

Companies & Markets

FINANCIAL TIMES

Energy
a glass

merger options

Smart
Money

chart - Move follow

Laggin... and Banks trail bond yields - but should catch up'



ДИОР СУШАРД: ЧЕЛОВЕК-ФЕНОМЕН

 NATIONAL
GEOGRAPHIC
QAZAQSTAN

ЯПОНИЯ: ЦВЕТЕНИЕ САКУРЫ

ИТОГИ CFO SUMMIT 2019

DASCO CONSULTING: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У ПЕЧАТНЫХ СМИ?

ТАЦУХИКО КАСАИ: ЗА МИР ВО ВСЕМ МИРЕ

改善

КАЙДЗЕН В КАЗАХСТАНЕ



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,

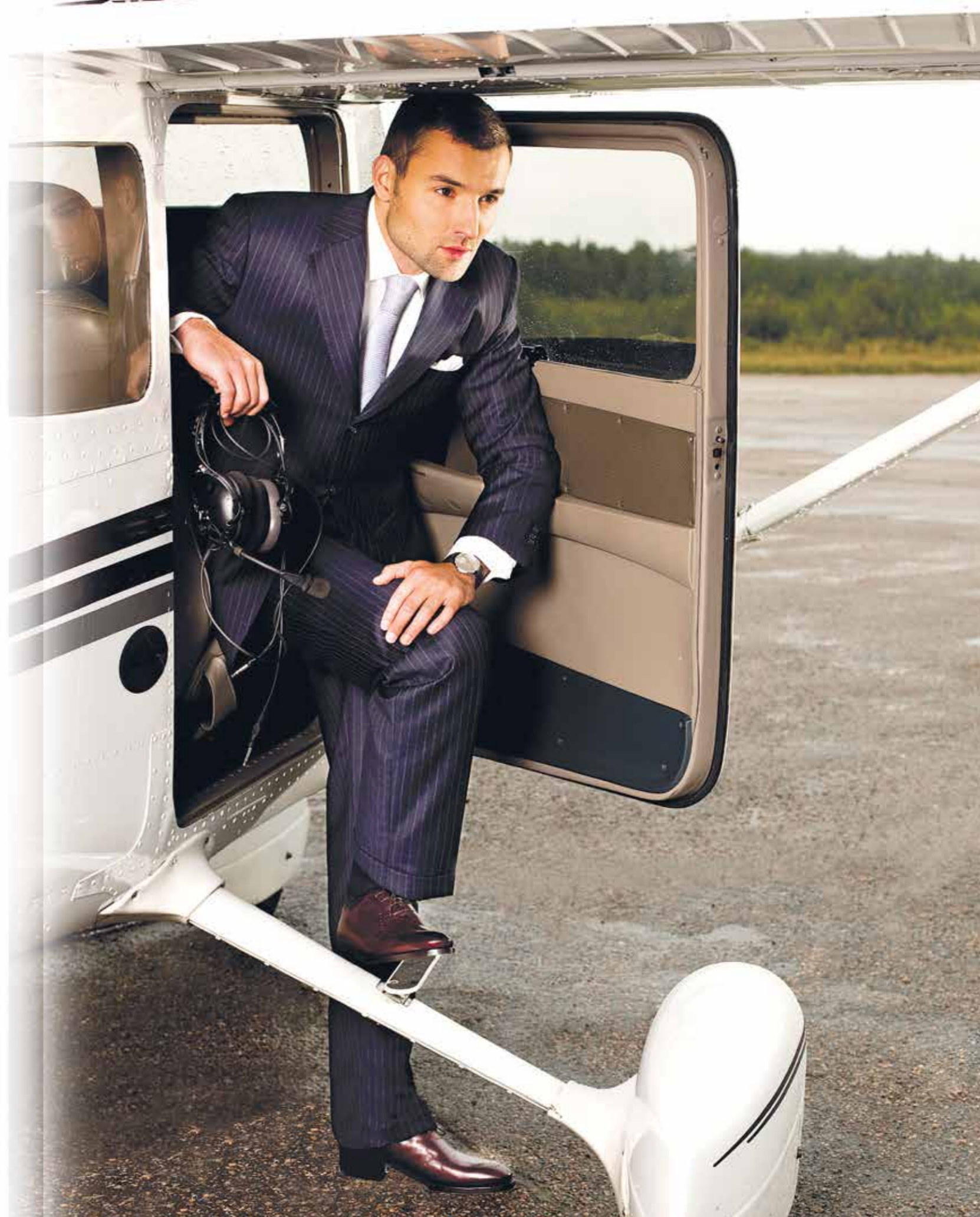
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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



На обложке использован
фрагмент картины Олега Хе

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.akylkenes.kz

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

МАРТ – АПРЕЛЬ, 2019

ЛИЦА

- 24** ТАЦУХИКО КАСАИ:
ЗА МИР ВО ВСЕМ МИРЕ
- 32** ЛИОР СУШАРД:
СИЛА МЫСЛИ
- 38** ОЛЕГ ХЕ:
ЕСЛИ МОЖЕШЬ БЫТЬ
ХУДОЖНИКОМ – БУДЬ ИМ



АНАЛИТИКА

- 44** ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ
У ПЕЧАТНЫХ СМИ?

ЮРИДИЧЕСКАЯ РУБРИКА

- 56** ОСОБЕННОСТИ
ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ МФЦА

EVENTS

- 60** CFO SUMMIT – 2019: 6.0
- 68** НЕФТЕГАЗОВОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО И
ИНЖИНИРИНГ
- 72** ZZ: ЗНАТОКИ
ПРОТИВ ЗРИТЕЛЕЙ!

КЕЙСЫ

- 76** МЫ НЕ ЯПОНЦЫ
ИЛИ КАЙДЗЕН
ПО-КАЗАХСТАНСКИ
- 90** СИНОНИМ
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТИ



104



ВОКРУГ СВЕТА

- 108** БАЙГАЗЫ ЖАКСЫЛЫК:
КОНТРАСТЫ ТОКИО
- О, СПОРТ, ТЫ МИР!**
- 116** ШАГ, ВЕДУЩИЙ
К ПОБЕДЕ
- 120** ИТАЛЬЯНСКИЙ ФУТБОЛ.
ЖИЗНЬ В ЧЕРНО-БЕЛУЮ
ПОЛОСКУ.

Номер, который вы держите сейчас в руках, сопряжен с приходом долгожданной весны и интересен своей японской тематикой. Помимо интервью Посла Японии в Казахстане, назначенного в феврале этого года, мы предлагаем интересный материал о том, как внедряются японские инструменты бережливого производства (кайдзен) в нашей стране. Журнал National Geographic Qazaqstan предоставил эксклюзивные фотографии об Японии, включая весеннее цветение сакуры.

27 лет назад, 2 марта 1992 года, Казахстан стал членом Организации Объединенных Наций. С этого номера мы начинаем публиковать по несколько Целей в области устойчивого развития ООН, чтобы к концу года опубликовать все семнадцать целей.

В этом номере вы узнаете о Лиоре Сушарде, человеке-феномене, который покориł мир своими способностями с точностью отгадывать все цифры, выпадающие на игральном костяке, останавливать время на часах, сгибать взглядом металлическую монету, которая была в вашем кармане, а также вслепую отгадать серийный номер на банкноте, спрятанной в бумажнике. Как раз в Астане, в первых числах апреля, будет проводиться его шоу в стенах отеля The Ritz-Carlton, Astana. Журнал Akyl-kenes выступит генеральным медиа-партнером этого яркого мероприятия. Интересной считаю статью компании «Dasco Consulting» о будущем печатных СМИ.



Фото: Гульмира Адилова

Мне, как издателю журнала, будет интересно со временем узнать в каком формате будет выходить издание. Мы уделили особое внимание двум крупным мероприятиям, прошедшим в марте этого года. Одним из них является CFO Summit 2019, который проводится шестой год подряд, а другим – VIII Ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2019». Будучи медиа-партнером обоих ивентов, мы постарались донести до вас наиболее интересные моменты, которые там имели место.

Пользуясь случаем, приглашаю вас принять активное участие на предстоящем Almaty Marathon, который я с нетерпением жду с момента, когда пересек финишную прямую на прошлогоднем забеге. Также призываю всех прийти и поддержать клуб «Кайрат», который сыграет в финальной стадии Лиги чемпионов УЕФА по футзалу вместе с европейскими грандами.

Желаю приятного чтения и отличного весеннего настроения!

Дауржан Аурманбаев

ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ*



ЦЕЛЬ 1: ПОВСЕМЕСТНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ НИЩЕТЫ ВО ВСЕХ ЕЕ ФОРМАХ

Несмотря на то, что с 2000 года показатели распространения нищеты в мире сократились вдвое, один из десяти человек в развивающихся странах находится за международной чертой бедности (\$1,90 в день), а миллионы других зарабатывают чуть больше этой суммы. Наибольшие успехи наблюдаются в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, но вместе с тем в условиях крайней нищеты по-прежнему проживает 42% населения стран Африки к югу от Сахары.

Нищета – это не просто нехватка доходов и ресурсов для обеспечения средств к существованию на устойчивой основе. Она проявляется в голоде и недоедании, в ограниченном доступе к образованию и к другим основным социальным услугам, в социальной дискриминации и изоляции, а также в невозможности участия в принятии решений.

Экономический рост должен быть всеохватным, чтобы обеспечивать стабильную занятость и способствовать равенству. Необходимо расширять системы социальной защиты и уменьшать риски для стран, которые подвержены стихийным бедствиям и которые, как правило, относятся также к числу беднейших стран.

2 марта 1992 года по итогам 46-й сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций резолюцией №46/224 Республика Казахстан была единогласно принята в члены ООН. В рамках деятельности ООН перед человечеством поставлены 17 Целей в области устойчивого развития (ЦУР), которые являются своеобразным призывом к действию, исходящим от всех стран – бедных, богатых и среднеразвитых.

Он нацелен на улучшение благосостояния и защиту нашей планеты. Государства признают, что меры по ликвидации бедности должны приниматься параллельно усилиям по наращиванию экономического роста и решению целого ряда вопросов в области образования, здравоохранения, социальной защиты и трудоустройства, а также по борьбе с изменением климата и защите окружающей среды. В каждом номере журнала *Aquı-kónes*, начиная с этого, будет публиковаться описание этих Целей.

ФАКТЫ И ЦИФРЫ:

- » 783 млн человек по-прежнему живут в крайней нищете.
- » В 2016 году почти 10% трудящихся в мире и их семьи жили менее чем на \$1,90 на человека в день.
- » В глобальном масштабе на каждую группу из 100 мужчин в возрасте 25-34 лет, живущих в крайней нищете, приходится группа из 122 женщин.
- » Подавляющее большинство людей, живущих на сумму менее \$1,90 в день, приходится на два региона – Южную Азию и страны Африки к югу от Сахары.
- » Высокий уровень бедности часто наблюдается в небольших нестабильных странах, страдающих от конфликтов.
- » Каждый четвертый ребенок в возрасте до пяти лет имеет недостаточный рост.
- » В 2016 году лишь 45% мирового населения имели по крайней мере одну льготу социального обеспечения.
- » В 2017 году экономические потери в результате стихийных бедствий, включая ураганы в США и Карибском регионе, оценивались в \$300 млрд.

ЗАДАЧИ:

- К 2030 году сократить долю мужчин, женщин и детей всех возрастов, живущих в нищете во всех ее проявлениях, согласно национальным определениям, по крайней мере наполовину.
- К 2030 году обеспечить, чтобы все мужчины и женщины, особенно малоимущие и уязвимые, имели равные права на экономические ресурсы, а также доступ к базовым услугам, владению и распоряжению землей и другими формами собственности, наследуемому имуществу, природным ресурсам, соответствующим новым технологиям и финансовым услугам, включая микрофинансирование.
- К 2030 году повысить жизнестойкость малоимущих и лиц, находящихся в уязвимом положении, и уменьшить их незащищенность и уязвимость перед вызванными изменением климата экстремальными явлениями и другими экономическими, социальными и экологическими потрясениями и бедствиями.
- Обеспечить мобилизацию значительных ресурсов из самых разных источников, в том числе на основе активизации сотрудничества в целях развития, с тем чтобы предоставить развивающимся странам, особенно наименее развитым странам, достаточные и предсказуемые средства для осуществления программ и стратегий по ликвидации нищеты во всех ее формах.
- Создать на национальном, региональном и международном уровнях надежные стратегические механизмы, в основе которых лежали бы стратегии развития, учитывающие интересы бедноты и гендерные аспекты, для содействия ускоренному инвестированию в мероприятия по ликвидации нищеты.



ЦЕЛЬ 2: ЛИКВИДАЦИЯ ГОЛОДА, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И УЛУЧШЕНИЕ ПИТАНИЯ И СОДЕЙСТВИЕ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Пришло время переосмыслить наши подходы к тому, как мы выращиваем, распределяем и потребляем продукты питания. В идеальных условиях сельское, лесное и рыбное хозяйство могут обеспечить полноценным питанием всех и генерировать адекватный уровень дохода, поддерживая при этом интересы людей в контексте развития сельского хозяйства и мер по защите окружающей среды.

Но в настоящее время наши уголья, запасы пресной воды, океаны, леса и биологическое разнообразие стремительными темпами истощаются и быстро деградируют. Изменение климата оказывает все более мощное давление на ресурсы, от которых мы зависим. И если мы хотим накормить 815 млн голодающих сегодня, а также ожидаемые к 2050 году дополнительные 2 млрд человек, в глобальную систему производства продовольствия и развития сельского хозяйства необходимо вносить кардинальные изменения.

Сектор производства продуктов питания и сельское хозяйство предлагают ключевые решения для развития, которые одновременно являются центральными факторами в области искоренения голода и борьбы с нищетой.

ФАКТЫ И ЦИФРЫ:

- ГОЛОД**
- » Около 815 млн человек в мире недоедают.
- » Большинство голодающих людей в мире проживают в развивающихся странах, где 12,9% населения недоедает.
- » Наибольшее количество голодающих людей – две трети от общего числа – проживает в азиатских районах.
- » В Южной Азии доля голодающих в последние годы сократилась, однако в Западной Азии немного увеличилась.
- » В странах Южной Азии проживают 281 млн голодающих. По оценкам, в 2014-2016 г.г. в странах Африки к югу от Сахары распространность (процент населения) голодающих составит почти 23%.
- » Недоедание является причиной почти половины (45%) смертей среди детей в возрасте до пяти лет – ежегодно вследствие этого умирает 3,1 млн детей.
- » Каждый четвертый ребенок в мире имеет низкий для своего возраста рост. В развивающихся странах с этой проблемой может столкнуться каждый третий ребенок.
- » 66 млн детей младшего школьного возраста в развивающихся странах приходят на занятия голодными, причем в одной только Африке таких детей 23 млн.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- » Сельское хозяйство является крупнейшим работодателем в мире, обеспечивая средства к существованию для 40% сегодняшнего населения планеты. Это самый большой источник дохода и рабочих мест для бедных сельских домохозяйств.
- » 500 млн мелких фермерских хозяйств, преимущественно богарных, обеспечивают до 80% потребляемой пищи в большинстве развивающихся стран. Инвестирование в мелкие фермерские хозяйства является важным способом укрепления продовольственной безопасности беднейших слоев населения, а также увеличения производства пищевых продуктов для местных и глобальных рынков.
- » С начала прошлого века на фермерских полях было утрачено примерно 75% видов сельскохозяйственных культур. Более рачительное использование сельскохозяйственного биоразнообразия может способствовать повышению питательности рационов, увеличению средств к существованию для сельских общин и повышению жизнеспособности и устойчивости систем ведения сельского хозяйства.
- » Если бы женщины-фермеры имели равный с мужчинами доступ к ресурсам, число голодающих в мире сократилось бы до 150 млн.
- » В мире 1,4 млрд человек не имеют доступа к электричеству, большинство из них проживает в сельских районах развивающихся стран. Энергетическая бедность во многих регионах мира является главным препятствием для сокращения масштабов голода и производства достаточного количества продовольствия для удовлетворения будущего спроса.

ЗАДАЧИ:

- К 2030 году покончить с голодом и обеспечить всем, особенно малоимущим и уязвимым группам населения, включая младенцев, круглогодичный доступ к безопасной, питательной и достаточной пище.
- К 2030 году покончить со всеми формами недоедания, в том числе достичь к 2025 году согласованных на международном уровне целевых показателей, касающихся борьбы с задержкой роста и истощением у детей в возрасте до пяти лет, и удовлетворять потребности в питании девочек подросткового возраста, беременных и кормящих женщин и пожилых людей.
- К 2030 году удвоить продуктивность сельского хозяйства и доходы мелких производителей продовольствия, в частности женщин, предстателей коренных народов, фермерских семейных хозяйств, скотоводов и рыбаков, в том числе посредством обеспечения гарантированного и равного доступа к земле, другим производственным ресурсам и факторам сельскохозяйственного производства, знаниям, финансовым услугам, рынкам и возможностям для увеличения добавленной стоимости и занятости в сельскохозяйственных секторах.
- К 2030 году обеспечить создание устойчивых систем производства продуктов питания и внедрить методы ведения сельского хозяйства, которые позволяют повысить жизнестойкость и продуктивность и увеличить объемы производства, способствуют сохранению экосистем, укрепляют способность адаптироваться к изменению климата, экстремальным погодным явлениям, засухам, наводнениям и другим бедствиям и постепенно улучшают качество земель и почв.
- К 2020 году обеспечить сохранение генетического разнообразия семян и культивируемых растений, а также сельскохозяйственных и домашних животных и их соответствующих диких видов, в том числе посредством надлежащего содержания разнообразных банков семян и растений на национальном, региональном и международном уровнях, и содействовать расширению доступа к генетическим ресурсам и связанным с ними традиционным знаниям и совместному использованию на справедливой и равной основе выгод от их применения на согласованных на международном уровне условиях.
- Увеличить инвестирование, в том числе посредством активизации международного сотрудничества, в сельскую инфраструктуру, сельскохозяйственные исследования и агропропаганду, развитие технологий и создание генетических банков растений и животных в целях укрепления потенциала развивающихся стран, особенно наименее развитых стран, в области сельскохозяйственного производства.
- Устранять и пресекать введение торговых ограничений и возникновение искажений на мировых рынках сельскохозяйственной продукции, в том числе посредством параллельной ликвидации всех форм субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции и всех экспортных мер, имеющих аналогичные последствия, в соответствии с мандатом Дохинского раунда переговоров по вопросам развития.
- Принять меры для обеспечения надлежащего функционирования рынков продовольственных товаров и продукции их переработки и содействовать своевременному доступу к рыночной информации, в том числе о продовольственных резервах, с целью помочь ограничить чрезмерную волатильность цен на продовольствие.

* Материал подготовлен на основе информации, взятой с официального сайта ООН (www.un.org).



ЦЕЛЬ 3: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ И СОДЕЙСТВИЕ БЛАГОПОЛУЧИЮ ДЛЯ ВСЕХ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ

Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте – важные составляющие устойчивого развития.

Были предприняты важные меры для увеличения продолжительности жизни и борьбы с распространенными причинами материнской и детской смертности. Однако, для достижения цели снизить глобальный коэффициент материнской смертности до менее 70 случаев на 100 000 живорождений потребуется улучшить предоставленные медуслуги в этой области.

А цель уменьшить на треть преждевременную смертность от неинфекционных заболеваний посредством профилактики и лечения и поддержания психического здоровья и благополучия требует внедрения технологий по сокращению использования вредных веществ при приготовлении пищи и укрепления мер по борьбе с табакокурением.

Для полного искоренения широкого спектра заболеваний и решения многочисленных и разнообразных новых и застарелых проблем в области здравоохранения требуется гораздо больше усилий. Необходимо укрепить финансирование таких областей, как санитария и гигиена, доступ к медуслугам, образование в сфере борьбы с загрязнением воздуха, что поможет спасти миллионы жизней.

ЗДОРОВЬЕ ДЕТЕЙ

» Коэффициент смертности среди детей в возрасте до пяти лет по миру в целом в 2012 году составил почти половину от соответствующего показателя 1990 года. Ежедневно умирало на 17 000 детей меньше, чем в 1990 году.

» После 2000 года вакцинация против кори позволила избежать более 15,6 млн смертей.

» По миру в целом, четыре из пяти случаев смертности среди детей в возрасте до пяти лет по-прежнему приходятся на Африку к югу от Сахары и Южную Азию.

» Вероятность того, что дети, родившиеся в самых бедных семьях, не доживут до пяти лет, почти в два раза выше такой вероятности для детей из наиболее состоятельных семей.

» Риск смерти в возрасте до пяти лет возрастает также, если дети рождаются в сельских районах и, если их матери лишены возможности получить базовое образование.

ОХРАНА МАТЕРИНСТВА

» С 2000 года материнская смертность снизилась на 37%.

» В Восточной Азии, Северной Африке и Южной Азии материнская смертность снизилась примерно на две трети.

» Тем не менее, уровень материнской смертности в развивающихся странах в 14 раз выше, чем в развитых странах.

» В развивающихся регионах доля охваченных дородовым уходом в период с 1990 по 2012 год возросла с 65 до 83%.

» В развивающихся регионах лишь половине женщин оказывается помощь в рекомендованном объеме.

» Рождаемость среди подростков в большинстве развивающихся стран снизилась, однако прогресс в этом отношении замедлился.

» Использование средств контрацепции в большинстве регионов возросло, однако все еще существуют неудовлетворенные потребности в области планирования семьи.

ВИЧ/СПИД, МАЛЯРИЯ И ДРУГИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

» В 2017 году в мире насчитывалось 36,9 млн человек, живущих с ВИЧ.

» На конец 2017 года во всем мире насчитывалось 21,7 млн человек, имеющих доступ к антиретровирусной терапии.

» В 2017 году, по оценкам, количество новых случаев инфицирования ВИЧ составило 1,8 млн.

» В 2017 году от СПИДа погибли 940 000 человек.

» В целом с момента начала эпидемии ВИЧ заразились 77,3 млн человек, а от СПИДа погибли 35,4 млн.

» Туберкулез является главной причиной смертности среди людей, живущих с ВИЧ, от него погибает одна треть всех заразившихся.

» Во всем мире девочки-подростки и молодые женщины сталкиваются с гендерным неравенством, отчуждением, дискриминацией и насилием, что подвергает их повышенному риску инфицирования ВИЧ.

» ВИЧ является ведущей причиной смерти женщин репродуктивного возраста всего мира.

» В настоящее время СПИД является ведущей причиной смерти среди подростков (в возрасте 10–19 лет) в Африке и второй наиболее частой причиной смерти среди подростков во всем мире.

» В 2000–2015 годах было предотвращено более 6,2 млн случаев смерти от малярии, главным образом среди детей младше пяти лет, проживающих в странах Африки к югу от Сахары. По оценкам, заболеваемость малярией в мире сократилась на 37%, а смертность снизилась на 58%.

ЗАДАЧИ:

• К 2030 году снизить глобальный коэффициент материнской смертности до менее 70 случаев на 100 000 живорождений.

• К 2030 году положить конец предотвратимой смертности новорожденных и детей в возрасте до 5 лет, при этом все страны должны стремиться уменьшить неонатальную смертность до не более 12 случаев на 1 000 живорождений, а смертность в возрасте до 5 лет до не более 25 случаев на 1 000 живорождений.

• К 2030 году положить конец эпидемиям СПИДа, туберкулеза, малярии и тропических болезней, которым не уделяется должного внимания, и обеспечить борьбу с гепатитом, заболеваниями, передаваемыми через воду, и другими инфекционными заболеваниями.

• К 2030 году уменьшить на треть преждевременную смертность от неинфекционных заболеваний посредством профилактики и лечения и поддержания психического здоровья и благополучия.

• Улучшать профилактику и лечение зависимости от психоактивных веществ, в том числе злоупотребления наркотическими средствами и алкоголем.

• К 2020 году вдвое сократить во всем мире число смертей и травм в результате дорожно-транспортных происшествий.

• К 2030 году обеспечить всеобщий доступ к услугам по охране сексуального и репродуктивного здоровья, включая услуги по планированию семьи, информирование и просвещение, и учет вопросов охраны репродуктивного здоровья в национальных стратегиях и программах.

• Обеспечить всеобщий охват услугами здравоохранения, в том числе защиту от финансовых рисков, доступ к качественным основным медикосанитарным услугам и доступ к безопасным, эффективным, качественным и недорогим основным лекарственным средствам и вакцинам для всех.

• К 2030 году существенно сократить количество случаев смерти и заболевания в результате воздействия опасных химических веществ и загрязнения и отравления воздуха, воды и почв.

• Активизировать при необходимости осуществление Рамочной конвенции Всемирной организации здравоохранения по борьбе против табака во всех странах.

• Оказывать содействие исследованиям и разработкам вакцин и лекарственных препаратов для лечения инфекционных и неинфекционных болезней, которые, в первую очередь, затрагивают развивающиеся страны.

• Обеспечивать доступность недорогих основных лекарственных средств и вакцин в соответствии с Дохинской декларацией «Соглашение по ТРИПС и общественное здравоохранение», в которой подтверждается право развивающихся стран в полном объеме использовать положения Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности в отношении проявления гибкости для целей охраны здоровья населения и, в частности, обеспечения доступа к лекарственным средствам для всех.

• Существенно увеличить финансирование здравоохранения и набор, развитие, профессиональную подготовку и удержание медицинских кадров в развивающихся странах, особенно в наименее развитых странах и малых островных развивающихся государствах.

• Нарращивать потенциал всех стран, особенно развивающихся стран, в области раннего предупреждения, снижения рисков и регулирования национальных и глобальных рисков для здоровья.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ И СОДЕЙСТВИЕ БЛАГОПОЛУЧИЮ ДЛЯ ВСЕХ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ – ВАЖНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



ЦЕЛЬ 4: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВСЕОХВАТНОГО И СПРАВЕДЛИВОГО КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПООЩРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБУЧЕНИЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ ЖИЗНИ ДЛЯ ВСЕХ

Получение качественного образования закладывает основу для улучшения условий жизни людей и обеспечения устойчивого развития. Были достигнуты большие успехи в сфере расширения доступа к образованию на всех уровнях и увеличения охвата школьным обучением, в частности, женщин и девочек.

Несмотря на это, на сегодняшний день более 265 млн детей не ходят в школу, включая 22% – в начальном школьном возрасте. Наблюдается колоссальное повышение уровня базовой грамотности, однако для выполнения целей по обеспечению всеобщего образования необходимы еще более решительные меры. К примеру, в мире созданы равные условия для получения начального образования и мальчиками, и девочками, однако лишь немногие страны смогли добиться этого на всех уровнях образования.

Причины, препятствующие обеспечению образования, заключаются в отсутствии квалифицированных преподавателей и доступа к адекватным учебным заведениям. Необходимы инвестиции в предоставление стипендий для сельских школьников, повышение квалификации преподавателей, строительство современных учебных заведений, улучшение водоснабжения и электрификации школ.

ФАКТЫ И ЦИФРЫ:

» В развивающихся странах число детей, охваченных начальным школьным образованием, достигло 91%. Однако во всем мире число детей школьного возраста, не посещающих школу, до сих пор составляет 57 млн.

» Более половины детей, не посещающих школу, живут в африканских странах, расположенных к югу от Сахары.

» По некоторым оценкам, 50% детей младшего школьного возраста, не посещающих школу, проживают в районах, пострадавших в результате конфликта.

» 617 млн молодежи во всем мире испытывают недостаток в основных навыках математики и грамотности.

ЗАДАЧИ:

• К 2030 году обеспечить, чтобы все девочки и мальчики завершили получение бесплатного, равноправного и качественного начального и среднего образования, позволяющего добиться востребованных и эффективных результатов обучения.

• К 2030 году обеспечить, чтобы все девочки и мальчики имели доступ к качественным системам развития, ухода и дошкольного обучения детей младшего возраста, с тем чтобы они были готовы к получению начального образования.

• К 2030 году обеспечить для всех женщин и мужчин равный доступ к недорогому и качественному профессионально-техническому и высшему образованию, в том числе университетскому образованию.

• К 2030 году существенно увеличить число молодых и взрослых людей, обладающих востребованными навыками, в том числе профессионально-техническими навыками, для трудоустройства, получения достойной работы и занятий предпринимательской деятельностью.

• К 2030 году ликвидировать гендерное неравенство в сфере образования и обеспечить равный доступ к образованию и профессионально-технической подготовке всех уровней для уязвимых групп населения, в том числе инвалидов, представителей коренных народов и детей, находящихся в уязвимом положении.

• К 2030 году обеспечить, чтобы все молодые люди и значительная доля взрослого населения, как мужчин, так и женщин, умели читать, писать и считать.

• К 2030 году обеспечить, чтобы все учащиеся приобретали знания и навыки, необходимые для содействия устойчивому развитию, в том числе посредством обучения по вопросам устойчивого развития и устойчивого образа жизни, прав человека, гендерного равенства, пропаганды культуры мира и ненасилия, гражданства мира и осознания ценности культурного разнообразия и вклада культуры в устойчивое развитие.

• Создавать и совершенствовать учебные заведения, учитывающие интересы детей, особые нужды инвалидов и гендерные аспекты, и обеспечить безопасную, свободную от насилия и социальных барьеров и эффективную среду обучения для всех.

• К 2020 году значительно увеличить во всем мире количество стипендий, предоставляемых развивающимся странам, особенно наименее развитым странам, малым островным развивающимся государствам и африканским странам, для получения высшего образования, включая профессионально-техническое образование и обучение по вопросам информационно-коммуникационных технологий, технические, инженерные и научные программы, в развитых странах и других развивающихся странах.

• К 2030 году значительно увеличить число квалифицированных учителей, в том числе посредством международного сотрудничества в подготовке учителей в развивающихся странах, особенно в наименее развитых странах и малых островных развивающихся государствах.

| КӨЗТАРТАР

Жапония

Удада гүлдеп тұрған Мэйтабей сакурасы. Бұл шие ағашының жасы ғасырмен есептеледі. Биіктігі 12 метрден асатын бұл сакура ағашына XVII ғасырда қайтыс болған самурайдың есімі берілген.

ФОТО: АСАХИ ШИМБУН/
GETTY IMAGES

| КӨЗТАРТАР



Жапония

Күннің батуы («жұптасқан жартастар» деп аталып кеткен) қасиетті Мэото Иваны жұмсақ түстерге бояп тұрғандай. Футами жағалауындағы Идзанаги (сол жақта) және Идзанами жартастары бір-бірімен күріш сабақтарынан жасалған жуан арқанмен байланып жалғасып жатыр. Бұл жартастар Жапонияның негізін салған деп аталатын Синто құдайларын бейнелейді.

СУРЕТТІ ТҮСІБЕРГЕН: ДАВИД ЛЕНА



Цунами естеліктері

Авторы: ЖЕРЕМИ БЕРЛИН

Фото: АЛЕХАНДРО ЧАСКЕЛБЕРГ

Бес жыл бұрын Жапонияның шығыс жағалауынан алшақтау жерде үлкен жер сілкінісі болды. Ол су тасқынына ұласып, арал халқын орасан зор шығынға батырып кетті. 16 000-ға жуық адамның өмірін жалмап, тірі қалғандарды әбігерге салды. Шығын көлемі 200 миллиард долларға бағаланды.

Қатты соққылардың бірі Жапонияның ең үлкен аралы – Хончудың солтүстік-шығыс жағалауындағы кішігірім балық аулау қоғамы – Отсучиге тиді.

2012 жылдың қазан айы. Алехандро Часкелберг Отсучиге келіп жетті. Аргентиналық фотограф достары мен туыстарынан сол қала туралы естіп, қираған жерді түсіріп ақпарат жинағысы келді. Апатты жерлерде тау болып үйілген қалдықтар арасында адам өліктері табылған жерлерге қызыл жалау қадалды.

«Бұл өте қайғылы жағдай, сол себепті мен бұл жерлерді тек қара-ала суретке түсірем деп шештім. Ол жерде жалаудың қызылынан басқа бөтен түс болған жоқ», – дейді фотограф. Көшеден су шайған отбасылық альбомның сиясы араласқан бұлдыр суреттерін тауып алған

Жапонияның Отсучи қаласындағы бір отбасы мүшелері үйлерінен қалған қирандыда отыр. Бұл 2011 жылғы цунами салдарынан болған жер сілкінісі кезінде жермен-жексен болған көптеген тұрғын үйлердің бірі.



Александроның бойын үрей биледі. Мұның барлығы цунамидің кесірі деп іштей қынжылды ол.

Көз алдында тұрған осы бір трагедиялық көріністі Часкелберг тарихта қалдырғысы келді.

Тұрғындардан жұмыс орындары мен ескі үйлерінің үйіндісі маңында еш қозғалыссыз тұруларын өтінген ол іске кірісті. Алайда алғашында жергілікті халық бұл ойға күмәнмен қарап, көнбеді. Студенттерге фото жұмыстарын көрсетіп, тіпті, төрт айлық қызын да Отсучиге алып келгеннен кейін бәрі түбегейлі өзгерді. Соңында оның жобасы қаланы қалпына келтіру үрдісіне айналып кетті.

Часкелберг нысандарды суретке түсіру үшін ай, коше жарықтары мен ұзақ жарық әдісін қолданды. Болымсыз реңді көшіріп алғаннан кейін, ол қараңғы цифрлық бөлмесінде фотоальбомның нағыз қанық түсін бір-біріне сәйкестендіріп бояп шықты.

«Өткен мен осы шақты байланыстыратын естелікті қалпына келтіру аса маңызды», – дейді ол. Отбасылық суреттер – біздің естеліктеріміздің және тұтастығымыздың айғағы. Адамдар цунами кезінде

барын жоғалтты. Сондықтан оларға көмектесетін жол керек.

Оның айтуынша, нәтиже жаман болмады. Өткен мен бүгінге көпір бола алатын естеліктерді қайта қалпына келтіруде медиативті шаралардың маңызы зор. Отбасы суреттері ескірмейтін естеліктер іспетті.



Отсучиге барған алғашқы саяхатында фотограф Александро Часкелберг бір топ адамды суретке түсіріп алды. Олардың арасында Койчи Миура (сол жақтан екінші), Таканобу Саса (оң жақтан екінші) мен олардың туысқандары бар. Олар толық қирап қалған балық өңдеу портында тұр. Екінші саяхатында ол бір топ еріктілермен бірге қалдықтардың арасынан жүздеген суреттерді тауып, қалпына келтірді (сол жақ жоғары бұрышта).



Балық аулау маусымының қарсаңында жолбарыс киімдерін киген жергілікті халық дәстүрге айналған ұлттық билерін билеп жатыр. 2011 жылы Цунами биіктігі 6,5 метр бөгетті қиратып, бір көпірді шайып, екіншісін бұзып өткен еді. Тұрғындардың көпшілігі өмір сүруге қажетті заттар мен қаражаттарын су тасқынында жоғалтты. Бүгінгі күні Отсучиді қайта жөндеу басталды, бірақ қайта тұрғызу бірнеше жылдарға созылатыны айдан анық.

Кирикири жағалауында тұратын бес серфер Саточи Тзучизауа, Кей Сугимото, Хироши Сугимото, Юя Миура және Риэко Сугимото (сол жақтан бастап) цунамиден бұзылған қорғаныс кедергісі жанында. Апаттан бері үш жыл өтті. Тас қараңғыда мынадай суретке қол жеткізу үшін, Часкелберг олардан ең маңызды жер таңдауын сұраған. Бәрінің ойы бір жерден шыққан соң, осы жер таңдалды. «Бұл суреттер түсіріліп жатқан кезде, біз ерекше әсерде тұрдық», – дейді олар.



ЗА МИР ВО ВСЕМ МИРЕ

Япония – удивительная страна, которая привлекает к себе внимание людей со всего мира.

Являясь великой экономической державой, она подарила человечеству много полезного и, будучи кузницей высоких технологий, считается одной из самых эффективных стран мира. Можно сказать, что Япония присутствует в нашей повседневной жизни благодаря своим автомобилям, бытовой технике, электронике, боевым искусствам, традиционной кухне и многим другим вещам, к которым мы давно уже привыкли. Много наших граждан изучает японский язык, работает в японских компаниях и даже пытается внедрять кайдзен. Ровно месяц спустя после начала своей дипломатической миссии

Тацухико Касаи,

Чрезвычайный и Полномочный Посол Японии в Республике Казахстан, беседует с журналом «Ақыл-кеңес». Высокий представитель Страны восходящего Солнца рассказывает о своей профессии, о японских символах, о своих увлечениях, а также делится полезными ақыл-кеңесами.



О ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ

6 февраля 2019 года я вручил верительные грамоты уважаемому Президенту Республики Казахстан Н.А. Назарбаеву. С этого момента началась моя работа в качестве дипломатического представителя своей страны. В нынешнем году мы отметили 27-летие со дня установления дипломатических отношений между Казахстаном и Японией, которые достаточно динамично развиваются. Уровень взаимоотношений во всех сферах сотрудничества является довольно высоким, а моя миссия заключается в том, чтобы поднять его на более высокий уровень.

Кстати, это мой не первый визит в Казахстан. В далеком 1984 году я приезжал в советский Целиноград, когда изучал особенности ведения сельского хозяйства. Вернувшись сюда спустя тридцать пять лет, я вижу большое развитие города.

Что касается моей профессии, то дипломатом я стал совершенно случайно. После войны мои родители открывают свою компанию и становятся предпринимателями. Впоследствии их бизнес начинает процветать, и предприятие становится успешным. Сначала я предполагал, что буду работать в отцовской компании, продолжая его дело. В будущем мне светило руководить семейным бизнесом, но во время учебы в эти планы были внесены коррективы.

Во время учебы на втором курсе университета мне выпала возможность поездки в США, которая продлилась всего два месяца. Тем не менее она расширила мой кругозор и подарила яркие впечатления. Пребывая там, я лучше узнал эту страну, что позволило мне понять причины ее могущества. США, обладающие четвертой в мире по величине территорией, огромными запасами минеральных ресурсов, развитыми технологиями, промышленностью и эффективной экономикой, были очень интересны для меня. Как и ныне, в те годы американская экономика была крупнейшей среди рыночных экономик мира. Советская экономика считалась второй по величине в мире. Япония обладала третьей по величине экономикой. В связи с этим меня интересовал вопрос, почему Япония является мировым экономическим лидером. Япония считается бедной минеральными ресурсами, являясь страной с маленькой территорией, слабо развитым сельским хозяйством и промышленностью, которая тоже была почти полностью разрушена во время войны.

Находясь в чужой стране, я много размышлял над этим. Наконец, сделал для себя один важный вывод. Раз мои предки в руинах войны усердно и много работали для того, чтобы развивать свои предприятия, что, в конечном итоге, подняло Японию до такого уровня, то я решил для себя, что тоже дол-

жен сделать что-то полезное, чтобы внести свою лепту в ее дальнейшее развитие. После этого я погрузился в учебу и стал уделять больше времени саморазвитию. Хотя я еще плохо разбирался в своей стране, но тот момент стал переломным для меня, и уже ничего не могло остановить меня на пути к новым знаниям.

Философы Маркс и Энгельс глубоко обсуждали переход количества в качество. Ведь на самом деле, если человек чего-то сильно захочет, то положительные изменения не заставят себя долго ждать. Уже обучаясь на четвертом курсе университета, я планировал попасть в один из торговых домов Японии, список которых обычно публикует «Forbes» в разбивку по различным отраслям деятельности. Можно сказать, что я даже почти устроился на работу, как в какой-то момент мой научный руководитель предложил мне пройти экзамен, связанный с дипломатической службой. Согласившись, я стал усиленно заниматься и перелопатил большое количество учебников по юриспруденции. Поскольку я учился на экономическом факультете, предметы по праву нам не преподавались, поэтому пришлось заниматься самостоятельно, и в итоге я успешно сдал экзамен.

Попав в список дипломатов, по распределению мне достался русский язык, который я начал изучать. Получив работу дипломата, имея хорошее экономическое образование, я все еще продолжал учиться и обогащать имеющиеся знания. В возрасте около тридцати шести лет я уезжаю в Англию на учебу за дополнительными знаниями в области переходной экономики. Этот период как раз пришелся на распад Советского Союза, и в России проводили шоковую терапию и постепенно переходили от планово-административной экономики к рыночной.



Обучаясь в Англии, я как раз занимался изучением этих проблем и написал об этом научную работу, которую впоследствии высоко оценили в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Она стала приглашать меня на разные семинары по вопросам транзитной экономики и со временем я стал дипломатом с хорошим знанием переходной экономики.

О ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВАХ

Профессия дипломата считается хорошей и уважаемой, но я полагаю, что работа дипломата не является какой-то особенной. В современном мире, переживающем глобализацию, все взаимосвязано не только в международной экономике и информации, но это касается товаров и сервиса повседневной жизни каждого. Взгляните на свою одежду и пищу. Многие из этого сделано за границей. Если происходит такое, то возникают различные конфликты, и тогда кто-нибудь должен урегулировать их с компаниями другого государства.

В обязанности дипломата входит мирное разрешение возникающих коммерческих проблем и спорных моментов на межгосударственном уровне.

Теперь о том, какие черты характера нужны для дипломатов. В каждой стране имеются свои особенности политического обустройства, уникальная история, специфическое законодательство. Каждый народ выделяется своим менталитетом, мышлением и традициями. Все страны в чем-то отличаются друг от друга, но при всем разнообразии различий между собой, у них также имеется много общего. Дипломаты должны находить эти сходства вместе с различиями между странами. В такой работе дипломаты должны четко придерживаться здравого смысла, быть открытыми, внимательными и очень разносторонними людьми.

ОСОБЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЯПОНИИ

Любой человек в мире хочет жить лучше и легче. В Японии всегда думают над тем, как повысить эффективность жизнедеятельности каждого человека и улучшить процессы, в которые вовлечен каждый гражданин. Во всех странах мира люди думают над этим, но следует просто понимать, что у каждой страны имеются свои особенности. Япония – это маленькое по территории государство с большим населением. Не имея богатых природных ископаемых и энергетических ресурсов, наша страна вынуждена экономить каждый грамм сырья и рационально потреблять имеющиеся ресурсы, поэтому всех японцев с самого детства приучают к этому и такое отношение у них в крови. В Японии настолько мало земли, что даже самый маленький выброшенный мусор вредит нам и мешает. Мы должны делать все возможное, чтобы мусор не отнимал ни миллиметра земли, поэтому уровень переработки отходов в нашей стране максимально высокий.

Мы постоянно думаем о рационализации всего и вся, что влияет на постоянное улучшение всех аспектов жизни людей, начиная от переработки мусора и заканчивая потреблением электроэнергии и воды. В этом заключается основная философия японцев.

В свою очередь, людей, проживающих в других географических условиях, отличает немного другое мышление и поведение. В странах с большей территорией наблюдается совсем другой подход ко всему. Например, отчуждение больших территорий под мусорные полигоны для нас просто неприемлемо.

改善

Люди со всего мира интересуются кайдзеном, стараясь внедрить его в своих странах. Здесь хотелось бы отметить, что кайдзен тоже бывает разным. Есть такой кайдзен, который может быть адаптирован в какой-то стране, а есть кайдзен, который никогда там не приживется. Например, в рамках кайдзена мы оптимизировали количество потребляемой воды в бытовых условиях. Это отразилось на форме и объеме производимой сантехники. Страны, где водный вопрос не стоит столь остро, на такие вещи смотрят спокойнее. У нас электричество очень дорогое и мы его экономим, придумывая всевозможные способы по хранению энергии и ее производству.

В странах, где электроэнергия стоит копейки, по этому поводу особо не напрягаются, поэтому отдельные попытки внедрить кайдзен в тех областях, в которых нет массовой поддержки, обречены на провал. Здесь должен быть системный и осознанный подход.

Кайдзен позволяет приучить людей потреблять меньше сырья, энергии и трудовых ресурсов. Особую популярность ему дала компания «Тойота», успешно используя его принципы при производстве автомобилей. Оптимизируя свои бизнес-процессы, было решено избавиться от складов, как от лишней цепочки. Таким образом, необходимые компоненты точно вовремя поступали от различных поставщиков сразу на конвейеры. Все это четко регламентируется графиком, а организация работы выстроена так, что постоянно устраняются ненужные процессы, что влияет на повышение общей эффективности. В каждом производстве есть поле для дальнейших улучшений, что дает возможность любому сотруднику на своем рабочем месте создавать рекомендации по дальнейшему совершенствованию производственных процессов. Это все принимается во внимание руководством компании, а сотрудник поощряется.

В свою очередь, мы рады делиться опытом и знаниями в области кайдзена. Со дня открытия в 2002 году Казахстанско-японского центра японские специалисты проводили различные семинары и мероприятия по кайдзено. В период с 2010 года было подготовлено много казахстанских экспертов по вопросам бережливого производства и кайдзено для казахстанских компаний.

КАЙДЗЕН ПОЗВОЛЯЕТ ПРИУЧИТЬ ЛЮДЕЙ ПОТРЕБЛЯТЬ МЕНЬШЕ СЫРЬЯ, ЭНЕРГИИ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

САКУРА – СИМВОЛ ЯПОНИИ

Сакура является национальным символом Японии, олицетворяющим весну. Каждый сезон года и даже каждый месяц в году имеет свои символы и высоко ценится японцами. Каждый месяц года изобилует различными праздниками. Поскольку мы сейчас празднуем долгожданный приход весны, давайте поговорим о весенних праздниках.

Например, 3 марта в Японии отмечается праздник девочек, который еще по-другому называют «Хина Мацури» (*праздник кукол*) или «Момо-но сэкку» (*праздник цветения персиков*). В этот день семьи, в которых растут девочки, проводят свои небольшие выставки особых кукол (*хина нингё*), которые устанавливаются на многоярусную подставку (*хинакадзари*). В свою очередь, комнату, где находятся куклы, украшают шарами, лепестками вишни и мандаринового дерева. В этот день девочки надевают нарядные кимоно с цветочным рисунком, дарят друг другу подарки, готовят различные сладости, изготовленные из риса и покрытые сладкой патокой, и пьют сладкое сиродзакэ. Традиционно этот праздник олицетворяет собой соблюдение правил хорошего тона и служит целям воспитания девочек. Родители девочек в этот день демонстрируют гостям воспитанность своих дочерей.

О КОНОСУКЭ МАЦУСИТЕ

Япония является родиной многих известных бизнесменов и деятелей, один из которых Коносукэ Мацусита. Во время войны наша страна была полностью разрушена. Люди начинали свою жизнь заново и поднимали экономику с нуля. В этот период многие дали старт своему бизнесу. В различных отраслях создавались будущие всемирно известные корпорации, в результате мир узнал такие компании, как «Panasonic», «Honda», «Toshiba», «Suzuki», «Mitsubishi», «Toyota», «Nissan»,

ЯПОНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ РОДИНОЙ МНОГИХ ИЗВЕСТНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ И ДЕЯТЕЛЕЙ, ОДИН ИЗ КОТОРЫХ КОНОСУКЭ МАЦУСИТА

«Mazda», «Yamaha», «Fujitsu», «Nikon» и т.д. Каждая из этих компаний очень старалась, вкладывая все силы в развитие, в итоге став мировыми компаниями. Этот подход к работе и поднял Японию.

Что касается Коносукэ Мацуситы, то он уделял особое внимание людям и развитию человеческих ресурсов. Он прославился, как известный ментор, прилагавший огромные усилия для воспитания плеяды хороших бизнесменов и создавший специальные школы для будущих предпринимателей и политических деятелей, впоследствии ставших очень известными в Японии.

ОЛИМПИАДА – 2020

В 1964 году в Токио проводили Летние Олимпийские игры, от которых осталось определенное спортивное и общественное наследие в виде инфраструктуры и спортивных сооружений. Конечно, они уже устарели, но мы сейчас работаем над их обновлением и модернизацией. К открытию Олимпийских игр будут перестроены стадионы и спортивные комплексы, а также будет усовершенствована транспортно-логистическая инфраструктура. В Токио очень хорошо развита, но устаревшая транспортная система, что является большим местом для японцев, поэтому к приезду гостей нам надо обновить дороги, построить более удобные транспортные развязки и улучшить гостиничный сервис. Японские IT-специалисты всю готовят специальное программное

обеспечение, которое будет использовано для повышения комфорта иностранных спортсменов и гостей Японии.

Если говорить о самом спорте, то хотелось бы отдельно затронуть такой японский вид единоборства, как дзюдо. Несомненно, я, как патриот, буду болеть за национальную сборную по дзюдо и хочу, чтобы она поднялась на высший спортивный пьедестал почета.

Но, с другой стороны, я горжусь тем, что дзюдо стало международным видом спорта и люди по всему миру занимаются им. Даже если японские дзюдоисты не завоюют какие-нибудь медали, победит дзюдо, которое объединяет собой весь мир. В этом плане проведение Олимпийских игр и различных международных первенств очень полезно ради укрепления дружбы между разными странами мира.

САКУРА ЯВЛЯЕТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ СИМВОЛОМ ЯПОНИИ, ОЛИЦЕТВОРЯЮЩИМ ВЕСНУ



На фото – друг Посла Японии



О ХОББИ И УВЛЕЧЕНИЯХ

В моей библиотеке много экономической и деловой литературы. Чтение книг – полезное и интересное занятие, во время которого я действительно отдыхаю. Очень люблю музыку, ведь в молодости я играл на тромбоне в джазовом оркестре. В свободное время слушаю классическую и джазовую музыку, и иногда с супругой ходим на оперу и балет. Помимо книг и музыки я люблю летать на параплане. Конечно, все зависит от различных жизненных обстоятельств и графика, но стараюсь выделить время для этого. В зимний период нахожу возможность для катания на сноуборде. Я дважды успел побывать по делам в Алматы, но покататься на Шымбулаке, к сожалению, не успел. Также, несмотря на свой 63-летний возраст, люблю езду на мотоцикле. Для того, чтобы поддерживать свой тонус и здоровье на высоком уровне, каждый день проплываю два километра в бассейне.

Раз уж мы обсуждаем спортивные темы, то нельзя обделить вниманием футбол. Люблю смотреть матчи, хотя сам не играю в футбол. Зато, поскольку в свое время учился в Англии, болею за английский клуб «Манчестер Юнайтед», который недавно провел хорошую игру в 1/8 финала Лиги чемпионов в матче с французским клубом «Пари Сен-Жермен».

НИКОГДА НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ СЕБЕ ДЕЙСТВОВАТЬ В РАМКАХ СТАРЫХ СТАНДАРТОВ

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЯПОНСКОГО ПОСЛА

Мой самый главный совет заключается в том, что при любых обстоятельствах нужно сохранять здравый смысл. Как экономист я посоветовал бы научиться правильно позиционировать себя в этом мире (есть такой маркетинговый термин, как «positioning»). Приведу в качестве примера кейс компании «Fujifilm», ранее производившей фотоаппараты одноразового использования. Компания долго думала над своим позиционированием: фотоаппарат или фотопленка? В итоге было принято решение, что этот товар – пленка и следует размещать свой товар на витрине с фотопленками. Люди начинали с большим интересом рассматривать этот товар, хотя первоначально их внимание было привлечено фотоаппаратами. Этот подход имел далеко идущие положительные последствия, и именно грамотное позиционирование помогло компании сделать правильное решение.

Поэтому в мире, где царит высокая конкуренция, важно правильно позиционировать свою личность, определив свои сильные и слабые стороны. Проанализировав это, определите цели и расставьте приоритеты в жизни, а затем правильно продавайте себя. Уверен, что эти аспекты помогут вам достичь успеха, но время от времени не забывайте проводить пересмотр («review») своих целей и задач. Никогда не позволяйте себе действовать в рамках старых стандартов. Помните, что в кайдзене есть одно правило: новый стандарт, принятый сегодня, уже устарел.

Мир меняется каждую секунду, следовательно, должны меняться и люди, и их позиционирование относительно этого мира.



СИЛА МЫСЛИ

Всегда мыслите позитивно и думайте только о хороших вещах. Ведь вы не знаете, кто читает ваши мысли в данный момент...

ЛИОР СУШАРД

В фильме «Матрица» есть фрагмент, в котором мальчик, живший в доме у Прорицательницы, к которой пришел за советом Нео, силой мысли мог согнуть металлическую ложку.

Этот фокус сильно удивил Избранного. Зрители же, сочли этот момент за спецэффекты. Мало ли, что в фильмах бывает. Но в реальности такое тоже случается, что доказал **Лиор Сушард**, известный в США, Европе и России, как человек-феномен.

Этот человек демонстрирует невероятные вещи, которые непостижимы для обычного человека. Он известен, как профессиональный менталист, знающий толк в психологических опытах и телекинезе. Он является персоной нон-грата во всех казино мира, поскольку он с точностью отгадывает все цифры, выпадающие на игральном костяке. Ему ничего не стоит остановить время на часах, согнуть взглядом металлическую монету, которая была в вашем кармане, а также вслепую отгадать серийный номер на банкноте, спрятанной в бумажнике.

Сам Лиор Сушард заверяет, что его удивительные способности не относятся к категории фокусов или цирковых трюков. Он называет их талантом, который позволяет демонстрировать все вышеуказанное исключительно силой мысли.

Когда кто-то видит, что исчез какой-то предмет, то это удивляет, но не поражает. Лиор просто получает информацию из головы другого человека, поскольку все его навыки основаны на знании человеческого мозга и навыков поведения. Нельзя увидеть, как он заставляет одну карту исчезнуть, но если он захочет, то сможет заставить человека думать о карте, которую он хочет увидеть. Что-то похожее можно увидеть в сюжете фильме «Начало», в котором снимался Леонардо Ди Каприо. Наверное, поэтому известный актер сотрудничает с популярным Лиором.



ЛИОР СУШАРД ВСЕГДА МЕЧТАЛ, ЧТОБЫ ЕГО КАРЬЕРА БЫЛА СВЯЗАНА СО СЦЕНОЙ, И ЕГО ТАЛАНТ ПОЗВОЛИЛ ЕМУ ОСУЩЕСТВИТЬ МЕЧТУ

Лиор Сушард работал с Биллом Гейтсом, Уорреном Баффетом, Биллом Клинтоном, Тони Блэром, Барбарой Стрейзанд, Леонардо Ди Каприо и многими другими известными личностями.

Конечно, в его многочисленных шоу, которые он провел в более, чем пятидесяти пяти странах мира, можно угледеть элементы подкупа, но разве можно подкупить самого богатого человека на земле? Лиор тесно работал с Биллом Гейтсом, которого Forbes

в 2015 году удостоил первого места в мировом рейтинге долларовых миллиардеров. Также он является личным менталистом Уоррена Баффетта, крупнейшего в мире инвестора-миллиардера.

Лиор Сушард успел поразить своим мастерством Ларри Кинга, Билла Клинтона, Джека Ма, Тони Блэра Арнольда Шварценеггера и многих других, которые советуются с ним перед принятием важных решений.

В России Лиор Сушард обрел известность после передачи Андрея Малахова «Пусть говорят». Тогда он отгадал пин-код банковской карточки ведущего и назвал имя первой любви Ивана Урганта. Тем самым, было произведено впечатление на резидентов «Comedy Club», Григория Лепса, Аму Пугачеву, Ларису Долину, Анастасию Волочкову и многих других известных личностей. Так он оказался в обществе политиков, олигархов и мировых знаменитостей. Сам Сушард называет себя экспертом, который разбирается в работе сознания другого человека. Прорицателей он называет людьми, которые разговаривают с мертвыми и предсказывают будущее. Фокусников он называет людьми, умеющими удивлять с помощью ловкости рук и иллюзий.

Менталисты, к которым относится Лиор Сушард, умеют читать мысли, работать с умами людей и влиять на их подсознание. Люди, ранее сталкивавшиеся с ним, советуют отправляться на его шоу в одиночестве, если кто-то желает, чтобы об его мыслях не узнали близкие.

Лиор Сушард всегда мечтал, чтобы его карьера была связана со сценой, и его талант позволил ему осуществить мечту

Во время своих выступлений Лиор не только проводит множество экспериментов, поражающих воображение, но и привносит толику юмора при интерактивном взаимодействии с аудиторией. Он представляет различные телекинетические, математические и логические эксперименты, совмещая их с элементами мистики и множеством прочих уникальных сюрпризов и неожиданностей.

Он считает, что в этом мире нет ничего сильнее человеческой мысли. Именно эта сила помогает ему сотрудничать с крупными корпорациями, заинтересованных в продвижении своей продукции и повышении своей конкурентоспособности.



ПЯТЬ ШАГОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НАЧАТЬ МЫСЛИТЬ ПОЗИТИВНО:

Когда мы думаем, Вселенная слушает нас и действует соответственно.

1. Ждите вещей, над которыми стоит поработать. Оптимисты имеют больше причин для радости. Исследования показали, что оптимисты более успешны и здоровы, чем пессимисты.

2. Вместо того, чтобы сосредоточиться на негативе, попробуйте найти что-то положительное в любой негативной ситуации. Это будет тренировать ваш мозг и поможет позитивному мышлению прийти более естественно.

3. Представьте себе успех в его мелких деталях. Сила визуализации очень сильна, поскольку необходимо испытать триумф, как будто желаемое событие уже произошло. Спортсмены используют этот трюк в течение многих лет.

4. Окружите себя счастливыми людьми. Легче оставаться счастливым, когда вас окружают веселые друзья. Некоторые исследования показывают, что счастье является заразным.

5. Ежедневно делайте другим людям комплименты. Это создаст благоприятную ауру в жизни любого человека.

К примеру, одним из его клиентов является BMW. На одной презентации он попросил завязать ему глаза и сел за руль нового автомобиля. В итоге получился новый месседж: «BMW – это машина, которую вы можете водить с закрытыми глазами». Это именно то самое уникальное сообщение, которое клиенты запоминают.

А люди запоминают необычные вещи намного лучше, чем обычные. Поэтому если спросить человека, что он носил или ел три дня назад, то он вряд ли вспомнит. Также, если спросить, что он делал в момент сентябрьского теракта в Нью-Йорке, человек не вспомнит того, что было восемнадцать лет назад. Человек может забыть, как собака укусила человека, но они никогда не забудет, как человек укусил собаку. Лиор Сушард создает серию таких необычных сообщений для разных компаний, работающих в разных сферах.

Для выработки стратегии Лиор Сушард долго общается с руководителями крупных компаний, пытаясь понять важность послыла, который они хотят донести до своих клиентов. На основе полученной информации создается новый концепт. К примеру, интересный кейс можно представить для «Лаборатории Касперского». Лиор Сушард может сказать людям, о чем они думают во время презентации продукта. Но когда они используют антивирус, просто держа в руках логотип компании, их мысли уже невозможно прочитать.

Клиенты получают четкий сигнал, заключающийся в том, что пока они защищены антивирусной программой, их мысли и информация, хранящиеся в голове или в компьютере, будут находиться в неприкосновенности.

Маркетинговый ход получается успешным для компании, ведь пока рынок охраняется Касперским, вся информация находится под надежной защитой.

Выступая для Google, Facebook, Microsoft, страховых компаний и банков приходилось подстраиваться под каждую компанию. Ведь у каждой компании все индивидуально. То, что он делает для банков, не подходит для компаний инновационного сектора. Работая с финансистами большой акцент делается на игру с цифрами.

Что касается английского слова «менталист», то у него есть еще один аналог в виде слова «infotainer», состоящего из двух слов «information» (информация) и «entertainment» (развлечение). По сути, Лиор Сушард помогает компаниям в оригинальной форме донести свое сообщение о какой-либо продукции до конечного потребителя, облечь в новую форму презентацию новых часов, автомобиля или компьютера.

Для этого он объединяет свои знания с данными о продукте, включая слоган, логотип и какие-то ключевые характеристики, и создает шоу, которое всегда включает в себя элементы новой стратегии.

ЛИОР СУШАРД РАБОТАЛ С БИЛЛОМ ГЕЙТСОМ, УОРРЕНОМ БАФФЕТОМ, БИЛЛОМ КЛИНТОНОМ, ТОНИ БЛЭРОМ, БАРБАРОЙ СТРЕЙЗАНД, ЛЕОНАРДО ДИ КАПРИО И МНОГИМИ ДРУГИМИ ИЗВЕСТНЫМИ ЛИЧНОСТЯМИ



Сам Лиор сравнивает свои навыки с игрой на фортепиано: все могут научиться, но стать Моцартом можно только при наличии определенного дара. Можно научить человека чтению языка тела, практикам нейролингвистического программирования, но от этого нельзя научиться сдвигать объекты силой своего разума. К примеру, по языку тела можно выявить обманщиков, ведь знания жестов и языка тела помогают в этом.

Все, что делается Сушардом, связано исключительно с позитивным опытом, и информация никогда не направляется в негативную сторону. Поэтому Лиор старается не сотрудничать со спецслужбами, потому что это всегда оборачивается чем-то негативным.

От своей работы он получает наслаждение и старается расширить и увеличить позитивное представление людей о мире, давать им какие-то позитивные мысли, положительный опыт. По-сути, людям предлагается вернуться назад в детство, где мысли были чистыми, а желания искренними.

Человечество не зря изобрело медитацию, которая позволяет концентрироваться и собирать мысли в единый поток. Ведь мысли являются тем же пучком света. Главное, уметь правильно направлять его в нужное русло.

*Это самое изумительное,
что я видел в своей жизни.*

(Ларри Кинг)

Поразительно и невероятно.

(Алиша Киз)

Я просто поражен!

(Леонардо Ди Каприо)

*Один из самых удивительных людей,
которых я встречал в своей жизни.*

(Джерард Батлер)

Он лучший магнит для толпы.

Каждое шоу о торговле нуждается в Лиоре.

(Марк Херг, CEO Hewlett Packard)

*Великолепно! Я не знаю, как он это
делает, но это замечательное шоу!*

(Тони Блэр)

Каждый должен изучить опыт Сушарда.

Ничего подобного ранее не видел.

(Стив Балмер, CEO Microsoft)



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



ЕСЛИ МОЖЕШЬ БЫТЬ ХУДОЖНИКОМ – БУДЬ ИМ

В искусстве главный вопрос: насколько ты самобытен? Отвечая на него, нужно постоянно экспериментировать.

Олег Хе,
художник и редактор
проекта «Бизнес&Власть»

ВСЕ УХОДИТ В ДЕТСТВО

Оглядываясь назад, он видит, что всегда, практически с самого детства, находился в состоянии притяжения к изобразительному искусству. Он всегда любил рисовать и разглядывать альбомы с картинами. Любопытно, что у него дома были такие книги, хотя, кажется, его родители не особо интересовались изобразительным искусством.

Но всю свою жизнь Олег находился где-то рядом с ним. И только примерно пять лет назад, согласившись с тем, что является художником, он точно может сказать, что это является его неотъемлемой и важной частью.

Даже если бывают моменты сомнений, выпадают периоды творческого спада, он все равно неизменно возвращается к рисованию.

Есть известная фраза: «Если можешь не быть художником, не будь им». Следовательно, он не может не быть им. Хотя Олег с удовольствием придал бы этой фразе чуть больше оптимизма: «Если можешь быть художником – будь им». По его мнению, если художников в мире будет больше, то мир станет однозначно только лучше. Ведь как бы банально это ни звучало, но красота действительно спасет мир. Именно художники способны увидеть красоту во всем, даже в писсуаре. Марсель Дюшан, французский художник-сюрреалист, выставил его под названием «Фонтан», а аудитория увидела в нем образ Будды и Мадонны.

В общем, как выяснилось, человек, который ранее писал статьи, всегда ходил кругами вокруг изобразительного искусства, словно кот, облизывающийся вокруг колбасы на столе.

Олег сначала рисовал только для того, чтобы отвлечься от рутины и дней сурка. И четыре года назад он выложил один из своих рисунков в Фейсбук. Наверное, захотел узнать мнение окружающих. Люди похвалили, поддержали его, а он, в свою очередь, втянулся в это визуально-поэтическое общение со своей аудиторией. В результате новооявленному художнику удалось провести две персональные выставки и поучаствовать в нескольких коллективных.

- Персональная выставка в пространстве «Sport&Art» (Казахстан, 2016 год);
- Персональная выставка в галерее «Белый рояль» (Казахстан, 2016 год);
- Презентация картин на мероприятии «SOFIA Green Fashion Days» (Болгария, 2017 год);
- Выставка картин на «Art Energy Almaty» (Казахстан, 2018 год);
- Участие в коллективной выставке в галерее «Art Lane» (Казахстан, 2018 год);
- Участие в коллективной выставке «MARLER KUNSTERN – 2018» (Германия, ноябрь 2018 года)

ХОББИ, САМОВЫРАЖЕНИЕ ИЛИ ОДУШИНА?

Картины уже точно не назовешь просто хобби. Для него любая форма искусства представляет особый мир, полный тайн и загадок. Подобно живому лесу, который пускает далеко не каждого в свои владения.

Олег видит, что многие художники проходили каждый раз свой путь заново: Сезанн, Гоген, Ван Гог, Шиле, Мунк и т.д. Точка отсчета – только ты сам. Недостаточно выучить правила и следовать им. В искусстве, по крайней мере, изобразительном, не действуют никакие законы.



ЧЕМ БОЛЬШЕ И ГЛУБЖЕ
ИССЛЕДОВАЛОСЬ
ИСКУССТВО ЧЕРЕЗ ЧТЕНИЕ
КНИГ, ПРОСМОТР ЛЕКЦИЙ,
ИЗУЧЕНИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЙ
ДРУГИХ ХУДОЖНИКОВ,
ТЕМ СИЛЬНЕЕ ПРИХОДИТ
ПОНИМАНИЕ, ЧТО НЕ ВСЕ
ТАК ПРОСТО

Например, есть законы светотени, но Эдуард Мане создал «Завтрак на траве», как раз-таки нарушив все каноны. А как публика смеялась над полотнами Гогена, крича: «Да разве бывает собака красной?!». Каждый великий художник сочетает в себе одновременно изобретателя и философа.

Так что ответ, скорее всего, кроется в другом вопросе: «Насколько ты самобытен?». Отвечая на него, нужно постоянно экспериментировать.

Самое главное, он действительно надеется, что сможет многого достичь. И это дорогого стоит. Сильная вера в себя и любовь к искусству содержат в себе большой объем энергии, которая может действительно пробить себе дорогу. Конечно, если на это хватит времени и сил. Его вдохновляет история Луизы Буржуа, которая в преклонном возрасте смогла в полной мере раскрыть свой талант скульптора. Она представляла США на Венецианском биеннале в 1993 году, когда ей было уже за восемьдесят.

МИКС ХУДОЖНИКА И ИЗДАТЕЛЯ

Это два разных мира. Деловая журналистика пишет про реальность, прагматичность, цифры, факты и аналитику. Она является пищей для левого полушария. Изобразительное искусство – это неподвластная стихия, скрытая натура, а порой и путающиеся мысли. Переходить из одного мира в другой бывает сложно: нет того рычага, который бы легко выдергивал человека из мистики и отправлял на брифинг по инвестиционному климату. Или наоборот, отрывал от написания интервью и запускал в лабиринт, сотканный из фантазий. Но бывает, что эти миры сходятся.

Например, интересное сотрудничество сложилось с организаторами CFO Summit – 2019 (Саммит финансовых директоров), которые предложили Олегу поискать визуальное решение ключевой идеи мероприятия.

В такие моменты он говорит себе: «Почему бы и нет?!». Во время встреч с менеджерами страховой компании «Сентрас Иншуранс» он наблюдал, как люди делают переход из привычного мира бизнеса в удивительный мир творчества.

Они иногда шумно обсуждали идеи картин, а иногда мечтательно молчали. В какой-то момент они казались детьми, словно вернувшиеся в то время, когда увлеченно рисовали, лепили и клеили аппликации. Разница между Олегом и ними заключается в том, что ему такие переходы из одного мира в другой нужно совершать ежедневно.

О, ЭТИ ЖЕНЩИНЫ!

Один из знакомых Олега сказал, что в его картинах проскальзывает тема феминизма. Услышав это, художник понял, что так оно и есть. Может это было стечением обстоятельств, но вокруг него действительно сосредоточено много женской энергии – супруга и три дочери.

Так что для Олега феминизм представлен не просто общественным трендом, а темой, которая его лично сильно и ежедневно касается. Он очень хочет в ней разобраться.



РИСОВАННАЯ ФОТОГРАФИЯ – ЭТО НЕ ИСКУССТВО. НАСТОЯЩЕЕ ИСКУССТВО РАСКРЫВАЕТ МИРОВОЗЗРЕНИЕ АВТОРА, ЕГО ПРАВДУ И ЕГО ОТКРЫТИЕ.

Наш герой хочет понять природу женщины, додумать и рассказать историю. При этом, он не старается скопировать чье-либо лицо. Он даже радуется, если получается отклониться от настоящего образа и создать несколько иной его аналог. В этом случае считается, что новый образ принадлежит Олегу.

Часто история, которую он рисует, является экологичной, уходя корнями в живые связи женщины с цветами, животными и четырьмя стихиями. Мы ведь не встретим женщину, стреляющую в зверя. Это противоречит ее истинной натуре. И вот эти связи ему интересны для изображения, ибо человеку нужны утраченные связи с растительным и животным миром. Вернуть их он может именно через женщину. Еще и поэтому Олег все чаще рисует на вторичном сырье – давних выпусках газет, страницах старых книг или использованной офисной бумаге.

Зачастую, картины пишутся на страницах своей же газеты «Бизнес&Власть». Он применяет то, что обычно мы отправляем в мусорную корзину. Таким образом, старым вещам дается уникальный и красивый шанс стать произведением искусства. Если этого действительно захотеть и приложить все усилия, то все непременно получится.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КАРТИНА?

В начале происходит трансформация творческой жизни. Поначалу Олега радовало волшебство, когда он брал белый лист бумаги, что-то с ним спонтанно делал, а в итоге выходила красота. Как это получилось, он сам до конца не понимал. Но чем больше и глубже исследовалось искусство через чтение книг, просмотр лекций, изучение произведений других художников, тем сильнее приходит понимание, что не все так просто. Рисованная фотография – это не искусство. Настоящее искусство раскрывает мировоззрение автора, его правду и его открытие.

Например, Микеланджело сделал своего «Давида» в совершенстве человеческой красоты, чтобы приблизить людей к Богу. То есть, зритель, глядя на «Давида», должен почувствовать себя божественной частицей, заплакать и очиститься. Такой вот великий замысел. Соприкасаясь с философией больших художников, Олег начинает искать смыслы в своем творчестве: «А что собственно я хочу сказать, для чего мараю бумагу, какое открытие могу сделать?». И рисовать становится сложнее. Если раньше можно было просто взять карандаш и поковырять им бумагу, то сейчас уже так не получается. Олег может несколько дней не рисовать, находясь в поисках новых идей.

ТРИ ЛЮБИМЫЕ КАРТИНЫ

Первая картина: «Спасибо за гвоздики» нарисована акрилом. Здесь использованы настоящие гвозди, чтобы создать из них форму сердца. Смысл картины заключается в том, что вне зависимости от того, дарим ли мы женщине цветы-гвоздики или вбиваем ей железные гвоздики в сердце, она все равно нас благодарит. Как минимум, за новый чувственный и эмоциональный опыт.

Как заметил один из зрителей: «Великая женщина!». Действительно, великая.



Вторая картина: «Че Гевара» также нарисована акрилом. Картина нарисована после прочтения книги Джона Ли Андерсона, и под сильным впечатлением созданного образа. Противоречивый романтик, до сих пор до конца непонятый.

Третья картина: «Моя киска в гневе» нарисована акрилом. Здесь идет отсылка к скандалу с Дональдом Трампом, который допустил вульгарные высказывания в отношении женщин. Тема феминизма набирает обороты, что вполне оправданно.

ИСТОЧНИК ВДОХНОВЕНИЯ

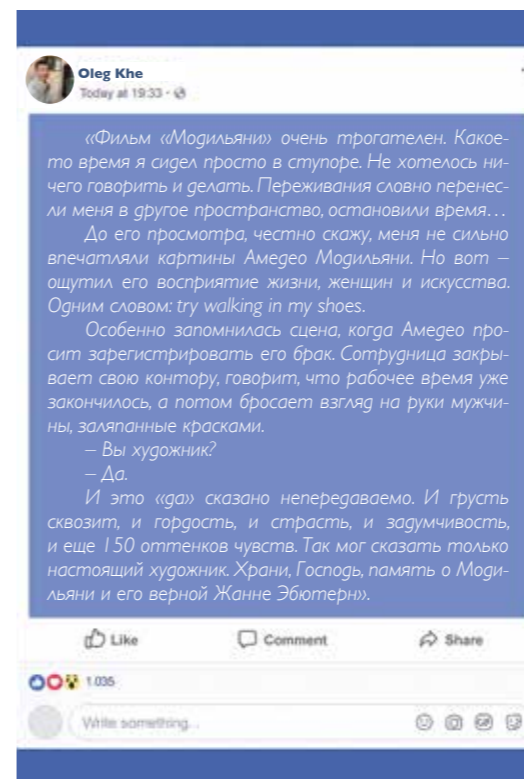
Олегу всегда нужна подпитка от креативных людей. Поэтому он изучает арт-издания, читает книги, смотрит fashion-каналы, работы художников и скульпторов, фильмы про них и слушает лекции. Талантливые люди вдохновляют на большие достижения. Запомнилась фраза из книги про Че Гевару: «Есть только одна истинная аристократия – это аристократия талантливых людей». После нее Олега словно током прошибло.

ЗАЧАСТУЮ, КАРТИНЫ ПИШУТСЯ НА СТРАНИЦАХ СВОЕЙ ЖЕ ГАЗЕТЫ «БИЗНЕС&ВЛАСТЬ».

«Как точно сказано, – подумалось в тот момент. – Неважно, в какой семье ты родился, с какой родословной. Главное – какой именно талант приведет тебя в высшую касту?».

Книги и фильмы про художников находятся в категории самых любимых. Особенно такие, в которых отражаются его собственные настроения и чувства. Художники ведь все разные, кто-то ближе, кто-то не совсем.

Например, читая «Дневник одного гения», Олег силится понять Сальвадора Дали. Именно силится и старается. Значит, не его герой. А вот фильм про Модильяни поразило в самое сердце. Олег помнит свой пост, опубликованный в Фейсбуке, написанный на одном дыхании:



ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ИСКУССТВА

Олег рисует разными материалами – акрилом, пастелью, углем, карандашами, маслом, акварелью и тушью. Любит мелки за их мягкость, за то, что можно пальцами втирать цвет в бумагу, ибо появляется ощущение тесного контакта с образом, словно художник гладит, трогает лицо, волосы. Но для работы на страницах газет и книг больше подходит акрил или тушь. Размышляя над темами, он словно пишет сценарий. В ответ на обыденность мира, хочется чего-то необычного. Теперь он понимает слова Антуана де Сент Экзюпери: «Господи, дай мне время для наслаждения искусством». Оно, искусство, способно в значительной степени скрасить нашу жизнь. Поэтому, когда Олег рисует, он не работает, а наслаждается.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ

В настоящее время Олег изучает возможности зарубежных арт-резиденций, галерей, конкурсов и выставок. В этом году получил приглашение от китайской арт-резиденции «Shangyuan Art Museum». В эту уникальную резиденцию творческих людей, которая располагается рядом с Пекином, поступило 1 579 заявок из двадцати семи стран. Комиссия выбрала пятьдесят конкурсантов, в числе которых не только художники, но и поэты, музыканты, фотографы, скульпторы, артисты. Этим арт-резиденции и интересны, что собирают творческих людей из разных сфер и со всего мира. В результате между людьми получается интересное взаимодействие, происходит обмен идеями и предоставляется мощная энергетическая подпитка. Shangyuan Art Museum предоставляет мастерские, проводит образовательные встречи и организует выставки работ своих резидентов.

ТАЛАНТЛИВЫЕ ЛЮДИ ВДОХНОВЛЯЮТ НА БОЛЬШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

АҚЫЛ-КЕҢЕС ОЛЕГА ХЕ

Первый совет – искать беспрестанно ответ на вопрос: «Что исключительного и ценного я могу предложить этому миру?». И одного ответа явно недостаточно. Каждый раз нужно создавать новые ценности. Второй совет – постоянно открывать для себя возможности, коих бесконечно много. Работы Олега никогда не попали бы на выставку в Германии, если бы он ограничивал себя только местным арт-рынком. Он не получил бы приглашение от резиденции в Китае, если бы не заявлял о себе. Никто нас не заметит, если мы не будем ежедневно предьявлять миру результаты своих способностей.

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У ПЕЧАТНЫХ СМИ?

НА ЧТО НАДЕЮТСЯ ИЗДАТЕЛИ
В НЕРАВНОЙ БОРЬБЕ
С ИНТЕРНЕТОМ?

DASCO
Consulting Group

Слышите ли вы траурный марш с каждого телеканала, сайта и даже радио? Это под него браво марширует Его Величество Интернет, который стал новым божеством современной жизни, хороня со всеми почестями старомодные печатные издания, некогда имевшие особую, сравнимую с религией, силу. На протяжении долгого времени такого рода СМИ были единственным авторитетом для читателей, воспринимавших газеты, журналы и информационные бюллетени, как истину в последней инстанции и своего рода священные писания. Более того, сотни миллионов читателей, словно древние греки или римляне, клали на жертвенный алтарь печатных СМИ миллиарды долларов и молили журналистов не только о милости и величии, но и об успехе и победах в информационных войнах. Все изменилось с пришествием Интернета – необъявленного мессии XXI века.

ПАДЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ РЫНКОВ

Сегодня адепты Интернета справедливо утверждают: после изобретения Всемирной сети печатные СМИ исчезают с лица земли без единого шанса на выживание. Причинами тому являются технологический прогресс и новые поколения читателей.

С другой стороны, все еще можно найти некоторых издателей, редакторов и журналистов, которые пытаются спасти печатный формат и утверждают, что газеты и журналы выживут благодаря гибридной работе

на бумаге и онлайн, предоставлению проверенной информации и высокому качеству статей. Кто в итоге окажется прав в этой смертельной битве за место под солнцем? Попробуем разобраться.

Согласно статистике, рынки печатных медиа рушатся с невероятной скоростью. Как утверждают аналитики, за пять последних лет их рекламные доходы упали с 60 до 20 млрд долларов в год. Всему свое время, и эпоха газет и журналов подходит к концу, уверены владельцы наиболее популярных сайтов.

Как примеру, Арианна Хаффингтон, создательница одного из крупнейших мировых порталов «Huffington Post» говорит, что «люди не хотят просто потреблять информацию, они хотят участвовать, поэтому определение этого импульса – будущее журналистики». Конечно, она имеет право делать подобные громкие заявления, учитывая, что каждый месяц порядка 400 млн человек посещают ее сайт, оставляя более 3 млн комментариев. Это значит, что как минимум полмиллиарда уникальных пользователей усваивают разную информацию, включающую, в том числе, рекламные материалы. В сравнении с этим завидным примером, ежемесячная бумажная и онлайн подписка, возможно, самой известной в мире газеты «New York Times» составляет менее 100 млн экземпляров. Результат неплохой, однако это в четыре раза меньше, чем имеет HuffPost.

В Казахстане ситуация с рекламным рынком меняется не столь стремительно, но также весьма показательна.

По данным центра деловой информации «Kapital», ежегодное падение доходов традиционной прессы фиксируется на уровне 12%. При этом общий оборот рекламных инвестиций в нашей стране составляет порядка 33 млрд тенге (в некоторых источниках, ввиду непрозрачности рынка, указываются 44 или 50 млрд тенге). Первое место все еще занимают телеканалы (63%), второе – Интернет (20%) и на третьем – газеты (порядка 11%). Только за первое полугодие 2018 года уменьшение количества рекламодателей в прессе составило 26,2%.

Кроме того, эксперты отмечают любопытную деталь: всего лишь четыре года назад рекламный бюджет виртуальных СМИ составлял только десятую часть от бюджета телевидения. Популярность же телевидения среди рекламодателей, по мнению представителей маркетинговой компании «TNS Central Asia», связывают с конкретной цифрой: ежедневно 72% казахстанцев включают телевизор.



К тому же, большое количество недостоверной информации, наводнившей Интернет, вынуждает читателей периодически использовать традиционные медиа, особенно газеты, где журналисты обычно проверяют все факты. К примеру, по данным BuzzFeed, двадцать три наиболее популярных фейковых историй 2017 года, распространенные в Facebook, в общей сложности набрали около 10,6 млн репостов, лайков и комментариев.

Причем на каждую из этих историй люди отреагировали примерно по полумиллиону раз. Быть может, именно поэтому, вопреки фантастическому взлету виртуальных медиа, New York Times все еще остается наиболее обсуждаемым источником информации в социальных сетях и самым цитируемым другими СМИ и пользователями Интернета ресурсом. Но, опять же, с развитием качественных новостных порталов, имеющих в своем распоряжении полноценный штат редакторов и журналистов, это преимущество печатных медиа также нивелируется.

В целом, несмотря на тот факт, что печатные СМИ по-прежнему имеют шансы выжить в современном цифровом мире, для них складывается максимально враждебная экономическая среда. Рост доходов Интернет-гигантов регулярно растет, а газет – неизбежно падает. И хотя традиционные бумажные издания стараются занять определенные специфические ниши в сегменте подачи информации, стремительное географическое и технологическое внедрение Всемирной сети практически сводит к минимуму конкурентные преимущества традиционных печатных ресурсов.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ФИКСИРУЕТСЯ СТРЕМИТЕЛЬНАЯ МНОГОМИЛЛИОННАЯ МИГРАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ В ЦИФРОВУЮ СРЕДУ. УЖЕ СЕЙЧАС НАЙТИ ПОДРОСТКОВ, ЧИТАЮЩИХ НАПЕЧАТАННУЮ ГАЗЕТУ, ЯВЛЯЕТСЯ ОГРОМНЫМ ВЫЗОВОМ.



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

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 работать с возражениями и выяснили причины, по которым клиент может возражать. В этом номере мы обсудим последние штрихи, ведущие к долгожданному заключению сделки и тем самым, завершаем серию статей с его ақыл-кеңесами, которые легли в основу книги «Крутые продажи».

Подписание контракта, получение предоплаты или долгожданное решение клиента наконец-то совершить покупку и прочие ожидания частенько придают данному этапу продаж излишнюю значимость. Если быть точнее, то она и вправду велика, но в данном случае губительны само ожидание и излишнее переживание по этому поводу. Это, в свою очередь, частенько приводит к срыву сделки.

Вспомните, как вы чувствуете себя, когда сильно чего-то ждете или хотите. Вы становитесь зависимы от этого ожидания и спустя какое-то время уже не вы управляете ситуацией, а она управляет вами. Тем самым, вы попадаете в капкан собственных ожиданий. А как думаете, о чем говорят излишние ожидания? Все верно, они говорят о том, что в этот момент вы снова думаете больше о себе, нежели о своем клиенте. Ваш покупатель также чувствует это, видя ваше желание продать, что его сильно настораживает. Вспомните, как вы ведете себя, когда на вас давят и хотят, чтобы вы как можно скорее приняли решение.

Я очень часто вспоминаю одну из своих самых первых крупных сделок. Клиентом была очень большая строительная группа компаний с объектами недвижимости и техники по всему Казахстану. Я начал вести с ними переговоры о страховании всех их имущественных объектов. Прежде, чем подписать контракт, нам действительно предстояла большая работа по сбору точных данных о местонахождении, стоимости и состоянии каждого объекта с учетом множества прочих нюансов. На сбор этой информации и регулярную переписку с клиентом ушло около двух или трех недель, после чего мяч оказался на нашей стороне. Мне предстояло согласовать все условия с нашим отделом андеррайтинга и озвучить окончательные условия контракта клиенту.

В целом, на этот этап и уточнение дополнительных моментов у нас ушло еще около недели, после чего мы готовы были дать наше конечное предложение, соответствующее всем пожеланиям и капризам клиента. Вот тут-то для меня, как для человека, который перелопатил кучу работы и ожидает, наконец, получить свое вознаграждение в виде хорошего бонуса, и началось самое интересное и тяжелое в психологическом плане. Начался процесс изнурительного ожидания. Проходит день, два, неделя, другая, а ответа нет. Начав нервничать еще сильнее, я звоню главному юристу с вопросами об его делах, работе и семье. Выяснив, что все у него хорошо, я услышал от него слова благодарности за такое внимание к своей персоне.

После утомительного и долгого ожидания я звоню главному финансисту компании с теми же вопросами. Она тоже обрадовалась заботе, которую я проявил. На вопрос о контракте, я получил ответ, что он все еще находится на рассмотрении. И снова изнурительное ожидание. Очень хорошо помню свое состояние в тот момент, когда от меня уже ничего не зависело. Я был в глубокой зависимости от своего же желания получить положительный ответ от клиента. Естественно, я начал понимать, что так дело не пойдет. Частота и объем моих постоянных мыслей об этой сделке никак не влияли на результат. С момента отправки конечных условий клиенту прошло уже больше месяца. В этот момент я решил окончательно отпустить эту ситуацию.

Я сделал все, что было в моих силах, а каждый «вынос мозга» своему клиенту со своими вопросами только вредил делу. Интересно, что стоило мне спокойно принять этот момент, как клиент сам начал проявлять активность, звонить, уточнять детали, что-то спрашивать. Когда все формальности по сделке были улажены, я в один прекрасный день услышал фразу: «Александр, мы оплатили». Никогда не забуду эти эмоции. Даже несмотря на то, что те суммы сейчас уже не кажутся такими большими, сам вкус победы запомнился надолго.

Та ситуация заставила меня о многом задуматься и сделать важные выводы, заключающиеся в том, что не нужно впадать в ожидание. Ведь оно непременно погружает в состояние жадности и зависимости, освободиться от которого становится все сложнее. В итоге человек впадает в гнев, что может привести к неадекватным поступкам по отношению к клиенту. Легко можно перестать слышать клиента, не понять его в ключевой момент и наломать дров. Поэтому самым лучшим способом чувствовать себя хорошо, пока клиент думает над покупкой, является сброс важности этого события. Вы сделали все, что было в ваших силах и приложили к этому максимум возможностей. Теперь дело за малым – клиент должен решить.

Но совсем другой вопрос заключается в том, почему клиент иногда принимает решения спонтанно и очень быстро покупает, а иногда уходит в долгие раздумья, заставляя продавцов уйти в тяжелый «запой»?

ВСПОМНИТЕ, КАК ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ СЕБЯ, КОГДА СИЛЬНО ЧЕГО-ТО ЖДЕТЕ ИЛИ ХОТИТЕ. ВЫ СТАНОВИТЕСЬ ЗАВИСИМЫ ОТ ЭТОГО ОЖИДАНИЯ И СПУСТЯ КАКОЕТО ВРЕМЯ УЖЕ НЕ ВЫ УПРАВЛЯЕТЕ СИТУАЦИЕЙ, А ОНА УПРАВЛЯЕТ ВАМИ.

ПОЧЕМУ КЛИЕНТ ДУМАЕТ?

Вспомните, на чем строятся продажи, и в каком случае клиент покупает. Любые услуга и продукт должны решать какую-то проблему. Нет проблемы – нет продажи.

Клиенту не нужна железная дверь, ему нужна безопасность своего жилища. Клиенту не нужен компьютер, ему нужна возможность выполнять свою работу, общаться с людьми в социальных сетях или смотреть фильмы. Клиенту не нужна газовая плита, ему нужна возможность приготовить пищу. Клиенту не нужна дорогая яхта или шикарный особняк, ему нужна возможность жить в комфорте и получать от жизни максимум удовольствия. Правда, кому-то нужно доказать другим, что он в чем-то круче их. У всех людей разные проблемы, для каждой из которых найдется отдельное решение.

Как вы думаете, кому хочется жить с проблемой, не имея возможности ее решить? Вам самим хочется жить с какой-то проблемой? А если появится возможность решить свою проблему, захотите воспользоваться этим шансом? Так и клиент будет покупать не вашу красивую упаковку или условия, прописанные в договоре, а будет покупать именно решение своей проблемы. От того, как умело вы обнаружите эту проблему, нажмете на нее побольнее, а также укажете возможность решить ее и зависит скорость принятия решения клиентом о покупке. Никто не хочет оставаться с проблемой надолго, все хотят решить ее как можно скорее. Так давайте, решайте эти проблемы! Если ваш покупатель увидит в вас источник решения своих проблем, долго думать он точно не будет.

УСКОРЕНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Давайте вспомним, что обычно происходит после того, как мы озвучили нашему покупателю все условия и цены. Как правило, мы сами подводим его к выбору типа «брать будешь?». Другими словами, в ходе всего процесса переговоров мы были с ним, интересовались им, презентовали, уделяли внимание, были на его стороне. Потом мы сами же отталкиваем его от себя, заставляя самостоятельно принимать решение. Это можно сравнить с прыжком с вышки. Вы когда-нибудь прыгали с высоты в воду или с «тарзанки»? Самое страшное – это решиться прыгнуть. Вы стоите на краю, у вас трясутся коленки, вы то и дело подходите к краю, смотрите вниз и снова в страхе отходите назад.

Примерно так же чувствует себя ваш клиент. Вы частенько чувствуете себя так же, когда вас ставят перед каким-то выбором, подталкивая к принятию решения. Вспомните пример с вышкой, когда мы решаемся прыгнуть, а нам до безумия страшно. Наш мозг так накручивает картинку предстоящего, что страх обволакивает нас. Несмотря на это частенько находится добрый человек, который незаметно подходит сзади и невзначай толкает вас вниз. Крики в воздухе, и вы уже в воде, выплываете из бассейна и до безумия гордитесь собой, за то, что решились на такой поступок.

Точно так же нужно поступать и в продажах. Станьте тем добрым другом, который подталкивает в принятии решения, а точнее вообще проскакивает этот этап. Тут надо просто вспомнить, что после того, как клиент

сказал вам свое заветное «да», вы обмениваетесь реквизитами, выставляете счета, согласовываете условия договора, обсуждаете сроки выполнения работ или поставки. В общем, начинается обсуждение деталей сделки, так как вопрос о покупке уже решен.

Для того, чтобы сделка состоялась как можно скорее, не нужно ставить клиента перед выбором, пытаясь у него ответ. Нужно говорить с ним так, будто он уже сказал «да». Сделайте вид, что вы именно так и поняли ответ клиента и сразу вводите разговор на тему, как будет реализовываться ваша услуга. К примеру, «на чье имя скидывать счет?», «кто будет подписывать договор?», «у кого можно получить реквизиты?», «с какой даты можно начинать?» и т.д.

Говорите это с такой уверенностью, чтобы она начала передаваться вашему клиенту. Так как в задаче любого продукта и услуги входит решение любой проблемы, именно ваш продукт действительно может оказаться полезным для вашего клиента. Он не успеет и глазом моргнуть, как его проблемы уже нет, так как вы и ваша компания уже сделали свое дело. Вы спасли вашего клиента от ненужных страданий в виде проблем и тягостного груза принятия решения.

Конечно, бывают случаи отказа, в которых тоже есть свои плюсы. По крайней мере, человек уже не говорит вам «я подумаю». На ваш конкретный аргумент он выдаст четкое возражение, а как работать с этим вы уже знаете.

КЛИЕНТ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

Сейчас у меня есть клиенты, с которыми я работаю уже достаточно долгое время. Сотрудничество с большей половиной всех новых клиентов перерастает в долгосрочное партнерство и в тесную дружбу на долгие годы.

Когда я только пришел в продажи, я сразу поставил себе установку стать самым незаменимым, нужным, надежным, открытым и радостным продавцом для своих клиентов. Скорее всего, именно эта установка и помогла мне не сгореть на первых порах во время холодных звонков, когда я только формировал свою будущую клиентскую базу.

Эта установка помогла не реагировать на отказы, так как я понимал свои ценности и пользу для каждого клиента. Начиная с первого номера журнала **Akyl-kenes** я говорил о том, что человек считывает ваши эмоции на подсознательном уровне. Когда вы несете энергию полезности, желания быть нужным ему и ценным для него, а не просто получить с него деньги, это тоже чувствуется. В этот момент человек гораздо быстрее начинает вам доверять и откликается на ваше предложение.

Обычно мы продаем какой-нибудь продукт, а клиент смотрит на его качество, отзывы других покупателей, изучает его содержание и сравнивает с ценами конкурентов. Бывает, что мы продаем услугу, а клиент снова наблюдает за тем, как работают другие компании, сопоставляя ваше предложение с другими альтернативами. Маржа при продаже товаров и услуг обычно очень низкая, так как конкуренты всегда идут по пятам, пытаются скопировать состав продуктов или условия сделки. Они придумывают похожие акции, переманивают ваших сотрудников, любыми способами улучшают свои слабые стороны. Бывает даже так, что они сильно демпингуют, привлекая к себе внимание всего рынка. У вас лишь остается выбор: либо идти у них на поводу, либо разоряться. Но есть и третий путь – это опыт, который получает клиент, приобретая вашу услугу. Это его эмоции, которые он испытывает в момент, когда вы и ваша компания делаете свое дело.

**ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СДЕЛКА СОСТОЯЛАСЬ
КАК МОЖНО СКОРЕЕ, НЕ НУЖНО СТАВИТЬ КЛИЕНТА
ПЕРЕД ВЫБОРОМ, ВЫПЫТЫВАЯ У НЕГО ОТВЕТ**

ПРИЛОЖИВ ВСЕ СВОИ СИЛЫ К ТОМУ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ ПОЛУЧЕНИЯ ВАШЕЙ УСЛУГИ ИЛИ ТОВАРА, ВЫ СДЕЛАЕТЕ ЕГО НЕЗАБЫВАЕМЫМ.

На это влияют такие абсолютно разные факторы, как поднятие трубки не позднее второго гудка, либо выполнение всех бюрократических процедур вместо клиента. Перечислять способы чуткого подхода к клиенту можно бесконечно долго, да и вы сами можете придумать тысячи вариантов по улучшению своего клиентского опыта, получаемого клиентом при работе с вами. Делая акцент на корпоративной культуре, и отводя ценовой фактор на второй план, вы даете возможность клиенту почувствовать заботу о нем, и он будет готов платить больше.

Ваши конкуренты всегда могут скопировать вашу идею или ваш продукт, они даже могут переманить ваших сотрудников, создать что-то грандиозное, но они никогда и никоим образом не смогут украсть у вас вашего теплого отношения к клиенту и уникальность вашей корпоративной культуры. Такие вещи, как индивидуальный и чуткий подход к людям, являются сугубо индивидуальными и будут работать только в той среде, где они были выращены и воспитаны.

Приложив все свои силы к тому, чтобы создать для клиента бесценный опыт получения вашей услуги или товара, вы сделаете его незабываемым. Клиент будет возвращаться к вам вновь и вновь, что будет продолжаться годами.

Итак, мы закончили серию ақыл-кеңесов, которые публиковались с самого первого номера. Мне хотелось донести до читателей журнала, что современный мир погряз в шаблонном мышлении, которое мы навесили на себя и на других людей.

Кругом какие-то ярлыки и ожидания.

Все чаще продавцы забывают, что покупатели являются такими же людьми, как и они сами. Руководители компаний настолько выросли в свои роли, что практически не видят перед собой людей, видя в них лишь ресурсы и средства для достижения своих целей и задач. Родители играют роль строгих и всезнающих взрослых, хотя совсем недавно они сами были детьми и точно так же не слушались своих отцов и матерей.

Все это приводит к тому, что мы часто не понимаем и не слышим друг друга, поскольку перед собой видим не людей, а роли, которые они играют, или же проекцию, которую на них навешали. Все это делает наш ум. Основное восприятие всего внешнего мира зависит от того, какие эмоции по отношению к этому внешнему миру мы испытываем. Ведь проявлять эмоции или чувства может только сам человек, а не его роль, проекции или шаблонные ожидания.

Каждый человек по своей природе является уникальным и каждый может делать что-то гораздо лучше другого. С древних времен люди делились своей уникальностью и опытом, помогая друг другу. В итоге они помогают друг другу решать какие-то общие проблемы, делая жизнь окружающих еще лучше.

Позже появились товарно-денежные отношения, в результате чего все натуральное и естественное благополучно забылось. Всего лишь научившись помогать друг другу в достижении наших целей, можно создать такой мир, в котором все продавцы и покупатели будут говорить на одном языке и заключать взаимовыгодные сделки.

| НАУРЫЗ АЙЫНДА ОҚИТЫНДАРЫҢЫЗ

Үміттің шексіз мүмкіндігі

60 жыл қуғында болып,
елден жырақта жүрген
аса мәртебелі Далай
Лама оптимизмін еш
жоғалтқан емес...

Елден безген сальвадорлықтар!

Зорлық-зомбылық пен
жоқшылық Орталық
Американың Эль Сальвадор
елін жегідей жеп,
жайпап барады.

Жерден тыс өмір бар ма?

Бұл жалғанда біздің
жалғыз емес екенімізге
уақыт өткен сайын
көзіміз жете бастады.

NATIONAL GEOGRAPHIC

ЖЕРДЕН ТЫС ӨМІР БАР МА?



ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МФЦА

4 июля 2018 года состоялось официальное открытие Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). Как известно, на его территории действует особый правовой режим на базе общего права, регулирующий взаимоотношения участников МФЦА и заинтересованных лиц, направленный на развитие финансового рынка. Нередко на практике возникают вопросы, связанные с применением права Республики Казахстан на территории МФЦА, и с текущим соотношением между регулированием МФЦА и правом Республики Казахстан. В этой статье будут раскрыты некоторые особенности правового регулирования МФЦА и проанализирована правовая регламентация нового финансового центра, как новой правовой системы и ее взаимосвязи с казахстанской правовой системой.

Образование МФЦА, как отдельного финансового института, началось с внесения поправок в Конституцию Республики Казахстан от 30 августа 1995 года.

Законом Республики Казахстан от 10 марта 2017 года № 51-VI «О внесении изменений и дополнений в Конституцию Республики Казахстан» основной закон страны был дополнен статьей 3-1, которая предусматривает, что в пределах столицы может быть установлен особый правовой режим в финансовой сфере в соответствии с конституционным законом.

В последующем был принят Конституционный закон Республики Казахстан от 7 декабря 2015

года № 438-V «О Международном финансовом центре «Астана», который обозначил основы регулирования МФЦА. Этот Конституционный закон урегулировал вопрос о действующем праве. Так, в статье 4 этого закона указано, что действующее право МФЦА основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из:

- 1) Конституционного закона о МФЦА;
- 2) актов МФЦА, не противоречащих Конституционному закону о МФЦА, и которые могут быть основаны на принципах, нормах и прецедентах права Англии и Уэльса и (или) стандартах ведущих мировых финансовых



Рашид Гайсин,
Соуправляющий партнер



Анастасия Грязнова,
Юрист
Международная юридическая фирма
INTEGRITES

центров, принимаемых органами МФЦА в пределах, предоставленных настоящим Конституционным законом полномочий;

3) действующего права Республики Казахстан, которое применяется в части, не урегулированной настоящим Конституционным законом и актами МФЦА.

Таким образом, мы видим, что на территории МФЦА могут приниматься собственные нормативно-правовые акты, которые законодатель именуется актами МФЦА. В случае, если какой-либо вопрос не урегулирован актами МФЦА, его участники руководствуются действующим правом Республики Казахстан.

Интересен вопрос, по всем ли отраслям права органы МФЦА вправе принимать акты МФЦА. Ответ на этот вопрос дает пункт 3 статьи 4 Закона о МФЦА, который гласит, что органы финансового центра вправе принимать акты, которые регулируют возникающие между участниками МФЦА и (или) органами МФЦА, и (или) их работниками:

- 1) гражданско-правовые отношения;
- 2) гражданско-процессуальные отношения;
- 3) финансовые отношения;
- 4) административные процедуры.

Исходя из данного списка, можно сделать вывод о том, что органы МФЦА принимают свои акты только в строгом соответствии со своей деятельностью, которая

включает в себя, в первую очередь, финансовую деятельность, внутреннюю хозяйственную деятельность в МФЦА и регулирование процессуальных правоотношений, в случае возникновения споров в МФЦА.

Пункт данной статьи также содержит исключение, в соответствии с которым, Органы МФЦА в случаях, прямо предусмотренных Конституционным законом о МФЦА, принимают акты, регулирующие отношения, не предусмотренные в пункте 3 статьи 4 Закона о МФЦА.

Однако, исключение не дает Органам МФЦА полномочий на принятие любого акта МФЦА и ограничивает его случаями, прямо предусмотренными Конституционным законом о МФЦА.

Далее, следует рассмотреть вопрос применения казахстанского права на территории МФЦА на одном из случаев, с которым мы столкнулись на практике. Согласно пункту 4 статьи 5 Конституционного закона о МФЦА, режимы валютного регулирования, установленные Законом Республики Казахстан от 13 июня 2005 года № 57-III «О валютном регулировании и валютном контроле», не распространяются на валютные операции, проводимые Участниками МФЦА на территории финансового центра.

Однако, действующее законодательство страны может применяться к валютным операциям в МФЦА. Согласно Акту МФЦА № 39 от 2017 года «Об условиях и порядке проведения валютных

операций, связанных с оказанием финансовых и профессиональных услуг на территории МФЦА», до принятия соответствующих нормативных актов МФЦА валютные операции, связанные с оказанием финансовых и профессиональных услуг на территории МФЦА, проводятся в соответствии с Правилами проведения валютных операций в Республике Казахстан, утвержденными Постановлением Правления Национального банка Республики Казахстан № 154 от 28 апреля 2012 года.

Насколько нам известно, по состоянию на дату выхода настоящей статьи нормативные акты МФЦА в этом отношении приняты не были. Как указано выше, пунктом 4 статьи 5 Конституционного закона об МФЦА прямо исключается применение режимов валютного регулирования, установленных Законом Республики Казахстан от 13 июня 2005 года № 57-III «О валютном регулировании и валютном контроле», к валютным операциям, проводимым Участниками МФЦА на территории МФЦА. Одновременно с Актом МФЦА № 39 предусмотрено, что Правила №154 применяются к валютным операциям, связанным с оказанием финансовых и профессиональных услуг на территории МФЦА. Данное регулирование показывает тесное переплетение актов МФЦА и законодательства Республики Казахстан. Но, что же на данный момент на территории МФЦА регулируется подзаконным актом

Республики Казахстан? Согласно разделу I части I Правил №154, порядок осуществления валютных операций устанавливается в отношении проведения платежей и денежных переводов по валютным операциям, покупки и продажи иностранной валюты, снятия (зачисления средств на счет) и использования наличной иностранной валюты.

Частью 2 Правил № 154 устанавливаются технические требования к проведению платежей по валютным операциям. Согласно пункту 4 статьи I Закона «О валютном контроле», валютные операции включают:

- операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, а также использование валютных ценностей в качестве платежного средства;
- ввоз, пересылку и перевод в Республику Казахстан, а также вывоз, пересылку и перевод из Республики Казахстан валютных ценностей, национальной валюты, ценных бумаг и платежных документов, номинал которых выражен в национальной валюте, а также не имеющих номинала ценных бумаг, выпущенных резидентами. Таким образом, при осуществлении всех валютных операций на территории МФЦА следует обращаться и к подзаконному акту Республики Казахстан.

Как известно, суд МФЦА не осуществляет уголовное и административное судопроизводство. Уголовные или административные правонарушения, совершенные

на территории МФЦА или за пределами МФЦА его участниками или их работниками, будут рассматриваться судами Республики Казахстан, органами (должностными лицами), правомочными рассматривать административные дела, в рамках действующего уголовно-процессуального законодательства и законодательства об административных правонарушениях Республики Казахстан.

В связи с этим, следует рассмотреть несколько статей Уголовного кодекса Республики Казахстан, касающихся финансовых преступлений.

Статья 224 Уголовного кодекса Республики Казахстан предусматривает ответственность за нарушение эмитентом порядка выпуска эмиссионных ценных бумаг.

Нарушением порядка выпуска эмиссионных ценных бумаг является внесение заведомо недостоверных сведений в проспект выпуска эмиссионных ценных бумаг, а равно составление заведомо недостоверного отчета об итогах размещения эмиссионных ценных бумаг и причинении крупного ущерба. Максимальным наказанием за данный вид преступления является ограничение свободы на срок до трех лет, либо лишение свободы на тот же срок. Уголовный кодекс Республики Казахстан также содержит наказание за такое преступление, как манипулирование на рынке ценных бумаг, предусмотренное статьей 229.

Санкция статьи предусматривает штраф в размере до двухсот месячных расчетных показателей, как наименьшее наказание и ограничение свободы на срок до пяти лет, либо лишение свободы на тот же срок, с конфискацией имущества, как наивысшую меру наказания.

К тому же Уголовный кодекс предусматривает наказание за такую категорию преступлений, как мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием, которое наказывается штрафом в размере до одной тысячи месячных расчетных показателей, исправительными работами, либо лишением свободы на срок от пяти до десяти лет с конфискацией имущества, с пожизненным лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью или без такового.

В заключение, хотелось бы отметить, что право МФЦА динамично развивается и регулирует все больше вопросов, связанных с деятельностью Участников МФЦА, получая недостающее регулирование из законодательства Республики Казахстан. Юридическая фирма «INTEGRITES» активно следит за новыми актами МФЦА и предложениями по разработке нового, передового законодательства. К примеру, в рамках разработки находится законодательство, регулирующее деятельность криптобирж.



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



CFO SUMMIT – 2019: 6.0

Первый день долгожданной весны этого года начался с ежегодного мероприятия, которое проводится страховой компанией «Сентрас Иншуранс». Ивент, уже ставший профессиональной информационной диалоговой площадкой, традиционно собрал пул международных и отечественных экспертов в области экономики и политики.

Пять лет назад на самом первом саммите уделялось внимание вопросам финансового кризиса, управления рисками (в том числе и киберрисками) и совершенствования корпоративного управления. Также на повестке дня стояло обсуждение актуальных проблем мировой и казахстанской экономики и велся поиск возможных путей их решения. За годы своей работы мероприятие стало являть собой место, где спикеры и участники обмениваются идеями, превращая его в значимый центр генерирования идей, решений и полезного нетворкинга.

На шестом по счету саммите управленцы финансового блока обсудили роль и место китайских инвестиций в Казахстане. **Алмас Чукин**, Управляющий партнер компании «Visor Kazakhstan» поделился актуальной информацией о Китае и его влиянии на Казахстан. Учитывая растущие всевозможные фобии по отношению к Поднебесной, экономист привел ряд интересных фактов о нашем восточном соседе. В первую очередь, бросается в глаза колоссальный экономический рост страны за последние сорок лет.

По сравнению с другими крупными экономиками мира китайская экономика выросла в тридцать раз. На фоне того, что Южная Корея показала семнадцатикратный рост, США – пятикратный, Индия – семикратный, Япония – четырехкратный, а Германия – трехкратный, показатели Китая действительно впечатляют.

Этот факт заставляет поменять представление о Китае, который ранее больше ассоциировался с большой страной, предлагавшей миру дешевую рабочую силу и низкосортную продукцию.

Сегодня кейс по переходу китайской экономики на капиталистические рельсы можно назвать вполне успешным хотя бы потому, что 800 млн граждан Китая вышли из черты бедности. Страна, в которой большими темпами растет внутреннее потребление, постепенно превращается в мирового лидера по производству сотовых телефонов и объему авиаперевозок.



Китай постепенно превратился в всемирную фабрику и глобального инвестора, который рассматривает развитие транспортно-логистической инфраструктуры, как важнейшее конкурентное преимущество для своей глобальной цепи поставок.

Не зря эксперт уделил особое внимание проекту «Belt & Road Initiative», в рамках которого Китай впечатляет своими колоссальными достижениями за последние пять лет. Желая воедино связать все виды коммуникаций и дорог, Китай выстроил свою глобальную кабельную архитектуру, которая связана с ведущими странами мира.

Сегодня более десяти тысяч китайских поездов циркулируют между сорока семью городами Китая и сорока двумя городами Европы. Из КНР осуществляется более пяти тысяч авиарейсов в сорок пять стран мира в неделю. И это лишь малая толика показателей, подтверждающих сильное стремление Китая постоянно искать и развивать альтернативные маршруты, включая заинтересованность транзитным потенциалом Казахстана.

В свете вышеизложенного, Казахстан имеет ряд преимуществ, которые может использовать для своей пользы. Во-первых, Казахстан к 2020 году имеет все шансы превратиться в мощный транспортно-логистический хаб на Евразийском пространстве.

В заключение, спикер предложил не рассматривать Китай в качестве источника угрозы для Казахстана, а использовать ресурсы самого Китая для собственного же развития.

КАЗАХСТАН К 2020 ГОДУ ИМЕЕТ ВСЕ ШАНСЫ ПРЕВРАТИТЬСЯ В МОЩНЫЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ХАБ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

По его мнению, неиспользование этих возможностей может стать большей угрозой для будущего развития нашей страны. Он задается вопросом сможет ли Казахстан использовать этот шанс и растущую мощь Китая в своих интересах, открыться миру и развить свою инфраструктуру. Получится ли у нашей страны грамотно и эффективно использовать стремление Китая перенести часть производства в соседние страны из-за своего перегрева и перенасыщения своей рабочей силой? Или, следуя мнимым угрозам, мы откажемся от необратимых тенденций и останемся на перроне, глядя уходящему поезду возможностей?

Продолжая тему интеграции **Олег Буклемишев**, Директор Центра исследования экономической политики РФ, анализировал текущее состояние ЕАЭС. Участникам саммита была предложена дилемма: «ЕАЭС – ящик Пандоры или шкатулка с секретом?».

Его выступление началось с цели ЕАЭС, которая заключается в создании условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения. Был озвучен аргумент, гласивший превалирование объема экспорта между Казахстаном, Россией и Беларусью внутри Союза, нежели их показатели экспорта в третьи страны. Спикер говорил о стремлении трех государств к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза.

Российский эксперт отметил, что в последнее время наблюдаются тенденции по устранению всевозможных барьеров в торговле и к регионализации. Учитывая малые размеры экономик членов Союза в мировом масштабе и их весовую асимметрию внутри ЕАЭС, среди его стран не наблюдается равновеликого удовлетворения своими экономическими показателями.

Поскольку малые экономики, к которым относятся Казахстан, Россия и Беларусь, не оказывают никакого влияния на развитие мировой экономики, стало быть, эти страны принимают то, что дает им мировая экономика. Что касается экономических отношений между тремя странами, то в них нет каких-либо работающих сдержек и противовесов. Их отсутствие и преобладание доли России в конфигурации экономик членов Союза негативно влияют на общее развитие интеграционных процессов. Согласно данным МВФ, доля России составляет 87,4%, Казахстана – 8,9%, Белоруссии – 2,7%, Армении – 0,6% и Киргизии – 0,4%.

Картина наглядно показывает соотношение экономик стран, строящих единое торговое пространство. Спикер видит решение этой проблемы в устранении барьеров, что приведет к повышению экономической эффективности ЕАЭС и повышению конкурентоспособности их стран.

В панельной дискуссии на тему «Геополитические тренды и экономика Казахстана: эффект «падающего альпиниста» или покорение новых вершин?», модератором **Досымом Сатпаевым**, Директором «Группы оценки рисков», эксперты выдали интересные дебаты. Кстати, не зря на главном баннере саммита была размещена достаточно креативный коллаж с альпинистом, нарисованным на странице из газеты «Financial Times».*

Если выразаться аналогиями, то участники дискуссии сравнивали текущее состояние экономики Казахстана с альпинистом, перед которым открываются две перспективы.



* Фрагмент картины, размещенной на баннере CFO Summit-2019, был использован на обложке данного номера.



Одна из них обещает падение в пропасть, другая – достижение вершины. Автором картины является **Олег Хе**, известный казахстанский журналист, руководитель проекта «Бизнес&Власть».

Модератор выразил мнение, что в нынешнее время влияние геополитики на мировую и национальные экономики достаточно велико. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается на уверенности в завтрашнем дне. В этой дискуссии эксперты говорили об интересных и серьезных изменениях, которые наблюдаются в современном мире и анализировали текущие геополитические тренды.



Берлин Иришев, Управляющий партнер консалтинговой компании «Parlink Consulting», выразил мнение, что проект ЕАЭС, действующий в нынешнем формате, был запущен с фальстартом, и нуждается в серьезной правовой доработке.

Экономист также задавался вопросом почему столицей ЕАЭС была выбрана Москва, в то время, как штаб-квартира ЕС базируется не в столицах крупных европейских государств, формирующих костяк ЕС, а в Брюсселе. В этом им была усмотрена попытка России восстановить СССР.

Когда речь зашла о влиянии геополитических факторов на экономику, была затронута тема санкций. **Михаил Делягин**, действительный государственный советник РФ, был уверен, что санкции, наложенные США на Россию, не являются смертельной опасностью для его страны. На негативные последствия больше влияют информационный ажиотаж и негатив, витающие вокруг этой проблемы. Парирюя реплику касательно имперских амбиций Москвы, российский экономист ответил, что обвинения России в попытке воссоздать Советский Союз основаны лишь на голом популизме некоторых официальных лиц РФ, не имеющей под собой никакой основы. Он отметил, что в нынешнее время политические новости превалируют над экономическими, поскольку нет успехов в области экономики, о которых можно было бы рассказать.



Ельдар Абдразаков, Председатель Kazakhstan Growth Forum, отметил, что государство стало источником фондирования для корпоративного сектора вместо ранее существовавших западных рынков долговых ценных бумаг.

Он отметил острый дефицит качественных заемщиков, которые могут дать импульс, столь необходимый для экономического роста Казахстана. По его словам, на заре независимости в стране было очень много компаний, которые хотели расти. В воздухе того времени витали перемены и романтика, которые пьянили умы начинающих предпринимателей.



По словам **Алмаса Чукина**, постоянное спасение банков порождает у последних чувство иждивенчества.

НЫНЕШНЕЕ ВРЕМЯ ПОЛИТИЧЕСКИЕ НОВОСТИ ПРЕВАЛИРУЮТ НАД ЭКОНОМИЧЕСКИМИ, ПОСКОЛЬКУ НЕТ УСПЕХОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, О КОТОРЫХ МОЖНО БЫ РАССКАЗАТЬ.

Панельную сессию, посвященную специфике национальной финансовой ментальности, модерировал **Рахим Ошакбаев**, CEO Центра прикладных исследований «Талап». В этой дискуссии эксперты обсуждали влияние факторов на экономику Казахстана. Спикеры воспользовались возможностью выявить возможные последствия для отечественной экономики в свете невысоких цен на энергоносители, повышающихся рисков в геополитике и появления новых вызовов.

Государство продолжает спасать банки, которые никак не могут избавиться от проблем. Со временем менялась экономическая конъюнктура, стали появляться многочисленные государственные программы, одной из которых стало спасение банков второго уровня. Стабильной стала тенденция, когда сегодняшние хорошие активы завтра превращаются в плохие. Соответственно, возникают вопросы к качеству аудита, который проводится в банках и не выявляет столь опасные факторы.

Эксперты ностальгировали по концу 90-х и началу 2000-х, когда наблюдался продолжительный экономический рост, осваивался внутренний рынок и развивались различные ниши в бизнесе.

Сейчас, когда ниши все заняты, предпринимательство становится неповоротливым, пассивным и связанным по рукам.

Эндрю Вахтель, Ректор университета «Нархоз», продолжая тему о финансовой ментальности, отметил, что та или иная ментальность присуща всем странам. Людям свойственна такая черта приписывать некую ментальность стране, в экономике которой происходят негативные события. При этом, в случаях, когда наблюдаются положительные тренды, о ментальности никто не говорит и о ней не вспоминает.

Он поделился своими наблюдениями, что в Казахстане у людей возникло недоверие ко всему: образованию, медицине, финансовому сектору и т.д. Для решения проблем, накопившихся в различных секторах экономики и общественной жизни, необходимо проводить большую работу по устранению этого недоверия. Работая над повышением уровня доверия, не следует ожидать быстрых результатов.



Необходимо брать на себя ответственность и перестать бояться что-то делать и менять. Без рисков нет прогресса.

Елена Бахмутова, Председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана, среди проблем, имеющихся в отрасли, отметила наличие слабой финансовой грамотности у населения и чрезмерную доступность кредитов. По ее словам, люди, которые оформляют кредит, не всегда думают о последствиях, связанных с его выплатой, что, в конечном счете, негативно влияет на рост объема

проблемных кредитов и количества неплательщиков. В итоге появляется нездоровая тенденция, когда заемщики набирают кредиты, будучи не в состоянии по ним расплачиваться. Следовательно, для этого необходимо культивировать ценности добросовестного заемщика, что убьет двух зайцев: вырастет финансовая грамотность и снизится доля невозвращаемых кредитов.

Далее эксперты обсуждали вопросы, связанные с курсом тенге и роли Казахстанской фондовой биржи (KASE) в финансовом секторе страны. С появлением Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) между ним и KASE не должно быть конкуренции на рынке, а должна быть синергия в работе.



В этом плане применение английского права на МФЦА будет полезным с точки зрения привлечения иностранных инвесторов. Также было высказано интересное мнение, что на рынке капитала должен циркулировать свободный капитал. Для того, чтобы плавать в бассейне, там должна быть вода. В случае, если в стране нет свободного капитала, то зачем тогда нужны биржи?

Что касается курса национальной валюты, то было озвучено мнение, что, оказывается, реальный курс тенге не снижался. В Казахстане достаточно узкий свободный рынок, но и он занят государством. Кроме индустрии общепита на рынке практически отсутствуют свободные ниши со свободным ценообразованием.

В итоге новому Правительству и Национальному банку эксперты адресовали следующие ақыл-кеңесы:

1. Не использовать процентные ставки в борьбе с инфляцией. Высокие процентные ставки не способствуют развитию экономики. Необходим тот диапазон ставок, который будет интересен и понятен рынку.

2. Принимая во внимание зарегулированность финансовой системы, необходим отход от регулирования всего и вся, а также внедрение института финансовой дисциплины.

3. Дать возможность частному сектору экспериментировать и расти, а банкам меняться по отношению к своим заемщикам.

Новые вызовы связаны с возрастающей ролью новых технологий, искусственного интеллекта и инструментов, работающих с большими данными, которые используются в финансовой сфере. Поэтому данная ситуация вполне становится источником новых возможностей для тех игроков, которые держат руку на пульсе и вкладываются в разработку своих уникальных продуктов.

В наше время продолжается борьба различных экосистем, что в рамках узкого, но конкурентного рынка делает невозможным игнорирование Fintech-дискуссий.

Евгений Питолин, Управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Центральной Азии и Монголии, рассказывает о все возрастающем количестве кибератак в Казахстане, где в 2018 году были зафиксированы атаки трех крупнейших мировых эпидемий. Казахстан находится на пятнадцатом месте в рейтинге стран по атакам на промышленные объекты, на третьем месте по количеству заражений от внешних угроз и на лидирующем месте по количеству майнеров-вымогателей. Можно сказать, что от кибератак не застрахован практически никто, поэтому в список пострадавших можно включить любые компании, работающие в различных отраслях экономики, включая платежные системы и криптобиржи.

Спикер заострил внимание на том, что сегодня крайне важно руководителям компаний обращать внимание на проблемы кибербезопасности своих организаций. Компания должна быть готова к различным атакам и обеспечивать свою работоспособность. Как говорится, предупрежден – значит вооружен, а тот, кто вооружен, всегда может предотвратить финансовые, репутационные и юридические риски.

Эти и многие другие вопросы обсуждались экспертным сообществом, размеры которого растут из года в год вместе с масштабами CFO Саммита. Темп, заданный в 2014 году, не замедляется и с каждым годом в орбиту этого мероприятия втягиваются все новые проблемы, требующие рассмотрения и сложные задачи, нуждающиеся в приведении к общему знаменателю.



АЛМАТЫ
МАРАФОНЫ

ЭЙФОР РИЯ

21 сәуір
апреля

СЕЗІМГЕ ҚАРАЙ ЖҮГІР
БЕГИ ЗА ОЩУЩЕНИЯМИ

ТІРКЕЛУ 1 СӘУІРГЕ ДЕЙІН
РЕГИСТРАЦИЯ ДО 1 АПРЕЛЯ

WWW.ALMATY-MARATHON.KZ





НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ

15 марта 2019 года в г. Атырау VIII Ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2019» в очередной раз собрала ключевых игроков нефтегазовой отрасли Казахстана. Они были представлены топ-менеджерами трех крупных операторов (Тенгизшевройл, Норт Каспиан Оперейтинг Компани, «Карачаганак Петролиум Оперейтинг»), а также ведущими отечественными и зарубежными нефтесервисными компаниями. На повестке дня стоял вопрос о текущем состоянии казахстанского содержания в крупных проектах и его перспективах в проектах будущего расширения.



Согласно устоявшимся традициям первыми выступили представители государства. Они говорили о больших объемах строительных работ на тенгизском проекте, куда будут вовлечены более шестидесяти тысяч человек. **Айбек Крамбаев**, Заместитель акима Атырауской области, напомнил о том, что в Новом кодексе РК «О недрах» содержатся нормы, обязывающие недропользователей уделять особое внимание развитию местного содержания.

Он рассказал о хороших результатах, достигнутых в результате сложных переговоров по тендерным процедурам с КПО и НКОК, которые необходимо применять и на других проектах. Немаловажными являются инициативы по локализации производства в Казахстане с привлечением казахстанских компаний, поскольку это влечет за собой создание новых рабочих мест и повышение квалификации местных специалистов.



В итоге получается фокус: условные сто долларов в виде уникального оборудования отражаются как инвестиции; далее изготовленное оборудование завозится в Казахстан, а его производители получают от оператора эти сто долларов; затем оператор возмещает свои расходы за счет добываемой нефти; и в итоге изначальные инвестиции превращаются в импорт. И этот фокус применяется во всех случаях, когда закупается сложное оборудование.

Да, казахстанское содержание развивается и все больше местных компаний становятся поставщиками для иностранных операторов, но если говорить о закупках исключительно той продукции, которая производится в Казахстане, то этот показатель не превысит 5%. Остальная часть средств, на которые приобретаются оборудование, комплектующие, запчасти и другие товары, работает на экономику других стран.

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СДВИНУТЬСЯ С МЕРТВОЙ ТОЧКИ НЕОБХОДИМЫ ГАРАНТИИ СБЫТА ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ, ЧТО БУДЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ДАЛЬНЕЙШУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ

Мурат Журебеков, Руководитель Полномочного органа PSA, не стал акцентировать внимание на достижениях, а говорил о все еще имеющихся проблемах в отрасли. В первую очередь, это все еще высокая доля закупок товаров иностранного производства, куда, помимо всего прочего, входит дорогостоящее высокотехнологичное оборудование. Был приведен наглядный пример, по которому видно, что появление компрессоров на проекте в официальных документах отражается, как инвестиции, а на деле деньги, выплаченные за них, фактически уходят в страну-производителя.

Для того, чтобы разорвать этот замкнутый круг необходимо создавать промышленные хабы в рамках каждого крупного проекта, по аналогии с Абердином, в котором размещается больше производственных объектов, хотя нефти добывается в разы меньше.

Нельзя сказать, что в стране вообще отсутствуют отечественные производители оборудования. Есть, оставшиеся после развала Советского Союза производственные мощности, которые, если их правильно задействовать, могут неплохо справиться с замещением простейшего оборудования или комплектующих к нему.



Есть пара-тройка хороших примеров, которые успешно работают, но все же вопрос дальнейшей локализации производства все еще остается открытым. Для того, чтобы сдвинуться с мертвой точки необходимы гарантии сбыта производимой продукции, что будет стимулировать предприятия на дальнейшую модернизацию. Как ни крути, но качество и цена казахстанской продукции не могут конкурировать с их иностранными аналогами. Выходом из этой ситуации могут стать по-настоящему долгосрочные контракты, которые дадут предприятиям возможность спокойно развиваться.

Еще одним камнем преткновения являются таможенные пошлины, благодаря которым и без того неконкурентоспособные местные производители становятся еще более неконкурентоспособными. Дело в том, что иностранные операторы освобождены от таможенных пошлин при ввозе продукции, в то время, как местный производитель товаров за ввоз все того же иностранного оборудования и комплектующих облагается различными платежами в бюджет.

Помимо этих проблем, была озвучена необходимость пересмотра тендерных процедур, от которых зависит участие местных компаний в проектах расширения. Учитывая скрытые возможности казахстанской индустрии, которая находится в затаившейся спячке, может быть целесообразно вернуться к проекту кластеризации экономики, который реализовывался несколько лет назад. Конечно, есть еще вопросы, связанные с социальным фактором, подготовкой и обучением технических специалистов, разницей в фонде оплаты труда, которые не могут долго ждать.

После официальной части работа конференции продолжилась в привычном режиме. В секции операторов, которую модерировал **Рахим Ошакбаев**, Директор Центра прикладных исследований «Талап», выступили **Мурат Мукашев**, Заместитель Генерального директора «Тенгизшевройл», **Ричард Хоув**, Управляющий директор «Норт Каспиан Оперейтинг Компани», **Дженарро Цукарро**, Заместитель Генерального директора «Карачаганак Петролиум Оперейтинг».



БЫЛА ОЗВУЧЕНА НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕСМОТРА ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕДУР, ОТ КОТОРЫХ ЗАВИСИТ УЧАСТИЕ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЕКТАХ РАСШИРЕНИЯ

В секции, посвященной крупным капитальным проектам, руководители проектов расширения трех операторов поделились свежей информацией о ходе выполнения проектов и планах их реализации на предстоящий год. Поскольку весной этого года добыча на крупных проектах будет приостановлена на плановый капитальный ремонт, руководители по производству трех недропользователей рассказали о степени готовности и о требованиях, которые предъявляются к безопасному и успешному проведению ремонтных работ.

Пожалуй, самой интересной и прикладной стала секция, в которой обсуждались закупки в базовом производстве крупных нефтегазовых проектов.



В ней руководители по контрактам и закупкам делились с потенциальными поставщиками советами и рекомендациями как ориентироваться в процедурах закупок, правильно работать с тендерной документацией и эффективно выстраивать свою стратегию в работе с операторами. Работа этой секции продолжилась в формате двусторонних встреч с представителями генеральных подрядчиков операторов из числа отечественных и зарубежных строительных компаний.



ZZ: ЗНАТОКИ ПРОТИВ ЗРИТЕЛЕЙ!

В новом сезоне любителям интеллектуальных игр была представлена новая игра «ZZ».

Что это за игра? Новый проект 1show.kz отвечает современным требованиям модного досуга, предлагая интеллектуальные вечера с захватывающим и непредсказуемым сюжетом. Теперь любой зритель интеллектуальных баталий способен помериться силами с знатоками клуба «Что? Где? Когда?».



Игровой зал поделен на два сектора. В одном из секторов «Z» играют Зрители, где нет никаких требований к дресс-коду, а за столом царит максимальная расслабленность и дружеская атмосфера. В команде можно играть, как вдвоем, так и веселым коллективом до пятнадцати человек. На зрительский сектор распространяется меню бара и кухни, где гости могут участвовать в игре и в то же время ужинать.



Как играют зрители? Зрители заранее бронируют столики, за которыми занимают свои места. Согласно заявленному количеству играющих, каждый стол имеет свой порядковый номер. При этом каждая команда имеет право дать себе любое название. По ходу игры вопросы задаются одновременно, как зрителям, так и знатокам. Участникам игры задается блок из десяти вопросов, а после первого блока игроки уходят на короткий перерыв, во время которого организаторы подводят промежуточный результат.

Как играют знатоки? Знатоки заходят в зал из отдельного входа после того, как все зрители уже заняли свои места. Игровая зона знатоков по периметру ограждена турникетами от зрителей и представляет собой круглый стол с привычными атрибутами игры «Что? Где? Когда?» в виде игровой поверхности, волчка, черного ящика и офисных кресел. В эту зону, помимо самих знатоков, допускается распорядитель игры. В отличие от зрителей знатоки должны придерживаться обязательного дресс-кода – black tie.



ВОПРОСЫ ДЛЯ ИГРЫ «ZZ» НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ТЕМАТИЧЕСКИМИ И ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО УЧАСТНИКИ ОБЛАДАЮТ МАКСИМАЛЬНО ШИРОКИМ СПЕКТРОМ ПОЗНАНИЙ



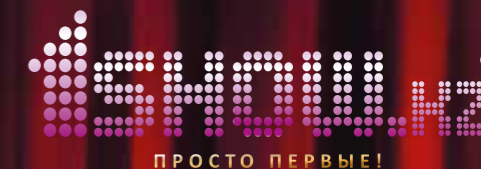
Какие задаются вопросы? Согласно правилам, вопросы одновременно задаются всем находящимся в зале участникам. Через минуту, получив ответы от знатоков и зрителей, ведущий задает следующий вопрос. Знатоки и зрители отвечают на вопросы в письменном виде. Вопросы для игры «ZZ» не являются тематическими и предполагают, что участники обладают максимально широким спектром познаний. Вопросы делятся на несколько категорий: визуальные, инсценированные и аудированные. По итогам трех раундов игры выявляется победитель вечера. В случае, если определенные команды из числа зрителей набирают равное со знатоками количество правильных ответов, проводится дуэль знатоков и зрителей за игровым столом. И уже интеллектуальная дуэль выявит единственного победителя вечера.

Сертификат номиналом в 50 000 тенге является главным призом. Приз забирает победитель, которым может оказаться либо команда зрителей, либо знатоков. Помимо главного приза предусмотрены утешительные призы для других команд. Команду знатоков представляют резиденты столичного клуба «Что? Где? Когда?».

На каждую игру приглашаются разные команды, которые также являются членами клуба. Заключительным штрихом игры является церемония награждения команды, одержавшей победу.

Для участия в игре необходимо сделать взнос в размере 3 000 тенге, треть которой автоматически становится депозитом для заказов по бару и кухне. В итоге депозитная сумма в размере 1 000 тенге включается в итоговый чек гостя, а оставшиеся 2 000 тенге уходит на участие в игре.

Для участия в игре журнал Akyl-kenes, являющийся официальным медиа-партнером игры, рекомендует обращаться по телефону: 8 771 020 0119.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



г. Астана

+7 771 020 0118



CHTO_GDE_KOGDA_ASTANA
AKYLKENES_MAGAZINE

МЫ НЕ ЯПОНЦЫ ИЛИ КАЙДЗЕН ПО-КАЗАХСТАНСКИ

Для меня история внедрения инструментов бережливого производства в стране начинается с 2010 года, когда ряд казахстанских консалтинговых компаний и экспертов стали внедрять кайдзен на отечественных предприятиях. Вспоминая то время, можно сказать, что первые попытки внедрения носили экспериментальный характер. Но при этом малочисленным пулом первых ласточек был получен огромный опыт, который лег в основу уникальных и полезных кейсов. Одни из них были успешными, а другие – нет. Автору этой статьи посчастливилось быть одним из тех, кто внес свой вклад в развитие кайдзена в Казахстане, хотя начало было трудным. Радует, что по прошествии девяти лет в стране появляется все больше продолжателей этого полезного проекта. О специфике развития кайдзена в Казахстане поговорим в этой статье.

Понятие конкурентоспособности рассматривается всеми по-разному. Для некоторых компаний каждая сэкономленная секунда рабочего времени и каждый рационально использованный грамм сырья имеют значение, что по итогам года приносит значительные экономические средства. Для других столь микроскопические масштабы не играют особой роли, уступая в приоритете разработкам новых продуктов, агрессивному маркетингу, инвестициям и диверсификации в новые рынки и ниши. Но почти каждое предприятие в своем жизненном цикле неоднократно сталкивается с необходимостью оптимизировать бизнес-процессы, внедрять и улучшать системы менеджмента. Принципы и характер протекания этих процессов во многом универсальны, а также синхронны с общеэкономическими циклами.



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Это хорошо видно по большинству бизнесов Казахстана, что естественно, неустанно порождает мысли и вопросы о том, как сделать процессы совершенствования бизнес-процессов более фундаментальными, постоянными и результативными.

Эти строки взяты из моей статьи, которая в 2010 году была опубликована в журнале «National Business». В ней подробно описывался мой первый и единственный опыт внедрения кайдзена на аккумуляторном заводе «Кайнар». Содержание той статьи остается актуальным и по сей день.

В Японии, являющейся родиной кайдзена, его успешное внедрение исчисляется десятилетиями, требуя от людей терпения и глубокой вовлеченности. Развитые и успешные японские и западные компании тратят десятки лет на внедрение бережливых технологий, но даже после достижения блестящих результатов не останавливаются на достигнутом. В Казахстане порой хочется получить результаты сразу и вчера. К сожалению, такой подход – дорога в никуда. Поэтому для того чтобы внедрить современные управленческие технологии нужно время, которое также диктует свои условия.

Успех внедрения кайдзена одинаково зависит, как от первого руководителя, так и от людей, работающих под его началом. Кайдзен не будет работать, если кто-либо из команды будет противиться идее или не понимать ее сути. В самом начале пути все члены команды должны договориться между собой, что в своей работе будут проявлять терпение и будут готовы к разумной и аргументированной критике. Если на словах и на бумаге все выглядит красиво, то на деле возникают определенные сложности. Конечно, не получится в один миг переналадить все производство, в один момент улучшить все производственные процессы и показать результаты. С другой стороны, время требуется в прямом, операционном смысле.

В реальности всегда сложно переключиться на новый лад работы, перестроить процессы, жертвуя своим временем и тратя огромные силы. Зато при правильном подходе на предприятии постепенно меняется культура взаимоотношений и коммуникаций, способы и стили принятия решений и происходит открытое и честное обсуждение проблем. Обычно к этому очень сложно прийти, в первую очередь, самим руководителям. В этом смысле, культура и зрелость собственника компании являются единственным и основным фактором успеха.

У компании есть множество способов быть конкурентоспособной на рынке. Можно использовать инвестиционные вливания в технологическое развитие компании, приобретать новое оборудование, что отражается на себестоимости конечной продукции. А можно пойти путем оптимизации производственных процессов, усиления взаимодействия между подразделениями и дистрибьюторами, увеличения скорости выполнения заказов и улучшения пост-продажного сервисного обслуживания.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ОТ МАЛОГО К ВЕЛИКОМУ...

Давид Аугамбай, директор ТОО «Инал» г. Алматы

Понятие конкурентоспособности рассматривается всеми по-разному. Для одних компаний каждая сэкономленная секунда рабочего времени и каждый рационально использованный грамм сырья имеют значение, что по итогам года приносит значительные экономические средства. Для других столь микроскопические масштабы не играют особой роли, уступая в приоритете разработкам новых продуктов, агрессивному маркетингу, инвестициям и диверсификации в новые рынки и ниши. Но почти каждое предприятие в своем жизненном цикле неоднократно сталкивается с необходимостью оптимизировать бизнес-процессы, внедрять и улучшать системы менеджмента. Принципы и характер протекания этих процессов во многом универсальны, а также синхронны с общеэкономическими циклами. Это хорошо видно по большинству бизнесов Казахстана, что естественно, неустанно порождает мысли и вопросы о том, как сделать процессы совершенствования бизнес-процессов более фундаментальными, постоянными и результативными.

Эти строки взяты из моей статьи, которая в 2010 году была опубликована в журнале «National Business». В ней подробно описывался мой первый и единственный опыт внедрения кайдзена на аккумуляторном заводе «Кайнар».

В Японии, являющейся родиной кайдзена, его успешное внедрение исчисляется десятилетиями, требуя от людей терпения и глубокой вовлеченности. Развитые и успешные японские и западные компании тратят десятки лет на внедрение бережливых технологий, но даже после достижения блестящих результатов не останавливаются на достигнутом.

В Казахстане порой хочется получить результаты сразу и вчера. К сожалению, такой подход – дорога в никуда. Поэтому для того чтобы внедрить современные управленческие технологии нужно время, которое также диктует свои условия.

Успех внедрения кайдзена одинаково зависит, как от первого руководителя, так и от людей, работающих под его началом. Кайдзен не будет работать, если кто-либо из команды будет противиться идее или не понимать ее сути.

В самом начале пути все члены команды должны договориться между собой, что в своей работе будут проявлять терпение и будут готовы к разумной и аргументированной критике. Если на словах и на бумаге все выглядит красиво, то на деле возникают определенные сложности. Конечно, не получится в один миг переналадить все производство, в один момент улучшить все производственные процессы и показать результаты. С другой стороны, время требуется в прямом, операционном смысле.

В реальности всегда сложно переключиться на новый лад работы, перестроить процессы, жертвуя своим временем и тратя огромные силы. Зато при правильном подходе на предприятии постепенно меняется культура взаимоотношений и коммуникаций, способы и стили принятия решений и происходит открытое и честное обсуждение проблем.

Обычно к этому очень сложно прийти, в первую очередь, самим руководителям. В этом смысле, культура и зрелость собственника компании являются единственным и основным фактором успеха.

У компании есть множество способов быть конкурентоспособной на рынке.

Прежде всего, бережливое производство начинается с обследования производственного процесса, имеющегося оборудования, на основе которого проводится картирование процессов. Картирование процессов позволяет выявить проблемные места, выявить простои, рассчитать время, которое тратится на переналадку оборудования и перемещение сырья по потоку. В рамках картирования командой обсуждается понятие потребительской ценности, которая создается на каждом из участков. Создание потребительской ценности подразумевает последовательность выполнения определённой работы каждым из участков, производящих компонент будущего готового продукта. Тем самым, на каждом из участков закладывается ценность, и на каждом участке производится работа, не приносящая ценности будущему продукту.

Каждый из участков, начиная от склада сырья, службы доставки сырья до участков, производящих продукцию, службы контроля качества и доставки готового продукта до потребителя, несет высокую ответственность друг перед другом. Таким образом, создаются внутренние потребители, зависящие друг от друга.

Сырье, материалы, компоненты продукта, лежащие на складе, и ожидающие своего использования, по-сути, являются мертвым грузом, в котором заморожены денежные средства, не приносящие отдачи. Чем дольше лежит незавершенная продукция на складах, тем больше ресурсов и времени они отнимают у предприятия. Поэтому правильное планирование заказов, продаж, доставки,

вытягивание внутренних процессов и их постоянная визуализация являются основными методами исправления вышеуказанных проблем. Отсюда можно сделать выводы, что проблемы технологического процесса заключаются не на производственных линиях, а на межоперационных потоках.

Попробую рассказать, с чем сталкивается любое предприятие на первых этапах внедрения бережливого производства. Прежде всего, это уровень мотивации трудового коллектива, непосредственно работающего над производством продукции. Однозначно сложно перенастроить сложившиеся методы работы на новые, в которых основной акцент делается на оптимизацию потоков. Поэтому, в самом начале работы, необходимо выявить места, где производится ценность, называемой «гемба».

Далее, кайдзен-команда распознает потери внутри процесса и работает над разработкой методов, которые ведут к устранению этих потерь. К таковым потерям относятся перепроизводство, неправильная внутренняя транспортировка сырья и материалов, лишние перемещения работников, ожидания, время, затрачиваемое на переналадку оборудования, увеличение запасов сырья, определённый процент дефектов и брака, а также время и ресурсы, затрачиваемые на их устранение. В итоге каждая из вышеуказанных потерь влечет за собой новые потери, что сравнимо с заграждением реки всевозможными преградами. А это, в свою очередь, влияет на мобильность и гибкость любого бизнеса.

В КАЙДЗЕНЕ ЕСТЬ ПОНЯТИЕ ВАРИАБЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕССОВ, ВЕДЬ ДАЖЕ ПРОЦЕСС, РАБОТАЮЩИЙ ПО-НОВОМУ, БУДЕТ ДАВАТЬ СБОИ И ВАРЬИРОВАТЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И УСЛОВИЙ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

**AKYL-KENES – НОВЫЙ ЖУРНАЛ,
РАССКАЗЫВАЮЩИЙ ОБ ЯРКИХ
И ИНТЕРЕСНЫХ ЛИЧНОСТЯХ И СОБЫТИЯХ.
В НЕМ ПУБЛИКУЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
НА ТЕМУ МЕНЕДЖМЕНТА, СПОРТА
И ПОСЛЕДНИХ ТРЕНДОВ.**

www.akylkenes.kz
AKYLKENES_MAGAZINE



ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ
В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН

На каждом из процессов производится замер по нескольким параметрам, которые вбиваются в специальную таблицу. Каждый такой замер определяет степень сложности и проблемности процесса и отражается на карте. В результате проведенных замеров и картирования процессов, создается диаграмма, показывающая узкие места в производстве. Анализ карт и диаграмм позволяет команде выбрать отдельное семейство продукции, производство которого будет оптимизироваться. Далее, выбрав семейство продукции, определяется пилотная зона, то есть отдельно взятый участок производства, на котором и будет внедряться кайдзен.

Ошибочным считается мнение, что кайдзен можно внедрить на всем производстве сразу. На первоначальном этапе кайдзен внедряется на определенном участке, выбранном командой. Работая на нем и апробируя инструменты бережливого производства, команда постепенно перемещается с пилотного участка на новый до тех пор, пока изменения не охватят все производство. Кайдзен-команда, работающая над решением проблем, сама определяет видение, ценности, миссию компании и приоритетность проблем, которые необходимо решать в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

Интересным моментом в данной ситуации является степень вовлеченности кайдзен-команды в реализацию целей, которые команда сама же поставила перед собой. На этом этапе команда разрабатывает мероприятия, ведущие к изменению сложившейся ситуации на местах, с помощью которых облегчается работа. Система 5S, визуализация и внедрение сигнальных карт («канбан») позволяют команде улучшать не только работу, но и максимально оптимизировать свои рабочие места. Таким образом, можно сделать главный вывод о том, что инициативы и идеи,

собранные и подготовленные людьми, будут ими качественнее выполняться, чем приказы и поручения, насаждаемые сверху. Поскольку кайдзен-команда также представлена руководством, то решения, принимаемые в штаб-квартире, являются коллегиально-консенсуальными, что в разы повышает их своевременное и качественное выполнение.

Во время дискуссий с единомышленниками, коллегами и экспертами о специфичности японского менеджмента и о шансах кайдзена внедриться в казахстанскую бизнес-среду, возникало немало долгих жарких дебатов, появлялось множество вопросов, которые не решаются за один присест. Так, например, некоторые вполне резонно задаются вопросом о том, почему у нас нужно внедрять именно японский менеджмент? Другие, парируют тем, что нужно искать собственные примеры успеха и не копировать чужой опыт. Представители наиболее агрессивных оппонентов вообще называли людей, увлеченных кайдзеном, кухонными социологами и демагогами-идеалистами, которые сами не знают, о чём говорят. Они уверяли, что кайдзен никогда не найдет понимания в Казахстане, ничего не предлагая взамен. Некоторые конструктивно предлагали не углубляться полностью во внедрение чисто японского менеджмента, а советовали поискать некий симбиоз японского и казахстанского стиля руководства.

Что касается шансов на успех внедрения кайдзена в Казахстане, то все зависит от динамики начатого дела. К сожалению, многие требуют мгновенных результатов и просят доказать, как улучшились показатели с момента начала внедрения кайдзена на том или ином предприятии. Однозначно невозможно показать какой-либо результат по итогам пары месяцев, поскольку в данном случае речь идет об эволюционном развитии нового подхода к процессам.

Люди, занимающиеся внедрением, работающие на заводах прекрасно понимают, что за короткий промежуток времени нельзя будет получить результат, о котором можно рапортовать. В кайдзене есть понятие вариативности процессов, ведь даже процесс, работающий по-новому, будет давать сбои и варьировать в зависимости от внешней среды и условий. Самое важное в данной ситуации – это не сбить у работников настрой на дальнейшее внедрение кайдзена и не убить веру в него, подменив соблазном приписать какие-то красивые цифры. Степень успеха доказывается не показателями, а долговременностью и постоянством. Все доказывается постоянным движением и поиском, а не рисованием таблиц и цифр, которыми можно успокоить себя и всех остальных. Если внедрение кайдзена будет внедряться для галочки, то можно смело говорить о том, что эволюции и изменений не будет.

К сожалению, или к счастью, невольно вспоминаются слова философа Гегеля: «Лавры одного лишь хотения – есть субстрат из сухих листьев, который никогда не зазеленеет». Хотелось бы представить ряд вдохновляющих примеров по внедрению кайдзена в Казахстане. Они являются самым лучшим контраргументом в адрес тех, кто критикует инновации, предлагающие реальный и, в конце концов, просто альтернативный способ что-то улучшить.

КУМАР МУСАЕВ, сертифицированный международный эксперт по кайдзен

Все началось с того, что в 2006 году перед Кумаром была поставлена задача по повышению качества услуг и увеличению скорости процессов в банке, в котором он работал. Бесконечно напрягать персонал было невозможно, да это и не дало большого эффекта, что вынудило искать другие способы.



В это же время ему порекомендовали прочитать книгу «Дао Тойота», где нашлись ответы на вопросы, связанные с повышением скорости процессов и улучшения их качества. После прочтения множества книг на тему бережливого производства, стали дополняться пазлы, которые ранее никак не решались. Появилась полезная информация, необходимая для построения любой эффективной производственной системы.

В начале своего пути ему приходилось буквально по крупицам собирать информацию. Возможности пройти специальные курсы не было по той лишь причине, что их попросту не было в Казахстане. Большие навыки появились в 2014 году, когда Кумар вошел в сложные строительные проекты, где ему пришлось разгребать кучу проблем. В тот момент пришлось запастись терпением и дипломатично преодолевать сопротивление персонала.

Два года спустя, будучи руководителем одного промышленного холдинга, он столкнулся с проблемой по обучению сотрудников. Всевозможные курсы, тренинги и семинары являлись недешевым удовольствием.

У Кумара появляется идея создать специальный центр по обучению кайдзену, а уже в 2017 году он был приглашен на проект по его организации в Алматы. Результаты не заставили себя долго ждать, поскольку за 2018 год были обучены свыше полутора тысяч человек, работающих в почти ста казахстанских предприятиях.

Настоящая мода на кайдзен в Казахстане появилась на десять лет позже, чем в России. На его взгляд, темпы масштабирования в нашей стране идут быстрее, что связано с желанием отечественных предприятий самостоятельно внедрять у себя лин-технологии без какой-либо поддержки со стороны государства. Правда, позже Правительство Казахстана и институты развития все же начали оказывать финансовую поддержку. Правда, посчастливилось не всем отраслям. Со временем становится очевиден дефицит казахстанских кайдзен-экспертов и тренеров, потребность в которых растет изо дня в день.

В настоящее время основы кайдзена преподаются в школе, а также изучаются руководителями крупных предприятий. Кайдзен тем и уникален, что может внедряться практически во всех отраслях и сферах без исключения. Даже домохозяйки уже пытаются обучиться навыкам и секретам эффективного ведения домашнего хозяйства, чтобы высвободить часть свободного времени для личных дел и саморазвития.

С 2010 года, когда кайдзен-движение только начиналось, проделано много работы по его популяризации. И зная все связанные с ней сложности Кумар не собирается останавливаться на достигнутом и планирует развивать это направление. По его мнению, если в 2010 году кайдзен был для многих компаний непонятным и считался некой загадкой из Японии, то уже сейчас он стал практически единственным средством выживания

в условиях усиливающейся рыночной конкуренции и быстрых изменений во внешней среде. А все начинается с обучения, которое по-разному воспринимается людьми разных возрастов и взглядов на жизнь. К примеру, имеется немало бизнесменов, которые перепробовав различные технологии, уже ни во что не верят. При этом они все еще питают надежду найти тот самый секретный ингредиент, благодаря которому можно при небольших затратах конкурировать на рынке с помощью низких цен, высокого качества и высокой производительности.

По мнению Кумара, кайдзен не внедряется на предприятиях, но в него вовлекают работников, поскольку именно вовлечение, а не приказы являются одним из успехов залога. Также, как и многие другие, он рассматривает технологии бережливого производства единственным недорогим способом выйти из кризиса. Уникальностью данного кейса является долгосрочный подход, применяющийся на предприятиях, поскольку именно его не в состоянии скопировать конкуренты.

На данный момент формируется большая команда единомышленников, готовая помочь стране повысить производительность. Сегодня мы наблюдаем, что все больше и больше руководителей предприятий, экспертов и представителей малого и среднего бизнеса, обучившихся у Кумара, продолжают применять бережливые технологии у себя на местах. Более того, они делятся полученными знаниями и навыками с другими людьми.

Это дает надежду на то, что в ближайшее время мы станем свидетелями изменений не только в экономике, но и в мышлении. Благодаря казахстанским тренерам и экспертам, кайдзен становится не только увлекательным и интересным, но он приносит пользу в работе, делая ее легче, а жизнь – счастливее.



CASPIAN CAVIAR

CASPIAN  GURYEV
Kazakhstan



АЙНУРА БАКТЫГАЛИЕВА,
Заместитель директора ТОО «Life4Job»

Открыв свое семейное дело, Айнура постоянно находилась в поиске. Нахождение в постоянной рутине давало чувство, что человек топчется на месте. Казалось бы, и семейный бизнес вроде развивается, и какие-то изменения происходят, но не хватало новых знаний и новшеств в управленческих подходах. О кайдзене она узнала от Жексена Джалибаева, бизнес-тренера, преподававшего модуль «Техника эффективного мышления» на курсах MBA. С того момента ее нельзя было остановить: она начала читать специализированную литературу и искала наставников, которые могли бы объяснить, рассказать, научить и показать.

А пока шел поиск приходилось самой что-то менять на предприятии и учиться по ходу дела. Плоды обучения стали пожинаться неожиданно. Айнура начала «видеть» потери на фабрике, а значит она была на правильном пути. Узнав о запуске первой тренерской кайдзен-программы, она с мужем подает заявку на участие в ней и принимается на обучение в алматинском Кайдзен Центре.

Программа обучения в нем была выстроена таким образом, что будущие тренеры могли применять приобретенные навыки на пилотном участке «гембе» в перерывах между модулями. По мере постижения новых азов по кайдзене, на пилотных участках предприятия потихоньку внедрялись кайдзен-инструменты.

Конечно, не все шло гладко, поскольку по мере проникновения кайдзена в жизнь предприятия наблюдалось сопротивление со стороны не только сотрудников, но также партнеров и поставщиков. На каком-то этапе, даже начинало казаться, что все эти новшества не пустят корней. Как говорили многие, кто оказывал особое сопротивление, в Казахстане совсем другой менталитет, чтобы принять японские управленческие технологии.

Это был стрессовый период. Затем мало-помалу менялась ситуация на фабрике, менялись сами люди, поскольку они начали видеть маленькие победы и улучшения на отдельных участках кайдзеновского фронта. На очередном модуле Айнура советовалась с Кумаром Мусаевым и Сергеем Корчагиным, опытными руководителями Кайдзен Центра, которые вносят огромный вклад в продвижение кайдзена в Казахстане. Получив от них необходимые полезные асыл-кеңесы, она, полная сил и оптимизма, возвращалась на предприятие, чтобы своими идеями и энергией вдохновлять своих коллег на новые достижения. Личный пример является основным правилом успеха в кайдзене. Если руководитель лишь на словах говорит об изменениях, а сам при этом не меняется, то такому кайдзене грош цена. Поэтому Айнура начала с того, что села рядом со швеей, начав повторять все ее движения. Оказавшись на поле боя, к большому сожалению выяснилось, что перерывы на «припудрить носик» в уборной могут длиться по четверть часа.

Сильно огорчил факт того, что склад, заполненный остатками производства, занимает пятую часть всего производственного помещения. Каждый день дарил новые сюрпризы, представляя новые потери, появляющиеся при обработке сырья, перемещении готового товара и его отгрузке. А ведь все сырье, которое бесполезно лежало на складе и терялось в производственной цепи, стоило больших денег. Эти деньги могли работать и приносить пользу, но сейчас они лежали мертвым грузом. Проанализировав расходы по коммунальным услугам, заведующий хозяйством вдруг поймал озарение и начал креативить. Его рациональные предложения оказались полезными и имеют положительный экономический эффект. На предприятии широко применяются инструменты 5S, канбан, визуализация, TPM и картирование. С целью улучшить свои бизнес-процессы, работники фабрики строят карты потока создания ценности, стандартизируют их, разрабатывают цепочку взаимопомощи и внедряют другие инструменты. Самое удивительное, некоторые улучшения производились на интуитивном уровне, а позже выяснялось, что некоторые новшества на деле оказываются кайдзен-инструментами. В итоге при производстве разного ассортимента спецодежды создавался «поток» по типу супермаркета (*расчески*). Имея в ассортименте несколько изделий, можно использовать отдельную «расческу», ориентируясь под каждое изделие. К примеру, механик разработал стандарт на автономное обслуживание машин, заснял его на видео и показал швеем.

Далее, подготовив пошаговую инструкцию, он повесил ее на всеобщее обозрение, чтобы все работники могли ее использовать. Отныне каждый знает, как и в какое время самостоятельно проводить переналадку и обслуживание оборудования.

На предприятии сейчас активно работает «кружок качества», обучен ключевой персонал, ведется учет постоянным преобразованиям, что ведет к вовлечению всех работников в процесс непрерывных улучшений. Более того, применение инструментов кайдзен дало хороший экономический эффект. При производстве функционирует учебный центр «Азайа», где, начиная с текущего года, проводится обучение швейному делу с применением инструментов бережливых технологий.

Если до знакомства с кайдзен-инструментами на предприятии рассматривался вопрос об автоматизации и модернизации оборудования, то сейчас стало ясно, что роста производительности можно добиться и без больших капитальных вложений.

ЧЕЛОВЕК, ЗАРАЖЕННЫЙ ФИЛОСОФИЕЙ КАЙДЗЕН, БЕРЕЖНО ОТНОСИТСЯ К ЛЮБЫМ ВИДАМ РЕСУРСОВ, ВКЛЮЧАЯ СВОЕ И ЧУЖОЕ ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ОН БЕРЕЖЕТ И УВАЖАЕТ.

С момента своего знакомства с инструментами бережливого производства жизнь Айнуры качественно изменилась. Нельзя перешагнуть через порог предприятия и сразу «оказаться в кайдзене». Для этого необходимо прилагать огромные усилия и тратить много времени. Зато, однажды почувствовав вкус победы, связанного с результатами непрерывного совершенствования, автоматически улучшаются все процессы в жизни. Занятие спортом, лепка пельменей на кухне, планирование дня – везде возможно применение инструментов кайдзен. С одной стороны, повышается личная эффективность и меняется взгляд на жизнь, но с другой стороны, становится тяжелее жить, ежедневно видя

ПОЯВЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ И ДИАЛОГА В КОЛЛЕКТИВЕ ПОВЛЕКЛО ЗА СОБОЙ ОСМЫСЛЕННОСТЬ В РАБОЧИХ ПРОЦЕССАХ

потери на предприятии и постоянно сталкиваясь с сопротивлением и непониманием со стороны других людей. Но для тех, кто не привык заниматься самообманом, жизнь кардинально меняется. Человек, зараженный философией кайдзен, бережно относится к любым видам ресурсов, включая свое и чужое время, которое он бережет и уважает.

Целью «кайдзенистов» является популяризация философии кайдзен и вовлечение как можно большего количества как людей, работающих в разных сферах, так и людей, которые могут применять кайдзен в учебе или в быту. Сообщество экспертов регулярно проводит кайдзен-соревнования в регионах Казахстана. Таким образом, количество людей, интересующихся кайдзеном растет изо дня в день. Айнурой было предложено принять программу повышения производительности труда и качества и создать «Национальный центр компетенций», на базе которого можно было бы по единой методологии обучать новых кайдзен-тренеров, которых в 2010 году были лишь единицы. В перспективе необходимо включить предмет по изучению основ бережливых технологий в систему дошкольного, школьного и высшего образования. Воспитание и привитие кайдзен-навыков со школьной скамьи позволит изменить менталитет подрастающего поколения, которые успешно смогут использовать инструменты в своей жизни, бизнесе, в учебе и в повседневной деятельности. В итоге, все это может положительно повлиять на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий.



АЙДАР САДАНОВ,
Директор завода по производству хризотилцементных строительных материалов «Tectum Engineering»

С кайдзен он познакомился в 2016 году, когда его непосредственный руководитель сообщил о новом и многообещающем направлении, связанном с бережливым производством. Планировалось сначала изучить его и затем внедрять на предприятии. Изначальная реакция коллектива на кайдзен была неоднозначной, поскольку людям было непонятно, как простые вещи могут влиять на производительность, безопасность и культуру производства. Работнику было просто сложно представить свое предприятие, которое работало бы в сочетании с кайдзен-технологиями.

На первоначальном этапе внедрения технологий бережливого производства на завод был приглашен профессиональный эксперт, которому пришлось столкнуться с аудиторией, совершенно не готовой к философии кайдзен. Но в противовес этому была реальная готовность руководства улучшить процессы, производство и бытовые аспекты работы предприятия, хотя и оно на начальном этапе не особо верило в кайдзен.



Пилотный проект по внедрению кайдзена был не в полной мере эффективным, но был полезным с точки зрения первых шагов на пути к пониманию новой философии и приобретенных знаний, связанных с ней.

Само внедрение было отложено на поздний период, поскольку приоритет был отдан подготовке людей, поскольку изменения на заводе должны инициироваться именно сотрудниками. Руководство начало подготавливать среду и атмосферу в формате кайдзен, в которой коллектив мог бы чувствовать себя комфортно и свободно. Проходило обучение сотрудников инструментам кайдзен, благодаря чему они постепенно погружались в кайдзен и меняли свое мышление.

После освоения ими базовых принципов к ним пришло осознание значимости своего и чужого труда, в результате чего начала появляться взаимная благодарность. Впоследствии, незаметно для себя люди начали переносить кайдзен с работы домой. Например, есть немало людей в нашем обществе, которые выбрасывая мусор в общественных местах, искренне считают, что за ними должны убирать уборщики. Но с принятием философии кайдзен приходит понимание, что чисто не там, где убирают, а там, где не мусорят.

Со временем в компании стали видны изменения: увеличилось количество людей, принявших кайдзен, появилась инициативность у сотрудников, которые начали раскрываться.

КАЙДЗЕН ПОМОГАЕТ ВЫЯВИТЬ УЗКИЕ МЕСТА И НЕ ДОПУСКАТЬ ИХ ПОВТОРЕНИЯ. ПОЯВЛЯЮТСЯ ЖАЖДА ОБУЧЕНИЯ И ВЕЧНЫЙ ПОИСК РАЗНЫХ СПОСОБОВ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЙ.

Появление доверия и диалога в коллективе повлекло за собой осмысленность в рабочих процессах. В результате люди стали брать на себя ответственность, перестав быть бездушными исполнителями поручений.

Но для всего этого, Айдару необходимо было сначала измениться самому: стать более терпимым, больше уделять времени обучению, научиться видеть и раскрывать сильные стороны сотрудников. Эти процессы протекают до сих пор, и Айдар верит, что эти изменения помогут заводу стать лучшим предприятием в своей отрасли.

Оглядываясь назад, люди с улыбкой на лице вспоминают, что на начальном этапе у них было сопротивление новшествам, нежелание их принимать и даже саботаж. Некоторые не понимали суть инструментов и все действия по внедрению систем учета, разговоров о чистоте, необходимости обслуживать оборудование и о прочих инструментах. В силу привычки работать по старинке, людям сложно было изменить свое сознание и понять кайдзен. Но именно благодаря постепенным шагам, кайдзен обрел свое место на заводе. Кайдзен – это не резкие изменения, а постепенные улучшения.

Со временем Айдар планирует создать современное предприятие с продвинутыми системами управления и бережливыми технологиями производства. Начав с простых инструментов, завод постепенно переходит на более сложные. На заводе начинается внедрение систем картирования и встроенного обучения технологиям. Несмотря на это, самым сложным периодом считается самый первый, когда у людей не было ни веры, ни энтузиазма.

После внедрения кайдзен появились ощутимые результаты. Если сначала это были большие прыжки в показателях, то со временем они постепенно сглаживались.

ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ КАЙДЗЕН ПОЯВИЛИСЬ ОЩУТИМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Сейчас процент улучшений не такой высокий, но каждую его единицу приходится отбивать с боем. Качество, встроенное в процесс, дает на выходе улучшенное качество продукции. Это достигается за счет контроля за работой оборудования, его обслуживания и поддержания порядка на заводе.

Айдар отмечает, что люди, работающие по кайдзену, начинают обретать положительные качества и избавляться от плохих. Так, человек начинает видеть в каждой проблеме или обычной ситуации возможности, имеющие хорошую возможность для рывка вперед. Исчезает категоричность в оценке деятельности сотрудников. Если сотрудник не справляется, виноват не он, а значит где-то не отработаны какие-то процессы, либо имеются факторы, которые мешают человеку выполнить свои задачи. Кайдзен помогает выявить узкие места и не допускать их повторения. Появляются жажда обучения и вечный поиск разных способов для улучшений. В итоге человек начинает получать удовлетворение от выполненной работы и достигнутых улучшений, а на предприятии укрепляется командный дух. Самое главное, люди вычеркивают из своего словаря слово «невозможно» – невозможно произвести больше, быстрее и качественнее. На этом планы Айдара по внедрению кайдзен не ограничиваются. Он хочет, чтобы каждый его сотрудник стал гуру, который обучаясь сам, сможет обучать и раскрывать других, улучшая производительность труда. Со временем на заводе планируется внедрение не на отдельных участках, а повсеместно.

Задач и планов много, а работа продолжается...

LET
US
STAY
WITH
YOU.®

WHERE DINING & DESIGN COME TOGETHER



Ресторан Mökki
Современная и непринужденная 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

Единственный бизнес-центр международного класса «А»

27 апартаментов The Ritz-Carlton, Astana

5-звездочный отель класса «Люкс»

Люксовая торговая галерея EMPORIUM

СИНОНИМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТИ



THE RITZ-CARLTON RESIDENCES

ASTANA

Казалось бы, многофункциональный комплекс Talan Towers не так давно появился в центре столицы, но уже стал неотъемлемой частью городского пейзажа, без которой

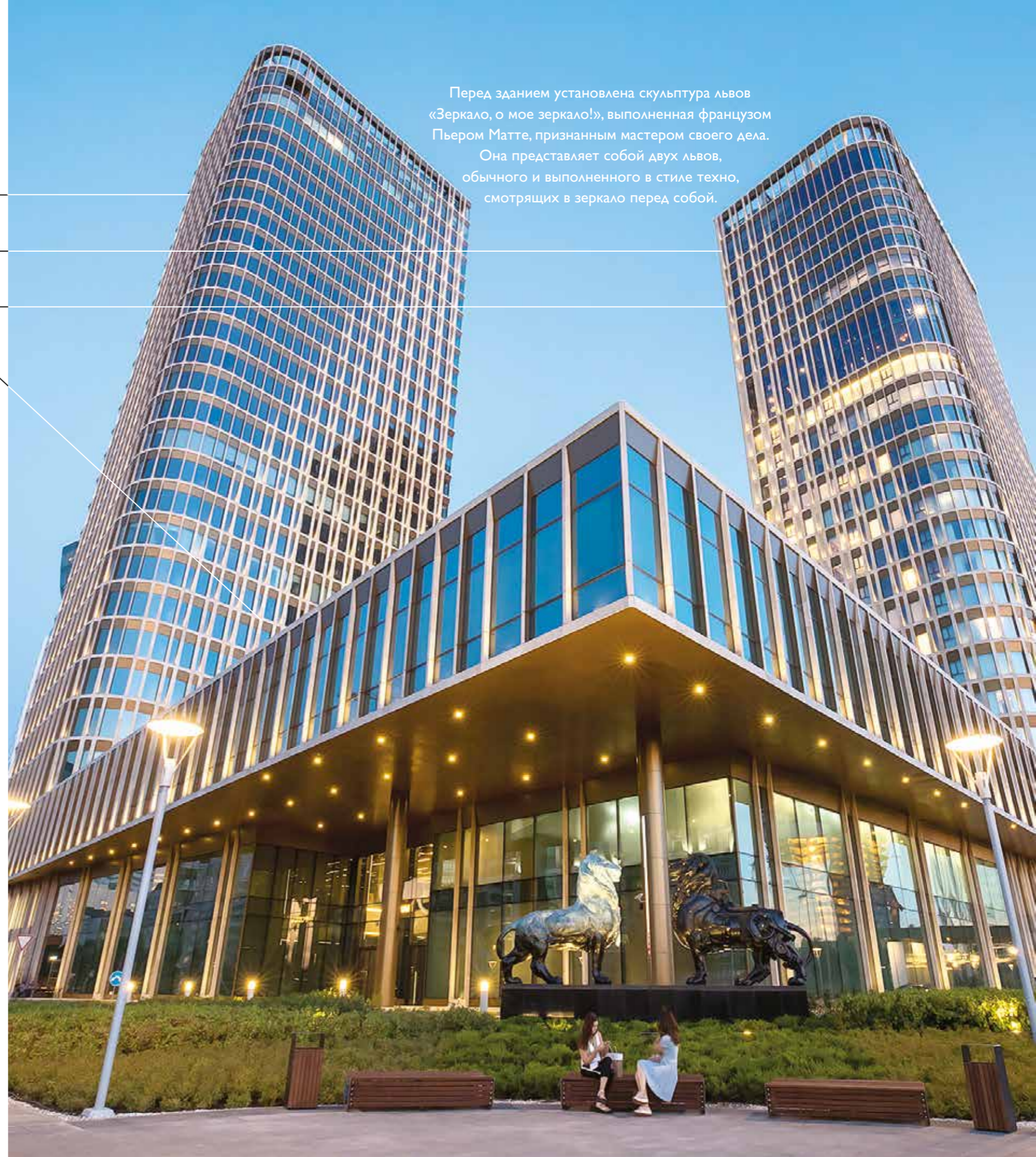
уже сложно представить город. The Ritz-Carlton Residences, Astana входит в состав этого комплекса, став идеальным выбором для тех, кто окружил себя комфортом в виде инвестиций в свое будущее.

Talan Towers, в котором располагаются резиденции, стал не только эталоном дизайна и архитектуры, но и ярким символом столичного престижа и эксклюзивных преимуществ. Комплекс был спроектирован в партнерстве двух всемирно известных архитектурных бюро.

Первым является американское архитектурное бюро «Skidmore, Owings & Merrill LLP», основанное в 1936 году. На сегодняшний день оно является одним из мировых лидеров в сфере архитектуры, инженерии и интерьерного дизайна. С момента основания бюро реализовало более десяти тысяч проектов в более чем пятидесяти странах, получив более восьмисот профессиональных наград. В портфолио компании находятся такие шедевры строительного искусства, как Burj Khalifa (Дубай), новое здание штаб-квартиры НАТО (Брюссель), Time Warner Center (Нью-Йорк), Trump Tower и небоскреб Sears Tower (Чикаго).

Вторым является лондонское бюро «Richmond», имеющее за плечами 50-летний опыт проектирования двадцати семи люксовых отелей и апартаментов. Оно славится безупречной репутацией и полувековым опытом успешного воплощения проектов в люксовом сегменте. Высокий профессионализм и умение правильно сочетать современные представления о комфорте с классическими канонами делают это бюро признанным лидером премиального европейского дизайна.

Перед зданием установлена скульптура львов «Зеркало, о мое зеркало!», выполненная французом Пьером Матте, признанным мастером своего дела. Она представляет собой двух львов, обычного и выполненного в стиле техно, смотрящих в зеркало перед собой.



Эксклюзивные апартаменты The Ritz-Carlton Residences, Astana
располагаются на семи верхних этажах отеля The Ritz-Carlton, Astana,
с которых открывается восхитительная и широкая панорама
с видом на монумент «Бәйтерек»,
резиденцию «Ақ Орда» и бульвар «Нұржол».

THE RITZ-CARLTON RESIDENCES, ASTANA
ОБЛАДАЕТ РЯДОМ ПРЕИМУЩЕСТВ ПО МНОГИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ





The Ritz-Carlton Residences, Astana обладает рядом преимуществ по многим показателям. Важно знать, что башни являются первым зданием, которое спроектировано и построено по рейтинговой системе сертификации «Зеленое здание» LEED (Leadership in Energy and Environmental Design, Gold). Данный сертификат был разработан Советом по экологическому строительству США (USGBC) и отражает особый уровень международного признания.

Для его получения необходимо выполнить двенадцать обязательных, строгих требований программы сертификации, признанной во всем мире. Она подтверждает применение самых эффективных и экологичных методов проектирования и строительства. При этом здания, сертифицированные на уровень «Gold», значительно выделяются по всем показателям экологической эффективности.

ДИЗАЙН ЗДАНИЯ, ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЛЮДЯМ, НАХОДЯЩИМСЯ В НЕМ, ВСЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЕСТЕСТВЕННОГО ОСВЕЩЕНИЯ И ЛУЧШИЕ ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ СТОЛИЦЫ



Приятное впечатление о резиденциях появляется с порога, благодаря встречающему швейцару, который позаботится о приватности и всех тонкостях приема. Высокоточный консьерж находится на своем посту в режиме 24/7.

Входные двери в апартаменты прошли тест на герметичность (Door Blower Test). Вентиляция здания улучшена более чем на 30% требуемого минимума с помощью системы «ASHRAE» для поддержки среды, благоприятной для здоровья. При строительстве использованы экологически чистые и безопасные материалы. Дизайн здания, предоставляет людям, находящимся в нем, все преимущества естественного освещения и лучшие панорамные виды столицы. Современное остекление от американской компании «Guardian» позволяет сэкономить на отоплении и освещении за счет низкой теплопроводности и высокого уровня проникновения света.

По всему зданию встроены датчики контроля качества воздуха, а индивидуальные пульта управления комфортом дают возможность подключения системы «Умный дом».

За безопасность резидентов отвечает система видеонаблюдения «Bosch» с интеллектуальным анализом и распознаванием лиц. Пожарная безопасность находится в зоне ответственности системы пожарной сигнализации «Essex By Honeywell». Три отдельных высокоскоростных пассажирских лифта «KONE» позволяют доехать с первого по двадцать пятый этаж всего за тридцать одну секунду.



Высококласный уровень сервиса оказывает-ся владельцам резиденций, подтверждая ре-номе роскоши и уюта. Современная эргономика «сердца дома», как еще именуют гостиную, соз-дана с учетом векового опыта гостеприимства. Здесь каждая деталь продумана до мелочей, даря резидентам и их гостям наивысший ком-форт и приятную атмосферу.

Атмосфера внутри апартаментов располагает для отдыха в любое время суток. Находясь дома, человек отдыхает и восстанавливает силы. В мире, полном стресса и напряжения, хороший отдых становится важной составляющей жизни современного человека. Отдельное место за-служивают кухни и ванные комнаты резиденций. Кухни выполнены в стильном и современном стиле, полным функциональности и комфорта. Они учитывают интересы каждого члена семьи, в кругу которой человек заряжается энергией. Ванная комната олицетворяет собой простран-ство спокойствия и расслабления. Созерцая панораму вечернего города можно отдохнуть после напряженного рабочего дня в теплой и уютной обстановке.



Владельцы резиденций обладают особы-ми привилегиями пользоваться инфраструкту-рой отеля The Ritz-Carlton, Astana. К их услугам предоставлены SPA, фитнес-центр, бассейн, рес-тораны и бар. В лаундж-баре «ӨZEN», распо-ложенном на первом этаже, можно проводить приятные дружеские встречи и семейные вечера.

Насладиться хорошей беседой за вкусным ужином, приготовленным мастерами авторской кухни, можно в ресторане «MÖKKI», который находится на третьем этаже отеля The Ritz-Carlton, Astana. Особое гастрономическое удо-вольствие можно получить в ресторане «SELFIE ASTANA», располагающемся на восемнадцатом этаже отеля.



Резиденты могут встречать своих гостей в частной лаундж-зоне, богато обставленной дизайнерской мебелью. Комфортный интерьер и непринужденная обстановка располагают к проведению переговоров и обсуждению личных дел.

В распоряжении желающих расслабиться и отвлечься от рутинных дел и проблем, имеется специально оборудованный кинозал, где можно посмотреть любимое кино или послушать хорошую музыку в частной обстановке или в кругу семьи или близких друзей.

Нельзя обойти вниманием фитнес-центр, оборудованный спортивным инвентарем итальянского спортивного бренда «TechnoGym». Беговые дорожки прекрасно одинаково хороши как для первых робких шагов к отличному самочувствию, так и для усиленных тренировок, необходимых для достижения высоких спортивных результатов. Специально подготовленные программы и тренировочный код успеха в итальянских тренажерах позволяют держать себя в отличной форме в любое время года.

Конечно, после хорошей тренировки, в конце рабочего дня или после изнурительной командировки можно поплавать в бассейне, а также расслабиться и набраться сил в отличном SPA, где можно получить комплекс оздоровительных услуг.

СПЕЦИАЛЬНО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ПРОГРАММЫ И ТРЕНИРОВОЧНЫЙ КОД УСПЕХА В ИТАЛЬЯНСКИХ ТРЕНАЖЕРАХ ПОЗВОЛЯЮТ ДЕРЖАТЬ СЕБЯ В ОТЛИЧНОЙ ФОРМЕ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА



Апартаменты в The Ritz-Carlton Residences, Astana являются не только зоной комфортного и безопасного проживания, но также личным вкладом в вечные ценности и полезными инвестициями в будущее своей семьи.

АЛМАТИНСКИЙ ЗИМНИЙ ПЕЙЗАЖ

Реализм себя не исчерпал, он живет и набирает обороты.

После наступления долгожданной весны хотелось бы ненадолго вернуться в зиму через призму картин известного художника **Рашида Кулбатырова**, с творчеством которого знакомо большинство людей. Он равномастерски работает в различных живописных жанрах, будь то пейзажи, жанровые картины или работы в национальной тематике.

Художник является уроженцем г. Актобе, где в 1986 году он получил свое первое образование, окончив культпросветучилище.

Девять лет спустя, он получил высшее образование в Алматинском государственном университете им. Абая и уже более тридцати лет проживает и работает в г. Алматы.

Оксана Максименко,

Арт-менеджер картинной галереи «Жауһар»

Но, увидев, фрагменты города в полотнах, мы вновь обретаем способность ценить и осознавать красоту. Рашид Кулбатыров является мастером реалистичного городского пейзажа, к которому он постоянно обращается, запечатлевая городские истории повсюду, где бы он ни бывал. Уже создано множество полотен, в том числе большая серия, посвященная любимому городу Алматы, представляющему нашему взору в разных состояниях природы.

Здесь представлено живописное полотно «Оперный театр им. Абая», изображающее исторический и архитектурный памятник г. Алматы, по праву, ставший одной из визитных карточек города. Считается большим мастерством умение художника воплотить состояние зимы на холсте. Как видно, художнику с легкостью удастся изобразить снег и мороз. Здание театра предстает перед нами величественным и торжественным, около него изображены спешащие или просто прогуливающиеся люди. Ветви окружающих деревьев искрятся, воздух наполнен морозцем, словно дышит сама картина.

Впечатление просто сказочное!



Сегодня же хочется распахнуть еще одну страничку его творческой летописи под названием «Городской пейзаж». Эта тема, остающаяся актуальной во все времена, волнует и нашего автора. Можно согласиться, что многие из нас проживают в черте города. Урбанизация, стремительный темп жизни, а также желание успеть все и везде стали частью жизни современного городского человека. Но, какая она жизнь в городе? Сегодня – это суета, завтра – романтика. Ежедневно двигаясь по линиям своих привычных маршрутов, порой, люди перестают замечать красоту города.



РАШИД КУЛБАТЫРОВ ЯВЛЯЕТСЯ МАСТЕРОМ РЕАЛИСТИЧНОГО ГОРОДСКОГО ПЕЙЗАЖА, К КОТОРОМУ ОН ПОСТОЯННО ОБРАЩАЕТСЯ, ЗАПЕЧАТЛЕВАЯ ГОРОДСКИЕ ИСТОРИИ ПОВСЮДУ, ГДЕ БЫ ОН НИ БЫВАЛ

У художника есть и другие работы, на которые следует обратить внимание. Он не берет за правило писать только знаковые места города, либо модные новостройки, но зато часто пишет небольшие улицы и старые здания, милые сердцу парковые аллеи со скамейками, обычные уютные дворики, так знакомые алматинцам и вызывающие любопытство у гостей города.

В его произведениях, часто выполненных с натуры, особенно выразительны цветовые акценты, воздушность, ясность палитры и динамичность мазка. Иногда стоит отрываться от обыденности и понимать осмысление себя в городе и его присутствие в нашей жизни.

В дополнение, хочется коснуться выставочной деятельности художника. Рашид Кулбатыров принимает активное участие в международных, республиканских и городских выставках. Он награжден международными и республиканскими сертификатами и дипломами.

В начале 2018 года при содействии галереи «Жауһар» состоялась масштабная персональная выставка художника в одном из ведущих музеев Казахстана – Государственном музее искусств им. А. Кастеева. Широкой публике было представлено около ста произведений. Галерея «Жауһар» приглашает к себе всех любителей живописи, где можно не только созерцать картины, но и приобрести их.

Галерея «Жауһар» расположена в Государственном музее искусств им. А. Кастеева, г. Алматы





ИТАЛЬЯНСКИЙ ШЕФ-ПОВАР В АСТАНЕ

Новый год обозначил новые гастрономические горизонты в The Ritz-Carlton, Astana с появлением **Кармине Ди Лугго**, итальянского шеф-повара в ресторане MÖKKI. Мы узнали о профессиональном пути Кармине, и о том, как дальше будет развиваться кухня столичного ресторана.

Mökki, являющийся главным рестораном отеля The Ritz-Carlton, Astana, олицетворяет собой укромный оазис, находящийся в распоряжении гостей на протяжении всего дня. Стильный интерьер в тонах розового золота и теплая атмосфера ресторана дарит гостям чувство настоящего комфорта. Кармине Ди Лугго – новый шеф-повар ресторана MÖKKI, опытный профессионал с более чем десятилетним кулинарным и управленческим опытом в ресторанах, отмеченных звездой Мишлен, и пятизвездочных отелях.



Кармине родом из Италии, где в 2005 году окончил факультет кулинарии и ресторанного дела в небольшом городке Оттавиано, расположенном к востоку от Неаполя.

Будущий шеф-повар проникся страстью к готовке благодаря своей маме и бабушке, а его кулинарный стаж уже насчитывает более четырнадцати лет. За эти годы повар получил неоценимый опыт во время прохождения стажировок и чтения профессиональной литературы, которые во многом являются источниками вдохновения для него.

К другим неисчерпаемым ресурсам для его идей по созданию новых блюд можно отнести путешествия и работу в ресторанах по всему миру. По словам Кармине, взгляд на иностранную кухню изнутри позволяет узнать новые техники и полезные приемы.

До переезда в столицу он три года работал шефом итальянского ресторана в отеле сети The Ritz-Carlton в Каире. В послужной список Кармине входят отели и рестораны Великобритании, Италии и Германии.

Находясь в столице чуть более двух месяцев, шеф-повар успел заметить одну из особенностей казахской кухни, заключающейся в большом разнообразии блюд из мяса.

Кстати, Кармине признается, что уже пробует экспериментировать в приготовлении национальных блюд. Одним из дебютных блюд местной кухни стали говяжьи щечки.



Философия работы и страсть к совершенству отражают высокие стандарты, которые Кармине установил, как для себя, так и для своей новой команды. С начала этого года команда MÖKKI работает над созданием нового меню, в котором появятся новые авторские позиции.

Благодаря разнообразному меню и шефу с многолетним опытом во главе ресторана, MÖKKI является прекрасным местом для семейных бранчей, дружеских посиделок и романтических ужинов на двоих.

АҚЫЛ-КЕҢЕС СИНЬОРА ДИ ЛУГГО

Когда вы окажетесь в столице, обязательно посетите бизнес-ланч в ресторане MÖKKI, где следует заказать «горячее от шефа», нововведение от Кармине Ди Лугго.

Вы можете насладиться салатами и закусками со шведского стола, а шеф-повар, тем временем, приготовит оригинальное блюдо итальянской кухни.





Если вы хоть раз задумывались, где можно попробовать самые настоящие суши из свежей рыбы в столице, то у нас для вас прекрасные новости!

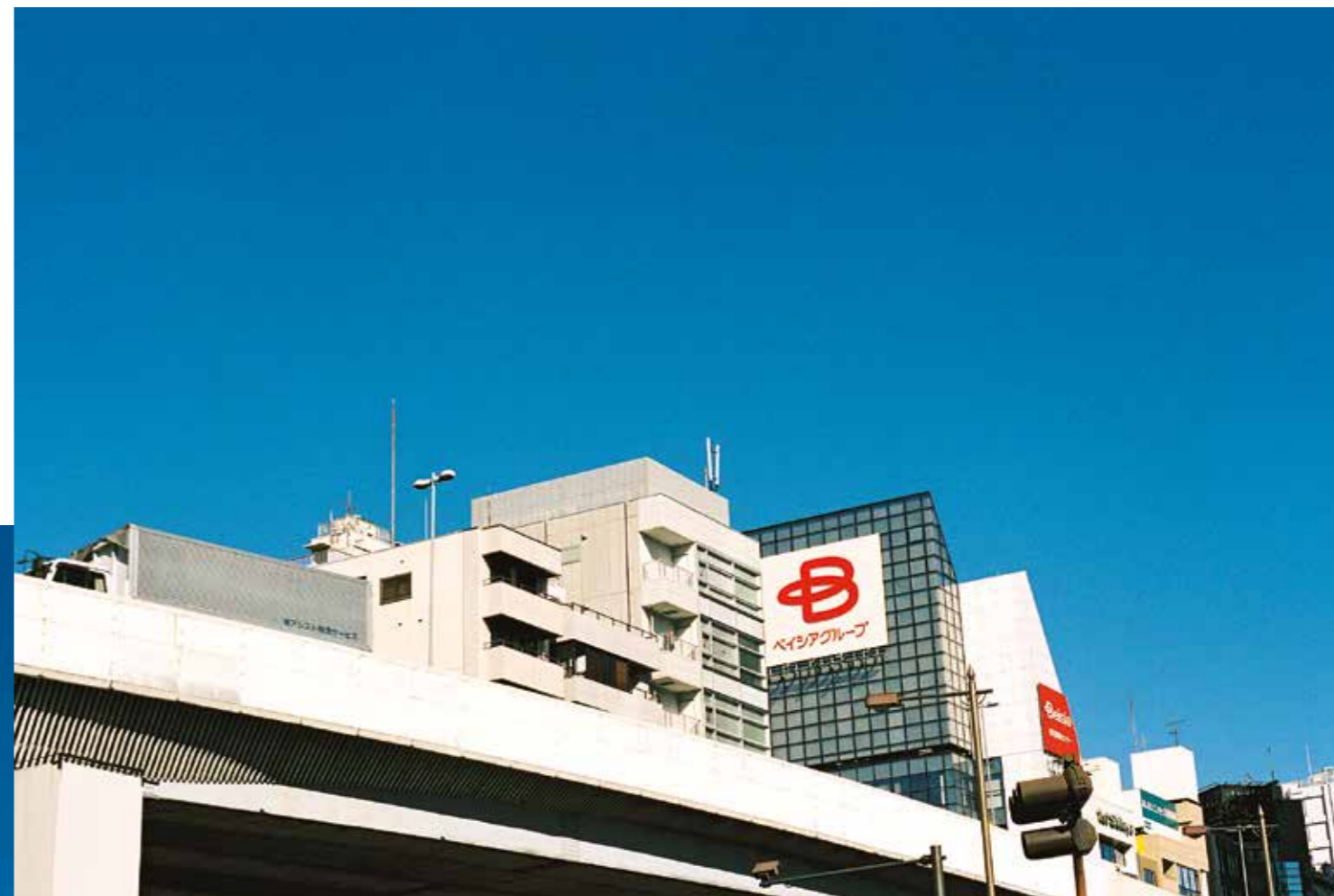
Сушинами в **ΘZEN Lounge & Bar** станет настоящей находкой для любителей суши. Каждую пятницу и субботу с 19:00 до 23:00 часов виртуозный повар из Японии приготовит суши, сашими, классические и авторские роллы для гостей заведения. Кроме того, при заказе японских деликатесов, каждый гость получает на выбор бокал домашнего вина, либо японский зеленый чай.

В поисках настоящих суши приходите в **ΘZEN Lounge & Bar** на незабываемую трапезу.



КОНТРАСТЫ ТОКИО

Беседуя о стране восходящего Солнца, невольно вспоминается поговорка «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». **Байгазы Жаксылык**, призер конкурса «International Photography Award 2017», делится своими фотографиями, сделанными во время его поездки в Японию в поздней осени 2017 года. Фотограф, побывавший в разных странах, признается, что путешествие по Японии оставило в нем неизгладимое впечатление. В одном из предыдущих номеров мы публиковали фотографии, сделанные им в Фукусиме. На этот раз давайте взглянем на маленькие фрагменты большого японского мегаполиса, после чего, возможно, захочется самим увидеть то, что было запечатлено на фотопленке.



Сложно поверить в то, что все фотографии, которые мы видим, были сделаны поздней осенью. Причина, по которой были сделаны эти снимки, заключается в необычном для нас японском утре. Цвет неба, свет и вся окружающая обстановка были настолько неповторимыми, что не запечатлеть тот момент было просто нельзя. Спокойное утро при всей суете большого города притягивало своим видом, что четко видно на фотографии. По словам автора фотографий, это особенно бросается в глаза, поскольку в наших краях в ноябре месяце редко можно застать такую картину в городе. В южной столице Казахстана в ноябре месяце редко можно застать такую картину из-за постоянно утренней дымки или тумана. В Токио же то утро было очень контрастным и ярким.





Вечерние снимки были сделаны в районе Шибюя Синдзюку (Shibuya Shinjuku), изобилующем множеством ярких вывесок и огней.

Конечно, этого на фотографии нельзя увидеть, но вежливость и обходительность жителей Японии просто удивляет и умиляет.

Несмотря на то, что в Токио не протолкнуться и негде упасть яблоку, люди умудряются передвигаться, совершенно не мешая друг другу. Бесконечный людской поток плавно перемещается, а наблюдая за ним, не увидишь нервной толкотни, мелких ссор и столкновений.

По словам фотографа, последнее больше характерно для Нью-Йорка, в котором присутствует больше хаоса, чем порядка.

Если сравнивать американский мегаполис с японским, то первому присущи грязь, мусор, валяющийся на улицах, и даже неприятные запахи.

Об японском городе такого не скажешь – тут царит идеальная до безобразия чистота. Это не укладывается в голове, но в Токио практически нет мусорных корзин, поскольку люди просто носят мусор с собой и выбрасывают его дома.

Японцы так себя ведут не только дома, но и в гостях.

Достаточно вспомнить, как японские футболисты и болельщики убирали за собой после каждого матча на Чемпионате мира в России.





Редкими можно назвать кадры, на которых оказались запечатлены автоматы по продаже различных прохладительных напитков. Они были случайно обнаружены на углу одной из столичных безлюдных улочек среди деревьев. Осталось непонятным, почему именно там они были установлены, поскольку рядом с ними не было никаких домов. Самое интересное, что эти автоматы исправно работали.

Фотограф делится своим ақыл-кеңесом, советуя обязательно съездить в японскую деревню. Японская деревня являет собой удивительный микс классического японского образа жизни с ультрасовременностью. Японцы живут в классических домах с приподнятым полом, раздвижными дверями, как в некоторых фильмах про средневековую Японию. Например, такой интерьер можно было увидеть в фильме «Последний самурай». При этом японская деревня отличается своей развитой инфраструктурой, отвечающей всем требованиям нашего времени, и продуманной системой общественного транспорта. На поезде можно доехать до любого, даже до самого дальнего и слабо населенного поселка. Высокоскоростные поезда действительно ходят с точностью до секунды. Япония – удивительная страна...

ШАГ, ВЕДУЩИЙ К ПОБЕДЕ

World Class

21 апреля 2019 года южная столица в восьмой раз подряд соберет тысячи любителей марафона. Организатором Almaty Marathon является Корпоративный Фонд «Смелость быть первым», который в этом году направит собранные средства на создание необходимой спортивной инфраструктуры. По индивидуальным запросам будут строиться спортивные площадки, скалодромы и будет приобретено спортивно-медицинское оборудование. Если в 2018 году было собрано 16 млн тенге, то в этом году планируется выделить на благотворительность 26 млн тенге.

Спортивный клуб «World Class» является партнером Almaty Marathon, а в его стенах к забегу уже сейчас всюю готовятся его участники. **Галым Чуашев** является резидентом клуба и активно занимается триатлоном. В связи с проблемами со здоровьем в детском возрасте ему были противопоказаны даже простые занятия физкультурой в школе. Единственной отдушиной являлось плавание, которое приносило Галыму удовольствие.

Занимаясь без тренера, мальчик поддерживал свой физический тонус, таким образом приобщаясь к спорту. Со временем в его жизни появился бег. Первая беговая тренировка была проведена чуть более года назад в Школе триатлона World Class Almaty.

6 декабря 2017 года – дата, которую сложно будет забыть, поскольку ноги после тренировок болели, как никогда в жизни.

«Какой еще триатлон? Куда я попал? Зачем мне все это?», – не укладывалось в его голове.

Если говорить о плавании, то на тот момент Галым проплывал дистанцию в 1 км, что казалось достаточно солидной дистанцией. Проплыв на первой тренировке по плаванию 3 км 200 м, он вверг в шок не только себя, но и тренеров. К занятиям триатлоном Галым пришел благодаря переживаниям, которые он испытывал в школьные годы, болея за национальную сборную Казахстана по триатлону. Дмитрий Гаг, выступавший за нее, занял четвертое место на летних Олимпийских играх 2000 года, проходивших в Сиднее. Соревнования по триатлону были впервые включены в те игры, и с тех пор включались в программу каждой последующих Олимпийских игр. В этом виде спорта разыгрываются два комплекта наград, а порядок дисциплин выглядит следующим образом: плавание (1,5 км), велогонка (40 км) и бег (10 км).

На тех играх в забеге участвовало пятьдесят два спортсмена, а на пьедестал почета вззошли канадец Саймон Уитфильд (1:48:24), немец Штефан Вуцкович (1:48:37) и чех Ян Рехула (1:48:46). Наш соотечественник, за которого болел весь Казахстан, закончил выступление с результатом 1:49:03. Вполне возможно, что то волнение за нашего спортсмена и яркие эмоции, глубоко врезались в память Галыма, в то время учившегося в школе.





Они и подтолкнули к занятиям триатлоном, которые стали впоследствии будущим хобби. Занятие любимым делом никогда не утомляет и не вызывает

сложностей. Тренировки начались зимой и проходили в утреннее время, что не стало причиной «перенести их на понедельник».

Если ранее из трех дисциплин, из которых состоит триатлон, любимым являлось плавание, то впоследствии им стал бег. Со временем стало ясно, что бег является основой всех основ. Прогресс, достигнутый после первых занятий в Школе триатлона World Class Almaty, не заставил себя долго ждать. Почти через полтора месяца он уже пробежал полумарафонскую дистанцию. И уже в 2018 году в Барселоне, в копилку медалей была включена, пожалуй, самая главная – с надписью «IronMan». Для успешного преодоления дистанции понадобилось полгода тренировок.

С появлением триатлона в жизни Галыма, полностью изменился его режим, в рамках которого сну уделялось самое большое внимание. Сон является самой важной частью восстановления. Алкоголь был практически исключен из рациона. Также спортом начали заниматься все члены его семьи. На предстоящем Almaty Marathon, помимо него, побегут его отец, мать, теща, трое братишек и три сестры, каждый из которых выбрал свою дистанцию. Если бы не беременность супруги, то и она присоединилась бы к семейному забегу.

ПОСЛЕ ВЕСЕННЕГО ЗАБЕГА ОТЦА ГАЛЫМА И ЕГО ТРОИХ БРАТЬЕВ ОЖИДАЕТ ЛЕТНИЙ OCEAN MAN, КОТОРЫЙ ПРОЙДЕТ В ГРЕЦИИ

Весенний Almaty Marathon станет первым полноценным марафоном, поскольку из-за высокогорной местности, изобилующей спусками и подъемами, трасса считается непростой. В результатах некоторых спортсменов наблюдается разница во времени прохождения дистанции между алматинским и астанинским марафонами в пределах 15-20 минут.

Подготовка к марафону проходит в усиленном режиме и выглядит следующим образом: вечером плавание или вело, а утром уделяется внимание бегу. В итоге, в неделю выходит порядка шести-семи беговых тренировок.

СПОРТИВНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

В самом начале своего пути у Галыма не было никакой беговой базы. Самое главное в спорте – это регулярные занятия, которые должны проходить в любую погоду, вне зависимости от настроения и служебных дел. Дружеская атмосфера, царящая в Школе триатлона World Class Almaty, а также поддержка триатлетов и опытных тренеров, готовых помочь советом, внесли свою лепту в достижение успеха в триатлоне. Чудес и случайностей в спорте не бывает, ведь только стабильный режим и регулярные тренировки обеспечивают нужный результат.

КОЛА ТРИАТЛОНА

WORLD CLASS ALMATY



ПЕРЕЗАГРУЗКА

 [triathlon.school.worldclass](https://www.instagram.com/triathlon.school.worldclass)

г. Алматы, ул. Наурызбай батыра, 89.
+7 747 094 9432
www.wclass.kz

Филиал Школы триатлона на базе Tamos Family Club
г. Алматы, мкр. «Алатау», ул. Жұлдыз, 100/1.
+7 (727) 330 93 03, +7 707 510 01 10, +7 707 553 17 17
info@tamosfamilyclub.kz, www.tamosfamilyclub.kz

ИТАЛЬЯНСКИЙ ФУТБОЛ. ЖИЗНЬ В ЧЕРНО-БЕЛУЮ ПОЛОСКУ.

Если вы футбольный болельщик со стажем, то должны хорошо помнить почти 20-летнее доминирование итальянских команд в европейском клубном футболе, начавшееся с середины 80-х, и внезапно закончившееся в середине нулевых.

У этого явления было свое имя, «кальчополи» – грандиозный коррупционный скандал, вспыхнувший в Серии А.

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ



Больше остальных досталось тогда ведущим клубам. Но если «Милан», «Фиорентина» и несколько других сумели отделаться штрафами и потерями очков, то «Ювентус», самый титулованный из них, огреб по полной программе. «Старую синьору» лишили двух выигранных скудетто и на год сослали в низший дивизион. Многие команды на ее месте могли запросто отдать концы после такого наказания, но только не туринцы. Удивительным образом это только пошло им на пользу, что позволило им за прошедшее десятилетие превратиться в настоящего гегемона.

С середины 80-х прошлого столетия почти все лучшие футболисты мира собрались в Италии. Начиналось все с Мишеля Платини, который вместе со своими друзьями-мушкетерами покорив Европу, выбрал для себя «Ювентус». Роберто Баджо, лидер сборной Италии, оказавшись в этом же клубе, чуть не вызвал революцию во Флоренции.

Позже цвета черно-белых защищали Алессандро Дель Пьеро и Зинедин Зидан, считавшиеся одними из лучших игроков своего поколения. В «Наполи» приехал Диего Марадона, который стал настоящим Богом для южан. Трио летучих голландцев в лице Рууда Гулмита, Марко Ван Бастена и Франка Райкарда осело в «Милане». Чемпионы мира 1990 года, немцы Лотар Маттеус, Юрген Клинсманн и Андреас Бреме, топили за «Интер».

Итальянская серия купалась тогда в деньгах, а боссы ведущих клубов могли тратить на трансферы немислимые по тем временам суммы, которые сполна окупались. Ведь команды с Апеннин не только устраивали великолепное шоу на домашних аренах, но и год за годом собирали солидную коллекцию европейских трофеев (их отрыв в таблице коэффициентов УЕФА был сравним с показателями испанцев в наши дни).



ЛУЧАНО МОДЖИ

Помимо игроков в Италии, в то время работали еще лучшие тренеры мира, создававшие современный футбол. Чего стоит только волшебный «Милан» Арриго Сакки, заново открывший глаза на старую, как мир схему «4-4-2».

«Сладкая жизнь» продолжалась вплоть до середины нулевых. Итальянцы хоть и утратили былое превосходство, по-прежнему продолжали брать трофеи Лиги чемпионов, наравне с Испанией и Англией пачками закупая звезд первой величины. И тут... бабахнуло!

22 апреля 2006 года самая популярная газета Италии «La Gazzetta dello Sport» «взорвала» страну распечатками телефонных разговоров босса «Ювентуса» Лучано Моджи с людьми из Ассоциации итальянских судей. Одного месяца разоблачительных публикаций хватило для того, чтобы со своего поста ушел Франко Карраро, Президент Федерации футбола. В грандиозном скандале оказались замешаны «Ювентус», «Лацио», «Милан» и «Фиорентина». Для того, чтобы разрулить взрывоопасную ситуацию, федерацию в экстренном порядке возглавил Гвидо Росси. Уже к середине лета он навесил крепкие наказания, но потом великодушно смягчил их после апелляции клубов. «Милан», «Лацио», «Фиорентина» и «Реджина» начали сезон-2006/07 с дефицитом от восьми до пятнадцати очков.

У флорентийцев и римлян отобрали право на участие в еврокубках, а миланцы недо считались тридцати очков, завоеванных ими в предыдущем сезоне. Впрочем, это не помешало им квалифицироваться в Лигу чемпионов, и неожиданно победить в ней в мае 2007 года, взяв в финале реванш у «Ливерпуля» за стамбульское фиаско. Но все это были цветочки на фоне гражданской казни Турина. «Юве» не только лишили двух подряд завоеванных титулов чемпионов, но и «по совокупности нарушений» отправили в Серию В, да еще и с дефицитом в девять очков. Конечно, спортивный регламент предусматривал такую возможность, но мало кто полагал, что дело дойдет до столь сурового наказания.



МАССИМО МОРАТТИ

На суде Росси не предъявил в качестве доказательств ни одной аудиозаписи, а только – расшифровки, написать которые по силам среднему беметристу. В этих записках, разумеется, «Интер» никоим образом не упоминался. Десять лет спустя Джулиано Тавароли, бывший шеф службы безопасности телекоммуникационного гиганта, поставил точку в истории, сообщив правосудию, что приказ о прослушке «Юве» отдал лично Моратти. Но все это случится только в 2016 году.

Главными организаторами сети договорных матчей в чемпионате Италии были признаны члены совета директоров «Ювентуса», так называемая «триада» в лице Антонио Джираудо, Роберто Беттеги и Лучано Моджи. Все трое незамедлительно ушли в отставку. Последний сделал это со слезами на глазах, попросив журналистов не мучить его вопросами: «У меня нет сил и желания разговаривать с вами. Я потерял свою душу, она была убита. С сегодняшнего дня мир футбола больше – не мой мир. Теперь я думаю только о том, как мне защитить себя от обвинений и злых намерений». Этому он посвятил последние шесть лет своей жизни.



ГВИДО РОССИ

Единственным среди больших клубов, избежавшим наказания и, к слову, получившим скудетто вместо черно-белых, оказался «Интер». Любопытно, что боссом компании «Telecom Italia», которая организовала прослушку клубных боссов, оказался Марко Тронкетти Провера, крупнейший акционер компании «Pirelli», неизменного спонсора сине-черных. В Совете директоров этого концерна тогда заседал Массимо Моратти, владелец черно-синих. Как позже выяснилось, Росси спустя несколько месяцев после скандала вошел в состав топ-менеджеров Telecom Italia.

Чтобы лучше понимать, из кого итальянские футбольные власти решили сделать козла отпущения, перевернем несколько страниц профессиональной карьеры Моджи.

Прежде всего, Лучано был совершенно блистательным менеджером, трансферным Гуру, который как никто другой умел находить игроков «из ниоткуда». Его эпоха по праву считается одной из лучших в истории «Старой синьоры». Он почти никогда не ошибался в выборе нужного ему игрока и никогда не платил за них много.

В его команде не было дюжины футболистов с огромными зарплатами (пожалуй, за исключением легенды клуба Дель Пьеро, который в один момент был самым высокооплачиваемым игроком мира), но она из года в год была лучшей в Серии А. Именно этот «скупердяй» отдал в 2000 году, 22 млн евро за совсем еще юного Давида Трезеге, забивавшего по пятнадцать мячей за сезон и уже ставшего лучшим иностранцем в истории «Юве». Он же потом отдал больше 50 млн евро за Джанлуиджи Буффона, по-настоящему показав всему миру, кто на этой планете является первым номером.



Хотя итальянский голкипер уже тогда был первым номером в Италии, но все же всемирная слава пришла к нему чуть позже. Ему довелось обменять фактически запасного вратаря Карини на Фабио Каннаваро, который через два года выиграл «золотой мяч». Тут же происходит смешной трансфер Дзамбротты из «Бари» или Каморонези из «Вероны». Моджи чуть ли не навязал в свое время Марчелло Липпи «очкарика» Эдгара Давидса, а потом привел в команду еще неизвестного чеха Павла Недведа, который, как это водится, тоже доигрался до «золотого мяча». И это далеко не полный список феноменальных находок и удач итальянца.



Возможно, именно поэтому он немного и заигрался во власть, решив, что все, к чему он, как царь Мидас, прикасается, неизбежно должно превращаться в золото. Но, если совсем немного покопаться в тех самых расшифровках от компании «Telecom Italia», легко убедиться, что для Италии тех лет это было если не общей практикой, то хотя бы почти обычным явлением. А чем выше позицию занимал клуб, чем больше звездочек было на его фюзеляже, тем большей силой и влиянием он должен был обладать. Черт возьми, это же какой-то футбольный «спрут»!

Одной из линий поведения Моджи на многочисленных заседаниях стала мантра: «Либо виновны все, либо не виновен никто из нас!» С этим трудно не согласиться, учитывая хотя бы масштаб опухоли, опутавшей итальянский футбол. Невозможно было четко определить, результат каких матчей был предопределен решением арбитров, а каких – нет.

Поскольку менеджеры остальных клубов вели себя так же, как и он, а его устремления были направлены во благо «Ювентуса», он не может быть «единственным дьяволом среди ангелов». Однако после пяти лет разбирательств Лучано все-таки был признан виновным в спортивном мошенничестве судом Неаполя и приговорен к пяти годам и четырем месяцам заключения. Но, учитывая мягкости правосудия и по истечении срока давности он так и не оказался за решеткой. Свои сроки получили и другие участники кальчополи.

Были признаны виновными и тоже получили сроки (без отбывания в тюрьме) владельцы «Фиорентины» Диего и Андреа Делла Валле, президент «Лацио» Клаудио Лотито и бывший президент «Реджины». Также свой приговор выслушали Паоло Бергамо, бывший глава судейского корпуса, его коллега Пьерлуиджи Пайретто и бывший арбитр ФИФА Массимо Де Сантис.

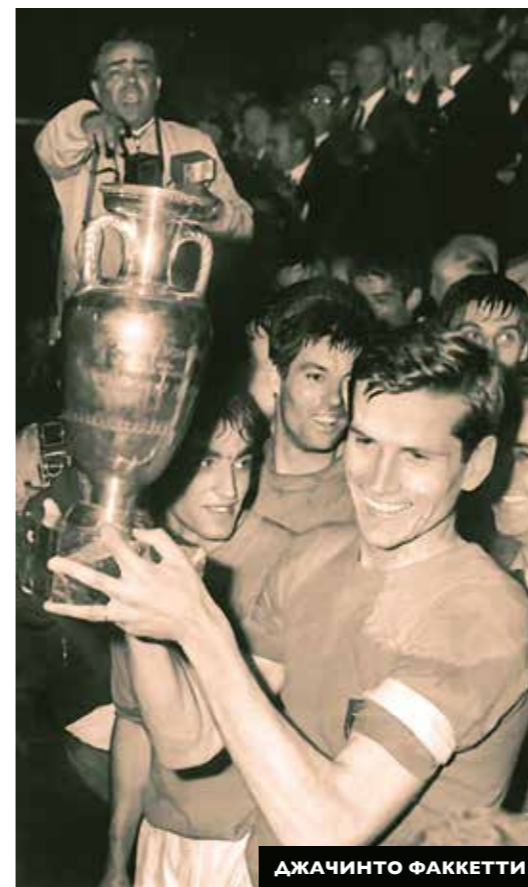
Помимо них, была доказана виновность других семерых участников скандала, включая троих боковых судей. К слову, также был приговорен Инноченцо Маццини, бывший вице-президент федерации.

Впрочем, на этом история кальчополи не закончилась. В июле 2011 года, когда, казалось, ничего нового уже произойти не может, начался второй суд, на котором Стефано Паллацци, главный прокурор федерации футбола, не обнародовал свое заявление о том, что «Интер» также виновен в «деятельности, направленной на обеспечение преимущества».

БОЛЬШИНСТВО НОВЫХ ФАКТОВ ГОВОРИЛО О ТОМ, ЧТО БЫВШИЙ ПРЕЗИДЕНТ «ИНТЕРА» ДЖАЧИНТО ФАККЕТТИ ВЕЛ ТЕСНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С СУДЬЯМИ МЕЖДУ 2004 И 2005 ГОДАМИ

Это заявление вызвало шок среди всех причастных, поскольку первоначальный вердикт, широко критиковавшийся за необдуманность и избирательный подход, выставляя Моджи в качестве творца системы отношений между клубами и судейским корпусом.

Большинство новых фактов говорило о том, что бывший президент «Интера» Джачинто Факкетти вел тесное сотрудничество с судьями между 2004 и 2005 годами. Конечно же, это не стало доказательством невиновности Моджи и «Ювентуса», но явно шло вразрез с первоначальным приговором, в котором содержались слова про их «особенные отношения» с представителями судейского корпуса. По итогам дискуссий и изучения материалов дела суд пришел к выводу, что роль миланцев в системе коррупции была, пожалуй, наибольшей среди всех участников процесса.



ДЖАЧИНТО ФАККЕТТИ

Но несмотря на это, сине-черные не понесли никакого существенного наказания. Ни дисквалификации, ни лишения очков, не говоря уже о спуске в низший дивизион. По стечению обстоятельств, Факкетти ушел из жизни еще до того, как новые доказательства стали достоянием общественности. Зато он успел порадоваться тому, как его «Интер» под руководством Жозе Мауриньо выносили Лигу чемпионов 2009/10.

К слову, спортивный суд не только карал, но и миловал. Так, «Лечче», «Болонья», «Брешиа», «Аталанта» и общество потребителей получили денежные возмещения из-за понесенных убытков. А вот иск «Ювентуса» был отклонен. Он достоин особого внимания.

Туринцы требовали возмещения в размере аж 444 млн евро. Эта сумма включает в себя обвал акций клуба на фондовой бирже, на котором клуб потерял 133 млн; лишение доходов от участия в Лиге чемпионов (79 млн); обесценивание «бренда» клуба (110 млн); убытки от ускоренной продажи Златана Ибрагимовича, Фабио Каннаваро,





Джанлуки Дзамбротта, Патриса Виейра, Эмерсона и других футболистов по заниженным ценам (60 млн); снижение доходов от продажи прав на телетрансляции (42 млн); и даже задержка реализации проекта возведения нового стадиона (20 млн).

Впрочем, стоп-стоп... Можно было бы привести еще сотни других свидетельств, документов и обвинительных речей. Ведь в распоряжении суда одних только записанных разговоров было больше ста тысяч, но эта статья не о футбольной мафии. Она о духе, которым спортивная Италия всегда славилась гораздо больше пресловутой козаноостры. История не только падения, но невероятного взлета одного из старейших и титулованного клуба и его игроков.

Италия считается страной, в которой семья является основой общества, где можно в один миг лишиться авторитета и уважения, будь ты хоть трижды чемпионом всего и вся. Скандал кальчополи лег тяжелым бременем на «Ювентус» и наложил свой негативный отпечаток на все аспекты жизни клуба, начиная с его отношений со спонсорами, разорвавших или сокративших контракты,

заканчивая уровнем футболистов, большинство из которых тут же потянулось с тонущего корабля.

Если бы Жан-Клод Блан, новый генеральный директор, взявший бразды правления в свои руки, не сотворил «экономического чуда» и за каких-то два года не сумел восстановить структуру бизнеса, кто знает сколько лет мог бы продолжаться ренессанс «Юве». А когда спустя несколько лет, летом 2010 года, посты спортивного директора и главного селекционера заняли Андреа Аньели и Беппе Маротта соответственно, то заработал и сам спортивный механизм.

Оглядываясь назад, стоит признать, что опыт сезона, проведенного в Серии В, стал настоящим подарком «Старой синьоре», позволивший ей фактически с нуля запустить новый проект. Того, прежнего, погрязшего в интригах и злоупотреблениях «Ювентуса», больше не было, а на его развалинах писалась новая история. Ссылка в низший дивизион (в самый разгар кальчополи речь шла чуть ли не об отправке в Серию С2), увела на второй план и сделала бессмысленными разговоры о заговоре.



ЛИГА ЧЕМПИОНОВ УЕФА

ФИНАЛ ЧЕТЫРЕХ

АЛМАТЫ-АРЕНА
25.04.2019 - 28.04.2019

БИЛЕТЫ

TICKETON.KZ, KASSIR.KZ, ZAKAZBILETOV.KZ



БОЛЕЛЬЩИКИ КОМАНД, КОТОРЫМ ПОСЧАСТИВИЛОСЬ ЖИВЬЕМ УВИДЕТЬ ЗВЕЗД «ЮВЕ», ЗАНИМАЛИ БУКВАЛЬНО ВСЕ ДОСТУПНЫЕ МЕСТА, ГДЕ БЫЛО ВИДНО ФУТБОЛЬНОЕ ПОЛЕ

Это был единственный сезон в истории туринского клуба, проведенный им не в элитном дивизионе, и в нематериальном плане означал многое для всех тех, кто был и остается причастным к негнбаемому духу черно-белых.

Невозможно описать словами то, как истинные болельщики клуба приходили на все без исключения домашние матчи, и как игрокам высочайшего класса приходилось бороться с командами, о существовании которых всего год назад никто даже не подозревал.

Каким бы сильным профессионалом ты ни был, сменить великолепные арены на поля и стадионы, на которых едва умещалась

пара сотен местных болельщиков, а «Реал» и «Манчестер Юнайтед» – на «Беневенто» и «Ливорно», мотивация явно покатится вниз.

Болельщики команд, которым посчастливилось живьем увидеть звезд «Юве», занимали буквально все доступные места, где было видно футбольное поле. Однажды таким местом стал коридор больницы, чьи окна выходили на крошечный стадион, в другой раз им оказалась парковка на заправочной станции с видом на зеленый прямоугольник. В тот год черно-белые для всей страны превратились во что-то схожее с баскетбольным «Гарлем Глобтроттерс».



Впрочем, как и американские комедианты, они растеряли приличную часть своей труппы. Кто-то, как Ибрагимович или Виейра, едва прознав о спуске в Серию В, сразу же потребовали их продать, – и были прокляты в Пьемонте. Кто-то, как Канноваро или Эмерсон отправились на повышение в «Реал» вместе с мистером Капелло. А кто-то как Тюррам, Дзамбротта или Муту, невольно затыкая финансовые дыры для клуба, разбрелись по всей стране.

В итоге в команде осталось пятеро, четверо из которых только что сыграли в победном для Италии финале мундиаля 2006 года. Они навсегда нашли свое место в сердцах «бьянконери» со всего мира. Их назвали «самураями», хотя для этой ситуации вернее было бы окрестить их «ронинами». Алессандро Дель Пьеро, Джанлуиджи Буффон, Павел Недвед, Давид Трезеге и Джорджо Кьеллини под руководством тренера Дидье Дешама взвалили на себя большую ответственность за скорейшее восстановление былых позиций, вместо того, чтобы попрощаться...



Когда в июне 2006 года Дель Пьеро спросили, почему он не последовал на выход вслед за другими звездами клуба, Алессандро ответил: «Настоящий джентльмен никогда не оставит свою легию!». Наряду с другими парнями он стал легендой «Ювентуса».

О, СПОРТ, ТЫ МИР!



Болельщики в Турине буквально носили на руках своих футболистов, которые вернули им не только привычную Серию А, но и чувство гордости, на чьем месте несколько месяцев тому назад были одни лишь боль и разочарование.

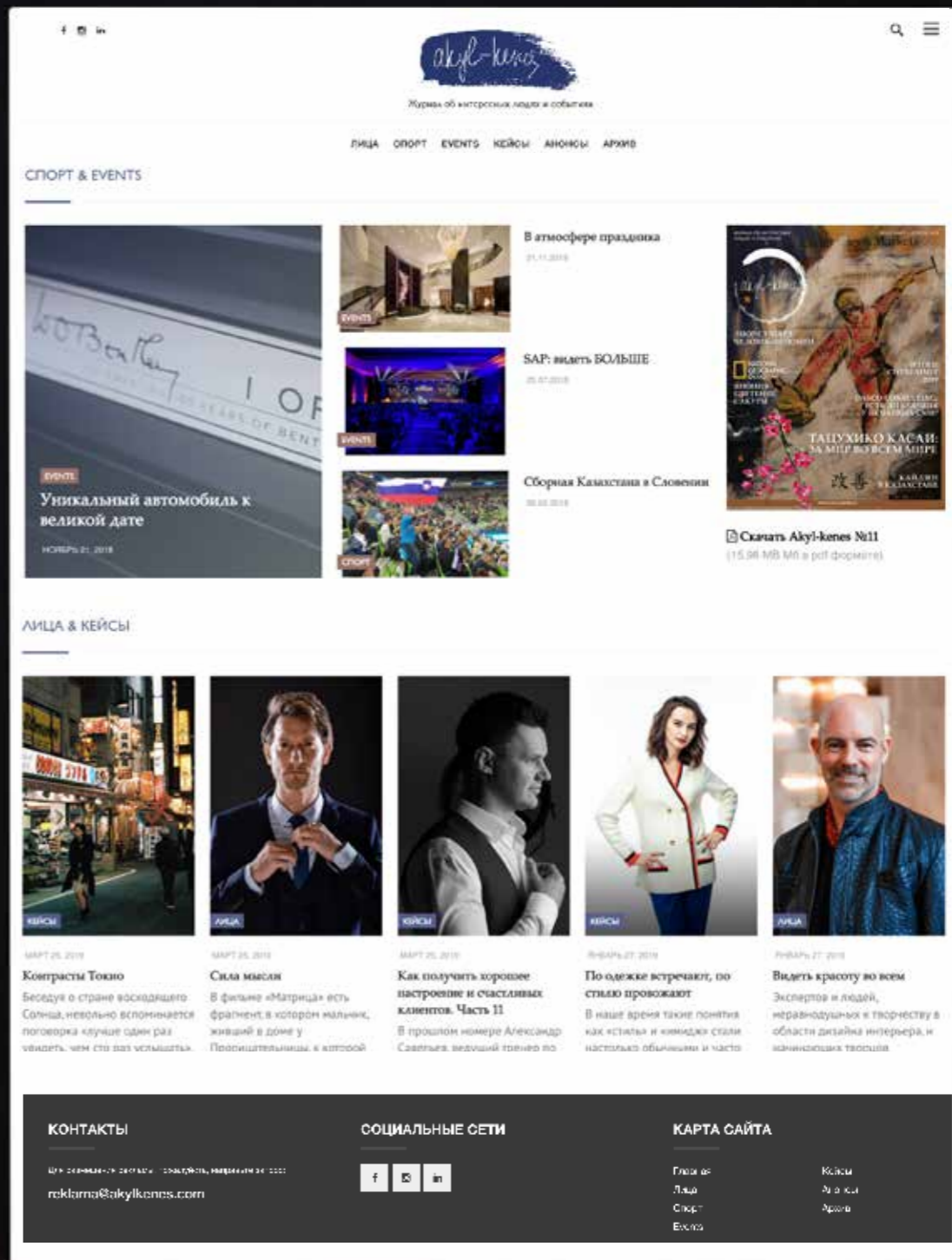
Команда уступила всего в четырех матчах, дважды уже после выполнения спортивной задачи, установив массу рекордов: по количеству очков за сезон (94), серии из побед (8) и серии из гостевых побед (5). Ни дать, ни взять московский «Спартак», в 1977 году на год оказавшийся в первой лиге и вернувшийся другим.

Кстати, как и красно-белые, «Ювентус», вернувшись в группу сильнейших, в первый же сезон прорвался на пьедестал, а уже

в 2012 году смог вернуть на свои футболки итальянский триколор, который носят на груди чемпионы страны. Став же чемпионом, он уже седьмой год подряд не желает покидать первую строчку, побив все мыслимые и немыслимые рекорды в Серии А. В этом же году они и вовсе могут пройти весь турнир без единого поражения.

Вы можете любить или не любить итальянский футбол, вы можете любить и не любить «Ювентус», главной звездой которого теперь стал Криштиану Роналду. Но не признать, что этот великий клуб стал символом перерождения, нельзя. Жизнь ведь как зебра, за черной полоской последует белая.

Сегодня «Старая синьора» снова молода и привлекательна, как никогда!



ЗАЯВКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ
РЕКЛАМЫ ВЫСЫЛАЙТЕ НА
REKLAMA@AKYLKENES.KZ

www.akylkenes.kz
AKYLKENES_MAGAZINE
ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ
В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН



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.