



ПТИЦЫ –
НАШИ ДРУЗЬЯ

МАРК ХАМФРИ:
Я ВИЖУ КРАСОТУ
ВО ВСЕМ

РАИМБЕК БАТАЛОВ: У КАЖДОГО СВОЕ ВРЕМЯ

ИНДУСТРИЯ
ФАНТАСТИЧЕСКИХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

FORTEBANK:
НОВЫЕ ПРОДУКТЫ
В НОВОМ ГОДУ



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

*Мужская одежда ручной работы
из лучших итальянских
и английских тканей*

Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова,

тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

г. Астана, ул. Достык, 1 ВП-11, тел.: (7172) 326 161, 326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

г. Атырау, ул. Азаттық, 2, гостиница «Хан Тенгри», 2 этаж, офис 203,

тел.: 8 (7122) 321 687, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru



RIXOS
KHADISHA SHYMKENT

ВАШЕ ИДЕАЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ

- ✦ УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ
- ✦ РОСКОШНЫЕ НОМЕРА
- ✦ УСЛУГИ КЕЙТЕРИНГА И ИЗЫСКАННАЯ КУХНЯ
- ✦ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ С СОВРЕМЕННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ
- ✦ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

ЖЕЛТОКСАН 17, Г. ШЫМКЕНТ, Т: +7 7252 61 01 01
WWW.RIXOS.COM

📷 @RIXOSKHADISHASHYMKENT



О ЖУРНАЛЕ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



Автор фотографии на обложке:
Андрей Лунин

WWW.AKYLKENES.KZ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Ксения Грин

Журнал «Ақыл-кеңес» зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о регистрации
№16425-Ж от 31 марта 2017 г.

Журнал издается с июня 2017 года.

010000, г. Астана, Коргальжинское шоссе 19Т,
БЦ «Коргалжын», офис 8

Тираж: 1 500 экз.

Отпечатано в типографии «Print House Gerona».
г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3,
уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124,
тел.: +7 (727) 250-47-40

© Akyl-kenes, 2019

www.akykkes.kz

**Заявки на размещение рекламы в журнале
просим направлять на reklama@akykkes.com**

Редакция журнала знакомится с предложениями читателей, не возвращает и не рецензирует не заказанные редакцией материалы и иллюстрации. В случае заинтересованности в материалах, редакция журнала вступит в переписку с автором публикации. Редакция журнала не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка и любое использование материалов, опубликованных в журнале «Ақыл-кеңес», допускается только с письменного согласия учредителя журнала.

66

ЯНВАРЬ – ФЕВРАЛЬ, 2019

ЛИЦА

16 **РАИМБЕК БАТАЛОВ:**
У КАЖДОГО СВОЕ ВРЕМЯ

22 **МАРК ХАМФРИ:**
ВИДЕТЬ КРАСОТУ
ВО ВСЕМ

КЕЙСЫ

42 **НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**
В НОВОМ ГОДУ

58 **ВИКТОРИЯ КИМ:**
ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ,
ПО СТИЛЮ ПРОВОЖАЮТ

66 **СОЛНЕЧНАЯ**
АЛЬТЕРНАТИВА

АНАЛИТИКА

70 **ИНДУСТРИЯ**
ФАНТАСТИЧЕСКИХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

EVENTS

76 «ЧТО? ГДЕ? КОГДА?»:
ВСЯ НАША ЖИЗНЬ – ИГРА!

О, СПОРТ, ТЫ МИР!

88 **СТИВЕН ДЖЕРРАД:**
СТРАСТЬ ПОБЕД

96 **ЛЕД – НАДЕЖДА НАША!**



58



96



88

Для журнала Akyl-kenes 2019 год начинается с небольшого юбилея, связанного с выпуском десятого номера. Начало года, с которым люди связывают исполнение желаний и определенные изменения в их жизни, способствует зарождению новых идей и переосмыслению имеющегося. Поэтому, планируя контент журнала на этот год, мы постарались поместить в него полезные и интересные материалы.

Не хочется забегать вперед, но сложно не сообщить о том, что в этом году планируются встречи с новыми людьми, которые расскажут о своих историях успеха и любимом деле. В этом номере известный предприниматель Раимбек Баталов говорит о том, что каждый человек должен заниматься делом, которое приходится ему по душе. В историях людей, опубликованных ранее, рассказывается именно о любви к своей деятельности, которая приносит не только душевное удовольствие, но и материальное благополучие. Скорее всего, она уже стала основной темой журнала, и тем интереснее будет продолжать ее.

2019 год будет богат на всевозможные события и мероприятия, о которых мы будем, по возможности, рассказывать. Уже сейчас наше издание стало медиа-партнером некоторых важных ивентов, что, конечно, возлагает на нас особую ответственность. Хотелось бы удержаться от соблазна освещать все мероприятия, выбрав наиболее важные и интересные из них. То, что не попадет на страницы журнала, вы сможете всегда найти на его сайте.

Как уже доказано, людям необходимо научиться избавляться от потока негативных мыслей, которые разрушают русла реки, ведущей к морю позитива и успеха. Вера в свои силы, нужный настрой и усердие являются основными факторами, позволяющими вашим желаниям сбыться. Пока вы будете идти навстречу к своим победам и достижениям, мы будем стараться внести свою лепту в бесконечный и невидимый процесс по поставке позитивной и полезной информации для вас.

Раушан Аурманбаев



Фото: Гульмира Адилова

КӨЗТАРТАР



Тайвань
Биіктігі 18 метрлік мына «резеңке үйрек» Гаосюнь қаласының көркін бір ай бойы келтіріп тұрды. Үрленбелі скульптура – танымал сары ойыншықтың баламасы. Голландиялық Флорентин Хофманның инсталляциясын көру үшін мыңдаған адам ағылып, бұл маң мерекеге айналды.

ФОТО: SHUTTERSTOCK, GETTY IMAGES



National Geographic Qazaqstan журналының 2018 ж. қаңтардағы нөмірінен алынған.

Америкалық ақбас бүркіттер мен құзғындар Аляска, Алеут аралдары, Уналяска қаласы маңында – қоқыс қалдықтарымен қоректенуде.

АРАМЗА ҚҰСТАР АРАМЫЗДА ЖҮР

Лаурель Врайтман

Өткен жылы қаңтарда Уналяска аралында Суизи Голодов ыдысына ыстық кофемен құйып алып, аяғына бәтіңкесін іле сала сыртқа шықты. Сөйтті де шабуылға тап болды. «Олар менің үйден шыққанымды бақылап, қолымда бірдеңенің барын көріп, күтіп тұрғанына күмәнім жоқ, – дейді ол, – саусағымнан айырылып қала жаздадым».

Оған шабуылдаған ақбас бүркіттер еді. «Датч-Харбор көгершіндері» (*Haliae etusleucoccephalus*) деп аталатын бүркіттің осы түрі Беринг теңізіндегі Алеут аралдарында, балық айлағы маңында танымал. Әсіресе, балық аулау маусымы

кезінде, шамамен 4400 адам мекендейтін осы ауданға жүздеген бүркіт «қалдық тазалау» үшін ұшып келіп, ұя салады. Олар биік телефон бағаналары мен бағдаршамдарға қонып, өздерінің келгендерінен хабар береді. Көбею маусымы кезінде тым жақын жерде жүрген адамдарға шабуыл жасап, кейбірі адамдарды тіпті жаралап та кетеді.

Бүркіт дегенде біз, ең алдымен, мөлдір судан көксерке іліп алатын Американың айбынды құсын елетеміз. Бірақ мұнда сіз бұзақы, жүгенсіз, қияңқы бүркітті көресіз. Олар аулап жейтін балық болмаса, шағала, үйрек, тиін, тышқан, қоқыстағы шіріген ет немесе баланың қолынан жұлып алған бір тілім пепперони пиццасымен де қоректенеді. Біз секілді бүркіттер де қоршаған ортаға бейімделеді.



АУЫР СЫН ТҮСКЕН ҚАУЫРСЫН

Кэтрин Цукерман

«Егер құсқа қандай да бір залалын тигізер болса, ол күллі тұмса табиғатқа жасалған қылмыс деп есептеймін». Тергеуші-орнитолог Пеппер Трайлдың (жоғарыда, Орегон штатындағы Ашланд зертханасында) көзқарасы осындай. АҚШ-та бұл пікірдегі екі адам болса, ол – соның бірі.

Трайлдың жұмысы өте қиын. Ол табиғат қорғау саласында құзыретті органдар жіберген өлекседен сынама алады. Содан кейін оған сараптама жүргізеді. Кейде ол құсты бірден тани алмаса, қауырсынның сынамасы мен көлемінен бастап, оған ұзақ уақыт зерттеу жүргізеді. Құстың дерегі

анықталған сәтте Трайлдың жұмысы да тәмам. Ол АҚШ Балық және жабайы жануарларды қорғау қызметінің өкілдері сияқты қажет жағдайда ДНҚ сараптамасын алып, өлім себебін анықтау үшін қосымша зерттеу жүргізеді.

Әдетте құстарға оқ тиеді немесе тұзаққа түседі. Бірқатары жасырын сауда барысында опат болады. Енді бірінің өлексесі аксессуар мен тұмарға айналып кетеді. Мысалы, кептірілген колибри Мексикада махаббат бойтұмары ретінде (*chuparosas*) сатылатынын Трайл көптен байқап жүр.

Ол жылына шамамен 100 құсқа қатысты қылмыстық істі тергейді және олар объективті болуы қажет, алайда арасында эмоцияға ерік беретін кездері де болып тұрады. «Құстың өлгенін білу қандай қиын, – дейді ол, – алайда бұл мәселеге жұрт назарын аударта алсам, бақытты болғаным».



Бұл колибриді, бәлкім, айырсадақпен атып алған да шығар, ол енді махаббаттың бойтұмары ретінде базарда тұр.



КӨЗ ҚУАНТАР БӨЗ

Ив Конант

Гуаделупа каракаралары жойылу алдында ғана бағалана бастады. 1876 жылы Мексика аралдарында бұл жыртқыш құстың саны көп болғандықтан оларды зиянкес ретінде жүйелі түрде атып та, улап та өлтірді. Бұл эндемиялық жыртқыш құстар күрт азайып кеткенде ғана коллекционерлердің қызығушылығы ояны. Құсқа жоғары баға ұсынылғаны сол-ақ екен тұзақ құрушылар қатары күрт көбейді. Нәтижесінде, олар жойылып тынды. Ал бұл Лорел Рот Хоуп үшін мысқылды тақырыпқа айналды.

Бірнеше жыл бұрын әуесқой суретші Хоуп саябақта қарауыл болып жұмыс істеп жүрген кезінде қала көгершіндерін бақылауды ермек ете бастайды. «Мен табиғатты бағаламайтынымызды, ортақ құндылықтарды құрметтемейтімізді сонда бағамдай бастадым, – дейді ол, – осы екеуін біріктіргім келді».

Хоуп тоқыма тоқып, оған «қала көгершіндерінің биоалуандылығын бүтіндеу костюмі» (*Biodiversity Reclamation Suits for Urban Pigeons*) деген ат қойды. «Мен оған аздап әзіл қосқым келді, өйткені қоршаған ортаға қамқорлық ісі – азабы көп шаруа», – дейді суретші.

Хоуп кептерлердің мүсінін шайырдан құя бастады. Содан кейін ол жоғалған құстардың қауырсынын «үш өлшемді қалыпта қолмен тоқу» үшін жіптер мен бояуларды пайдаланды. Ол тігінші секілді құс мүсініне киімін өлшеп көрді.

«Бұл – көз қуантар бөз, – дейді Хоуп, – жүрекке ауыр тиетін қоршаған ортаның бүлініп-жойылуы көрінісін жағымдырақ нәрсемен жасырады».

1900 Guadalupe Caracara (*Polyborus lutosus*)

Last Record: 1 December 1900. Distribution: Guadalupe Island, off Baja California.

The island of Guadalupe is a mere thirty-two kilometres long and wide. It lies 224 kilometres off the coast of California and is covered with sheep and goats. The sheep-hunters who settled there despised the increasingly hard times they faced before they abandoned the island in the nineteenth century. Certainly they saw it as only a little less than a desert. Edward Palmer wrote that 'no bird could be a more persistent and tenacious animal... seeming to delight in killing'.

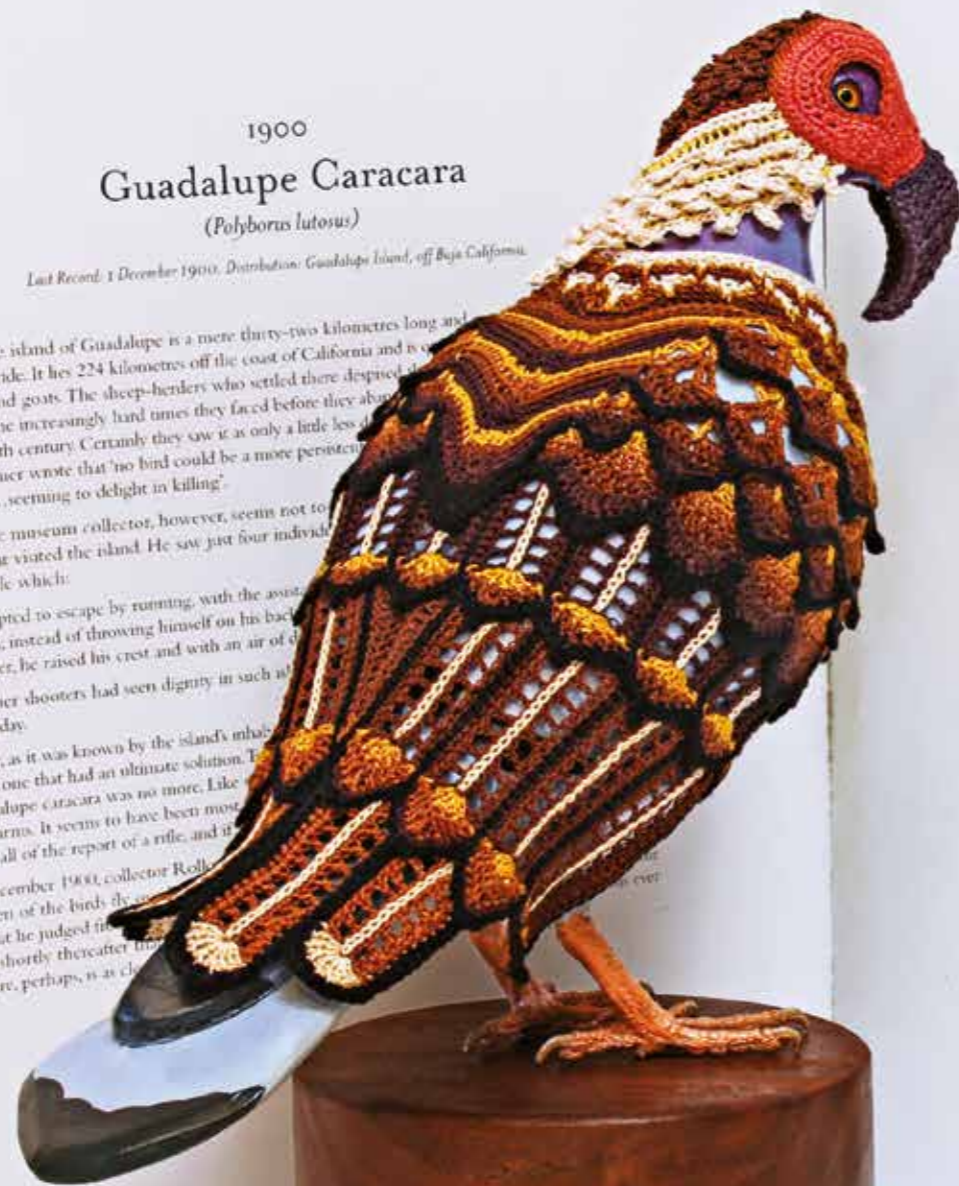
At least one museum collector, however, seems not to have been deterred. W. E. Bryant visited the island. He saw just four individuals. It was a male which:

attempted to escape by running, with the assistance of a dog, to bay, instead of throwing himself on his back. In the quarter, he raised his crest and with an air of defiance.

If only other shooters had seen dignity in such a display, with us today.

The *caracara*, as it was known by the island's inhabitants, but it was one that had an ultimate solution. The Guadalupe *caracara* was no more. Like all of its kind, it seems to have been most noticeable at all of the reports of a rifle, and it was never seen.

On 1 December 1900, collector Rollin Griffith saw eleven of the birds flying over the island. He wrote that he judged from the flight that they were obvious shortly thereafter they were seen. Here, perhaps, is a clue.



Кептер мүсіні жойылып кеткен Гуаделупа каракарасының тоқыма қаптамасымен қатар қасқайып тұр.

ФОТО: АНДИ ДИАЗ ХОУП. БЕЗЕНДІРГЕН: ПИТЕР ШОУТЕН, ТАБИҒАТТАҒЫ КЕМШІН ТҮС: ТИМ ФЛЕННЕРИМЕН БІРГЕ ӘЛЕМНІҢ ЖОЙЛҒАН ЖАНУАРЛАРЫН АШУ.

2017, ҚАЗАНДАҒЫ ЖАРДАЙ
ҚАТЕР ТӨНГЕНДЕР

СОЛТУСТІК ЖӘНЕ ОРТАЛЫҚ АМЕРИКА ҚАРИБ ТЕҢІЗІ ОҢТУСТІК АМЕРИКА ЕУРОПА АФРИКА АЗИЯ ТАЯУ ШЫҒЫС ОКЕАНИЯ ЖӘНЕ ОРТАЛЫҚ АЗИЯ АНТАРКТИКА

Шие тамақты танагра
Nemotia eurci
ҚАЗІРГІ ТУРАҒЫ:
30-200, Эспириту-Санту, Бразилия



НЕГІЗГІ ҚАУІП ТҮРЛЕРІ
ҚҰСТЫҢ 104 ТҮРІ
АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ

67
ТІРКЕУ



20
ЛАСТАНУЫ

Орман тырнақұтаны
Geraniticus eremita
200-249, Марокко



59
АУ МЕН
ТҰЗАҚ

22
ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫСЫ
ЖӘНЕ КОММЕРЦИЯЛЫҚ
ДАМУ

Құмдауық
Calidris rugimela
240-400, Солтүстік-шығыс
Ресей мен Оңтүстік-шығыс
Азия

68
БӨГДЕ
ТҮРІ

35
КЛИМАТ ӨЗГЕРІСІ
МЕН ҚАТАН
АУА РАЙЫ



64
БАСҚАЛАРЫ
Адамдардың
залалы, тау-кен
өндірісі, өрт

Сұқсыр үйрек
Podiceps gallardoi
660-800, Патагония,
Аргентина

1500 Ж. ҚҰЖАТТАЛҒАН
МҮЛДЕ ЖОЙЫЛҒАН

СОЛТУСТІК ЖӘНЕ ОРТАЛЫҚ АМЕРИКА ҚАРИБ ТЕҢІЗІ ОҢТУСТІК АМЕРИКА ЕУРОПА АФРИКА АЗИЯ ОКЕАНИЯ АНТАРКТИКА

Батпақ граклі
Quiscalus palustris
СОҢҒЫ РЕТ КӨРГЕН:
1910, Мексико штаты,
Мексико



Әрбір көрсетілген құс
жайылуға шақ қалды
(көлемі түпнұсқаға ұқса-
тып салынды).

НЕГІЗГІ ҚАУІП ТҮРЛЕРІ
33 ҚҰС ТҮРІ
АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ



Кезеген кептер
Ectopistes migratorius
1900, Огайо

45
ТІРКЕЛҮІ



Какауайе
Paroreomyza flammea
1963, Молокай, Гавайи

2
ЛАСТАНУЫ



Каролин тотықұсы
Coccyzus carolinensis
1910, Флорида

77
АУЛАУ ЖӘНЕ
ТҰЗАҚ ҚҰРУ



Қызыл озбыр
Rufocerythra dubius
1980, Галапагос
аралдары, Эквадор



3
ТҰРҒЫН ЖӘНЕ
КОММЕРЦИЯЛЫҚ
ДАМУ

122
БӨГДЕ
ТҮРІ



Канар балшықшысы
Haematoropus meadewaldi
1913, Канар аралдары,
Испания

11
КЛИМАТТЫҢ АУЫСУЫ
ЖӘНЕ ҚАТАН АУА РАЙЫ

28
БАСКА

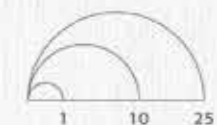
**ҚҰРДЫМҒА
ҰШҚАН ҚҰСТАР**

Ив Конант

Жеті құрлықты тегіс жайлаған құстар әлемі экожүйенің тепе-теңдігі үшін аса маңызды. 1500 жылдан бері тіркеуге алына бастаған құстардың кейбірі тіпті жойылып кетіп те жатты. Отарлау кезеңінде – әлемдік сауда-саттық қыза бастаған шақта тропикалық аймақтың биоалуантүрлі құстары мекенінен айырылып, үлкен қауіп-қатермен бетпе-бет келді.

Халықаралық табиғатты қорғау одағы (ХТҚО) мен *Bird Life International* ұйымы бірігіп әзірлеген мәліметке сенсек, бүгінге дейін жер бетінен 200-ге тарта құс түрі мәңгіге жойылып кеткен және одан да көп түріне жойылып кету қаупі төніп тұр. Ал қалған құстардың көпшілігі бүгінгі «қатаң шарттарға» көнген.

ҚҰСТАР САНЫ



Қауіп төнген немесе жойылған құс түрлерінің саны. Бірқатарына бірнеше жерде қауіп төніп тұр.



Фото: Андрей Лукин

У КАЖДОГО СВОЕ ВРЕМЯ

В первом номере 2019 года мы поговорим о зарождении предпринимательства в нашей стране. О периоде, связанном с обретением независимости и становлением рыночных отношений, журнал Akyl-kenes беседует с **Раимбеком Баталовым**, предпринимателем, общественным деятелем, Председателем Совета директоров холдинга «Raimbek Group».

СЛОЖНОСТЬ И РОМАНТИКА 90-Х

Системно заниматься бизнесом я начал в конце 80-х, начале 90-х. Это было время развала Советского Союза и обретения страной независимости, и оно было уникальным. Тотальный дефицит с одной стороны, и перестройка, легализовавшая предпринимательство, с другой.

Для нас, молодых, это было время драйва. Хотя внешне все это выглядело совсем не легким периодом. Челноки, барахолки, на которых торговали тысячи бывших врачей, учителей, инженеров. Людям приходилось нырять в омут с головой в непривычный для них вид деятельности. Так в стране появился малый бизнес – первые частные предприятия, небольшие производства, киоски и магазинчики.

Чем отличается то время от нынешнего? Ну, во-первых, тогда у нас под рукой не было интернета, бизнес-кейсов и каких-либо ориентиров, на которые можно было опираться перед принятием решений. Шли вслепую, по наитию. Каждый из нас учился на собственных ошибках.



Фото: Андрей Лукин

Во-вторых, было больше предпринимательской свободы – государство тогда не сильно вмешивалось в дела бизнеса. Не было толком ни налогового, ни таможенного контроля. Зато было большое влияние криминала. Порой не было ни дня, чтобы в приемной не сидели братки. Приходилось с ними разбираться. Но это не сильно напрягало, ведь когда тебе слегка за двадцать или даже за тридцать, все трудности кажутся легко преодолимыми. Мы были молодыми и, следовательно, были романтиками.

У нынешнего поколения свои проблемы и своя романтика. Если говорить о преимуществах, то это наличие хороших практических кейсов, на которые можно ориентироваться, богатой деловой библиотеки, которая доступна всем, а также наставников, желающих делиться своим опытом и советами. У нас, повторюсь, всего этого не было. Тем не менее, я твердо убежден в том, что у каждого времени есть свои герои.

Нынешняя молодежь и предприниматели преодолевают свои трудности. И через 15-20 лет они, так же, как и мы, будут рассказывать, как им было трудно и интересно жить и работать.

КАК НАЧИНАЛСЯ БИЗНЕС

Первых опытов в бизнесе было несколько. К примеру, в 1987 году, я вместе со старшим товарищем отправился в Новосибирск торговать яблоками. Та поездка стала незабываемой и принесла первые серьезные деньги. Хотя и раньше я старался быть финансово независимым – школьником работал почтальоном и дворником, а позже, как и многие, фарцевал, торговал по выходным на барахолке и т.д.

Во время учебы в архитектурно-строительном институте я начал продавать электронику. Это был самый подходящий момент, поскольку появился большой спрос на печатные машинки, калькуляторы и оргтехнику.

Сначала, как и все, торговал за наличные, покупая товар у посредников. Позже, когда сообразил, что гораздо выгоднее иметь дело с производителями напрямую, заключил первые валютные контракты с сингапурскими бизнесменами. Позже мы наладили сотрудничество с компанией «Оливетти». В глазах зарубежных компаний мы выгодно отличались тем, что работали через «Внешэкономбанк», у которого была платежная система SWIFT, и деньги шли всего три дня.

НЫНЕШНЯЯ МОЛОДЕЖЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРЕОДОЛЕВАЮТ СВОИ ТРУДНОСТИ. И ЧЕРЕЗ 15-20 ЛЕТ ОНИ, ТАК ЖЕ, КАК И МЫ, БУДУТ РАССКАЗЫВАТЬ, КАК ИМ БЫЛО ТРУДНО И ИНТЕРЕСНО ЖИТЬ И РАБОТАТЬ.



Фото: Андрей Лукин

ФОКУС В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ

Бизнес настолько захватил меня, что на последнем курсе института я решил взять «академ», чтобы полностью сосредоточиться на деле. Я уже не мог полноценно уделять внимание учебе, поскольку пошли такие обороты, что отнимали все мои силы, время и энергию. Решение далось непросто, родители были не сильно рады такому повороту событий. Но позже все встало на свои места. И диплом я, в результате, получил и бизнес свой построил.

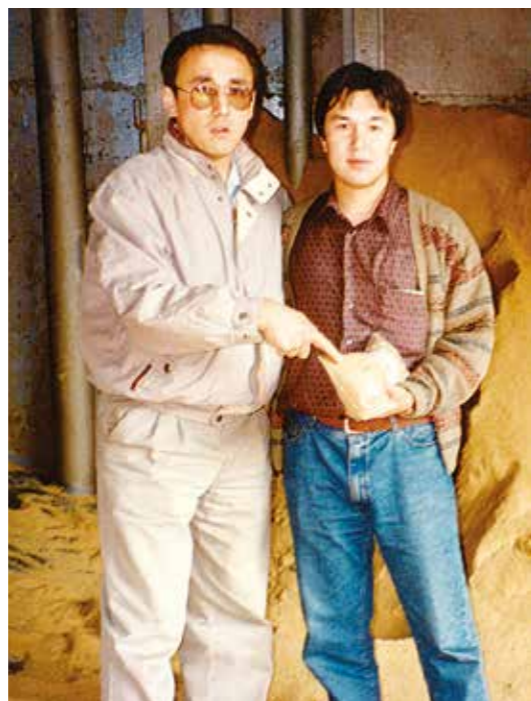
Учеба в Алматинском архитектурно-строительном институте (ныне КазГАСА) дала мне многое, и, прежде всего, умение работать с информацией.

СРЕДИ НАШИХ СЕГОДНЯШНИХ ИНТЕРЕСОВ – ПРОИЗВОДСТВО И ДИСТРИБУЦИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ДР.

В то время деньги могли ходить месяцами или вообще застрять где-нибудь, так и не дойдя до своих получателей.

Чтобы ускорить проведение платежей мне часто приходилось летать в Москву, возя с собой авизо, официальное извещение об исполнении расчетной или товарной операции. Знакомые банкиры доверяли мне перевозку целых пачек авизо, среди которых были и мои собственные. Так и возили эти бумаги туда-сюда... Вообще, авизо легко подделать и этим, как я позже узнал, кое-кто тогда занимался. Но у меня и в мыслях такого не было. Главное было побыстрее провести платежи, и если для этого надо было лично лететь в Москву, мы так и делали.

Сегодня все эти трудности кажутся фантастикой. Провести платеж сегодня – левое дело. Труднее, наверное, сходить в магазин за хлебом. Все онлайн, все одним кликом, что очень облегчает ведение бизнеса.



Когда ты изучаешь такие предметы, как «Сопrotивление материалов», «Теоретическая механика» и «Общая архитектура», поневоле учишься анализировать и систематизировать большой объем информации. И это умение мне потом сильно помогло в бизнесе.

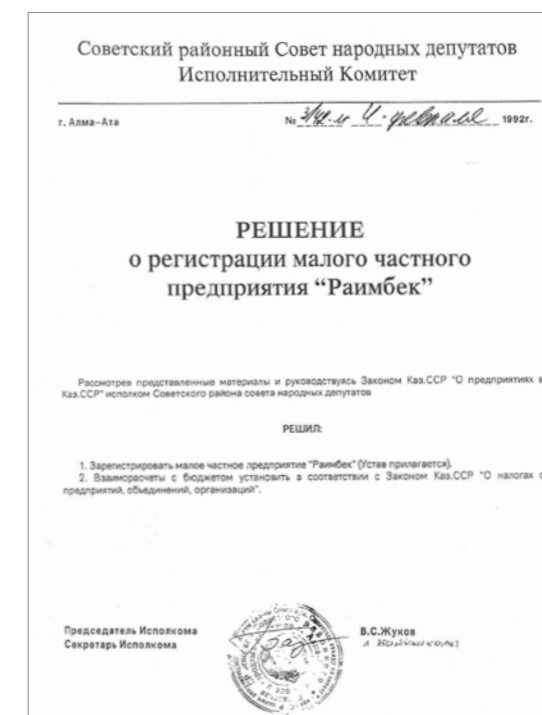
4 февраля 1992 года я зарегистрировал свое собственное предприятие МЧП «Раимбек», которое в течение двадцати семи лет меняло свою организационно-правовую форму – с МЧП в ТОО и далее в АО. При этом за все это время никогда не меняло своего названия. Оно, к слову, было выбрано почти случайно. Все названия, которые мне тогда нравились, оказались заняты, и я подумал, а может назвать фирму просто «Раимбек»? Имя хорошее, как у Раимбек Батыра. Так, с тех пор, мы с этим именем и идем своим путем, одни из немногих, кто начинал бизнес в Казахстане еще в 90-е.

ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕСА

За эти почти тридцать лет чем мы только не занимались: и строительством, и управлением большими промышленными объектами (среди прочих: Ново-Джамбульский фосфорный завод, Шымкентская ТЭЦ-3, Степногорский ГОК, газовые системы), и торговыми сетями, и производством, и продуктами питания.

Построили и удачно продали завод по производству соков в Китае, посадили интенсивный сад, развивали ретейл. Со временем из некоторых бизнесов вышли, решив сосредоточиться на двух-трех направлениях. Среди наших сегодняшних интересов – производство и дистрибуция продуктов питания, сельское хозяйство и др.

Двадцать лет назад мы запустили в Алматы линию по производству соков «Juicy» в упаковке Tetrapak, изначально отказавшись от услуг торговых посредников.



Мы наладили прямое сотрудничество с мировыми производителями концентрированных соков, благодаря чему удалось выйти на рынок с широким ассортиментом соков по доступным ценам. Позже мы запустили завод по выпуску высококачественной молочной продукции, под брендом «Айналайын». Сегодня мы ведем бизнес не только в Казахстане, но также в Китае, России, на Кавказе и странах Центральной Азии.



БИЗНЕСМЕН – ЭТО...

Как в мире не бывает одинаковых людей, так и не бывает одинаковых бизнесменов. Бизнесменами могут быть люди с совершенно противоположными характерами. Кому-то нравится быть на виду, кто-то предпочитает оставаться в тени. Я считаю, что не стоит осуждать кого-либо за то, что тот часто фигурирует в СМИ и хвалится своими достижениями. В конце концов, любой бизнесмен создает рабочие места, платит налоги, делает что-то полезное для людей. В сухом остатке бизнесмен – это, прежде всего, человек со сложившимся характером, мировоззрением, со своими преимуществами и недостатками. Нельзя грести всех под одну гребенку. Но самое главное, что делает бизнесмена бизнесменом – это лидерство. Если ты хочешь заниматься бизнесом – будь лидером. Иначе – никак.

ENACTUS И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

Мое участие в международной молодежной программе Enactus – это общественная нагрузка. Почему я принял решение помогать Enactus? Прежде всего, это хорошо выстроенная, оцифрованная, системно управляемая и международно-признанная платформа

молодежного предпринимательства. Я считаю ее №1 в мире. Что радует? То, что студентам дается возможность построить собственный бизнес без отрыва от учебы. И очень важно, что в рамках Enactus реализуются только социально значимые проекты. Это формирует и ответственность, и гражданскую позицию.

Каждый год команды-призеры национальных чемпионатов презентуют свои проекты на мировом кубке, в жюри которого находятся руководители таких крупных международных компаний, как KPMG, The Coca-Cola Company, Ford, Google, Unilever, AIG, Walmart, Wells Fargo, Robert Half и др. Стать участником мирового кубка, теоретически, может любая команда Enactus, из любого, даже самого небольшого города. Согласитесь, неплохой шанс «засветиться» перед величинами международного бизнеса.

Еще одно несомненное достоинство Enactus заключается в том, что его двигают и развивают очень идейные люди. В Казахстане это глава национального офиса Альбина Ержанова и весь Совет директоров, в который входят как известные бизнесмены, так и выпускники Enactus прошлых лет.



О ДРУГИХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОЕКТАХ

Главное правило бизнеса заключается в том, чтобы заниматься тем, что тебя самого увлекает. А в общественной жизни – тем более. Будучи бизнесменом, я активно занимаюсь разными проектами по поддержке малого бизнеса, в рамках НПП «Атамекен» в том числе. Поскольку я сам лично очень люблю велоспорт, и давно и профессионально им занимаюсь, то несколько лет назад мы начали проект по поддержке массового и развитию детско-юношеского велоспорта – «VeloFriends». В рамках него создан общественный фонд для развития велообщества, внедрения в детских садах программы БегоVELO и организации соревнований. В прошлом году мы построили в Талгаре BMX-трассу мирового уровня.

АҚЫЛ-КЕҢЕС РАИМБЕКА БАТАЛОВА

Сегодня мир предлагает людям множество возможностей. Начинающим предпринимателям я советую хорошенько подумать, разложить плюсы и минусы проекта и разобраться в том, что им нравится в проекте, а что – нет. Прежде всего необходимо выбрать ту нишу или отрасль, к которой лежит душа.

Если после этого все еще остаются внутренние драйв и тяга к делу, то это сигнализирует о том, что проектом можно заняться. Также необходимо постоянно учиться и искать ответы на вопросы. Благо, ресурсы интернета позволяют это делать легко и быстро.

Также я советую не бояться ошибаться. Считаю разумным определить план действий на два-три года и сосредоточиться на вещах, которые действительно интересны и мотивируют к действиям. Вполне возможно, что спустя некоторое время, столкнувшись



Фото: Андрей Лунин

с проблемами, вы можете остыть к своему проекту. Может выясниться, что дело требует больших человеческих, технических и финансовых ресурсов, чем ожидалось ранее. Поэтому, очень важно периодически делать остановки, чтобы посмотреть на ситуацию со стороны, сделать объективный анализ текущей ситуации и прогноз на будущее.

Посмотрите на свой бизнес трезвыми глазами и, если поймете, что зашли «не туда», поворачивайте в другую сторону. Ведь в конце концов, может оказаться так, что вы годами занимаетесь нелюбимым делом, а совсем рядом – та самая золотая жила, что приведет вас к успеху, которого я всем вам искренне и желаю!

ВИДЕТЬ КРАСОТУ ВО ВСЕМ

Экспертов и людей, равнодушных к творчеству в области дизайна интерьера, и начинающих творцов порадовал недавний приезд **Марка Хамфри**, известного английского мастера интерьеров и предметного дизайна. Портфолио работ одного из наиболее ярких художественных дизайнеров широко известны и по достоинству оценены во многих странах мира. Его творческие интересы включают в себя, но не ограничиваются архитектурными проектами, дизайном интерьера, мебели, светильников и текстильным дизайном. В своей деятельности герой нашей статьи экспериментирует с идеей объединения искусства и дизайна, чтобы рассказать людям о том, как в итоге изменится окружающая нас действительность. Себя же он называет художником.



То, что во вступительной части этой статьи вы прочитали о том, что его интересы не ограничиваются несколькими направлениями, означает их многогранность. Марк Хамфри не останавливается на чем-либо одном, продолжая искать вдохновение и что-то новое в различных сферах. Как и предыдущие герои нашего издания, английский художник рассказывает о том, что становление его творчества уходит корнями в детство.

Его дед был мастером на все руки, а родители любили изготавливать различные предметы в домашней мастерской, где мальчик, проводивший большое количество времени, и впитал в себя силу стиля hand made.

Будь он футболистом, его назвали бы универсальным игроком, одинаково хорошо чувствующим себя на любом участке поля. Начиная с подросткового возраста, он увлекался вязанием, разработкой игр и рисованием. Поступив в университет, его хаотические увлечения были систематизированы и обрели четкие границы. Именно в студенческое время он стал ярким приверженцем дисциплины.

Марк Хамфри никогда не работает впустую, ибо считает ценным каждое мгновение. Скорее всего, любовь к порядку и соблюдению режима стала его визитной карточкой, сделав возможным его сотрудничество с такими известными людьми, как Клаудия Шиффер, Джордж Харрисон, Михаэль Шумахер, Ринго Старр и др. Что касается всемирно известных брендов, как Louis Vuitton, Rolls Royce, Kenzo, Dior, Apple, Audi, Ralph Loren и др., то сотрудничество с ними делает его портфолио действительно интересным и богатым.

Об его знаменитых работах можно написать отдельную статью, как можно долго писать об его достижениях, личных наградах, выступлениях, персональных выставках, мастерклассах и прочих проведенных мероприятиях. Куда бы он ни ездил, с ним рядом всегда записная книжка формата А6, в которой он постоянно делает различные наброски.

Эта лекция позволила понять правильную постановку большой задачи и ее решение. Практические занятия включали в себя мастер-классы по проектированию, на которых художник показал, как задуманная идея может в первые минуты своего существования лечь на бумагу в виде набросков, скетчей или рисунка. Данное занятие было очень полезным с точки зрения получения основ изобразительных навыков.

В этой части также рассматривалось значение макета для визуального представления концепции с учетом ее объема, масштаба и общего пространственного видения. В итоге, идея получала возможность быть графически представленной. Эту часть мастер-классов Марк Хамфри подытожил словами: «Умелое использование материала в руках творца позволяет реализовать любую идею для заказчика».

«УМЕЛОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛА В РУКАХ ТВОРЦА ПОЗВОЛЯЕТ РЕАЛИЗОВАТЬ ЛЮБУЮ ИДЕЮ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА»

Они и являются визуализацией его идей, часть из которых потом получает воплощение в виде реальных проектов. Этим самым он на деле доказывает то, что любая мысль, которая была зафиксирована на бумаге в виде эскизов или рисунка, может материализоваться. Познакомиться с именитым художником можно было в Астане в рамках мастер-классов, которые этой зимой проводила Международная школа дизайна «Art Nouveau». В течение нескольких дней Марк Хамфри читал своим слушателям ряд интересных и прикладных лекций. На лекции «Взаимоотношения интерьера и предмета в интерьере – теория Хамфри» он рассказал об этапах проектирования предмета для конкретного интерьера, сделав акцент на выстраивании взаимоотношений с клиентом.

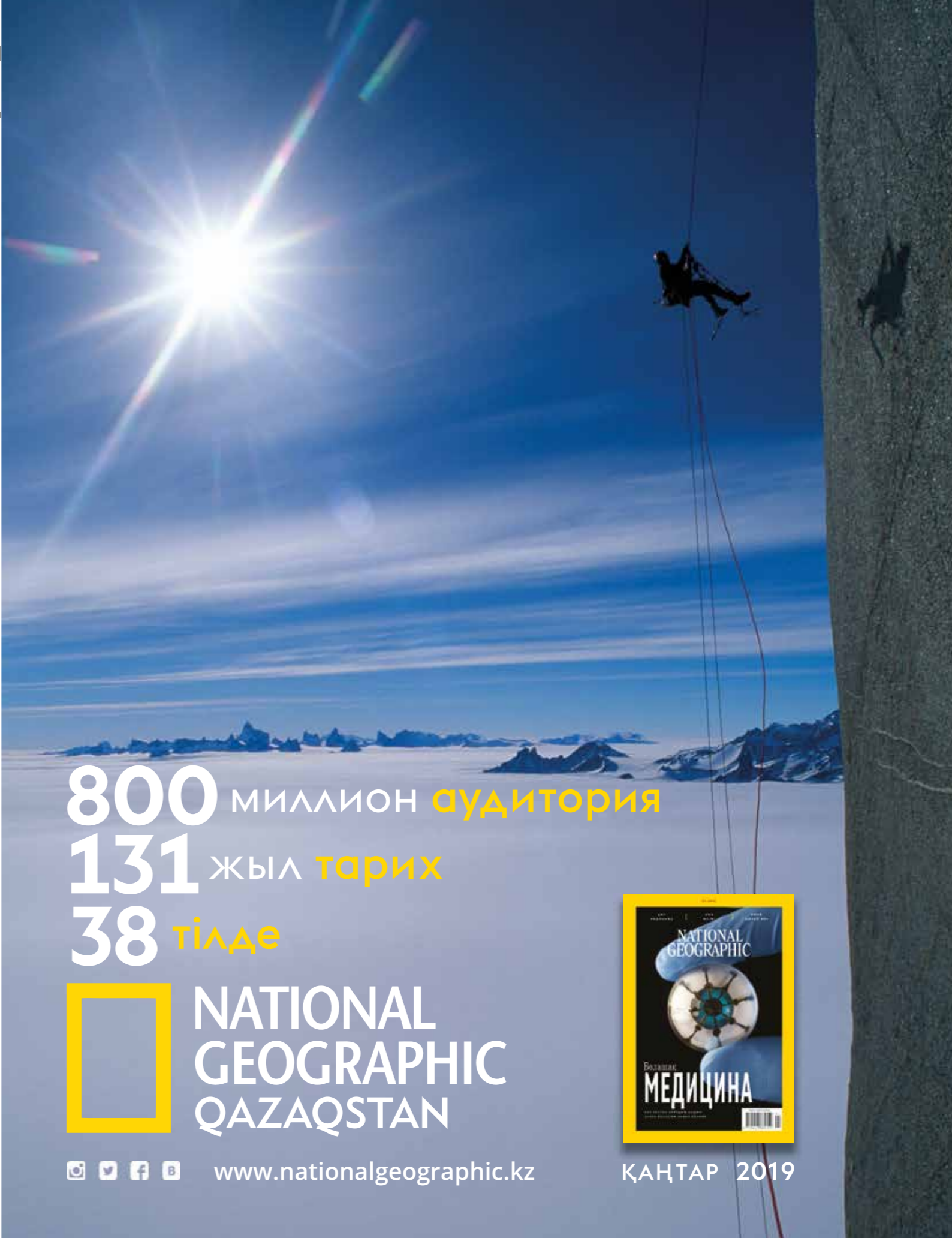


**УМЕНИЕ МОТИВИРОВАТЬ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ
НА ТОНКУЮ И КРЕАТИВНУЮ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА
ДОРОГОГО СТОИТ, ВЕДЬ ПОМИМО УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
КАЧЕСТВ НУЖЕН МОЩНЫЙ ПОТОК ФАНТАЗИИ, КОТОРУЮ
НУЖНО СУМЕТЬ НАПРАВИТЬ В ПРАВИЛЬНОЕ РУСЛО**

Презентуя портфолио своих работ, выполненных за последние годы и включающее в себя, как проекты, так и предметы, Марк Хамфри рассказал об авторском почерке, являющегося частью имиджа любого художника. Любое портфолио работ являет собой визитную карточку, по которой судят об его авторе. Поэтому значение, которое придается разработке, формату и качеству портфолио, нельзя недооценивать.

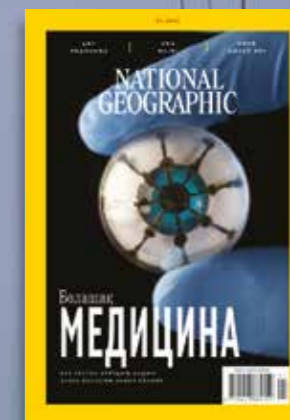
Также в рамках занятий участники презентовали свои проекты, участвуя в общем обсуждении и получая ценные советы и комментарии от Марка Хамфри. Что касается портфолио, то он считает, что настоящий дизайнер обязан иметь фантастическое портфолио, ибо оно есть окно, открытое в творческие лабиринты души.

Продолжая тему души, сложно не затронуть в обсуждениях понятия вдохновения и мотивации, влияющих на творчество человека. Реализация зачастую большого и сложного проекта требует вовлечения творческой команды, включающей в себя заказчика. Следовательно, если сравнить мастерскую или цех с театром дизайна, то ему нужен режиссер-постановщик, который сможет выстраивать правильные и эффективные коммуникации со всеми членами команды. А умение мотивировать всех участников на тонкую и креативную реализацию проекта дорогого стоит, ведь помимо управленческих качеств нужен мощный поток фантазии, которую нужно суметь направить в правильное русло.



800 миллион аудитория
131 жыл тарих
38 тілде

**NATIONAL
GEOGRAPHIC
QAZAQSTAN**



www.nationalgeographic.kz

ҚАҢТАР 2019



Поэтому в этой части Марк Хамфри придает важность умению человека увлечь всех участников работы или проекта своими идеями, что является ключом к дверям в мир творчества. Раз мы затронули вопрос, связанный с реализацией проекта, то немаловажной является его коммерческая составляющая. В этой связи лектор заострил особое внимание на умении продавать идею, для чего необходимо понимание того, как работает индустрия эксклюзивной продукции. Обсуждая эту проблему, Марк Хамфри преподавал практический мастер-класс, на котором слушатели разобрали как создать амбианс, атмосферу, придать настроение и должную красоту предмету с помощью освещения. Казалось бы, использовался обычный светильник, но кто знал, как он помогает гармонизировать излучаемый им свет с другими предметами и какие из них им можно освещать. В итоге получилось разработать краткое описание светильника и помещение, в котором он находится, сформировать концепцию проекта и подготовить эскиз и макет подходящего для заказчика светильника.

А ведь собрав этот светильник, нужно еще презентовать его, зная всю его подноготную. Поэтому Марк Хамфри резюмировал полученные знания тем, что дизайнер интерьеров

и предметов обязан обладать знаниями материалов и навыками конструирования, с целью понимать возможности реализации собственных идей.

Апофеозом мастер-классов и лекций стала финальная презентация всех проектов, которые были подготовлены участниками. Они подготовили концепцию своего видения, наглядно продемонстрировав материалы, использованные в своих работах. Каждая из них получила свои название и девиз, под которыми они «выходили на рынок» и ложились на стол «привередливому заказчику», коим выступил Марк Хамфри. По итогам проделанной работы каждый участник получил сертификат от своего наставника, который подытожил все результаты словами: «Единственный способ стать лучше – начать новый путь».

**РАЗ МЫ ЗАТРОНУЛИ
ВОПРОС, СВЯЗАННЫЙ
С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТА,
ТО НЕМАЛОВАЖНОЙ
ЯВЛЯЕТСЯ ЕГО
КОММЕРЧЕСКАЯ
СОСТАВЛЯЮЩАЯ**

LET
US
STAY
WITH
YOU.®

WHERE DINING & DESIGN COME TOGETHER



Ресторан Mökki
Современная и непринуждённая атмосфера ресторана Mökki дарит гостям незабываемые впечатления. Изысканный дизайн, ресторана, выполненный со скандинавской простотой, делает его идеальным местом для любой трапезы.

Позвольте пригласить Вас в путешествие в мир вкусов и кулинарных экспериментов.

T: 7 (7172) 734 000 внут. 6444
E: rc.tserz.mokki@ritzcarlton.com
The Ritz-Carlton, Astana | ул. Достык 16 | Астана
©2018 The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C.



THE RITZ-CARLTON

ASTANA

КАК ПОЛУЧИТЬ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ И СЧАСТЛИВЫХ КЛИЕНТОВ?



В прошлом номере **Александр Савельев**, ведущий тренер по продажам, владелец компании Rich Brothers, эксперт по подбору персонала, рассказывал о том, как правильно называть цену и представил технику ее озвучивания при обсуждении потенциальной сделки. Сегодня мы поработаем с возражениями и выясним причины, по которым клиент может возражать.

«Вы что, с ума сошли?! Такие цены заломили! Давайте скидку! У других намного дешевле! У Вас очень дорого!», – фразы, с которыми каждый продавец, наверняка, неоднократно сталкивался.

Я часто вспоминаю свою самую первую встречу в роли менеджера по страхованию. После нескольких месяцев бесплатной стажировки в департаменте продаж меня, наконец, заметило руководство компании, которое оформило меня, все еще студента, в штат. Мне пришлось потратить более трех дней на непрерывную работу с каталогами различных компаний, сделать несколько сотен звонков, чтобы назначить свою первую встречу. Моему счастью не было предела, когда один из владельцев крупного СВХ все-таки согласился со мной встретиться, чтобы обсудить вопрос страхования.

Скажу честно, перед этой встречей с первым потенциальным клиентом я так сильно волновался, что трясло меня как никогда. Я взял с собой всевозможные презентации, подготовил и отрепетировал свое выступление.

Нашу беседу я начал именно с яркой презентации компании, рассказав обо всех наших преимуществах, о выгоде сотрудничества, о различных вариантах продукта и условиях договоров. В общем, отжигал как мог. «Все, он точно наш», – ловил я себя на мысли по ходу встречи.

Теперь представьте, какими были мои удивление и возмущение, когда после завершения моего яркого выступления, на меня посыпались возражения: «да все компании одинаковые», «мы уже работаем с другой компанией», «нам это не совсем интересно» и т.д. Я реально был повержен и шокирован! Как так? Ведь я так красочно все описал, затронул все важные, на мой взгляд, темы, успев рассказать даже о сроках.

Уже тогда я задумался над тем, что в этой встрече, в целом, и в моей презентации, в частности, что-то было не так. Клиент был закрыт, а я так и не смог пробить его броню, несмотря на свой богатый арсенал аргументов. Этот провал был очень полезным для меня, поскольку заставил задуматься над причинами возражений, которые мы получаем от людей.

ПОЧЕМУ КЛИЕНТ ВОЗРАЖАЕТ?

Если смотреть на каждую ситуацию индивидуально, то ответ на этот вопрос придется искать достаточно долго. Клиент может возражать по причине плохого настроения, возникшего после ссоры с женой. Он может просто торговаться или хочет отвязаться от вас. Во время встречи очень сложно определить истинные мотивы поведения человека. Но мы-то с вами уже знаем о том, что любые человеческие решения принимаются больше на подсознательном уровне.

Давайте вспомним фразу «Человек покупает только тогда, когда начинает верить продавцу». Если в ходе переговоров или презентации мы вдруг начинаем слышать возражения от нашего клиента, то это, скорее всего, говорит о том, что уровень его доверия к нам еще не достиг нужного уровня. Речь идет об уровне, когда он осмысленно вслушивается в ваши слова и с интересом поддерживает беседу.

В переговорах, коммуникациях и продажах можно выделить шкалу с четырьмя уровнями доверия, через которые мы проходим в ходе общения с клиентом.

Давайте рассмотрим их.

НУЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ

В этом случае вы практически не слышите никаких возражений, ваш собеседник просто не реагирует на вас. Он может молча слушать, иногда даже кивать головой, но осмысленного диалога с его стороны точно не будет. В это время его голова забита своими мыслями и переживаниями. Со стороны это похоже на некий разговор со стенкой или с неодушевленным предметом.

Какова вероятность сделки, если вы разговариваете с «предметом»?

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ

Вот тут-то и начинается «жара». Вы уже достигли более повышенного внимания к своей персоне, что явно начинает раздражать собеседника. Своего интереса в этом разговоре он не ощущает, и единственное, что он считывает – это то что вы вещаете на своей волне в рамках своих интересов. Он чувствует, что вы хотите ему продать, навязать или заставить сделать что-то. Это вызывает у него защитную реакцию.

Вспомните, как вы реагируете на различные предложения от незнакомых людей. Как вы отвечаете тем, кто пришел к вам в офис и пытается вам что-то «всучить»? Теперь вы понимаете человека с низким уровнем доверия.

СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ

Это тот минимум, к которому вы должны стремиться в каждом новом контакте с клиентом. Здесь уже ведется осмысленный диалог, во время которого клиент действительно начинает слушать, о чем идет речь, вникая в суть беседы.

КАК ПРАВИЛО, МЫ ВСЕГДА ЧУВСТВУЕМ ИСКРЕННОСТЬ И БОЛЬШЕ ДОВЕРЯЕМ ОТКРЫТЫМ И НЕЭГОИСТИЧНЫМ ЛЮДЯМ

Идеальнее всего будет, если в ходе всех переговоров бóльшее количество времени будет говорить клиент. Он сам будет затрагивать нужные и важные для него темы и поддерживать свой уровень доверия к вам на высокой позиции. Говорите больше о клиенте, для клиента и ради клиента. Интересуйтесь им, проявляя искреннее желание быть действительно ему полезным. Как правило, мы всегда чувствуем искренность и больше доверяем открытым и неэгоистичным людям.

МЫ САМИ ВЫНУЖДАЕМ КЛИЕНТА ВОЗРАЖАТЬ, ПОТОМУ ЧТО ЖЕЛАЕМ ПОЛУЧИТЬ ОТ НЕГО ТО, ЧТО НУЖНО НАМ – ЕГО ДЕНЬГИ

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ

Клиент уже видит вас своим партнером, остановив свой выбор на вас. Он принял решение работать именно с вами, купить именно то, что предлагаете вы или, как минимум, он будет к вам прислушиваться. Ну, а остальное – дело техники.

Давайте вспомним, как обычно проходят ваши встречи с новыми клиентами. Проходят они по практически одинаковому сценарию. Либо человек открывается вам, что ведет к заключению сделки, либо человек закрывается, а вы не в состоянии пробить эту стену. В итоге весь процесс переговоров проходит между этими краугольными камнями. Вы всегда колеблетесь.

Перестаньте делать это, будьте самими собой, прислушайтесь к тому, что требует от вас настоящий момент. Следите за тем, что говорит и желает клиент, затем сделайте то, что он просит.

Все гениальное всегда настолько просто, что нам сложно поверить в это, и мы начинаем сами усложнять свой путь. Мы сами вынуждаем клиента возражать, потому что желаем получить от него то, что нужно нам – его деньги.

Если вы перестанете рассматривать его деньги в качестве единственной цели, клиент с благодарностью и щедростью отблагодарит вас хорошей сделкой. А сделает он это, поскольку увидит, что вы для него действительно старались, и не хотели просто залезть к нему в карман.

КАК ОБХОДИТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ?

Мне очень тяжело вспоминать некоторые моменты из своего детства и юношества, так как сейчас я осознаю, что иногда был очень эгоистичным ребенком. Если мы шли гулять с друзьями, то я настаивал на том, чтобы это было так, как хочется мне. Если мы знакомились с какими-нибудь новыми ребятами, то мне обязательно нужно было быть в центре внимания. В школе, общаясь с одноклассниками, я тоже старался всегда быть главным, что очень часто противоречило интересам других ребят. Если вдруг назревал какой-то спор, я любой ценой должен был отстоять свою позицию. Мой интерес был для меня всегда в приоритете. Почему-то я считал, что все должны мне, а я никому ничего не должен.

Это продолжалось до тех пор, пока в один прекрасный день я не заметил, что от меня все отвернулись. Никому не нравится общаться с тем, кто думает лишь о себе и всегда найдется тот, кто воспользуется этой ситуацией в своих интересах.

Так и случилось в моей жизни. Один из моих товарищей, из числа представителей не менее эгоистичных людей, устав быть на втором плане, сумел настроить всех против меня. Основным аргументом было то, что я слишком зазнался.

АЛМАТЫ
МАРАФОНЫ

РАХАТ
УДОВОЛЬ
СТВИЕ



21 сәуір
апреля

СЕЗІМГЕ ҚАРАЙ ЖҮГІР
БЕГИ ЗА ОЩУЩЕНИЯМИ

ТІРКЕЛУ 1 СӘУІРГЕ ДЕЙІН
РЕГИСТРАЦИЯ ДО 1 АПРЕЛЯ

WWW.ALMATY-MARATHON.KZ



Признаюсь, очень нелегко писать об этом, но это самый яркий пример, показывающий, почему мы встречаемся в жизни с возражениями. Взгляните на себя со стороны, оцените себя, а не других. Как вы ведете себя с родными? О чем говорите с друзьями? Кто вообще говорит больше? Как вы разговариваете с клиентом? Какие цели преследуете? Вам приятна эта личность? Вы заметили что-то, что он делает не так? Именно с этой позиции начинайте переговоры. Станьте сначала удобным не только себе, но станьте комфортным для других, будучи готовым выслушать собеседника.

Да, возражения подразумевают некое несогласие, недовольство и возмущение со стороны клиента. Но это не значит, что нужно настраиваться на бой. Дайте человеку возможность высказаться, рассказать обо всем, что его смущает и беспокоит. Постарайтесь разделить с ним его переживания, не вступая с ним в спор.

Согласившись с его позицией, спокойно задайте вопрос, защищающий вашу позицию, но при этом, действительно находящийся в зоне интереса клиента. По ходу разговора выявите его потребности, для чего у вас есть целый арсенал инструментов и целый список волшебных вопросов, о которых говорилось в предыдущих номерах этого журнала.

К правильным вопросам в этой ситуации я отнес бы следующие: «Что Вас так возмущает в этой ситуации?», «Что из всего перечисленного Вам все-таки понравилось?», «Что, на Ваш взгляд, нужно улучшить или сделать по-другому?».

Задав эти вопросы, сразу замолчите.

Дальше просто слушайте и вникайте в то, что для вашего клиента сейчас является самым важным. Самое интересное, в работе с клиентом не столь важно какие аргументы вы приводите в ответ на его возражения, а то, что вы делаете после этого. Самой распространенной ошибкой продавца является его ответ на возражение, после чего наступает молчание. Эти паузы создают благоприятные условия для того, чтобы в ваш адрес поступило новое возражение. Выслушав клиента, не молчите, а заполняйте возникшую паузу вопросами, отводящими фокус внимания клиента с острых аспектов в более комфортные и безопасные для вас зоны.

Вот один из примеров диалога, который может иметь место. Жирным выделен ответ, который вы должны использовать.

– Ой, дорого у Вас! Вы что с ума сошли?

– Да, согласен, это действительно стоит денег. К этому мы еще вернемся. Скажите, пожалуйста, как Вы планируете использовать предмет, который мы обсуждаем?

Поступив таким образом, вы автоматически переводите разговор в другое русло. Вы согласились с возражением клиента, что ваш продукт стоит денег, не став с этим спорить. При этом, отложив обсуждение темы, вы ушли в разговор о потребностях и ценностях клиента.

В идеале здесь уместно будет увести разговор в боли клиента, о которых он вам рассказал еще на этапе выявления потребности. Все, что для этого нужно, лишь немного подготовиться заранее и придумать список возможных вопросов для отвода удара в область преимуществ вашего продукта, либо в боли клиента.

САМОЙ РАСПРОСТРАНЕННОЙ ОШИБКОЙ ПРОДАВЦА ЯВЛЯЕТСЯ ЕГО ОТВЕТ НА ВОЗРАЖЕНИЕ, ПОСЛЕ ЧЕГО НАСТУПАЕТ МОЛЧАНИЕ



CASPIAN CAVIAR

CASPIAN  GURYEV
Kazakhstan

**ПОДГОТОВКА
К ОТВЛЕЧЕНИЮ ВНИМАНИЯ**

Все, что нужно для того, чтобы легко и без нагнетания обстановки уводить вашего собеседника от темы, которая его возмущает, это заранее выделить несколько минут свободного времени, отложить все дела и устроить самому себе мозговой штурм. Вновь посмотрите на свою услугу и на то, что вы предлагаете клиенту именно с позиции «Почему я сам купил бы это?».

Как правило, возражения возникают тогда, когда мы чего-то недодали нашему собеседнику. В принципе, общая их суть сводится к трем вещам.

- Если клиента возмущает все, что связано с ценой, условиям и стоимостью, значит вы не до конца раскрыли его пожелания. Он не видит для себя весомых ценностей в покупке вашего продукта.

- Если возражение связано со временем, типа «времени нет» или «давайте обсудим позже», это значит, что вы сами не выделили достаточного времени для клиента. В вашем разговоре вы думали больше о себе и не ценили время собеседника. Вы уделили себе больше внимания, чем клиенту.

- Если клиент заявляет, что ваше предложение ему не интересно, значит вы сами не проявили интерес к клиенту. Скорее всего, весь диалог и вопросы, которые вы задавали ему, были в зоне ваших интересов, а не покупателя. Что посеешь, то и пожнешь.

Именно предвосхищая возможные причины клиента, по которым вы бы сами не купили товар у самого себя, сделайте акцент именно на эти вещи. Подумайте о ценностях вашего предложения, о количестве сэкономленного времени для клиента и объеме внимания, которые можете уделить ему.

Аргумент о стоимости – в стоимость нашей услуги включен дополнительный сервис, включающий в себя множество дополнительных опций;

Аргумент о времени – мы сделаем очень качественно и в срок то, что просит клиент, поскольку задержек у нас практически не бывает;

Придумав легкие вопросы, вы автоматически сможете переключить внимание клиента на преимущества своего предложения.

Вопрос для увода:
«Скажите, пожалуйста, на что нам следует обратить внимание в первую очередь? Есть что-то, чего Вы опасаетесь?»

Аргумент об интересе – мы можем выслушать и сделать именно так, как просит клиент, поскольку для нас важно каждое его слово;

Аргумент:
«Мы очень трепетно относимся к пожеланиям клиента и всегда стараемся сделать именно так, как просит клиент. Для нас действительно важно каждое ваше слово.»

***За аргументом без паузы задается любой вопрос**

Как видите, практически любое предполагаемое возражение клиента можно предотвратить заранее. Главное чувствовать потребности клиента и понимать, что именно может его насторожить. Если вы перестанете витать в облаках и тратить еще не заработанные деньги, а будете находиться в настоящем моменте и наблюдать за клиентом, вы сможете выиграть в текущей ситуации.

Еще раз хочу подчеркнуть, что в работе с возражением важно не то, какой фразой вы отвечаете клиенту на возражение, а то какой вопрос вы задаете после этого и задаете ли его вообще. Если вы слышите возражение, это явно говорит о том, что клиента что-то не устраивает. Дайте ему возможность выговориться и уводите разговор в более комфортное для себя русло. Проявите интерес и заботу о клиенте.

Поверьте, он ответит взаимностью.

«Вы все одинаковые»:
Да, это правда, рынок позволяет работать в этой сфере каждому. Именно поэтому стоит выбирать лучших.

«Дорого»:
После того, как я назову Вам цену, вполне вероятно, что у Вас может возникнуть мысль, почему она не самая низкая по рынку и именно поэтому я покажу, почему люди выбирают нас.

«Я подумаю»:
Скорее всего, после того, как я озвучу наше предложение, Вам нужно будет его обдумать. Это правильно, но у меня большая просьба, ответить, как можно скорее, поскольку эти условия актуальны всего неделю. Вы когда планировали...?

«У других дешевле»:
Да, с этим я согласен, именно поэтому многие выбирают нас, потому что знают, что мы даем дополнительную гарантию.

«Чем вы лучше?»:
Я точно не знаю, чем именно мы будем лучше для вас, для кого-то это скорость обслуживания, для кого-то цена. Что хотите узнать в первую очередь?

«Не верю, не пойдет»:
Все верно, Вы оцените эту необходимость, только тогда, когда воспользуетесь нашими услугами.

«Не интересно»:
Многие в начале говорят, что это им не интересно, а потом искренне благодарят нас за то, что мы сэкономили им много денег. Вы уже что-то присмотрели?

«Все устраивает»:
Супер! Ни в коем случае не нужно ничего менять, если не увидите для себя явной выгоды.

«Не интересно»:
И так тоже бывает, ведь интерес придет после того, как Вы попробуете. Возьмите для начала минимальную партию. Вы для себя берете или на продажу?

«Я подумаю»:
Согласен, прежде чем что-то решить всегда нужно обдумать. В целом, Вас все устраивает или что-то смущает?

«Не интересно»:
Это логично, потому что Вы еще не видели, сколько можете сэкономить. Вам сколько нужно?

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЯ
Если клиенты говорят: «Ой, что-то дороговато у Вас», это означает, что у человека есть интерес приобрести ваш товар. Иначе зачем бы он столько времени с вами общался. Просто на этом этапе он не видит для себя достаточно ценностей, чтобы понимать приемлемость вашей цены. Для этого необходимо потренироваться в подготовке контраргументов.

СКАЗҚАЗ О ЧЕЛОВЕКЕ, КОТОРЫЙ УМЕР ВЧЕРА

Все персонажи данной истории являются плодом воображения автора. Любые совпадения имен, ситуаций и диалогов случайны.

АҚИҚАТ РАС



Когда Мара бросил универ на последнем курсе и решил уехать по какой-то волонтерской программе, Баха покрутил пальцем у виска, в сердцах обозвав его идиотом. «Биллом Гейтсом себя возомнил?», – сказал он тогда. Мара только рассмеялся.

Позже они пару раз случайно пересекались на каких-то вечеринках. Но быстро осознали, что их интересы и круг общения уж слишком разнятся. Поэтому без особых церемоний студенческая дружба переросла в искреннее равнодушие.

Минули годы. Баха изредка получал обрывки новостей о Маре от общих знакомых. Кто-то слышал, что он открыл дело по производству игрушек. Через год однокурсница видела его в Коре: «кажется, что-то связанное с медицинским туризмом, я не поняла». Еще через пять лет знакомый похвастался, что вложился в теплицы с каким-то решительным Маратом. Баха узнал его фамилию и присказку: «давай начнем, а там видно будет».

Между тем, Бахыт спокойно продвигался по служебной лестнице, завел семью и купил квартиру. По сравнению с бешеным ритмом Марата его жизнь была размеренной и предсказуемой.

Когда спустя годы они встретились на чьем-то юбилее, то обоим внезапно стало дико интересно, чем занимался другой все эти годы. История Бахыта была довольно короткой и будничной. А вот Марат провел довольно насыщенные десять лет, успев побывать в двадцати странах и запустить с десяток бизнес-проектов.

Бахыт не был особо меркантильным. Поэтому он не слишком интересовался, чем именно Марат занимается сейчас и сколько это стоит в пересчете на конвертируемую валюту. Зато он многое узнал о поездке Мары на Килиманджаро, и как тот чуть не отморозил себе палец во льдах Антарктиды. Баха пару раз даже присвистнул от удивления – Мара времени зря не терял. Его собственная жизнь, складная и стабильная, явно проигрывала в спецэффектах. Не то чтобы он горел желанием отмораживать что бы то ни было в Антарктиде, но тем не менее...

– Слушай, ты псих какой-то, – добродушно прокомментировал Баха. – Никогда не думал осесть? Заняться чем-нибудь одним? Нормально денег зарабатывать, а не транжирить на сафари?

Марат пожал плечами.

– Думал. Но меня пугает спокойная жизнь.

– Ничего страшного нет. Заявляю, как эксперт, – сказал Бахыт.

Марат отпил из своего бокала. Потом поставил его на столик и притянул Баху за шею одной рукой, как в студенческие годы.

– Понимаешь, старик, у меня простая философия. А что, если я уже умер? И сегодня это мой бонусный день. Последний. На посошок.

Баха чуть не поперхнулся вином.

– В смысле?

– Ну в смысле, как в этих матрицах-шматрицах. Может мне тоже подгрузили мои воспоминания, и я гдую, что живу себе свою жизнь и времени еще много. А на самом деле, мне дали один последний день. Сечешь? И вот я его проживаю на полную катушку. Чтобы те чуваки офигели и решили: «А давай ему еще денек накинем? Посмотрим, что он еще отчебучит».

Возникла пауза. Марат снова взял в руку бокал с усмешкой смотрел на Бахыта. Тот пытался собрать мысли в кучу, чтобы как-то отреагировать.

– Да ну тебя, Мара! Ты реально чокнутый! – выдал он наконец из себя.

Оба непроизвольно заржали. И этот разговор был, пожалуй, самым ярким моментом для Бахыта на вечеринке.

Марат укатил куда-то по своим «огнодневным» проектам. Бахыт вернулся домой к полуночи и долго не мог заснуть.

Проснувшись утром в воскресенье, он почему-то сразу вспомнил слова Марата. «А что, если я вчера умер?»

Баха ухмыльнулся про себя. «Глупость какая-то. Что у него в башке происходит?». Потом он закинул руки за голову и задумался. «Действительно, а что было бы, если бы я тоже так думал? В последний день я бы хотел быть с семьей...»

На кухне шуршало и шипело. Жена готовила завтрак.

Баха неслышно подкрался к супружнице и обнял ее. Та замерла, потом шутливо проворчала:

– Что случилось?

– Ничего. Просто я тебя люблю.

Жена фыркнула, но было видно, что ей приятно.

Баха разбудил поцелуем дочку. Та спросонья повисла на папе. Они наперегонки побежали умываться и чистить зубы. И, конечно же, это вылилось в водную баталию. Пока не пришла жена и не загнала их за стол. Завтрак глился целый час. Дочка рассказывала о школьных новостях. Потом они обсуждали грядущий отпуск и новые фильмы, вышедшие в кинотеатрах.

Баха внезапно осознал, что они уже давно так не общались за общим столом. Обычно каждый был погружен в свои мысли. Члены семьи быстро уплетали свою порцию и убегали по своим делам. Дистанция между ними все увеличивалась.

После завтрака Баха быстро прикинул, что ему надо сделать сегодня. «Надо бы дописать то письмо, ведь повышение на кону». Но тут он оборвал себя мыслью: «Стал бы я париться о повышении в свой последний день?».

Вывод был очевиден.

– Всем одеваться! Едем в горы!

Жена с дочкой встретили новость грузным «Уррра!».

Вечером усталые, но довольные, они сидели перед экраном, в миллионный раз пересматривая «Вам письмо». Дочка уже спала, в обнимку с мишкой, которого папа выиграл в тире.

Когда он проснулся утром в понедельник, первой его мыслью было, что вчера был очень классный последний день. «Надо бы почаще так, вылезать из колеса. Стоп! А что мне мешает и сегодня?».

Баха сел на кровати и потянулся, уже твердо зная, что его ждет обалденный день.

«Ну и что, что я вчера умер. Главное сегодня – я ЖИВ!»

С Новым годом! Будем жить!



ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ АРБИТРАЖЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Сегодня мы продолжаем рубрику, начатую в прошлом номере, где на примере разных случаев из практики мы обсуждаем с какими интересными кейсами, юридическими казусами и проблемами встречаются или могут сталкиваться различные компании, осуществляющие деятельность в Республике Казахстан.

Данные истории, взятые из юридической практики, могут быть интересными и полезными как для отечественных, так и для иностранных инвесторов, которые инвестируют или планируют осуществлять инвестиции в экономику нашей страны.

В настоящей статье мы планируем раскрыть некоторые особенности приведения в исполнение на территории Республики Казахстан решений иностранных арбитражей против должников-резидентов Республики Казахстан.

Как известно, последние годы многие казахстанские компании все чаще сотрудничают с иностранными компаниями по тем или иным вопросам коммерческого характера. При обсуждении проекта договора иностранные партнеры чаще всего предлагают выбрать иностранный арбитраж в качестве независимого форума для разрешения потенциальных споров между сторонами сделки. Одним из условий выбора иностранного арбитража для любого



Думан Ахметов,
Партнер
Международной юридической фирмы
INTEGRITES

иностранного инвестора является возможность исполнения решения такого арбитража в Республике Казахстан в случае возникновения спора с казахстанской компанией. Компания INTEGRITES уже принимала успешное участие во многих арбитражных разбирательствах. Поэтому есть смысл проанализировать особенности исполнения решений иностранных арбитражей в Республике Казахстан.

Правовая регламентация вопросов признания и исполнения иностранных арбитражных решений в настоящее время имеет унифицированное выражение в Конвенции Организации Объединенных Наций «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» (Нью-Йорк, 10 июня 1958 года, далее – «Нью-Йоркская конвенция»). Участниками данной конвенции по состоянию на текущую дату, по сведениям Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), являются 159 государств.

Нью-Йоркская конвенция обязывает присоединившиеся государства признавать и исполнять на их территории иностранные арбитражные решения. Следует отметить, что Республика Казахстан присоединилась к Нью-Йоркской конвенции в 1995 году без каких-либо оговорок. Отметим, что Нью-Йоркская конвенция предусматривает исчерпывающий перечень для отказа государством в принудительном исполнении решения иностранного арбитража на его территории.

Кроме того, Гражданским процессуальным кодексом Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 377-V (далее – «ГПК») установлена соответствующая процедура для получения исполнительного листа для исполнения решения иностранного арбитража на территории Республики Казахстан, а именно процедура рассмотрения местным судом заявления о принудительном исполнении иностранного арбитражного решения и выдаче исполнительного листа.

Однако, несмотря на отсутствие сложности в указанной процедуре, приведение в исполнение иностранного арбитражного решения в Республике Казахстан, на практике нередко вызывает затруднения.

Так, в практике нашей фирмы, мы сталкивались со следующими препятствиями, которые были обусловлены ненадлежащим толкованием и применением процессуальных норм со стороны местных судов.

Препятствия, связанные с превышением судами Республики Казахстана полномочий, установленных ГПК, а именно проверка законности иностранного арбитражного решения, что недопустимо в силу принципа окончательности арбитражного решения. Такие нарушения могут быть выражены путем указания оговорки местного суда, что не исследованы все доказательства по делу, либо путем указания на то, что должником представлены новые доказательства, которые могут повлиять на решение иностранного арбитража.

Судебная практика демонстрирует различные примеры нарушения принципа окончательности арбитражного решения.

Следующие препятствия для заявителя, связаны с расширительным толкованием местным судом перечня документов, прилагаемых к заявлению о признании и принудительном исполнении иностранного арбитражного решения. Так, согласно ГПК и Нормативному постановлению Верховного Суда Республики Казахстан от 11 июля 2003 года № 5 «О судебном решении» установлен исчерпывающий перечень документов. Однако, на практике местные суды дополнительно требуют у заявителя дополнительные документы, к примеру, документы по существу спора, документы, регламентирующие деятельность иностранного арбитража и т.д.

Очередные трудности могут возникнуть у заявителя по причине предъявления местными судами дополнительных необоснованных требований к оформлению документов, прилагаемых к заявлению о признании и принудительном исполнении иностранного арбитражного решения. По общему правилу документы, выданные, составленные или удостоверенные компетентными органами иностранных государств, совершенные вне пределов Республики Казахстан по законам иностранных государств, принимаются судами при наличии консульской легализации, если иное не предусмотрено международным договором.

В практике встречаются случаи, когда судьи дополнительно истребуют консульскую легализацию, не смотря на то, что Республика Казахстан является участником Гаагской конвенции. Либо судьи истребуют проставление апостиля, не учитывая, что Республика Казахстан является также участником других международных соглашений о признании документов составленных и удостоверенных компетентными органами государств, без необходимости дополнительного заверения, в том числе апостиля. Также местные суды могут дополнительно истребовать оригинал иностранного арбитражного решения, несмотря на то что процессуальным законодательством Республики Казахстан установлено что достаточно предоставление должным образом заверенной копии иностранного арбитражного решения, о принудительном исполнении. В судебной практике встречаются и другие примеры необоснованных требований к оформлению документов, прилагаемых к заявлению о признании и принудительном исполнении иностранного арбитражного решения.

После устранения всех препятствий в местных судах Республики Казахстан, у заявителя могут возникнуть сложности уже на стадии исполнительного производства, которые связаны с неверным применением судами законодательства об исполнительном производстве. Так, после выдачи местным судом исполнительного листа, судебный исполнитель начинает исполнение

иностранного арбитражного решения. Однако, местный суд по жалобе должника о признании действий судебного исполнителя незаконными, может признать действия судебного исполнителя в рамках исполнительного производства незаконными по формальным признакам. Таким образом, на практике могут возникать случаи, когда действуют два судебных акта, а именно: определение одного суда о признании и приведении к принудительному исполнению решения иностранного арбитража, и решение другого суда о признании действий судебного исполнителя незаконными, которые в результате взаимоисключают друг друга.

Таким образом, несмотря на простоту установленной регламентированной процедуры для получения исполнительного листа для исполнения решения иностранного арбитража на территории Республики Казахстан, возникают необоснованные сложности, которые связаны с ненадлежащим толкованием и применением норм международных соглашений и процессуального законодательства Республики Казахстан со стороны местных судов.

Необходимо отметить, что в итоге, в том числе по вышеуказанным препятствиям, решения иностранных арбитражей были успешно исполнены нашей фирмой путем обжалования в вышестоящие инстанции или возбуждения исполнительного производства иным судебным исполнителем.



В качестве заключения, хотелось бы обратить внимание потенциальных иностранных инвесторов, на основные моменты, касательно принудительного исполнения иностранного арбитражного решения, при планировании совместного бизнеса с местными партнерами.

Как правило, на практике не все судьи правильно применяют нормы международных соглашений и процессуального законодательства Республики Казахстан, что приводит к необоснованным отказам, к потере времени и денег, а также к расходам на юридические фирмы. Поэтому, со своей стороны, рекомендуем предварительно получить консультацию, истребовать в иностранном арбитраже дополнительные документы до направления решения иностранного арбитража в суды Республики Казахстан. Результативность исполнения судебного акта, в том числе, зависит от выбора судебного исполнителя. Необходимо в тесном сотрудничестве работать с судебным исполнителем для того, чтобы снизить возможные упущения и недочеты на стадии исполнительного производства.

Данные действия помогут сохранить вам ваши деньги, время, нервы и уберегут вас от попадания в неприятные ситуации с при взаимоотношениях с вашим партнером.



INTEGRITES
INTERNATIONAL LAW FIRM

Your Legal Partner In The CIS
Offices in Kazakhstan, Ukraine and Russia

www.integrites.com

T: +7 727 352 80 83

ForteDay #2

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ В НОВОМ ГОДУ

Незадолго до наступления Нового года один из ведущих банков страны представил свои новые продукты в рамках ForteDay #2. Команда ForteBank поделилась с клиентами и гостями мероприятия своими последними новостями и презентовала им разработанные сервисы, которые делают обслуживание в банке более удобным.



Небольшой экскурс в прошлое напомнил сидевшим в зале людям о том, что после объединения трех банков «Альянс банк», «Темірбанк» и «ForteBank» в 2014 году в банковском секторе страны появился новый бренд, который начал постепенно набирать популярность. За последние пять лет банк поднялся с третьей десятки в Топ-5 банков Казахстана, побив своего рода рекорд, который доселе не удавался ни одному отечественному банку. Будучи одним из банков, который имеет высокий рейтинг и единственным, имеющим его с позитивным прогнозом от рейтинговых агентств, финансовый институт второй год подряд удостоивается награды «Банк года в Казахстане» по версии «The Banker».

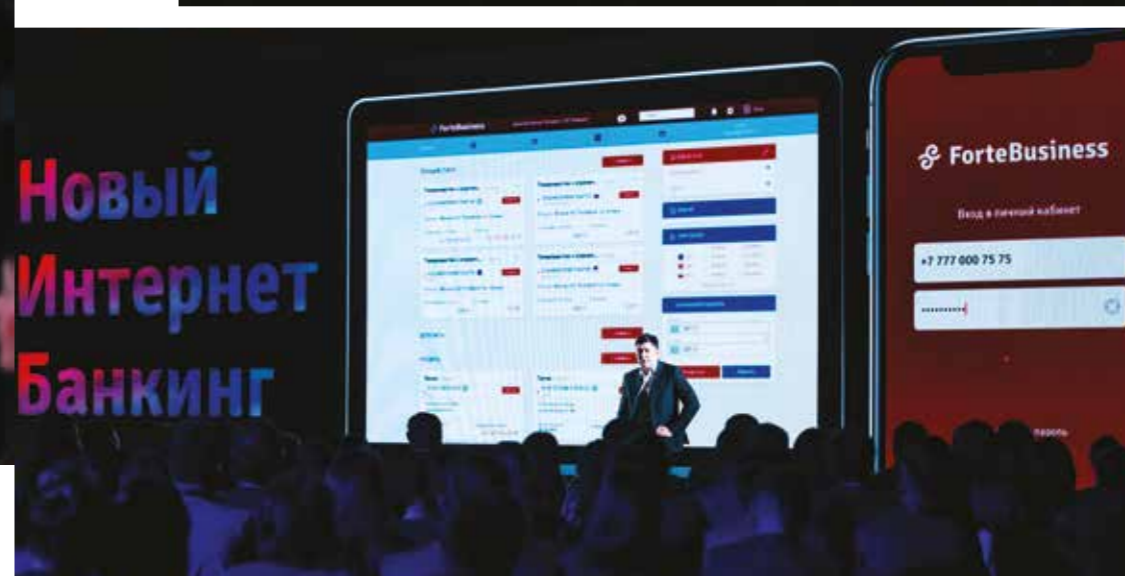


МОЖНО ДАЖЕ НЕ ОБСЛУЖИВАТЬСЯ В БАНКЕ,
НО ПРОСТО ПРИХОДИТЬ В «KULANSHI ARTSPACE»,
ЧТОБЫ НАСЛАДИТЬСЯ КРАСИВЫМИ КАРТИНАМИ ИЛИ
ТВОРЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ, КОТОРЫЕ ПЕРИОДИЧЕСКИ
ВЫСТАВЛЯЮТСЯ В ЭТОЙ ЗОНЕ



Помимо непосредственного пространства, где физические и юридические лица обслуживаются, в банке есть «отдушина», в которой люди могут просто отдохнуть. Можно даже не обслуживаться в банке, но просто приходить в «Kulanshi ArtSpace», чтобы насладиться красивыми картинами или творческими проектами, которые периодически выставляются в этой зоне. Или же можно просто прийти, чтобы поработать в «Work Cafe», провести там встречу или просто попить кофе.

Летом 2017 года журнал **Akyl-kenes** писал об ивенте FinTech Talks, который проходил в стенах ForteBank. На этом мероприятии много говорилось о важности революционных технологий, меняющих целые отрасли и придающих им новые импульсы для дальнейшего развития. Если говорить о финансовом секторе, то к таким технологиям можно отнести блокчейн, добавленную реальность, искусственный интеллект и др. Применение этих новшеств позволяет всей отрасли, в целом, и каждому отдельно взятому финансовому институту, в частности, сделать свою работу более безопасной, удобной и быстрой. Немаловажным является и то, что эти факторы влияют на повышение конкурентоспособности и лояльности клиентов в сложное кризисное время.



OPEN BANK

В течение последних лет команда ForteBank работала над созданием целого семейства полезных сервисов, которыми ежедневно пользуется более миллиона человек. Приложение «Open Bank» позволяет клиентам получать услуги, не приходя в банк. Это стало возможным, благодаря открывшемуся доступу к оплатам сотням различных поставщиков услуг и сервисов.

Удобный сервис по денежным переводам с помощью номера телефона позволил людям экономить большое количество времени, которое они ранее тратили на дорогу в банк и простаивание в очереди. В результате этого в прошлом году клиенты банка провели в два раза больше платежей и в три раза больше переводов, используя мобильное приложение.

Успешное внедрение мобильного приложения ForteBank, которые приносят удобство клиентам банка, позволило ему возглавить рейтинг мобильных приложений аналитического агентства MARKSWEBB.

Следуя за технологическими тенденциями и требованиями рынка, банк выстраивает корзину продуктов, среди которых одним из самых популярных является беззалоговый кредит. Помимо привлекательных условий, банк вместе со своим партнером, компанией «Samsung», предоставляет к каждому кредиту скидки на смартфоны, которые достигают до 100%. Продукт, ставший еще более мобильным, позволяет получать кредиты прямо в приложении, не выходя из дома. Что касается дополненной реальности, то ее функциональные возможности уже применяются при проведении платежей и переводов, а также

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ КОМАНДА FORTEBANK РАБОТАЛА НАД СОЗДАНИЕМ ЦЕЛОГО СЕМЕЙСТВА ПОЛЕЗНЫХ СЕРВИСОВ, КОТОРЫМИ ЕЖЕДНЕВНО ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА ЧЕЛОВЕК

используются при информировании клиентов о новинках в продуктовой линейке банка, тарифах и курсах валют. При этом в приложение «ForteQuest» добавляется интерактивная составляющая, которая позволяет сделать использование приложения более веселым и интересным. Каждому, кто использует это приложение, будут предлагаться различные задания, выполнение которых вознаграждается приятными сюрпризами и полезными подарками.

TALK IN

«Talk in» – еще один сервис, оказывающий услуги персонального ассистента, был представлен клиентам банка. Это приложение только было запущено, поэтому руководство банка показало перспективы дальнейшего развития приложения, наглядно продемонстрировав его возможности. Благодаря новому продукту, пользователи смогут больше узнавать о новых продуктах и услугах, которые их могут интересовать.



Также это мобильное приложение позволит клиентам банка общаться между собой и быть на связи друг с другом, а также совершать платежи и переводы вне зависимости от наличия баланса на телефоне или доступа к интернету на территории Казахстана или за его пределами.

Учитывая, что интернет-банкинг в наше время никого не удивит, ForteBank разработал его с учетом пожеланий и предпочтений своих клиентов, вооружив его двумя отличительными особенностями. Теперь система сразу включает в себя приложения, как для Android, так и для iOS, что позволит людям управлять своими финансами из любого места, что особенно удобно для индивидуальных предпринимателей. Что касается крупных корпоративных клиентов, то продукт

содержит в себе технические возможности для дальнейшей доработки и интеграции с другими внутренними системами.

Например, новая система теперь позволяет получать кредиты, размещать депозиты и пользоваться прочими банковскими услугами, которые в ней отображаются. При этом банк обеспечивает постоянную поддержку в режиме 24/7.

FORTESTART

Поскольку одной из главных задач, которая стоит перед банком, заключается в поддержке и развитии предпринимательства и появления нового бизнеса в Казахстане, эта система послужит основой для еще одного нового продукта «ForteStart», который будет удобен для начинающих бизнесменов.

Этот сервис будет содержать в себе несколько элементов, которые будут удобными для предпринимателей. Человек получает банковскую карту, с помощью которой можно проводить платежи и на которую могут поступать деньги. Данная карта позволяет бесплатно снимать и пополнять наличные через сеть банкоматов. Для индивидуальных предпринимателей, проводящих несколько платежей в месяц, предусмотрен специальный и очень выгодный тариф. Ну и немаловажным является специально доработанный удобный интерфейс мобильного банкинга и POS-терминал со специальным тарифом. Для тех, кто будет использовать приложение в течение нескольких месяцев откроется возможность получать быстрые краткосрочные кредиты для дальнейшего развития своего бизнеса.

Самое интересное, что при разработке своих продуктов, банк изучил и проанализировал проблемы с необходимостью организации учета большого количества товаров и продаж, с которыми сталкиваются владельцы торговых точек. Для ведения бизнеса им необходимо приобрести систему кассового учета, оборудование, включающее в себя компьютер, сканнер штрих-кодов, чековый принтер, кассовый и фискальный аппараты, POS-терминал и банковский эквайринг. Покупка всего этого оказывает большую финансовую нагрузку на человека, который только начинает свое дело.

ПРИЛОЖЕНИЕ ИНТЕГРИРУЕТСЯ С СИСТЕМАМИ ПРИЕМА ПЛАТЕЖЕЙ, ВКЛЮЧАЯ СТАНДАРТНЫЙ POS-ТЕРМИНАЛ, APPLE PAY И QR-КОДЫ M-VISA

FORTEKASSA

ForteBank предпринял попытку снять с плеч предпринимателей эти неудобства, дав взамен возможность пользоваться продуктом «ForteKassa», который автоматизирует торговую точку и дает возможность управлять продажами, складом и сотрудниками.

Решение предлагает владельцу бизнеса управлять своей отчетностью, автоматически внося данные по ассортименту товаров в базу данных клиента. Для этого банк подготовил более трех миллионов наименований стандартных товаров, используемых в повседневной деятельности. Приложение интегрируется с системами приема платежей, включая стандартный POS-терминал, Apple Pay и QR-коды M-Visa. В итоге, пользователь получает оптимизированное управление складом и количеством товара в нем на основе аналитики продаж и остатков. Данная возможность предоставлена как владельцам одной торговой точки, так и тем, кто владеет их сетью.

В итоге на выходе начинающие предприниматели и те, кто давно ведет свое дело, получают интегрированное решение от своего банка по формуле:

FORTEKASSA + FORTESTART = 😊

FORTEMARKET

Данное решение является собой приложение с отлаженной структурой и практическим опытом в онлайн-торговле, в основе которого лежит персонализированная коммуникация с клиентом. Благодаря специальной программе каждый клиент получает именно то, что он ищет или хотел бы приобрести в будущем. Таким образом, новые технологии, которые обрабатывают массивы информации о предпочтениях людей, позволяют защитить их от навязчивой рекламы.



Отныне онлайн-ритейл позволяет клиентам приобретать широкий ассортимент товаров и услуг по выгодным ценам, благодаря персональным предложениям, которые будут направляться им напрямую. Также банк позаботился об удобных способах оплаты и кредитования, что усиливается комфортным интерфейсом, позволяющим легко ориентироваться в приложении. Данное приложение позволяет работать с более тридцатью крупнейшими ритейлерами Казахстана, а клиенты смогут приобрести на маркете банка большое количество различных товаров: электроника, автомобильные аксессуары, спортивные товары, мебель, строительные материалы, товары для дома, одежда и др.

И последнее, что хотелось бы отметить, связано с еще одним действительно прорывным и востребованным проектом банка, который облегчает работу клиентов с государственными и налоговыми органами нашей страны. Относительно недавно Комитет государственных доходов при Министерстве финансов Республики Казахстан запустил

БЛАГОДАРЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ПОЛУЧАЕТ ИМЕННО ТО, ЧТО ОН ИЩЕТ ИЛИ ХОТЕЛ БЫ ПРИОБРЕСТИ В БУДУЩЕМ

проект по администрированию НДС с использованием технологий blockchain. Этот подход в управлении этим видом налога является новым, а суть его заключается в формировании базы данных, в которой отслеживаются цепочки финансовых транзакций налогоплательщиков.

В рамках этого проекта, который ForteBank запустил с января 2019 года, декларация по НДС будет формироваться автоматически, а срок возврата НДС из бюджета для его плательщиков сократится в разы, составив всего лишь 15 дней вместо 55. Банк является первым в Казахстане, который совместно с государством интегрировал эту систему и автоматизировал обмен данными.



ForteBank



www.forte.bank

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЗВЕЗДЫ



С наступлением нового года люди ассоциируют исполнение своих надежд и тайных желаний, связанных с положительными переменами в жизни. Журнал Akyl-kenes предлагает ряд кейсов, подготовленных **Алией Жексембековой**, профессиональным астрологом. Подборка разнообразных жизненных ситуаций оказалась настолько большой, что мы решили разбить ее на две части. Возможно, какие-то ситуации, которые описываются в этой статье, покажутся для кого-нибудь знакомыми. Надеемся, что, нижеизложенная информация окажется полезной и будет способствовать каким-нибудь решениям или выводам.

1

В течение последнего полугодия одна девушка успела поменять место жительства ради своего молодого человека, расстаться с ним. При этом ей удалось на новом месте познакомиться с мужчиной своей мечты и обвенчаться с ним. Она с удивлением вопрошала, как такое могло случиться за столь короткий промежуток времени. Но все вполне объяснимо, учитывая ее возраст.

В жизни каждого человека, находящегося в возрасте с двадцати девяти до тридцати лет, транзитный Сатурн возвращается в свое натальное положение. Этот период жизни является важным, поскольку, находясь в нем, нужно отбросить все навязанное извне и осознать свой дальнейший путь. В это время могут происходить кризисы, как на внутреннем психологическом, так и на событийном уровнях. Достаточно часто в этот период человек разрывает узы брака, если до этого испытывал необходимость их разорвать, но никак не мог сделать этого. Всему причиной является Сатурн, являющийся планетой кармы. На его возвращении у человека может появиться ощущение, что долг своему брачному партнеру выплачен и все обязательства перед ним выполнены. Так часто бывает, когда отношения в браке являются крайне напряженными и находятся в перманентном состоянии конфликта, но при этом человек все же никак не может уйти. Возможны и другие, не менее важные сценарии, связанные с выходом человека на свою профессиональную линию, переездом в другой город или страну и даже регистрацией брака. Но бывают случаи, когда весь указанный период проходит гладко и без особых событий, а человек просто взрослеет. В жизни большинства людей все же происходят судьбоносные события. Поэтому, если вы находитесь в этом возрасте, это самое подходящее время для переоценки своей жизни, что является отличным поводом не поддаваться унынию.

В последнее время часто поступают просьбы составить годовую карту на период времени от одного дня рождения до другого. Эта карта, именуемая Соляр, может составляться и за полгода до дня рождения человека. Также бывают пожелания вычислить город в другой стране, чтобы там отметить свой день рождения, с целью улучшить жизнь на ближайший год. А весь этот ажиотаж возникает из-за неточного понимания основ астрологии.

Во-первых, классическая западная астрология базируется на четырех методах прогнозов. Соляр или, как его еще называют, метод солнечных возвращений, является лишь одним из этих четырех методов. Стоит отметить, что он не обладает первостепенной важностью, чего не скажешь о методе символических дирекций, который разрешает или запрещает то или иное событие. Любой прогноз должен начинаться именно с дирекций. Например, в Соляре у конкретного человека дом брака выглядит многообещающе, что может указывать на наличие любви или брака в новом году. Но если при этом в дирекциях отсутствуют показатели на брак, то никакого брака быть не может. В этом заключается закон прогностической астрологии. В этом случае Соляр лишь скажет о разнообразии контактов или укажет на легкий роман. Прогнозы всегда должны быть построены на всех четырех методах, а не только на одном Соляре. В противном случае, стоит задуматься о компетентности астролога.

Во-вторых, мнение, что если в день рождения уехать в другое место и там встретить свой Соляр, а потом вернуться на место основного проживания, то ситуацию года можно изменить, является, как минимум, легендой. Если человек и встретит свой день рождения в другом месте, а потом вернется обратно, то ситуация у него будет складываться согласно показателям Соляра на его постоянное место. Поэтому слетать на день рождения в Нью-Йорк, в Барселону или в какой-нибудь другой город, с целью коррекции своей жизни на год имеет смысл только в том случае, если человек останется там на целый год.

В-третьих, если прогнозы делаются с использованием четырех методов, то делать их в преддверии дня рождения и вовсе не обязательно.

2

Чем больше мы осознаем себя, тем больше у нас возможности менять свою судьбу. Гороскоп является матрицей или программой с заложенными в нее параметрами. Конечно, ее можно поменять, но при условии осознанного проживания жизни. В обратном случае можно проиграть весь заложенный в нем сценарий.

У одной девушки в гороскопе имелся показатель на развод по её же инициативе, связанный с ее раздражительностью и нетерпимостью. За спиной уже имелось два развода, а впереди маячило очередное замужество. Она почти два года прорабатывала эту тему совместно с психологом. Результат не заставил себя ждать.

У другой женщины было больше показателей на жизнь в одиночестве, чем в партнёрстве. К счастью, и эту программу тоже можно поменять. Конечно, одного желания недостаточно, поскольку требуется большая работа над собой. Она усердно работала над своими комплексами, над чувством ненужности, внутренней зажатостью и над обидой к отцу, которого никогда не было рядом. Зато сейчас у неё растёт маленькая дочь и о ней заботится внимательный муж.

Астрология помогает понять, какую программу мы несём и какие сценарии проигрываем. По-сути, без осознания себя, мы просто запускаем в действие механизм, проживая жизнь на автомате. Другими словами, нам нужно как раз-таки разавтоматизироваться! А начать можно с маленьких вещей, например, нужно не просто жевать еду, уткнувшись в сотовый телефон или разговаривая, а осознавать вкус пищи. Крайне необходимо тотально присутствовать в каждом мгновении. Тогда ничего не пройдёт без внимания, ничего не будет происходить вхолостую и между делом. А еще, целуя или обнимая человека, который нам дорог, нужно делать это с осознанием своей любви, а не на автомате. Следует начать с мелочей, за которыми последуют и большие перемены. Путь от автоматизации до ручного управления не обещает быть самым коротким и легким, но его прохождение стоит того, чтобы взять собственную жизнь под свое управление.

3

4


Одна семейная пара обратилась с просьбой проанализировать имя, которое они хотели дать своему новорожденному сыну. Их выбор пал на имя Султанбек, что означает «сильный и влиятельный правитель». Это значит, что в гороскопе ребенка должны быть заложены высокий уровень притязаний, сильная воля, лидерские качества и способность управлять людьми.

Оказалось, родители ребенка обладают хорошей интуицией, поскольку выбранное ими имя действительно подходит мальчику. Заодно они решили проверить, подходит ли имя, которое носил их старший десятилетний сын. Выяснилось, что он оказался ярко выраженным водным типом с сильным Нептуном в гороскопе. Это означает наличие повышенной чувствительности, нерешительности, мечтательности и способности к состраданию. Значение имени Жанболат, что означало «стальная душа», было полной противоположностью чертам характера, присущим мальчику. Мальчик испытывал проблемы с одноклассниками, которые смеялись над его чувствительностью и мягкостью, а также и с учителями, которые упрекали его в слабости. Окружающие бессознательно ждали от него совершенно иного сценария поведения, выраженного в твердости, жесткости и непоколебимости. Такому мальчику больше подошло бы имя со значениями «милосердный», «миролюбивый» и «любящий покой». К таким именам можно отнести Бейбіт, Мейірман или Рахим. В этом случае, окружающие, наоборот, ценили бы мальчика за эти качества, поскольку его гороскоп соответствовал бы смыслу, заложенному в его имени.

Бывает так, что одни начинания перерастают в успешные и долговременные проекты, а другие исчерпывают себя спустя несколько лет. Именно об этом следующий практический кейс. Обратилась женщина в возрасте 38 лет, чтобы определиться стоит ли запускать очередной новый проект. Слово «очередной» используется намеренно, так как за последние десять лет она успела отучиться на фотографа во Франции и три года поработать фотографом в Париже.

На этом ее любовь закончилась, после чего наступило осознание того, что нужно заняться чем-то другим. Будучи идейным человеком, жаждущим вдохновения, она направила все свои силы на освоение интерьерного дизайна. Но это не продлилось больше четырех лет. Затем был год, который она посвятила украшениям ручной работы. Теперь ее новая идея заключается в обучении на модельера, чтобы открыть небольшую творческую мастерскую, объединяющую таких же начинающих дизайнеров, как и она. Основываясь на прошлом опыте, она переживала, что новая затея тоже долго не протянет. Астрологический анализ показал, что все предыдущие начинания были сделаны после прогрессивного полнолуния. Как правило, такие начинания не отличаются жизнеспособностью и не являются длительными и прочными, поскольку происходят на убывающей фазе. На момент консультации женщина находилась в преддверии прогрессивного новолуния. А это значит, что начинание, которое она выберет, будет постоянно развиваться и набирать силу на протяжении последующих четырнадцати лет. Она удачно вписалась в период растущей фазы, когда Луна нарастает, а дела в течение всего периода подпитываются постоянно прибывающей энергией. Это значит, что ее идея заняться дизайном одежды имеет все шансы на успех.


5



«Не родись красивой, а родись с непоражённым седьмым Домом», – так бы перефразировали астрологи известную поговорку. И правда, красота может дать женщине более широкий выбор мужчин, но счастье в личной жизни, при этом, никак не обещает. Зато обещает седьмой Дом, который отвечает за партнёрские отношения и за брак в гороскопе. Вот только этот самый Дом не должен быть поражён какой-нибудь зловредной планетой.

Например, Уран не даёт устойчивости в отношениях и обязательно ведёт к разрыву. В лучшем случае он может дать скоропалительный брак и такой же скоропалительный развод. Для того, чтобы брак был устойчивым и долгосрочным, нужен неординарный, экстравагантный партнер или просто иностранец. А вот если седьмой Дом поражает Сатурн, то у человека будут проблемы со вступлением в брак. В крайнем случае его ожидает поздний брак, скорее всего, сопряженный отстранёнными и холодными отношениями с супругом. В лучшем случае, муж такой женщины будет с сатурнианскими чертами характера: требовательный, придирчивый, дисциплинированный и крайне ответственный. Тогда развода можно и избежать.

Одна 45-летняя женщина, которая уже много лет живет в Европе, сообщила о том, что находится на грани вступления в свой второй официальный брак. С первым супругом они после ссор могли по два месяца не разговаривать. Хотя брак и был долгим, но зато и ссоры были частыми. Большую часть совместной жизни они провели в молчании. Естественно, что ни душевности, ни близости между ними не было. Своего настоящего жениха она назвала жутким педантом, что означало, что ей наконец-то повезло. Что поделаешь, если в седьмом Доме стоит Сатурн.



В последнее время все больше и больше мужчин обращается с вопросами по бизнесу и своей профессиональной реализации. Но на протяжении всех лет, что я консультирую неизменным остаётся один интересный показатель. Следует отметить, что к каждому астрологу обращаются люди с определенным типом показателей. В моем случае каждый третий – кандидат на эмиграцию.

Правда, у некоторых из них проявляются показатели, указывающие на вынужденную эмиграцию. Это объясняется тем, что этим людям психологически некомфортно в месте рождения. Но хуже всего, что подспудно их настигают кризисы и несчастья. В этом случае я настоятельно рекомендую сменить место жительства.

У других людей все показатели, связанные с местом их рождения, прекрасны, но вот только их влекут другие города и страны. При этом, люди живут с ощущением, что их дом находится где-то далеко. У тех и других в гороскопах есть показатели на переезд, а вот сменят ли они место жительства, это уже их свобода выбора. В данном случае я не имею в виду детей, когда их переезд обусловлен решением родителей. Были случаи, когда показатели на проживание за рубежом были у мужа с женой и их троих детей. В итоге они все переехали. А вот если показателей на эмиграцию нет, то переехать на ПМЖ не получится. По законам астрологии не может актуализироваться то, что не заложено в гороскопе. И не менее важным является момент, связанный с местом переезда. Не каждое место окажется благоприятным. Но для того, чтобы анализ оказался верным, необходимо вычислить время рождения с точностью до минуты и ни в коем случае не полагаться на бирку с роддома или память родителей. Умение производить точные расчеты указывает на уровень профессионализма астролога.

Когда речь заходит об астрологии, а особенно о прогнозах, то часто можно услышать нечто вроде «я сам строю свою жизнь, я хозяин своей судьбы». Как астролог, я не спорю, что каждый сам строит свою жизнь, сам принимает решения и несёт за них ответственность. Вот только, как ни крути, строительство идет в рамках заложенного сценария. Этот процесс можно сравнить со строительством дома. Человек сам строит дом, но делает это по уже готовому проекту. Так же и в жизни!

С помощью астрологических методов людям становится известен сценарий их дальнейшей жизни. Всегда можно вносить корректировки, лавировать и работать над собой. Все то же строительство своей жизни, человек по-прежнему является хозяином своей жизни, но только он строит ее уже не вслепую, а с четким планом и чертежами на руках. Он знает, когда и как начинать бизнес, будучи предупрежденным о благоприятных периодах, тем самым, максимально снижая риски.

Если же человек пребывает в удачном периоде в любовной сфере, то, зная это, он настраивается на волну любви и при этом не упускает всех возможностей, которые сулят ему звезды. Если человек переживает сложный период в браке, то зная, что нужно перетерпеть, а не разрывать отношения, он их сохраняет, впоследствии благодаря судьбу за несовершенную ошибку. Астрологию можно сравнить с компасом, который лишь указывает направление движения. С компасом или без него человек строит свою жизнь.

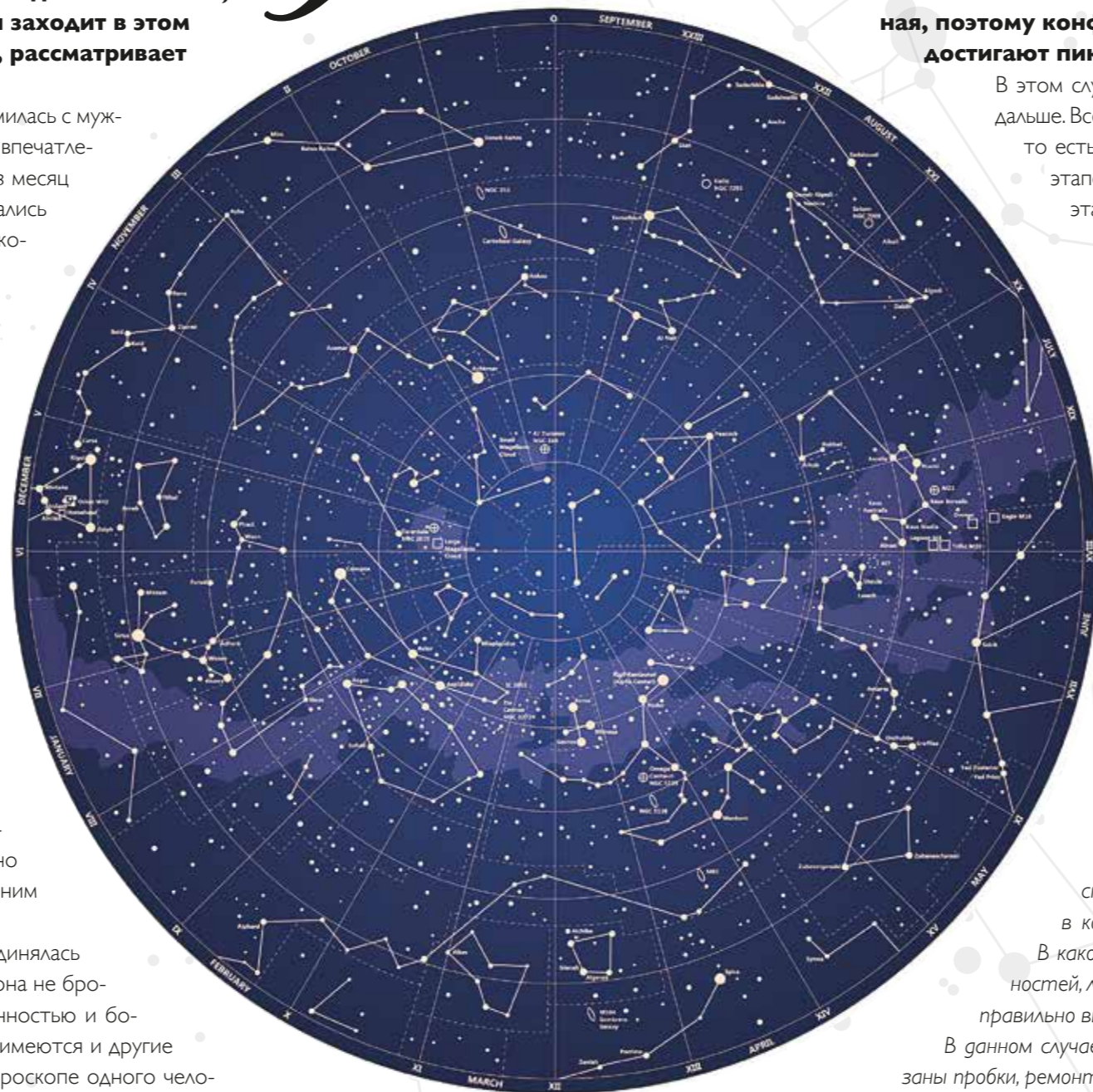
9

Вопросы по поводу совместимости знаков Зодиака между собой являются наиболее часто задаваемыми. Об этом полно информации в развлекательной астрологии. На самом деле не все так просто, поскольку сказать совместимы ли, например, Овен с Раком или Водолей со Львом, значит сказать ничего. Профессиональная астрология заходит в этом вопросе значительно дальше популярной и, конечно, рассматривает гороскоп каждого человека в отдельности.

Вспоминается случай из практики. В свои сорок лет она познакомилась с мужчиной, который по началу не произвёл на неё совершенно никакого впечатления. Им приходилось общаться по рабочим моментам, а уже через месяц она по непонятным для себя причинам потеряла голову. У них начались отношения, которые практически истерзали ее, доведя до физического и эмоционального истощения.

Изучив их гороскопы по отдельности, я наложила их один на другой. Я обнаружила интересный нюанс их взаимоотношений. Дело в том, что в гороскопе каждого из нас есть Чёрная Луна, которая если соединяется с планетой в гороскопе другого человека, то отношения с ним можно назвать кармическими, а часто и судьбоносными. Вот и в ее гороскопе Чёрная Луна соединилась с Солнцем и Марсом в гороскопе мужчины. В результате образовался мощный фактор, играющий роль сильнейшего магнита между двумя людьми. Не всегда это плохо. Но негатив этой ситуации заключается в том, что он искажает видение другого человека. Так и в данном случае женщине казалось, да, именно казалось, что она встретила идеального мужчину, сильного, волевого, решительного и активного. На деле же, он был слабовольным, нерешительным и совсем для неё не подходящим. В первый месяц общения она видела его именно таким, пока не началось действие Чёрной Луны. Теперь же она не только видела его с искажением, но и требовала от него проявления именно тех качеств, которые она в нем первоначально «увидела». Но поскольку этими качествами он не обладал, то ее ждало одно разочарование за другим. Она изводила его и себя, но расстаться с ним никак не могла.

Был в моей практике и мужчина, у которого Чёрная Луна соединялась с Луной его супруги, оказавшейся для него идеальной женой, пока она не бросила его, уйдя к другому мужчине. Отношения с сильной привязанностью и болезненной зависимостью не всегда дело рук Черной Луны, так как имеются и другие факторы в гороскопе совместимости. Например, аспект Луны в гороскопе одного человека с Плутоном в гороскопе другого дает сильное сексуальное влечение, а также мощную бессознательную связь, мешающую обоим разобраться, что именно их связывает. Как бывает в таких случаях, расстаться при этом людям крайне сложно, даже если это необходимо.



Замечали ли вы, что любовные отношения, а точнее их завершение часто подчиняется определённому циклам? Достаточно большое количество пар разрывает отношения, разводятся через два года после начала отношений или их регистрации. В этом виноват так называемый цикл Марса. Поскольку это планета весьма воинственная, поэтому конфликты и противостояние к этому сроку, как правило, достигают пика.

В этом случае пара либо расстанется, либо вместе преодолеет трудности и идет дальше. Все это продолжается до тех пор, пока они не достигнут семилетнего срока, то есть до 1/4 цикла Сатурна. Ещё большее количество пар расстанется на этом этапе. Если же кризисы все-таки преодолеваются, то следующий критический этап наступит через семь лет, являя собой полуцикл все того же Сатурна.

Вообще планетарный цикл Сатурна составляет 29,5 лет, что приводит к тому, что часто кто-то из мужчины или женщины, находящихся в этом возрасте (29-30 лет), разрывает тяжелые и кризисные брачные отношения, которые не мог прервать до этого. Все дело в том, что Сатурн является планетой Кармы. Именно по достижении этого возраста приходит ощущение, что все обязательства выполнены, своего рода долг выплачен и можно выйти из отношений. В своей практике я довольно часто слышу, что развод произошёл именно в этом возрасте, но при условии, что сам брак был бременем.

По поводу кризисов, возникающих через два, семь и четырнадцать лет, следует сказать, что если вы хотите сохранить отношения, то разрыв можно избежать при должном терпении и усиленной терпеливой работе над собой.

В заключение хотелось бы отметить, что в астрологических прогнозах нельзя услышать, что в пятницу, которая выпадает на определенный день июля 2018 года, человек, выйдя из дома, встретит свою любовь. Или он вдруг купит машину или продаст дом. Такого от астрологии точно ждать не стоит! Задача астролога состоит в выявлении благоприятных периодов, когда открываются двери в любовной, семейной или профессиональной сферах, а также возможности для переезда или обучения. Астролог поможет определить периоды, в которые эти возможности закрыты или требуют максимальных усилий.

В какой-то период жизни у нас может быть либо больше возможностей, либо меньше. Но, зная начало и конец этих периодов, можно правильно выстроить свои действия, а не биться головой о стену.

В данном случае прогнозы похожи на карту города, на которой указаны пробки, ремонтные работы, перекрытые улицы и те, что открыты для свободного проезда. В следующем номере журнала Akyl-kenes мы продолжим анализ различных жизненных сценариев, а профессиональный астролог поможет разобраться, что именно заложено в гороскопе человека.

10

ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ, ПО СТИЛЮ ПРОВОЖАЮТ

В наше время такие понятия как «стиль» и «имидж» стали настолько обычными и часто употребляемыми, что мало кто всерьез задумывается над их содержанием прикладного характера. У каждого человека имеется свое мнение насчет этих понятий, и оно отличается своим широким разнообразием. **Виктория Ким**, казахстанский имидж-стилист, рассказывает о важной роли стиля в жизни современного человека. До того, как наш эксперт нашла себя в этой специфичной сфере, она трудилась в финансовой сфере, будучи ответственной за финансовые вопросы в компаниях, в которых она работала.

Перманентное состояние «выжатого лимона» было связано с постоянным напряжением из-за подготовки финансовых отчетов и ответственности, которая была к ним привязана. Работа по более двенадцати часов в сутки практически не оставляла времени для отдыха и творчества. Душа требовала праздника и взаимодействия с людьми, нежели с осточертевшими цифрами. Шанс креативно проявить себя выпал в период перед корпоративным мероприятием, когда Виктория представляла себе платье, в котором она пойдет на него, рисовала его эскиз, выбирала ткань под него и появлялась в нем. Платье, сшитое своими руками и отличавшееся от нарядов других девушек, стало еще одним стимулом, чтобы поменять сферу деятельности.

Первая искра появилась с осознанием любви к ярким оттенкам, подбирать подарки и дарить людям радость. Попробовав себя в этом новом деле, стала складываться картина, прежде состоявшая из мелких и разбросанных чувств и ощущений. Так началась новая жизнь, от которой, в буквальном смысле, положительно трясло. Каждый день наполнялся смыслом, принося радость и удовлетворение.

ПОДЧЕРКНУТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

Сегодня мало кто будет отрицать большое значение стиля, которое он играет в нашей жизни. Рынок моды и аксессуаров динамично развивается и мне было интересно проверить как человек может взаимодействовать с этой сложной индустрией. С одной стороны, она не терпит дилетантов, но с другой стороны – помогает обрести уверенность и привлечь успех.

Стиль человека, который совмещает в себе множество составляющих, является мощным инструментом по достижению успеха и выстраиванию имиджа. Стиль помогает поддерживать и укреплять статус, который необходим для достижения поставленных целей. Чем больше я постигала ораторское мастерство, изучала деловой и столовой этикет, тем глубже я погружалась в этот сложный мир. Прежде, чем советовать кому-либо как правильно выстраивать имидж, необходимо было самой прокачаться в этом направлении. Поэтому этот процесс является бесконечным и затягивающим. Чем больше мы знаем, тем меньше мы знаем.

Индивидуальность человека может быть подчеркнута его деловым стилем. Проводя большое количество времени в офисной обстановке, я понимаю боли рынка и людей, уделяющих недостаточное внимание вопросам своего делового стиля. Прежде всего, деловой стиль должен приносить доход. Поэтому правильное выстраивание своего стиля поможет человеку соответствовать его знаниям, навыкам, и при этом вызывать доверие.

Со временем к людям приходит осознание важности мелочей, которые являются неотъемлемой частью их стиля. Правильно выстроенный стиль помогает его владельцу чувствовать себя комфортно. Зачастую, неправильно подобранные ткань и фактура делового костюма индивидуального пошива искажает образ человека и не окупают себя. В итоге одежда не сидит на человеке, который начинает терять уверенность. Каждая деталь в гардеробе человека вносит свою лепту в общий вид человека, положительно влияя на его имидж.

Помимо одежды надо уделять особое внимание таким аксессуарам, как часы, визитница, портфель. Каждый из них играет свою роль, и его отсутствие замечается людьми, имеющие толк в этом деле. Особенно это касается людей, представляющих не только себя, но и интересы крупных компаний. Умение создать о себе правильное впечатление и продавать себя во время переговоров составляет большую половину успеха. Наши контрапартнеры тратят не более семи секунд, чтобы подсознательно построить о вас мнение и принять решение по поводу сотрудничества с вами. Пока вы представляетесь и рассказываете о себе и проекте, мозг человека, с которым вы ведете разговор, усиленно думает над тем, нужно ли вам доверять. Степень доверия к вам тем выше, чем больше будет соответствовать ваш образ тому, что вы говорите и как себя ведете. Симбиоз стиля, знаний, навыков и компетентности человека значительно усиливает энергетику, которая исходит от человека во время встреч или публичных выступлений.

**КАЖДАЯ ДЕТАЛЬ В ГАРДЕРОБЕ ЧЕЛОВЕКА ВНОСИТ
СВОЮ ЛЕПТУ В ОБЩИЙ ВИД ЧЕЛОВЕКА,
ПОЛОЖИТЕЛЬНО ВЛИЯЯ НА ЕГО ИМИДЖ**

ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

Самым основным правилом, которого следует придерживаться, является стремление создавать свой образ. Не нужно копировать кого-нибудь, не нужно казаться кем-то, нужно быть самим собой. Четкая индивидуальность является признаком хорошего тона и является главным вашим активом.

Определенная часть людей нашего общества давно нашла свой собственный и неповторимый стиль, который в какой-то степени даже стал образом жизни. Со стороны может показаться, что человек строит из себя кого-то или чересчур выделяется. Это выбор, право и желание каждого человека.



С ПОМОЩЬЮ НОВОГО ИМИДЖА СТАЛА ВОЗМОЖНОЙ ТРАНСЛЯЦИЯ СВОИХ ИДЕЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА РАБОТЕ

С другой стороны, у среднестатистического бизнесмена наблюдаются проблемы с его деловым стилем. Некоторые люди, занимающиеся бизнесом, считают, что они не нуждаются в деловом стиле, аргументируя это тем, что их характеризуют дела, а не одежда.

Но все же, с этим можно не согласиться, ведь деловой стиль – есть деловой стиль. История человечества доказывает, что одежде и стилю уделялось большое внимание. Деловой стиль менялся и развивался вместе с человеком и его деятельностью. В каждом столетии были деловые люди, аристократы и деятели искусства, у которых был свой формат одежды. Из века в век менялась мода, и, начиная с прошлого века человечество остановилось на известном нам сегодня деловом виде, которого придерживаются по всему миру.

Когда нас приглашают на то или иное мероприятие, организаторы заранее оповещают о дресс-коде ивента, которого следует строго придерживаться, чтобы не чувствовать себя не в своей тарелке. В конце концов, деловой стиль является частью вашей репутации и подспудной презентацией компании, которую вы представляете. Хочется снова повториться, что даже, если вы не являетесь приверженцем делового стиля, своим внешним видом вы выражаете уважение к окружающему вас обществу.

С другой стороны, деловой стиль не отвлекает человека от выполнения определенной задачи. В наше время каждая секунда времени является ценной.

Поэтому, даже если мы этого не замечаем или не соглашаемся с этим, деловой стиль делает нас собранными и сконцентрированными. Параллельно с этим создается дополнительная деловая энергетика, положительно влияющая на человека. Поэтому работа стилиста заключается в том, чтобы не продавать какой-то определенный стиль, а предлагать инструмент по достижению цели с помощью стиля. Стилист не продает набор шаблонов, а делится сторонним взглядом и советами по выработке индивидуального портрета человека под его определенные цели, коих у него может быть великое множество.

Даже, если вы не достигли каких-либо целей с помощью делового стиля, в конце концов, вы научились чему-то новому, посмотрели на себя нового со стороны, обрели толику уверенности, создали некую ауру комфорта. А все это, хотите вы этого или нет, автоматически и незаметно работает на привлечение успеха и благополучия. В сухом остатке, вы стали оказывать приятное впечатление на окружающих вас людей и укрепили за собой имидж изыскательного и разбирающегося в одежде человека.

СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ

Однажды ко мне обратилась одна из аудиторских компаний, входящих в Big 4 с просьбой улучшить деловой стиль одного из их руководителей. Этот человек, над которым нужно было поработать, хорошо знает свою работу, обладает высокой компетенцией и опытом. Проблема заключалась в том, что несмотря на свои знания и владение ситуацией, человек не вызывал у окружающих впечатления профессионала с первой секунды. Люди, давно и по делу знающие этого человека, ни капли не сомневались в его руководительских и деловых способностях.

Но те, кому приходилось сталкиваться с этим человеком впервые, сомневались и на начальном этапе даже выражали некое недоверие. Всеми виной был внешний вид человека, который любил приходить на работу в спортивной одежде или, в лучшем случае, в casual. Да, в офисе к сотрудникам, и тем более к руководителям, не предъявлялись требования одеваться в соответствии с определенными корпоративными стандартами. Так вышло, что человек одевался так, как ему было удобно и не испытывал в связи с этим никаких неудобств и угрызений совести.

Но, находясь на руководительской должности в крупной компании, все же приветствуется соблюдение определенных правил. Деловой стиль должен говорить за человека, задолго до того, как тот начнет переговоры.

В нашем же случае внешний облик человека не говорил ни о чем. Со стороны создавалось впечатление, что он ехал в горы или спортивный зал и по дороге заскочил в офис. Как бы ни противились этому, но мы должны уважать свой коллектив не только на словах и на деле, но и своим внешним видом.

Я не открою Америку, если скажу, что перед встречей с незнакомым человеком у нас есть не более пяти-семи секунд, чтобы понравиться ему или вызвать у него профессионально-деловое доверие. Помимо невербального поведения, нам на помощь приходит и одежда. Даже, если мы не совсем владеем темой обсуждения, как минимум, у нас есть шанс оставить о себе приятное впечатление человека, умеющего следить за собой и одеваться. К счастью или к сожалению, но так работает наш мозг.

Вернемся к нашему примеру. В процессе работы с аудитором, который уже успел преобразиться, были выстроены хорошие и доверительные отношения.

Нашей целью было привести соответствие его компетентности, профессионализма и образа руководителя с его внешним видом. В конечном итоге, она была достигнута. Теперь те сотрудники, которые хоть и выполняли поручения человека, над которым я поработала, начали воспринимать его совсем иначе.

Корректировка имиджа положительно повлияла на человека, став эффективным инструментом влияния на людей. С помощью нового имиджа стала возможной трансляция своих идей и предложений по работе. Также была налажена обратная связь в цепочке «руководитель – подчиненный». Вдобавок к имевшимся личным качествам добавились уважение и признание. Таким образом, появился баланс между внутренним и внешним миром человека. Дополнительная уверенность, которая появилась, положительно повлияла на дальнейшее развитие личности и его восприятие мира.

ИМИДЖ НИЧТО – ИМИДЖ ВСЕ!

Имидж является совокупностью всех наших качеств. Речь не идет только об одежде. Этот аспект настолько глубокий и всесторонний, что его сложно выразить одним словом. Я бы сказала, что правильно выстроенный имидж приносит человеку удовольствие просто от самого его наличия. Под понятие имиджа подпадает все, что нас характеризует: наши поведение, манера говорить и даже привычки. Поэтому имидж нельзя использовать как инструмент влияния на людей, поскольку его корректировка, в отличие от стиля, будет сразу заметна и не будет восприниматься в силу появившейся неестественности.

Над имиджем можно и нужно работать, чтобы вас воспринимали таким, какой вы есть. Это ваша индивидуальность и изюминка, которая отличает от всех других людей.

Людей, которые резко меняют имидж и играют роль, которая им не соответствует, легко отличить по наигранности и фальши. Это все легко читается.

Поэтому не следует впитывать все, что модно в мире, но противоречит вашему существу. Не стоит избавляться от своей особенности, самого ценного, что есть у вас. Даже если она непонятна обществу. По крайней мере, благодаря ей вы узнаваемы. В этом случае стоит усиливать какие-то другие вещи, усиливать себя и развиваться.

Усилив свои грамотность и профессионализм с помощью правильного имиджа, вы легко сможете доказать свою состоятельность и продвинуть себя в бизнесе. Поэтому, основываясь на вышеизложенном, необходимо достичь симбиоза вашего имиджа и стиля.

Поскольку в вашем имидже уже заложен стиль, необходимо лишь грамотно суметь подать себя. Тогда имидж, как совокупность всего того, что в вас уже имеется, тоже выстрелит. Я называю две эти вещи крыльями. Невозможно взлететь, имея лишь одно крыло. Например, не имея навыков ораторского мастерства или работы с большой аудиторией, не обладая способностью договариваться, но умея себя показать в первые минуты встречи, мы терпим фиаско.

В начале люди нам поверили, а позже ожидания не совпали с реальностью. И наоборот. Если человек отлично ладит с аудиторией, прекрасно ведет переговоры, но, при этом, внешне не соответствует ожидаемому образу, у людей возникает противоречие и подсознательное сомнение: «А действительно ли он такой на самом деле, и можно ли ему доверять?». Резюмируя содержимое статьи, хотелось бы напомнить, что 55% успеха нам приносит внешний вид, 38% интонация, жесты и мимика, и лишь 7% – содержание того, что мы говорим.



ПОСКОЛЬКУ В ВАШЕМ ИМИДЖЕ УЖЕ ЗАЛОЖЕН СТИЛЬ, НЕОБХОДИМО ЛИШЬ ГРАМОТНО СУМЕТЬ ПОДАТЬ СЕБЯ. ТОГДА ИМИДЖ, КАК СОВОКУПНОСТЬ ВСЕГО ТОГО, ЧТО В ВАС УЖЕ ИМЕЕТСЯ, ТОЖЕ ВЫСТРЕЛИТ.

И тут следует затронуть такие вещи, как акценты и штрихи к портрету, которые наносятся аксессуарами и даже парфюмом.

То, какой туалетной водой вы пользуетесь и какие оттенки вы предпочитаете, будет тотчас же считано людьми. Поэтому знающие люди не зря щепетильно относятся к выбору своего парфюма и аксессуаров. В начале статьи я говорила, что у женщин в природе заложено читать информацию о человеке по его внешнему виду. Поэтому они столь скрупулезно выбирают одежду и уделяют внимание своему внешнему виду. Даже цвет помады или оттенки в макияже имеют значение. У мужчин эту роль играют их прическа и стиль речи.

Мы живем в таком мире, где люди любят эстетику, иначе не было бы этой многомиллиардной индустрии по производству, казалось бы, ненужных аксессуаров. Тот же Стив Джобс, который презентовал свои продукты в обычной футболке и джинсах, когда нужно было облачаться в деловой костюм по всем правилам.

Одеваясь в простую одежду, он совершал тонкий и действенный маркетинговый трюк, который показывал всем людям, что айфон доступен каждому, кто даже одевается, как он. Он наглядно совместил презентацию в такой одежде и призыв почитать. Как ни верти, если вы хотите быть миллионером, нужно одеваться и вести себя соответствующим образом в нужное время и в нужном месте.

**НА СТИЛЬ СВОЙ НАДЕЙСЯ,
НО И САМ НЕ ПЛОШАЙ**

Конечно, даже вооружившись имиджем и стилем, нужно работать над собой. В толпе людей вы выделяетесь своей энергетикой, которую отражает ваше внутреннее состояние. Ваше психологическое состояние влияет на выбор определенных цветов и фактуру тканей.

В погоне за стилем не следует забывать о своем внутреннем и хорошем физическом состоянии. Помимо этого, ваши мысли также должны быть приведены в порядок, так как они автоматически отражаются в ваших глазах, являющихся зеркалом вашей души. Как бы вы ни скрывали свое состояние, именно через него передается вся ваша энергетика, сила, уверенность, что также отражается на вашей невербальной составляющей.

Зачастую любая мелочь может превратиться в ложку дегтя в бочке меда. Сидя на переговорах, если вы вдруг уронили столовый прибор, не поднимайте его, а дождитесь, чтобы это сделал обслуживающий персонал. Если его уронил ваш собеседник, то сделайте вид, что вы этого не заметили и продолжайте разговор.

Перед любимыми переговорами следует отключать телефон, чтобы не отвлекать ни себя, ни партнера. В случае, если вы ждете крайне важный звонок, следует заранее предупредить о нем, чтобы в нужный момент спокойно прервать встречу на время недолгого разговора по телефону. Бывает, что по каким-то причинам прерывается связь. Не следует перезванивать, а лучше немного подождать и перезвонить минут через десять, поскольку может возникнуть ситуация, что вы будете одновременно пытаться соединиться.



СТИЛЬНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Как женщина стилист, я могу с уверенностью сказать, что женщинам важны детали. Природа создала нас такими, что мы обращаем внимание на этикет и собранность мужчины. Женщина чувствует компетентность и уверенность мужчины, доверяя и следуя за ним только в том случае, когда он четко владеет собой и ситуацией. Видя малейшее несоответствие внешнего образа мужчины его внутреннему миру, наш мозг интуитивно выдает нам информацию о том, что тут что-то не так.

**ЗАЧАСТУЮ ЛЮБАЯ МЕЛОЧЬ МОЖЕТ ПРЕВРАТИТЬСЯ
В ЛОЖКУ ДЕГТЯ В БОЧКЕ МЕДА**

**В ПОГОНЕ ЗА СТИЛЕМ
НЕ СЛЕДУЕТ ЗАБЫВАТЬ О СВОЕМ
ВНУТРЕННЕМ И ХОРОШЕМ
ФИЗИЧЕСКОМ СОСТОЯНИИ**

Такова природа, и с этим ничего не поделаешь. Поэтому мужчинам я советую уделять как можно больше внимания вопросам своего стиля и этикета. Любая мелочь многое говорит о вас со стороны.

Если снова говорить об одежде, то женщины любят мужчин в деловой одежде, которая говорит о статусе. Не хотелось бы говорить банальные вещи, но большую роль играют чистая обувь, правильно и гармонично по цвету и фасону подобранные рубашки и носки.

Даже если вы не любите одеваться для себя, то правильно одеваясь, вы выражаете свое уважение к окружающим вас людям. Соблюдая баланс между своим внешним видом и внутренним содержанием, вы усиливаете свою энергетiku. Это будет вас выгодно выделять из серой массы.



СОЛНЕЧНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Недавно в г. Алматы идея создания гелиоустановки для получения горячей воды в многоквартирных домах городского типа вне отопительного сезона объединила группу людей, разработавших интересное изобретение.

Учитывая жаркое и солнечное лето в южной столице, данная разработка позволит максимально оптимизировать потребление горячей воды в весенне-летнее время.

Марат Каипов и **Алихан Омирбеков**, авторы этой интересной разработки, подробнее рассказывают о том, как работает эта технология.

Одна восточная мудрость гласит о том, что человек должен брать то, что он видит перед собой. Алматинские новаторы, руководствуясь принципом, что надо улучшать окружающий их мир, обратили внимание на то, что каждый год после завершения отопительного сезона в Алматинские тепловые сети поступает большое количество жалоб от горожан о снижении температуры горячей воды. В ответ людям приводят объективные причины, связанные с отсутствием циркуляции горячей воды в постотопительный период. Для снижения остроты проблемы повсеместно устанавливаются общедомовые счетчики учета тепла, по показателям которых можно платить за калории, а не за объемы якобы «горячей» воды. Естественно, после этого люди стали меньше переплачивать, но сама проблема отсутствия горячей воды не решилась. Невольно напрашивался вывод, что горячую воду нужно производить с помощью зеленых технологий.

После тщательного и всестороннего изучения этого вопроса, в качестве оптимального варианта был выбран солнечный нагрев. По данным NASA, на широте, где расположен Алматы, с апреля по октябрь месяцы на один квадратный метр земли приходится около 5 кВт*час солнечной энергии в день. По общепринятому мнению специалистов, лучшим вариантом гелиосистемы является двухконтурная установка.

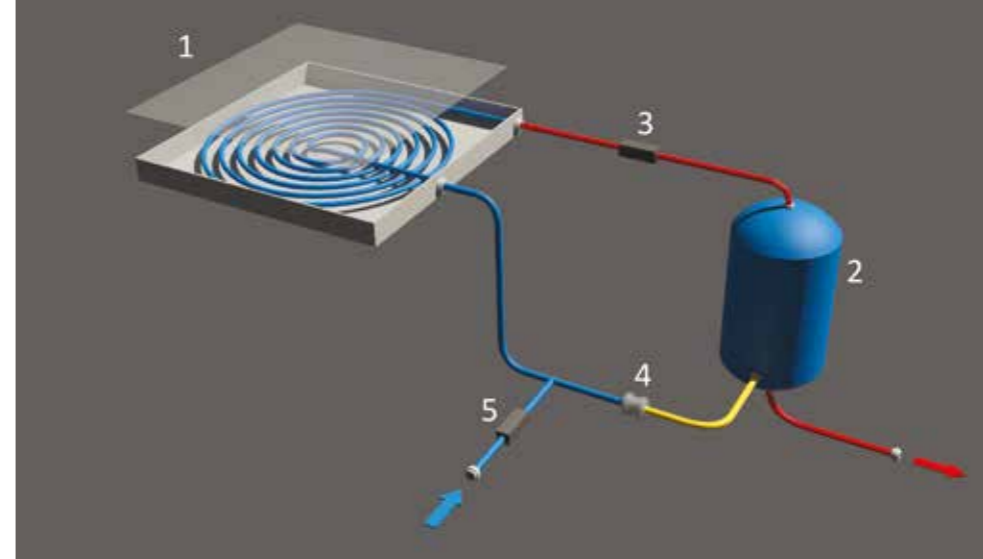
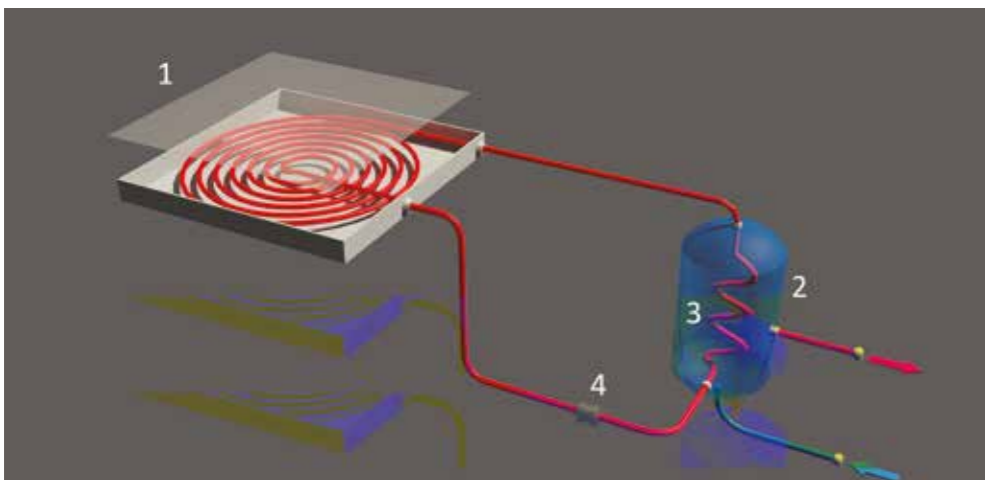
На рисунке представлена упрощенная схема этой установки, содержащей: контур нагрева, состоящего из солнечного коллектора (1), теплообменника (3) и водяного насоса (4), контура потребления, включающего подачу холодной воды, бака-аккумулятора (2), забор горячей воды потребителем (П). Как видно, эти контуры изолированы друг от друга. Система работает так, что холодная вода поступает в нижнюю часть бака-аккумулятора.

Ее нагрев осуществляется через теплообменник путем циркуляции антифриза, нагреваемого в солнечном коллекторе. Как только температура антифриза на выходе коллектора t_1 становится больше температуры воды в баке-аккумуляторе t_2 , сразу включается насос. Так как горячая вода находится в верхней части бака-аккумулятора, то забор горячей воды происходит в верхней половине бака.

Таким образом, объем горячей воды, который может быть использован потребителем, составляет 50% объема бака.

Взяв за основу двухконтурную установку, в нее были внесены свои изменения. Поскольку установка используется в период плюсовых температур были исключены антифриз и теплообменник. Это позволило объединить два отдельных контура – нагрева и потребления.

ВСЯ УСТАНОВКА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 80% СОСТОИТ ИЗ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ



Система работает следующим образом: холодная вода из городской трассы поступает в солнечный коллектор (1). Закрытый гидрозатвор (3) не пропускает холодную воду в бак-аккумулятор (2) до тех пор, пока $t_1 < t_2$. Как только температура воды на выходе коллектора t_1 превысит температуру воды в баке-аккумуляторе t_2 , гидрозатвор (3) открывается, и горячая вода поступает в бак-аккумулятор (2). При заполнении бака (2) закрывается гидрозатвор (5), отсекая подачу холодной воды. При этом сразу же включается насос (4), что приводит к циркуляции воды из бака в коллектор и обратно в бак. Таким образом осуществляется догрев горячей воды в баке-аккумуляторе до более высоких температур. Забор горячей воды потребителем происходит с нижней части бака.

К положительным аспектам этой установки можно отнести эффективность использования всего объема бака-аккумулятора. Ведь забор горячей воды в установке происходит снизу бака-аккумулятора, а значит возможно подключение большего числа потребителей, что особенно актуально для многоквартирных домов. Отсутствие в ней теплообменника и антифриза исключает опасность загрязнения воды антифризом. Все это привело к удешевлению и упрощению установки, позволив разработать бюджетный вариант солнечного коллектора. Вся установка более чем на 80% состоит из казахстанских комплектующих. Надо отметить, что установка, собранная по этому принципу, успешно проработала

с 1 мая по 15 октября 2018 года в одном из домов г. Алматы, находящегося по адресу Сатпаева 20а. В среднем, она вырабатывала 30 м³ горячей воды в месяц с температурой порядка 50-60 градусов, снабжая ею четыре квартиры. Жители дома, которые опробовали работу установки, высоко оценили ее работу, ведь количество сэкономленной энергии за период ее работы составило около 10 000 кВт*час. Этот показатель соответствует потреблению 1 000 м³ природного газа, сжигание которого, в свою очередь, привело бы к выбросу 2 750 кг углекислого газа.

Вот так, задавшись вопросом чисто бытового характера, алматинцы пришли к вопросам улучшения экологии путем уменьшения выброса углекислого газа в атмосферу. Сегодня одним из главных трендов в экономике развитых стран является переход на повсеместное внедрение и использование зеленых технологий. С 1990 года ЕС на 25% уменьшил выбросы углекислого газа, ведь там действует налог на выброс углекислого газа, который грозит увеличиться. Китай из главного «загрязнителя» атмосферы вышел в лидеры по внедрению зеленых технологий. Казахстан тоже не должен оставаться в стороне от решения этих вопросов, учитывая взятые нашей страной обязательства снизить выбросы углекислого газа на 15% к 2025 году. Для продвижения и развития зеленых технологий в стране необходимы методы экономического стимулирования со стороны государства.

DASCO
Consulting Group

ИНДУСТРИЯ ФАНТАСТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ПОЧЕМУ КАЗАХСТАНУ ПОРА ЗАНЯТЬСЯ ЭКОНОМИКОЙ РАЗВЛЕЧЕНИЙ?

Способны ли вы без раздумий ответить на вопрос о самых ожидаемых мировых событиях 2019 года? Нет, это не политические дискуссии, не научные открытия и даже не спортивные форумы. Это премьеры фантастических фильмов! Предстоящую весну буквально сотрясет международное информационное пространство выходом сразу двух блокбастеров – последнего сезона культового сериала «Игра престолов» от HBO и финала грандиозной супергеройской эпопеи «Мстители» от Marvel. Миллиарды долларов выручки, почти сектантская истерия вокруг рекламной кампании, всевозрастная популярность и формирование вкусов целых поколений землян – такова сегодня индустрия фантастики, самого лакомого после нефти и оружия куска в пироге современного рынка.

РЕАЛЬНЫЕ ПРИБЫЛИ НЕРЕАЛЬНЫХ МИРОВ

Пока мировые фабрики звезд (это уже не только Голливуд, но и издатели компьютерных игр из США, Японии, Китая, Индии, России и стран Европы) неуклонно наращивают обороты, казахстанская индустрия фантастики замерла в состоянии гибернации.

Причем во многом это может происходить от недостаточного понимания того факта, что эта сфера, на самом деле, способна создавать новые престижные профессии и рабочие места. Какие у этого утверждения есть доводы и какие именно направления фантастики могли бы стать реально выгодными и жизнеспособными в условиях Казахстана XXI века?

В первую очередь, важно понимать, что индустрия фантастики – это выгодно. Она дает миллионы реальных рабочих мест и при этом приносит нереальные прибыли. Фантастические компании становятся градообразующими предприятиями. К примеру, корпорация Blizzard, создательница легендарной сетевой игры «World of Warcraft», кормит наравне с Калифорнийским университетом целый город Ирвайн в США, а параллельно – экономику огромной страны.

Писатели-фантасты делают захолустные города центрами туристического притяжения. В этот список входят американский городок Санта-Фе, известный, как место дислокации создателя вышеупомянутой «Игры престолов» Джорджа Мартина, хорватский курорт Дубровник, ирландский Магерморн, где снимался сериал по книгам Мартина, а также округи декораций Хоббитона из «Властелина колец» в Новой Зеландии. Чтобы представить себе финансовую мощь современной фантастической индустрии, достаточно привести несколько фактов.

Так, бой жизни Геннадия Головкина против Сауля «Канело» Альвареса с трудом собрал 1,1 млн. платных просмотров на кабельном канале HBO. Для сравнения, одна серия «Игры престолов» на том же платном канале в ночь премьеры собирает от шести до десяти миллионов уникальных зрителей.

Фильм Джеймса Кэмерона «Аватар» про «синих человечков» на Пандоре собирает один

миллиард долларов в кинотеатрах за две недели, а главные фантастические компьютерные игры типа новых серий «WarCraft» или совершенно гениального третьего «Ведьмака» аккумулируют эту же сумму всего лишь за одну ночь предзаказа.

Кино вселенная Marvel, ставшая главным поп-событием XXI века, на двадцати фильмах заработала порядка 18 млрд. долларов США, что равно годовым доходам государственных бюджетов таких не самых бедных стран, как Болгария, Уругвай и Сербия.

ОТДЕЛЬНОЙ ТОЧКОЙ РОСТА ФАНТАСТИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ СТАНЕТ ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

В целом, рынок игровой индустрии демонстрирует безудержный рост. По данным J'son & Partners Consulting, ведущей международной консалтинговой компании в сфере IT, сейчас его ежегодный доход составляет порядка 140-150 млрд. долларов США. Причем основным драйвером роста здесь являются мобильные игры, доля которых составляет почти 50% от общего числа прибыли. Любопытно, что двумя годами ранее та же компания предсказывала, что таких показателей мировая гейм-индустрия сумеет достичь только к 2021 году.

Отдельной точкой роста фантастических достижений станет виртуальная реальность. Порядка 70 млн. геймеров уже на регулярной основе используют этот сеттинг для участия в играх, а через пять лет этот показатель вырастет до 220 млн. человек.

Другими словами, мы имеем дело с дивным новым миром, в котором казахстанская мечта, казахстанская фантазия пока никак не представлена.

ПО ПУТИ БЕЗНАДЕЖНОГО

Существует мнение, что фундаментом для индустрии фантастики является развитая литературная среда. Недаром в США, Японии и России, где фантастика давно превратилась в доходный бизнес, – читающие нации. Другими словами, аудитория, которая в данном случае еще и является рынком сбыта, должна быть подготовленной.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в нашей стране рынок книгоиздательства составляет порядка 55 млрд. тенге, однако его львиная доля приходится на издание учебников. В то же время, 90% художественной литературы на рынке книжных продаж занимает российский импорт, из которого на фантастическую литературу приходится 17% прибыли. То есть, говорить о том, что казахстанский читатель не интересуется этим жанром не приходится.



90% ХУДОЖЕСТВЕННОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ НА РЫНКЕ КНИЖНЫХ
ПРОДАЖ ЗАНИМАЕТ РОССИЙСКИЙ
ИМПОРТ, ИЗ КОТОРОГО
НА ФАНТАСТИЧЕСКУЮ ЛИТЕРАТУРУ
ПРИХОДИТСЯ 17% ПРИБЫЛИ

По данным крупнейшего отечественного книжного ритейлера «Меломан Marvin», фантастика стабильно входит в пятерку самых продаваемых книг. К наиболее популярным книгам можно отнести фэнтезийные серии «Гарри Поттер», «Гравит Фолз», «Темные начала» и «Хроники Нарнии». С другой стороны, способны ли отечественные авторы-фантасты производить вполне конкурентоспособный товар? Конечно, всегда есть пример Сергея Лукьяненко, выросшего в большого писателя, именно живя в Алматы. Однако на деле положительных примеров гораздо больше.

Есть невероятная история, достойная экранизации на «Казахфильме». В конце 90-х – начале 2000-х годов **Жанат Касабеков**, простой житель Алматы, после окончания школы стал работать грузчиком на рынке «Тастак» и параллельно – администратором в компьютерном клубе. Неожиданно для всех, проводя долгие ночи в игровом кафе, он написал

фантастический роман, отправил его в российское издательство, откуда получил ответ. Редактор просил заменить имя автора на псевдоним, соответствующий рынку сбыта. Так родился писатель Аркадий Степной и его трилогия, начинающаяся романом «Путь Безнадежного».

Первая же его книга в 2008 году в России была опубликована тиражом 15 000 экземпляров. А суммарный тираж трилогии с двумя дополнительными тиражами в течение двух лет составил 50 000 книг. По современным казахстанским меркам – просто недостижимая планка.

Данияр Сугралинов, еще один начинающий писатель, опубликовал онлайн в 2017 году свой первый фантастический роман «Level Up» на российском литературном сайте. Его произведение имело невероятный успех у наших северных соседей. Теперь Данияр перевел его на английский язык и продает уже на Amazon, ведь его книга

моментажно вошла в ТОП-10 самых популярных в своем жанре по всему миру. Тем удивительнее, что в нашей стране ни «Level Up», ни какой бы то ни было другой казахстанский фантастический проект еще ни разу не входил даже в ТОП-10 продаж.

То есть, при наличии рынков сбыта казахстанские авторы фантастики способны запустить первую индустриальную волну.

ГОСЗАКАЗ ДЛЯ ЖЕЗТЫРНАК

Вполне возможно, государство могло взглянуть на фантастику не как на сферу низкопробного искусства, а как на стартап, который способен приносить в будущем реальные доходы.

Для начала эта помощь могла бы быть на уровне отдельных лотов государственного заказа по фантастическим романам, скажем, о приключениях мифических существ Великой степи, наподобие Жезтырнак в современной Астане.



- Независимая казахстанская консалтинговая компания
- Стратегический, юридический, налоговый и таможенный консалтинг
- Реализация проектов высокой сложности

Противникам такого вида помощи не стоит забывать, что львиная доля выдающихся произведений братьев Стругацких, Александра Беляева, Кира Булычева были опубликованы именно за государственный счет.

А если вдаваться вглубь истории общемировой культуры, то блистательные картины Караваджо и Гойи ведь тоже были написаны на деньги влиятельных чиновников, либо церковников эпохи Возрождения и Романтизма. Сейчас эти картины повисли в цене в тысячи раз.

Тот же Капитан Америка был придуман как патриотический персонаж в ходе Второй мировой войны. Но война давно закончилась, а Стив Роджерс продолжает приносить миллиардную прибыль своим создателям. По разным данным, только комиксов с его участием менее чем за век было продано порядка 250 млн. экземпляров.

Также и Россия на уровне государства, квазигоссектора, частных компаний активно спонсирует целые книжные фантастические серии. Поколения российских читателей растут на книгах об исторических попаданцах, галактических империях и альтернативной истории. И дело не только в идеологии, а в том, что это действительно выгодный бизнес, куда можно вкладывать солидные деньги. Важнейшим направлением для вложений должен стать кинематограф, однако здесь казахстанские производители серьезно обожглись и пока не рискуют штурмовать никем не взятую вершину.

Дело в том, что в 2012 году режиссер **Ахат Ибраев** снял на «Казахфильме» первую отечественную фэнтэзи «Книга легенд: Таинственный лес». На картину были потрачены не самые большие для такого затратного жанра средства в размере 1 млн. долларов США, однако даже их не удалось оправдать в прокате даже при солидной рекламной кампании и неплохих отзывах экспертов.

Ну а пока наши продюсеры подсчитывают риски для новых попыток, казахстанский прокат по итогам 2018 года возглавили сразу пять голливудских фантастических блокбастеров: «Мстители.

Война бесконечности», «Мир Юрского периода – 2», «Монстры на каникулах – 3», «Мег: Монстр глубины» и «Черная пантера».

САМАЯ СВОБОДНАЯ НИША

Тем не менее, индустрия фантастики является самой свободной и одновременно самой перспективной нишей казахстанской экономики. И если вы хотите иметь дело с новым населением Казахстана, с поколениями клиентов, начиная с конца 1990-х годов рождения, то просто обязаны заходить в фантастическое поле.

Просто обязаны говорить с ними на одном языке, использовать знаки и символы, даже перекупать бренды, которые влияют на умы молодых людей. Иначе вся бизнес-модель рискует оказаться неэффективной.

Важно понимать, что пока инвесторы снисходительно смотрят на фантастику, как развлечение, их младшие братья, дети, внуки уже живут в этой фантастической реальности. В их мире люди уже давно покорили космос, они умеют летать и отражать атаки пришельцев, они не имеют абсолютно никаких лимитов, физических, моральных и духовных границ в голове. Они знают, что любая задача решается, любое зло наказуемо, а любой человек может стать героем или злодеем. Так что мы сами того не замечая, имеем дело с целым поколением суперменов и джокеров, с целыми городами, которым нужны новые герои. И тот, кто первым выйдет на связь с этим фантастическим поколением, кто первым зажжет рыночные «огни Гондора» и «придет с первым лучом солнца, на пятый день, с Востока», тот одновременно заполучит огромную клиентскую базу и встроится в их финансовые потоки.

Так написан «Гарри Поттер». Когда миллиард детей по всему миру одновременно слышат слово «Люмос», в их голове возникнет одна и та же ассоциация – светящаяся во тьме волшебная палочка.

Когда прозвучит «Авадакедавра», у всех до единого, как по щелчку, появится чувство опасности. Всего лишь одна серия книг, написанная не самым талантливым начинающим автором, создала и сплотила вокруг общих знаков и ценностей целую нацию юных землян – поттеропоклонников, которые ежедневно

готовы тратить миллионы долларов США на товары и услуги, связанные с любимой выдуманной Вселенной чародеев. Поэтому игнорировать роль фантастической литературы в своих бизнес-планах и маркетинговых подходах нельзя. Это невероятный клад для информации и экспериментов.

СТЕПНОЕ ТВОРЧЕСТВО – В ЦЕНЕ

Индустрия фантастики создает благодатную рабочую среду для таких творческих профессий, как сценаристы, художники и разработчики видеоигр и спецэффектов.

Мало кто знает, что, когда Сергей Лукьяненко уезжал в Москву, одновременно с ним или после него, уехала целая группа молодых казахстанских фантастов, которая выполняла очень много технической работы, в том числе, работая над сценарием для сериалов, и занималась тем, что принято называть «литературным рабством». Это смешно, что термин «литературный раб» появляется в контексте профессий будущего, но в эпоху, когда каждый из 18 млн. казахстанцев и 140 млн. россиян может напечатать себе тираж за 100 000 тенге, роль такой профессии будет только повышаться.

Постепенно вокруг Лукьяненко собралась целая команда, которая занимается сценариями и разными рода фантастическими проектами. Кстати, когда в 2011 году Лукьяненко вручал молодым казахстанским авторам премию международного конкурса «Байконур», он написал



у себя в социальных сетях любопытную вещь про Астану. Он разместил фотографию величественного «Хан Шатыра» и занесенной снегом степи за ним, подписав: «Возможно, так будут выглядеть города на других планетах». Этот пост, просмотренный сотни тысяч раз, собственно, в десятки раз окупил приглашение писателя в столицу.

Другим моментом является мнение многих, что наши авторы и творчество слишком местечковы, чтобы завоевать зарубежные и даже евразийские рынки. Но это далеко не так. Просто взгляните на современный российский шоу-бизнес.

Не только казахстанские исполнители, такие как Скриптонит и Jah Khalib, стали невероятно популярны этом российском рынке. Казахские музыканты, пишущие биты, казахские клипмейкеры, готовящие клипы для новых российских

регги-икон, казахстанские айтишники и другие члены креативных команд запустили огромную культурологическую волну на целом континенте. Это может кому-то нравиться, а кому-то – нет, но факт остается фактом: творческий взгляд казахстанцев может продаваться, покупаться, быть выгодным и влиятельным.

И в заключение, давайте вновь вспомним трилогию Толкина. Когда Фродо в конце грандиозной эпопеи «Властелин колец» уходит за полог дождя, история Средиземья не заканчивается, а лишь дает начало новой эпохе людей. Так и здесь, признавая неразвитость и фактическое отсутствие казахстанской индустрии фантастики, мы надеемся, что это станет лишь первым шагом на пути становления самого молодого и быстро растущего рынка развлечений в мире.



ВСЯ НАША ЖИЗНЬ – ИГРА!

Конец 2018 года подвел черту под осенней серией интеллектуальных игр «Что? Где? Когда?». Журнал **Akyl-kenes**, будучи официальным медиа-партнером игры, продолжает добрую традицию писать о победителях сезонов. Прошедший год заполнился тем, что состав резидентов столичного интеллектуального клуба значительно обновился. Итак, представляем команду Каната Рахимова, ставшей победителем последней серии игр. В финале против нее сыграла команда Шухрата Адилова, являющейся представителем так называемых «старожил», играющих на протяжении последних трех лет.



Во время подготовки к играм у команды не было ни стратегии, ни четкого плана подготовки. В отличие от других некоторых команд, которые основательно готовятся к своим играм, используя доску, маркеры, формулы, стратегические шаги, план на игру, упражнения по мотивации и даже психологические приемы, команда приходит на игры, «не сделав уроки». Тренировки к играм проходят в формате дружеских посиделок, которые со стороны никак не назовешь собранием знатоков, глубоко озабоченных предстоящей игрой. Тем и интересен, удивителен и любопытен для команды, которая саму себя называет недостаточно организованной и дисциплинированной, сам факт чемпионства.

Сыграв в финале со счетом 5:6, команда-дебютант Каната Рахимова стала победителем осенней серии игр и оставила свой след в истории столичного клуба знатоков и продолжает писать историю.

АРСЕН САРСЕКОВ, ПОЛИТОЛОГ

Его сложно назвать человеком, который не пропускает ни одной игры «Что? Где? Когда?». Но при этом, он наблюдает за этой игрой с детства, когда телевидение не предлагало богатый ассортимент передач. Переключая каналы в поисках интересного, его выбор останавливался на игре «Что? Где? Когда?», которая транслировалась на канале ОРТ. Каждый раз смотря эту передачу, он постепенно втягивался в атмосферу, царившей в интеллектуальном казино.

Вследствие этого, Арсен Сарсеков знает исключительно тех знатоков, которые играли с 90-х годов до 2000-х.



Игра, которая набирает популярность в Астане, является для него хорошей возможностью провести время со своей командой, а также с другими интересными и умными людьми. Настоящий интерес к игре объясняется тем, что в рамках нее можно проверить свои знания, повысить самооценку и найти новых друзей. Игра полюбилась знатоку благодаря духу состязания, которое присутствует между двумя командами. Находясь за столом и думая над вопросом, ощущается особое волнение и азарт. При сложных вопросах и определенных ситуациях можно даже получить порцию адреналина.

В команду Арсен попадает в разгар сезона. Буквально за две недели до игры, его приглашает капитан команды во время случайной встречи в одном из торговых центров. В это время состав был до сих пор неуконплектованным, и никого, кроме капитана, новоиспеченный игрок не знал. «Случайности неслучайны», – говорит Арсен Сарсеков, вспоминая то, как формировался состав команды.

К играм знаток готовится исключительно вместе с остальными игроками. В процессе подготовки обычно штудирует лучшие вопросы, когда-либо звучавшие во время официальных игр «Что? Где? Когда?». И то это делается для разогрева, поскольку основной упор делается на остаточные знания и эрудицию, накопленные за жизнь.

Будучи политологом по профессии, Арсен Сарсеков работает в сфере консалтинга, занимаясь исследованиями. Свободное от работы и игр время уделяет преподаванию, чтению художественной литературы и публикациям постов в социальных сетях. Ну и как же в наше время без футбола?

МОЗГ НАЧИНАЕТ ЛИХОРАДОЧНО РАБОТАТЬ, ПОЯВЛЯЕТСЯ НЕБОЛЬШАЯ ПАНИКА, А В ГОЛОВЕ ВСПЛЫВАЮТ НЕОЖИДАННЫЕ ИНСАЙТЫ

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Интересуйтесь всем, что вас окружает, развивайте кругозор, поскольку даже не важная на первый взгляд информация, может пригодиться вам в будущем. Начните играть в нашу замечательную игру, сформируйте команды и присоединяйтесь к нам. В любом деле проявляйте хладнокровие, тогда нужный вам результат не заставит себя долго ждать, ведь знания и удача составляют 66% успеха.

АЛИЯ АСЛАХАНОВА, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ КОВОРКИНГА «NEW YORK»

Несмотря на то, что когда-то смотрела вместе со своими родителями игру «Что? Где? Когда?», она не считает себя ее ярым поклонником. В качестве наследия, связанной с этой культовой игрой, имеется общее представление о ней и фамилии известных знатоков. По-настоящему сознательно и внимательно посмотреть игру от начала до конца ей удалось во время одной из тренировок с командой.

Эпопея с игрой началась с приглашения на ее имиджевый формат сотрудников коворкинга «New York». Руководитель «города» предложил собрать команду из шести человек и сыграть против кофейни «Starbucks». Команда была хоть и сформирована, но никак не подготовлена. Сотрудники планировали хорошо провести время, что они, собственно говоря, и сделали.



Впечатления от первой игры были хорошими и яркими. Прежде всего, она запомнилась неожиданными вопросами и коротким временем, отведенным на подготовку ответа. Мозг начинает лихорадочно работать, появляется небольшая паника, а в голове всплывают неожиданные инсайты. Ощущение от ответа на вопрос, который знает человек, отличается от ответов, полученных благодаря внезапному озарению. Во втором случае человеку гарантирована хорошая порция адреналина.

Работая над развитием коворкинга «New York» Алие Аслахановой приходится много общаться и устанавливать полезные деловые связи с новыми людьми. Что касается хобби, то они связаны с чтением интересных книг, прослушиванием качественной музыки и пешими прогулками.

Надо понимать, что в школьные и студенческие годы она никогда не играла в КВН и не участвовала в какой-либо самодеятельности и различных общественных проектах. Тем большим было ее удивление, когда она осознала насколько сильно затянула ее игра «Что? Где? Когда?».

Будучи человеком настроения, каждая игра приходилась по-разному. Если на некоторых играх она олицетворяет собой Ее Величество Собранность и Спокойствие, то другие игры оказываются для сложными и нервными. В первом случае победа в игре не вызывала никакой радости, а во-втором – радости не было предела.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Не упускайте свою возможность открыть в себе какую-то новую грань. Всегда будьте рады новым знакомствам.

ДАНА СЕРИКОВА, ПСИХОЛОГ

Пусть и не ярым, но поклонником игры «Что? Где? Когда?» она все же является. Полностью просмотреть игру от начала до конца ей удалось во время зимних каникул. В советское время эта игра являлась одним из полезных и интересных ТВ-шоу. Ей запомнился вопрос «Каким словам не смог дать определение Даль в своем словаре?», на который отвечал Алексей Лунин. Правильным ответом оказались слова «шляпа» и «говядина». Знания и эрудиция, которыми блистали знатоки, поразили девочку, которая с тех пор полюбила игру и больше ее не пропускала.

Теперь сама играя в эту игру, Дана Серикова рассматривает ее как возможность интересно провести время, проверить знания и самоутвердиться. Как выяснилось, уважение к себе растет с каждым правильно отвеченным вопросом. Хотя, на каждый конкретный случай влияют настроение и везение.

В этой игре особую важность играет командная игра. Как психологу, ей было интересно наблюдать за умением знатоков работать в одной команде. К слову, работа психолога предполагает повышенную индивидуальность и внимание к самой себе и своим ощущениям.

С приходом в команду пришло понимание необходимости чувствовать всех и каждого из игроков, доверяя им. С другой стороны, нужно было суметь относиться к команде, как к единому организму. Помимо своей предпринимательской деятельности, Дана Серикова является практикующим психологом.



Она любит свою профессию, которая обязывает быть всесторонне и интеллектуально развитым человеком. Психолог должен уметь применять свою эрудированность и знания в общении с людьми, обладающих разными мировоззрением, мышлением и образом жизни. Психолог обязан понять людей и постараться помочь им, не отрицая их взгляды на жизнь. Вся ее работа построена на логике и постоянном штудировании специальной литературы. В перечне любимых дел числятся чтение казахских и русских классиков, активное занятие фитнесом и особенно волейболом. Волейбол способствует формированию командного духа и оттачивает взаимодействие с людьми разных возрастов и интересов, играющих в одной команде.

Поэтому игра «Что? Где? Когда?» изменила восприятие самой себя, научив ее быть частью команды, не растворяясь в ней. Являясь штатным дуэлянтом команды, Дана Серикова любит вопросы на логику, нежели на знания.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Не имея в голове ақыл, опасно раздавать кеңесы. Поэтому ищите новые знания и источники мудрости, которые обязательно помогут вам в жизни.

АХАН БАХИТОВ, IT-СПЕЦИАЛИСТ

До того, как началась его игра в осенней серии игр, соприкосновение с любимой игрой проходило через просмотр передачи по телевизору. Правильные ответы, над которыми параллельно со знатоками думала вся семья, были нечастым явлением. Оттого и радость от них был тем выше, чем чаще разбирались вопросы.

Игра позволяет держать мозг в тонусе и постоянно питать его новой информацией. Также она позволяет расслабиться после тяжелого рабочего дня, просто наблюдая за тем, как играют другие знатоки.

Ахат Бахитов работает в сфере информационных технологий, руководя двумя командами, которые разрабатывают несколько продуктов. Что касается хобби, то им стала сама игра «Что? Где? Когда?», ведь теперь в нее можно играть, находясь в пробках. С ее появлением появилась возможность постоянно проводить разминку для мозга, что является положительным и полезным аспектом жизни.

В начале сезона команда поставила перед собой цель выиграть серию. Победа в ней подарила знатоку всю бурю положительных эмоций, которые не покидали еще долгое время после игры.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Если беретесь за новое дело, подходите к нему со всем энтузиазмом.

ПСИХОЛОГ ДОЛЖЕН УМЕТЬ ПРИМЕНЯТЬ СВОЮ ЭРУДИРОВАННОСТЬ И ЗНАНИЯ В ОБЩЕНИИ С ЛЮДЬМИ, ОБЛАДАЮЩИХ РАЗНЫМИ МИРОВОЗЗРЕНИЕМ, МЫШЛЕНИЕМ И ОБРАЗОМ ЖИЗНИ. ПСИХОЛОГ ОБЯЗАН ПОНЯТЬ ЛЮДЕЙ И ПОСТАРАТЬСЯ ПОМОЧЬ ИМ, НЕ МЕНЯЯ ИХ ВЗГЛЯДЫ И ВЗГЛЯДЫ НА ЖИЗНЬ.



Лиор Сушард – человек-феномен, личный менталист Билла Гейтса, Уоррена Баффета, Тони Блэра и других миллиардеров, известных политиков и банкиров мира.

Впервые Лиор Сушард придет в Астану с уникальной программой, где раскроет секреты управления разумом. Вы научитесь использовать силу собственного разума, применять нестандартные решения, открывать новые возможности и управлять своей аудиторией.

LIOR
SUCHARD
BUSINESS MIND

06/04/2019 | 17:00

RITZ CARLTON ASTANA

LIORSUCHARD.KZ

Билеты можно приобрести:
www.ticketon.kz, www.liorsuchard.kz
Geneva Business School Астана,
улица Шарля де Голля, 3А
Справки по тел.:
+7 777 039 54 07, +7 7172 24 9010

МЕРУЕРТ ДОСМУХАМБЕТОВА, ЭКОНОМИСТ

Не входит в когорту постоянных поклонников «Что? Где? Когда?», хотя ей нравится концепция самой игры. В силу плотного графика не удается постоянно отслеживать все официальные игры, но когда это удается, то просмотр игры приносит огромное удовольствие.

Игра вошла в жизнь знатока совершенно случайно. После безуспешных прошлогодних приглашений прийти на игру, на помощь пришел очередной пост в социальных сетях об игре. Мысль сходить на игру, посетившая ее в тот момент, стала определяющей. Также появилось желание сыграть и проверить свои знания.

Так, организаторы получили сообщение о намерении войти в одну из формирующихся на тот момент команд. По ходу дела интеллектуальные баталии оказались не только собранием эрудитов, но и прекрасным способом провести вечер в кругу интересных и разносторонних людей, делающих каждую игру незабываемой.

В команде она выполняет роль аналитика, который пусть и редко быстро выдает версии ответов, но зато чаще анализирует их право на жизнь.

Вне игры Меруерт Досмухамбетова работает в нефтегазовой сфере, руководя группой по финансово-экономическому анализу и маркетингу. Что касается хобби, то о нем можно говорить долго, поэтому к основным занятиям в свободное время можно отнести занятия танцами, конные прогулки и чтение книг.



АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Занимайтесь тем, чем хотите заниматься на самом деле. Лучше по прошествии времени пожалеть о содеянном, чем о несделанном. Но все же правильнее вообще ни о чем не жалеть.

КАНАТ РАХИМОВ, КАПИТАН

Он не был поклонником данной игры до тех пор, пока сам не принял в ней непосредственное участие. Смотреть игру по телевизору и отвечать на вопросы, сидя за столом в окружении людей, совершенно разные вещи. После приглашения на показательную игру летней серии игр, будущий капитан команды уже не пропустил ни одной игры. Игра оказала на него столь сильное впечатление и затянула, что уже тогда он дал себе слово собрать команду и сыграть в одном из сезонов. Мысли, конечно, материализовались, но Вселенная даже перевыполнила план.

В итоге его команда, являющаяся дебютантом, становится чемпионом осенней серии игр. Команда-победитель собиралась буквально по крупицам. Первые две попытки сформировать состав оказались неудачными по разным причинам. Третья попытка оказалась успешной, поскольку каждый член команды понимал свою ответственность и вносил лепту в будущую победу. Целостность команде придавали уважение друг к другу и личные качества каждого знатока.



Немаловажной является роль капитана, который должен уметь не только выбирать наиболее подходящие ответы из всего льющегося потока информации, но и направлять команду в сторону правильного ответа.

Канат Рахимов работает в частной структуре, взаимодействуя с государственными органами и квазигосударственным сектором. Решать проблемы и находить выходы из сложившейся ситуации являются его коньком. Хобби, в свою очередь, включает в себя занятие боксом, бегом и плаванием.

Игра «Что? Где? Когда?» также превратилась в хобби, неся в себе интеллектуальный азарт.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЗНАТОКА

Чем бы вы ни занимались, делайте это с душой, с толком и расстановкой. Наличие сплоченной и компетентной команды является залогом большого успеха и ярких побед.

Любая игра включает в себя выстраивание отношений между людьми, грамотное взаимодействие, а также формирование здоровой и благоприятной атмосферы. Формируйте такие команды и побеждайте не только в играх, но и в бизнесе!

Люди, которые волею судьбы заиграли в одной команде, стали по-настоящему близки друг другу, имея в основе своей дружбы общие взгляды, интересы и схожее мировоззрение. Будучи дебютантами сезона, команда особо не рассчитывала на какие-то регалии и достижения по итогам серии.

Но произошло то, что произошло. Возможно, чисто психологически новичкам всегда играть легче, чем профессионалам. Ведь нет какого-то психологического давления или страха уронить свое реноме. Поэтому единственное, чего опасалась команда, был проигрыш всухую.





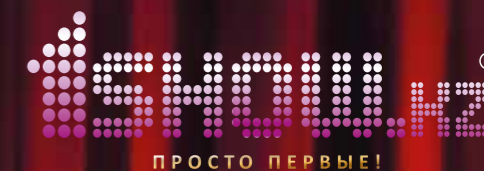
Финальная игра считается самой лучшей для команды, поскольку она показала свой возросший профессионализм, доказав самой себе то, что она состоялась. Команда научилась слушать и слышать друг друга, развивать логику ответа

и укладываться в отведенную минуту. В свою очередь, капитан команды не терял зря времени, прокачивая свои навыки, чтобы стать воистину настоящим дирижером своего оркестра, состоявшего из людей с разными психологическими портретами, со своими сильными и слабыми сторонами, ну и амбициями. Можно сказать, что капитан команды хорошо разбирается в людях и смог бы успешно работать в области HR.

ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ВОЛЕЮ СУДЬБЫ СТАЛИ ИГРАТЬ В ОДНОЙ КОМАНДЕ, СТАЛИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ БЛИЗКИ ДРУГ С ДРУГОМ, ИМЕЯ В ОСНОВЕ СВОЕЙ ДРУЖБЫ ОБЩИЕ ВЗГЛЯДЫ, ИНТЕРЕСЫ И СХОЖЕЕ МИРОВОЗЗРЕНИЕ

Ведь, благодаря своей настойчивости на грани фола он затащил пару игроков в свою команду, которых он своим опытным взглядом выцепил из множества людей, приходивших на различные мероприятия, связанные с игрой «Что? Где? Когда?».

Команда планирует продолжить свое участие в предстоящей серии игр, поскольку игра по-хорошему превратилась в некий наркотик, без которого уже никогда не будет так, как было ранее.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



г. Астана

+7 771 020 0118



CHTO_GDE_KOGDA_ASTANA
AKYLKENES_MAGAZINE

ТВОРЧЕСКОЕ СЧАСТЬЕ ОЛЬГИ КУЖЕЛЕНКО И ЛЕОНИДА ЛЕОНТЬЕВА

Есть в истории казахской живописи фигуры, сыгравшие особую роль в ее становлении. Благодаря им возник ее узнаваемый и неповторимый облик, в судьбе которых наблюдается прямая связь европейских живописных традиций с отечественной художественной школой.

Ольга Батурина,

кандидат искусствоведения, профессор КазНАИ им. Т. Жургенова

Например, Александр Риттих является выпускником не только МГУ, но и легендарных художественных академий Вены и Мюнхена начала XX века. Живописец, в полной мере владеющий всеми приемами классической живописи, с ее строгостью линий и форм, световоздушной средой и колоритом. Именно у него училась Ольга Кужеленко (1911-2001), когда приехала в Алма-Ату из Днепропетровска в возрасте 23 лет. Его студия открылась в 1933 году, а через пять лет в Алма-Ате открывается художественно-театральное училище, которое будет главным художественным центром республики на долгое время. Одним из легендарных преподавателей училища, воспитавшем целую плеяду казахстанских живописцев, станет Леонид Леонтьев (1913-1983).

Именно о чете талантливых живописцев, счастливых в творчестве и любви, супругах-соратниках, Ольге Кужеленко и Леониде Леонтьеве, сегодня и пойдет речь. Они встретились в Алма-Ате в 1939 году. Оба были молодыми художниками, но твердо знали, что посвятят свою жизнь только своему творчеству. Леонид Леонтьев, как успешный выпускник института им. И. Репина Академии



художеств СССР, будучи учеником А. Карева и Е. Лансере, по распределению попал в Казахстан, где сразу же был назначен начальником Отдела изобразительных искусств Управления по делам искусств. Там он начал свою преподавательскую деятельность в художественном училище. Преподаванию будет отдано 20 лет жизни. Но все-таки главное место в его судьбе занимала живопись.

Художественный метод Леонида Леонтьева меняется, но всегда в его произведениях чувствуется отзвук тех авангардных художников, которые оказали на него влияние в самом начале творческого пути: Марка Шагала, Павла Филонова и, в целом, русского авангарда XX века. Он всегда прорывается в работах Леонтьева, через весь, подчас вынужденный, соцреализм.

Пейзаж Леонида Леонтьева «Красные кусты» написан в 1963 году, в период творческой зрелости художника. Это камерный этюд, написанный явно на пленэре. На первый взгляд, это живой и непосредственный отклик на момент природы. Но когда формат у картины такой небольшой, каждый элемент начинает играть особую роль. Все здесь обнажено и выразительность, и смысл. Если посмотреть на него чуть подольше, то можно увидеть, как все здесь подвижно: каждый отдельный мазок и ветки, и стволы; как пританцовывает маленькая рощица; как даже и сама линия горизонта начинает круглиться, обнаруживая круглую спину холма. Это всегда удивительно почувствовать, как на таком маленьком формате и с таким минимумом выразительных средств возникает вдруг ощущение пространства, движения, появляются настроение и эмоция. Даже начинает звучать негромкая, но бравурная мелодия! Леонид Леонтьев работал в разных жанрах. В том числе и портрете, который занимал особое место в советской живописи. В нем озвучивался главный советский миф – «все во имя человека, все во благо человека». Но лучшие портреты у него получались тогда, когда он писал людей творческих, близких ему по духу: Сергея Калмыкова, Розу Багланову, Султан-Ахмета Ходжикова, Наталью Нурмухамедову и др.

Ольга Кужеленко также является мастером портрета. Она, как и ее супруг, с удовольствием писала портреты тех людей, которых хорошо знала и любила.



Но главным ее жанром, в котором отражаются открытия и свершения, является натюрморт. В натюрмортах Ольги Кужеленко прослеживаются хроника ее личного пространства и философия ее жизни.

«Натюрморт с платком» (1987), несомненно, относится к шедеврам творчества художницы. Тихий мир вещей в картине, благодаря насыщенности красок, вовсе не является тихим. Краски его звучные, форсированные – настоящий пир для глаз. Декоративность, нарядность и полная свобода говорят о виртуозном мастерстве художника. Яркий ультрамарин платка с пылающими розами создает такое активное пространство, что вокруг него возможна уже только пустота. Верхний ракурс позволяет объять всю эту красоту единым взглядом. Меня часто удивляло, насколько точнее и смелее советские живописцы обращались с цветом. Насколько колорит их картин убедительнее многих сегодняшних. Может быть, все дело в самих красках? И современный акрил сложно назвать полноценной заменой классическому маслу.

Леонид Леонтьев и Ольга Кужеленко являются яркими и разными живописцами, но объединяет их не только тот факт, что сегодня их произведения включены в золотой фонд казахской живописи, но также их общее отношение к жизни, которое проявляется в каждой работе – с надеждой, любовью и радостью!

Материал представлен картинной галереей «Жауһар»

СТИВЕН ДЖЕРРАРД: СТРАСТЬ ПОБЕД



Часто случается, что одно событие или эпизод могут поделить жизнь строго пополам – до него и после. Для английского клубного футбола «красная черта» пролегла 25 мая 2003 года. Тогда за несколько минут до перерыва стамбульского финала Лиги чемпионов, в котором «Милан» безнадежно громил «Ливерпуль» со счетом 3:0, мерсисайдцы сумели каким-то чудом воскреснуть, совершив едва ли не самый невероятный камбэк в истории футбола. Все началось с проникновенной речи капитана команды – Стивена Джеррарда.

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ



Ситуация казалась совсем безнадежной. У англичан ничего не клеилось в атаке, а волшебный Кака на пару с Креспо разрывал их оборону, словно не замечая Хаби Алонсо и Стивена Джеррарда. Итальянцы были лучше в любом компоненте игры.

Стиви начал что-то говорить, но замолчал на полуслове, когда в памяти всплыла самодовольная ухмылка «цепного пса» Дженнаро Гаттузо, которой тот наградил его, уходя с поля: «Уже пора посылать за шампанским?». Хуже этой ситуации не придумать.

– Парни, я не понял! – наконец, выдал из себя капитан. Надо было как-то прервать затянувшееся молчание. Эта фраза неожиданно сработала, и тут же напряжение словно ветром сдуло из раздевалки. Все начали обсуждать происходившее на поле...

Хаби Алонсо и Сами Хююпия пытались понять, почему Кака разрывает их оборону, ну а Милан Барош с Харри Кьюэллом оказываются отрезаны и не могут зацепиться за мяч.

– Это была игра в одни ворота, мы на поле вообще были? – медленно подбирая слова Джеррард.

– Давайте просто не доведем дело до 0:5, – попытался пошутить Джейми Каррагер, а потом не к месту добавил. – А то это будет просто убийство!

Все опять уткнулись в пол. И тут в раздевалке появился тренер, Рафа Бенитес.

– Так, тихо, – начал он, стараясь казаться спокойным. – Траоре, отправляйся в душ. В нападении выйдет Сиссе. Джибриль, переодевайся. Все еще можно исправить.

– Рафа, нужно менять Стива Финнана. У него травма паха, он не может играть, – добавил свои «пять копеек» физиотерапевт команды. Ну, вот только этого не хватало...

В пору было хватиться за голову. Остаться без основного правого защитника – не самая большая проблема. Но это будет уже вторая замена, в первом тайме ему пришлось выпустить Владимира Шмитцера вместо травмированного Кьюэлла.

Если выпускать Сиссе, то в рукаве у него больше не останется ни одного козыря. Через несколько секунд он дал новый план: играть в три защитника и выдвинуть Джеррарда вперед.

– Играем 3-4-2-1, – Бенитес блеснул очками. – Вместо Финнана выходит Хаманн. Он играет третьего центрального и подчищает опорную зону. Стиви, ты поднимаешься выше. Алонсо и Хаманн, вам надо держать Пирло, он начинает все атаки. Тренер выдохнул, а его уверенность начала передаваться игрокам. «После такого тайма все рассчитывали увидеть его злым, взбешенным, но Рафа, несмотря ни на что, был невероятно спокоен», – вспомнит потом дотошный Каррагер.

Испанец сказал еще пару общих слов: не забывайте, что играете за «Ливерпуль» и делаете это ради болельщиков, и даже эту игру все еще можно спасти.

Когда в раздевалке вдруг наступила тишина, Джеррарду показалось, что он что-то слышит. Он поднял палец к губам, и тогда все расслышали пробивавшиеся сквозь толстые стены легендарный гимн «You'll Never Walk Alone».

Это пели английские болельщики. Когда все плохо, когда больше не на что надеяться, зазвучал гимн «Ливерпуля».

Услышав это, приумолкли даже поклонники «Милана», для которых уже начался карнавал. Это было точно зарождение надежды, как знак, что с этого момента все будет уже по-другому. Конечно, болельщики «красных» поют так на каждом матче, но в этот раз игроков мерсисайдцев точно ударило электрическим током.

– Слышите? Вы слышите это? – закричал Джеррард. Они слышали. Игроки стали переглядываться друг с другом. На лицах снова стали появляться улыбки, а в глазах – воодушевление и гордость. И тут дело в свои руки взял Стиви. «Как капитан я нес ответственность за подъем команды из задницы», – позже пояснил он в своей книге. Из раздевалки быстро попросили тренеров, врачей и самого Бенитеса.

– Своим пением фанаты говорят, что будут с нами всегда – не важно, в дождь, в ураган, – начал капитан. – Неважно, как плохи дела, мы никогда не останемся одни. Наши болельщики всегда с нами. Мы вместе. Они нас поддерживают, надо дать им повод зарядить поярче. Они выложили кучу денег для этого путешествия, сейчас они поют наши имена, а мы летим 0:3. Если мы отыграем хотя бы один гол, они уже будут благодарны нам, а там, глядишь, можно будет и второй закатить...

Поначалу их слабая, еле заметная надежда стала превращаться в уверенность в своих силах. Стив смотрел в упор на товарищей, и как гладиатор перед последним выходом на арену, что есть мочи проорал: «Ну тогда вперед, погнались!»

Эта речь Джеррарда изменила все. Игроки, стуча невидимыми копьями о щиты, рвались на поле, чтобы скорее забить. Уже спустя двенадцать минут на табло красовалось 2:3 в пользу итальянцев, а на исходе часа и во все – невероятные 3:3.



Конечно, тогдашний «Милан» был сильнее «Ливерпуля», и сыграй те команды еще десять раз, большинство побед осталось бы за россонери. Но только не в тот вечер. Они выстояли до конца, а потом победили в серии пенальти.

Годы спустя Джибриль Сиссе признается, что «это была лучшая речь капитана, которую он когда-либо слышал». А у живых свидетелей того матча, как и у игроков «Милана», которые тоже не были глухими, по коже до сих пор бегают мурашки при упоминании о гимне «You'll Never Walk Alone» в исполнении сорока тысяч англичан. Пожалуй, в этом матче сконцентрировалась судьба всего английского футбола последних десятилетий. Невероятно яркая картинка, борьба, страсти, достойные шекспировских трагедий, и лишь эпизодические победы, которые пришли в руки не благодаря, но, скорее, вопреки логике. Они оставляют глубокий след в памяти и приучают страдать. Как самих главных героев, так и армию болельщиков.

В это трудно поверить, но и сам «Ливерпуль» Джеррарда, самый титулованный клуб в Англии, не был чемпионом уже долгие двадцать восемь лет. При этом через него прошла череда блестящих игроков. У них были десятки, если не сотни запоминающихся матчей, но лишь несколько, исключительно кубковых побед. И это – не случайность.

Немцы, испанцы, итальянцы, французы, Бог мой, даже португальцы могут, а вот в голове у основоположников сидит какой-то комплекс, который «перемыкает» их, лишая воли и хладнокровия. Да, что там греха таить, и сам Стиви Джи – это живое воплощение идеального футболиста, вреда от которого порой бывает больше, чем пользы. Точнее всех эту мысль сформулировал великий Арриго Сакки. Когда-то великий тренер «Милана» начала 90-х, времен Гуллита и ван Бастена, сформулировал понятие футбольного ноу-хау. Оно заключалось в умении игрока принимать правильные технико-тактические решения в самый необходимый для команды момент.

В отношении Стиви Джи он писал: «Да, сила, страсть, техника и атлетизм очень важны. Но они являются не самоцелью, а лишь инструментами для достижения цели. Они могут помочь достичь цели – заставить талант работать на команду, делая тем самым ее сильнее. Наблюдая за игрой Джеррарда, я нахожу, что он – великий футболист, но, вероятно, не великий игрок в футбол».

Это постоянное несоответствие между почти безграничными возможностями у Джеррарда-игрока и результатами команд, за которые он играл – ни «Ливерпуль», ни сборная Англии, где он играл рука об руку с Джоном Терри и Фрэнком Лэмпардом, которые так и не стали династиями, не давало покоя ни тогда, когда Стивен играл, ни сейчас, когда он сам стал тренером.

Едва ли не в каждом матче он был лучшим на поле и заряжал товарищей своей страстью и желанием победить, вел вперед, но... этого оказалось мало.

«Что делает Джеррарда настолько крутым? – задавался вопросом многолетний партнер по «Ливерпулю» Крейг Беллами. – Прежде всего то, что он умеет на поле все!

Он умен. Он достаточно хорошо развит физически, хорош в обводке и быстр. Отлично играет головой, силен и может сыграть практически на любой позиции: под нападающим или контролировать игру из опорной зоны, играя квогтербека. Он великолепный и максимально разносторонний игрок. Я не видел второго такого же, с таким сочетанием столь разных качеств. Я поиграл со многими талантливыми партнерами, но по набору своих возможностей Стивен – лучший из всех».

Такой диапазон качеств позволил Джеррарду поиграть за «Ливерпуль» на всех позициях, за исключением вратарской. «Центрального защитника я играл против «Ковентри», слева в обороне – на «Мэйн Роуд», а справа в защите выходил вообще порядка сорока раз, это вообще моя позиция», – вспомнил однажды Стиви.

Можно очень четко отследить общую эволюцию ролей Джеррарда.

Первый переломный момент в карьере отлично описал он сам: «Играя в паре с Джейми Реднаппом, я был более оборонительным из нас двоих. Приход же Диди Хаманна стал настоящим подарком.



В ЭТО ТРУДНО ПОВЕРИТЬ, НО И САМ «ЛИВЕРПУЛЬ» ДЖЕРРАРДА, САМЫЙ ТИТУЛОВАННЫЙ КЛУБ В АНГЛИИ, НЕ БЫЛ ЧЕМПИОНОМ УЖЕ ДОЛГИЕ ДВАДЦАТЬ ВОСЕМЬ ЛЕТ

Он помог мне выйти на новый уровень, так как позволял подключаться к атакам, не сковывая себя. Лучший футбол я показываю именно тогда, когда играю в паре с дисциплинированным партнером по полузащите, который дает мне свободу играть по всей длине поля – бокс-ту-бокс».

На эпоху Рафы Бенитеса (2004-2010) пришелся самый результативный период карьеры Джеррарда, когда он забил 104 гола в 292 матчах (всего, играя за мерсисайдцев в 710 матчах, он забил 186 голов). С испанцем ему вообще повезло. Тот понимал его лучше любого другого тренера. Так, во время одной из первых их бесед он сказал Стиви: «Твоя проблема в том, что ты слишком много бегаешь», а в одной из первых дерби он даже заменил Джеррарда, потому что тот «играл слишком уж страстно».

Пытавшейся перейти к более спокойной испанской манере игры команде нужны были другие качества в центре поля. Поэтому во втором сезоне Рафы Джеррард играл преимущественно на правом фланге. Тот сезон он может считать лучшей в личном плане: он забил 23 гола и взял награду лучшего игрока сезона.

Тем не менее, не прошло и года, как Стивен «посмотрел Бенитесу в глаза, сказав, что «хочет играть в центре полузащиты».

«Я сказал, что максимально полезен, играя в роли бокс-ту-бокс: обороняясь, отбирая мяч, начиная атаки, и, в конечном итоге, оказываясь у границы штрафной для ударов», – вспоминал кэп мерсисайдцев. Вряд ли такой фокус даже у ведущего игрока и капитана команды прокатил бы с другим тренером.



Поэтому возможный уход из «Ливерпуля» в «Челси» от Рафы Бенитеса к Жозе Моуринью, о котором в 2005 году говорила вся Англия, несмотря на фантастические финансовые условия, так и не состоялся. Десять лет назад Жозе никакими взглядами нельзя было сбить с позиции, а он видел в нем игрока совсем другого амплуа.

Так что очередной выдающийся сезон, за который он во второй раз удостоился титула игрока лиги, а «Ливерпуль» снова пролетел мимо титула, Джеррард провел вне центра полузащиты. В погоне за чемпионством сезона 2008/09 он образовал шикарную связку с Фернандо Торресом, действуя в роли десятки под испанцем.

Лишь воля случая развязала руки Бенитесу, позволив ему отыскать эту роль для капитана. Первоначально центральным полузащитником должен был стать Робби Кин, но провал того на «Энфилде» изменили все первоначальные планы.

Последним же оригинальным ходом по отношению к Джеррарду стали попытки сменившего испанца на капитанском мостике Брендана Роджерса использовать его в «роли Пирло». Стивен на достойном уровне разогнал своих товарищей, прибавил в позиционной дисциплине, но не справлялся с оборонительной работой.

Круто, конечно, очередной плюс к карме. Но если Месси на поле всегда играет роль Месси, Роналду – Роналду, то Стиви Джи в своей тяге к универсализму раз за разом становился разменной монетой, универсальным пластырем, которым тренер заклеивал образовавшиеся бреши. И в итоге каждый раз пролетал мимо трофеев.

Почему? Неожиданно ответ на этот вопрос дал Тьерри Анри. Как-то раз француза спросили, в чем главное достоинство английских футболистов.

«Их страсть», – тут же ответил экс-лидер «Арсенала». А в чем тогда их главный недостаток? «Их страсть», – с улыбкой повторил он. Пожалуй, никто не олицетворяет английскую футбольную страсть лучше Джеррарда. Не будь ее, Стивен просто не смог бы играть!

Известная история. Когда летом 2004 года, сразу после назначения в «Ливерпуль» Бенитес приехал в лагерь сборной Англии, чтобы познакомиться там с Стивеном Джеррардом, Майклом Оуэном и Джейми Каррагером. После плодотворной беседы он задал им простой вопрос: «А что вы можете дать команде?». Первым словом Стивена было: «Страсть».

Он всегда зажигал на поле, даже когда был еще стриженным под ноль пацаном, завоевывавшим свое место под красным солнцем. «Всегда считал, что рожден для подкатов, – вспоминал Джеррард. – Для большинства профи подкаты – это техника. Для меня – прилив адреналина! Меня тошнит, когда я вижу соперника с мячом. Я же могу его отобрать, надо только бросится сопернику в ноги. Мяч – мой, я должен его вернуть. Самоотверженные подкаты отличают храбрецов от трусов».

Выходя на поле, он всегда пытался сделать больше, чем мог. И, что уж, больше, чем нужно. И неважно, о чем шла речь – о подкатах, «голливудских», метров на пятьдесят, передачах, разрезая оборону соперника или теряя мяч, или пушечных ударах из-за пределов штрафной. Порой Стивен брал лишку и пытался сделать лучше там, где этого не требовалось. Не случайно, «красным» всегда чуточку не хватало.



Командный баланс никогда не был величиной, которую можно измерить во время матча. И, конечно же, нельзя не изменить. Ведь смелость города берет. А желание, зажигая партнеров, вести их за собой у него было всегда. Что в восемнадцать лет, когда он только пробивался в основу «Ливерпуля», что в тридцать пять, когда в статусе легенды отыграл свой последний сезон на «Энфилде». Любопытно, свой последний матч в красной форме Джеррард проиграл «Кристалл Паласу» со счетом 1:3, но как принято, отдавался игре на все сто.

Как-то раз Стиви Джи называли «идеальным полузащитником 80-х, который изо всех сил пытается адаптироваться к современным тактическим схемам». Иногда он пытался слишком усердно, потому что у него не было иного выбора!

Неслучайно поэтому в числе лучших перфомансов в карьере Джеррарда, прежде всего, всплывают кубковые финалы – с «Миланом» и с «Вест Хэмом» (кубок Англии сезона 2005/06, где «Ливерпуль» выиграл по пенальти). Это прекрасные, прежде всего, своей хаотичностью матчи. И победные.

Хаос в них создавала его страсть.

Киган, Хьюз, Далглиш, МакДермотт, Раш, Барнс... Болельщикам «Ливерпуля» со стажем, есть кого вспомнить, но именно Джеррард, в отличие от игроков «красных» в 70-80-х годов, так ни разу не поднявший над головой главного трофея британского футбола, занял в их сердцах особое место. Он заставил верить в чудо. И да, он был слишком хорош, чтобы играть ту роль, которую играл.



ЛЕД – НАДЕЖДА НАША!

Пока человечество всюду готовилось встречать Новый год, в Канаде проводился Чемпионат мира по хоккею с шайбой среди юниоров. Престижный турнир, который длился с 26 декабря 2018 года по 5 января 2019 года, стал настоящим праздником для молодых хоккеистов, чьи имена скоро зажгутся в национальной сборной или профессиональных клубах. Сборная Казахстана хоть и проиграла все матчи в своей группе, все же уехала из родины этого вида спорта, оставив после себя хорошее впечатление.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



43-й турнир молодежного чемпионата мира по хоккею проходил в канадских городах Ванкувер и Виктория под эгидой ИИHF. В пятый раз в своей истории чемпионом мира стала сборная Финляндии, с которой состоялся первый матч нашей сборной, который мы проиграли со счетом 5:0. Наша команда пробилась на это первенство, перейдя в высший дивизион по итогам беспроигрышной серии выступлений в первом дивизионе предыдущего чемпионата.



Канадский хоккейный мундиаль был представлен сборными Канады, Чешской Республики, России, Швейцарии и Дании, игравших в группе «А»; сборными Швеции, США, Финляндии, Словакии и Казахстана, игравших в группе «Б».

Несмотря на свое крупное поражение наши хоккеисты оказали достойное сопротивление будущим чемпионам мира. Разгромный счет, который мог быть еще больше, остался таким благодаря игре Демиды Еремеева, вратаря сборной Казахстана, впервые выступавшего на чемпионате мира. В этом матче он совершил десятки сейвов, чем вызвал уважение у всех зрителей, наблюдавших за игрой. Уже в начале матча болельщики скандировали «Казахстан, Казахстан!», поддерживая дружину **Сергея Старыгина**, главного тренера казахстанской сборной.

Во втором периоде наш вратарь, как минимум, трижды спасал ворота от верных голов, автором которых мог стать Эли Толванен. После финального свистка Демид Еремеев был признан лучшим игроком от сборной Казахстана, заслужив порцию аплодисментов от любителей хоккея и своих соперников.



Во втором матче казахстанские юниоры играли против команды из США. Почти через сто секунд после стартового свистка Оливер Валстром открывает счет, а спустя менее двадцати секунд счет сравнивает Андрей Буяльский, которому ассистировал Валерий Орехов. Забитая шайба подняла со своих мест 6 185 зрителей. Несмотря на такое быстрое и неплохое начало, по итогам первого периода на табло горели цифры 1:4 в пользу американцев. Второй период закончился со счетом 1:7. В итоге, матч, изобиловавший удалениями игроков обеих команд и яркими сейвами, закончился со счетом 2:8.



НЕСМОТРЯ НА СВОЕ КРУПНОЕ ПОРАЖЕНИЕ НАШИ ХОККЕИСТЫ ОКАЗАЛИ ДОСТОЙНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ БУДУЩИМ ЧЕМПИОНАМ МИРА



Кстати, второй гол в ворота американцев забил Дмитрий Митенков, а ассистентами выступили все тот же Дмитрий Орехов и Артур Гатиятов, игравшие в первом звене. У американцев хет-триком отличился Джоул Фараби.

Изначально было понятно, что фаворитами матча будут американцы, которые приехали на чемпионат за четвертой подряд медалью. В 2016 году они завоевали бронзу, в 2017 году – золото и в 2018 году – снова бронзу. Несмотря на победу американцев, канадские болельщики активно поддерживали нашу команду, открыто болея за нее.

Отдохнув один день, казахстанская сборная вновь вышла на лед, чтобы сыграть со словаками, которые к этому моменту проиграли финнам со счетом 1:5, шведам (2:5) и американцам (2:1). Обе команды были настроены на победу, поскольку все предыдущие матчи были ими проиграны. Словаки довольно активно начали встречу, взяв инициативу в свои руки.



ХУЖЕ НАС СЫГРАЛИ ДАТЧАНЕ, ПРОИГРАВШИЕ КАНАДЦАМ СО СЧЕТОМ 14:0

К концу первого периода они вели со счетом 0:6. Дублем отличился в этом матче Артур Гатиятов. Со-авторами первого гола выступили Самат Данияр и Валерий Орехов, а второго – Батырлан Муратов и Самат Данияр. Несмотря на то, что большую часть матча казахстанские хоккеисты играли в большинстве, сократить счет не удавалось, и игра закончилась со счетом 2:11. Эта победа позволила словакам выйти в четвертьфинал, где они крупно проиграют россиянам с разницей в пять шайб. Пусть мы и проиграли с разницей в девять шайб, это было не самое крупное поражение на турнире. Хуже нас сыграли датчане, проигравшие канадцам со счетом 14:0.



СЕРГЕЙ СТАРЫГИН,
главный тренер молодежной
сборной Казахстана по хоккею с шайбой

После завершения чемпионата я часто слышал, как хвалили Демида Еремеева, нашего стража ворот, который удостоился больших похвал со стороны болельщиков и спортивных обозревателей из разных стран. Тут хочется отметить, что, помимо него, играла вся команда. Да, он много раз выручал команду, но я считаю, что нельзя выделять только одного игрока из всей сборной. Вся команда играла, как одно целое. Конечно, роль вратаря неоспорима и даже не обсуждается. А нашему вратарю надо неустанно продолжать работу и совершенствоваться.

Безусловно, обидно, что мы проиграли все свои матчи. Но, если говорить объективно, сборные, играющие в этом дивизионе, на порядок сильнее. Поэтому после четырех поражений, в преддверии матчей со сборной Дании, мне не пришлось особо настраивать ребят и как-то их мотивировать. Они и без меня понимали важность и сложность предстоящего матча.

Теперь после завершения этого турнира, на котором команда получила неоценимый опыт, у нас в планах усиленно продолжать тренировки. Сейчас заканчивается сезон у «Снежных барсов» в Молодежной хоккейной лиге. Хоккеисты, играющие в этом клубе, формируют основной костяк молодежной сборной Казахстана. Естественно, мы будем смотреть и отбирать новых кандидатов в сборную из числа ребят, которые младше на один год.

Хотелось бы вернуться к факту, связанному с тем, как быстро болельщики раскупили форму нашей сборной. Основная причина, конечно, не только в игре одного вратаря, поскольку во всех матчах у нас по очереди играли все вратари. Игра всей команды, несмотря на поражения, понравилась болельщикам, которые оценили отношение самой команды к зрителям. Они поддерживали и болели за нас не только на ледовой арене, но и на улице приветствовали всю команду. Поэтому я радуюсь за всю команду и за каждого игрока в отдельности.





А нам оставалось сыграть со сборной Швеции, которая уже гарантировала себе выход в плей-офф, благодаря победам над сборными Финляндии (1:2), Словакии (2:5) и США (5:4). На эту игру шведы выходили более расслабленными, чем наши игроки. Нас ожидал утешительный матч на право остаться в высшем дивизионе, а соперник определился бы после матча пары Чехия – Дания.

Шведы ожидаемо победили и возглавили группу «Б», что выводило их на сборную Швейцарии. В первом периоде шведы забили три безответные шайбы, а во втором периоде ни одна из команд не смогла отличиться. Единственную шайбу от Казахстана забросил Батырлан Муратов. И снова в этом матче симпатии болельщиков были на стороне казахстанской сборной. Зрители поддерживали наших юниоров каждый раз, когда те пресекали атаку шведов или сами проводили хорошую атаку. В итоге матч завершился со счетом 4:1 в пользу «трекронор».

В серии утешительных матчей, которая гарантировала победившей команде право остаться в высшем дивизионе и сыграть на чемпионате мира в 2020 году в Чехии, играли сборные Казахстана и Дании, занявшие последние места в своих группах. В первом матче, который был сыгран 2 января 2019 года, обе команды испытывали особое психологическое напряжение.



Отсутствие выигранных матчей, перспектива вылета в первый дивизион и желание реабилитироваться являлись главным стимулом для юниоров из Казахстана и Дании.

Первыми отличились наши хоккеисты. Шайбу забросил Олег Бойко, которому ассистировали Евгений Шинкарецкий и Андрей Буяльский. На девятой минуте первого периода счет сравнивают датчане, но Ернар Мусабаев выводит сборную Казахстана вперед.



ЛИГА ЧЕМПИОНОВ УЕФА

ФИНАЛ ЧЕТЫРЕХ

АЛМАТЫ-АРЕНА
25.04.2019 - 28.04.2019

БИЛЕТЫ

TICKETON.KZ, KASSIR.KZ, ZAKAZBILETOV.KZ



Во втором периоде уже команды, Саян Данияр забивает третью шайбу и празднует его со своими ассистентами – Артуром Гатиятовым и Саматом Данияр. При счете 3:1 в пользу Казахстана команды уходят на перерыв, чтобы отдохнуть перед важным заключительным периодом. Он благотворно повлиял на датских хоккеистов, которые выйдя на лед, сокращают счет и начинают пресинговать. Казалось бы, когда Артур Гатиятов забил четвертый гол, можно было подумывать о победе, произошло удаление нашего игрока. Численным преимуществом воспользовалась датская сборная, забив еще одну шайбу. Несмотря на то, что третий период остался за датчанами, в итоге матч завершается со счетом 4:3. Первый матч в серии остался за нами. Теперь датчанам нужно было побеждать два матча кряду.

Второй матч между сборными Казахстана и Дании проходил в то время, когда в полуфинальных схватках сошлись сборные России и США (1:2 в пользу США) и сборные Швейцарии и Финляндии (1:6 в пользу скандинавов). Нашей команде следовало выигрывать в этом матче, чтобы не играть третий матч, который был бы сложным для обеих сторон. Понимая это, капитан и форвард сборной Саян Данияр на 35-ой секунде первого периода забивает один из быстрых голов на чемпионате. Ему ассистирует Артур Гатиятов, его одноклубник из «Снежных барсов». Четыре минуты спустя счет удвоил Давид Макуцкий, которому ассистировали Айдос Жорабек и Евгений Шинкарецкий.

Второй период оставил зрителей без шайб, а в третьем периоде Артур Гатиятов оформляет дубль. Батырлан Муратов стал со-автором обоих его голов, а сам Артур вошел в тройку лучших бомбардиров турнира, забив пять голов и сделав три голевые передачи.

После второй победы над датчанами со счетом 0:4 сборная Казахстана осталась в высшем дивизионе и сыграет на следующем чемпионате мира, который будет проходить в Чехии. Дания опускается в первый дивизион, а ее место занимает Германия.

Теперь у нашей сборной есть целый год, чтобы подготовиться к следующему чемпионату мира. Чешские города Острава и Тршинец примут десятку лучших команд мира, которые вновь сойдутся на льду, чтобы получить титул сильнейших.

Мотивация у всех сборных будет одинаковой. Если взять четверку сильнейших, то в 2020 году финнам надо защитить свой титул, американцам взять реванш и повторить свой успех 2017 года, россиянам завоевать пятое золото, а швейцарцам попытаться получить бронзу, как в далеком 1998 году. У сборной Казахстана тоже есть своя мотивация и желание показать все свое мастерство.

Юниоры, которые дебютировали в этом году, набрались опыта и извлекут выводы из ошибок. Ну а нам остается пожелать нашим хоккеистам и тренерскому штабу удачи и побед на следующем мировом турнире, а нашим болельщикам – горячей поддержки с трибун чешских ледовых арен.

15 МАРТА
MARCH 15
2019



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2019: НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ»

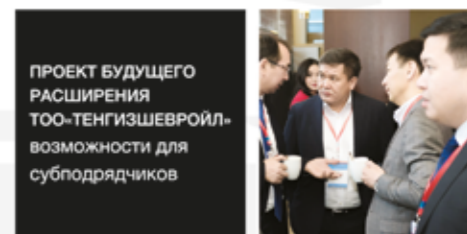
УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

- ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», возможности для субподрядчиков
- ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01 North Caspian Operating Company
- РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)

VIII ANNUAL KAZNEFTEGAZSERVICE – 2019 CONFERENCE: OILFIELD CONSTRUCTION & ENGINEERING

THE PARTICIPATION FOR MEMBERS OF THE ASSOCIATION OF OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN IS FREE OF CHARGE

- Future Growth Project, Tengizchevroil LLP, subcontracting opportunities
- Karachaganak Expansion Project, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- Kashagan expansion, CC-01 project, North Caspian Operating Company
- Offshore oil&gas projects (Khazar, Kalamkas-Sea, Zhambyl, Satpayev)



РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА North Caspian Operating Company



ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.

РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)





THE RITZ-CARLTON RESIDENCES

ASTANA



ИСКУССТВО ИЗЫСКАННОЙ ЖИЗНИ

THERESIDENCESASTANA.COM

+7 771 525 33 88

Резиденции «The Ritz-Carlton Residences, Астана» не являются собственностью, разработкой или объектом продаж компании «The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C.», а также каких-либо ее аффилированных организаций («Ritz-Carlton»). ТОО «Astana Property Management» использует товарный знак The Ritz-Carlton в соответствии с лицензией, полученной от Ritz-Carlton, которая не является подтверждением достоверности заявлений или утверждений, сделанных здесь.