



**ДОСЖАН ТАБЫЛДЫ:
БУДЬТЕ
НАСТОЯЩИМИ**

стр. 22

8 + 10 = 100%

стр. 68



**ОТ
ВЫЖИВАНИЯ
К РОСТУ**

стр. 96

стр. 38

**ДАРМЕН САДВАКАСОВ:
КОРОЛЬ В АТАКЕ**

Нам сверху видно все

PwC применяет технологии дронов и анализирует данные, помогая клиентам решать бизнес-задачи в самых разных отраслях, таких как строительство, страхование, нефтегазовая промышленность, телекоммуникации и др.

Наша цель – помочь клиентам в принятии правильных решений, сокращении операционных расходов, создании новых источников дохода и снижении рисков.



www.dronepoweredolutions.com



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



WWW.AKYLKENES.KZ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

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: 2 000 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, 2017

www.akylkenes.kz
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.



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,

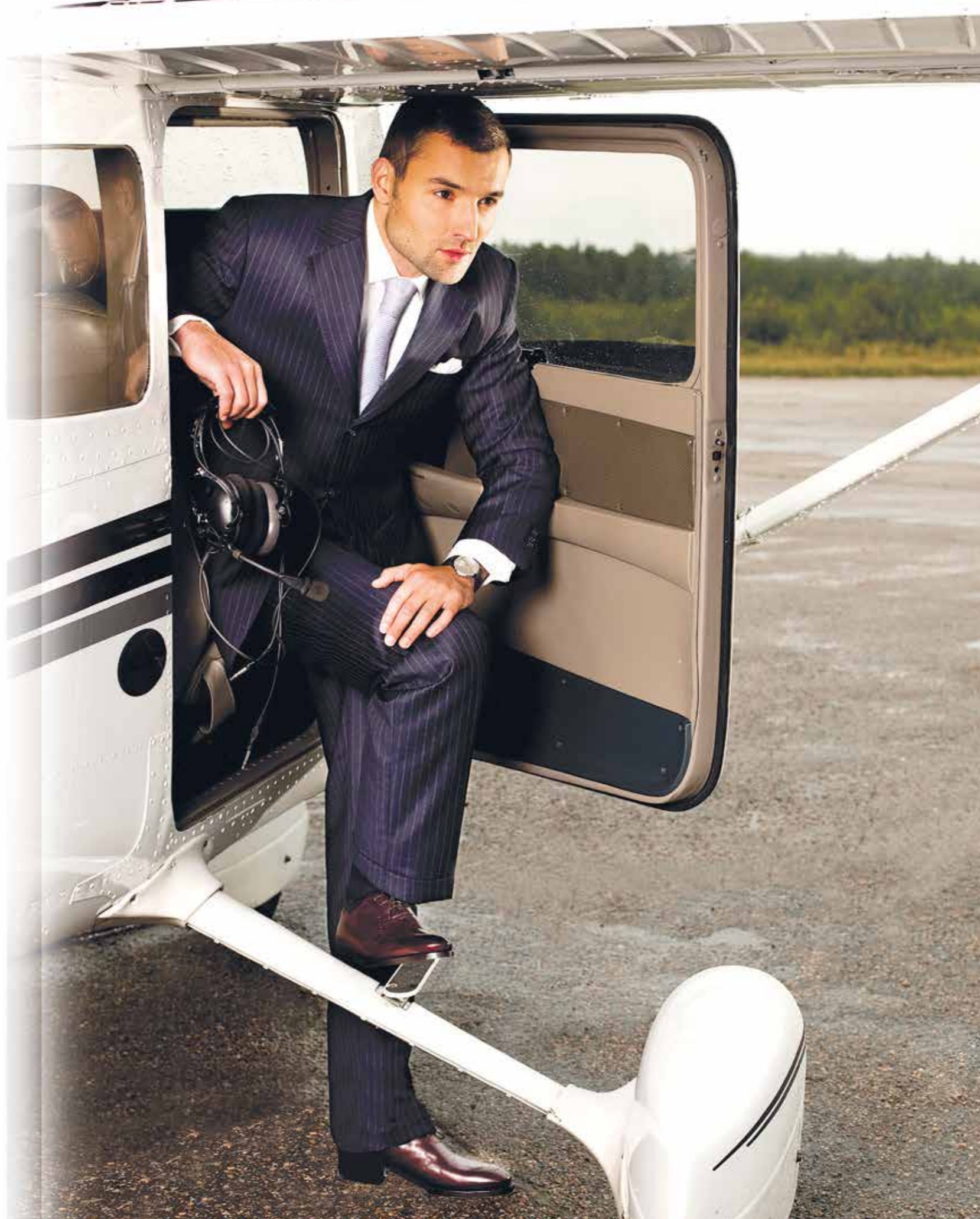
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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. Азаттык, 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



Royal Tulip Almaty offers a range of conference and banqueting facilities, including a ballroom with foyer that can accommodate over 1500 people standing with separate entrance and underground parking.

EXCELLENT MEETING FACILITIES



Royal Tulip Almaty предлагает широкий выбор площадок для проведения конференций и банкетов, включая балльный зал с фойе, вместимостью более 1500 человек в стиле коктейль, с отдельным входом и подземной парковкой



INTERNATIONAL STANDARDS, LOCAL FLAVOURS
LOUVRE HOTELS GROUP

REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
050020 ALMATY, M.OSPANOV STR, 401/2

TEL: +7 727 3000 100
FAX: +7 727 3000 111

CONCIERGE@ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.GRANDBALLROOM.KZ



54

ИЮНЬ – ИЮЛЬ 2017



68



84

ЛИЦА

22 НАСТОЯЩИЙ ДОСЖАН:
ХОЧУ ТВОРИТЬ ДОБРО!

34 ДАНИЕЛЬ ЕРГИН:
«ЭНЕРГИЯ» И «ДОБЫЧА»

38 ДАРМЕН САДВАКАСОВ:
ШАХМАТЫ – ЭТО ИСКУССТВО!

МЕНЕДЖМЕНТ

48 ПИТЕР ШТРОМ:
С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КОМПАНИЯ: УСПЕХ И ПРЕПЯТСТВИЯ

50 АВЕЛИ ХАРТ:
МОЙ ПРОВАЛ – ЭТО МОЙ БУДУЩИЙ УСПЕХ!

52 ДОСБОЛ АХМЕТЖАНОВ:
ОБИДА ИЛИ ПРОЩЕНИЕ. ПУТЬ К ОСВОБОЖДЕНИЮ

EVENTS

54 ДАНА ТАШЕНОВА:
ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

62 ENACTUS:
WE ALL WIN!

СПОРТ

68 ОНИ ЗАСТАВИЛИ МИР УВАЖАТЬ КАЗАХСТАН

74 АЛМАТИНСКИЙ ФИНАЛ ЧЕТЫРЁХ

80 ЕРЛАН МАНАТАЕВ
ЛЕТО И ЛЕНЬ. ЕСТЬ ВЫХОД!

84 СТОЛИЧНЫЙ ТРИАТЛОН

92 НАДИРА ИСАКОВА:
ЛЮБИТЕ, ДЕВУШКИ, ФУТБОЛ!

СОВЕТ – ЭТО ВСЕГДА ИСПОВЕДЬ



Слова, использованные в заголовке, были когда-то сказаны французским писателем Андрэ Моруа. Сложно не согласиться с ним, поскольку человек, искренне дающий совет кому-либо, всегда делится с ним частью себя. Совет всегда содержит в себе порцию жизненного опыта, а также связанные с ним эмоции и полученные знания.

Журнал, который вы сейчас читаете, содержит в себе очень много хороших и полезных советов, которыми делятся люди, которых вы знаете лично или заочно. Эти люди не просто дают какие-то советы, а рассказывают некоторые истории из своей жизни, что позволяет нам лучше узнать их с другой стороны.

Я заметил одну интересную деталь в биографии людей, о которых вы узнаете со страниц этого журнала. Гроссмейстер Дармен Садвакасов, артист балета Досжан Табылды и капитан сборной Казахстана по футболу Динмухамбет Сулейменов не сами выбрали профессию, которая сделала их известными людьми. Как говорит Досжан, не он выбрал балет, а балет выбрал его. Дармен начал заниматься шахматами потому, что его отец видел в нем чемпиона до того, как будущий шахматист появился на свет.

Помимо хороших ақыл-кеңесов, которые вы получите в конце каждой статьи, мы предлагаем вам несколько интересных рубрик. Хотелось бы верить, что первый номер нового журнала станет отправной точкой в мир интересных людей и событий, о которых вам будет интересно узнать.

Как говорил Сократ, хороший советник лучше любого богатства. Надеюсь, что в будущем наш журнал станет именно тем хорошим советником, который плохого не посоветует.

Желаю вам приятного чтения!

Даржан Аманжол

В рубрике «История успеха» мы будем рассказывать об интересных людях и их историях. Каждый человек представляет собой уникальный мир, который никогда невозможно постичь до конца. Данная рубрика позволит нам лучше узнать героев нашей рубрики, ибо каждый из них делает наш мир богаче и ярче с помощью своей истории, с помощью своей жизненной позиции.

Айнур Еспенова, ведущая рубрики, будет знакомить Вас с людьми, чьи жизненные истории являются достойными того, чтобы о них узнать.



АЙНУР ЕСПЕНОВА

На самом деле, в рамках этой рубрики сложно выбрать человека, чью историю успеха можно было бы опубликовать. Порой это бывает сложно сделать потому что, история человека является такой глубокой и сложной, что ее сложно вписать в рамки одной публикации. Мы с издателем долго обсуждали формат и контент рубрики. Мы решили начать с истории Евгения Романцова, который расскажет о важности настоящего и роли каждой истории, взятой из жизни человека. Думаю, что история об истории является самой подходящей для того, чтобы начать эту рубрику.



ЕВГЕНИЙ РОМАНЦОВ:
PLAYBACK : ИСТОРИЯ
ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

Я наверное начну не с того, какой была моя учеба, какие у меня познания в психологии и какими регалиями я обладаю. Я бы этому вообще не уделял время. Я расскажу о том, как в процессе развития своего бизнеса, проводя тренинги о бизнесе, получив множество сертификатов, подтверждающих мою профпригодность в качестве бизнес-тренера и успешного продавца, я приехал в Казахстан. В Казахстан я приехал, чтобы раскрутить один бренд строительных материалов, заодно, поставив перед собой цель выстроить дилерскую сеть. Я разработал стратегию вхождения на рынок и я всецело ушел в это дело, поскольку это направление было важным для меня с точки зрения бизнеса.

Однажды во время обучения на одном из семинаров для психологов, который проводился в Днепропетровске, я узнал что такое playback-театр. Театр, который назывался «Театр соседей», нам представил Роман Кандибур. Кстати, этот театр до сих пор носит это название.

Узнав о существовании такого театра, я сильно им заинтересовался. В первую очередь, я прочитал книгу Джо Саласа «Играем реальную жизнь в плейбек-театре». Мне очень понравилась идея театра, суть которой заключается в важности истории, лежащей в основе постановок, которые ставятся в этом театре. Не важна актерская игра, не важен формат постановки, которая рассказывает о проблеме. Важна история, которая является предметом постановки.

Принцип работы такого театра заключается в том, что из зрительного зала встает человек и рассказывает свою историю. Актеры, выслушав его историю, тут же проигрывают ее на сцене. Степень успешности выступления 50 на 50 зависит от умения донести историю до актеров и от мастерства актерской игры.

Playback-театр – это не классический театр в его лучшем проявлении. Я видел как происходят расстановки по Хелмингеру и различные элементы психодрам. Я понял, что playback не является психодрамой, как считают многие. Многие люди склонны считать, что playback являет собой некие расстановки, когда ретранслируется какая-то тяжелая история из жизни. Но это не так.

Playback, безусловно, показывает историю. Но важно понимать, что мы никого не учим и не лечим. Мы просто показываем людям их истории со стороны. Вполне возможно, происходят какие-то позитивные изменения в людях, которые воочию увидели свою же историю. Иногда происходят воистину магические вещи, когда люди говорят: «Все было именно так, как вы показали!» или «У меня возникло такое ощущение, будто я снова вернулся в эту историю!». Да, важность заключается в том, чтобы каждый человек смог увидеть свою историю со стороны.

Теперь что касается бизнеса. В бизнесе я слышал большое количество всевозможных историй о взлетах и падениях. В это время я начал понимать, что моя история является пустой. Именно по этой причине я не стал рассказывать о том, где я учился, на кого учился, что я делал и т.д. Не стал рассказывать все это, поскольку это уже было в прошлом. Я понял, что интереснее слушать людей, которые рассказывают свою историю прямо здесь и сейчас. Некоторые люди любят рассказывать истории из детства и делают это так хорошо, что заново переживают те моменты, делая свою историю живой и настоящей. Второй причиной, по которой я считаю свою историю

СТЕПЕНЬ УСПЕШНОСТИ ВЫСТУПЛЕНИЯ
50 НА 50 ЗАВИСИТ ОТ УМЕНИЯ ДОНЕСТИ
ИСТОРИЮ ДО АКТЕРОВ И
ОТ МАСТЕРСТВА АКТЕРСКОЙ ИГРЫ.
PLAYBACK-ТЕАТР
– ЭТО НЕ КЛАССИЧЕСКИЙ ТЕАТР
В ЕГО ЛУЧШЕМ ПРОЯВЛЕНИИ.

пустой, является то, что я делал то, что мне было не по душе. То, чем я занимался, не приносило мне никакого удовольствия. Мне казалось, словно я не живу жизнью, а проживаю ее. И я решил искать творческий выход. И в итоге нашел интересную студию творческого развития под названием «Not балет», являющее собой некое арт-пространство. В этой студии, помимо того, что люди танцевали, проводились вечера импровизации и всевозможные театральные постановки. Организаторы проводили мероприятия, а мы там играли. Я подружился с ребятами, предложив им



создать свой playback-театр и собрать свою труппу. Я убедил их тем, что я знаю людей, которые знают как это можно сделать.

Я видел, что это очень круто, что это не просто театральная импровизация. Я видел, что эта идея имеет какую-то духовность и глубокую суть, которая позволяет людям рассказывать и делиться своим внутренним миром. Ребята меня поддержали и была создана playback-труппа «И.Л.И.», которая существует и по сей день. Ребята работают, выступают и делают перформансы. Для меня было важно донести суть playback, поскольку он цеплял меня больше, чем актерская игра или то, что обычно происходит на сцене в рамках какого-нибудь показа. Мне было важно то, что люди рассказывают. Я считаю, что в playback важны сколько не сам театр и выступления, а важно то, что люди встают и рассказывают свои истории. Даже, если они попросят ничего не показывать после своего рассказа, миссия playback будет выполнена.

В книге Джо Саласа говорится, что история главнее всего. Именно на этой почве у нас распался коллектив. Часть ребят видела в playback саморазвитие, совершенствование актерской игры, при этом не отвергая важность истории. Другие ребята отдавали приоритет истории, считая, что история – первична, а актерская игра никуда не денется и со временем приложится.

Таким образом, в Алматы появилось два playback-театра: «И.Л.И.» и «Родные люди». Эти театры между собой дружат, взаимодействуют и поддерживают друг друга. Мы часто ходим друг к другу на перформансы, общаемся. Я бы сказал, что наш распад это не совсем раскол и какая-то конкуренция. Мы разошлись для того, чтобы нас стало больше.

Теперь жить стало гораздо интереснее, ведь у каждого театра появился свой стиль. Мы дышим плейбэками, мы дышим историями. Самым важным моментом является элемент знакомства людей с playback. Знакомство начинается с самой простой истории ни о чем: «ехала машина, которая обрызгала человека, который потом расстроился».

Постепенно люди начинают понимать суть знакомства, которая заключается в том, чтобы делиться чем-то с миром. Люди начинают осознавать, что каждый человек не является пустым местом. Люди начинают видеть, что каждый человек состоит из историй. Постепенно истории становятся глубже, интереснее и эмоциональнее. И это захватывает по-настоящему.

Мне часто задают вопрос: «Трудно ли быть плейбекером?» Я отвечаю. Для того, чтобы быть актером playback, людям необходимо развивать эмпатию. Эмпатия – это осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания.

Эмпатия позволяет чувствовать то, что рассказывает другой человек. Она помогает понять то, что для человека важно в его истории, что он хочет донести с помощью нее до слушателей.

Если человек смог прочувствовать это, то он сможет сыграть это, полностью передав и отразив внутреннее состояние человека, который рассказал свою историю.

Психологи много говорят о важности отражения человека во внешний мир, движения от внутреннего к внешнему и от внешнего к внутреннему. Если развить в себе эмпатию, то актерское мастерство и все остальное никуда не денутся. Актер playback-театра должен уметь и быть готовым открываться миру. Он должен уметь донести любую историю из своей жизни. Если плейбекер не может рассказать свою историю, то он является продавцом того, что он сам никогда бы не купил. Очень важно быть открытым.

Playback очень интересен тем, что он представляет собой новый вид искусства, который невозможно просмотреть в интернете или по ТВ. Просто невозможно, даже если хорошо отснят весь процесс постановки. Никакая, даже самая качественная съемка не может передать ауру и атмосферу зала, которую невозможно прочувствовать дистанционно, находясь по другую сторону экрана. Кстати, это очень хорошо. Благодаря интернету люди немного чертстеуют в том плане, что интернет предоставляет людям безграничную свободу. Некоторые люди не умеют или не знают как пользоваться этой свободой. Поэтому большинство современных людей могут быть открытыми, но исключительно в рамках интернета. Такие люди могут что угодно написать в виртуальном пространстве, могут мастерски

это оформить и преподнести. В какой-то степени, люди разучились нормально общаться между собой. Playback позволяет таким людям научиться доносить информацию не через свои статусы и посты, а рассказывать людям, стоя перед ними, глядя им прямо в глаза.

Playback нужен для того, чтобы люди научились говорить. Я не говорю, что люди не умеют общаться, ведь сейчас стало много тренингов по ораторскому искусству, по искусству общения, разного рода НЛП. Playback дает возможность людям общаться в формате настоящего. Настоящую историю можно сразу распознать. Это можно сделать по человеку, который ее рассказывает и по тому, как он к ней относится и как она на нем отразилась.

Теперь вы понимаете почему в самом начале я не хотел в своей истории рассказывать о себе. Я люблю настоящие истории. Я был в бизнесе, и им я до сих пор занимаюсь. Просто, помимо всего прочего, я нашел для себя отдушину в playback-театре. Вот моя история, которые изменили меня и мое отношение к миру!

МОЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС:

Если вы еще не были в playback-театре, то советуется просто сходить и посмотреть как проходят постановки. В городе есть и другие театры. Помимо «И.Л.И.» или «Родные люди», работал театр «Кельт». Но я не знаю, работает ли он сейчас. Так или иначе это направление развивается в формате микса вечера историй с актерской игрой. Советую смотреть и искать. Ищущий человек, обязательно найдет и погрузится в этот мир. Это невообразимое чувство.

ПРОДАЖИ: ПРОЦЕСС ИЛИ МЫШЛЕНИЕ?

В нашей повседневной жизни мы сталкиваемся с продажами. Нам продают, мы покупаем. Но за любой продажей стоит небольшая наука, которой порой мы пренебрегаем. Умение продавать относится к искусству, которое совмещает в себе умение общаться с собеседником, умение выстраивать стратегию продаж, а также использование последних инноваций, применяемых в сфере продаж.

Александр Савельев, ведущий тренер по продажам, владелец компании Rich brothers, эксперт по подбору персонала, будет делиться секретами успешных продаж.

В первых номерах рубрика будет наполняться материалами о процессе логических действий при продажах, советами по подготовке к общению с клиентом, способах обработки входящих звонков и заявок.

В последующих номерах в рубрике можно будет узнать о пользе холодных звонков, о методах выявления потребностей и о том, как работать с возражениями.



Встречаясь с разными людьми, я сделал один вывод. Большая часть людей не задумывалась о дефиниции «продажа». Определенная часть людей не представляет себе весь процесс продаж со всеми его деталями и нюансами.

Я часто обсуждаю это с людьми и слышу абсолютно разрозненные ответы. Для кого-то продажи являются получением денег, для кого-то выявлением потребностей, а для некоторых и вовсе просто общением. Согласен, каждое из этих утверждений можно считать правдой, каждое из перечисленных действий присутствует в процессе продаж. С этим не поспоришь.

Но задумывались ли вы о том, почему у людей, ежедневно общающихся со своими клиентами, совершенно разные результаты? Ответ кроется в нашем подсознании и в нашем отношении к процессу продаж. Обратите внимание на то, в какой позиции чаще всего находится продавец, который обращается к вам в магазине? О чем он думает? Что говорит вам? Оценивает ли вашу покупательскую способность?

Давайте вспомним в какой позиции находитесь вы, когда ведете очередную сделку, ведя переговоры с вашим потенциальным клиентом? На чем сфокусированы в это время ваши мысли?

Я с уверенностью могу сказать, что в такие моменты вы думаете о себе и только о себе. Общаясь с другими людьми, мы привыкли фокусироваться лишь на себе, действуя лишь в рамках наших интересов. Мы сидим и продумываем свою выгоду и считаем барыши от предстоящей сделки.

Почему так происходит? Человек по своей природе является эгоистом по причине издержек своего разума и эволюционного развития homo sapiens. Мы жаждем большего внимания к себе, всегда желаем получить самое лучшее, конкурируем с окружающими и считаем, что

нам все чем-то обязаны. Когда мы стоим в длинной очереди неважно где, обязательно найдется какой-нибудь хитрец, который придумает причину и найдет способ обойти впереди стоящего человека. По пути на работу, в утренний час пик, когда все стоит по одной полосе, обязательно кто-то начнет объезжать других по автобусной полосе или по полосе встречного движения, в случае если за ним не наблюдают вездесущие сотрудники Дорожной полиции. Нарушителя понять можно: этот человек торопится, а другие нет. Это ему нужно срочно везти ребенка в школу, а другим – нет. И таких примеров в нашей жизни множество.

Все люди хотят признания, уважения и высокой оценки. Все хотят быть центром Вселенной, но есть и другие люди, имеющие аналогичную или схожую потребность.

Все люди хотят ощущать себя нужными, важными, видя подтверждение этому в своем положении в социуме. Парадокс заключается в том, что каждый человек в этом мире желает быть признанным миром, при этом думая только о себе.

Рубрика будет посвящена человеческим отношениям в целом, ибо человеческие отношения – это и есть продажи. Принципы, о которых будет рассказываться в этой рубрике, идеально подходят для любой ситуации и общения с любым человеком.

Все, что я хочу сказать, заключается в одной мысли: «Пожалуйста, обратите внимание на себя, внутрь себя. Как вы хотите, чтобы относились к вам? Какие вопросы вы хотите услышать? Что такого должен сказать вам тот замечательный продавец, у которого вы купите товар?»

На минуту представьте себе, что вы являетесь клиентом. К вам пришли на встречу и в данный момент проводят презентацию. Это вы пришли в магазин, чтобы купить незабываемый подарок своей невесте.

Это вы выбираете новый мяч для очередного товарищеского матча по футболу, который будет проходить на территории компании ваших конкурентов.

В каком случае вы бы приняли решение купить, а в каком – отказаться? Какой продавец импонирует вам, а какой отталкивает? Прежде чем сделать выбор, мы всегда с чем-то сравниваем. И принимаем решение покупать только в том случае, если продавец смог затронуть нужные нам нотки эмоций. А что для нас важно? Когда мы мыслим таким образом, всегда находится нужный ответ. Каждый из нас знает, что движет им в моменте принятия решения.

Хотел бы поделиться с вами небольшим ақыл-кеңесом.

Представьте, что вы пришли в магазин или в торговую компанию и вас встречает продавец или торговый представитель. Каким он должен быть и что он должен делать, что у вас наверняка возникло желание купить?

Выпишите, пожалуйста, 15 признаков идеального продавца.

Сумев выполнить это несложное упражнение, вы сможете использовать большую часть остальных инструментов, о которых мы будем говорить в этой рубрике.

Перечитайте, пожалуйста, еще раз весь ваш список и выберите из него пять самых важных, на ваш взгляд, пунктов. Постарайтесь примерить описанные вами качества на себя. Сделав это, вы сможете руководствоваться своими собственными правилами и принципами, которыми следует придерживаться в работе с клиентами.

Но, выступая в роли продавца, по каким-то причинам мы тут же забываем обо всех этих знаниях и пониманиях наших потребностей. Мы опять начинаем думать о себе и своих выгодах.

В редких случаях продавцу удается услышать истинные желания человека, с которым он ведет беседу. Наше внимание отвлеченно внутренним диалогом, который имеет свойство комментировать все, что только приходит нам в голову. Мы смотрим на ситуацию, оценивая ее с одной только целью – продать!

Мы выявляем потребность, чтобы продать, презентуем, чтобы продать, называем цену, чтобы продать и даже иногда спорим, лишь для того, чтобы доказать свою точку зрения и в конечном счете все же продать!

А хотите ли вы, чтобы вам продавали? И как вы хотите, чтобы продавали вам?

Этот вопрос должен задавать себе каждый, кто хочет добиться истинных результатов в искусстве продаж и переговоров.

Посмотрите на мир с другой стороны. Посмотрите на своего покупателя не из-за прилавка своей торговой лавки, а встаньте рядом со своим клиентом и взгляните на себя со стороны. Что вам нравится в ваших действиях? Что вызывает возмущение? Что получил ваш покупатель? Чувствует ли он себя самым важным и значимым человеком на свете, общаясь с вами?

Все ақыл-кеңесы, которые будут даваться здесь, нужно воспринимать именно с позиции покупателя. Я предлагаю вам на время, а лучше навсегда, забыть роль продавца.

**НАШЕ ВНИМАНИЕ ОТВЛЕЧЕНО
ВНУТРЕННИМ ДИАЛОГОМ, КОТОРЫЙ
ИМЕЕТ СВОЙСТВО КОММЕНТИРОВАТЬ ВСЕ,
ЧТО ТОЛЬКО ПРИХОДИТ НАМ В ГОЛОВУ.
МЫ СМОТРИМ НА СИТУАЦИЮ, ОЦЕНИВАЯ
ЕЕ С ОДНОЙ ТОЛЬКО ЦЕЛЮ – ПРОДАТЬ!**



АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «FIRST BUSINESS COMMUNITY»

First Business Community – ассоциация юридических лиц, миссией которой является создание нетворкинг-площадки №1 в Евразии. Одной из главных задач ассоциации является перманентное развитие предпринимательства посредством качественного нетворкинга и регулярного повышения его уровня.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АССОЦИАЦИИ:

**ТЕМАТИЧЕСКИЕ БИЗНЕС-ЗАВТРАКИ;
ВСТРЕЧИ С УСПЕШНЫМИ БИЗНЕСМЕНАМИ;
СЕМИНАРЫ И МАСТЕР-КЛАССЫ;
ТИМБИЛДИНГИ;**

**БРЕЙНСТОРМИНГ СЕССИИ;
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ АКЦИИ;
БИЗНЕС-ТУРЫ И ПОСЕЩЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК;
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ;**

В РАМКАХ FBC ДЕЙСТВУЮТ СЛЕДУЮЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

FBC.success: обучающие мероприятия для предпринимателей

«Комплект успешного предпринимателя»;

FBC.insights: опыт, фишки, инсайты крупнейших компаний по отдельным направлениям (стратегия, корпоративная культура, управление командой, цели, исследования, рекрутинг и др.);

FBC.master mind: группа бизнесменов с оборотом от 100 млн. тенге в год.

Минимальное количество 10 сотрудников. Для взаимоподдержки, обмена опытом, контактами и связями, выстраивание сильнейшего нетворкинга;

FBC.women: женский клуб предпринимателей FBC.women;

FBC.generation: комитет молодых предпринимателей;

FBC.charity: благотворительный комитет;

FBC.activity: комитет выездных командных мероприятий;

FBC.knowledge: клуб развития личностных навыков;

FBC.media: видео-канал и аудио-подкасты с рекомендациями успешных бизнесменов;

FBC.group: группа в Фейсбуке объединяющая в себя более 4500 предпринимателей и первых руководителей.

FBC.global: комитет по организации участия и посещения международных выставок, обмен опытом с Ассоциациями других стран, организация выставок франшиз совместно с Ассоциациями других стран, инвестиционных площадок и др., с помощью которых к компании можно будет привлечь внимание деловых партнеров, клиентов.

ЗАПИСКА №1

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

Сорок минут в пробке. Сорок минут наставлений и помпезных советов. Последние четверть часа Арман молча разбирал почту в своем смартфоне, всем организмом игнорируя коллегу. Но Малик продолжал фонтанировать житейской мудростью.

– Братан, это тебе не заграница. Тут тебе не лорды и пэры... Ты, конечно, опыт имеешь международный. Но у нас тут другие реалии. Я собственно поэтому вызвал тебя подстраховать... Надо уметь общаться с агашками. А иначе ты тут долго не продержишься...

Поток машин наконец дополз до нужной улицы и повернул в сторону бизнес-центра. Водитель оставил их у главного входа и отъехал в поисках парковки.

– Аслан Муратович является серьезным человеком. К нему надо со всем уважением, – продолжал тараторить Малик, пока они проходили через вращающуюся дверь.

Головной офис компании был шикарен. Мрамор и ковры. «Как в лучших домах Лондона» не преминул прокомментировать Малик. Арман сухо улыбнулся. Образ несколько подпортила хамоватая охрана. Но зато девушка на ресепшне, радушно улыбаясь, предложила напитки и проводила в конференц-зал, где должна была состояться встреча.

Пока Малик флиртовал с ресепционисткой, Арман вытащил лаптоп



АҚИҚАТ РАС

и подключился к проектору. Не мешало еще разок пробежаться по слайдам презентации на большом экране.

Через четверть часа конференц-зал стали заполнять люди. Последним зашел грузный мужчина в очках, лет пятидесяти. Малик сразу же галопом погбежал к нему и с воплем «Ассалаумагалейкум, Асеке! Спасибо, что нашли для нас время...» схватился обеими руками за вяло протянутую конечность.

Арман понял, что это и есть тот самый Аслан Муратович. Крепко пожав ему руку, он представился:

– Арман. Рад знакомству.

Мужчина прошел на свое тронное место и небрежно махнул рукой.

– Ну, что там у вас? У меня минут двадцать свободных. Потом мне надо будет уйти...

– Конечно, конечно, Асеке... – начал суетиться Малик.

– Это весьма кстати, – оборвал его Арман. – Мы рассчитывали начать вовремя. Поэтому договорились о другой встрече. И у нас как раз около 15-20 минут до того, как нам придется вас покинуть. Но если начнем прямо сейчас, думаю, все успеем.

Малика настиг внезапный приступ кашля. Аслан Муратович недовольно поморщился, но промолчал. На экране высветился первый слайд.

Арман начал презентацию. Быстро рассказал о сути предложения с которым они пришли, о взаимных выгодах. Внезапно его прервал Аслан Муратович.

– Малик, а что за ерунду вы нам тут впариваете? – сказал он, игнорируя Армана. – Мы эти системы и без вас можем внедрить.

Малик развел руками. Арман улыбнулся и покачал головой.

– При всем уважении, Аслан Муратович, сначала вам придется инвестировать несколько сотен тысяч долларов в программное обеспечение и обучение кадров. Мы вам обойдемся дешевле. Не говоря уже о наработанном опыте здесь и в наших филиалах по всему миру.

– Знаешь, что... Как тебя там звать? Арман? – Аслан Муратович наклонился вперед и медленно проговаривал каждое слово. – У нас тут этого опыта... как песка на пляже. И вообще, если хотите иметь с нами бизнес, то такие вещи должны идти как бонус к основному контракту.

Малик скривился. Аслан Муратович удовлетворенно откинулся в кресле. Его подчиненные за столом стали одобрительно кивать головой: «Так его, шеф».

Арман нажал на кнопку лаптопа и слайды исчезли.

– Коллеги, спасибо за откровенный разговор. Судя по вашей реакции, в данном вопросе мы вам не нужны. Мы рады, что казахстанские компании готовы инвестировать значительные суммы в долгосрочные проекты. Увы, есть много компаний, которые не обладают вашим опытом. Если вы не против, то мы не будем тратить ваше время и поедем помогать им выходить на ваш уровень. Мои контакты у вас есть. Если ваша позиция изменится, свяжитесь с нами. Спасибо за уделенное время.

На лице Аслана Муратовича застыла маска удивления. Он был бы в меньшем шоке, если бы стейк в ресторане попытался его укусить. Другие люди в аудитории недоуменно переглядывались. Разве это было в сценарии?

В мертвой тишине Арман убрал свой лаптоп в сумку, вежливо попрощался и вышел из зала. Малик неловко потоптался, но так и не найдя подходящих слов, молча последовал за ним.

Уже на улице к Малику вернулся гар речи:

– Ты что творишь?! Ты знаешь кто это? Блин, зачем я с тобой поехал... Нам обоим теперь хана.

Арман улыбался.

– Чего ты лыбишься? Начальство нам устроит разнос. И это еще повезет, если этим все закончится...

Арман невозмутимо шагал по улице.

– Ты куда вообще? А водитель?

Арман оглянулся.

– Я тут по дороге заметил кафе. Благодаря Аслану Муратовичу, у нас есть полчаса на чай-кофе с ватрушками. Водителя вызовем сразу туда. Ты не против?

– Нашел время... А, хотя... Все равно уже... Пошли.

Они сели на летнике. Малик все еще не мог прийти в себя и периодически качал головой, погруженный в невеселые мысли о карьерном фиаско.

– Что на тебя нашло? – спросил он в очередной раз.

Арман пожал плечами и ковырнул свой чизкейк.

– Может меня пронесет? Я вроде не при делах... Как думаешь?

– Я подтверждаю, если спросят. Но думаю, до этого не дойдет.

Малик вспыхнул.

– Еще как пойдет! Это тебе не Англия. Тут так дела не делаются. Понаберут всяких...

В это время ожил телефон Армана. Арман поставил на стол кружку и включил громкую связь.

– Здравствуйте. Арман Аскарвич?

– Да, я вас слушаю.

– Аслан Муратович просит вас заехать к нему, когда у вас будет время. Чтобы обговорить дополнения к контракту. Он решил, что не хочет терять время на внедрение. Проще будет взять ваш готовый продукт.

– Я вас понял. Передайте ему пожалуйста, что я смогу с ним встретиться завтра после обеда. А пока вышлю ему на почту черновую версию для ознакомления.

– Хорошо, я передам.

– Спасибо. До скорого.

– До свидания.

Малик присвистнул. Арман невозмутимо пил кофе.

– Обалдеть! У тебя что, крыша алмазная?

Арман рассмеялся. В первый раз на памяти Малика.

– Слушай, меня очень трогает твоя гордость за наши... реалии. Крыши, агашки...

Но на самом деле, бизнес – он и в Баганашыле бизнес. Вот взять твоего Асеке. Типичный бастык – губки бантиком, бровки домиком. Ведет себя нагло. Для него это наверное часто работает... Но неужели ты думаешь, что эти байские замашки – наше родное ноу-хау?

– А что, нет? У вас там, в европах и америках, небось все по этикету...

Арман фыркнул.

– Ничего подобного. Никто не расшаркивается и не делает книксены. Каждый переговорщик пытается доминировать. Единственное отличие в том, что там это просто бизнес и ничего личного... Это у нас тут вживаются в роль по методу Станиславского. И начинают переигрывать даже в быту.

– И это плохо?

– Это... ограничивает. Профессионал должен уметь менять подход в зависимости от ситуации. Настоящие мастера никогда не перестают учиться: посещают специальные курсы, читают умные книжки, пробуют разные тактики... всю жизнь пользоваться одним трюком? Это плохое кунг-фу и его можно легко можно обезвредить.

Арман отпил глоток из своей чашки.

– К примеру, есть понятие... В вольном переводе, наверное, «аура власти»... Представь себе эдакого тирана, босса играющего с позиции силы. У него высокий статус и он им пользуется во время переговоров. Никого не напоминает?

– Еще бы! У нас этих джедаев с аурой власти...

– И как ты с ними ведешь разговор?

– Как будто сам не знаешь. Приходится вытанцовывать. Саке-Маке там...

Арман понимающе кивнул.

– И это целое искусство, да? Но вот в чем подвох. Таким поведением ты

только укрепляешь эту самую ауру. Сам встаешь в позицию бета-самца. А значит, с самого начала тебя съели, и всю сделку контролирует Саке-Маке. Если он в настроении, и ты мило прыгал на задних лапках, то он бросает тебе подачку. Если нет, то никакой сделки не будет. В любом случае – от тебя ничего не зависит.

Малик насупился, но промолчал. Память о сегодняшней встрече была свежа. Малик быстро адаптировался и не считал зазорным проявить смирение. Сейчас он понимал, что Арман может его многому научить и был готов учиться. Даже если это было по его самолюбию.

Арман, казалось, читал его мысли. Он одобрительно кивнул и продолжил.

– А, почему не сделать ровно наоборот? Показать, что тебя эти трюки не трогают. Тебе дали 20 минут? Скажи, что у тебя самого лишь 15. Тебе говорят, что в твоих услугах не нуждаются? Объясни, что твои услуги достаточно востребованы и это Ты не нуждаешься в дополнительных контрактах... И тогда этот пузырь «власти» лопается... Тем более, что такие как Асеке, как правило, не ждут, что кто-то посмеет им перечить.

Арман выдержал паузу и продолжил.

– К примеру, Асеке сегодня осознал, что мы без него проживем. А ему надо брать на себя ответственность за солидные инвестиции, которые непонятно когда окупятся... Либо дать нам еще одну возможность себя убедить.

Малик почесал нос. Он всегда так делал, когда решал в голове сложную задачу.

– А что, если в следующий раз кто-нибудь психанет и откажется от наших услуг?

Арман пожал плечами.

– Такая вероятность существует. Однако, как правило, люди со статусом умеют ставить выгоду выше эмоций. Иначе они просто не доросли бы до такого положения... Хотя ты прав, конечно. Иногда встречаются самогуры, которым принципиально важно быть царем горы. Но, с другой стороны, если человек не терпит профессиональных отношений, то может и не надо с ним работать? Тем более, что ему не позавидуешь.

– В смысле?

– Ну, если он собирает вокруг себя не специалистов, а подхалимов, то дела с кадрами у него обстоят неважно. Люди лебезят, когда ничего больше делать не умеют. К тому же, никому не нравится терпеть унижения. Рано или поздно кто-то из этой свиты воткнет нож в спину босса. В любом случае – это неприятности для бизнеса. Работать с такими партнерами не перспективно.

– То есть ты предлагаешь богаться на каждой встрече? И если что, просто уходить?

– Вовсе нет. Я уже говорил, тактики бывают разные. Сегодня нам попался персонаж с «аурой власти». С другими типажками можно использовать другие методы... Но это уже долгий разговор. А нам пора ехать.

Арман набрал номер водителя и сделал знак официанту принести счет.

Малик вытащил свой верный блокнотик и быстро начеркал несколько строк.

Интересно начался день, подумал Малик. Он уже предвкушал следующую партию и следующие «ақыл-кеңесы» для своего блокнотика.

1. НАГЛОЕ ПОВЕДЕНИЕ – НЕ ПРИЗНАК СИЛЫ, А ПРОСТО ТАКТИКА.

2. ЭТУ СИЛУ МОЖНО НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ, ЕСЛИ НЕ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЯ НА ГРУБОСТЬ И ВЕСТИ СЕБЯ РАСКОВАННО, КАК РАВНЫЙ.

3. ПОКАЗАВ, ЧТО НЕ НУЖДАЕШЬСЯ В СДЕЛКЕ, ПОВЫШАЕШЬ ВЕРОЯТНОСТЬ УСПЕХА.



НАСТОЯЩИЙ ДОСЖАН:



ХОЧУ ТВОРИТЬ ДОБРО!

В прошлом году на экраны вышел фильм Акана Сатаева «Районы», а в этом году вышел фильм Валерия Тодоровского «Большой». Именно эти две картины раскрывают личность **Досжана Табылды**, который является изящным артистом балета, преисполненным лирики, но, при этом в прошлом он прослыл «районовским» пацаном, который мог постоять за себя и за своих друзей.

Досжан, тебя часто видят по ТВ, люди читают о тебе в интернете. А какой ты настоящий вне вот этого всего?

Хороший вопрос, честное слово (смеется). Давно таких настоящих вопросов не получал. Вне публики и вне своих партий я являюсь просто Досжаном, который рос со своими родными, близкими и друзьями. Часто бывает так, что люди, которые плохо меня

знают, удивляются тому насколько я позитивный и жизнерадостный человек. Такие люди удивляются тому насколько я открыт и насколько мои жизненные позиция и философия отличаются от этих категорий большинства людей. Многих поражает то, что я не закидываюсь на чем-то одном, не загоняя себя в какие-то рамки. Я всегда нахожусь в движении и всегда стремлюсь идти дальше.



Я готов дальше жить, радоваться жизни и дарить добро. В жизни бывают разные моменты. Часто я преобразываюсь, сталкиваясь на своем пути с определенными жизненными ситуациями. Это преобразование очень сильно зависит от того какой путь выбирает человек. Помните, как в фильме «Матрица», в котором Нео предлагали выбрать синюю или красную таблетку? Обычно человек сталкивается с этим после сложных жизненных ситуаций и преодоления преград. Как-то в одной книге про социальную психологию я прочел следующее: «Не воспринимайте преграды и проблемы вертикально, а воспринимайте их горизонтально. Тогда по ним можно пройтись». Таким образом, можно без остановки продолжить свой путь. Это есть признак того, что в человеке происходят внутренние перемены.

Мне хотелось бы говорить сегодня, основываясь на своем жизненном опыте, исходя из того, с чем я столкнулся в своей жизни. В моей жизни бывали моменты, когда я мог неправильно преобразоваться и измениться не в лучшую сторону. Важно уметь делать

несколько шагов в сторону от самого себя, чтобы увидеть себя настоящего. Будучи артистом, на 100% настоящим я себя ощущаю, выходя на сцену. Я ощущаю выброс адреналина и эндорфинов.

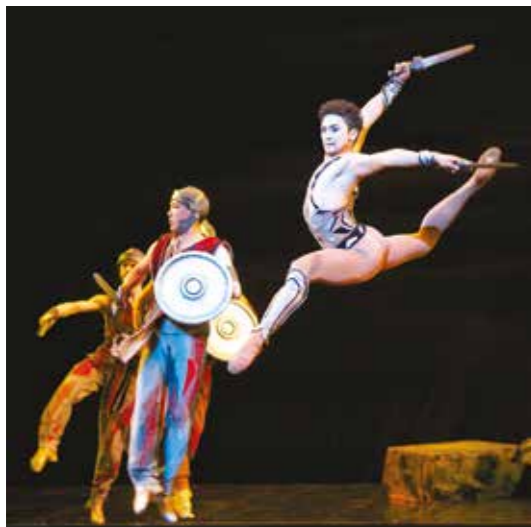
Сцена требует полной и максимальной сосредоточенности и большую ответственность. Представьте себе, что в человеке в один момент смешиваются все эти чувства и ощущения, аккумулируясь в одной точке. При этом человек находится на сцене, а перед ним от 2 000 до 5 000 человек. Естественно, это большое счастье. Недавно я размышлял над этим, и я скажу, что на сцене я действительно настоящий, но в то же время я настоящий, исполняющий кого-то другого. Когда я выхожу на сцену, я исполняю какую-нибудь партию. Я не могу постоянно выходить в качестве Досжана. Я преобразываюсь и меняюсь. На сегодняшний день во мне, как минимум, живет около ста образов. Это образы, которые я исполнил, будучи артистом балета. В процессе подготовки к любой партии, я очень серьезно к ней подхожу, меняясь как внутренне, так и внешне.



Как проходит процесс вхождения в новый образ?

Входить в нужный образ я научился благодаря своим педагогам, которые воспитывали меня в Алматинском хореографическом училище. Улан Атаулаевич Мирсеидов, Бапов Рамазан Саликович, Мальбеков Эдуард Джабашевич – это великие люди, которые взрастили не одно поколение великолепных артистов, выступающих на международном уровне, представляя Казахстан во всем мире.

Педагоги говорили мне: «Перед спектаклем ты должен оставить Досжана дома. Когда ты выходишь из квартиры, ты уже не Досжан, ты – Спартак».



Умение входить в образ является результатом ежедневных, каторжных, многочасовых трудов. Ведется работа над каждым жестом, музыкальным акцентом и каждым взглядом, даже если я уже нахожусь на сцене. Во время репетиции я представляю перед собой зал со зрителями. Немаловажными являются взаимосвязь и гармония между музыкой и движениями артиста. То есть, если музыкальные акценты идут в мажоре, в форте, то я должен сыграть в этом же формате. Гармония музыки и движений, взглядов и жестов – это все должно идти в унисон, в едином движении. Мой посыл и мое внутреннее состояние должны соответствовать тому, что передает музыка. А она передает настроение. Музыка дополняются такие чувства как уныние, гнев, злость, радость, счастье и любовь. Артист должен суметь все это выразить. Артист должен проделать сложную как внутреннюю, так и внешнюю работу над собой. Сложность заключается в моменте психики.

Наши опытные педагоги, мэтры театрального искусства, которые воспитали великих артистов театра и кино, драматических артистов и артистов балета, рассказывали о многочисленных случаях, когда артисты не справлялись с психической нагрузкой. Они входили в образ, гениально справлялись с партией, но выйти из образа уже не могли. В итоге, все заканчивалось печально. Суициды, алкогольная и наркотическая зависимость и прочие жизненные катастрофы становились результатом неспособности артистов выйти из образа. Нередко в балетном искусстве прослеживается тенденция роста у артистов столько не внешне-физической нагрузки, сколько внутренне-эмоциональной. Многие артисты уходили со сцены из-за того, что их вторым домом становилась психиатрическая больница. И тому подтверждением являются многочисленные исторические хроники и факты. Психика артиста должна быть готова к тяжелым испытаниям. Поэтому мы всегда прислушиваемся к советам старших и педагогов.

Вот сейчас вспоминаю один эпизод из своей жизни, когда я исполнял номер Шамана, который был одним из моих первых выступлений. Гульнара Владимировна Адамова, величина современной казахстанской хореографии, уже на репетициях требовала от меня, чтобы я входил в этот образ. Это происходит во время занятий с педагогом тет-а-тет. Сам номер длится шесть минут, что является большим объемом для одного сольного номера. Одна минута номера равна часу репетиций. От меня требовалось стать шаманом. Мне надо было держать в уме каждую секунду времени, каждый жест, каждый музыкальный акцент и, пропустив это через себя, передать все зрителю. Я сумел войти в образ шамана и успешно выступить. Правда, потом я в образе шамана ходил где-то месяц и меня постоянно подергивало (смеется).



КАЖДЫЙ МОЙ СПЕКТАКЛЬ МОЖНО СРАВНИТЬ С БОЕМ. ЕСЛИ ГЕННАДИЙ ГОЛОВКИН ВЫХОДИТ ДРАТЬСЯ НА РИНГ, ТО Я ВЫХОЖУ ДРАТЬСЯ НА СЦЕНУ.

Если серьезно, то работа над психическим состоянием требует много усилий и внимания. На самом деле это целая философия. Я очень благодарен своим педагогам, которых я видел больше и чаще, нежели своих родителей, за то, что они многому меня научили.

Если вернуться к теме о настоящем, то главное для меня заключается в том, чтобы оставаться самим собой на протяжении всей своей жизни. Надо чувствовать себя живым. Многие люди забывают насколько они живые, превратившись в людей в масках. Если посмотреть на некоторых людей со стороны, поставив себя на их место, то можно почувствовать степень их правдивости и искренности к самим себе.

Многие люди занимаются тем, чем им не нравится заниматься. Они проживают жизнь, будучи полуживыми людьми, которые являются механизмами большой системы. В большинстве случаев это небольшие детали в виде пружинок и шестеренок. Кстати, данное сравнение очень точно и ярко описывается в книге Харуки Мураками «Dance Dance Dance». Я не буду пересказывать всю книгу, но суть ее заключается в том, что герой рассказа попадает в депрессию, теряет связь с реальным миром, став шестеренкой Великой системы развитого капитализма. В его душе полный хаос, но что-то пытается пробиться в его сознание. Человек-овца советует ему танцевать, чтобы помочь этому что-то пробиться к нему, что означает обучение правильному распознаванию окружающих его знаков.

Человек-овца отвратительно выглядел, олицетворяя собой раздвоение личности и истинное лицо героя рассказа. Герой видит себя в образе овцы, потому что прожил всю жизнь бараном, не будучи человеком, не чувствуя себя им. Возможно, человек был рожден львом или орлом, а в итоге прожил, как овца, как того велела система. Этот человек через танцы начинает ощущать радость, счастье, движение, что делает его живым и настоящим. Главное, он понимает, что нужно не терять попыток искать себя и дышать полной грудью.

В моей жизни были такие моменты, когда во время репетиций я пытался сделать сложное и виртуозное па. Мне не хватало опыта, чтобы выполнить это движение, поскольку я забывал дышать. Педагоги всегда напоминали нам о дыхании. Когда ты останавливаешься и вдыхаешь полной грудью воздух, потом выдыхаешь его, то возникает такое ощущение, что организм говорит тебе спасибо за то, что ты питаешь его энергией. Люди, если посмотреть на них, они дышат, но в то же время



забывают дышать. Это не так сильно радует. Сейчас мало людей, которые по-настоящему открыты, еще меньше тех, кем движет правда. Я говорю о той простой правде, которая находится внутри нас. Если разобраться, то мы часто сами себя обманываем, мы любим себя и выбрасываем себя, чтобы забыть себя и забить на себя. Для меня главное это чувствовать душу, что не всегда легко дается. Я обожаю всплеск мотивации, которую можно сравнить с ярким фейерверком. В эти моменты я готов рвать и метать.

Я поставил перед собой цель – творить добро. Если я выхожу на сцену, где я могу передать свои чувства и эмоции хотя бы

ЛЮДИ ЧАСТО БОЯТСЯ ПОСТУПИТЬ НЕПРАВИЛЬНО. Я НЕ БОЮСЬ, Я ДАЖЕ НА СЦЕНЕ ЧАСТО ИМПРОВИЗИРОВАЛ, ОТХОДЯ ОТ ПАРТИИ.

одному зрителю, то я уже не зря появился на свет. Этот позитивный момент я передал человеку, который на каплю стал лучше и добрее. Конечно, все зависит от среды воспитания, степени духовности и уровня интеллекта. Для некоторых людей танцы являются светом всего мира и источником гармонии, а для кого-то танцы – это всего лишь движение.

Досжан, мы потихоньку подбираемся к тебе настоящему. О чем ты чаще всего вспоминаешь из своей жизни?

Если говорить о себе, то я не скажу, что я весь такой правильный. Все мы ошибаемся. У меня в жизни было много разных ситуаций. В 2011 году, когда мне было 26 лет, я достиг определенных успехов и мог пожинать плоды своих прошлых заслуг. Я не хвастаюсь, но в моем возрасте ни у кого таких достижений нет. В том же году я оказался в инвалидном кресле. Было все настолько сложно, что стоял вопрос о том, смогу ли я ровно ходить, не говоря уже о возможности танцевать. В этот период времени я многое переосмыслил. С первой похожей ситуацией я столкнулся в 2006 году. В эти годы я получил тяжелые травмы, после которых обычно человек хромотает всю свою оставшуюся жизнь. Тогда я сказал себе, что не все потеряно и что мне нужно хотя бы просто попытаться поправить ситуацию. Я не хотел себя обманывать, но при этом я старался на все 100%.

Я работал над недугом, по миллиметру приближаясь к победе над ним. В выздоровлении мне очень сильно помог Попов Петр Александрович, уникальный доктор со своей методикой, которого нашел мой старший брат Динмухаммед Табылды.

На пятый день после операции я выехал в Москву на Рублевку, где у него находится своя больница. Ему было интересно поработать с артистом балета. Он мне тогда сказал:



«Ты будешь лучше, чем был». И он сдержал свое слово. Во время лечения я работал по 20 часов в день, будучи на костылях. Я начал потихоньку ходить, а спустя полтора месяца я начал немного бегать. И когда я бегал, я бегал со слезами на глазах. Меня охватила такая неопишуемая радость, словно я заново вернулся в этот мир. Когда я болел, я видел сочувствующие взгляды людей. Я ощущал себя лежащим в могиле, а взгляды людей, которые жалели меня, были похожи на горсти земли, которые они бросали в мою «могилу». Я не хотел и не привык, чтобы меня жалели. Меня бросало то в огонь, то в воду, я проходил через медные трубы.

Не хотелось бы показаться человеком с гордыней. В тот момент я нуждался в силе и стержне, которые бы заставили меня стать послушным рабом самого себя, но при этом научили бы не сдаваться, чтобы снова вернуться к прежней жизни. Меня до сих пор переполняет благодарность к Всевышнему за свое исцеление, за то, что я встретил поддержку родных людей и за то, что я прошел через эту закалку. После пережитого жизнь мне кажется прекрасной игрой.

Как ты проводишь свои будни?

У меня очень часто бывают моменты, когда я попадаю в рутину выступлений, репетиций и поездок. Последние месяцы были очень насыщенными, когда у меня каждый день были перелеты не только по Казахстану, но и по миру.



В такие моменты главное не потерять себя и не забыть внутри себя настоящего. Не потерять свой стержень, который не просто так вырабатывается. Порой я просто оглядываюсь назад. Я вспоминаю свою учебу и многочисленные репетиции. Та красота и виртуозность, которую люди видят на сцене, является результатом большого труда, изнурительных, ежедневных занятий. Для того, чтобы отточить один элемент в танце, тратится много времени, сил, нервов и энергии. А теперь представь, когда таких элементов в выступлении порядка 10 000.

Конечно, я занимаюсь, чтобы поддерживать форму. В такие моменты я сосредоточен на идеальном исполнении, на желании выполнять движения лучше. Я постоянно недоволен собой, как раньше мной были постоянно недовольны мои педагоги. Такое состояние приводит к большой моральной, физической и психологической нагрузке. Я помню непонимание со стороны родных, которые недоумевали от моей усталости в 15 лет. Я тогда пытался объяснить людям, что поставил перед собой задачи, чтобы выполнить их. А педагоги, в свою очередь, говорили: «Не можешь с этим справиться? Пошел вон отсюда. Ты сдался. Кто сдастся, с тем прощаются».

Недавно выступал спикером на одном мероприятии. Мне надо было рассказать о своих трех любимых книгах. Я рассказал о книге Ницше «Так говорил Заратустра». Я прочитал эту книгу в 12 лет. Моему брату было 17 лет, когда он купил двухтомник Ницше.

Вот лежат эти книги на столе, брат с интересом их читает, а мне тоже становится интересно. Когда он уходил, я тоже начинал читать его книги. Хотя я мало что понимал из прочитанного, но зато я хоть как-то сталкивался с серьезной литературой. Конечно, я потом все перечитывал, с каждым годом открывая для себя что-то новое и понимая то, что не понимал ранее. Речь Заратустры является одной из знаменитых речей. После этого труда Ницше зауважали его современники, и у него появились последователи.

Были ли казусы в твоей жизни, которые ты запомнил?

В 2008 году я выходил на сцену с сорокоградусной температурой. Простуда ломала меня, но я говорил себе: «Я смогу». Я долго готовился к тому выступлению. Я понимал, что несу ответственность перед зрителями, которые специально пришли на мое выступление. Это большая ответственность не только перед зрителями, но и перед коллективом театра. Коллектив театра можно сравнить с оркестром, в котором каждый инструмент играет особую и незаменимую роль. В постановке спектакля работает до 500 человек, включая тех, кто работает на сцене. Я исполнял главную партию и просто не имел никакого права не выйти на сцену, прикрывшись простудой. Превозмогая высокую температуру и сильную боль в глазах, которые воспалились настолько, что я не мог говорить, я вышел тогда на сцену. Перед выходом на сцену педагоги говорили мне: «В любой ситуации ты должен

поступать как мужчина. Сможешь сейчас выйти на сцену?» Поскольку я не мог говорить, я просто утвердительно кивал головой. Мое детство прошло в школе жизни. Каждый мой спектакль можно сравнить с боем. Если Геннадий Головкин выходит драться на ринг, то я выхожу драться на сцену. Хотя всем кажется, что балет – это нечто нежное и лирическое.

На самом деле, балет является очень сложным испытанием на прочность, которое не все выдерживают. Нас было 120 человек, когда мы поступили в училище. А закончило его всего десять парней. Вот и судите сами насколько сильным был естественный отбор тех, кто выдержал бешеный темп, сильные нагрузки и постоянное давление со стороны. Те, кто сошел с дистанции, просто ломались, не выдержав сложностей. Кстати, тот случай с простудой, о котором я рассказываю, имел место в России, где проходил фестиваль. В итоге я вышел на сцену и настолько все прошло гладко, что я до сих пор считаю то выступление одним из своих лучших. Наверное, температура у меня поднялась больше из-за переживаний, но болел я все же сильно.

После того спектакля я болел еще целую неделю. Несмотря на болезнь, у меня было хорошее настроение. Говорить тогда я смог лишь по приезду домой. Вокалисты тогда посоветовали мне хорошо пролечиться, поскольку такое воспаление могло лишь усугубить состояние горла. Из-за того, что сильно и долго болело горло, я не мог нормально питаться. Единственным плюсом стало то, что я был таким худеньким и подтянутым (смеется). Ну и это было своего рода обетом молчания, который в какой-то момент я должен был нарушить.

Мне срочно надо было заговорить, поскольку в один день мне нужно было выступить на одной рейтинговой передаче на канале «Хабар». Мне всегда хотелось выступить

на ней, поскольку на ту передачу ранее попали только известные мэтры театрального искусства. На той передаче я рассказал о том, как я радуюсь, когда у меня получается правильно донести свою партию до зрителей, используя пластику своего тела и мастерство. Я рассказал о том, что бывало так, что вроде хорошо выступил на сцене, опустились кулисы, а после спектакля ни один человек не подходит и не поздравляет. Бывало наоборот, что вся труппа подкидывала меня вверх после спектакля. Оставались только журналисты, а зрителей и поклонниц не было. После этого педагог поздравил меня с настоящим успехом, объяснив, что успех – это одиночество.

Как человек с таким складом творческого мышления совмещает свою профессиональную деятельность с таким простым, но в то же время сложным явлением, как любовь? Как у тебя складывается личная жизнь?

На самом деле, сейчас я люблю весь мир, но на сегодняшний день я холост, поскольку в свои 32 года я не встретил человека, с которым хотел и мог бы прожить всю оставшуюся жизнь. Когда я начинаю встречаться с кем-то и сталкиваюсь с грубейшим непониманием меня и моего мира, я прекращаю общение. Я сразу закрываюсь, понимая, что что-то не то. Говорят, что с годами человек становится придирчивее, но на самом деле это не так. У меня такого нет, я не придирчивый человек. Для меня главным является сам человек, его посыл и понимание. Меня многие знают, как похабного и пошлого человека, в том плане, что я могу подшутить над кем-нибудь, но это свойственно всем деятелям культуры. Даже в моменты, когда я шучу, я не перестаю быть серьезным, оставаясь при этом самим собой. Для кого-то поход на бал сопряжен с целой церемонией и процедурой подготовки.

Я же могу прийти на бал в порванной футболке и джинсах. Единственное, что меня сдерживает – это мое воспитание, которое дали родители и уважение к обществу.

Наши родители хотят, чтобы мы поскорее женились. Но у каждого человека свое время и свой путь. Кто-то может отучиться экстерном, а кто-то может пойти учиться в 40 лет. Я не ищу себе идеальную девушку. Все зависит от двоих. Если две половинки хотят создать целое, то они это сделают. Умные люди говорят, что не бывает счастливых семей. Семья – это постоянное испытание, работа не только над собой, но и внутри семьи. Я восхищаюсь своим братом, который ежедневно работает в семье. Получается, он приходит с работы на работу. Женитьба – это сложный и ответственный шаг, который я сравниваю с домом, который строится всю жизнь. Где-то не достроил, не уследил, не подтянул, и вот у твоего дома крыша потекла. Перед свадьбой и во время ухаживаний люди могут много говорить, но мало сделать в реальной жизни. Люди часто боятся поступить неправильно. Я не боюсь, я даже на сцене часто импровизировал, отходя от партии. Я менял движения, которые мне не нравились. По началу это воспринималось негативно, и меня ругали за то, что я менял что-то на сцене. А ведь я всего лишь применял новые элементы, которые никто ранее не использовал. Главное, что это нравилось зрителям. Если я встречу такую девушку, которая будет понимать мою творческую натуру, то я смогу, наконец, жениться.

Каким ты был в детстве?

Вообще я с детства был хулиганом. Подражаться и набить кому-нибудь морду было для меня игрой и самоутверждением в своем микросоциуме. Мой двор находился в центре Алматы, по адресу Муканова 245 (Абая – Байзакова). Многие алматинцы хорошо знают этот двор.



Я ЛЮБИЛ ДРАТЬСЯ С РЕБЯТАМИ ПОСТАРШЕ. ЧТОБЫ ИХ ПОБЕЖДАТЬ Я УСТРАИВАЛ СПАРРИНГИ СО СВОИМ СТАРШИМ БРАТОМ.

Он достаточно известен. Наш район назывался «Вторма». У меня три образования: высшее, семейное и районовское. Улица не прощала ошибок и надо было уметь отвечать за свои слова и поступки. Представьте себе наш район, в котором в каждом доме живет, как минимум, один пацан. Это большое количество пацанов, которые учатся мастерству коммуникабельности, умению отстаивать свои позиции и позиции своего района. С училища приходишь домой, а дома помогаешь маме чистить картошку. И тут звонок в дверь. Мама идет открывать, а там ребята со двора стоят и просят меня выйти. Я выхожу с картошкой в руках и слушаю ребят. Оказалось, во дворе появились трое новичков, которых нужно было поставить на место. Мама меня не отпускает, но ребята уговаривают ее отпустить. Я выхожу во двор с мыслью об ответственности перед пацанами и мамой. Перед выходом я договариваюсь с мамой о том, что по приходу дочисти картошку, а вдобавок почищу лук. Семья-то у нас большая, вот и приходилось много овощей чистить, чтобы ужин приготовить. Выбегаю на улицу, а там ребята все стоят уже готовые. Времени церемониться не было. Я подбегаю и одного бью в лицо, а второго укладываю с помощью маваша-гери. Благо, со шпагатом проблем тогда не было. С третьим пришлось побороться. После этого мы встали, пожали друг другу руки. Ребята поняли свой косяк, и мы подружились.

Вернувшись домой, я дочистил овощи, а мама даже не поняла зачем я выходил во двор. Дрался я не только во дворе, но еще и в училище. Знатные были драки. Посмотри на мои руки. Все в шрамах. Кулаки стирались в кровь. Педагогам же говорили, что мы на спор отжимались на кулаках на асфальте.

Вне училища мы дрались в квадрате, где находятся школа №36, кинотеатр «Целинный», железнодорожный институт и Никольский базар. Ходили сплоченно и благодаря этому нас не трогали. Благодаря постоянной физической нагрузке, мы находились в хорошей форме. Однажды произошел интересный случай. Репетиция у нас заканчивалась в 9 вечера. Захожу в раздевалку, а там однокурсник сидит и ждет меня. Он повел меня к одному парковщику, который дал нам 2 000 тенге, как оказалось за то, что мы охраняли территорию его парковки от чужаков. Впоследствии к нам присоединились другие ребята, в результате чего нас стало порядка 200 человек.

Интересно было жить в то время. Днем я артист театра, стою на сцене в обтянутых лосинах, с лирическим взглядом. Вечером я районский пацан, готовый уложить на лопатки любого, кто будет лезть на рожон. Двор воспитал в нас особый дух, научил нас давать отпор. Районы научили держать слово, а нарушение обещания влекло за собой потерю авторитета среди твоих близких друзей. Наше поколение ребят и тех, кто был постарше, прошли через районы.

Может ли артист балета стать актером кино?

Может, если сможет переформатироваться. Если на сцене он был Арнольдодом, то и в кино он останется Арнольдодом. Дар актера заключается в умении перевоплощаться. Прежде всего, каждый артист должен понимать зачем ему балет. Если ему самому балет не нужен, то другим он не нужен подавно.

Я знаю немало людей из балета, которые несчастливы на своем месте. Эти люди не хотят развиваться и конкурировать. Хорошо, если конкуренция бывает здоровой, а ведь она бывает и нездоровой, перерастая в зависть.

Как ты выбрал балет?

Я не выбирал балет, это балет выбрал меня. Я учился в средней школе №128, в которой получил хорошее образование. В школе я был атаманом класса и потока. Уже тогда я любил подражаться, но несмотря на это у меня была высокая успеваемость. Звонок на перемену был для меня сродни с ударом в гонг на ринге, призывавший начать поединка. То есть в начальной школе балетом не пахло вообще. Я любил драться с ребятами постарше, а чтобы их побеждать я устраивал спарринги со своим старшим братом. После спаррингов с братом я никого не боялся.

В один прекрасный день в школу приходит комиссия, чтобы набрать мальчиков на балет. Когда комиссия просила нас прыгать, приседать, сесть на шпагат, для нас это было возможностью поразвлечься и посоревноваться друг с другом. Поскольку члены комиссии состояли из девушек, это стало дополнительной мотивацией показаться лучше своих сверстников. В свои 10 лет я был бабником, но не сейчас. (смеется) Полкласса были моими девушками, и никто не имел права с ними общаться. Я был очень ревнивым. Любой разговор с одной из них или просьба дать запасную ручку становились поводом для драки.



Я хорошо помню Куаныш Майлиновну Жакипову, прекрасного педагога сценического танца, хореографа классического танца. Она воспитала Надежду Грачеву, народную артистку России и Лейлу Альпиеву, заслуженную артистку Республики Казахстан. Помню, Лейла рассказывала, что Куаныш Майлиновна не хотела брать ее в ученицы. Тогда Лейла пришла к ней и сказала, что, если она не будет заниматься у нее, она вообще не будет учиться балету. Карлыгаш Бейсеновна Мусина, моя вторая мама, была завучем и преподавала мне математику и физику. Вот эти две женщины выбрали меня и записали в хореографическое училище.

При этом в тот день они даже не сказали, что меня взяли на балет. Причем взяли условно. Они там у себя в бумагах что-то отметили и уехали. Летом начали звонить родителям, предлагая их детям поступать в училище. На домашнем совете по началу даже решили, что балет мне не нужен, но старшая сестра настояла на том, что надо попробовать. Вот так я попал на балет. Я тогда был откормленным и пухленьким ребенком.

Когда я только начал постигать азы балета, нам преподаватели сразу объяснили, что балет является настоящим мужским делом, лучше которого ничего нет. Шубладзе Ольга Борисовна дала нам первую закалку и потом передала нас покойному Мирсеидову Улану Атауллаевичу, который уже вывел нас на большую сцену. Ольга Борисовна запомнилась нам как командир в армии. Нас хорошо били, и мы с синяками приходили домой. Вот так начался мой путь в балет.

Когда я поступил условно, это задело мое самолюбие. Я захотел всем доказать и стал лучшим учеником.

Какие у тебя сейчас планы?

Ведь ты теперь свободный художник.

Какой из меня свободный художник? Я – артист. Я – личность. Мне многие люди звонили и удивлялись, когда узнали, что я ушел из театра. Было много разговоров. Понимаешь, когда артист работает в театре, хорошо выступает на спектаклях, его начинают звать на другие выступления. Артист начинает брать отпуска без содержания, договариваться со своим руководством, чтобы его отпустили. Моя жизнь очень активная, ведь я не могу просто сидеть в зале и ждать своей репетиции. Если у меня есть два часа свободного времени, я могу их плодотворно потратить и придя на репетицию, сделать все как нужно и лучше всех. В данный момент я ушел из театра, являясь артистом балета, который представляет Казахстан на международном уровне. Уход из театра не был спонтанным. К этому решению я шел долго и осознанно.

Пользуясь случаем, я хотел бы обратиться ко всем. У меня свой путь и своя жизнь. Я не люблю подчиняться и у меня не было руководства. Я всегда общался со всеми на равных и никому не подчинялся, что,



возможно, не всем нравилось. Меня воспитали мои родители, а мои достижения никто не покупал. Это плод моего труда. Если хотите дружить, то давайте дружить.

Все хотят быть на пьедестале, но не все хотят работать. Не у всех рождаются такие мысли и идеи, которые имеют право на реализацию в реальности. Умение генерировать идеи является большим даром. На данный момент, у меня есть несколько проектов, над которыми я работаю на данный момент. На протяжении всей своей жизни я чем только не занимался, но я не бросал балетное искусство, как не бросаю его сейчас. В 15 или 20 лет я может еще сомневался насчет балета, но сейчас я твердо уверен, что это мое.

Что люди думают о тебе?

Есть люди, которые мне завидуют. О зависти писал великий Абай. У людей имеются разные уровни энергетического восприятия этого мира. У кого-то низкие волны вибрации, у кого-то высшие или супер-высшие. Мы связаны друг с другом энергетическими нитями, которые окружают нас. Есть диапазоны, которые люди способны улавливать. Те, кто не способен улавливать такие диапазоны, обречены на зависть. Есть люди, которые меня ненавидят, но не говорят мне об этом в глаза. 99,99% людей восхищаются если не мной, то моим творчеством. Мной вне сцены можно не восхищаться, во мне нет ничего особенного. Самое интересное, каким бы крутым я ни был, я как и другие люди посещаю уборную (смеется).

Кстати, об улыбке. Тебе никто не говорил, что твоя улыбка похожа на улыбку Джеки Чана?

Да. Когда работал в Сеуле, в Национальном театре Кореи, там все мне говорили, что я похож на Джеки Чана, когда улыбаюсь.

Каким будет твой ақыл-кеңес для наших читателей?

В первую очередь, я пожелал бы читателям быть правдивыми с самими собой. Я за правду и поэтому я считаюсь немного ненормальным для нашего общества. Там, где нет справедливости и правды, там нет ничего хорошего.



Общество порой нас накручивает. Так что все нормально до тех пор, пока человек себя чувствует хорошо. То же самое касается вопроса женитьбы. Когда рано женишься, то это нормально для нашего общества. А если поздно женишься – то ненормально. Поэтому мой совет просто искать свое и следовать своему сердцу, не обманывая себя. Не живите ради мнения людей, которым не понять ваш внутренний мир. То, что касается одиночества, то если это комфортно в какой-то степени, то можно пожить одному. Но, конечно, семья нужна. Я ясно и четко себе представляю, что у меня будут семья и дети. Я понимаю, что мне придется делиться своим временем, свободой и энергией. И это прекрасное чувство.



«ЭНЕРГИЯ» И «ДОБЫЧА»



Книга Даниеля Ергина «Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть» рассматривается в качестве уникального обзора и анализа процессов, происходивших в нефтегазовой отрасли.

Д-р Ергин известен своим скептическим отношением к прогнозам, касающихся скорого исчерпания запасов нефти.

Он уверен, что использование новых технологий, политические и экономические факторы делают эти прогнозы несостоятельными. Он является автором ряда книг, две из которых, «Добыча» и «В поисках энергии»

были переведены на казахский язык.

Д-р Ергин, является Лауреатом Пулитцеровской премии и Вице-Председателем компании «IHS Markit» (NASDAQ: INFO).

*Данное интервью впервые было опубликовано издателем в журнале KAZSERVICE №1 (19), январь-март, 2017

Д-р Ергин, в ноябре 2016 года мы с удовольствием приняли участие в презентации Вашей книги «В поисках энергии: ресурсные войны, новые технологии и будущее энергетики», опубликованной на казахском языке. Ваша книга «The Prize» («Добыча») также ранее была переведена на казахский язык. Есть ли у Вас в планах выпустить в свет другие Ваши книги на казахском языке? Если да, когда и какие книги могут порадовать наших читателей?

Я рад этому и благодарю Вас за то, что Вы участвовали на ноябрьском мероприятии, которое мне тоже очень понравилось. Воистину мне доставило удовольствие быть вовлеченным в интересную дискуссию со студентами и экспертами нефтегазовой отрасли в Назарбаев Университете. Я был впечатлен уровнем сложных и хорошо продуманных вопросов, которые я получал из аудитории.

Что касается публикаций на казахском языке, я должен воздать должное Кайрату Келимбетову, которого я по-свойски называю своим «издателем казахских книг» и другом. В дополнение к своей квалификации, будучи экс-заместителем Премьер-министра и Председателем Национального банка Казахстана, являясь Председателем Международного финансового центра «Астана», он оказывает всестороннюю поддержку развитию казахского языка, переводя на казахский язык книги, изданные на английском языке. Я полагаю, что модернизация и развитие казахского языка является одними из ключевых задач Правительства. Решение обеих этих задач требует наличия широкой литературной базы на казахском языке, за исключением

классической литературы Валиханова и Абая. Это касается современной литературы с ее новыми веяниями и идеями. В связи с этим, я очень горд и считаю за честь поддержать эту инициативу.

Учитывая роль энергоресурсов в экономике Казахстана, я надеюсь, что Ваши читатели откроют для себя много интересного, содержательного и вдохновляющего в казахскоязычных версиях книг «The Prize» («Добыча») и «The Quest» («В поисках энергии»). Отвечая на Ваш вопрос о переводе других книг на казахский язык в будущем, могу ответить, что это вполне возможно!

Вы часто приезжаете в Казахстан для тесного взаимодействия с ведущими специалистами нашей нефтегазовой отрасли?

Перед моей последней поездкой, которая состоялась в ноябре 2016 года, кстати, совпавшей с открытием офиса компании IHS Markit в г. Астана, я несколько раз посещал Казахстан. В мае 2014 года я проводил мероприятие по обсуждению казахскоязычной версии книги «The Prize», организованное в рамках Астанинского экономического форума. Осенью 2015 года я принимал участие в работе Евразийского энергетического саммита, который был организован Ассоциацией «KAZENERGY», на котором я презентовал Национальный энергетический доклад, подготовленный сотрудниками компании «IHS Markit». Я также нанес визит в Астану сразу же после того, как город обрел статус столицы, и вижу, как сильно меняется город! Имея представительство компании «IHS Markit» в г. Астана, я смогу чаще приезжать к вам.

IHS MARKIT ОЖИДАЕТ, ЧТО ЦЕНЫ НА НЕФТЬ БУДУТ КОЛЕБАТЬСЯ В ПРЕДЕЛАХ НИЖЕ 60 ДОЛЛАРОВ США ЗА БАРРЕЛЬ В 2017 ГОДУ



Какой прогноз Вы можете сделать относительно цен на нефть в 2017 году? Ведь она влияет на дальнейшее развитие таких крупных проектов как Кашаган и Проект будущего расширения компании «Тенгизшевройл».

IHS Markit ожидает, что цены на нефть будут колебаться в пределах ниже 60 долларов США за баррель в 2017 году. Кстати, мы поправили свой прогноз на 8 долларов США в сторону увеличения после объявления ОПЕК о сокращении суточной добычи на 1,2 млн. баррелей и после согласия России сократить добычу на 300 000 баррелей в сутки в 2017 году. Понятно, что большинство нефтедобывающих стран, в особенности члены ОПЕК и Россия, взяли на себя обязательство следовать правилам «управления рынком», чтобы удержать цену на нефть на более высоком уровне. Обязательством согласованно управлять рынком, в основном, движет необходимость в доходах, столь важных для государств, испытывающих дефицит бюджета. Особенно это касается таких стран, как Саудовская Аравия и Россия.

Одним из ключевых событий, которые могут возникнуть в 2017 году, является добыча нефти в США. Низкие цены на нефть, наблюдавшаяся в течение последних лет, вынудили американских нефтяников добывать нефть более рациональным путем. Теперь доллар, вложенный в 2017 году будет в 2,5 раза окупаем, чем доллар, вложенный в 2014 году. Множество таких факторов, как повышение эффективности, ожидаемые более высокие капитальные затраты, обзримое сокращение ставок и ликвидация DUC-скважин, которые были пробурены, но не завершены вследствие рефляции, наблюдаемой в сегменте апстрим, внесут свой вклад в восстановление американских запасов. Это будет являться основным вызовом для подхода управления рынком, который применяет ОПЕК.

Ваши общие рекомендации нефтегазовой отрасли.

Энергоресурсы является сложной темой, а будущее развитие глобального энергетического ландшафта зависит от различных факторов, включая геополитику, технологии,

финансовое регулирование и макроэкономические изменения. Работа в энергетическом секторе в качестве инженера-нефтяника, корпоративного стратега, трейдера или высокопоставленного политика требует многопрофильный и критический подход при решении проблем и планировании. Я призываю читателей не только улучшать свои имеющиеся навыки, но также думать с опережением, изучая изменения, происходящие в различных секторах. К таким секторам я отнес бы транспорт и инновации в батарейных технологиях. Это необходимо для того, чтобы понимать динамику и постоянно меняющуюся ситуацию в сфере энергетики, а также предвосхищать будущие перемены.

В сентябре 2016 года компания «IHS Markit» выпустила обзор под названием «Повторное изобретения колеса: будущее автомобилей, нефти, химикатов и электроэнергии», который стал упражнением для понимания как различные силы, формирующие будущее, могут взаимодействовать друг с другом, создавая новый энергетический мир. Поскольку данный проект продолжается, уже сейчас становится ясно, что текущие трансформации в транспортном секторе будут иметь влияние на нефтегазовую, автомобильную и химическую отрасли.

Понимание читателями того как изменения в транспортных технологиях повлияют на будущее энергетики важно по двум причинам. Во-первых, Казахстан являющийся апстрим-игроком, должен переориентировать свою отрасль, чтобы подготовиться к новому энергетическому будущему. Сам по себе транспорт потребляет 55% общемирового объема топлива, в то время как, автомобили, которые доминируют в качестве личного автотранспорта, являются источником одной трети спроса на топливо. Изменения в спросе внесут свой вклад в снижение цен.

IHS Markit ожидает, что долгосрочный ценовой баланс будет варьироваться в пределах 80 долларов США за баррель. При более низкой средней цене, компании будут более выборочными со своими будущими инвестициями, а Правительства, скорее всего, должны будут скорректировать свои налоговые поступления. Во-вторых, динамичная энергетическая конъюнктура также предоставляет возможность для нефтегазовой отрасли Казахстана участвовать, а может даже и управлять глобальной технологической трансформацией. Я призываю читателей продолжать экспериментировать с технологиями в разных сферах – апстрим, даунстрим и мидстрим. Имейте в виду, что стабильное применение новых технологий в коммерческих целях требует терпения, инноваций и экспериментов.

Я ПРИЗЫВАЮ ЧИТАТЕЛЕЙ НЕ ТОЛЬКО УЛУЧШАТЬ СВОИ ИМЕЮЩИЕСЯ НАВЫКИ, НО ТАКЖЕ ДУМАТЬ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ, ИЗУЧАЯ ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОИСХОДЯЩИЕ В РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРАХ

Этот процесс неразрывно связан с успехами и неудачами, но, в конце концов, оправдывает себя. Имеется целый ряд эффективных, экономических и социальных преимуществ, которые можно получить, используя доказанные и потенциально не протестированные технологии в Казахстане.

Д-р Ергин, благодарю Вас за угеленное время и интересную беседу.

Беседовал Дауржан Аугамбай*

ДАРМЕН САДВАКАСОВ: ШАХМАТЫ – ЭТО ИСКУССТВО!

Когда речь заходит о шахматах, мне в голову приходит футбол и фильм «Человек, познавший бесконечность». Этот фильм рассказывает об индийском математике Сринивасе Рамануджане, известном своими работами в области теории чисел, который совместно с английским математиком Годфри Харди работает над получением асимптотики числа разбиений. В своей книге «Апология математика» Харди сравнивает красоту математики с живописью, шахматами и поэзией. Действительно, шахматы предполагают бесчисленное множество комбинаций, которые до конца не изучены. Родство шахмат с футболом я вижу в наступательной и оборонительной стратегиях, в наличии игроков и фигур, четко выполняющих свои функции на своем участке доски или поля, а также в наличии множества поклонников этих видов спорта. На тему шахмат можно беседовать очень долго. В этом вы убедитесь сами, ознакомившись с фрагментом моей беседы с гроссмейстером **Дарменом Садвакасовым**.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



ШАХМАТЫ И ДРУГИЕ ВИДЫ СПОРТА

Я думаю, что шахматы можно сравнить со многими видами спорта, в которых участвует как один, так и несколько человек. Шахматы можно сравнить с футболом. Очень легко шахматы можно сравнить с теннисом. Шахматы и теннис являются индивидуальными видами спорта, в отличие от футбола. Соответственно, и в теннисе, и в шахматах нельзя предугадать конечный результат, поскольку исход игры также во многом зависит и от усилий оппонента. В этом плане шахматы и теннис отличаются от всех видов атлетики, в которой все в большей степени зависит от спортсмена и его физической подготовки. Атлет, показавший хороший результат на соревнованиях, с большой вероятностью сможет занять место в тройке лучших, побив мировой или олимпийский рекорды. В шахматах, в футболе и в теннисе не все зависит от одного игрока.



Играющий может сыграть партию хорошо, но его противник может сыграть ее великолепно и в итоге победить. В шахматах, в отличие от тенниса, цена ошибки очень высокая. В теннисе можно на какое-то время потерять концентрацию, допустить несколько ошибок, а потом собраться и победить противника в матче. Вообще в теннисе можно проиграть сет или даже два, но выиграть матч. В шахматных матчах, которые проводятся на высшем уровне, всего лишь одна незначительная ошибка или неточность приводит к поражению. К примеру, если Магнус Карлсен, действующий чемпион мира, допустит одну ошибку в игре с кандидатом в мастера спорта, зевнув ему фигуру, то результат будет предопределен не в пользу чемпиона мира. В этом плане шахматы являются очень жесткой и суровой игрой, требующей от игрока постоянной собранности и концентрации внимания.

Если сравнивать шахматы и футбол, то, во-первых, в футболе нужна стратегия. То есть, важно тактическое исполнение в игре, в части ударов и скоростного перемещения по полю, но стратегия в расстановке игроков на поле, их взаимодействие и ролевая компонента являются просто необходимыми аргументами в игре против сильного соперника. Тактическое исполнение находится на службе у стратегии. В этом плане, расстановка фигур в шахматах похожа на расстановку футболистов на поле. В ключевой момент, когда обостряется позиция, его фигуры должны находиться в правильном месте. Между всеми фигурами должна быть гармония. В этом плане гармоничность шахматной игры схожа с игрой в футбол.

Также эти два вида спорта похожи характером и концентрацией внимания до самой последней секунды матча. В футболе можно пропустить гол на последних секундах матча,



МЕЖДУ ВСЕМИ ФИГУРАМИ ДОЛЖНА БЫТЬ ГАРМОНИЯ. В ЭТОМ ПЛАНЕ ГАРМОНИЧНОСТЬ ШАХМАТНОЙ ИГРЫ СХОЖА С ИГРОЙ В ФУТБОЛ.

как в шахматах можно потерять имеющееся преимущество в самый последний момент. Можно сказать, что шахматы и футбол похожи тем, что в шахматах фигурами управляют игроки, а футболистами – их тренеры, стоя на кромке поля. В конце концов, шахматная доска похожа на футбольное поле, имея четкую геометрическую форму с так называемой серединой поля и позиционными ячейками в виде белых и черных полей.

Какие комбинации сравнимы с красивыми финтами из футбола?

Шахматы – это искусство в том плане, что оценка красоты шахматной комбинации требует определенного уровня подготовки. Чтобы оценить мастерство какого-нибудь шедевра изобразительного искусства, необходим базовый уровень подготовки и знаний, позволяющие понимать

насколько сложно было создать это произведение, оценить сложность техники и решений самой композиции и ее мелких составляющих.

То же самое и в шахматах. А в футболе немного легче. Для того, чтобы оценить красоту гола или вратарского сейва, такой базы не требуется. С точки зрения красоты шахмат, можно отметить жертву ферзя, которая, как правило, очень красива. У меня есть партия против Анатолия Карпова из моего матча, который я сыграл с ним в 2004 году. Одну из партий я выиграл жертвой ферзя, за которой последовала матовая атака. Это произошло во второй партии матча. Мы разыграли вариант русской партии, в которой я играл белыми, а Карпов – черными. Русская партия известна своими ничейными тенденциями. В принципе, в матче, когда черные играют надежные дебюты, пытаюсь отбиться, это вполне оправдано. Соответственно, белые пытаются подавливать в матче. Тогда я выиграл не сильно рискованное продолжение, но сделал это с некоторым сохранением давления.

В принципе, я играл с Карповым в его же стиле. Я потихоньку подавливал, пытаюсь удушить его, не давая ему серьезной контригры. По ходу партии я заставлял его находиться в ожидании, наращивая давление на всех участках доски. В один момент Анатолий Карпов стал ошибаться, что позволило мне усилить давление. Попав в цейтнот, он прозевал эту комбинацию. Позиция у меня была с перевесом, но сама красота комбинации заключалась в том, что ферзь жертвуется за слона, после чего следует шах ладьей, а при отступлении короля идет мат. Вот так я пожертвовал ферзем. Карпов сдался, а победа над таким противником жертвой ферзя была оценена зрителями и ценителями шахмат.

Несомненно, есть и другие красивые моменты. Очень интересно, когда в атаку идет король. Такое можно сравнить с футболом, когда в атаку идет вратарь. Иногда в самый разгар битвы так получается, что на определенном участке не хватает какой-то фигуры, которой становится король. Это не часто, но случается. Король сильно рискует, идя в самую гущу событий. Это сравнимо с тем, что в футболе можно пропустить гол в пустые ворота, покинутые вратарем.

Известно, что король на короля напасть не может, но он может ограничить его движения, и тем самым, помочь другим фигурам в нападении. Мой король в некоторых партиях выходил в центр, чтобы защититься от атак. Иногда в центре король чувствует себя спокойнее, чем в своем гнезде, окруженном пешками. В таких случаях имеется опасность концентрации фигур, из которой королю нужно выбежать и спастись.

Несмотря на то, что шахматы являются стрессовым видом спорта, почему Вы решили заниматься ими?

На самом деле, я не выбирал шахматы. Когда моя мама была беременна мной, отец уже тогда решил, что я стану шахматистом. Показывая на живот мамы, он говорил Владиславу Насыбуллину, единственному местному мастеру спорта СССР по шахматам о том, что в животе сидит будущий шахматист, который станет чемпионом. Владислав Насыбуллин, который впоследствии станет моим тренером, тогда лишь скептически пожимал плечами. Будучи шахматной звездой Приишимья и единственным мастером спорта в тогда еще Целиноградской области, он не воспринимал слова моего отца всерьез.

Решение отца, что я стану шахматистом появилось после того, как он услышал новость о матче между Анатолием Карповым

и Виктором Корчным. Дело в том, что у того матча был очень большой призовой фонд. Шахматист, который проиграл, гарантированно получал солидный гонорар за проведенный матч. Отец понимал, что вся наша семья, работая всю жизнь, не заработает столько, сколько Корчной заработал в том матче, даже проиграв Карпову. Поскольку шахматы являются индивидуальным видом спорта, в которой вмешательство третьих сторон и судей является практически нулевым, он точно решил, что я стану шахматистом. Таким образом, с самого детства я был сориентирован на шахматы.

Отец всегда мне советовал ни на кого не оглядываться, стараться побеждать и играть в свою игру, навязывая ее противнику. С таким настроением я пришел в шахматы.

Может показаться, что за меня все решили родители и я ходил на тренировки, скрипя душой. Я очень любил шахматы. Любимой шахматист играет шестичасовую партию, в течение которой требуется постоянная концентрация внимания. В принципе, очень трудно заставить кого-либо делать что-то нелюбимое в течение шести часов подряд. Ведь, если в течение долгого времени мы читаем скучную книгу, которая нам не нравится, мы можем либо уснуть, либо бросить чтение.

Если вы будете ужинать с шахматистами, то вы рискуете не услышать ничего другого, кроме как обсуждение всевозможных шахматных позиций, бесконечных комбинаций, которые они недавно опробовали. вы столкнетесь с бесконечным потоком информации о шахматных ходах, ротациях и задумках. Постороннему человеку, не особо разбирающемуся в шахматах, будет скучно это слушать. А вот истинный шахматист получит удовольствие от таких бесед. С таким отношением к игре, можно играть в шахматы на высшем уровне,



**Я НЕОДНОКРАТНО ВЫИГРЫВАЛ
В ЛАДЕЙНЫХ ОКОНЧАНИЯХ,
МНОГО РАЗ СПАСАЯ
СВОИ ПАРТИИ,
НАХОДЯСЬ
В ХУДШИХ
ПОЗИЦИЯХ**

концентрируясь на каждом отдельном фрагменте и моменте игры, получая при этом большое наслаждение.

**ЛЮБИМАЯ И НЕЛЮБИМАЯ ФИГУРА
НА ШАХМАТНОЙ ДОСКЕ**

В своих интервью я как-то отшучивался, что моей самой любимой фигурой является фигура королевы. Если серьезно, то у меня нет любимой фигуры. Профессиональный шахматист должен уметь играть всеми фигурами. Скажем, конь, являющийся нестандартной фигурой, способен нанести внезапный и интересный удар. А еще я очень люблю и любил играть ладьями, которые, в какой-то мере, являются прямолинейными источниками силы. В их прямолинейности кроется очень много нюансов. Я неоднократно выигрывал в ладейных окончаниях, развивая преимущество, много раз спасал свои партии, находясь в худших позициях. Если исходить из этого, то можно сказать, что ладья является очень интересной фигурой для меня.

Нелюбимая фигура зависит от роли играющего в партии. Если игрок находится в роли защищающегося, то для него самой нелюбимой фигурой у противника является ферзь. Он неудобен тем, что доставляет массу неудобств, заставляя постоянно думать о защите.

Если шахматист играет в нападении, то в его руках ферзь превращается в мощное оружие. Когда мы играем против компьютера, то всегда стремимся поменять ферзей. В руках компьютера, учитывая его возможности просчитывать несколько миллионов ходов в секунду, ферзь становится настоящим грозным оружием, которое надо как можно скорее нейтрализовать, переводя игру в более спокойный формат.

**КОМБИНАЦИЯ
ДАРМЕНА САДВАКАСОВА**

Как таковой ее нет, поскольку комбинации редко носят имена шахматистов. Есть дебюты, различные варианты развития игры в самом начале и защиты. Например, известна защита Уфимцева, нашего покойного соотечественника из Костаная, мастера шахмат, который придумал свою защиту, ставшей очень популярной в мире. Все большие дебюты были придуманы достаточно давно. Сегодня уже очень трудно найти вариант, который носил бы имя современного шахматиста. А комбинацию – тем более.

В ШАХМАТАХ Я...

Я бы назвал себя атакующим полузащитником, которые хороши в контратаках и умудряются при этом быть цепкими защитниками. У меня был универсальный стиль, который позволял мне навязывать противнику неудобный формат играть не от себя. Иногда я мог играть от себя, и тогда для меня атакующий стиль был более предпочтительным. Профессионал не может позволить себе быть прямолинейным и предсказуемым. Он должен вести игру, для чего его арсенал должен быть разнообразным. Были партии, когда я играл скучно, но на результат. Маневрируя и выжидая, я мог переходить в эндшпиль и демонстрировать высокую технику игры.

**САМАЯ ВАЖНАЯ
И ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ
ПОБЕДА В КАРЬЕРЕ**

С точки зрения своего становления и уверенности в себе, я мог бы назвать победу над Василием Иванчуком на турнире, который проходил в Дании в 2003 году. Тогда я играл черными. С начала 90-х прошлого столетия Иванчук входил в рейтинг пяти сильнейших шахматистов мира. Когда-то он даже занимал вторую строчку в мировом шахматном рейтинге. Побеждал на самых сильных турнирах. В 2003 году, играя с ним на турнире, я получил примерно равную позицию, применив интересную новинку в дебюте. Иванчук, расстроившись, что не смог получить дебютный перевес в равной позиции, предложил мне ничью. С начала матча было сделано всего пятнадцать ходов, и я отказался. Мой отказ принять ничью был в равной позиции. Я отказал противнику, который был сильнее меня, превосходя меня по опыту, уровню и в официальных рейтингах. Конечно, у меня был большой соблазн согласиться на ничью с игроком такого калибра. Но я отказался, будучи уверенным в своих силах. В итоге, партию я все-таки выиграл с помощью очень красивой комбинации в конце игры.

Найджел Шорт, известный английский гроссмейстер, не увидев конечной комбинации, после игры подошел ко мне и спросил меня о том, как я выиграл. Я продиктовал ему вариант, который заключался в жертве нескольких фигур. В конце игры у меня на доске оставались только пешки, а в распоряжении Иванчука находились ладья, конь и пешка. Тем не менее, моя позиция была выигршной. У меня остались только пешки, которые шли вперед. Противник, имея две фигуры, не может их остановить. Найджел Шорт сделал мне комплимент: «Дармен, а все потому, что ты поэт!».



С КАКИМИ ШАХМАТИСТАМИ ПРИХОДИЛОСЬ ИГРАТЬ

Я играл со многими сильными противниками. К их числу я могу отнести чемпионов мира – Гарри Каспарова, Анатолия Карпова и Владимира Крамника. Из игроков, которые были рядом с титулом, могу назвать Бориса Гельфанта, Александра Морозевича, Алексея Широва, Василия Иванчука, Найджела Шорта и других шахматистов. Мне было бы интересно сыграть с Магнусом Карлсеном, который является действующим чемпионом мира. В 2004 году я выиграл турнир в Копенгагене, в котором участвовал тогда еще молодой Карлсен. Будущий чемпион тогда занял восьмое место. Это был большой турнир, в котором участвовало более ста участников. К сожалению, тогда мне не удалось встретиться с норвежским коллегой за доской. Вот тогда у меня был прекрасный шанс его победить, но сейчас он, конечно очень сильный. Объективно говоря, сегодня он сильнее всех остальных. Хотя конкуренция в шахматах всегда есть и вероятность ошибок всегда присутствует. Ошибка в шахматах часто стоит партии, поэтому иногда даже Карлсен проигрывает свои партии соперникам.

Было бы интересно сыграть с игроками другого поколения, например, с Михаилом Талем. Мы часто смотрим его партии, всегда наслаждаемся его красивыми комбинациями. Мы знаем, что некоторые его комбинации были на грани блефа, но опровергнуть эти комбинации за доской было очень сложно. Это только после партии анализ показывал, что были опровержения, что делает встречу с такого рода шахматистами еще интереснее.

ТРЕНИРОВКА НАВЫКОВ И ПОДДЕРЖКА ФОРМЫ

В подготовке шахматиста имеются три составляющие – физическая, шахматная и психологическая. Каждая из них имеет свое влияние на шахматиста. Современные шахматисты тратят очень много времени на дебютную подготовку, так как появление компьютеров подарило возможность анализа начальной позиции. Поэтому шахматисты изучают начальные позиции, погружаясь все глубже. В этом плане шахматы становятся похожими на науку. С помощью компьютера можно погружаться до бесконечности. Является ли начальная позиция ничейной или выигрышной для белых? На этот вопрос пока нет ответа. Сложность шахмат настолько

высока даже для компьютеров, которые за секунду обрабатывают 2-3 миллиона ходов. Шахматисты – тоже люди, которые имеют определенные ограничения в запоминании всех вариантов. В этом плане молодое поколение начинает доминировать, поскольку память у него лучше и сильнее.

Если говорить о физических тренировках, то она вырабатывает выносливость и способность выдерживать долгосрочные нагрузки. Каждая партия может длиться от четырех до шести часов. И таких партий в одном турнире много. Такие турниры я сравнил бы с велосипедными многодневками, которые длятся по десять дней подряд. Помимо сыгранной шахматной партии есть еще подготовка к следующей игре, разбор итогов сыгранной партии и анализ будущего противника. Поэтому для того, чтобы усилить выносливость, многие шахматисты занимаются бегом или плаванием на длинные дистанции. Пешеходные прогулки позволяют обогатить кровь кислородом, чтобы шахматистам лучше думалось.

Шахматный тонус зависит от турнирной интенсивности. Шахматисты играют от пяти до двадцати турниров в год. В моем годовом

расписании было от восьми до десяти турниров, которые позволяли мне находиться в нужной форме.

КАК ЗАВЕРШИЛАСЬ КАРЬЕРА

До 2007 года я занимался шахматами профессионально. После 2007 года, когда я уехал на учебу в США по программе «Болашак», у меня началась интенсивная учеба. Во время учебы, на уик-эндах я играл в турнирах. В шести из них я либо победил, либо поделил первое место. Это позволяло мне зарабатывать карманные деньги, что для студента являлось неплохим подспорьем. Вернувшись в 2009 году домой, я стал работать в Администрации Президента. Работая там, я сыграл за сборную Казахстана на Азиатских играх, проходившие в г. Гуанчжоу в 2010 году.

В принципе, после этого турнира все мои серьезные выступления прекратились. Потом были эпизодические мероприятия, которые серьезными уже не назовешь. Теперь иногда я даю сеансы одновременной игры, популяризируя шахматы и поддерживая молодых шахматистов.





С 2011 по 2014 годы я был вице-президентом шахматной федерации Казахстана, в которой отвечал за детские шахматы и международное сотрудничество. На сегодня уже более тридцати детей из Казахстана завоевали медали на чемпионатах мира среди детей и школьников. Я в 2014 году был награжден орденом «Парасат» за развитие детских шахмат, что стало высокой оценкой нашей общей работы.

Отличные результаты показали наши девушки. Динара Садвакасова стала чемпионкой мира среди юниоров, а сейчас она успешно играет на взрослых турнирах, победив на днях в чемпионате Центральной Азии. Блестящие перспективы у Жансаи Абдумалик, которая несколько раз побеждала на чемпионатах мира среди девочек в различных возрастных категориях. Она становилась серебряным призером чемпионата мира среди юниоров. В настоящее время она также

ШАХМАТЫ – ЭТО ИСКУССТВО. ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОЦЕНИТЬ КРАСОТУ ШАХМАТНОЙ КОМБИНАЦИИ, ТРЕБУЕТСЯ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ.

практически перешла во взрослые шахматы. Есть много других казахстанских талантов, которые продвигают Казахстан в мире шахмат.

В прошлом году я открыл в Астане академию шахмат, где мы занимаемся с детьми, которые только начинают делать первые шаги в шахматах. Некоторые из них продвигаются, получая свои первые разряды и медали. Мы решаем социальные задачи, проводя бесплатные занятия для 380 детей, организовывая для них турниры и передавая им свой опыт. Также мы поддержали детский дом в Астане, подарив детям шахматы, книги и организовав тренировочный процесс.



СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ, ХОББИ, УВЛЕЧЕНИЯ

У меня много увлечений, но мало свободного времени. Я играю на гитаре и люблю читать хорошую художественную литературу. К сожалению, я не всегда нахожу время для этого.

Я получаю очень много информации через соцсети и новостные потоки, а вот времени на художественную литературу, что доставляет мне особое удовольствие, практически не остается. Также я активно занимался разными видами спорта: плаванием, настольным теннисом, баскетболом, футболом и др. Люблю пешие прогулки. Сейчас поставил перед собой задачу начать занятия по бегу, чтобы в среднесрочной перспективе пробежать марафон.

ЛЮБИМАЯ КНИГА

Хороших книг так много, что трудно выделить любимую. Вспоминается один интересный случай. Я читал в самолете книгу Ричарда Баха «Чайка по имени Джонатан Ливингстон».

Самолет уже приземлился. Все пассажиры уже вышли. А я, единственный, сидящий в самолете, быстро дочитываю книгу. Мне оставалось прочесть буквально несколько страниц, и упробил стюардессу дать мне немного времени, чтобы дочитать книгу.

Мне нравится еще одна книга этого же автора под названием «Иллюзии». На самом деле, в свое время я очень много читал во время соревнований, начиная от классики, заканчивая современной литературой.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ДАРМЕНА САДВАКАСОВА

Советую дерзать. Надо ставить высокие цели и стремиться достичь их коротким путем. В детстве мы изучали партии Карпова и Каспарова, мечтая когда-нибудь с ними увидеться. В итоге, с Каспаровым сыграл две партии вничью, а у Карпова выиграл матч со счетом 4,5 – 3,5. Это, как исполнение моей мечты, по-своему дерзко. Поэтому я призываю молодое поколение ставить амбициозные задачи и добиваться их, верить в свои силы!

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КОМПАНИЯ: УСПЕХ И ПРЕПЯТСТВИЯ



Питер Штром,
Вице-президент
по операционной деятельности
Института Адизеса в мире

Наверняка вы не раз задавались вопросом, почему одна компания известна по всему миру, ее продукт востребован, прибыль постоянно растет, а другая, несмотря на хорошую команду и не менее качественный продукт, еле «сводит концы с концами»? Ответ на этот вопрос можно найти в методологии **Ицхака Адизеса**, по которой все компании проходят определенный путь развития. На этом пути их поджидают различные проблемы, с которыми они либо справляются и переходят на следующий, более зрелый этап, либо погибают. Компания, как и все в нашем мире, рождается, взрослеет, умирает, или же становится бессмертной. В этом ее принципиальное отличие от человека.

Какие проблемы приходится решать по мере роста бизнеса и можно ли их избежать вовсе? Наша жизнь, в общем-то, состоит из проблем и самое главное заключается в том, чтобы научиться правильно к ним относиться. Любая проблема является задачей и вызовом. Парадокс нашей жизни заключается в том, что если проблем нет, то человек, вероятно, уже не живет. Компания в этом плане ничем не отличается от среднестатистического человека. Изменения в экономике, политической ситуации в стране или мире, развитие инновационных технологий – все это отражается на бизнесе.

У любой компании могут возникнуть три вида проблем: нормальные, аномальные и патологические. Расскажу о них по порядку. К нормальным или ожидаемым проблемам относятся те, которые компания может решить сама. Если же руководство компании закрывает на такие проблемы глаза, откладывая их решение на потом, то они становятся аномальными и мешают реализации планов. К патологическим проблемам можно отнести запущенные, хронические проблемы, которые возможно решить только при помощи вмешательства извне.

Важно понимать, какой бы ни была новая сфера, в которой вы открываете бизнес, каким бы инновационным ни был ваш продукт, через подавляющее большинство проблем, с которыми вы столкнетесь, уже

прошли сотни и тысячи компаний. Рецепт прост – учитесь у тех, кто сильнее и опытнее вас. Если на протяжении многих лет никак не меняются методы управления, то вы не приведете компанию к успеху. В чем же заключается успех? Формула успеха по Адизесу – это соотношение внешней и внутренней интеграции. Что это такое? Из курса школьной физики мы знаем, что у человека есть фиксированный запас энергии. Распределяем мы ее таким образом: сначала энергия «уходит» на решение внутренних проблем, а только потом – на профессиональные и личные достижения.

Если вы в этом сомневаетесь, приведу парочку жизненных примеров. Допустим, вам предстоит провести важное совещание, но с утра вы как назло просыпаетесь

с высокой температурой. Да, вы, конечно же, не останетесь дома, но на совещании вы будете то и дело думать о том, как же вам хочется домой, выпить теплого чая и лечь спать. Или, например, вы поссорились с другом. Несмотря на то, что вы будете настраивать себя на продуктивный лад, ваши мысли будут «соскакивать» на то, кто из вас был не прав, как прийти к перемирию и так далее. Это нормальный процесс. В компании, к слову, все то же самое. Если в компании нет четко выстроенной иерархии, а люди не понимают, за что они отвечают, то большая часть времени будет уходить на выяснение отношений, а не на достижение бизнес-целей.

Решение простое, но в то же время очень и очень сложное. В компании должна царить такая же атмосфера взаимоуважения, как и в любой полноценной семье или между хорошими друзьями. Такой климат в компании зависит от четырех факторов: люди, общие ценности, организационная структура и процесс.

В любой команде важно умение идти на компромисс. Поэтому при подборе сотрудников обращайтесь на это пристальное внимание. Человек может быть прекрасным специалистом, но совершенно не уметь работать в команде. И тут задача руководителя заключается, во-первых, в том, чтобы увидеть поддерживает ли он ценности компании, а во-вторых, определить какую позицию такой человек может или не может занимать в компании. Почему важны общие ценности?

Без них крайне сложно прийти к взаимоуважению. Вы наверняка замечали за собой как тяжело нам всем соглашаться с другой точкой зрения, противоположной нашей собственной? В компании все идет по тому же пути. Взаимоуважение, в свою очередь, является двигателем коллективной работы. Только благодаря ему возможно выстроить грамотный рабочий процесс.

Все, о чем говорилось выше, можно назвать важными, основополагающими компонентами абсолютно любой компании. Но каков же первый шаг на пути ее создания? Конечно же, это идея. В жизненном цикле организации по методологии Адизеса, идея – это этап «ухаживания».

ФОРМУЛА УСПЕХА ПО АДIZESУ – ЭТО СООТНОШЕНИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ИНТЕГРАЦИИ

Этот период можно сравнить с влюбленностью. Вы постоянно думаете о своей половинке, в нашем случае, об открытии компании. Вы мечтаете о том, каким будет ваше совместное будущее, пребывая в эйфории.

На этом этапе будущий основатель компании находится один на один со своей мечтой. Пока у него нет ни конкретного плана действий, ни команды. Этот период по Адизесу является пиком расцвета для E-функции, называемом еще предпринимательством. Это царство креатива. Для воплощения мечты предстоит сделать серьезный шаг – взять на себя

ответственность за будущую компанию и принять во внимание все риски. Это такое же важное решение, как и рождение ребенка. Ведь вам придется посвящать новорожденной компании все свое время, решать множество задач, о которых в мечтах вы и подумать не могли.

Если при одной мысли о препятствиях вы готовы отказаться от идеи, или решаете ее заменить на более легкую в реализации, то «ребенок» просто не рождается. Если же вы прописываете первые шаги по реализации, создаете бизнес-план, нанимаете первых сотрудников – поздравляю, вы прошли этап ухаживания и перешли в младенчество. При этом важно, чтобы ваш бизнес-

план учитывал все необходимые для процветания компании функции. Если вы опишите в бизнес-плане, как будет проводиться работа с клиентами, то усилите функцию A – администрирование. Если создадите систему ценностей для будущего коллектива, то подключите функцию I – интеграцию, а значит запустите организационный процесс. Одновременно заработает P-функция, которая представляет собой производство результат, следовательно, компания начнет по-настоящему жить.

О том, что же будет ждать вас на этапе младенчества расскажу в следующем номере.

МОЙ ПРОВАЛ – ЭТО МОЙ БУДУЩИЙ УСПЕХ!



Авели Харт,
основатель юридической фирмы в США,
международный адвокат
по корпоративным вопросам

В юридической практике, как и в любой другой, часто приходится встречаться и взаимодействовать с разными людьми. Опытный юрист со временем становится экспертом по физиогномике, психологом и оратором. На самом деле, хороший адвокат выделяется своим умением выслушать человека и деликатным отношением к своим клиентам.

МОЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ...

Я обычно заранее планирую свой рабочий день. Очень важно правильно расставлять приоритеты и сгруппировать задачи. При использовании четкого графика человек не испытывает стресса. Что касается моего оптимального графика, то утро у меня начинается очень рано, так как мои младшие дети тоже просыпаются рано. Я помогаю им собираться в школу, после чего занимаюсь легкой атлетикой. Я очень люблю бегать.

МОЙ ВЫХОДНОЙ ДЕНЬ...

Выходной день, в основном, провожу со своей семьей. Мы стараемся заниматься чем-то новым и интересным в каждые новые выходные дни.

Мы совместно заранее планируем свои выходные, чтобы по возможности провести их интересно и с максимальной пользой. Хочется зацепиться за интересные моменты жизни, чтобы время не прошло впустую.

МОИ ПРИВЫЧКИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ...

Одним из моих самых сильных качеств является умение внимательно слушать своих клиентов. Благодаря привычке понимать и услышать то, что они на самом деле хотят, я оказываю услуги на высоком уровне. Благодаря моей репутации, ко мне обращаются клиенты с большими вопросами, которые многие адвокаты не могут решить. Зачастую большинство адвокатов решают одну

проблему, создавая при этом другую. Данная проблема является основной в адвокатской деятельности, так как нередко адвокаты делают то, что хотят, а не то, что нужно клиенту.

В моей профессии очень важно быть психологом и философом одновременно, потому что мне очень быстро нужно определить конкретно с кем я имею дело. Для этого, обычно при встрече даются первые 5-10 минут, чтобы сформировать общее видение о клиенте. Очень часто бывает, что люди при первой встрече натягивают маски, стараясь произвести впечатление порядочных, идеальных людей. Детали помогают выявить проколы в поведении людей. Как говорится, дьявол кроется в деталях.

прогрессе, потому что некоторым клиентам помочь просто невозможно, не потому, что я этого не хочу, а в силу того, что они сами себе помочь не хотят. Я часто себя останавливаю, так как в таких случаях моя энергия расходуется впустую.

ИСТОЧНИКИ ВДОХНОВЕНИЯ И НОВЫХ СИЛ...

Я очень люблю путешествовать. Поездки помогают восстанавливать силы, перезагрузить свое мировосприятие, а также получить новые эмоции и вдохновения. Отдельное место занимает чтение. Я много читаю. Чтение дарит нам опыт других людей, помогает оценивать собственные поступки и анализиро-

В МОЕЙ ПРОФЕССИИ ОЧЕНЬ ВАЖНО БЫТЬ ПСИХОЛОГОМ И ФИЛОСОФОМ ОДНОВРЕМЕННО, ПОТОМУ ЧТО МНЕ ОЧЕНЬ БЫСТРО НУЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ КОНКРЕТНО С КЕМ Я ИМЕЮ ДЕЛО



МОИ ПРИВЫЧКИ, КОТОРЫМИ Я ГОРЖУСЬ...

Самой главной привычкой, которая помогает мне достигать намеченных целей, является то, что я никогда не сдаюсь. Меня всегда мотивируют трудности. Любые трудности и проблемы я воспринимаю с улыбкой. Ни мои клиенты, ни мои друзья не видят мои неудачи. Когда я переживаю провал, то я вижу в нем начало своего будущего успеха. Проблемы даются нам, чтобы мы преодолевали их, становясь сильнее.

ПРИВЫЧКИ, МЕШАЮЩИЕ РАБОТЕ...

Я пытаюсь помочь очень многим людям одновременно. Зачастую это является главным сдерживающим фактором в моем

вать действия. К примеру, в моей жизни было два сложных периода. Благодаря прочтению в нужное время автобиографических очерков таких сильных личностей, как Дональд Трамп и Кирк Дуглас, я нашел вдохновение идти к поставленным целям.

МОЕ ХОББИ...

Я играю на гитаре. В молодости я выступал в малоизвестной американской группе, можно сказать, профессионально выступал на сцене. Сейчас если у меня появляется свободное время, я с большим удовольствием играю на гитаре.

ОБИДА ИЛИ ПРОЩЕНИЕ. ПУТЬ К ОСВОБОЖДЕНИЮ.



Досбол Ахметжанов

Успех и состояние человека, руководителя, работника связано с его настроением, а настроение формируется из внутреннего состояния, некоего сосуда, который содержит положительные и отрицательные эмоции, прожитые в течение жизни.

Когда у человека возникают сложности в жизни, то этот сосуд начинает раскачиваться, а его внутреннее содержание – выливаться на окружающих. Когда содержание состоит из отрицательных эмоций, то соответственно поступки человека являются собой негатив и разрушение. Когда внутреннее содержание состоит из положительных эмоций, то поступки являются созидательными и благородными.

Как-то Артур спросил, что ему делать, если он неделю назад обиделся на судьбу, на Бога. Михалыч рассказал ему о том, как избавиться от обид.

– Ты знаешь, дорогой мой, если ты обижен хотя бы на одного человека, то в твою жизнь не придёт любовь. Вместо нее придут болезни и несчастья. Если ты обижался на судьбу или, еще хуже, на Бога, то это еще более деструктивный уровень – сказал Михалыч.

– Как это, что же совсем нельзя обижаться? – удивился Артур.

– Да, совсем, – ответил Михалыч.

– Пойми, если ты обиделся на кого-то, это рождает у тебя рубец

на сердце, тебе становится тяжело, простишь ты человека или нет – неизвестно, но обида принимает в подсознание. Внешне ты об этом даже забудешь или даже простишь, но она останется и разрушит твоё здоровье и жизнь, поскольку эта энергия обладает огромной разрушительной силой, являясь протестом против течения жизни и одним из видов агрессии, ненависти.

Как Вы видите, данный отрывок из книги Рами Блекта «Путешествия в поисках смысла жизни. Истории тех, кто его нашел» очень хорошо описывает последствия, которые могут возникнуть вследствие переживаемых обид.

ВЫГОДА ОТ ПРОЩЕНИЯ

Человек склонен считать, что когда мы прощаем, то совершаем великодушный жест по отношению к обидевшему его человека, тем самым принося невероятную жертву. Однако, прощение – это не великодушный поступок, и не жертва. Прощение – это освобождение себя от лишнего и вредного груза, даже можно сказать от яда.

Вы не обязаны прощать, но нужно помнить, что это в ваших интересах. Я приведу вам три основные причины для прощения.

Обида, злость, ненависть и любые претензии к другому человеку или людям являются негативными эмоциями, которые мы носим в себе. Как правило, они действуют в качестве механизма саморазрушения. Современные ученые доказали, что такие отрицательные эмоции приносят людям не только внутренний дискомфорт, но и отрицательно влияют на их организмы, приводя к болезням и психическим расстройствам.

По данным Всемирной организации здравоохранения, более чем 40% пациентов, страдающих физическими недугами, включая онкологические заболевания, носили в себе психологическую и эмоциональную проблемы.

Предположим, что обида является сорняком, которому не нужен уход, который распространяется самостоятельно без ухода, разрушая все вокруг. Как только семена этого сорняка попали в почву, то ждите неотвратимых проблем. Все лучшее будет убито этим сорняком. В жизни человека пропадет радость и не останется места для ярких красок.

Как известно, мысли человека формируют дальнейшие события из жизни или, как говорят в народе, «подобное притягивает подобное». Храня в своем сознании негативные эмоции от обиды, человек, тем самым, собственными руками создает свое негативное будущее. Он будет притягивать массу неприятностей, и новые обиды. Это будет продолжаться до тех пор, пока он не извлечет для себя важный жизненный урок.

Продолжая историю о сорняке, можно понять, что раз этот сорняк начинает разбрасывать семена по полю, значит такой человек открыт для обид, сам ищущий в жизни ситуации, которые могут его обидеть.

Со временем обидчивые люди остаются в одиночестве, поскольку люди начинают их избегать, обходя их за версту. В результате, такие люди теряют интерес к жизни и обрывают контакты с обществом.

Представьте теперь в своем воображении, что ранее зеленый и цветущий луг, который не был защищен от обид, был поражен сорняками, от которых дурно пахнет. Со стороны такой человек постоянно находится в плохом настроении и вечно недоволен окружающим миром.

Причин обижаться на жизнь, других людей и на себя может быть бесчисленное множество, но по сути, причин, порождающих обиду, всего две:

1. Отсутствие ответственности. Это перекалывание ответственности за свою жизнь и неудачи, за всё, что с тобой происходит на плечи других людей, на тех, на кого ты обиделся.

Некоторые люди все причины собственных неудач и неприятностей находят в других людях и в окружающем мире. Другие люди в отрицательных ситуациях, с которыми они столкнулись, не обвиняют окружающих, а просто извлекают правильные уроки из произошедшего. В первом случае виноваты обстоятельства, судьба, правительство, родители, родственники, дети, и т.д. Это глупая жизненная позиция, где человек добровольно сбросил всю ответственность за всё происходящее в своей жизни на окружающий мир.

2. Ожидания от других и отсутствие требования к себе. Есть собственные парадигма и взгляд на мир, которые отличаются от мировоззрения окружающих. Следовательно, в отношениях такие ожидания так же разнятся. И когда поступки собеседника не соответствуют вашим ожиданиям, то у вас появляется обида.

Состояние обиды не улетучивается в короткий срок. Необходимо осознавать, что это состояние является губительным для жизни любого человека, становясь преградой для процветания, благополучия, счастья и здоровья.

Мы разобрали выгоду от прощения и выяснили причины обид. Научившись не впускать обиду в свое сердце, можно будет научиться тому, как избавиться от обид, сформировать привычку, чтобы полностью избежать обид в своей жизни.



Интеллектуальная игра «Что?Где?Когда?» набирает обороты и становится все более популярной среди жителей столицы. Клуб, который в начале состоял из нескольких знатоков, превратился в солидный Интеллектуальный клуб, став площадкой, на которой собираются интересные и умные люди. Журнал Akyl-kenes запускает рубрику, посвященную играм, завоевавшим сердца миллионов людей. Журнал будет освещать сезонные баталии интеллектуалов, а первое слово предоставляется **Дане Ташеновой**, организатору игры и проект-менеджеру компании 1show.kz.

Как клуб знатоков появился в Казахстане? Какой была предпосылка для появления этой игры в наших краях?

Клуб «Что?Где?Когда?» появился совершенно спонтанно. Можно сказать, родоначальниками процесса зарождения самой идеи нашего интеллектуального клуба стали Азамат Имашев и Антон Зыкин. Некогда, создав объединение шоуменов столицы под красивым названием «Лига джентльменов», целью которого был поиск некоей отдушины для творческих собратьев и, будучи истинными ценителями этого ТВ-проекта, они решили провести игру. Можно сказать, для себя и в свое удовольствие. Это как раз было время относительного затишья в работе event-индустрии. Так называемые, постновогодние январские каникулы.

26 января 2016 года состоялась первая игра, в которой принимали участие исключительно шоумены столицы. Играли две команды: господина Имашева и господина Зыкина. Тогда очень хотелось максимально приближенного антуража и обстановки. Из обычной коробки, обклеенной черной бумагой, был сооружен «черный ящик»,



был симпровизирован волчок, были подобраны вопросы и заявлен dress-code. Уже тогда мы старались полностью повторять оригинальную версию известной передачи.

Каждый день подготовки к проведению этой вроде фановой игры давал ощущение некой авантюры предстоящего события. В итоге, все настолько прониклись процессом подготовки, что абсолютно каждый шоумен подготовил к игре смокинг, бабочку и побывал в салоне, будто готовился на выпускной вечер где-нибудь в Гарварде. Эта пилотная игра проходила в атмосфере абсолютного «ржача», потому как по ощущениям это походило на то, что ты пришел на вручение «красного диплома»... который ты купил! Все старались фотографироваться с умным видом знатоков, не без усилий скрывая улыбку.

Тогда обе команды проиграли. Команда Зыкина проиграла со счетом 0:6, а команда Имашева – со счетом 3:6. Были подобраны легкие вопросы, но игра сливалась из-за чувства волнения и скованности, которые дарят магическое движение волчка и повышенное внимание зрителей за спиной. В качестве зрителей на игре тогда присутствовали наши друзья, родные и близкие. Ведущим стартовой игры был Камиль Галиев. Сегодня нашим ведущим является Дмитрий Колодкин. Тогда еще не было четкого соответствия мелочам и поэтому он не прятался, а ходил с микрофоном по залу, общаясь со «знатоками». Много было юмора и взаимных подколов. На той игре тогда всех настолько зацепило все происходящее, что даже после окончания игр двух команд все еще долго не расходились.



Мы обсуждали вопросы и делились эмоциями. Ради пиара были приглашены представители сайтов фотоотчетов. Активно постились фото в социальных сетях. Видимо, все это тогда и привлекло внимание истинных ценителей этой игры.

Первым среагировал Шухрат Адилев, давний друг Азамата Имашева и Антона Зыкина, с которыми его тесно связывала любовь к КВН. Его обращение в инстаграме с инициативой играть переросло в дружескую встречу,

итогом которой уже стала следующая игра. Уже тогда господин Адилев очень серьезно отнесся к подготовке.

Как оказалось, в столице проживает очень много людей, до фанатизма любящих эту игру. Одним из таких оказался Валихан Сатимбеков, который самостоятельно собрал команду и целенаправленно пришел на одну из следующих игр. И это при том, что предстоящие игры мы особо не анонсировали. Как правило, информация передавалась посредством дружеских разговоров в определенном узком кругу.

В тот вечер Хранителем традиций был Шухрат Адилев. Зная все тонкости и правила этой игры, он помогал моделировать процесс. Именно тогда наш любительский формат стал превращаться в нечто более серьезное. Тогда мы даже не думали, что спустя год

После этой второй импровизированной игры к нам пришло понимание того, что спрос есть и настало время для красивого основательного предложения. Мы решили вести переговоры по поводу получения статуса филиала этой легендарной игры в Астане. У нас появилось огромное желание действительно создать настоящий элитарный интеллектуальный клуб с правилами, традициями и регулярными сериями игр. Это желание подогревалось горящими глазами тех самых первых знатоков, к которым относятся Шухрат Адилев, Валихан Сатимбеков и Юрий Ким. Они жаждали вкусить здоровый азарт этой игры вживую.

Вскоре, компанией 1show.kz был заключен договор с московским офисом «Что? Где? Когда?», который давал нам официальное право организовывать игры в Астане.



в Клубе будет такое количество команд, а формат игры получит официальный статус и почти полное соответствие ТВ-проекту. Мы не предполагали, что впоследствии будет наблюдаться огромный интерес столичной публики к этой интеллектуальной игре. Думаю, мы появились в тот самый момент, когда Крокодил уже надоел, Мафия наскучила, а все песни в караоке были испиты до дна!

Была приобретена официальная атрибутика игры. Наконец-то, появился авторитетный и солидный волчок, экран и черный стол! Были получены официальные «джинглы».

Мы стали готовиться к играм более ответственно, продумывая каждую деталь. Ведь это не просто игра, как думают некоторые. Я бы сказала, это целая философия! Здесь каждая мелочь имеет значение.



Будь то деталь технического оснащения, или организационный момент. Важно все – размер стола, тембр голоса ведущего, свет и атмосфера помещения.

Чтобы получить тот самый антураж и публику, которые мы имеем сейчас, пришлось продумывать посекундную концепцию игры. Мы работали над каждым воспроизводимым звуком и пытались спрогнозировать каждую внештатную ситуацию. В данном контексте на импровизацию у нас имеет право только господин Ведущий. Благо, его профессионализм и отменное чувство юмора превращают ее в яркую и запоминающуюся.

Чем отличается наша версия игры от официальной? Как Вы доносите игру до масс? Как насчет полноценного прямого эфира на каком-нибудь телеканале?

Наверное, самое ощутимое отличие наших игр от ТВ-проекта заключается в отсутствии настоящего медного гонга, в который вальяжно бьет распорядитель. Мы все хорошо помним звук гонга. А если серьезно, то для полного соответствия нам точно не хватает красивого спонсорства со стороны хорошего Банка. Получилось бы очень интересное сотрудничество. Ведь очень много вопросов для игры нам присылают на наш почтовый адрес. В российском проекте человек, выигравший дуэль со знатоком, получает определенную сумму денег в качестве вознаграждения от спонсора игры.

Мы, в свою очередь, вручаем специальный приз автору лучшего вопроса в конце каждой серии игр.

В свете возросшей популярности наших игр в столице, нам часто задают вопрос: «Не планируем ли мы делать телевизионный проект на каком-нибудь канале?» Конечно, в перспективе есть такие идеи. Для этого так же необходимо финансирование. На канал необходимо представить ряд пилотных выпусков для рассмотрения. А это немалые деньги. Хотя, такого рода программа была бы очень популярна. Без сомнений.

А что Вы зарабатываете с этого проекта?

Когда мы создавали этот Клуб у нас изначально во главе угла не стоял вопрос о прибыли. Для нашей компании игра представляет больше имиджевый проект. И от радно, что он находит отклик у стольких ценителей игры. В то же время, мы уже вышли на тот уровень организации, когда игры «Что? Где? Когда?» становятся отличной рекламной платформой и площадкой для полезных знакомств.

В рамках нашего Клуба многие бизнес-единицы находят друг друга и успешно сотрудничают. Формат мероприятия и единство интересов дают возможность без лишнего официоза наладить полезные контакты. Ведь, если ты член Интеллектуального клуба, то ты, априори, свой!



В каких городах представлена игра, кроме Астаны?

На данный момент официально интеллектуальные игры мы проводим только в Астане. Нас очень ждут в южной столице. Конечно, в планах есть создание сети клуба и в других городах. Это позволило бы нам устраивать турниры между сильнейшими командами регионов. Дайте нам немного времени, и мы вырастем из совенка в красивую мудрую сову!

Какие усилия тратятся на развитие и организацию игры? Что Вы отдаёте игре и что получаете взамен? Пожалуйста, вспомните самый курьезный и интересный случай, который произошел во время игр.

В организации игр задействована целая команда, чтобы обеспечить ход игр по графику. Для этого прилагается немало усилий. Тем более, сейчас такая здоровая азартная конкуренция в клубе среди команд, что на нас лежит большая ответственность за организацию всех сезонных серий на должном уровне. Борьба за «хрустальную сову» идет упорная.

КОНЕЧНО, В ПЛАНАХ ЕСТЬ СОЗДАНИЕ СЕТИ КЛУБА И В ДРУГИХ ГОРОДАХ. ЭТО ПОЗВОЛИЛО БЫ НАМ УСТРАИВАТЬ ТУРНИРЫ МЕЖДУ СИЛЬНЕЙШИМИ КОМАНДАМИ РЕГИОНОВ.



На данном этапе проблемой является постоянное место проведения игр. Мы пока находимся в поисках своего идеального заведения.

Наверное, самый интересный случай во время игр – это предложение руки и сердца своей любимой знатоком одной из команд. Событие получилось настолько неожиданным, насколько трогательным. Никто не ожидал когда в разгар игры на вопрос «Что в черном ящике?» оттуда появилось кольцо. Эту новость сразу же подхватили новостные порталы.



Курьезов очень много. Например, в Клубе почти год гуляет шутка про «шведскую стенку» в черном ящике, после того как во время минуты обсуждения кто-то из команды дал такой вариант ответа, забыв о габаритах этого самого ящика.

Дана, расскажите, пожалуйста, немного о себе. Как Вы сами относитесь к игре и почему любите эту игру?

Будучи дочерью ярых поклонников ТВ-программы, начиная с сознательного возраста, я не пропускала ни одного выпуска этой игры. В моем сердце, можно сказать, бьется наследственная любовь к этой игре, которая оказалась взаимной настолько, что мне посчастливилось стать причастной к ее организации в Астане.

Изначально, я приходила на игры в качестве зрителя. Во время одной из таких игр меня попросили срочно заменить одного игрока в одной из команд. Тогда мое участие оказалось полезным для команды. Так, я внезапно стала членом Интеллектуального клуба и госпожой Ташеновой.

НА ДАННОМ ЭТАПЕ ПРОБЛЕМОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПОСТОЯННОЕ МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ИГР. МЫ ПОКА НАХОДИМСЯ В ПОИСКАХ СВОЕГО ИДЕАЛЬНОГО ЗАВЕДЕНИЯ.

До сих пор помню это неописуемое волнение за игровым столом и восторг от всего происходящего. Теперь, находясь по другую сторону «баррикад», я стараюсь создавать такую атмосферу, которая будет вызывать такие же яркие чувства у всех присутствующих, какие возникали когда-то у меня.

Когда я влилась в этот проект в качестве организатора, то сразу поставила себе цель – найти «свежую кровь». Ранее в течение всего года нерушимый костяк команд играл между собой из серии в серию. Хотелось создать интересную конкурентную среду. Нужно было добавить интригу. Теперь говорят, что с моим приходом Клуб расширился и помолодел. Действительно, стоило начать активнее информировать о нашем проекте в соцсетях,



как нашлось немало молодых и амбициозных ценителей этой игры. Было бы круто пригласить на Финал 2017 года кого-нибудь из ярких игроков российского ТВ-проекта. Представьте, как волнительно и приятно будет получить «Хрустальную сову» из рук господина Друзя или Поташева!

Так же, планируем организовать детский Клуб знатоков. Как оказалось, у нас немало маленьких господ, желающих одеть бабочку и на своем уровне продемонстрировать свой интеллект. Думаю, в наш век соцсетей и «пранков» не будет лишним прививать детям любовь к игре, побуждающей развивать свои интеллектуальные способности и вживую общаться со своими сверстниками.

Каким будет Ваш ақыл-кеңес для наших читателей и знатоков?

Миром правит любовь. Пусть она правит и в нашем Интеллектуальном клубе! Среди резидентов нашего клуба можно встретить немало семейных пар. Некоторые играют в одной команде, а некоторые конкурируют между собой, будучи капитанами разных команд. Многие женатые люди просто приходят поддержать свою половинку. Это ведь замечательно, когда есть такой красивый совместный раут в числе общих интересов. Есть в этом что-то романтическое и благородное.



А ЕСЛИ СЕРЬЕЗНО, ТО ДЛЯ ПОЛНОГО СООТВЕТСТВИЯ НАМ ТОЧНО НЕ ХВАТАЕТ КРАСИВОГО СПОНСОРСТВА СО СТОРОНЫ ХОРОШЕГО БАНКА



Некий весомый вклад в развитие «института семьи», утратившего в наше современное время былую значимость. Поэтому я советую всем свободным молодым людям приходиться на наши игры, чтобы встретить тут достойную пару! Думаю, это отличная альтернатива библиотеке!

Бесеговал Дауржан Аугамбай.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

г. Астана

Каждую среду

+7 771 020 0118



CHTO_GDE_KOGDA_ASTANA
AKYLKENES_MAGAZINE

ENACTUS: WE ALL WIN!

Конец апреля запомнился для меня тем, что он оказался богатым на события. Алматы подарил много интересных событий. Свадьба одного друга, который давно мечтал жениться, ежегодный алматинский марафон, в котором я традиционно принял участие, финал кубка УЕФА по футзалу, в котором АФК «Кайрат» завоевал бронзу и ежегодные национальные соревнования по студенческому предпринимательству стартапов и инноваций – Enactus, в которых выступили мои студенты.



28 апреля InterContinental Almaty принял более 500 студентов из разных регионов Казахстана, которые собрались, чтобы побороться за звание лучшей команды Казахстана. Победитель турнира получил право представлять страну на Мировом кубке Enactus, который этой осенью пройдет в Лондоне. Команды студентов представили на конкурс 80 реализованных ими бизнес-проектов.

Студенческие соревнования организованы казахстанским Национальным офисом Enactus, являющегося подразделением престижного международного бренда, который развивает предпринимательство в молодежной среде.

Благодаря этой программе студенты получают возможность реализации своих бизнес-идей, используя мировые эффективные знания, инновации и бизнес-модели и перенимая опыт действующих бизнесменов.



Дауржан Аугамбай,

Член Совета директоров Enactus Kazakhstan,
Бизнес-эдвайзер Enactus-KazGUU

Проект Enactus ставит перед собой задачу готовить будущих бизнес-лидеров. Молодежь учится реализовывать собственные бизнес-идеи и выстраивать работу социально ориентированных компаний.

Партнерами и меценатами Enactus во всем мире являются действующие бизнесмены, возглавляющие известные крупные международные компании. За двадцать лет работы этой международной программы в Казахстане, Enactus стал одним из самых ожидаемых событий у студентов Казахстана. Уникальность проекта заключается в системном и тесном сотрудничестве молодежи и бизнес-сообщества.

Партнерами Enactus в Казахстане являются известные бизнесменами, являющиеся членами Совета директоров, который возглавляется Раимбеком Баталовым, Председателем Совета директоров АО «Raimbek-Group».

**Раимбек Баталов, Председатель
Совета директоров Enactus Kazakhstan:**



«Я считаю, что Enactus – это самое перспективная, самая интересная студенческая программа, которая есть в Казахстане. Когда студенты вживую сталкиваются с проблемами, а не из учебников, они получают на базе своих теоретических знаний очень важный практический опыт. Если мы задумываемся о будущем, как бизнесмены, мы должны делать конкретные шаги по поддержке молодежного предпринимательства. Студенты Enactus через реализацию своих проектов показывают, что они готовы включиться в решение серьезных социально-экономических проблем».

**Альбина Ержанова,
Президент Enactus Kazakhstan:**



«В Казахстане Enactus развивается уже 22 года. Для меня очевиден рост этой программы. Я вижу, что эта программа нужна и актуальна. Потому что, будучи студентами, молодые ребята реализуют свои бизнес-проекты. В студенческих командах Enactus уже есть работающие предприниматели. Конкурс важен тем, что Raimbek Group заставила студентов обратить внимание на сферу, очень важную не только для нашей страны, но и для всего мира – агросектор.

Мы давно хотели, чтобы наши студенты начали реализовывать проекты в сфере сельского хозяйства, так как многие проекты, которые выходят в финал конкурса Enactus, нацелены на решение проблем этой сферы. Благодаря инициативе Raimbek Group мы смогли обратить внимание казахстанских студентов на эту отрасль».

**Ержан Алимбеков, экс-капитан
команды Enactus-KazGUU:**



**КАК МЫ СТАЛИ
ЧАСТЬЮ ENACTUS...**

Три года назад, будучи студентом второго курса, я задумался над тем, чтобы создать нечто уникальное в стенах КазГЮУ. В моем alma mater большинство организаций при университете носили развлекательный характер. Мне хотелось более серьезного и перспективного дела, которое в долгосрочной перспективе принесло бы пользу мне и тем, кто будет со мной работать. Сперва изучил интересные успешные кейсы российских вузов, в частности, узнал о бизнес-инкубаторе при университете «Высшая школа экономики». Потом решил создать данную организацию в КазГЮУ. Когда мне было 19 лет я не осознавал какие ресурсы требуются для запуска бизнес-инкубатора, ведь это целый процесс и подразделение с десятками людей! Несмотря на скептицизм сверстников мы запустили организацию и начали участвовать в различных конкурсах в сфере предпринимательства и сумели парочку из них выиграть.

В скором времени я и моя команда в лице Нурдина Исраилова и Олжаса Иманбаева поняли то, что участие в конкурсах и разработка бизнес-идей есть дело интересное и нам хотелось принять большой вызов.



Как раз в университет пришло письмо, призывающее создать студенческую команду для участия в конкурсе Enactus. Это название я еле как запомнил, а некоторых студентов оно даже рассмешило. Тех, кто в это время болел постановкой танцев для различных ивентов, это, конечно, не заинтересовало.

Поскольку мы болели предпринимательством и проектами, мы решили вовлечься. Нас поддержал деканат и академические эдвайзеры в лице Ерлана Каримова и Жанны Байсеитовой. Мы начали набор студентов в команду, не до конца понимая в чем же нам предстоит принять участие. Мы пригласили в команду сильных и идейных игроков – Алию Баймуханову, Бауржана Токтагазы и Назерке Муддашеву. В итоге мной была сформирована команда, а эдвайзеры и ребята из старших курсов выбрали меня капитаном.

Дальше пошел процесс развития команды. После того, как мы зарегистрировали команду в национальном офисе Enactus Kazakhstan, мы задались вопросами: что делать? какие идеи продвигать? что такое Enactus в принципе? Больше полумесяца мы думали над проектами и идеями, но нам не хватало оценки профессионала с опытом участия в Enactus. Как оказалось, таких людей в Астане практически не было. По счастливой случайности, к нам пришел наш будущий бизнес-эдвайзер – Дауржан Аугамбай. Он не только принимал участие в этом конкурсе в качестве студента, но и выигрывал чемпионат Казахстана. На тот момент времени он вел команду ЕНУ, которая за три года своего участия смогла дважды взять бронзу чемпионата. Первая встреча с ним мне запомнилась на всю жизнь. Мы назначили ему встречу и прождали его два часа. Когда он приехал к нам первыми его словами были: «Я являюсь бизнес-эдвайзером команды вашего конкурента, поэтому свои проекты рассказывать мне не надо». В тот день мы так и не

получили никаких ақыл-кеңесов от него. Через некоторое время команда Enactus-ENU распалась из-за отсутствия поддержки со стороны ректората. Мы тут же попросили Дауржана стать нашим наставником, и он не отказался!

В первый год своего участия мы смогли выйти в финал и занять третье место, а уже на второй год мы стали национальными чемпионами страны! Любая команда сильно радуется такой победе. Я думаю, что те, кто победил в этом сезоне, радовались не меньше нас. Это неопишное чувство радости, испытываемое в момент поднятия кубка над головой. Потом мы достойно и красиво выступили на мировом кубке в ЮАР, но нам не хватило масштабыности в части охвата проектами целевой аудитории. В этом нас опередили команды из Египта и США, неоднократно побеждавшие на мировом чемпионате.

Enactus мне дал многое и дальше больше! В стенах университета я не гнался за знаниями по специальности. Можно сказать, что я толком даже не учился, но благодаря школе Enactus я приобрел навыки, которые помогают мне в повседневной работе.



КАК РАБОТАЕТ ENACTUS...

В каждом университете создается команда, которая придумывает идею, создает проект и реализовывает его. Бизнес-идея каждой команды должна быть социально-ориентированной и решать одну из семнадцати целей устойчивого развития ООН. К ним относятся ликвидация голода и нищеты, устранение гендерного неравенства, экологические решения для выработки чистой энергии, сохранение экосистем, ответственное потребление и производство и др.

В течение года команда воплощает в жизнь свои проекты. Студенты проходят тренинги, которые устраивает национальный офис Enactus и бизнес-менторы из числа предпринимателей. Основными направлениями проектов, реализуемых командами, является предпринимательство, социальное развитие, сохранение окружающей среды и применение бизнес-подхода для повышения качества и уровня жизни населения.

По итогам года каждая студенческая команда представляет результаты своей работы на национальном турнире. Победителей конкурса выбирает жюри, состоящее из представителей национального и глобального офисов Enactus и известных предпринимателей.





Команда-чемпион национального кубка получает право защищать честь Казахстана на мировом кубке Enactus World Cup 2017, который будет проводиться осенью в Лондоне.

Такая модель успешно используется во всем мире. Более 40 лет студенты развивают навыки предпринимательства и становятся успешными бизнес-лидерами. Представители международного бизнеса с большим интересом поддерживают этот проект. Enactus представлен в 36 странах мира, а в него вовлечено более 70 000 активных студентов по всему миру.

Ежегодно студенты реализуют более 70 проектов, прямо или косвенно трудоустривая более 1 000 человек. Это очень актуально, значимо и требует большей поддержки со стороны бизнеса.

В рамках национального турнира проводился специальный конкурс «Как накормить Казахстан», учрежденный компанией Raimbek Group. Студенты Таразского государственного университета представив проект инновационной теплицы, стали победителями конкурса и получили приз в размере 1,5 миллиона тенге.

Второе место заняла команда Карагандинского государственного университета им. Е.А. Букетова с проектом «печенье из жента». Студенты получили 1 миллион тенге.

На конкурсе студенты представляют и защищают бизнес-план по поддержке и продвижению предприятия в сфере производства, переработки, логистики и сбыта сельскохозяйственной продукции или продуктов питания. На момент презентации проекта предприятие должно быть действующим. В этом году на конкурс было подано 55 заявок, 13 из которых вышли в финал. Проекты включали в себя производство молочной сыворотки, устройство теплицы на гидропонике, производство биоразлагаемых кофейных стаканчиков, производство яблочных чипсов, организация «национального» фастфуда, выращивание шелковой курицы, лимонов и многое другое.

Общий девиз движения: we all win. Каждый из студентов Enactus побеждает себя, и шаг за шагом набирается опыта, практических навыков той жизненной школы, которая так важна для преодоления кризисов и падений.



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

AKYL-KENES – НОВЫЙ ЖУРНАЛ, РАСКАЗЫВАЮЩИЙ 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



О, СПОРТ, ТЫ МИР!



ОНИ ЗАСТАВИЛИ МИР УВАЖАТЬ КАЗАХСТАН

Я люблю футбол. Люблю писать о нем. Аккурат после Финала Кубка УЕФА по футзалу, который проводился в конце апреля в Алматы, я встретился с людьми, которые изменили мнение мирового мини-футбольного сообщества о Казахстане. Наши футболисты, дебютируя на Чемпионате Европы, который проводился в Сербии в начале 2016 года, завоевали бронзу, по ходу турнира обыграв сборную Италии, которая являлась действующим на тот момент чемпионом Европы. Потом игроки сборной Казахстана показали яркую игру на Чемпионате мира, который проходил в Колумбии осенью прошлого года. Думаю, что многим будет интересно узнать побольше о наших героях.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Редакция журнала благодарит **Думана Балыкбаева**, пресс-атташе Ассоциации футзала Казахстана, за предоставленные фотографии



Динмухамбет Сулейменов, капитан сборной Казахстана, игрок АФК «Кайрат»

Чингиз Есенаманов, вице-капитан сборной Казахстана, игрок АФК «Кайрат»



Остается только догадываться, что испытывает спортсмен, когда выходит на поле. Ощущения, которые испытывает игрок перед игрой. Чувства капитана и игроков в преддверии матча.

Динмухамбет Сулейменов:

Когда я играю за свою страну, то внутри меня переполняют эмоции. Для меня, в первую очередь, большая честь быть капитаном сборной Казахстана. Я с гордостью вывожу свою команду на поле. Любые матчи за нашу сборную для меня являются особенными. На каждый матч стараюсь выходить предельно сконцентрированным и настроенным на победу. За неделю до игр налаживаю питание и режим. Полностью концентрируюсь на тренировках, стараюсь отдаваться тренировочному процессу. Я думаю, что игрокам сборной не нужно что-то, чтобы настраиваться. Мы играем за честь страны, что является самым главным стимулом для нас. Мы хотим завоевать золото на следующем чемпионате Европы. Я знаю, что нам это по силам.

В матчах против сборных Испании и Аргентины на последнем чемпионате мира я полностью отдал всего себя игре. Я играл всем сердцем, чтобы наши болельщики и будущее поколение увидели, что мы способны играть на равных со всеми сильнейшими командами мира.



Чингиз Есенаманов:

Конечно, вся команда очень сильно переживает. Каждый из игроков по-своему настраивается на игру. Я перед игрой слушаю музыку, стараясь отвлечься от матча. Хотя полностью отвлечься все равно не удастся. В голове крутятся мысли о матче и о сопернике. Я обдумываю как буду играть в обороне и в атаке. Перед самым началом матча уровень адреналина и желания победить зашкаливает.





Когда игрок играет с желанием, то у него все получается на поле. На поле стараюсь смотреть на наших болельщиков. Когда они поддерживают, то играть начинаешь еще лучше.

Капитан нашей сборной всегда спокойный. Он по-своему настраивается и как я заметил, у нас разные стили настроя. Когда он настраивается, то он очень суровый. Не поймешь какие у него эмоции. Как капитан, он подбадривает всех. У него большой опыт и за свою карьеру он сыграл во многих серьезных и крупных матчах.

Уже по ходу игры, волнение пропадает и все идет по накатанной. Чувствуешь какое-то раскрепощение. Так что самое тяжелое – это состояние перед игрой. Но и многое зависит от результата предыдущей игры. Кто-то расслабляется после победы, а кто-то выходит на поле, словно победной игры не было.

В целом, в любом случае мы будем чувствовать давление. Наши болельщики привыкли к нашим победам и к высокому рейтингу сборной.



НАШИ СОПЕРНИКИ БУДУТ НАСТРАИВАТЬСЯ НА НАС, РАССМАТРИВАЯ НАС НЕ КАК ДЕБЮТАНТОВ, А УЖЕ КАК БРОНЗОВЫХ ПРИЗЕРОВ

Сборная Казахстана обновилась, вобрав в себя много молодых игроков. Это отражается на стиле игры, хотя костяк команды остался. На следующем чемпионате Европы будет сложнее. Наши соперники будут настраиваться на нас, рассматривая нас не как дебютантов, а уже как бронзовых призеров. Уже сейчас я начинаю думать о предстоящем чемпионате.

Случай или обстоятельство, которые привели в футбол.

Динмухамбет Сулейменов:

В детстве мой отец всегда брал меня с собой на футбол. Он тогда увлекался любительским футболом, играя в чемпионате города Актау. Когда я учился в третьем классе, в школу, где я учился, пришли представители футбольной секции. Они предложили записаться на секцию футбола. Вот тогда я и начал ходить на футбол.

Чингиз Есенаманов:

В детстве я занимался тазквондо, но при этом всегда играл в футбол. Во дворе и в школе я был самым маленьким и юрким. Занимаясь спортом, я вытянулся. С тазквондо у меня не особо пошло дело, и тогда я вернулся в секцию большого футбола. На тренировках я стал выделяться своей игрой, но рядом не было ребят моего возраста. Из-за этого мой тренер мне сразу сказал, что не будет брать меня в старшую группу. Тогда я и перешел в минифутбол, куда меня пригласил тренер Сушков Евгений Михайлович. Я согласился, поскольку секция футзала находилась возле дома, а на большой футбол мне нужно было ездить. В детском и юношеском футзале



я выиграл все, что можно было выиграть. Позже я вернулся в большой футбол, но снова не попал в основной состав. Впоследствии я окончательно вернулся в минифутбол, где меня включили во взрослую команду «Тулпар».

В свободное время я...

Динмухамбет Сулейменов:

Свое свободное время я провожу с семьей. Когда погода позволяет, то стараемся выехать в сторону гор, где моим детям очень нравится. А так ничего особенного. Как и все ходим в кино, в парки, играем с детьми на улице.

Чингиз Есенаманов:

Свободное время стараюсь проводить с семьей и с детьми. У нас много поездок, из-за чего не всегда удается много времени проводить с семьей. Да и дети же сейчас еще маленькие, и все запоминают. Пока они маленькие, стараюсь максимально проводить время с ними. Мы много гуляем, любим ходить в парке, устраивать пикник и выезжать за город.

Из зарубежных национальных сборных и клубов я болею за...

Динмухамбет Сулейменов:

Я болею за сборную России, хотя у них в последние годы не ладится с игрой. Думаю, что на предстоящем чемпионате мира, который в следующем году будет проводиться в России, россияне покажут себя с лучшей стороны. Из клубов мне нравится игра «Барселоны». Чем то их игра похожа на мини-футбол.

Чингиз Есенаманов:

А мне из зарубежных сборных нравятся команды Аргентины и Италии. Из клубов я более 10 лет болею за дортмундскую «Боруссию». В этом сезоне они провалились, позволив мюнхенской Баварии, за которую болеет главный редактор журнала, снова стать чемпионом Германии. Благо, что клуб завоевал Кубок Германии, состоявшийся 27 мая в Берлине.

Мой номер на футболке...

Динмухамбет Сулейменов:

Играю под номером «8». Моя любимая цифра. Знак бесконечности.

Чингиз Есенаманов:

С детства играл под номером «10» и сейчас продолжаю играть под ним. Мне очень нравится эта цифра, и с ней меня многое связывает. 10 марта у меня день рождения, 10 декабря день рождения моей супруги. Я закончил среднюю школу №310. Как видите, эта цифра присутствует в моей жизни не просто так.



В общении со своими детьми во мне больше присутствует...

Динмухамбет Сулейменов:

У меня растут два сына, оба занимающиеся в Академии АФК «Кайрат». Старший сын, Диас, в свои 11 лет везде и во всем успевает, хорошо учится и играет в футбол. Младшему сыну, Санжару, 5 лет. Он только начинает осваивать игру. Диасу я подсказываю как действовать лучше в той или иной игровой ситуации. У него хороший пас, и штрафные он пробивает довольно-таки опасно.

Санжар только учится играть в футбол и ему это очень нравится. Ему я тоже стараюсь всячески подсказывать. Чем они похожи, так это тем, что они оба имеют бойцовский характер и не любят проигрывать. В общении с детьми во мне присутствует и отец, и тренер.

Чингиз Есенаманов:

Конечно, хотелось бы, чтобы мои дети занимались футболом. Но главное, чтобы выросли хорошими и воспитанными людьми. Чем захотят потом, тем и займутся. Старший сын поступил в Академию АФК «Кайрат», где он сейчас занимается. Ему нравится играть в футбол, но он пока маленький. Пока будет расти, все будет меняться, так что не знаю, как будет.

В общении с сыном во мне больше сидит эксперт. Когда мы с ним тренируемся, я-то уже знаю все тонкости и фишки футбола. Я стараюсь его научить уловкам и подсказываю как лучше играть. Как отец, конечно, во всем за него переживаю. Младшего сына хотелось бы отдать на хоккей, но это очень опасный вид спорта. Будущий выбор за ними.

Свой гол я праздную...

Динмухамбет Сулейменов:

Каждый свой гол я праздную по-разному. Когда я забиваю, меня переполняют эмоции. Но я не любитель праздновать голы. Для меня важно, чтобы команда выиграла.



Чингиз Есенаманов:

Я люблю забивать голы, а праздновать забитый гол люблю еще больше. Празднование гола выходит само по себе, я никогда не думаю, как буду его праздновать. А так как получается, так и праздную.



Ақыл-кеңес, которым можно поделиться...

Динмухамбет Сулейменов:

Могу сказать, все невозможное – возможно. Раньше я думал, что это просто пустые слова, я не верил в них. Сейчас понимаю, что если человек действительно мечтает о чем-нибудь, то он все сделает для того, чтобы его мечта сбылась. Боритесь за свою мечту и идите к своей цели, несмотря ни на что.

Хочу посоветовать нашим болельщикам, чтобы горячо болели за нас и не боялись открыто и критиковать нас и нашу игру. В свою очередь, мы будем стараться радовать болельщиков своей игрой и победами.

Это наш стимул!

Чингиз Есенаманов:

Советую всем, кто любит и не любит футбол, заниматься спортом и вести здоровый образ жизни. Спортивный человек не имеет вредных привычек, а это большой плюс для человека. Болите за нашу сборную, поскольку мы нуждаемся в наших болельщиках. Наши болельщики – это самое ценное, что у нас есть.



АЛМАТИНСКИЙ ФИНАЛ ЧЕТЫРЁХ

Все, наверное, уже подзабыли, что 28-30 апреля в Алматы состоялся захватывающий розыгрыш Кубка УЕФА по футзалу. В этом турнире, который еще называли «финал четырех», приняли участие алматинский «Кайрат», португальский «Спортинг», испанский «Интер» и российская «Югра». Турнир такого уровня проходит в Казахстане во второй раз. Надежда на то, что «Кайрат», будучи двукратным обладателем трофея, сможет поднять кубок в третий раз, добавляла интригу перед матчами. «Югра», действующий чемпион, намеревалась защитить свой титул. С учетом былых достижений «Кайрат» вновь удостоился чести получить статус хозяина престижного финального этапа, который проходил на «Алматы Арена». К сожалению, вышло все иначе. Давайте вернемся в весну, чтобы вспомнить как это было...



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

2017 год стал знаменательным тем, что десять лет назад в рамках Кубка УЕФА была введена финальная стадия. В 2007 году впервые в своей истории российский клуб «Динамо» с третьей попытки завоевал кубок. Далее, в течение последних десяти лет, в ежегодной последовательности свои титулы завоевывали екатеринбургская «Синара», испанский «Интер», португальская «Бенфика», итальянский «Монтесильвано», испанская «Барселона» (2012, 2014), казахстанский «Кайрат» (2013, 2015) и российская «Югра».

«Интер» участвовал в финальной части турнира четыре раза, проиграв в прошлом году «Югре» со счетом 4:3. «Кайрат» выигрывал свои титулы через год, а в этом году как раз наступала традиционная для казахстанского клуба победная периодичность.

Еще одним интересным фактом этого турнира является то, что с момента введения финальной стадии, ни одному клубу не удавалось выигрывать турнир два раза подряд. Тем самым, у «Югры» имелась особая мотивация защитить свой титул, завоеванный в прошлом году после победы над «Интером». Таким образом, «Интер» был не менее мотивирован взять реванш у россиян.

Что касается «Спортинга», то его мотивация заключалась в том, что он, выиграв все национальные трофеи, пока не добывал еврокубков. Самое обидное для «лисабонских львов» то, что свой единственный в истории финал они проиграли как раз-таки в Алматы в 2011 году. Поэтому эти факты делали алматинский финал очень интересным и волнительным для всех его участников.

Исторически сложилось так, что «Интер» выигрывал трофей в обоих сезонах, в которых встречался с «Кайратом» в финальной стадии. Это было в 2009 году в Екатеринбурге, когда «Кайрат» проиграл, пропустив в свои ворота пять безответных мячей. В 2006 году, во втором отборочном раунде турнира, испанцы обыграли казахстанцев со счетом 5:2, впоследствии победив в финале «Динамо».

На этот раз жеребьевка вновь свела эти два клуба. В том матче «Кайрат» проиграл «Интеру» со счетом 3:2, хотя кайратовцы дважды выходили вперед по ходу матча. Самое обидное то, что победный гол испанцы забili за минуту до конца матча. Второй матч, в котором играли россияне и португальцы, завершился победой «Спортинга» со счетом 2:1. Кстати, в составе клуба из Португалии выступал футболист сборной Казахстана и бывший игрок «Кайрата» - Лео.

«Семь сезонов я отдавал всего себя «Кайрату» и был очень счастлив на площадке и за ее пределами. Одним из факторов успеха является Игита – вратарь, часто играющий в поле. Это будет самый сложный финал четырех за последние годы», – выразил мнение Лео перед турниром.



Как и на чемпионатах мира и Европы внимание болельщиков было приковано к Рикарду Фелипе да Силва Брага, известному как Рикардиньо. Нападающий сборной Португалии и игрок испанского «Интера», помимо всех прочих титулов, является трехкратным обладателем Кубка УЕФА, чемпионом Португалии и трехкратным лучшим игроком мира. Рикардиньо не скрывал своей боли от поражения в прошлогоднем финале с «Югрой», что давало ему решимости победить в этом году.

«Я хочу насладиться этим турниром, ведь так трудно пробиться сюда и играть против лучших. Все команды играют в разных стилях, все команды разные, но очень мощные. Мы должны сохранять холодную голову и много работать», – говорил нападающий «Интера» перед финальным состязанием.

**МАТЧ ЗА 3-Е МЕСТО:
«КАЙРАТ» – «ЮГРА»**

В 2011 году «Кайрат», принимая турнир в Алматы, занял третье место, что шесть лет спустя снова повторилось. В матче за третье место «Кайрат» одержал победу над «Югрой», действующим чемпионом, благодаря послематчевым пенальти.



В основное и добавленное время соперники забili на двоих десять голов, закончив матч со счетом 5:5. «Кайрат» трижды восстанавливал равенство в счете, в итоге одержав волевою победу.



Первыми счет открыли россияне, когда уже на первой минуте отличился Владислав Шаяхметов. «Кайрат» сумел отыгаться на восьмой минуте, благодаря красивой комбинации, завершившейся голом венгра Золтана Дрота.

На 14-й минуте бразильский легионер Кайо вновь вывел российскую команду вперед. Алматинцы спустя две минуты сравняли счет после того, как Даниил Давыдов, пытаясь прервать передачу соперника, срезал мяч в свои ворота. После перерыва Дмитрий Лысков на 22-ой минуте в третий раз за матч выводит «Югру» вперед. Буквально две минуты спустя иранский легионер «Кайрата» Хоссейн Тайеби ответил точным ударом, снова сравняв счет.





Впервые за весь матч казахстанские футболисты повели в счете лишь на 32-ой минуте, когда бразилец Кабреува забил четвертый мяч в ворота россиян. Но алматинцы не долго были впереди, поскольку Эдер Лима за четыре минуты до завершения основного времени успел восстановить равновесие.

Кайратовцы могли победить в основное время, когда на 38-ой минуте Диваней снова вывел алматинский клуб вперед. Казалось бы, что победа уже в кармане и болельщики радовались ей, но буквально за 20 секунд до финального свистка Марсенио проталкивает мяч в ворота Игиты, спасая «Югру». Игра была очень жаркой, по ходу которой возникали серьезные стычки между футболистами. Напряжение передавалось и тренерскому штабу, который руководил командой с кромки поля. Тренер Какау, ушедший с поста главного тренера сборной Казахстана, всячески помогал игрокам победить в этом матче.



Ему ни в коем случае не хотелось проигрывать перед своими болельщиками второй раз подряд. В итоге, матч перешел в добавленное время, которое не выявило победителей. В послематчевых пенальти более точными оказались игроки «Кайрата», завершив серию со счетом 3:2. Алматинцы у себя дома завоевали бронзовую медаль. Хотелось бы отметить вратаря «Кайрата», который не раз выручал команду красивыми сейвами и помогал в атаке, играя в средней линии поля, выходя далеко из своих ворот.

«Чувства после завоевания трофея – самые радостные в жизни, ведь это лучший турнир в мире. Мы хотим не просто выиграть, но и войти в историю. Мы можем завоевать трофей в третий раз, что удавалось только «Интеру». Наши болельщики и вся страна будут болеть за нас, и мы ощутим их мощную поддержку», – делился эмоциями вратарь Игита.



ФИНАЛ: «ИНТЕР» – «СПОРТИНГ»

Сразу же после этого матча зрители увидели долгожданный финальный матч между «Спортигом» и «Интером». Испанцы обыграли португальцев с разгромным счетом 7:0, что позволило им завоевать свой первый за последние восемь лет и четвертый в истории Кубок UEFA. Хотя в самом начале матча никто не мог предположить такой исход. «Спортинг» пытался навязать «Интеру» свою игру, проявляя активность и прессингуя. После пропущенного первого гола португальцы заметно сбавили обороты. Забрав инициативу в свои руки, «Интер» забивает еще один гол, делая счет 2:0 к концу первого тайма. Дальше матч походил на избиение младенцев. Команда Веласко начала уничтожать своего соперника, забив еще пять раз во втором тайме, поставив убедительную точку в этом турнире.

В итоге, испанский клуб стал первой командой, которая завоевала Кубок УЕФА четыре раза. Теперь «Интер» будет пытаться защитить свой титул, и в случае, если ему это удастся сделать, то это будет очередной рекорд испанцев. Лучший игрок 2017 года Рикардиньо оформил дубль в финале, благодаря чему завершил финальный турнир с хорошей статистикой в виде четырех голов и трех передач партнерам по команде.

Сейчас наши футболисты находятся на заслуженном отдыхе, набираясь сил к следующему сезону, который скоро начнется. Akyl-kenes будет продолжать следить за событиями в футбольном мире, о которых мы будем рассказывать нашим болельщикам.





ЛЕТО И ЛЕНЬ. ЕСТЬ ВЫХОД!

В разгар лета, во время летних отпусков, тема спорта и здорового образа жизни приобретает особую актуальность. Вопрос о том, почему многие люди не приобретают нужную форму, хотя занимаются кроссфитом или другими видами спорта, останется актуальным во все времена. Конечно, это зачастую снижает мотивацию, что приводит к прекращению тренировок. Давайте разберем основные причины.

Во-первых, вес может не меняться, а даже увеличиваться, если человек только начинает тренироваться. Человек может начать набирать мышечную массу быстрее, чем он теряет жировую. Это очень хорошо. Я рекомендую своим клиентам сделать анализ состава тела, что поможет пронаблюдать за реальными изменениями. Вес, при этом, является не самым

Ерлан Манатаев больше всего подходит для ведущего спортивной рубрики.

Причин тому несколько. Помимо того, что я давно знаю этого человека, он умеет ставить перед собой цели и реализовывать их.

Сделав хорошую карьеру в финансовом секторе, но перешел из этой сферы в спортивную.

После получения сертификата тренера по кроссфиту он открыл свой клуб «Golden Eagle». Свой процесс трансформации он начал с самого простого.

Победив себя, он превратил работу над собой в удовольствие, а затем и в бизнес.

В своей рубрике **Ерлан Манатаев** будет делиться с читателями своими ақыл-кеңесами и полезными рекомендациями.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

лучшим показателем. Я посоветовал бы сделать селфи перед зеркалом и повторить его через месяц.

Во-вторых, никакие тренировки не победят плохую диету. Желаясь улучшить свою фигуру, придется взяться за свое питание. Хочу заверить, что не понадобятся никакие жиросжигатели, чудо-препараты и диеты разного разлива. Просто снижаем до минимума потребление мучного, сладкого, отказываемся от сахара в чистом виде. Затем увеличиваем потребление натуральных продуктов, овощей, едим достаточно мяса, рыбы, птицы, немного фруктов, орехов и семян. Пьем больше воды. Самым точным методом оценки своего рациона является программа по подсчету калорий. Она заключается в том, что одну неделю нужно взвешивать и записывать в нее свое меню.

В этом случае у человека появится четкое понимание того, насколько достаточно и сбалансировано его питание. После тюнинга своего питания в рамках своей нормы результат гарантирован на 99%. Просто это делали единицы из сотни или даже тысячи людей.



В-третьих, питание остается основным фактором, а тренировки продолжают играть важную роль. Как это работает? За счет роста мышечной массы растет метаболизм и ежедневная норма потребления калорий организмом. Человек может теперь больше есть. Далее, тренировки дают хорошую гормональную встряску, что влияет на похудение и на значительное улучшение здоровья.

Конечно, многие могут возразить мне, что настала пора летних отпусков, во время которых заниматься спортом не всегда получается. Расскажу вам как можно тренироваться во время отдыха. На второй день посетите тренажерный зал. Необязательно выполнять упражнения в строгом кроссфит формате. Делайте все произвольно, отдыхая между подходами и чередуя упражнения. Сразу почувствуете «дыхание» мышц. Правда, это может наскучить через пару дней. Найдите себе напарников. Сами понимаете, спортивный зал на курорте похож на сонное царство, в котором нет особой ауры. Инструктор высматривает что-то в телефоне, старики

делают странные и опасные для здоровья упражнения, а девушки качают пресс.

Вечером можно поиграть в карты на бурпи. Бурпи – это упражнение, которое можно перечислить: упал, отжался, встал и прыгнул. Все проиграли по 160-280 бурпи. Уже на следующее утро я исполнил свой долг в 280 бурпи за 37 минут. Свои упражнения я разбил на 30 секунд по принципу «сколько успею», отдыхая по 30 секунд.





Как вы уже поняли, походы в курортный тренажерный зал уже не радовали. Отсутствие драйва сопровождалось усталостью от надоевших упражнений. Лишь пампинг мышц (надувание) забавлял и подкармливал собственное эго. Через полчаса все сдувалось.

Устройте себе кроссфит на море. Очень советую хорошее упражнение: плавание-отжимания-плавание-приседания. Будет интересно и необычно, особенно на открытой воде с небольшими волнами и соленой водой.

Конечно, вам повезет еще больше, если с вами будут друзья, с которыми получится совмещать активный и ленивый отдых. Поэтому заранее сформируйте группой ЗОЖников, которые предпочитают активный отдых пассивному. Продумайте программу, которая будет состоять из тренировок, общения по питанию, непосредственно самого питания, моря, активности, отдыха и сна.

А после отпуска придется начинать кроссфит-тренировки почти с нуля, плавно и постепенно увеличивая нагрузку. Надо будет посмотреть на анализаторе состава тела соотношение жира и мышц.

Кстати, у некоторых людей наблюдается избыток жировой массы, а у некоторых – недостаток мышечной массы. Причем, почти у всех недостаточно мышечной массы в ногах. Для любого спортсмена основой является питание и восстановление, общая физическая подготовка, а затем специализированные тренировки в их спорте.

Здоровье и активное долголетие должны быть основной причиной работы над собой. Цените здоровье, добываемое трудом и дисциплиной!



Мощный комплекс Pat от Golden Eagle:

- 6** РАУНДОВ НА ВРЕМЯ;
- 25** ПОДТЯГИВАНИЙ С ЖИЛЕТОМ 9 КГ;
- 15** МЕТРОВ ШАГАЮЩИХ ВЫПАДОВ СО ШТАНГОЙ НА ГРУДИ 35 КГ;
- 25** ОТЖИМАНИЙ С ЖИЛЕТОМ;
- 15** МЕТРОВ ШАГАЮЩИХ ВЫПАДОВ СО ШТАНГОЙ 35 КГ.



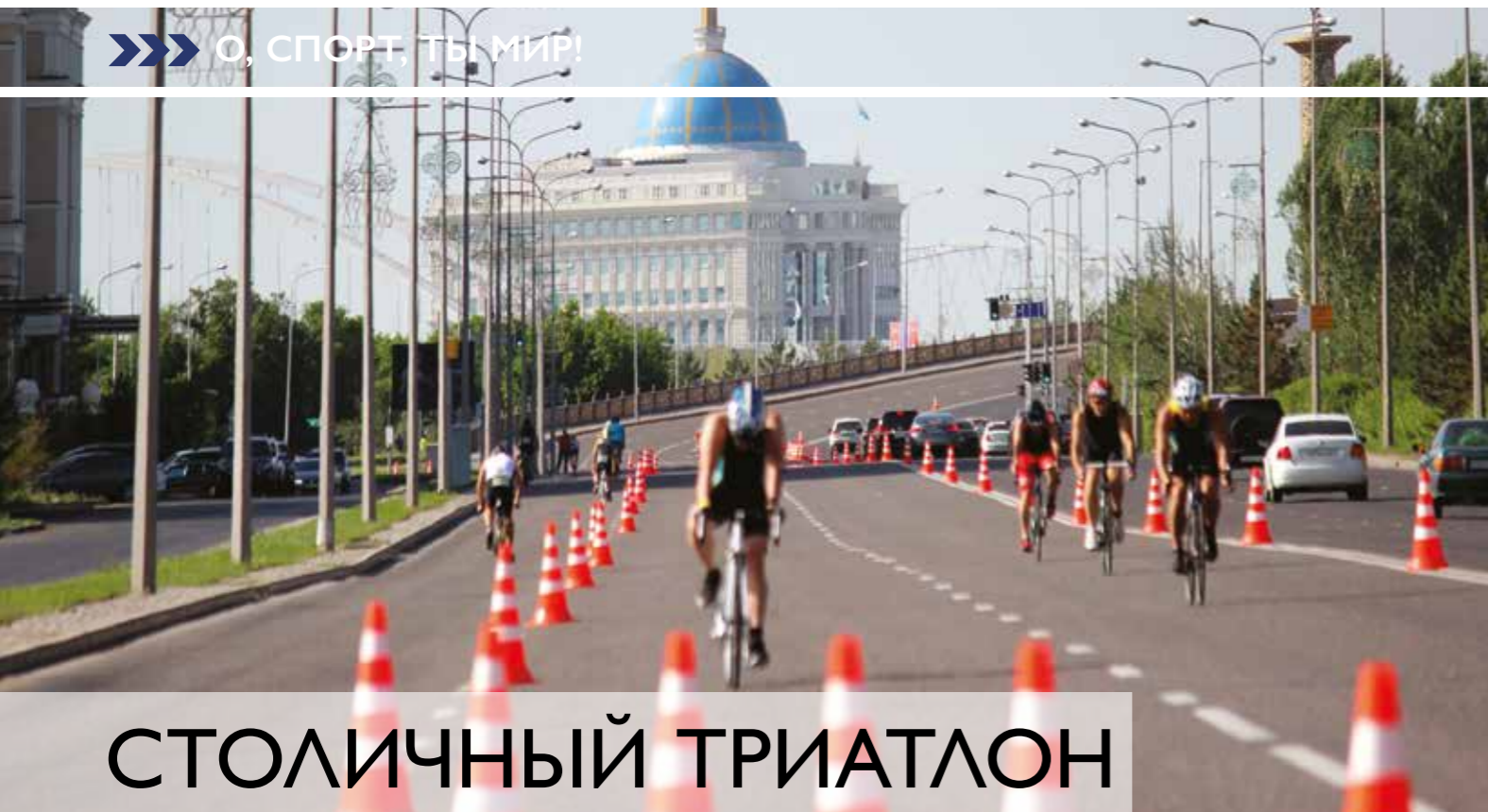
GOLDEN EAGLE
CROSSFIT



**UPGRADE YOUR
BODY AND MIND!**

**СОВЕРШЕНСТВУЙ
СЕБЯ!**

WWW.GECF.KZ



СТОЛИЧНЫЙ ТРИАТЛОН

Раннее воскресное утро. Большинство жителей столицы все еще нежится в своих кроватях. Те, кто выехал в город по делам, испытывают небольшие транспортные неудобства, связанные с некоторыми перекрытыми улицами на левом берегу Астаны. Есть еще и те, которые свой выходной день посвятили триатлону, решив проверить свои силы и что-то доказать самим себе. Спектр участников соревнований по триатлону варьируется от профессионального до любительского.

Первый месяц лета был богат на события по триатлону, когда каждую неделю Казахстанская федерация триатлона проводила свои турниры. Журнал Aqyl-kenes расскажет тем, кто спал и тем, кто отдыхал в этот день, какие эмоции переживали участники соревнований.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Считается, что исторически впервые триатлон был проведен во Франции в 20-30-е годы прошлого столетия. Соревнования, примерно похожие на современный триатлон, описывались в хрониках французской газеты «L'Auto».

Газета писала о соревнованиях, названном «Les Trois Sports», в которых спортсменам предлагалось пробежать 3 км, проехать на велосипеде 12 км и вплавь пересечь канал Марна. В течение почти 40 лет о данном

виде спорта практически ничего и нигде не упоминалось. В 1974 году в Калифорнии группа друзей-спортсменов организовала клуб, в рамках которого начали проводиться тренировки. Данная инициатива в дальнейшем переросла в неофициальные гонки между бегунами, пловцами и велосипедистами. 25 сентября 1974 года был проведен первый триатлон залива Mission Bay, в котором участвовали 46 атлетов.



В 1977 году были проведены соревнования Hawaiian IronMan Triathlon на Гавайях, которые состояли из заплыва на 3,86 км, велосипедной гонки на 180,2 км и забега на 42,2 км. Известный спортсмен Джон Коллинс, служивший морским пехотинцем в ВС США, как-то сказал: «кто бы ни финишировал первым, мы назовем его железным человеком». Первым в истории железным человеком стал Гордон Халлер, завершивший всю дистанцию за 11 часов 46 минут и 58 секунд.



17-18 июня в Астане в рамках III этапа Кубка РК прошли соревнования по триатлону для категорий PRO и Age Group, в которых приняло участие более 100 атлетов. 25 июня проводился чемпионат РК по триатлону среди любителей. Гонки проходили в Триатлон Парк Астана на двух дистанциях: суперспринт для PRO (0,3 км плавание, 10 км велогонка, 2,5 км бег) и спринт для Age Group/PRO (0,75 км плавание, 20 км велогонка, 5 км бег). Соблюдение порядка смены между этапами строго регламентировано. Желательно, чтобы спортсмены могли уложиться в определенный для каждого этапа лимит времени.

Триатлон начинается с плавания. Участники заплыва прыгают в воду со специально подготовленного понтона. В случае, если температура воды ниже 24,5°, то спортсмены могут одеть гидрокостюмы. Благо, в те июньские дни в Астане стояла жаркая погода

Триатлон – вид спорта, представляющий собой мультиспортивную гонку, состоящую из непрерывного последовательного прохождения её участниками трёх этапов: плавания, велогонки и бега, каждый из которых происходит из самостоятельного циклического вида спорта. Существуют различные модификации триатлона, различающиеся по образующим его видам спорта и их последовательности, однако в настоящее время наиболее популярной и единственной, входящей в олимпийскую программу является та, которая включает в себя плавательный, велогоночный и беговой этапы. Соревнования проходят на нескольких стандартных и множестве нестандартных дистанций. (Источник: Wikipedia)



После выхода из воды спортсмены переодеваются в специальной транзитной зоне, где их ждут велосипеды. Так начинается велосипедный этап. Спортсмены не должны препятствовать друг другу во время подготовки своих велосипедов или при переодевании. Они могут вручную перемещать велосипеды только в пределах своей обозначенной площади до и после заезда. Шлем обязательно должен быть надет перед началом заезда и снят после того, как велосипед был установлен на специально отведенное для него место. Обнаженный вид во время переодевания запрещен правилами проведения соревнований согласно мировым стандартам. Во время велосипедного этапа номерной знак должен находиться на спине спортсмена, во время бегового – на груди. За правилами соревнований следят судьи.

и температура воды была подходящей для заплыва. Спортсмены вольны использовать любой удобный для них стиль плавания. Наиболее эффективным стилем считается вольный стиль (кроль), но автор этой статьи предпочел бы проплыть дистанцию брассом, если он решит участвовать в триатлоне.



Как и в любительских массовых марафонах на протяжении дистанции, по которой едут профессионалы, расположены пункты питания для спортсменов, но техническая помощь для профессионалов запрещена. В коротком триатлоне, который проводится в городских условиях, обычно используются обычные шоссейные велосипеды, предназначенные для групповых гонок. Обычно, в триатлоне запрещен драфтинг, чтобы соблюдать правила аэродинамики велосипеда. Поэтому участники должны ехать на определенной дистанции друг от друга и судейской машины.

Как отмечают некоторые участники триатлона, велосипедная гонка интересна тем, что они могут спокойно мчаться по проезжей части, где обычно ездят машины. И город воспринимается как-то по-другому, чем, когда едешь по нему в автомобиле или передвигаешься пешком.



После велосипедного раздела начинается бег. Бег интересен тем, что он более удобен для тех, кто участвует в марафонах. Поскольку формат бега более понятен, то он считается более комфортным с точки зрения завершения соревнований. Конечно, бежать после заплыва и велосипедной гонки очень сложно. В обычное время бег в 5 км требует определенных усилий, но формат астанинского триатлона был достаточно щадящим.

Триатлон набирает популярность в стране, а любителей этого вида спорта становится все больше. В этом году Казахстанская федерация триатлона провела большую работу по организации нескольких крупных соревнований в разных регионах страны. Совместные усилия федерации, профессиональных спортсменов, любителей и болельщиков каждый день делают этот спорт популярнее.



ТРИАТЛОН НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ В СТРАНЕ, А ЛЮБИТЕЛЕЙ ЭТОГО ВИДА СПОРТА СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ



РЕЗУЛЬТАТЫ СОРЕВНОВАНИЙ В АБСОЛЮТНОМ ЗАЧЕТЕ PRO

МУЖЧИНЫ (СУПЕР-СПРИНТ):

- 1. Дарын Конысбаев (0:25:33)
- 2. Александр Автушко (0:26:07)
- 3. Семен Пивоваров (0:26:15)

ЖЕНЩИНЫ (СУПЕР-СПРИНТ):

- 1. Анастасия Автушко (0:32:21)
- 2. Яна Морозова (0:35:24)
- 3. Аружан Аманжолова (0:35:35)

МУЖЧИНЫ (СПРИНТ):

- 1. Максим Крят (0:59:16)
- 2. Дарын Конысбаев (1:00:55)
- 3. Сабыржан Косак (1:02:07)

ЖЕНЩИНЫ (СПРИНТ):

- 1. Олександра Кохан (1:05:01)
- 2. Анастасия Автушко (1:15:27)
- 3. Лия Танкибаева (1:24:51)

РЕЗУЛЬТАТЫ СОРЕВНОВАНИЙ В АБСОЛЮТНОМ ЗАЧЕТЕ AGE GROUP

МУЖЧИНЫ (СПРИНТ):

- 1. Мурат Аубакиров (1:11:28)
- 2. Яков Козлов (1:13:13)
- 3. Александр Фальк (1:13:50)

ЖЕНЩИНЫ (СПРИНТ):

- 1. Татьяна Миргородская (1:18:55)
- 2. Инна Вишнякова (1:30:24)
- 3. Хелена Махуас (1:33:33)

Также в Age Group помимо индивидуального зачета, проходила и командная эстафета, в которой приняло участие 9 команд.

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭСТАФЕТНОЙ ДИСТАНЦИИ

- | | | |
|---|---|--|
| 1. Үш батыр (1:08:33) –
Азамат Карасартов,
Бауржан Касимов,
Александр Брянский | 2. STBIKE (1:10:22) –
Максим Пономарев,
Марат Фарахов,
Жанболат Тлеубердинов | 3. CF.TEAM (1:10:51) –
Сергей Иванов,
Антон Хатамов,
Валентин Лукановский |
|---|---|--|

АЙРОНМЭН ГОЛОВНОГО МОЗГА

Триатлон стал неотъемлемой частью моей жизни. К сожалению, тренироваться систематически получается не всегда, даю себе слабину и пропускаю занятия. Но представить себе, что я не плаваю, не кручу педали или не бегу, я уже не могу.



Адил Джусупов

Однажды в кругу новых друзей по катаниям на велосипедах я услышал слово Ironman. Расспросив, что это такое, я был повергнут в шок. Судите сами, какой нормальный человек согласится плыть неслыханные 4 км в открытом водоеме, не успев просохнуть, тут же усесться на велосипед и промчаться ошеломляющие 180 км, а после чего еще и пробежать полную марафонскую дистанцию в 42 км?! Чтоб было легче представить себе, это сравнимо с тем, как переплыть озеро Боровое, доехать на велосипеде до Астаны и пробежаться от вокзала до аэропорта и обратно. И все это надо успеть сделать за 17 часов! Сумасшествие! Айронмэн головного мозга! Мне, как человеку, никогда не интересовавшегося спортом, это показалось какой-то особой дисциплиной специальных Олимпийских игр. Никак иначе. Но идея однажды осилить дистанцию засела у меня в сознании, с каждым днем все больше и больше пленяя меня.

Позже я начал искать тренеров, читать специальную литературу, участвовать в городских стартах, благо в это время циклические виды спорта начали активно пропагандироваться городскими властями.

А тут Вам и новые цели, друзья, знакомства, спортивная тусовка, соревнование у кого велосипед «карбоновее», медальки за участие, наконец. В общем все то, что нивелирует влияние так называемого кризиса среднего возраста.

МОЙ ПЕРВЫЙ ШАГ К ТРИАТЛОНУ...

В детстве я не любил спорт, особенно бег. С трудом укладывался в школьные нормативы по кроссу. Всегда думал, что бег – это не мое. А вот на «велике погонять» нравилось всегда. Четыре года назад я купил себе горный велосипед. Катался на нем с гордостью по 10 км, с завистью посматривая на велосипедистов в голубых формах «Астаны» на тоненьких велосипедиках, и думая, что это профессионалы. Как потом выяснилось, это такие же любители, как и я, просто катающиеся на шоссейных велосипедах. По воле случая велосипед мой украли, и появилась причина обзавестись своим первым шоссейным алюминиевым коном. Старый знакомый свел меня с ребятами из любительского вело-клуба «GoodEnergy», которые научили меня кататься в группе, правильно сидеть на велосипеде, крутить педали и прочим тонкостям велосипедного дела.

И однажды в поезде на пути в Павлодар для участия в любительской гонке, мне поведали о таком виде спорта как триатлон. Со временем я обнаружил, что могу бегать и 3,5, и 10 км без остановок. Главное, не гнать сломя голову, а бережно расходовать силы. Теперь беговой этап стал моим самым любимым.

МОИ ОЩУЩЕНИЯ ПОСЛЕ ТРИАТЛОНА...

Перед гонкой я всегда нервничаю. Я прокручиваю в голове важные детали: смазал ли велосипед, подкачал ли шины, подготовил ли запасные камеры, насос, велосипедные туфли, шлем, очки и шапочку, кроссовки, питание и стартовый номерок. В октябре прошлого года не удалось-таки выкупить слот для участия в соревновании «IronMan 70.3», который проходил в Атлантик-сити, США. Там мое волнение усилилось втрое: чужая страна, огромное количество участников и новый необкатанный велосипед.

Но все роящиеся в голове мысли и беспокойства куда-то улечиваются с выстрелом стартового пистолета, когда ты погружаешься в воду, бурлящую от плывущих атлетов, растворяешься в ней, и сам становишься частью этой волны.

Для меня плавательный этап пролетает незаметно, поскольку он самый быстрый по времени, да и думать некогда пока борешься с несвойственной для человека средой. На выходе из воды всегда появляется настроение, чувствуя легкость после прохладной воды и возврата в вертикальное положение тела. Еще не мучает жажда и голод, и тишит самолюбие наличие большого количества велосипедов в транзитной зоне, что означает, что твои соперники еще плывут.

Велосипедный этап позволяет немного перевести дух, поесть заготовленные энергетические батончики или гели, восстановить

силы, насладиться красотами местного ландшафта, поулыбаться и помахать болельщикам и волонтерам вдоль трассы. Надо отметить, что местности и болельщики в США что надо! Даже автолюбители, ожидающие в пробках из-за перекрытия автодорог, дружелюбно сигналият и подбадривают участников, а не осыпают проклятиями бегунов, как это заведено у наших автолюбителей во время астанинских марафонов.

Во время второй половины бегового этапа силы уже на исходе, голод и жажда серьезно дают о себе знать и влияют на самочувствие и ясность сознания. Я думаю лишь о том, что же я буду кушать после финиша. Как правило, я останавливаю свой выбор на сладкой холодной газировке и сочном стейке с макаронами!

Я пока только на половине пути до цели, чтобы на финише услышать в свой адрес заветную фразу: «Поздравляем, теперь ты настоящий Айронмэн!» Но и сам процесс продвижения к этой цели приносит массу положительных эмоций и впечатлений, а сама идея становится уже не столь сумасшедшей и недостижимой, как раньше.

МОЙ ТРИАТЛОННЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС...

Советую не делать айронмэн ради галочки или ради понтов. Это очень серьезный шаг. В силу индивидуальности данного вида спорта, длительные тренировки позволяют побыть мне наедине со своими мыслями, отдохнуть от суеты, бесконечного потока сообщений и информации или хотя бы даже проговоривать скороговорки для улучшения своей дикции.

Кстати, во время тренировок лучше не брать с собой ни телефон, ни плеер, ни прочие отвлекающие устройства. В конце концов, триатлон дарит новые полезные знакомства, хорошее настроение и бодрое состояние, которые становятся неотъемлемой частью!

ЛЮБИТЕ, ДЕВУШКИ, ФУТБОЛ!

Когда-то в далеком детстве, когда мы с мальчишками играли во дворе футбол, с нами пыталась играть в футбол одна девочка.

Тогда я не понимал зачем ей хочется играть в футбол? Играла бы лучше в куклы или в домик.

Но, оказывается, есть немало девушек, которые не просто смотрят футбол, не просто любят его и разбираются в нем, а еще и играют в него.

Одной из таких любительниц футбола является **Надира Исакова**, основатель женского футбольного клуба и капитан своей команды, которая делится своей любовью к футболу.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



КАК СОЗДАВАЛСЯ ЖЕНСКИЙ ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ...

Цель создать клуб появилась случайно. Я просто играла в футбол в Лиге женского футбольного клуба «Пантеон» в Москве. Для меня это было как хобби, которое убивало двух зайцев: я поддерживала свою форму и вела здоровый образ жизни. В Москве всем девушкам давалась возможность играть в футбол после работы или учебы. Это касалось также тех девушек, которые любили просто смотреть футбол и мечтали поиграть в него. Моя футбольная карьера началась тоже случайно. У меня очень много друзей, которые болеют за европейские футбольные сборные и клубы.



Я со стороны наблюдала за ними, потихоньку начиная разбираться в перипетиях футбольного дела. В «Пантеон» я попала по приглашению Оюмаа Жамц, капитана команды «Asia Gold». Поскольку на тот момент в команде не было ни одной представительницы из Кыргызстана,

она выбрала меня. Эта лига, в которой играла Оюмаа Жамц, существует почти три года. В апреле 2016 года она решила сформировать интернациональную команду, куда пригласила и меня. На тот момент ко мне воззвали мои исторические корни, и я решила присоединиться к команде.

Создать женскую футбольную команду уже в Кыргызстане я тоже не планировала. Я даже не представляла, как это можно сделать. В феврале 2017 года по семейным обстоятельствам я переезжаю в Бишкек, где работала в строительной компании. Данная работа меня утомляла, а дни без спорта и движения были скучными и неинтересными. Вот тогда у меня и появилась идея создать женскую любительскую футбольную команду.

ФУТБОЛ – ЭТО ХОББИ ИЛИ...

На данный момент футбол является моей основной деятельностью, поскольку я решила полностью взяться за развитие женского футбола в своей стране. А вот в Москве он был для меня как хобби.

НАДИРА – ПО ПРОФЕССИИ ПРАВОВЕД, НО ФУТБОЛ...

Я училась в техникуме, где получила среднее специальное образование. У меня также есть юридическое образование. Я окончила Академию международного бизнеса в Москве, где получила высшее бухгалтерское образование. На данный момент я получаю экономическое образование в Институте мировой экономики и информатизации.

Футбол стал основным аспектом в моей жизни, когда я училась в Москве. Футбол подарил мне прекрасных друзей и новые знакомства с людьми из разных стран. Моя футбольная жизнь с каждым днем наполнялась интересными общением и информацией, что положительно влияло на мое здоровье.

С помощью футбола мы с подругами вовлекались в волонтерское движение, участвовали в культурных проектах и занимались благотворительностью. Благотворительность сильно заинтере-



совала меня, что подтолкнуло меня стать организатором поездок в различные реабилитационные центры. В мои обязанности входила разработка программы, в которой особое внимание обращалось на fund raising. Так, мы находили спонсоров, собирали деньги на подарки детям. Помимо этого, мы готовили различные выступления для девушек. Футбол также помогает нам реализовывать

благотворительные программы. Вот почему я люблю футбол, который является источником добра, хорошего настроения и удовольствия.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ...

Команду я начала собирать в соцсетях, разместив объявление о наборе в команду девушек, желающих играть в футбол. В объявлении я также написала о целях по развитию футбола и реализации благотворительных проектов в детских домах, хосписах и прочих лечебных заведениях. Немаловажной являлась пропаганда здорового образа жизни, что не мешало нам совмещать спорт с личной жизнью и со своими интересами.

Девушки в возрасте от 17 лет начали интересоваться командой. По началу я ни-



кого не отбирала, но потом мне пришлось некоторым отказать по причине лимитированного бюджета, рассчитанного на обмундирование 15 человек. После набора команды мы заказали форму и активно начали тренироваться. Девушкам очень понравилось играть в футбол. После первой же тренировки они были безумно счастливы.

Конечно, как и в любом деле, у нас возникали трудности, связанные с поиском спонсоров, свободных футбольных полей, и новых игроков, которым был бы интересен футбол и наш проект. Главную трудность я испытала при взаимодействии с Федерацией футбола Кыргызской Республики, которая считала, что нет смысла развивать женский футбол. После этого я решила попробовать собрать команду без помощи чиновников. Когда команда образовалась, я уже не сталкивалась с проблемами, кроме небольших финансовых трудностей, без которых в наше время никак.

ПОБЕДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ КОМАНДЫ...

Первой победой команды является ее рождение, которое осуществилось вопреки преградам, с которыми я столкнулась в стране.



Поскольку в Кыргызстане нет других любительских команд, нам пришлось провести пару турниров с участием мужских команд, в которых мы одерживали победы!

НАЗВАНИЕ КОМАНДЫ ОЗНАЧАЕТ...

Игра в московской команде «Asia Gold» повлекла за собой решение назвать свою команду точно так же. Название имеет глубокий смысл, что в переводе на русский язык означает «Золото Азии». Название у нас сильное.



Команда объединила нас и стало примером для девушек из других стран. Я уверена, что такой подход преодолевает все преграды на любом пути. Я не стала прерывать эту цепочку и с капитаном команды Оюмаа Жамц решили развивать этот проект. На данный момент существует две команды под названием «Asia Gold» – в России и в Кыргызстане.



ЖЕНСКИЙ ФУТБОЛ В КЫРГЫЗСТАНЕ...

В Кыргызстане есть только юношеский профессиональный женский футбол, но он особо не развивается, так как государство не заинтересовано в его развитии. Соревнования не проводятся в рамках чемпионата или кубка страны. Девочки участвуют лишь в отдельных товарищеских матчах.

ПЛАНЫ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО ФУТБОЛА...

В мои планы входит привлечение внимания СМИ к женскому любительскому футболу, а также создание экономических и социальных

предпосылок для повышения интереса к женскому футболу со стороны спонсоров, партнеров и рекламодателей. Сотрудничество между Казахстаном и Кыргызстаном в сфере женского футбола...

Я вижу хорошие и яркие перспективы, так как наши страны еще не знают каким бывает женский футбол интересным и красивым. У девушек появится возможность реализовать себя, раскрыть свой потенциал, стремление и энтузиазм.

НОМЕР НАДИРЫ И ЕЕ ПОЗИЦИЯ НА ПОЛЕ...

Я играю на позиции вратаря под номером «1» и левого защитника под номером

«2», так как у меня хорошая скорость. Номер «2» я выбрала потому, что я родилась второго числа. Честно говоря, я не думала над тем почему выбрала этот номер. Я его выбрала спонтанно.

ЛЮБИМЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ КЛУБ И СБОРНАЯ...

У меня нет любимого зарубежного клуба, но я иногда болею за «Барселону», так как мне импонирует ее стиль игры и то как она воспитывает своих юных футболистов. А еще я болею за ЦСКА.

АҚЫЛ-КЕҢЕС НАДИРЫ ДҮЯ ДЕВУШЕК, КОТОРЫЕ ЛЮБЯТ ФУТБОЛ...

Девушкам я желаю не останавливаться на достигнутом и не убивать желание заниматься любимым делом. Спорт прекрасен и красив. Живите спортом, и Вы будете всегда в форме. Любите футбол, этот воистину быстрый и умный вид спорта.





ОТ ВЫЖИВАНИЯ К РОСТУ

В рамках Астанинского экономического форума, компания PwC Казахстан презентовала Пятое ежегодное исследование мнений руководителей крупнейших компаний Казахстана. Данное исследование является частью 20-го выпуска глобального CEO Survey-2017.

В 2017 году в ежегодном исследовании приняли участие 1 435 первых руководителей из 80 стран, в том числе 56 CEO, работающих в Казахстане. В прошлом году был выпущен аналогичный отчет под названием «Игра на выживание». Как показало время, смысл этой фразы очень точно отразил прошлогоднюю ситуацию. Большинство опрошенных в текущем году руководителей отечественных компаний именно так оха-

рактеризовало ситуацию, в которой оказался их бизнес в 2016 году.

Отчет позволяет определить ключевые тенденции и закономерности в мировой экономике, выявить проблемы, настроения и устремления бизнес-сообщества, которые влияют на принятие решений казахстанскими топ-менеджерами.

Сегодня прогнозы руководителей казахстанских компаний значительно оптимистичнее и нацелены на рост доходов бизнеса в 2017 году.

Кстати, ожидания отечественных бизнесменов превзошли аналогичные ожидания российских коллег и совпали с позицией зарубежных глав компаний. На сырьевом рынке постепенно улучшалась конъюнктура сырьевого рынка, что способствовало обретению уверенности казахстанской бизнес-средой в ближайший год. Предположительно, сказывается выработанная бизнесменами привычка ожидать каждые несколько лет форс-мажорные

события, кардинально влияющие на бизнес среду. Вероятно, поэтому, веря в рост бизнеса, первые лица компаний Казахстана во главу угла по-прежнему поставили такое профессиональное качество, как способность адаптироваться к быстрым и неожиданным переменам в деловой среде.

Какие цели государственного управления отечественные CEO считают сегодня приоритетными? Подавляющее большинство глав компаний считает коррупцию самой серьезной угрозой бизнесу. Необходимость улучшения инвестиционного климата страны и обеспечения верховенства права во всех сферах деятельности государства отметили около половины респондентов. При этом почти треть полагают, что власти успешно работают над продвижением Казахстана в качестве привлекательной для инвесторов страны. Чуть меньше половины респондентов готовы на деле помочь стране в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Радует то, что казахстанский бизнес в этом году проявляет рекордно высокий настрой на сохранение и увеличение персонала, что помогает Правительству Казахстана решать проблему с безработицей. Традиционно руководители компаний надеются, что государство встанет на путь дерегулирования экономики и будет более открыто согласовывать с бизнесом существенные законодательные изменения.

рис.1 ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ



МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

2016 год был достаточно сложным и непредсказуемым. Почти половина руководителей казахстанских компаний теперь уверены в более высоких темпах роста экономики. Хотя, в ускорении роста уверены 20% российских руководителей. В среднем по миру лишь 33% CEO считают, что мировая экономика будет расти. (см.рис.1)

Сейчас в условиях перехода от природных ресурсов к новому формату использования энергии происходит изменение всей парадигмы мировой экономики. Однако для полной перестройки потребуется время. Сегодня мы находимся еще в таком периоде, когда старые технологии продолжают работать, но падение цен на них существенно влияет на многие страны. При этом, новые технологии не внедрены в полной мере. Китай и США,

являющиеся основными драйверами рынка будут «двигать» мировую экономику. Китай переживает бурный рост, а США является традиционной структурой, которая уже оправдала себя и будет развиваться дальше. Особых причин для роста я не вижу, поскольку многие страны зависят от энергоносителей. Этим странам нужно время, чтобы перестроиться и найти альтернативные решения.

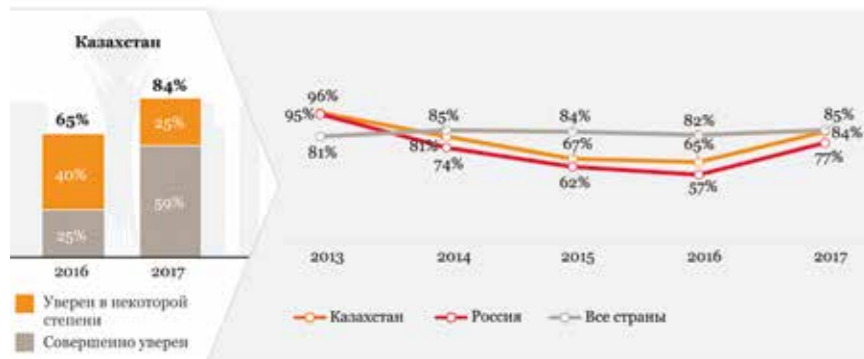
Жанар Калиева, Kompetenz

Я считаю, что лидерство в глобальной среде меняется не автоматически, а консолидируется. Экономика России стала крепче, чем она была годом ранее. Политика США меняется под руководством Трампа. Свое влияние оказывает Brexit. Эти и другие изменения, пусть они и не кажутся позитивными, все же стимулируют появление энергии, направленной на улучшения в будущем.

Филипп Маргас, Отель Астана Марриотт

Данная статья подготовлена с разрешения компании PwC Казахстан с использованием ее материалов.

рис. 2 УВЕРЕННОСТЬ В РОСТЕ ВЫРУЧКИ СОБСТВЕННОЙ КОМПАНИИ НА БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ



Мы ожидаем роста операционных показателей всех компаний, работающих в золотодобывающей, телекоммуникационной, образовательной и авиационной отраслях. Банковский сектор, в котором не будет масштабного роста и падения, ожидает большая консолидация. Тем не менее, менеджменту группы наших компаний мы поставили задачу по увеличению показателей роста в этом году.

**Ерлан Оспанов,
Верный Капитал**

Я уверен в росте доходов. Нам повезло с сектором, который является очень динамичным. Растет количество интернет-пользователей, увеличивается частота онлайн-покупок. Кроме того, мы постоянно развиваем наши продукты, за счет чего мы решаем поставленные задачи по увеличению количества пользователей и частоты покупок.

**Рамиль Мухоряпов,
Chocofamily Holding**

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА С НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Руководители компаний выбрали следующие категории, которые, на их взгляд, помогут их компаниям извлечь выгоду из сложившейся ситуации. Основной акцент был сделан на наращивание конкурентного преимущества, улучшение качества обслуживания клиентов и усиление своих кадровых ресурсов. (см. рис.3)

рис. 3 НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ДЛЯ ИЗВЛЕЧЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ВЫГОДЫ ИЗ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Нефтесервисный бизнес является очень тяжелым, являясь капиталоемким. Поэтому наше конкурентное преимущество сложилось исторически. Что касается качества обслуживания клиентов, то мы сейчас уже готовы предлагать свои услуги крупным проектам, поскольку накопленный опыт и обученный персонал вселяют уверенность.

**Рахмет Хайруллаев,
KazPetroDrilling**

Главное – это контроль затрат. Несмотря на трудные времена, мы одними из первых в стране перешли на новую учетную систему SAP HANA. Построив новый складской терминал с конвейерной линией, мы продолжаем инвестировать

в развитие инфраструктуры. Мы хотим воспользоваться трудными временами, чтобы сделать качественный рывок и обойти конкурентов технологически.

**Жанат Умаров,
Медсервис Плюс**

ВКЛАД ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Мнения казахстанских руководителей, в целом, сходятся с мнениями их коллег по миру в выборе аспектов, в которых глобализация оказала наибольшее или наименьшее влияние на поиск решений в отношении имеющихся глобальных проблем. (см. рис.4)

Я абсолютно согласен с тем, что глобализация значительно облегчила обеспечение глобальной связью, так как этому способствуют современные способы коммуникации. Сокращение разрыва между богатыми и бедными и создание квалифицированной рабочей силы, в некоторой степени, стало более возможным, благодаря глобализации. Упрощение процедур движение капитала является, скорее всего, последствием интеграционных процессов. Думаю, что глобализация, напротив, негативно влияет на профилактику климатических изменений.

**Аскар Смагулов,
Altyn Bank**

ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ, ЧТО БИЗНЕС-ЛИДЕРЫ ПРИВЫКЛИ ОЖИДАТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ СОБЫТИЙ, КАРДИНАЛЬНО ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

УВЕРЕННОСТЬ В РОСТЕ ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ

Постепенное улучшение конъюнктуры сырьевого рынка способствовало обретению уверенности казахстанскими бизнес-лидерами в увеличении доходов своих компаний в ближайшие 12 месяцев. Доля «совершенно уверенных» выросла более чем вдвое по сравнению с 2016 годом и достигла 59%. С учетом «уверенных в некоторой степени», процент настроенных оптимистично руководителей и вовсе достигает 84%. (см. рис.2)

Я оптимистичен не только в отношении экономики в целом, но и в нефтесервисной отрасли. Нефтесервисные компании, включая буровые, пострадали от падения цен на энергоносители. Многие нефтепользователи, которые в 2014 году приостановили деятельность, сейчас вынуждены принимать решения о целесообразности продолжения работ. Я считаю, что сегодня мы переживаем то самое время, когда большинство привыкло к новым ценам. Многие частные компании возобновляют свою деятельность.

**Рахмет Хайруллаев,
KazPetroDrilling**

рис. 4 ОЦЕНКА ВКЛАДА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ПОИСК РЕШЕНИЙ ПРОБЛЕМ



Полагаю, что глобализация и развитие технологий дали людям возможности, которых у них не было ранее. Любой человек, обладающий IT-навыками, сегодня может легко выложить разработанную им программу в iTunes или Play Market. Развивается интернет-торговля. Разрыв между богатыми и бедными во многих сферах жизни сокращается. С другой стороны, есть страны,

которые благодаря глобализации шагнули вперед, перейдя на следующий уровень. Есть страны, которые остались на прежнем уровне или же опустились на уровень ниже. Благодаря интернету, с точки зрения доступности и информационного равенства, глобализация оказала положительное влияние.

Аскар Канафин,
Ordabasy Group

В условиях открытого глобального рынка с учетом ужесточения требований национальной политики стало труднее конкурировать. (см. рис.5)

Принимая во внимание глобальные экономические катаклизмы, следует отметить появление изоляционистских настроений в мире. На смену интересам расширения экономического влияния за пределами

рис. 5 СТАЛО ЛИ ТРУДНЕЕ КОНКУРИРОВАТЬ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОГО ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА С УЧЕТОМ УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ?

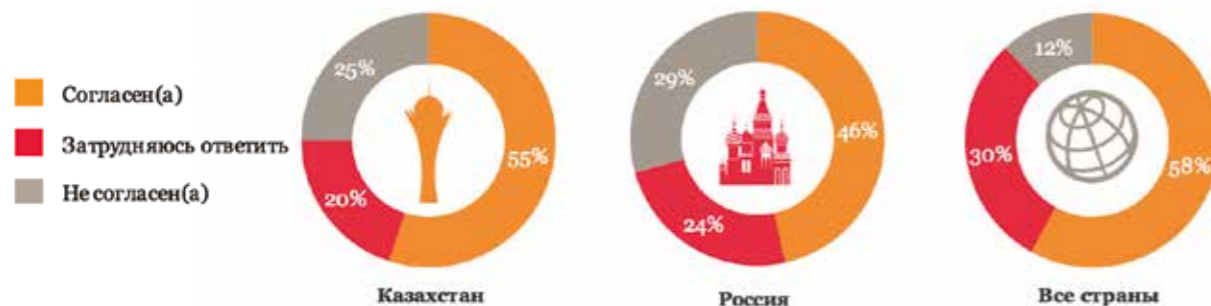
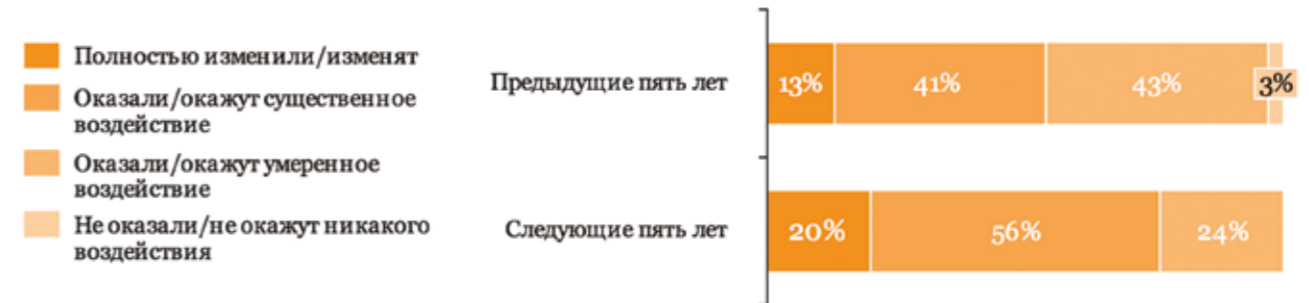


рис. 6 ВОЗДЕЙСТВИЕ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ



ЗА ПРОШЕДШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ БИЗНЕС В КАЗАХСТАНЕ В ПОЛНОЙ МЕРЕ ОЩУТИЛ ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАССТАНОВКУ СИЛ В СВОИХ ОТРАСЛЯХ, ОСОЗНАВАЯ ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ТЕХНОЛОГИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

страны пришли интересы, направленные на концентрацию влияния внутри страны. Ключевые мировые игроки стали фокусироваться на внутренних проблемах. Правительства стран стали уделять больше внимания усилению контроля над внутренними рынками. Безусловно, в подобных условиях создаются еще более существенные сложности в конкуренции, тем более, при условии высокой степени концентрации рынка.

Александр Камалов,
Сбербанк

Национальная политика затрудняет конкуренцию в рамках глобальных условий. Мне очень нравится выражение В.И. Ленина: «Политика – есть самое концентрированное

выражение экономики». На мой взгляд, важно, чтобы политика обслуживала экономику, в то время как политика часто не является инструментом экономических интересов, в некоторых случаях, даже идя ей вразрез.

Марат Сейткулов,
Caravan Resources

Чем жестче национальная политика, тем менее конкурентна среда. Однако, если рассчитывать только на внутренний рынок, то бизнес вряд ли будет иметь серьезное развитие. Любой крупный бизнес требует использования экспортного потенциала и этому должна способствовать национальная политика.

Дмитрий Вальшев,
ЕвроХим

ТЕХНОЛОГИИ

За прошедшие пять лет бизнес в Казахстане в полной мере ощутил влияние технологий на расстановку сил в своих отраслях, осознавая возрастание роли технологий в ближайшие годы. (см. рис.6)

Цифровые решения и аддитивные технологии, несомненно, трансформируют мировую промышленность. Но это только начало. Кардинальные перемены, вызванные общей цифровизацией, еще впереди.

Бела Ференци,
General Electric

Технологии оказали значительное воздействие на бизнес. В ближайшие пять лет мы ожидаем ускорения процесса влияния технологий на банковскую отрасль. Они полностью изменят конкурентную среду, с точки зрения анализа данных, маркетинга, анализа банковских продуктов, способов донесения информации о них до потребителя, возможности формировать предложения адресно, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений клиента.

Магжан Ауэзов,
FortеBank

СТЕПЕНЬ БЕСПОКОЙСТВА ОТНОСИТЕЛЬНО УГРОЗ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОСТ КОМПАНИЙ

	Казахстан	Россия	Все страны
Геополитическая нестабильность	86%	80%	74%
Волатильность валютного курса	84%	82%	70%
Чрезмерное регулирование	84%	80%	80%
Неопределенность в экономическом росте	80%	79%	82%
Увеличение налогового бремени	77%	71%	68%
Терроризм	73%	52%	54%
Социальная нестабильность	71%	70%	68%
Неразвитость базовой инфраструктуры	70%	54%	54%
Протекционизм	64%	51%	59%
Доступность капитала	55%	60%	43%
Изменение климата и экологический ущерб	54%	31%	50%
Безработица	42%	29%	45%

УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Казахстанские руководители определили степень своего беспокойства относительно экономических, политических, социальных и экологических угроз, влияющих на рост и развитие их организаций.

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Ввиду нехватки кадров на местном рынке, казахстанские CEO меняют политику в этой области, делая акцент на развитие имеющегося человеческого капитала. Около двух третей респондентов собираются выявлять самых перспективных и целенаправленно возвращать «капитанов бизнеса». Например, в прошлом году количество респондентов

составляло менее половины опрошенных. Руководители уделяют большое внимание всестороннему развитию профессиональных способностей сотрудников, а именно обучению приспосабливаться к изменениям бизнес-среды. Умение адаптироваться считается наиболее востребованным навыком.

Не менее важными навыками считаются умение решать проблемы, проявлять лидерские качества и работать в команде.

Мы планируем увеличивать рабочие места в отделах продаж. Основная проблема в Казахстане заключается в быстром «перегорании» сотрудников.

КАЗАХСТАНСКИЕ РУКОВОДИТЕЛИ ОПРЕДЕЛИЛИ СТЕПЕНЬ СВОЕГО БЕСПОКОЙСТВА ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ПОЛИТИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УГРОЗ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОСТ И РАЗВИТИЕ ИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Это, скорее всего, относится к особенности нашей ментальности, когда люди переоценивают свои возможности, а их запал вскоре угасает. Отсутствует постановка долгосрочных целей. На рынке не хватает ролевых моделей (моделей быстрого роста) для молодежи. Умение работать в команде является проблемой для молодого поколения, но способность адаптироваться у него высокая.

**Ельдар Абдразаков,
Сентрас Секьюритис**

Во избежание текучести кадров стараемся предлагать сотрудникам перспективу роста. В частности, мы являемся одной из первых казахстанских компаний, которая запустила опционную программу для сотрудников, которая предполагает передачу им 10% акций компании в течение ближайших четырех лет. Для составления программы мы не привлекали сторонних специалистов, а разрабатывали ее сами.

**Рамиль Мухоряпов,
Chocofamily Holding**

В Казахстане у нас большие проекты по развитию талантов. «Марс академия», на которую мы потратили большие усилия, сработала хорошо. Это было отмечено и на глобальном уровне. Мы сотрудничаем с университетами. Во-первых, мы делимся со студентами передовыми практиками, что повышает нашу репутацию работодателя. Во-вторых, это позволяет нам привлекать высококвалифицированных специалистов.

**Михаил Базанов,
Mars Казахстан**

АҚЫЛ-КЕҢЕСЫ КАЗАХСТАНСКИХ СЕО

Гибкость, стрессоустойчивость, умение слышать и постоянно учиться, принимать волевые решения и следить за их выполнением.

**Магжан Ауэзов,
ForteBank**

Успешный лидер должен уметь быстро приспосабливаться к меняющимся условиям, обладать бизнес-экспертизой своей отрасли и глубоко понимать особенности того рынка, на котором он работает.

**Бела Ференци,
General Electric**

Лидер должен быть креативным, дальновидным. Лидеру необходимо уметь управлять рисками, взаимодействовать с сотрудниками, слушать и воспринимать критику. Руководитель должен уметь прогнозировать. Эмоциональная устойчивость, уверенность, умение задавать тон, мотивировать на успех также являются важными составляющими.

**Оразхан Карсыбеков,
Kusto Group**

Лидер может расширять границы своего бизнеса и открывать новые горизонты, постоянно создавая новые инновационные продукты. Это дает возможность постоянно творить новое, получать удовольствие в работе и приятно удивлять клиентов.

**Михаил Ломтадзе,
Kaspi Bank**





ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

Акыл-кенес является новым журналом об интересных людях, с которыми мы сталкиваемся, и о событиях, которые происходят в нашей жизни.

Во времена, когда профессионализм и знания каждого человека становятся краеугольным камнем в сложной и хрупкой системе любой организации, мы становимся свидетелями интересных событий, происходящих в нашей жизни.

В наше время необходимо постоянно совершенствоваться, быть в форме и быть в курсе всего происходящего. На страницах журнала профессионалы из разных отраслей поделятся своими советами и жизненным опытом. Читателям журнала будет интересно узнать о том, как разные люди, которых мы знаем лично или заочно, достигают своих целей и реализовывают свои мечты, не расплываясь на их второстепенные и побочные компоненты.

Хороший и вовремя данный совет является хорошим помощником, экономит время и поможет избежать ошибок. Совет – это всегда альтернатива. Как говорили казахи: «Кез келген кеңес ақыл болмайды, себебі ақыл деген жан-жақты таразыланған, талданған дұрыс шешім». То есть в этом контексте слово «совет» включает в себя два слова «ақыл» и «кеңес», которые содержатся в названии журнала.

АҚЫЛ – это взвешенное со всех сторон, обдуманное решение, а **КЕҢЕС** – это своего рода диалог, беседа, предоставление полезной и необходимой информации, которая позволит другому человеку сделать вывод и поможет ему прийти к верному решению.

У казахов хороший совет издревле всегда почитался и ценился, поэтому мы работаем с профессионалами своего дела, которые всегда придерживаются принципа «век живи – век учись».