обсудить финансовую модель, которую предлагает оператор. Выстроить финплан денежных потоков, уточнить структуру концептуальной идеи: как она формируется, из чего состоит», – рекомендует девелоперам Наталья Скаландис.

По данным эксперта, прогнозируемая доходность апарт-отеля 3*-4* с номерным фондом 150–250 номеров в Казахстане сейчас находится на уровне 12–13%. Чтобы обеспечить такие показатели, инвестор должен получать около 50–55% от валового дохода со своего номера. При расчете загрузки номера важно учитывать, что в первый год работы (пока оператор формирует имидж и наращивает клиентскую базу) нормальная заполняемость номеров 50–55%, во второй – 55–60%, в третий – до 75%. «В среднем за весь срок окупаемости хорошей загрузкой считается 80%. Она позволяет соблюдать баланс износа номера и хорошего ADR (average daily room rate – средняя цена номера), – говорит управляющий партнер Zenith Property Management. – Срок окупаемости подобных проектов – от 7 лет. Но для этого у апарт-отеля должны быть хорошая, коммерчески правильно выстроенная концептуальная идея, четко определен портрет гостя, сильные характеристики (локация, качество, тематика) и гарантированный, заранее проработанный поток гостей».

Руководитель отдела консалтинга и оценки Colliers Kazakhstan **Максим Никитюк** в свою очередь оценивает нормальный срок окупаемости апарт-отелей в Казахстане в 10–12 лет.

Более короткие сроки окупаемости и более высокую доходность, которые демонстрируют девелоперы своим покупателям, не гарантирует даже звучное имя отельного оператора, привлеченного для управления апарт-отелем.

«К примеру, Radisson – громкое международное понятное и знакомое имя, подразумевающее высокий уровень сервиса. Но Radisson все же специализируется на отелях с одним-двумя владельцами. А когда мы говорим о формате инвестиционных апарт-отелей, то тут есть своя специфика. Поэтому у инвестора могут и должны возникнуть сомнения. Отсутствие опыта – это всегда риски, неопределенность и неопределенные ожидания», – предостерегает Наталья Скаландис.

Кроме того, партнерское соглашение девелопера с отельным оператором на этапе проектирования или строительства апарт-отеля, как показывает практика, – это еще не гарантия того, что к моменту запуска проекта и в процессе работы договоренности останутся в силе. В качестве примеров – разрыв отношений столичного девелопера с YE'S или недавняя ситуация в соседней России, когда страну в короткий срок покинули многие международные бренды.

Ко всему прочему частному инвестору не стоит забывать, что он в подобных проектах выступает как соинвестор со всеми вытекающими бизнес-рисками (риск долготрестной, проблемы с разрешительными документами и т. п.). Так, The Ultimate Visionary Group прямо указывает в соглашении с инвестором: «Правотношения 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 Everest Development заключает с клиентами через своего представителя в лице ТОО «Upstate» предварительные договоры. Такая форма взаимоотношений тоже не защищает покупателя в случае девелоперских рисков. Кроме того, договором предусмотрен 10%-ный штраф за его расторжение вне зависимости от того, кто инициировал расторжение соглашения.

«Уверена, на казахстанском рынке есть девелоперы, которые способны реализовать качественные проекты. Рынок готов. Но важно еще на этапе концептуальной идеи привлекать в проект профессиональные компании, которые будут сопровождать реализацию проекта на каждом этапе. Как только будет сформирован правильный продукт и правильно выведен на рынок, и инвесторы, и успешные проекты, безусловно, появятся», – резюмирует управляющий партнер Zenith Property Management Наталья Скаландис.

Сколько стоит вход в апарт-отель



Апарт-отель TOR'RE Astana.

Фото: Аскар АМЕТУЛЛИН

чился слишком рядовым, шаблонным. Учитывая гостеприимство и другие уникальные особенности страны (а это важный фактор), проект следовало сделать богаче, привлекательнее. Хотя апарт-отель заявлен на уровне 4 звезды, по восприятию гостей это 3 звезды. А восприятие – очень важный элемент», – добавил другой эксперт.

Столичный опыт, по признанию игроков рынка, несколько охладил интерес к апарт-отелям как инвесторов, так и казахстанских девелоперов. И все же сегмент остается привлекательным и для тех и для других.

«Направление перспективное. Инвесторы интересуются этим сегментом», – подтверждает партнер Scot Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане **Евгений Долбилин**.

Евгений Гриханов отмечает, что, хотя казахстанский рынок апарт-отелей пока развивается медленно, спрос на такие объекты есть и будет.

Апартаменты в нарезку

Алматинская компания The Ultimate Visionary Group своими действиями подтверждает, что ниша апарт-отелей привлекательна для девелоперов.

В минувшем году компания, до этого не имевшая опыта в реализации подобных проектов, анонсировала строительство своего первого апарт-отеля в Алматы – Parkside Living на 360 номеров в Медеуском районе (рядом с ЦПККО). Кроме первенца в планах компании строительство до 2026 года еще двух апарт-отелей в Алматинском (на 340 номеров) и Бостандыкском (на 300 номеров) районах Алматы, под которые у девелопера уже приобретены участки. После этого The Ultimate Visionary Group, по заверениям руководителя **Дмитрия Лактюшина**, намерена выйти со своим продуктом на рынок Астаны, Шымкента и далее за пределы Казахстана. В качестве оператора девелопер планирует привлечь «одну из отельных сетей, работающих по мировым стандартам», название которой обещает анонсировать этой осенью.

В первом проекте Parkside Living сейчас идут отделочные работы. А проект Mega View Living в Алматинском районе, рядом с Mega Park, находится на уровне котлована и ждет старта продаж.

Принять гостей в тестовом режиме в Parkside Living готовятся к концу 2024 года, заработать в полную силу апарт-отель, по словам руководителя компании, должен к весне – на три месяца позже первоначальных планов. Среди причин задержки – судебные претензии ГАСК к The Ultimate Visionary Group из-за ведения строительства в 2023 году без необходимых разрешительных документов, а также решение девелопера заменить уже смонтированные гипсокартонные межкомнатные перего-



Апарт-отель Parkside Living.

Фото: Илья КИМ

техпаспортом БТИ. И будет еще до 25 совладельцев этого апартамента. В течение пяти лет мы гарантированно берем ваш «квадрат» в аренду с годовой доходностью 19,6% (с возможностью индексации, привязанной к суточной стоимости номера). А через пять лет производим обратный выкуп или пролонгируем договор. Это альтернатива размещения денег на депозите в банке», – рассказывает потенциальным инвесторам Лактюшин.

Свой кусок пирога

Если стоимость апартамента в нарезку один миллион за «квадрат», то при покупке целого юнита (их в продаже осталось около 10 штук) «квадрат» обойдется уже дороже – 1,29–1,34 млн / кв. м (29,7 млн за Smart площадью 23 кв. м или 76,6 млн за Suit площадью 57 кв. м). Девелопер говорит, что ценообразование в проекте динамическое – после продажи каждых 10 номеров цена повышается на 2%. Так, с момента старта продаж юниты Smart подорожали почти вдвое – с 16,1 млн тг до текущих 29,7 млн тг.

Для покупателей юнитов на котловане девелопер заявлял высокую годовую доходность – от 28% до 52% – и низкую окупаемость – 3,5 года при заполняемости 60% и 1,9 года при заполняемости 110% (в ситуации, когда клиент останавливается на несколько часов, а фактически оплачивает сутки проживания). Правда, не оговаривал, что эти цифры не учитывают сроков строительства. Для тех, кто входит в проект сейчас, заявленная доходность почти вдвое ниже – от 15% до 28%, а срок окупаемости на столько же выше – от 6,5 до 3,6 года при 60% и 110% загрузке соответственно. При этом в финмоделях девелопера учтена лишь

что приоритет при заселении гостей будет вовсе не в его пользу.

Новый игрок

В начале июля другая компания – Everest Development – анонсировала еще один проект апарт-отеля в Алматы – Turkistan Apartments на пересечении Пушкина и Макатаева. Сейчас в будущем 12-этажном блоке, рассчитанном на 125 юнитов, залит фундамент и начато возведение каркаса. Рядом возводится 16-этажный блок под отель (сейчас на уровне котлована). Сдать объект полностью девелопер обещает до конца 2025 года.

У Everest Development тоже отсутствует опыт реализации апарт-отелей с множественным собственником. Но девелопер постарался учесть недочеты первопрододцев. Проект обещают сделать аутентичным и престижным, а в качестве оператора и консультанта (начиная с концепции и заканчивая планировками) заявлена международная гостиничная сеть Radisson.

Цена за квадратный метр в проекте на старте продаж – от 624 тыс. тг (при 100%-ной предоплате) в юните на 47 кв. м (30,5 млн тг за номер). Самые небольшие юниты на 32 кв. м дороже – от 672 тыс. тг за кв. м (22,7 млн тг за номер).

Финансовая модель девелопера предусматривает заполняемость апартаментов 60% в первый год работы с повышением до 75% в течение десяти лет. А стоимость аренды за ночь стартует с умеренных 26 тыс. тг (за юнит 32 кв. м) и за десять лет по планам должна вырасти до 36,9 тыс. тг. При такой финмодели, с учетом расходов на сервисное обслуживание и управление (за управление УК

Крутящий момент

Петицию о запрете кикшеринга в Казахстане запустили в годовщину «самокатных» поправок в ПДД

Как поправки в правила дорожного движения изменили ситуацию с электросамокатами на тротуарах и дорогах казахстанских городов, «Курсив» спросил у представителей кикшеринговых сервисов.

Анастасия МАРКОВА

Водители электросамокатов в Казахстане не имеют права ездить не держась за руль хотя бы одной рукой, перевозить пассажиров и грузы. Им запрещено ездить по проезжей части без шлема, а в темное время – без светоотражающих элементов одежды.

Движение электросамокатов разрешено по велодорожкам и велополосам, а если их нет – по правому краю проезжей части (при обязательном наличии водительского удостоверения), по обочине или по тротуару. При этом скорость электросамоката при езде по тротуару или пешеходной дорожке не должна превышать 6 км/ч. За нарушение правил – штраф от 5 МПР (18 460 тенге) или даже арест (в случае если водитель самоката совершит наезд).

Спустя почти год езды по новым правилам, летом 2024 года, министр внутренних дел **Ержан Саденов**, отвечая на вопросы журналистов об эффективности поправок, сказал, что после их утверждения количество ДТП уменьшилось в несколько раз, но конкретных цифр не привел. На запрос «Курсива» в МВД ответили, что за восемь месяцев 2024 года водители электросамокатов нарушили ПДД около 34 тыс. раз. За этот же период было зарегистрировано 97 ДТП с участием электросамокатов, где погибли два человека и 93 получили различные травмы. Статистику аналогичного периода прошлого года ведомство не приводит, так что оценить, насколько действенны оказались изменения в ПДД, невозможно.

Правила новые – проблемы старые

Возможные штрафы не напугали водителей электросамокатов, пешеходы на тротуарах продолжают уворачиваться от несущихся явно быстрее 6 км/ч аппаратов. Поэтому, по мнению авторов петиции, которая была запущена в августе 2024 года, кикшеринг в Казахстане следует запретить. Аргументы: появление арендных самокатов мешает ком-



Фото: Илья Ким

форту пешеходов, водители электросамокатов создают аварийные ситуации, катаются на большой скорости по тротуарам вдвоем, а то и втроем на одном самокате.

«Кикшеринговые компании не могут обеспечить безопасность, полиция не может обеспечить достаточный контроль, пользователи сервиса не соблюдают ни законодательство, ни общечеловеческие принципы. Дабы не допустить человеческих жертв и исключить негативное воздействие на жителей, просим запретить кикшеринг», – говорится в петиции.

Кикшеринговые сервисы в противовес петиции заявляют о снижении аварийности. По данным Whoosh, более 99,5% поездок в Казахстане проходит

без каких-либо инцидентов. «Самокат – транспорт. Его аварийность, как и аварийность любого другого транспорта, не может быть нулевой. Аварии также случаются с автомобилями, автобусами, самолетами, мопедами. Поэтому важно создавать условия, чтобы минимизировать риски и последствия аварий, а не запрещать какой-либо вид транспорта», – заявляет пресс-служба компании.

«Мы понимаем, что у некоторых жителей могут быть обоснованные причины для недовольства. Однако культура использования электросамокатов развивается, и мы уже наблюдаем снижение количества конфликтов. Самокаты становятся все более интегрированной частью

городской среды, чем это было два-три года назад. Конечно, впереди еще много работы, чтобы минимизировать конфликты и усилить положительные стороны этого вида транспорта. Но если оглянуться назад, на то, как быстро электросамокаты вошли в жизнь казахстанцев, можно смело сказать, что прогресс колоссальный», – говорит CEO кикшерингового сервиса **JET Мусалав Алибеков**.

По его словам, желание запрета электросамокатов со стороны одной группы людей затрагивает право на их использование и свободу передвижения у другой группы людей. Поэтому необходимо соблюдать баланс интересов и прав обеих сторон. «Если говорить о цифрах, петиция должна собрать 50 тыс. подписей, чтобы ее рассмотрел профильный орган. Для сравнения: только в Алматы в летние дни совершается более 75 тыс. поездок в сутки на шеринговых самокатах, то есть петиция не отражает интересов людей, пользующихся этим сервисом. Всего по Казахстану на шеринговых самокатах производится 12–15 млн поездок в год. Это показывает масштабы использования и то, насколько этот вид транспорта стал неотъемлемой частью городской жизни», – добавляет он.

Катиться в гору

Помимо Whoosh и Jet, по Казахстану колятся еще два кикшеринговых сервиса – **BusyFly** и самокаты от «Яндекс Go». И, судя по данным самих компаний, ужесточение правил вождения не затормозило рост их бизнеса.

Хотя один из игроков по итогам 2023 года все же покинул местный рынок – это белорусский сервис **Eleven** (работал в Алматы с 2021 года). «Наш уход с рынка Казахстана связан только с нашими внутренними бизнес-процессами, для нас на данном этапе выгоднее сосредоточить максимальное количество самокатов на одной локации», – прокомментировали в компании **Eleven**. Пока возвращение в Казахстан не обсуждается, но не исключено. В компании подтвердили, что ужесточение требований к водителям электросамокатов в РК внесло свою лепту в решение об уходе с рынка – поскольку на фоне изменений в ПДД уменьшилось число поездок.

«После введения новых правил мы действительно заметили, что небольшая часть клиентов снизила свою активность. Однако это произошло не столько из-за самих правил, сколько из-за недостаточной ясности в их освещении в СМИ, которые в погоне за просмотрами местами искажали картину, особенно в заголовках. Люди могли почувствовать неуверенность, но со временем разобрались в новых правилах и вернулись», – отмечает **Мусалав Алибеков**.

У сервиса **Whoosh** в 2024 году число поездок на их электросамокатах в Казахстане выросло в 2,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Как кикшеринг адаптируется к новым правилам

В компании **JET** сознательно отказались от закупки шлемов для пользователей после вступления в силу законодательных поправок. «Во-первых, шеринговые шлемы вызывают серьезные вопросы с точки зрения гигиены – немногие согласятся надеть шлем после других людей. Во-вторых, обеспечение достаточного количества шлемов в рабочем состоянии на улицах мегаполиса крайне сложно из-за их частых утерь и загрязнения. И наконец, исследования показывают, что обязательное использование шлемов не оказывает значительного влияния на снижение травматизма, местами даже приводит к обратному эффекту», – комментирует **Алибеков**.

Whoosh запустил пилотный проект в Казахстане по оснащению некоторых самокатов шлемами для пользователей, которые хотят выбрать маршрут, проходящий по правому краю проезжей части дороги, но он выявил их непопулярность. «Мы видим, что пользователи редко надевают шлемы, поскольку в основном передвигаются по велодорожкам, где шлем не обязателен», – рассказывает пресс-служба **Whoosh**.

Более эффективным решением для повышения безопасности, по словам **Алибекова**, является развитие инфраструктуры и создание условий, которые минимизируют риск происшествий.

«Когда принимались поправки в закон о дорожном движении, было анонсировано, что это только первый шаг, и вместе

с этими поправками должны были последовать изменения, стимулирующие города строить инфраструктуру. Однако прошло уже больше года, а новые велодорожки, объединенные в сеть, появились лишь на некоторых улицах Алматы, в других городах Казахстана такого нет. Это совершенно недостаточно для развития микромобильного транспорта, который признается на международных площадках, включая ООН, как важный элемент устойчивых транспортных систем. Мы считаем, что без должной инфраструктуры любые требования к пользователям, включая ношение шлемов, будут малоэффективны», – заявил спикер.

Судя по данным акимата Алматы, за год город не «оброс» новой велоинфраструктурой. Общая протяженность велополос и велодорожек составляет 89,8 км, столько же было в начале этого года. В акимате Астаны «Курсиву» сообщили, что на сегодняшний день велодорожек в городе 137,9 км. Однако многие из них расположены внутри парков и вдоль набережных, а это не совсем подходит для поездок по транспортному сценарию (на который в среднем приходится около 90% поездок).

В попытках улучшить ситуацию с микромобильностью кикшеринговые сервисы готовы делиться с акиматами тепловыми картами с наиболее востребованными для велодорожек маршрутами. Также сервисы проводят совместно с полицией обучающие мероприятия, запускают социальную рекламу с правилами дорожного движения. При этом, повышая культуру вождения у водителей самокатов, в **Whoosh** подчеркивают, что не стоит снимать ответственность с пешеходов, автомобилистов и других участников движения.

«Сейчас уровень знаний этой области ПДД (в части взаимодействия с самокатами. – «Курсив») у казахстанцев не очень высокий. Далеко не все соблюдают правила: водители не тормозят перед пешеходным переходом, часто сигнализируют, а пешеходы спокойно проглатываются, зачастую с колясками, по велодорожкам, провоцируя наезды и затрудняя движение самокатчиков и велосипедистов», – считают в кикшеринговом сервисе.



Фото: Илья Ким

LIFESTYLE

> стр. 1

Лента, в которой очень много труда, массовых сцен и сложных съемок, к сожалению, скорее выглядит как творческая неудача, нежели народный проект вроде «Дос-Мукасана» Айдына Сахамана. Напомним, то был один из самых успешных фильмов, снятых за счет бюджета – он окупился в прокате и даже заработал. Попробуем разобраться, что у «Стоп, ночь» не так.

О чем картина «Стоп, ночь»

Внимание!

В тексте есть спойлеры!

Это история молодого музыканта Бейбута (Кеменгер Орал), который решил стать известным, но не учел, что сцена требует жертв, в том числе семейной жизни. Пройдя через развод, депрессию и травму, он понимает истинные ценности. Интересно, что буквально два месяца назад в прокат выходил дебютный музыкальный фильм Айторе Жолдаскали под названием Shulamah – он тоже рассказывал



«Нелюбимая»: какой получилась лента по песням A'Studio

о начинающих артистах, приехавших из провинции покорять Алматы. Сюжеты похожи, только там препятствием были не жена с сыном (хотя и этот элемент тоже имелся), а жадный продюсер, который заставлял петь примитивные песни и выступать на тоях и банкетах. То была история о дружбе, здесь – о семье. Хотя ленту Айторе мы и критиковали, на фоне «Стоп, ночь» она смотрится в разы свежее.

Видимо, пора уже вводить мораторий на истории провинциалов, приехавших за большой славой в южную столицу. Ведь со времен проекта «Коктейль для звезды», который в 2010 году выпустила Баян, тогда еще Есентаева, ничего не изменилось. 14 лет прошло, уже совсем другие и индустрия, и способ взаимодействия артистов с публикой, а истории все те же. Тем более, что сценарно «Стоп, ночь» выглядит на удивление плоской работой – парень, делающий первые шаги на сцене и только вкусивший славы, уходит в загул: связывается с танцовщицей Джулией, точнее, Жулдыз (Жасмина Нурахметова), бросает свою супругу Алму (Карлыгаш Еркемова), подписывает неважный контракт, а когда окажется на больничной койке, поймет, что был totally неправ.

Когда проект только разрабатывался, все ожидали там биографии нашего легендарного Батырхана Шукенова. Чуть позже выяснилось, что никаких ассоциаций с ним, кроме песен, которые он когда-то пел, в фильме нет. А за историй молодого неизвестного музыканта, забывшего, что у него есть семья, следить элементарно скучно. Как сказал на пресс-конференции продюсер картины Байгали Серкебаев, «Стоп, ночь» снят в жанре juke-box, то есть музыкальной шкатулки, которая предлагает различные мелодии, если закинуть туда монетку. В качестве референса он привел мюзикл Matma Mia! с Мэрил Стрип, построенный на песнях группы ABBA. Там тоже история не имеет отсылку к творчеству коллектива. Но в мюзикле, где пела Стрип, был интересный сюжет – невеста (Аманда Сейфрид) вызывает на свою свадьбу трех предполагаемых отцов (Пирс Броснан, Колин Ферт и Стеллан Скарсгард), ведь мать (Мэрил Стрип) не знает, от кого забере-



Кадр из фильма «Стоп, ночь»

менела. В итоге мама выходит замуж сама. Да и греческие виды острова Калокраи были боже-ственны. Здесь – другое.

Что не так с фильмом «Стоп, ночь»

Помимо очень слабого сценария, который в мюзиклах зачастую остается в тени и, будем честны, не является такой уж большой проблемой в этом жанре, в картине неудачная хореография. А ведь здесь движения – важнейший элемент. На этот раз у команды под руководством опытного и очень хорошего режиссера Фархата Шарипова получился не киномузыкал, а театральный – по стилистике та же «Джулия», что шла на одной из алматинских сцен, только перенесенная на экран. Танцевальные эпизоды в «Стоп, ночь» не всегда оправданы, а порой и чрезмерны, будто бы мы и правда смотрим какую-то театральную постановку или фильм-концерт, а не настоящее кино.

Впрочем, есть два эпизода, заслуживающие похвалы от души. Во-первых, очень эффектная и грамотно выстроенная сцена ссоры Бейбута со своей бывшей женой, которая происходит на лестничной площадке под песню «Еще люблю» из репертуара Кети Топурия. Во-вторых, это сцена в алматинском аэропорту. Как рассказала Дина Жумабек, для работы именно над этими эпизодами пригласили хореографа из Англии Саппла Нама. Что тут сработало – опыт постановщика или то, что именно к этим эпи-

зодам была мощная подготовка – сказать сложно, но смотрится это впечатляюще.

Все остальное выглядит по-разному – от вполне себе «съедобных» сцен вроде исполнения «Джулии» на алматинском Арбате до неудачных танцев супругов на кухне. Там хореографическая часть будто бы отдельный элемент фильма, когда герои вдруг ни с того, ни с сего решили устроить танцевальные баттлы между трапезами. В сценах британца хореография создается из бытовых элементов – к примеру, люди, которые едут на эскалаторе, вдруг начинают синхронно поворачивать головы и участвовать в танце. Здесь же хореография несколько искусственна, из удачно использованных моментов только взмахи руками во время ссоры. Некоторые сцены чисто технически смотрятся не так, как хотелось бы – к примеру, в сцене, где шумная толпа молодежи идет от кинотеатра «Арман» на Арбат, а по пути танцует под «Стоп, дождь», музыка звучит лишь как фон, который, к тому же, не очень хорошо слышно, а люди при этом активно танцуют. Легендарная песня, увы, тут не задает настроение и эмоционально не захватывает зрителя так, чтобы он отстукивал в такт любимому хиту, сидя в кресле. В чем там недоработка – в постановке или в звукорежиссуре, подскажут технические специалисты.

И еще один момент – хотя история максимально вписана в современность (туда приглашены сетевые инфлюенсеры, попу-

лярные подкастеры, режиссеры и музыканты), она все равно смотрится как ретро, будто речь там не о наших днях, а о 1990-х. Например, главный герой очаровывается танцовщицей. Если вы заметили, пластичные полуобнаженные дивы, сводящие с ума мужчин, уже давно исчезли с радаров. Стриптиз-бары и представления гоу-гоу сейчас скорее редкость. Сегодня в моде совсем другие персонажи, взять хотя бы шуточный, но всеми любимый сетевой образ VIP-казашек. Театральное шоу с облаченными в парики и маски танцовщицами в третьей части тоже будто из

Почему все-таки стоит посмотреть «Стоп, ночь»

Основной удачей картины можно считать исполнителя главной роли Кеменгера Орала. Он профессиональный актер, но в большом кино дебютант, и со своей сложной задачей справился отлично – как оказалось, он прилично поет (хотя большую часть за него и за Батыра исполняет Мадисыдыков), неплохо танцует, в целом, хорошо двигается и эффектно смотрится на большой сцене. Чем не звезда? У него запоминающееся лицо, обезоруживающая улыбка и своя харизма.

Еще одним плюсом мюзикла «Стоп, ночь» является обилие наших любимых хитов, причем мы их видим не только в новой сюжетной интерпретации, но и в свежей, интересной аранжировке. Есть даже новые песни, которые ранее широкая публика не слышала. К слову, все треки появятся на музыкальных цифровых площадках 5 сентября, в

день выхода мюзикла в прокат. Не обойдемся тут и без нашей вечной мантры: давайте поддержим казахское кино в прокате, тем более, что оно связано с отечественными выдающимися артистами – за 37 лет работы группа A'Studio записала 15 альбомов, выпустила 42 видеоклипа, теперь уже два мюзикла и более двухсот песен, каверов и дуэтов.

Подытоживая, все же повторимся – мюзикл «Стоп, ночь» не оправдал всех ожиданий. Увы, он не стал ни гимном Алматы (хотя большинство сцен там происходит на наших любимых улицах), ни рефлексией современного поколения, как тот же «Ла-Ла Ленд» Шахеллы, который рассказал нам о миллениалах, всегда выбирающих карьеру и жертвующих ради своих больших грез абсолютно всем. Не найти там и вайба сегодняшнего времени, как в новом мюзикле Жака Одиара «Эмилия Перес», который снял фильм о наркомане, сменившем пол и получил в Каннах приз жюри и актерские награды.

Конечно, интересно будет посмотреть режиссерскую версию Фархата Шарипова и тогда уже можно будет вынести окончательный вердикт – удаются ли Шарипову мюзиклы, а не только авторские фестивальные драмы, или нет. Но пока «Стоп, ночь» – это одна из самых «нелюбимых» критиками картин, к которым он имел отношение.



Кадр из фильма «Стоп, ночь»

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON



Димаш Кудайберген в Астане

Astana Arena, 13–14 сентября, 20:00



IL Divo в рамках мирового тура 20th Anniversary Tour в Алматы

Дворец Республики, 1 октября, 19:00



Ne prosto orchestra – «Великолепный век»

Астана – 15 сентября, 9 октября



Спектакль «Эйнштейн и Маргарита»

Алматы – 6 октября
Астана – 8 октября



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу



Концерт Алексея Чумакова

Астана – 15 октября
Алматы – 18 октября