

КУРСИВ



СПЕЦПРОЕКТ:
ОПЕРАЦИЯ «ПРЕЕМНИК»

стр. 5–8



НЕДВИЖИМОСТЬ:
ШИКОВАТЬ И ВЫЖИВАТЬ

стр. 11

LIFESTYLE:
КАК СНИМАЮТ ФИЛЬМЫ
НА СМАРТФОНЫ

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Халяльный подход

Исламские индексы во время кризисов работают лучше, чем обычные инвестиции

За неполные шесть месяцев 2023 года соответствующие шариату глобальные индексы в среднем выросли на 12%, превзойдя традиционные аналоги на 3–4%. Dow Jones Islamic Market World Index с начала 2023 года по 9 июня вырос на 14,6%, а DJ Global Index – только на 9,6%. S&P Global BMI за этот же период прибавил 9,4%, а его исламский аналог – 13,8%. Сложившийся «лаг» эксперты связывают с особой структурой исламских индексов.

Айгуль ИБРАЕВА

Шариатский подход к инвестированию предполагает вложения только в компании, прошедшие предварительный фильтр. Компания должна заниматься разрешенными видами деятельности, исключая, например, алкоголь, табак, азартные игры и традиционные финансы. Кроме того, признаваемые во всем мире нормы AAOIFI, международной организации бухучета и аудита исламских финансовых учреждений, предполагают строгие требования к финансовой устойчивости компаний, в частности жесткие ограничения рисков и долга.

«Такие компании, как правило, живут за счет понятного устойчивого бизнеса, по средствам. Понятно, что в трудные для экономики периоды, как сейчас, они чувствуют себя гораздо лучше, чем те, кто в надежде на постоянный рост жил в долг, мало заботясь о рисках и финансовой устойчивости», – комментирует управляющий директор ITS Александр Диаковский. ITS – новая международная фондовая биржа, запущенная при МФЦА буквально несколько дней назад.

Бигтех вывозит

Мировые фондовые индексы показывают положительную динамику с начала текущего года даже несмотря на банковский кризис, вызванный ростом базовых ставок. Лучшие результаты демонстрируют американские глобальные индексы, которые выросли благодаря бигтехам.

> стр. 3



Фото: Офелия Жакаева

Надавать по шашке

Изменит ли выход из «тени» расстановку сил на рынке такси

Большинство таксистов не платят налоги и соотчисления, но государство намерено это пресечь. Сейчас в разработке новый Налоговый кодекс, который предложит физлицам вариант работы с интернет-платформами без регистрации ИП. В таком случае платформа будет налоговым агентом для таксистов. «Курсив» спросил у участников рынка, как грядущие изменения повлияют на рынок такси.

Анастасия МАРКОВА

И клиента найдут, и налоги оплатят

9 июня закончились публичные обсуждения поправок в Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом. Согласно этим поправкам, с 2025 года водители смогут работать напрямую с агрегаторами такси как физические лица. Сейчас для работы таксистом через интернет-платформу водитель должен оформить ИП либо зарегистрироваться через доверенные таксопарки платформ. Работать напрямую с агрегаторами как физлица водители официально не могут. Упомянутые поправки являются первым этапом регулирования платформенной занятости. Следую-

щий этап – изменения в налоговой сфере. Сейчас Минтруда совместно с Миннацэк и Минфином разрабатывают поправки в Налоговый кодекс, по которым для физлиц интернет-платформа будет выступать в качестве налогового агента. То есть будет делать за них налоговые отчисления, соотчисления, пенсионные взносы.

В Минтруда объясняют, что эти поправки обезопасят таксистов: занятые на платформе автоматически окажутся вовлечены в систему соцобеспечения и будут иметь защиту в случае нетрудоспособности.

> стр. 9

Бить цифру цифрой

Кабмину удастся выполнять индикаторы фискальной политики, заменяя одни документы другими

Благодаря изменению таргета и признанию некорректными расчетов авторов концепции правительство отчитывается о выполнении целевых индикаторов Концепции по управлению государственными финансами РК до 2030 года.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает отслеживать попытки государства повысить бюджетную дисциплину: ранее мы публиковали два материала, посвящен-

ных соблюдению правительством бюджетных правил – по результатам 2021-го и 2022-го, теперь расскажем об оценках этой работы самим кабмином.

В начале июня Министерство национальной экономики РК опубликовало отчет о текущих результатах реализации Концепции управления госфинансами РК до 2030 года. Напомним, у принятой в сентябре прошлого года концепции три целевых индикатора, которые лимитируют нефтяной дефицит и в целом дефицит бюджета, а также госдолг.

Коротко: правительству не удалось «попасть» в два целевых индикатора из трех. И в Минэке

объясняют, почему: главная причина – слабые межведомственные связи, когда установленные в одной концепции таргеты могут быть «перебиты» более поздними решениями правительства или другими индикаторами из иных стратегических документов. Кипа стратегических документов и всевозможных концепций превратилась для чиновников в широкое поле для маневра, когда неисполнение одних документов обосновывается необходимостью исполнять другие.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

© foto. Shutterstock/Valeri Luzina

K Kursiv Research
Report

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года





Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

Операция «Преемник»

С какими проблемами сталкивается казахстанский бизнес при передаче активов преемникам

«Буду ждать долго, как английский принц», – шутит 32-летний Артур Андреев при обсуждении вопроса, когда именно его мама, глава компании, собирается передать сыну семейный бизнес. Специалисты говорят, что ребенка в бизнес-преемники надо готовить с рождения, в компании он должен пройти все карьерные ступени, чтобы затем возглавить ее. Что еще нужно знать предпринимателям при передаче активов наследникам, выяснил «Курсив».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Воспитательный момент

Мама, папа, я и моя жена – так сейчас выглядит коллектив Артура Андреева. Он еще в сту-

денчестве стал помогать родителям-врачам, которые в 1990-х начали свой бизнес – оказывают косметологические услуги и продают уходовую косметику.

Елена Андреева, мама Артура и глава Magiray Kazakhstan, говорит, что у нее не было явных причин или осознанного плана по привлечению единственного сына к семейному бизнесу. «Все получилось само собой», – признается она. – Когда Артур стал учиться в вузе (у него образование в области PR и маркетинга), я от него узнала, что в этой сфере многие вещи, которые я делала по наитию, изучены, их можно делать правильно. Артур мне стал подсказывать по маркетингу».

После вуза Артур некоторое время работал на «чужого дядю», а восемь лет назад перешел в семейную компанию, к которой позже присоединилась и его супруга Альфия.

Если опираться на правила преемственности в бизнесе, о которых говорит коуч, глава компании Grow Ltd Галия Баг-

дат, то готовить своих детей к наследованию бизнеса нужно с их рождения. «Плохо, когда начинается подготовка с шести-семи лет», – говорит Галия Багдат. – Чтобы переход бизнеса был безболезненным, преемнику нужно еще самому поработать десять лет в компании – снизу доверху, чтобы понять, что происходит».

Проблема в том, что жители Казахстана очень трепетно относятся к детям, родители стараются дать им все то, чего не было у них самих. «Но здесь есть вторая сторона медали: у детей атрофируется желание что-то делать», – отмечает Галия Багдат. – Вторая масштабная проблема (не только у нас, но и во всем мире) – дети не хотят продолжать дело отца, потому что в воспитании изначально ставили задачу «чтобы тебе было хорошо».

Елена Андреева выбрала другую стратегию поведения по отношению к сыну и невестке: она с них требует по полной. «Потому что понимаю: это задел на буду-

щее, в том числе на нашу с мужем обеспеченную старость», – объясняет предпринимательница.

«Если бы нам было по 16 лет, может, мы бы и не хотели работать», – предполагает Артур. – А сейчас мы уже понимаем: это наше – чего отлынивать?»

От осинки родятся апельсинки

У Андреевых в компании уже произошло разделение сфер ответственности. Мама занимается общим управлением и инъекционными косметологическими процедурами, отец полностью отвечает за инъекционные вещи. На Артуре – маркетинг и интернет-продажи. Именно онлайн-продажи стали сферой, где сын «властвует единолично».

«Если бы я не поднял вопрос по продажам нашей косметики на маркетплейсах, мама, может, и не задумалась бы. Она даже не видела эту опцию, потому что все покупает в обычных магазинах», – объясняет Артур.

Елена кивает в знак согласия и добавляет, что стала все

больше функций передавать сыну, а также невестке, которая и бухгалтерией занимается, и практикует как косметолог-эстетист. В будущем, когда Елена и ее супруг уйдут на покой, это даст возможность самостоятельно набирать персонал в компанию. «Альфия лучше меня может оценить человека на позицию косметолога», – признает Артур.

Андреевы смогли удачно обойти препятствие, на которое часто натываются семейные предприниматели, – разногласия относительно ожиданий и ролей в компании. «Преемники могут иметь свое видение развития бизнеса, что может противоречить уже устоявшимся практикам», – говорит Тимур Омашев, партнер практики консалтинга KPMG Caucasus and Central Asia.

Такие противоречия порой возникают, когда детей отправляют учиться за границу. «Там они попадают в другое окружение, с другими ценностями, им сложно возвращаться в Казахстан, где бизнесмены заточены не на

стратегическое управление, а на тушение пожаров», – объясняет Галия Багдат.

В качестве «хрестоматийного примера» она приводит семью, где отец-бизнесмен авторитарно управляет своим производством, выжимает по максимуму из рабочих, а о таких вещах, как страхование сотрудников, даже не думает.

«И тут сын приезжает из Европы, где он видел другую корпоративную культуру, где заботятся о сотрудниках, в общем, ребенок «за мир во всем мире». Папа на это отвечает: «Какой мир во всем мире?! Здесь жесткий бизнес, надо выживать». В таких ситуациях у детей происходит когнитивный диссонанс, они не хотят управлять таким бизнесом, а родители начинают давить», – говорит Галия Багдат.

Она предлагает такой выход для авторитарных собственников: не отправлять детей за границу, чтобы они не отрывались от сложившейся культуры, от особенностей ведения бизнеса.



Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



Kursiv Research

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Всестороннее изучение общественного мнения

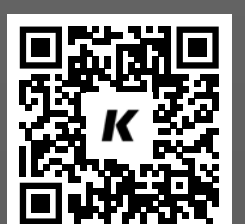


Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



Шиковать и выживать

Зачем казахстанцам загородная недвижимость

Загородные дома, спрос на которые вырос во время пандемии, теряют позиции. Большинство наших соотечественников стремятся в города, а индивидуальное жилье – выбор тех, кому городские квартиры не по карману, либо немногочисленных обеспеченных казахстанцев, создающих «родовое гнездо».

Наталья КАЧАЛОВА

Более 91% из почти тысячи казахстанцев, опрошенных Центром социологических исследований Kursiv Research в мае текущего года, сообщили, что не имеют дачи или загородного дома, помимо основной недвижимости в городе. Среди 8,8% тех, у кого все же есть загородный дом, две трети – собственники дач или сельских домов, где выращивают овощи и фрукты, иногда отдыхают с семьей или друзьями. Владеть загородным коттеджем или виллой как вторым домом могут позволить себе менее 3% из всех опрошенных казахстанцев.

Загород поближе к мегаполису

«Загородная недвижимость в Казахстане не особо популярна», – говорит президент Объединенной ассоциации риелторов Казахстана (ОАРК) Александр Пак. «Такова специфика нашего региона. Очень большие площади занимает частный сектор. И люди, наоборот, оттуда стремятся в города», – добавляет вице-президент ОАРК Лариса Степаненко.

По словам опрошенных «Курсивом» риелторов, объемы продаж домов и загородных дач не превышают 3–5% в общем объеме продаж недвижимости. Причем существенная доля покупателей таких домов – внутренние мигранты, которые едут из регионов в большие города, но не имеют возможности купить квартиру в мегаполисе. Они подыскивают для собственного проживания жилье, снабженное газом и электричеством, поближе к городу, желательно с возможностью прописки. Зачастую это дома в бывших дачных поселках, которые уже вошли или могут в ближайшее время войти в состав мегаполиса.

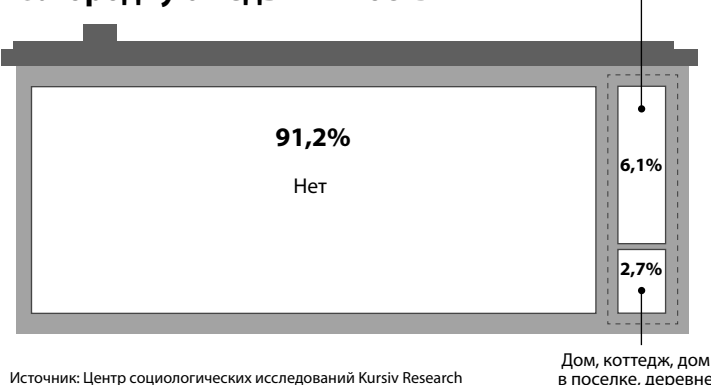
Если судить по объявлениям о продаже жилья на krisha.kz, половина всей загородной недвижимости сосредоточена в южных регионах страны и рядом с мегаполисами. Закономерно, что самая большая доля загородных домов (каждый пятый в стране) продается вблизи южного мегаполиса – в Алматинской области.

Частота посещения загородной недвижимости



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Доля горожан, имеющих загородную недвижимость



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Среди других лидеров по количеству индивидуальных жилых домов на продажу – Акмолинская и Жамбылская области.

Советское наследие или родовое гнездо

Казахстанцы, которые все же имеют второй дом за городом, делятся на две категории, следует из данных опроса Kursiv Research и ответов риелторов. Первая – это люди с достатком не выше среднего, которые кроме городской квартиры владеют дачами либо недорогими домами в сельской местности. Вторая – семьи с высоким доходом, имеющие в собственности первоклассные загородные дома.

Первая, бюджетная категория – самая многочисленная. Ее костяк составляют те, кому дом либо дача достались по наследству от старших родственников. В период пандемии эту категорию пополнили горожане, оценившие преимущество загородного участка перед городской квартирой. Такие собственники

посещают свои дома несколько раз в неделю (29,7%), по выходным (21,7%) или во время отпуска (18%), а некоторые из них и вовсе забросили свой загородный дом (5,3%), следует из результатов опроса Kursiv Research.

Вторая, премиальная категория – немногочисленна. Дома класса бизнес и элит чаще покупают для постоянного проживания с семьей, говорят риелторы. «С квартирой съезжают, начинают их сдавать в аренду, а на постоянное место жительства переезжают в частный дом», – поясняет Лариса Степаненко. Среди главных преимуществ второго загородного дома такие покупатели называют возможность иметь более просторное жилье с большим количеством спален, а также отсутствие проблем с парковкой личных автомобилей.

Газоны VS помидоры

«Отношение казахстанцев к загородному дому/даче за последние 15–20 лет кардинально изменилось. Если раньше на

Причины посещения загородной недвижимости



загородных участках в основном выращивали помидоры и картошку, то сейчас за город едут отдохнуть, не слишком утруждая себя сельхозработами. Вместо помидоров – газоны, шезлонги и беседки», – рассказывает о смене тренда в этом секторе недвижимости Лариса Степаненко.

Тем не менее, судя по опросу Центра социологических исследований Kursiv Research, возможность разбить грядки и посадить плодоносящие деревья на своем участке остается веским доводом для владения загородным домом. Более 57% респондентов сообщили, что выращивание овощей и фруктов для себя и своей семьи – основная цель использования загородной недвижимости. На втором и третьем местах по частоте ответов – отдых с семьей (33%) или друзьями (17,8%) (по условиям опроса респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа).

Примерно каждый десятый владелец загородного дома ценит его за возможность приготовить пищу на открытом огне (11,9%) или сбежать от городской суеты и подышать свежим воздухом (10,3%). А 7,9% опрошенных казахстанцев считают важной возможность разбить на собственном участке газоны и цветники. Реже владельцы загородной недвижимости используют ее, чтобы выращивать там животных и птицу для своей семьи (4,9%) либо для продажи (0,9%), а также чтобы выращивать на продажу овощи и фрукты (2,3%).

Есть и те, кто фактически забросил свои загородные дома. «10 лет не посещал», «20 лет не езжу – ненавижу», «просто приезжаю проверить – все ли нормально», – говорят они.

Цена свежего воздуха

Цены на загородные дома, судя по данным krisha.kz, в зависимости от локации и состояния, могут различаться на два порядка – от 300–500 тыс. тенге до нескольких миллиардов тенге.

К примеру, за 300–500 тыс. можно купить дом на 40–50 «квадратов» с участком, баней и гаражом в ВКО, Костанайской или Жетысуской областях, но в очень плохом состоянии. Большинство покупателей из бюджетной категории, по словам риелторов, ищут загородные дома на 100–150 «квадратов» по цене 30–50 млн тенге. За эту

цену, к примеру, можно приобрести дом 2022 года постройки с центральным водоснабжением, электричеством, газом, мебелью, бытовой техникой, парковкой для авто и небольшим участком в получасе езды от Алматы.

Цены на качественные загородные дома площадью 250–300 и более «квадратов» начинаются от 150–200 млн тенге. Но такие объекты покупают в десятки раз реже, чем бюджетные, говорит Лариса Степаненко. Сделки с домами на 500–800 кв. м и вовсе единичны, а цены таких объектов могут достигать нескольких миллиардов тенге.

К примеру, в Акмолинской области за 800 млн тенге на продажу выставлен трехэтажный дом площадью 555 кв. м, распо-

вима с ценой родового поместья в московской Рублевке – семь и более миллиардов тенге.

В общем тренде

Всплеск интереса к загородной недвижимости в 2020–2021 годах обеспечила пандемия, а также возможность использования пенсионных накоплений на улучшение жилищных условий.

«Пандемия показала преимущество наличия земельного участка, где можно быть на природе, а не в ограниченном пространстве. Количество сделок выросло на 30–40%. Сделки активно проходили именно в секторе дачных участков и с теми объектами, которые попадают под условия ипотечных программ», – вспоминает Лариса Степаненко.

У Александра Пака другое мнение: «На фоне пандемии резко возрос спрос на таунхаусы, но не на дома. Люди, проживавшие в квартирах, не готовы кардинально менять свой образ жизни. А таунхаус – это что-то среднее между домом и квартирой».

Независимый столичный риелтор Арман Абденов говорит о том же: «В основном люди ищут дома в коттеджных поселках с развитой инфраструктурой и городскими инженерными сетями. Другой загородной недвижимостью интересуются очень редко».

В 2023 году восходящий загородный тренд сменил направление. Как и в других секторах недвижимости, с отменой доступных ипотечных программ и снижением покупательской способности спрос на загородные дома начал снижаться, отмечает Лариса Степаненко.

«За городом продаю единичные объекты. Общая тенденция – спрос падает», – говорит другой алматинский риелтор.

Единственная категория казахстанцев, которая по-прежнему

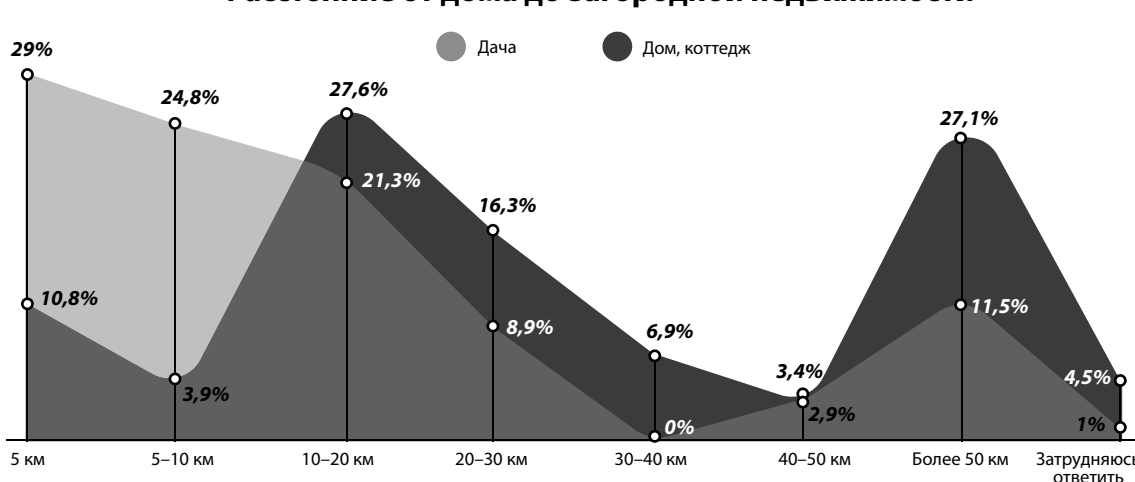
Тип загородной недвижимости в зависимости от материального положения



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

держивает спрос на загородные дома – те, кому городское жилье не по карману. «Первичная недвижимость сейчас не всем доступна по многим причинам – это и высокая стартовая цена, и большие коммунальные/эксплуатационные платежи. Благодаря невысокой коммуналке вторичное жилье остается востребованным, но и на него цены растут. Поэтому дома экономкласса в частном секторе (пресловутые дачи, где есть прописка, свет и тепло) покупают с большим удовольствием. Тем более, что садовый участок еще и подспорье для семейного бюджета в плане выращивания сельхозпродукции», – резюмирует Лариса Степаненко.

Расстояние от дома до загородной недвижимости



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

QAZAQ AIR с 4 января возобновляет прямое авиасообщение из Астаны в Туркестан

РАСПИСАНИЕ

Регулярность полетов: 4 раза в неделю

Продолжительность полета: 1 час 45 минут

Стоимость билета в 1 сторону: от 14 500 тенге

Понедельник и пятница (по местному времени)

- IQ 369 Астана 15:25 – Туркестан 17:10
- IQ 370 Туркестан 17:50 – Астана 19:45

Среда

- IQ 369 Астана 15:05 – Туркестан 16:55
- IQ 370 Туркестан 17:30 – Астана 19:25

Воскресенье

- IQ 369 Астана 16:00 – Туркестан 17:50
- IQ 370 Туркестан 18:15 – Астана 19:55

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

8 офисов продаж

QAZAQ AIR

LIFESTYLE



О том, как мобильное кино стало частью современной индустрии и какие фильмы сумели снять целиком на обычный айфон, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ

Тюремная камера

«Ну что тут хорошего сделаешь? Слишком низкое качество», – сетует на камеру своего телефона иранский режиссер Джафар Панахи. В 2010 году он был арестован по обвинению в антиправительственной деятельности. Тогда один из крупнейших современных иранских кинематографистов и участник престижных кинофестивалей работал над картиной о протестах во время президентских выборов в 2009 году в Тегеране. Панахи приговорили к шести годам заключения и двадцатилетнему запрету на профессию. Несмотря на это, во время домашнего ареста режиссеру удалось сделать документальное кино с ироничным и одновременно горьким названием «Это не фильм». Проект даже был отправлен на Каннский кинофестиваль – из Ирана его вывезли на флешке, спрятанной внутри праздничного торта.

В «Это не фильм» Панахи рассказывает о замысле другой картины, которую ему не разрешили снять, и пытается разыграть перед зрителями все события оттуда – это, по сути, театр одного актера. В качестве декораций – размеченный на комнаты ковер, из съемочной группы – только оператор с небольшой ручной камерой, коллег-документалист Моджтаба Мирта-

Как снимают фильмы на смартфоны

хасеби. В какой-то момент Панахи отчаивается и устает. Слишком сильно хочется работать как раньше, и он начинает просто снимать своего друга на айфон. «Сними меня. Если меня арестуют, то останется хотя бы изображение», – ободряет его Миртахасеби. И хотя качество действительно не очень хорошее, мобильная съемка олицетворяет в сюжете переход к еще более близкой реальности, чем та, что мы видели в предыдущих хрониках жизни режиссера: мир Панахи и иранского общества, представленного в одном эпизоде с жильцами дома и подрабатывающим студентом, отражается на прекрасно знакомом зрителю экране телефона.

Это демонстрирует, как далеко зашла техническая революция. Появление в середине XX века более портативных и легких камер привело к буму знаковых «новых волн», перевернувших правила кино, а широкое распространение в 1990-е годы видеокамер спровоцировало, например, бунтарский датский манифест «Догма 95» Ларса фон Триера и его коллег. Возможности современных камер в телефонах рассматриваются как следующий шаг в истории творческой свободы, реализованной в «Это не фильм», что характерно, в условиях буквальной авторской несвободы.

Большие авторы маленького кино

Мобильный телефон вместо камеры в руки и популярные режиссеры, работающие в Голливуде с многомиллионными бюджетами. В 2017 году создатель комикс-блокбастеров «Хранители» и «Бэтмен против Супермена» Зак Снайдер в качестве эксперимента снял четырехминутную короткометражку «Снег, пар, железо» на iPhone 7 Plus. Гротескная история без слов о девушке, мстящей своим обидчикам, легко встает в один ряд с другими его фильмами, снятыми на дороге профессиональные камеры.

То же самое можно сказать об авторе «Ла-Ла Ленда» Дэмьене Шазелле. В 2020 году в рамках сотрудничества с Apple он выпустил короткометражный фильм «Дублер», снятый на iPhone 11 Pro. Как и «Ла-Ла Ленд» и «Вавилон», это красочный экскурс в историю голливудских жанров от немой комедии до классического мюзикла и вестерна. Главная особенность «Дублера» в том, что изображение изначально адаптировано под просмотр на мобильном устройстве – это так называемое «вертикальное кино», где Шазелл постарался использовать наиболее подходящие для него элементы: например, фильм начинается и заканчивается сценой падения с небоскреба, высота которого отлично вписывается в вертикальный кадр.

Интересно, что почти сто лет назад об изменении формата экрана (и в том числе о его вертикальном аспекте) уже размышлял Сергей Эйзенштейн. Хотя сегодня это скорее иллюстрирует привычку большинства потреблять информацию именно с экрана смартфона, например тиктоки и даже обычные фильмы, как бы ни критиковали это режиссеры вроде Дэвида Линча и Кристофера Нолана. Хотя и старое поколение кинематографистов готово экспериментировать с новой технологией. Среди последних – Стивен Спилберг, который в прошлом году сделал черно-белый минималистичный клип для музыканта Маркуса Мамфорда. Этот клип снят на iPhone режиссера одним кадром.

Выбирай – не хочу

Хотя iPhone считается одним из главных инструментов мобильного кино, но только им дело не ограничивается. Режиссер Чарли Кауфман, автор сценариев к фильмам «Бить Джоном Малковичем» и «Вечное сияние чистого разума», в 2023 году снял на Samsung Galaxy S22 Ultra короткометражку «Шакалы и светлячки», импрессионистскую зарисовку о нью-йоркской жизни от лица главной героини. А в середине 2000-х годов на экспериментальный документализм в городской среде решился режиссер Макс Шлесер, сняв виды японских городов на «раскладушку» Keitai; сегодня его «Макс с Keitai» рождает

причудливый ностальгический эффект и ощущение подглядывания за чужой жизнью.

В 2010 году вышла короткометражная экшн-комедия «Пассажир» со звездой «Миллионера из трущоб» Девом Патедем, снятая на смартфон Nokia N8. Полулюбительское качество изображения отлично подошло этой пародии на голливудские боевики, где скромный клерк, опаздывая на работу, воображает себя крутым героем.

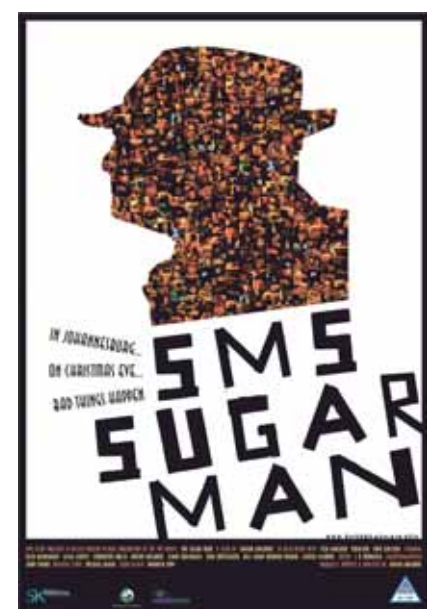
Мобильное кино – это большее, чем просто съемка клипов, короткометражек и рекламных коллабораций с технологическими гигантами, – «стандартные» полнометражные фильмы ему тоже под силу. Одна из первых попыток была сделана еще в 2008 году – южноафриканский «SMS Sugar Man» снят на простенький по нынешним временам Sony Ericsson W900i. Этот фильм о путешествии сутенера по улицам Йоханнесбурга зрители описывают как смесь творчества Тарантино и Линча.

На улице и взаперти

Безусловными лидерами «мобильного» направления стали американские режиссеры Стивен Содерберг и Шон Бейкер, фактически работающие на стыке инди-кинематографа и голливудских проектов побольше. Имя Шона Бейкера мощно прозвучало в 2015 году, когда он выпустил полнометражный фильм «Мандарин». Это балансирующая между сказкой и реальностью эффектная и ироничная история о проститутках, драгдилерах и таксистах в Лос-Анджелесе накануне Рождества.

Поначалу идея снимать на iPhone 5s была вынужденной (создателям не хватало бюджета), однако позже пришло осознание, что контролировать съемочный процесс в реальной городской среде с непрофессиональными актерами так гораздо проще.

Сам Содерберг считает: снимать сейчас кино на пленку это все равно что писать сценарии от руки. Режиссер постоянно экспериментирует с возможностями кино, поэтому спонтанное решение снимать полтора миллионами триллер «Не в себе» именно на iPhone 7 Plus было скорее творческим, нежели обусловленным бюджетом. Мобильная съемка не только позволила закончить фильм в рекордные сроки, но и подошла самому сюжету: девушку преследует стalker, после чего она против своей воли попадает в психлечебницу. Часть сцен снята так, как будто за героиней кто-то следит (консультант по безопасности прямо говорит ей, что отныне телефон и жизнь в соцсетях – ее злейшие враги), а сама больница представляет замкнутый мир, который один из персонажей пытается задокументировать, в том числе с помощью запрещенного там телефона.



Тем не менее в случаях Бейкера и Содерберга нужно сделать оговорки. Съемки проводились не на совсем обычный гаджет, а усовершенствованный – например, ручным стабилизатором и специальными анаморфическими линзами для камеры, а также приложением FilMiC Pro для захвата изображения, с помощью которого можно добиться более профессионального результата (оно помогает контролировать фокус, баланс белого и прочие аспекты операторской работы).

Демократичность метода

Однако оба режиссера и другие специалисты признают – смартфон все равно представляет отличную возможность динамичной работы с небольшой группой и ограниченным бюджетом, то есть это доступный вариант для начинающих кинематографистов.

Сегодня в мире проводятся десятки фестивалей мобильного кино, в том числе в Казахстане. Первым большим фестивалем подобного направления у нас стал международный Mobile Blockbuster Film Festival. Его организатор и директор, блогер Митя Байназаров сам работает в сфере мобилографии, поэтому решил дать возможность другим желающим продемонстрировать результаты творческих усилий. «Благодаря развитию технологий обычные люди могут пробиться в киноиндустрию, стать авторами полноценного продукта, который заметят на профессиональном фестивале», – объясняет он. Аудиовизуальный контент, который ежедневно поглощается аудиторией в большом количестве, должен быть разнообразным – сегодня есть и кинотеатры, и стриминги, и видеосервисы, и мобильные приложения, и чем больше людей сможет показать себя и свое кино, тем богаче будет выбор у зрителя.

Однако, по словам Байназарова, принципы, которые определяли «большое» кино тридцать или пятьдесят лет назад, все так же справедливы и для мобильных фильмов (даже несмотря на отдельные нововведения вроде вертикального формата; для такого, кстати, тоже существуют специальные фестивали). Во главе всего процесса по-прежнему должна стоять хорошая идея, а смартфон в руках – это лишь инструмент, творческий вызов для создателя. Неважно, что на экране: жизнь человека взаперти или путешествие в голливудское прошлое, главное – мастерство людей за ним.



THE BEST OF ALMATY
LARA FABIAN
25 ИЮНЯ
начало в 20:00
WORLD TOUR 2023
TICKETON

Machete Tokio в Алматы
Дворец Республики, 24 июня, 19:00

Концерт Energy Fest
Almaty Arena, 25 июня, 12:00

Юнона и Авошь
Дворец Республики, 30 июня, 20:00

Ne Prosto Choir в Алматы
Дворец Республики, 28 июня, 19:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Kirill Richter & Richter Trio в Алматы
Гастрольная сцена филармонии им. Жамбыла, 23 июня, 19:00