



**ШЕФ
ГАБРИЕЛЕ САВИНИ:**

ОСЕННЕЕ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЕ

стр. 48

**РЫНОК
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИГР
КАЗАХСТАНА**

стр. 116

**КАМБЭК
СЕРИКА АКИШЕВА**

**ТОП 50
МОБИЛЬНЫХ
ПРИЛОЖЕНИЙ**

стр. 66

**НОВИНКА
ОСЕНИ:
RANGE ROVER
VELAR**

стр. 104

стр. 18



Открывайте золотые карты БЕСПЛАТНО

Зарабатывайте Cashback 1% и совершайте платежи и переводы в мобильном приложении Сбербанк Онлайн!

Алтын карталарды ТЕГІН ашыңыз

1% CashBack ие болыңыз және Сбербанк Онлайн мобильді қосымшасында төлемдер мен аударымдарды жүргізіңіз!

www.sberbank.kz



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



WWW.AKYLKENES.KZ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Ксения Грин

Журнал «Akyl-kenes» 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, Коргалжинское шоссе 19Т, БЦ «Коргалжын», офис 8

Тираж: 1 500 экз.

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

© Akyl-kenes, 2017

www.akylkenes.kz

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

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

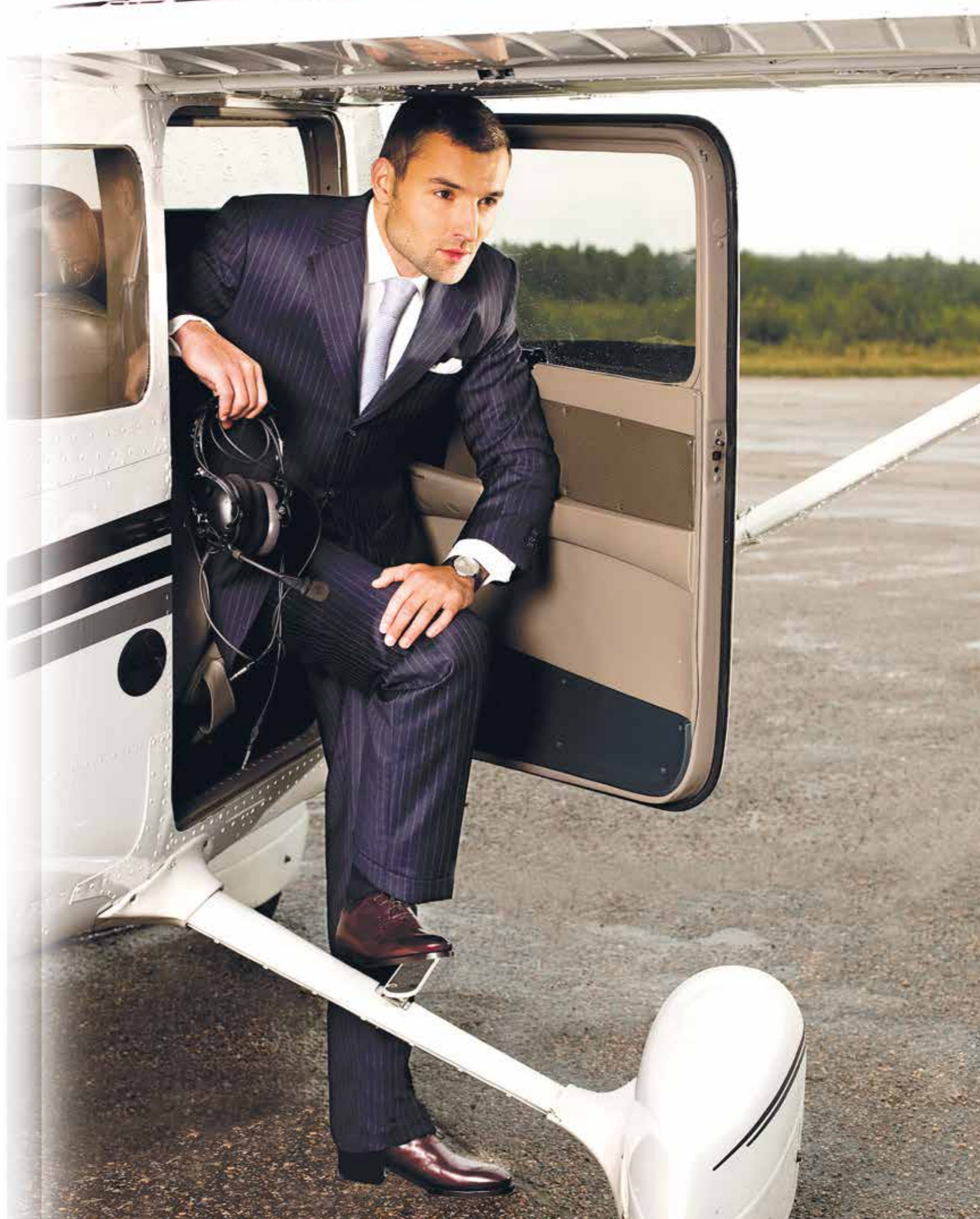
тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

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 бальный 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



104



48



80

ОКТАБРЬ – НОЯБРЬ 2017

ЛИЦА

- 18** **КАМБЭК:**
СЕРИКА АКИШЕВА
- 34** **ДАНИЯР АЛШИНОВ:**
БОЛЬШЕ, ЧЕМ КИНО
- 40** **АЛЕКСАНДР ШЕВЧЕНКО:**
МЕЛОДИИ ИЗ ДЕТСТВА
- 48** **ГАБРИЕЛЕ САВИНИ:**
ШАГ НАЗАД,
ДВА ШАГА ВПЕРЕД

АНАЛИТИКА

- 54** **АСКАР АБДРАЗАКОВ:**
ВОССОЗДАВАЯ
ВАВИЛОНСКУЮ БАШНЮ
- 60** **КОНЕЙ НА ПЕРЕПРАВЕ**
МЕНЯЮТ?

66 **ТОП-50 МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ КАЗАХСТАНА**

КАК ЭТО БЫЛО

72 **ЕРЖАН ЕСИМХАНОВ:**
КАК ПЕРЕПЛЫТЬ
ГИБРАЛТАР?

КЛУБ 64

80 **КАРЛСЕН, КОТОРЫЙ**
ЖИВЕТ НА «КРЫШЕ»

МЕНЕДЖМЕНТ

92 **АЛЕКС И АЙКЕНА РОСС:**
ВРЕМЯ ГЕНИЕВ

EVENTS

98 **ММА:**
ЗОЛОТОЙ ДУБЛЬ
ЧЕМПИОНАТА МИРА

104 **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**
RANGE ROVER VELAR

110 **ШУХРАТ АДИЛОВ:**
ОТКРЫВАЯ
ОСЕННИЙ СЕЗОН

116 **АСХАТ УТЕГУЛОВ:**
КЛУБ ПО ИНТЕРЕСАМ

О, СПОРТ, ТЫ МИР!

- 122** **ОНИ ЗАСТАВИЛИ МИР**
УВАЖАТЬ КАЗАХСТАН
- 130** **САЛТАНАТ КАЗЫБАЕВА:**
О ЧЕМ Я ГОВОРЮ,
КОГДА Я ГОВОРЮ О БЕГЕ?
- 138** **ЕРЛАН МАНАТАЕВ:**
SUGAR CHALLENGE:
МЕСЯЦ БЕЗ САХАРА
- 142** **ПАВЕЛ АРТЮШЕНКО:**
НА КОНУ БЫЛА КОНА

ЖИТЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Номер, который вы держите сейчас в руках, полон юбилейных дат и воспоминаний. Это не связано с тем, что в осеннюю пору становится грустно и хочется мыслями уйти в прошлое. Просто так совпало, что события, о которых мы рассказываем в этом номере, происходили осенью.

Некоторые собеседники настолько ушли в ностальгию по прошедшим временам, что впервые на страницах этого журнала поделились своим сокровенным. У читателя может сложиться впечатление, что мы намеренно ушли в 80-90-е годы прошлого столетия. Прочитав некоторые статьи, вы поймете насколько интересно все произошло. Особенно это касается беседы с Данияром Алшиновым, с которым мы обсудили фильм Акана Сатаева «Районы».

Этот номер получился действительно осенним. Он рассказывает об осенних трендах и событиях, которые многие из нас долго ждали. Это касается осенней серии игр «Что?Где?Когда?», которая отметила начало сезона в рамках презентации нового Range Rover Velar. Не осталась в стороне и кулинарная тема, которая посвящена новому концепту ресторана «Olivia» отеля «Rixos Khadisha Shymkent».

На осенние мероприятия богата и наша спортивная рубрика. Мы расскажем о чемпионате мира по триатлону, прошедшем на гавайской Коне, в котором участвовали наши соотечественники. В шахматном мире тоже произошли изменения. В осеннем Кубке мира, который проходил в столице Грузии, сильнейший гроссмейстер Магнус Карлсен для кого-то неожиданно, а для кого-то ожидаемо вылетел на стадии 1/16 финала.



Традиционно мы продолжим серию статей о казахстанском футзале. Героями рубрики стали тренер и вратарь АФК «Кайрат» и сборной Казахстана.

К сожалению, не получилось охватить всю палитру событий, которыми была полна первая половина осени. Осень всегда отличалась тем, что она дает некое второе дыхание человеческой активности, которое активизируется после жаркого лета.

Надеюсь, что вы оцените осеннюю коллекцию статей нашего журнала, почерпнув из него много интересной и полезной информации.

Желаю вам плодотворной и насыщенной осени!

Дауржан Аршинбаев

КАК ПОЛУЧИТЬ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ И СЧАСТЛИВЫХ КЛИЕНТОВ?

В прошлом номере **Александр Савельев**, ведущий тренер по продажам, владелец компании Rich Brothers, эксперт по подбору персонала рассказывал о правилах выстраивания диалога с клиентами.

В этом номере он начинает делиться конкретными инструментами достижения эффективности при работе с клиентами.

Теперь, когда вы знаете, в каком эмоциональном состоянии вы находитесь большую часть своей жизни, задумайтесь, устраивает ли вас это положение. Если нет, тогда просто примите эту эмоцию. Признайтесь себе в том, что это имеет место и дайте этому быть в вашей жизни.

Очень часто мы не можем найти выход из некомфортных нам состояний по причине того, что боимся признаться себе в том, что находимся в этой эмоции.

Испытывать эмоции – это нормально! Нет плохого или хорошего состояния. Каждая эмоция имеет свои задачи и играет свою роль в нашей жизни. Нужно просто принять и определить для себя ту эмоцию, в которой хотели бы находиться. Я даже рекомендовал бы показать пальцем на ту эмоцию, в которую вы хотите попасть и установить некое время проживания в ней, которое вы хотите увеличить.

Закройте глаза и дайте своему телу возможность почувствовать и прожить эту эмоцию. Наше тело помнит все, если позволить этому проявиться. Дышите, мысленно наблюдайте за своим телом и позвольте желаемой



эмоции быть. Если вас вновь уносит в дискомфортное состояние, не сопротивляйтесь, а просто признайте это и снова наблюдайте.

Через некоторое время у вас начнет получаться входить в нужное вам состояние. Вы можете усиливать этот процесс через различные визуализации и аффирмации. Делайте это упражнение как можно чаще.

Достаточно уделять ему 3-5 минут, повторяя его как можно чаще, как вы увидите, что результат не заставит себя ждать.

В итоге каждый человек научится управлять своими эмоциями и намеренно будет поднимать себя в более высокие состояния, при которых больше не нужно на кого-то злиться, испытывать чувство обиды, зависти и неприязни. Представьте, насколько приятнее станет сама жизнь и комфортнее будет находиться в таком обществе, не говоря уже о том, чтобы с этим обществом взаимодействовать и что-то ему продавать. Начните с себя, и окружающий вас мир изменится в лучшую сторону. Работа начнет приносить удовольствие и радость, а устанавливать контакт с клиентами станет намного легче.

СПОСОБЫ ОБРАБОТКИ ВХОДЯЩИХ ЗВОНКОВ И ЗАЯВОК

Наличие большого потока входящих звонков и заявок, ежедневно поступающих к вам с сайта, свидетельствует о том, что в вашей компании выстроена эффективная система маркетинга и продвижения. Скорее всего, ваш продукт пользуется спросом, что, в свою очередь, подразумевает наличие большой конкуренции.

Я часто слышу от сотрудников разных отделов продаж возмущения и жалобы о том, что «клиенты не те», «все звонят только, чтобы сравнить условия и узнать цену», «сами не знают, чего хотят» и т.д.

Одним словом, все клиенты вокруг – это сплошные тираны, невежи и вообще деструктивные личности. А как вы хотели? Чтобы клиенты звонили и говорили: «У вас такая замечательная компания. Я на вашем сайте посмотрел и нашел товар, который мне нужен. Также я нашел дополнительные товары, которые мне тоже интересны. Вы настолько крутые, что я даже не буду просить у вас скидку!

Я даже готов заплатить вам больше, только продайте мне то, что мне нужно! Я уже заказал машину, чтобы забрать все это у вас со склада. Подскажите, пожалуйста, где у вас касса, чтобы я занес деньги и поблагодарил вас?»

Если все было бы так просто, то зачем тогда вообще нужны были бы менеджеры по продажам, торговые представители и продавцы? Можно было бы просто использовать роботов, чтобы клиент сам приезжал, оплачивал и забирал товар, а вы лежали бы на Мальдивах под пальмой, получая за это ежемесячное вознаграждение.

К сожалению, так не бывает. У каждого клиента есть свои определенные потребности и запросы. В каждом звонке, поступившем к вам в офис, скрыта определенная задача, которую человек хочет решить, обратившись к вам. А как можно решить задачу, не разобравшись в ее сути и составляющих, из которых она состоит?

Теперь вспомните, как работает большинство менеджеров по продажам. Ведь они совершают именно эту ошибку, заключающуюся в том, что они, не разобравшись, что к чему, сразу начинают что-то предлагать и продавать. В результате клиент чувствует, что ему навязывают товар и начинает испытывать некий дискомфорт. Вспомните, как вы хотели бы, чтобы вам продавали. Именно так же хочет и ваш покупатель.

ПОСТАВЬТЕ СЕБЯ НА МЕСТО КЛИЕНТА И ПОДУМАЙТЕ, КАК ДОЛЖЕН ЗВУЧАТЬ ГОЛОС ПРОДАВЦА И В КАКОМ ОН ДОЛЖЕН ПРЕБЫВАТЬ НАСТРОЕНИИ?

ПОЧЕМУ-ТО В ГОЛОВАХ МНОГИХ ПРОДАВЦОВ СИДИТ ТАКАЯ УСТАНОВКА, ЧТО ЗАДАННЫЙ ВОПРОС МОЖЕТ РАЗДРАЖАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ. ВОЗМОЖНО, ВОПРОСЫ РАЗДРАЖАЮТ, НО ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ОНИ ЗАДАЮТСЯ В РАМКАХ ИНТЕРЕСОВ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ИХ ЗАДАЕТ.

ШАГ №0 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ К ВАМ ОБРАТИЛСЯ КЛИЕНТ

Да, клиенты часто звонят, чтобы узнать и сравнить цены. Скорее всего, они уже выбрали свою покупку где-то еще, и обращение к вам служит некой попыткой убедить себя, что прежний выбор был сделан правильно.

В этом и состоит хорошая новость. Вместо того, чтобы расстраиваться по поводу легкомысленных клиентов, которые звонят, чтобы «пробить» ваши условия, представляя вам, как якобы не заинтересованные в вашем продукте, вдумайтесь в одну важную вещь. Ведь уже произошло ключевое действие. Клиент обратился к вам! Это факт, с которым нельзя поспорить и это тот самый факт, от которого можно и нужно отталкиваться в переговорах. Если у человека нет интереса и какой-то цели, он никогда и ни за что сам к вам не обратится. Это начальная часть успеха, которая свидетельствует о некой заинтересованности потенциального покупателя в вашем предложении. Используйте этот факт и в ходе ведения переговоров регулярно опирайтесь на него.

ШАГ №1. ОПРЕДЕЛИТЕ ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ

Прежде, чем говорить о том, как должен обрабатываться входящий поток клиентов, давайте определим основные ошибки, которые совершают 70% всех продавцов.

ОШИБКА МНОГО ГОВОРИТЬ

В первой статье говорилось о необходимости чаще смотреть на процесс продаж с позиции покупателя. Допустим, вы пришли в магазин, где вас встречает неугомонный продавец, который без умолку что-то говорит и предлагает товары. Что вы будете в это время чувствовать? Ведь он даже не удосужился узнать ваше имя, а уже пытается что-то продать вам, действуя исключительно в своих интересах. Скорее всего, ваше отношение к нему будет негативным, а желание что-либо приобрести у вас пропадет.

ОШИБКА НЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

Мы очень часто боимся задавать вопросы своим клиентам. Иногда даже намеренно стараемся говорить больше, чтобы не возникла неловкая пауза. Почему-то в головах многих продавцов сидит такая установка, что заданный вопрос может раздражать покупателя. Возможно, вопросы раздражают, но только в том случае, если они задаются в рамках интересов человека, который их задает. Вспомните, какие вопросы бесят вас самих, когда вы что-то покупаете. А на какие вопросы вы отвечаете с удовольствием? Мы хотим, чтобы продавец был для нас помощником и человеком, способным решить какую-то важную задачу. Если он искренне проявит стремление нам помочь, мы с удовольствием ответим на любой заданный нам вопрос.

ОШИБКА ОБЩАТЬСЯ, КАК РОБОТ

Вам когда-нибудь звонили из банка, предлагая свои услуги и продукты? Быть может поступали звонки из страховой компании с вопросами о сроке истечения вашего страхового полиса. Очень часто менеджеры по продажам различных компаний делают «холодный прозвон» с целью предложить свои услуги. Для таких call-центров пишутся специальные скрипты, а самих продавцов заставляют заучивать эти речевые модули наизусть. Человеку разрешено идти только по установленному алгоритму. В результате менеджеры начинают произносить заученные фразы или читать их с бумажки скучным и монотонным голосом. Создается такое впечатление, что ведется разговор с роботом. Как только скрипт начинает звучать бесчеловечно, сухо и во фразах не слышно эмоций, он автоматически перестает работать.

В предыдущих статьях говорилось, что человек принимает решение на уровне эмоций, а задачей продавца в диалоге с покупателем является вызов этих самых эмоций и желания идти с вами на контакт. Поставьте себя на место клиента и подумайте, как должен звучать голос продавца и в каком он должен пребывать настроении? На любой вопрос можно найти ответ, если чаще ставить себя на место покупателя.

ОШИБКА НЕ ДОГОВОРИТЬСЯ

Это та категория ошибок, которые очень часто совершают менеджеры по продажам. Они проводят прекрасную презентацию, перечисляют преимущества своей компании, пытаются выявить потребность клиента в его товаре и называют цену. Клиент берет время на размышление, а продавец благодарит клиента за обращение, на этом заканчивая разговор. Практически всегда беседа с потенциальным покупателем выглядит, как



допрос, во время которого продавец хочет скорее отстреляться, выдав как можно больше информации в надежде, что покупатель примет положительное решение о покупке. Любое принятие решения вводит покупателя в состояние стресса, поскольку покупатель остается один на один с мыслями «приобретать или нет». В подавляющем большинстве случаев покупатель решает не приобретать.

Может появиться более настойчивый продавец из компании конкурента, который подтолкнет клиента к покупке. Каждый контакт с покупателем должен заканчиваться какой-нибудь договоренностью: отправить коммерческое предложение, созвониться после ознакомления с ним или проконсультировать по возникшим вопросам.

Главное, нужно договориться о чем угодно, оставив за собой возможность вновь вернуться к клиенту.

В следующей статье вы узнаете о следующем шаге, который научит выстраивать эффективную систему по исправлению допущенных ошибок.

ЗАПИСКА №3 О ТЕХ, У КОГО ЕСТЬ И У КОГО НЕТ

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



АҚИҚАТ РАС

Корпоратив шел полным ходом. Танцпол был забит. Люди общались, танцевали и даже знакомились. Находились все-таки внезапные экстраверты. В целом, коллектив наслаждался вечером.

Но только не Алмас. Алмаса все это бесило. Он был, как всегда, на взводе. Происходящее вокруг казалось ему отвратительным и претенциозным. Алмасу вообще многое не нравилось в его жизни. Он ненавидел свою старую машину, купленную в рассрочку. Он стыдился того, что ютится в убогой однокомнатной студии на окраине города. Его угнетало, что он уже три года торчит на позиции младшего менеджера без каких-либо перспектив на повышение.

Ему не нравилась его работа. Но в ней он видел единственный способ вырваться в мир солидных людей в дорогих костюмах. И поэтому он, что называется, рвал задний фасад.

Он брался за все. На нем висело сразу три проекта. В голове он писал пять писем одновременно. Он был жажен до похвалы начальства. Его сильно волновало, что босс косо посмотрел на него на последней планерке.

По сути вся его жизнь была завязана на офисном микромире. Каждый негативный момент на работе вызывал у него несообразный стресс и лютое желание выпиться до беспамьятства, чтобы избавиться от чувства тревоги. Алмас не был плохим человеком. Просто он был глубоко несчастен. Причем по собственной инициативе. Он часто вздыхал и часто срывался. Любил пожаловаться на заговор начальства за кружкой пива, что уже начинало надоедать коллегам. Алмас неумолимо скатывался в карьерную дыру.

И вот он сидел за дальним столиком в гордом одиночестве. Алмас болтал кусочком льда в пустеющем бокале, кидая жадные взгляды в сторону начальства.

Он все надеялся, что наберется смелости и сможет втереться в этот элитный круг, очаровав его своей харизмой. Но смелости не прибавлялось, а харизма тоже взяла отгул. Свалить с этого действия пораньше он тоже не решался, поскольку боялся, что его назовут нелюдким и асоциальным.

– Алмас, что ты тут сидишь один? Пошли танцевать! Сейчас, только дух переведу, – Алма плюхнулась на соседнее сиденье.

Алмас недовольно посмотрел на нее. Его всегда раздражала сверхпозитивная сущность Алмы. Она, как и он, проработала на этой же позиции весь последний год. Он не часто сталкивался с ней по работе, но знал, что она из «простых». На работу мотается на офисном микроавтобусе. Снимает квартиру с подругой. Со всеми ладит, но не часто выходит «потусить» с коллегами. Вечно торчит на каких-то курсах. В-общем, ничего интересного для офисных донжуанов.

– Что-то не хочется, – протянул он. – Настрой не тот.

– Да ладно тебе, – не унималась Алма. – Я уверена, что ты не такой отшельник, каким хочешь казаться. Ты отлично работаешь, но иногда надо отключиться и просто раговаться жизни!

– А чему тут раговаться? – фыркнул Алмас. Ему было приятно услышать похвалу в свой адрес, хотя сама Алма ему не нравилась. Но лучше было болтать с ней, чем сидеть тут одному. К тому же, он уже давно никому не ныл в жилетку. А тут представлялся весьма удобный шанс выговориться и списать все на лишний бокал виски.

– Вот мы с тобой на одной позиции горбатимся за нищенскую зарплату. Ну, ты тут только год и, наверное, думаешь, что все у тебя впереди.

Но, поверь мне, дальше будет то же самое. Ты так и будешь болтаться внизу пищевой цепочки, а всякие «приблатненные» – получать повышения. И так будет продолжаться из года в год. И уйти отсюда некуда. Только разве что в такие же офисные пирамиды. И чему ты предлагаешь тут раговаться?

Алмас перевел взгляд с кусочка льда на дне бокала на ясные глаза Алмы. Он ожидал увидеть недоверие, брезгливость и даже открытую неприязнь. Такое часто имело место после его монологов. Но на этот раз он встретил только чистый неподдельный интерес. Алмас замешкался, не зная, как на это отреагировать. Он в первый раз заметил, что у Алмы на редкость огромные, как у верблюжонка, глаза. Алма, тем временем, перехватила инициативу.

– Мне кажется, я понимаю в чем твоя боль. Ты сфокусирован на том, чего у тебя нет. И совсем не замечаешь, что у тебя есть, – заявила она.

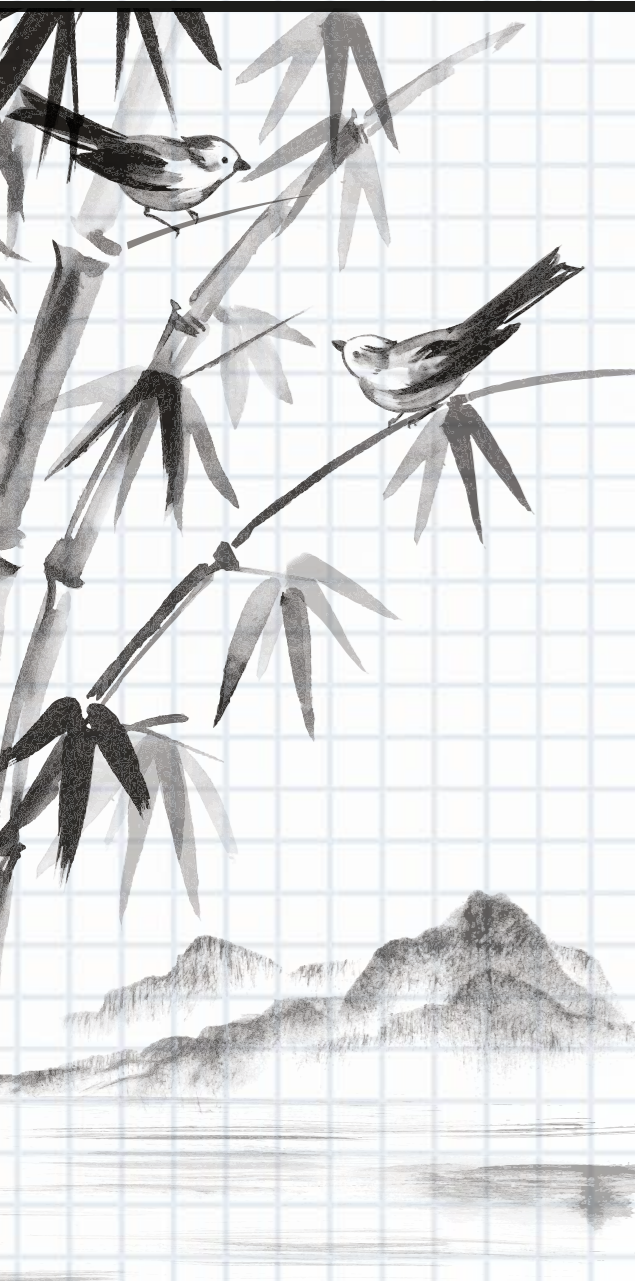
– Ой, не надо мне про это ваше довольствие малым. Здоровые амбиции – это нормально, – огрызнулся Алмас.

– Конечно, нормально. Но амбиции тут ни при чем. Все дело в инвентаризации, – заразительно рассмеялась Алма.

– В чем?! При чем тут это?
– Вот смотри. Как я начинаю свой день? С инвентаризации. Я молода, здорова, руки-ноги на месте. Семья в порядке, грузья на связи. Имею сбережения на 5-6 месяцев безбедной жизни. Есть работа. Есть чему учиться и к чему стремиться. Неплохо для молодой девушки из провинции, – улыбаясь, продолжала Алма.

– Но и не густо, – парировал Алмас.

– Согласна, не густо. Но намного больше нуля. Потому что я веду отсчет снизу, и в итоге я в позитиве.



Алмас лихорадочно гумал, что противопоставить этой очумелой логике. Ничего, кроме прямых оскорблений в голову не приходило. Наконец он решил не сдерживаться.

– Ну и что тебе дает твоя инвентаризация? Живешь в своем сказочном мире. В реальности ты все еще нищелюбка. И никаких перспектив.

Алма прищурилась и склонила голову набок. Вместо ответного залпа на губах ее играла легкая улыбка.

– Ты в чем-то прав, Алмас. Но видишь ли, моя инвентаризация дает мне возможность не замыкаться в маленьком грустном мирке, в отличие от некоторых. Я улыбаюсь людям и им нравится общаться со мной. Я учусь и развиваюсь. Ты знал, что я уже полгода учу итальянский?

– И что? – Алмас уже устыдился своей грубости и голос его звучал скорее устало.

– Оказалось, что начальство в курсе. Через неделю я еду на стажировку в Милан. На три месяца. Если все пройдет хорошо, по возвращении нам с тобой придется работать вместе.

Алмас внезапно понял, что она имела в виду отношения в формате «начальник – подчиненный», чуть не задохнувшись от приступа своей ярости.

– Я собственно подходила, чтобы познакомиться. Теперь, пожалуй, вернусь к ребятам.

Алма встала из-за стола. Алмас искал, что сказать на прощание, но не находил слов. В голове была какая-то каша.

– А ты не забывай об инвентаризации. Будь добрее к себе. Чао, – Алма с улыбкой упорхнула. Алмас хмыкнул и допил остаток виски. Вот теперь у него еще и виски в бокале нет.

«Пора меняться или тонуть», – подумал он.

– У меня много чего есть. – Алма налила себя стакан воды. Алмас молчал. – А вот ты ведешь отчет сверху. У тебя нет виллы, нет бентли, нет миллиона долларов. В итоге ты в негативе. У тебя много чего нет! Хотя по сравнению со мной, ты мог бы быть позитивнее. У тебя есть опыт на работе, есть своя машина и свой угол. Но ты несчастнее меня из-за своей инвентаризации.

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



КАМБЭК СЕРИКА АКИШЕВА



19 лет назад популярная по всему миру игра «Кто возьмет миллион» вышла в Великобритании. В эту игру сыграли или играют в более чем 100 странах мира. В некоторых странах игра поставлена на паузу, а в некоторые страны она снова возвращается. Этой осенью это шоу после многолетнего перерыва вновь вернулось в Казахстан, но на этот раз уже надолго. За неделю до премьеры этой программы мы встретились с ведущим игры для тех, кто хочет стать миллионером, чтобы вспомнить каким было начало его творческого пути, как шло развитие его проектов и как воплощались в реальность его планы и мечты. Кстати, возвращение игры в Казахстан совпало с юбилеем, связанным с двадцатилетием работы известного телеведущего и продюсера **Серика Акишева** на телевидении.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Серик, с чего все началось 20 лет назад, когда ты выбрал профессию, ставшей неотъемлемой частью твоей жизни?

Моя деятельность в сфере журналистики началась с моей первой статьи, которую я написал в 14 лет. Будучи подростком, я успел пожить в Великобритании, что позволило мне, жезказганскому парню, писать заметки путешественника в местной газете. Я писал о людях, живущих в этой стране, о городах, в кото-

рых я побывал, и о многом другом, связанном с Великобританией. Конечно, очень жаль, что вырезки из той газеты не сохранились. В старших классах алматинской «Архимедки» я написал небольшую серию статей в виде хроники проводившихся в городе мероприятий для газеты «Экспресс-К». Эти статьи можно было отнести к более-менее серьезной журналистской работе. В 1997 году я узнал о создававшемся телеканале «НТК», который, кстати, так же в этом году отмечает свой юбилей.



В то время телеканал сделал очень оригинальный анонс, который даже сейчас прозвучал бы достаточно революционно. Они объявили открытый кастинг на все творческие должности, включая вакансии редакторов и журналистов. Данный призыв не остался без внимания профессионалов, работавших на других каналах. Но он так же заинтересовал множество людей, не обладавших опытом работы на телевидении. Как раз в этот период я учился на факультете журналистики КазГУ, уже обладал базовыми навыками журналиста и мне было интересно поработать. Пройдя кастинг, совмещая учебу, я стал работать редактором новостного блока.

Следует упомянуть свою подругу, Таю Ильичеву, которая долгое время проработала на MTV. Она сейчас живет в Москве, уделяя большую часть своего времени своей семье и урокам по вокалу. Она пригласила меня на программу «Город Next», которая выходила на телеканале «Шахар», поскольку ей понравился мой опыт, полученный на работе на радио. Этот опыт я получил перед телевидением, совмещая работу редактора с работой ведущего на радио. Я с удовольствием вспоминаю то время, поскольку тогда мы выходили в прямой эфир с необычным форматом, а вся команда состояла исключительно из молодых людей.



НА ДАННЫЙ МОМЕНТ Я ВСЕ ЕЩЕ ОФИЦИАЛЬНО СЧИТАЮСЬ САМЫМ МОЛОДЫМ ВЕДУЩИМ ШОУ «КТО ВОЗЬМЕТ МИЛЛИОН?». ВЕДЬ МНЕ БЫЛО 25 ЛЕТ, КОГДА Я ВЕЛ ЭТУ ПРОГРАММУ.



Владельцы проекта предоставили нам полный карт-бланш на создание контента программы, а мы его полностью оправдали. В то время к нам на передачу часто дозванивался небезызвестный для казахстанцев молодой человек по имени Адиль Лиян. Позже этот парень вырос до уровня топ-менеджмента телеканала «НТК».

Следующим очень важным шагом в моей карьере стала работа на «Русском радио Казахстан» в течение последующих пяти-шести лет. После него в моей жизни появился проект «SuperStarkz». В первый сезон этого популярного шоу я был его ведущим, а в одном из следующих сезонов был приглашен в состав жюри. Это был как раз тот сезон, когда один из участников проекта стал известным на весь мир со своей песней «Фристайло». Кстати, его выступление стало мировым хитом в ютубе, набрав множество просмотров. До сих пор мои иностранные коллеги напоминают мне о том, что я судил самого мистера Фристайло! Так вот, находясь в составе жюри, я был самым лояльным к участникам, всячески поддерживая их во время выступлений.

Позже, имея восьмилетний опыт работы на радио, телевидении и журналистике, мне казалось, что я стал заматеревшим ведущим. Тогда у меня не было материального достатка и многие проекты реализовывались на голом энтузиазме. И тут появляется программа «Кто возьмет миллион?», куда меня пригласили после того, как первым ведущим этого шоу был известный нам всем по работе в театре и сериале «Перекресток» Евгений Жуманов. Я до сих пор до конца не уверен почему выбор в качестве ведущего пал именно на меня, но я примерно догадываюсь.

В то время телеканал «НТК» был переименован в «А1», который 18 часов своего эфирного времени вещал в прямом эфире. Дело в том, что благодаря своим родителям, я рано начал читать книги, что положительно повлияло на формирование моего кругозора и словарного запаса. В итоге, в глазах продюсеров я предстал в качестве интеллигентного и начитанного человека. Скорее всего, именно это и стало решающим аргументом при выборе ведущего.

Какие интересные истории случались, когда ты был ведущим этого шоу?

Я вел много познавательных программ, связанных с какими-то викторинами и серьезными вопросами. За мной закрепился образ некоего «знайки в очках». Наверное, это и сыграло свою роль. На тот момент продюсерам проекта нужен был молодой ведущий интеллектуального склада. И меня выбрали в качестве ведущего известного по всему миру шоу «Кто возьмет миллион?».

Хотелось бы поделиться двумя интересными историями, связанными с этой передачей. До того, как попасть на это шоу в качестве ведущего я успел поучаствовать в нем в качестве селебрити-игрока на отборочном этапе.

Дело в том, что в соседнем павильоне параллельно записывался «SuperStarkz». Так вышло, что один из звездных участников не пришел на игру, что вызвало панику у съемочной группы. И вот сижу я на игре, на которой мне задается первый вопрос. Я дал свой ответ, хотя ведущий и попросил подумать. В итоге, упершись на своем варианте ответа, я стал единственным в истории «миллионера» участником, который не ответил на первый вопрос. А этот вопрос звучал следующим образом: «Что в жизни молодоженов происходит первым?» с вариантами ответов: «свадьба», «медовый месяц», «сватовство» и «помолвка». Я почему-то в силу своего европейского мышления выбрал в качестве ответа вариант «помолвка», думая, что она является предтечей всему. Как оказалось, даже в Европе все-таки сначала происходит сватовство. Евгений Жуманов всячески подсказывал мне, но я выбрал свой ответ, не желая его менять.

Вторая интересная история с этой игрой связана с возрастом всех ведущих этой передачи по всему миру. Наши продюсеры из Великобритании пока еще не зафиксировали этот рекорд, но в истории шоу этот факт уже зафиксирован. На данный момент я все еще официально считаюсь самым молодым ведущим шоу «Кто возьмет миллион?».

Ведь мне было 25 лет, когда я вел эту программу. Учитывая, что передача выходит в 120 странах мира, этот факт является моей маленькой гордостью. Постепенно я начал отходить от телевидения. Открыв свою ивент-компанию, я параллельно работал ведущим на телевидении. В итоге, в этом направлении мы проработали порядка пяти лет, что меня сильно увлекло. В результате, я забросил радио и телевидение, где я уже работал по остаточному принципу. Произошло то, о чем я сейчас сильно сожалею, хотя считается, что жалеть о давно минувших годах неправильно.

ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РАБОТЫ В ТЕЛЕПРОИЗВОДСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ Я ПОДНАБРАЛСЯ ОПЫТА, ЧТО ПОМОГАЕТ МНЕ В СЕГОДНЯШНЕЙ РАБОТЕ. В НАШЕМ ПОРТФОЛИО СТАЛО БОЛЬШЕ СЛОЖНЫХ И ИНТЕРЕСНЫХ ПРОЕКТОВ.



ЕСЛИ ДЕЛО, КОТОРЫМ ЗАНИМАЕТСЯ ЧЕЛОВЕК НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЮБИМЫМ, ТО ОНО БУДЕТ ВЫПОЛНЯТЬСЯ ЧЕРЕЗ СИЛУ, А СПУСТЯ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ У ЧЕЛОВЕКА ПРОИЗОЙДЕТ НЕРВНЫЙ СРЫВ



В докризисный период мои коллеги, которые тогда начали свои телевизионные проекты, заработали хорошие деньги. Я же пришел к осознанию того, что необходимо заняться телевизионным бизнесом в качестве продюсера, только в 2012 году.

Соответственно, компании, работающей под брендом «Телемастерская», исполняется всего лишь пять лет. Еще один юбилей, который можно опустить в копилку череды юбилеев, о которых мы сегодня говорили. Но несмотря на юный возраст компании, мы многое успели сделать. И все-таки благодаря шоу «Кто возьмет миллион?», я начал вести свой телевизионный бизнес, поскольку я всегда мечтал вернуть это шоу на наши экраны. В течение пяти лет мне, как продюсеру, это не удавалось сделать, но сейчас этот проект вернулся к своим телезрителям. За эти годы сошлись многие элементы мозаики. Во-первых, на экраны вернулось популярное шоу.

За пять лет работы в телепроизводственном бизнесе я поднабрался опыта, что помогает мне в сегодняшней работе. В нашем портфолио стало больше сложных и интересных проектов. Сегодня индустрия ставит высокие планки, а времени на все не хватает.

Времени так же осталось всего 24 часа в сутки, а работы стало в разы больше. У меня есть семья, которая тоже требует времени и внимания. Но со временем как-то все встало на свои места и многое стало получаться.

Какие яркие и значимые события произошли в последние годы твоей деятельности?

Произошло интересное событие, к которому мы с партнерами давно готовились. Этим летом мы наконец открыли Первый казахстанский кулинарный телеканал «Магия кухни». Почему кулинарный? Чтобы открыть телеканал нужно вложить очень много времени и денег, используя профессионализм и экспертизу. В этом случае нужно не просто производить контент, а рассматривать проект в качестве серьезного бизнеса.

История кулинарного телеканала началась три года назад, когда мы придумали и зарегистрировали торговую марку «Магия кухни». Все эти годы мы выпускали свою передачу на канале «Хабар», где она и сейчас продолжает выходить в дневном эфире.

Первые выпуски передачи «Магия кухни» выходили на канале «СТВ». Все наследие передачи изначально было нашим, поскольку этот продукт мы производили на деньги партнеров.

Телеканал его у нас не покупал, а вошел в проект своим эфирным временем. На базе собранного множества кулинарных экспертиз и рецептов, и имея солидный контент, мы решили открыть канал. Сразу стоит отметить, что на канале передача «Магия кухни» не вещается постоянно.

Отслеживая то, как вещают телеканалы «Кухня-ТВ», «Еда-ТВ» и «Телекафе», считающиеся нашими прямыми конкурентами, можно сказать, что они выглядят архаично, работая по классическим телевизионным лекалам. Мы же в силу ограниченности бюджета нашли очень интересное решение, обратившись к цифровому формату. Сейчас 30% нашего эфира составляет контент о кулинарии, который выходит в российском, белорусском, украинском и казахстанском youtube. Это оказалось удивительным решением, которое я только сейчас осознаю.

Если просматривать youtube-контент со стороны, то можно заметить все его разнообразие. Например, наши коллеги из Минска имеют 700 000 подписчиков, и мы гордимся, что мы с ними сотрудничаем. Youtube-контент отличается тем, что он является полезным, лаконичным и выполнен достаточно красиво и нестандартно. В итоге самая большая продолжительность телевизионного слота в нашем эфире составляет 20-25 минут, а самая маленькая – полторы минуты.

Будучи динамичным и красивым каналом в глазах классической телевизионной аудитории, мы являемся полезным каналом. Например, программа «Смак» с Иваном Ургантом, которую я очень уважаю, преподносится больше как развлечение. Мы же стараемся добраться до телезрителя. Мы заметили, что несмотря на наш патриархальный уклад, мужчины умеют и любят готовить. Бывает так, что зритель увидел интересный рецепт по телевизору, а записать его не успел.



Самое важное, люди ищут уникальные и редкие рецепты. И этот вопрос решился с помощью смс, через которые можно отправлять рецепты нашим зрителям. В будущем, мы планируем запустить кулинарные мобильные приложения. Все рецепты, которые будут выходить в эфире телеканала, станут доступными каждому. Сейчас собрано порядка 20 000 уникальных рецептов, и этот массив данных, которые мы обрабатываем, просто сводит с ума.

В наших приложениях каждый рецепт представлен составом ингредиентов, последовательностью готовки, сопровождаемая фото- и видеоматериалами. Каждому рецепту будет присвоен свой уникальный номер, указав который, каждый сможет получить именно тот рецепт, который ему нужен. Цена за получение рецепта будет установлена оператором по самой максимально возможной низкой планке.



Если резюмировать проект «Магия кухни», то мы находимся в самом начале пути, но уже сейчас мы видим, что, став первым частным нишевым контентным телеканалом на казахстанском телевидении, мы сможем проторить дорожку себе и другим. Даже имея маленькую 18-миллионную аудиторию, мы видим интерес со стороны партнеров, рекламодателей, зрителей и коллег из других стран. Не успели мы открыться, как к нам обратились украинские коллеги. Естественно, теперь мы должны подготовить сетку в русскоязычном блоке. Как для медиа-менеджера, для меня самого достижением является то, что я полностью узнал процесс создания канала.

Это был безумно интересный и динамичный год, поскольку нигде нельзя получить образование и четкие инструкции как создать телеканал, имея небольшой бюджет. А ведь необходимо еще учитывать многочисленные нюансы и тонкости. Считаю, что нам это удалось. Этот кейс непростой и требует большой самоотдачи.

Теперь поняв, как это делается, я надеюсь, что телеканал «Магия кухни» будет не последним нашим телеканалом. Мы удивились, что в стране часто проводится большое количество кулинарных ивентов. Наш канал поддержал такие ивенты, как «Astana Foodfest», «Тойказан», «Шеф battle». У нас есть идея быть первыми в Казахстане, кто первый привезет парочку крутых шеф-поваров из-за границы. Мы хотим проводить не закрытые VIP-мастер-классы, а сделать проект в качестве интересных кулинарных шоу.

Например, как вам анонс к кулинарному баттлу «Голден Рамзи vs Джейми Оливер»?



В 2018 году согласно государственной программе цифровизации, все телевидение перейдет на цифровой формат. Нашему каналу надо постараться попасть в первый, так называемый мультиплекс, то есть обязательный к распространению. Я думаю, что с учетом того, что у нас красочный и полезный контент, мы сможем туда попасть. Психологи говорят, что, человек, наблюдающий за процессом приготовления еды, успокаивается. Как-то, во время большого тимбилдинга с командой, мы заметили, что наш контент интересен детям. Дело в том, что все время, пока мы общались, был включен канал «Магия кухни». У детей есть такая особенность: когда им что-то не нравится, они переключают на канал, где вещают мультфильмы. В нашем случае, ни один из тридцати детей не попросил переключить канал, что является хорошим сигналом.

Серик, в одно время ты стал достаточно узнаваемым человеком, будучи постоянно на виду и на слуху. Куда ты пропал на достаточно продолжительный период?

В одно время я действительно до того часто находился в эфире, что друзья даже шутили: «Если ты включаешь утюг и оттуда не слышен голос Серика Акишева, значит что-то не в порядке с утюгом». Я ушел в бизнес, чему я очень рад, потому что в современном мире для мужчины его реализация связана с деньгами. Бизнес не является самоцелью, но он является важнейшим аспектом для каждого современного мужчины. Поэтому я рад, что, начиная один бизнес и закрывая другой, я прошел замечательную школу управленца. Кстати, это положительно отразилось на моих человеческих качествах.

Раньше у меня было три недостатка, о которых знали мои близкие. К отрицательным качествам я отношу свою непунктуальность, за исключением случаев, когда мне нужно

выходить в эфир; некоторая необязательность перед близкими людьми; и воздушное отношение к жизни.

Бизнес не терпит эти недостатки и не прощает людей с такими качествами. Работая в бизнесе, я стал самым пунктуальным в мире человеком, самым внимательным во всех отношениях и очень собранным за последние годы, чему я очень рад. Я менялся естественным путем. Об этом я впервые говорю именно в этом интервью. Никакие академические знания, тренинги и прочитанные книги не научат этому. Тайм-менеджмент, искусственно внедренный в жизнь человека, не работает. Если дело, которым занимается человек не является любимым, то оно будет выполняться через силу, а спустя некоторое время у человека произойдет нервный срыв.

В конце концов, неудовлетворенность человека своей работой будет отражаться на ее качестве. Анализируя об этом сейчас, я все же думаю, что может быть и хорошо, что на достаточно продолжительное время я исчез из эфира. Я это понимаю только сейчас, вернув шоу «Кто возьмет миллион?» на телеканал «Хабар». Это, своего рода, камбэк, что вызывает дополнительный интерес к этому шоу.



Во время премьеры мы в самом начале рассказали зрителям о том, как многое изменилось – страна, телевидение, сама передача и ее ведущий. И тут в зале один из зрителей не согласился со мной, утверждая, что ведущий вовсе не изменился. Я такое часто слышу о себе. И тут включается ролик о передаче 12-летней давности и зал смеется, увидев, как сильно я изменился. Да, тот же парень в очках, но разница между двумя Сериками была очевидной.

Был ли ты избалованным вниманием в те годы, когда ты был достаточно популярным? Имела ли место звездная болезнь?

Ее практически не было, чем я горжусь. Есть, конечно, пара случаев, за которые мне стыдно. Бывало, я вел себя некорректно в силу того, что, имея юношеский максимализм, я думал, что весь мир лежит у моих ног. Такое иногда помогает, а иногда больно бьет по лицу.

Курьезные случаи, которые произошли в твоей жизни, способные кого-то расстроить, но не тебя.

Таких случаев у меня было несколько, один из которых связан с моим голосом. Об этом я тоже никому до этого не рассказывал, поэтому делюсь эксклюзивом. До 1998 года у меня был другой голос, не тот самый, узнаваемый казахстанцами. Я получил очень серьезную травму гортани, споткнувшись на лестнице. Постепенно восстанавливаясь, мой голос начал приобретать бархатный баритон, который люди привыкли слышать. Если честно, я не очень люблю вспоминать об этом. Голос голосом, но большую лепту в мое становление в качестве ведущего внесли практика в дикции, орфоэпии, богатый словарный запас и постоянная работа над самим собой.

Ну раз речь пошла об этом, расскажи, как ты подпитываешь свой багаж и кругозор?

Очень просто. Вспоминается второй курьезный случай. Это произошло во время беседы о влиянии интеллектуальных программ на развитие интеллектуального базиса нации в шоу «Давайте говорить» с Майей Бекбаевой. Программа записывалась аккурат в преддверии премьеры «Кто возьмет миллион?», на которой обсуждался вопрос о школьном образовании. Все спикеры, находившиеся в студии, говорили о важности и целесообразности чтения книг школьниками. И тут, на свою беду, я вспомнил одну интересную статью о том, что сейчас в мире происходит уникальная вещь, которую мало кто замечает, но она произойдет в любом случае.

Дело в том, что способ потребления информации потихоньку меняется в сторону цифровизации. Буквенные символы останутся, как базис цивилизации, но способ потребления информации перерастает в аудиовизуальный формат. Мы словно возвращаемся к истокам, передавая информацию из уст в уста, как это делали наши предки. С этим мы ничего поделать не сможем.

Наша задача состоит в том, чтобы упорядочить весь информационный поток, который потребляется нами и детьми. Но есть один недостаток в этом деле. Психологи и ученые выяснили, что получение информации в текстовом виде позволяет нашему воображению работать. А при получении информации в аудиовизуальном формате, мы не оставляем мозгу возможности воссоздать картину происходящего. Я считаю, что это не так. На примере своих детей я вижу, что они не менее развиты, хотя и читают намного меньше.

Когда я начал об этом говорить, мои оппоненты напали на меня, обвиняя меня в том, что я вообще против того, чтобы дети читали.



Я всего лишь говорил о том, что эту тенденцию нельзя упускать из виду. Свой интеллектуальный багаж я пополняю тем, что читаю много и всегда. На сегодняшний день я открыл для себя профессиональную жанровую литературу, помимо книг о телевидении. Некоторые коллеги говорят, что вообще не читают художественную литературу, мол все что нужно уже прочитано, а времени и желания перечитывать или читать новое уже нет. Я с этим не согласен. Если есть возможность надо читать и перечитывать.

Я обожаю перечитывать, ибо это доставляет мне удовольствие. Например, Квентин Тарантино ведь до сих пор не умеет грамотно писать и пишет с ошибками. Но зато какие сценарии он пишет! Я видел в интернете фотографии записей, сделанных его рукой. Совершенно неразборчивый текст. Зато какой у него богатый язык, который он черпал не из книг, а из кино. Он пропустил через себя огромный массив классического кино, переработав его внутри себя. Он первый человек, который доказал эффективность знаний, полученных через аудиовизуальный формат.

Кто смотрел его фильмы, подтвердит, чего стоят его богатые и интересные диалоги, насыщенные правильными и поучительными мыслями.

Каким является твое отношение к бизнесу?

Есть книга «Выходит продюсер», которую выпустил Александр Роднянский. Он написал ее очень правильным и доступным языком. Эта книга повествует о продюсерской работе с учетом сегодняшних реалий на постсоветском пространстве.

Кто-то может ругать его, но мне, как медиа-менеджеру, он помог осознать некоторые ошибки, которые мы допускаем. У нас схожая история: люди переходят от творчества к бизнесу, а в творчестве следующим шагом является переход к медиа-менеджменту.

Он вернулся к тому, с чего начинал в кино. Я считаю, что у него это очень хорошо получается. Раньше я просчитывал каждый свой проект, считая, что в него надо вложить частичку себя или немного больше, чтобы он встал на ноги.

Сейчас я занят запуском сразу нескольких больших проектов в телепроизводственной компании. Запустив канал, я умудрился найти время для каждого проекта. Я запускаю проект, отправляю его в плавание, только управляя штурвалом или передавая управление им назначенному капитану. Теперь я понимаю, что запуск нового канала и его развитие потребуют много времени. Надо научиться экстраполировать в крупные масштабы то, что я умею делать в небольших масштабах. К этому относится умение делегировать полномочия.



Дональд Трамп в своей книге «Как стать богатым?», которую он написал до того, как у него появились президентские амбиции, говорит о важности делегирования полномочий и поиске лучших людей для команды. Другие известные бизнесмены утверждают, что существует универсальный рецепт для ведения большого бизнеса.

Любой бизнес имеет общий знаменатель, а в числителе меняются лишь его специфика и компоненты. Для читателей журнала и для меня самого будет полезно проговорить эту мысль вслух.

Базируясь на вышеуказанных примерах, мы понимаем, что все бизнес-принципы являются одинаковыми. Мой полезный совет заключается в следующем: к бизнесу надо быть готовым. Он будет успешным, если состыкуются все необходимые жизненные обстоятельства.

Мастером в любом виде человеческой деятельности можно стать тогда, когда человек осознанно посвящает ей, как минимум, 10 000 часов своего личного времени. Если взять за основу восьмичасовой рабочий день, то мы выходим на временной промежуток, длиной порядка пяти лет. Это относится ко всем, за исключением гениев, но и они падают как проклятые.

Каким ты видишь новый формат шоу «Кто возьмет миллион?», поскольку он теперь полностью управляется тобой? Что изменится в новом формате в сравнении с передачей, которые велись Евгением Жумановым?

В новом формате имеются три косметических, но важных изменения. Они связаны с деньгами в том смысле, что призовой фонд стал больше и будет продолжать расти. В новом «миллионере» есть одна важная вещь, которую мы и наши российские коллеги не ретранслируем вслух, но я ее все же озвучу. Сам принцип шоу, придуманного англичанами в 1998 году, заключается в том, что сумма, выигранная человеком, должна стать суммой, которая изменит его жизнь. Миллион фунтов может изменить жизнь любого человека. 10 миллионов тенге – могут, но не основательно.

Мы надеемся, что экономическое состояние страны и наших партнеров, а также внимание телезрителей будут в дальнейшем способствовать увеличению суммы призового фонда. Он и так уже вырос. Если судить по первым программам, то 12 лет назад, прогрессом считался случай, если игрок отвечал на одиннадцатый вопрос. Сейчас это является достаточно частым явлением.

Сегодня миллионером стать намного легче, чем раньше, учитывая, что сумма выигрыша с учетом инфляции и девальвации в итоге осталась такой же, как тогда за счет увеличения максимально возможного выигрыша до 10 000 000 тенге.

Во-вторых, в некоторых странах происходит диджитализация «миллионера». Некоторые страны смогли это сделать, в некоторых не смогли или уже не смогут. Сейчас мы работаем над официальным приложением игры, которое, надеюсь, понравится нашим зрителям. Мы его разрабатываем совместно с нашими партнерами из Сбербанка, которые также являются спонсорами призового фонда. Приложение позволит отвечать на вопросы онлайн и выигрывать деньги, пусть не такие большие, как в настоящей игре. Я этот проект рассматриваю в качестве социальной миссии, которая позволит молодому поколению если не смотреть это шоу,



то хотя бы играть в него. Эта игра является обучающей и мотивирующей. А пока главной миссией приложения являются распространение философии «миллионера» среди молодежи и предоставление возможности попасть на передачу.



В-третьих, после долгих совещаний с нашими английскими коллегами мы приняли решение модернизировать игру в части изменения правил. Например, в отличие от других стран, мы не будем вводить таймер, определяющий лимит на раздумье для каждого игрока. Нахождение в кресле и так уже является стрессом для человека. Нашей целью является не утопить человека, а следить за ходом его мысли в стрессовой ситуации, и сподвигнуть его на интеллектуальный подвиг. Бывает так, что игрок идет совершенно неправильным путем, но в итоге доходит до правильного результата.

Возможности человеческой памяти раскрываются в стрессовой ситуации. Мы решили играть в классического «миллионера», состоящего из пятнадцати вопросов, трех подсказок и без использования таймера. Что интересно, в этом году Индия и ряд европейских и латиноамериканских стран, в которых это шоу является популярным, но перестало вещаться пять или десять лет назад, снова решили вернуть на свои телеэкраны эту передачу после долгого перерыва. Наблюдается некий тренд. Это хорошо, что телевидение реагирует на некие запросы коллективного бессознательного, а это значит, что массам интересен интеллектуальный досуг.



Если абстрагироваться от возможного денежного выигрыша, можно ли считать, что люди, играющие в «миллионера» и следящие за ним, повышают свой кругозор, получают новые знания, становясь эрудированнее и умнее?

Совершенно верно, поскольку в миллионере есть вещь, которая требует от игроков энциклопедических познаний, которые в нынешнее время секундной доступности информации из интернета не имеют в достаточной мере у молодого поколения. С другой стороны, если гипотетически представить информационный коллапс, когда все массивы данных вдруг исчезнут, то мы снова сможем передавать информацию по старинке. А на коне будет тот, кто имеет все знания в голове.

Чтобы облегчить жизнь игрокам, в игре имеются подсказки, которые помогают справиться со сложными вопросами. Большая половина вопросов помогает вскрыть то, что и так знает человек. Моя роль, как ведущего, заключается в том, чтобы не усложнить работу игроку, а помочь ему осилить стресс и найти свое русло. Я часто вижу, что игрок от волнения забывает все, что он знает.

На половину вопросов можно с легкостью ответить, если включить логику, интуицию, но при этом отключить волнение. В этом смысле, мы человека побуждаем мыслить, мотивируем и подводим к ответу. В этом заключается самая главная миссия игры.

Что можно дополнительно рассказать об этом шоу?

Также хотелось бы отметить, что до «миллионера» на телеканале «Казахстан» мы запустили по франшизе мировой компании «Fremantle Media» новый формат шоу под названием «Who knew?» («Кто бы мог подумать?»), который родился в Европе. По-казахски мы назвали его «Қызық екен». Это первая казахскоязычная интеллектуальная игра, ставшая интересной для зрителей всех возрастов. Передача представлена в формате классической телевизионной викторины.



Каждый вопрос и ответ на него у зрителя вызывает реакцию «Да лаадно», «Ну, как такое возможно?» и «Почему?».

В этом заключается важный посыл. Мы поняли, что самое важное для Казахстана заключается в том, что такие передачи с интересным контентом востребованы народом. Важная фишка, которую мы с гордостью выполняем, заключается в том, что программа выходит со вторника по пятницу, в которой половина вопросов – о Казахстане. Самое главное, эта передача показывает высокие и хорошие рейтинги.

Я понял, что представителей молодого и старшего поколения могут поставить в тупик разные вопросы. Есть вопросы, на которые может ответить сын, но на которые не может ответить его отец, и наоборот. А представители промежуточного поколения могут ответить на все вопросы.

Было интересно, когда один взрослый мужчина не мог ответить на вопрос про Голливуд, а молодой человек не смог ответить на вопрос про традиции.

Твой ақыл-кеңес миллионера для всех твоих поклонников и читателей журнала.

Мне кажется, что в любом обществе есть две категории людей. Есть те, кому дается все легко, а фортуна и везение у них всегда в карманах. Им я посоветовал бы не терять данный дар от Бога и понимать, что он предоставлен не просто так. Им нельзя забывать, что это рано или поздно закончится, если не пользоваться этим даром с благодарностью.

Есть другие люди, которые очень вдохновляют. Меня вдохновляют люди из простых семей, или те люди, у которых были сложные преграды на жизненном пути.

Есть наш проект «Сильные духом», в котором участвуют люди с ограниченными возможностями, коих среди нас много. Они достигают успехов и мотивируют здоровых людей на такие подвиги.

Тем, кто добивается всего своим трудом, я ничего не советую, кроме как то, чтобы они научились делать первый шаг к новшествам. Несмотря ни на что. Вопреки всему.



Желательно суметь сделать это с легкостью в сердце и с радостью в душе. Вот во мне есть какой-то мальчишеский задор, который я хотел бы сохранить до старости. Мой ақыл-кеңес для счастливицков: «Не расслабляйтесь!». А для тех, кому сложно добиваться результатов и тех, кто добивается всего своим трудом, я советую понять такую вещь, что можно реально всего добиться и ничего не бояться.

И последний совет касается всех.

Помните о 10 000 часах. Постарайтесь заниматься тем, что у вас хорошо получается на системном уровне и доводить до конца начатое. Я сильно сожалею о том, что с свое время не послушал своих родителей, которые советовали мне получить экономическое образование. Вот оно мне сейчас сильно помогло бы.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Хотелось бы пару слов сказать о талантах. В мире есть успешная система образования, которую, я надеюсь, наши казахстанские коллеги смогут взять на вооружение. Речь идет о создании условий для выявления сильных сторон каждого ребенка, которые бы позволили родителям найти то, к чему больше всего предрасположен их ребенок или к чему их чадо питает любовь.

Жизнь научила меня правильным вещам. На самом деле, отношение к жизни в меня заложили в детстве, в юности и отрочестве. Сейчас, я понимаю, что возвращаюсь к своего рода истокам. Например, в детстве я был очень педантичным, был жаворонком. Потом я стал меняться, стал хотеть больше поспать и все эти маленькие мелочи, отношение ко многим важным вещам, из прошлого и из генетической памяти возвращаются. Так что это камбэк меня настоящего к жизни в отношении своей семьи, коллег и других людей, с которыми я взаимодействую.



ЕНДІ ҚОЛМА-ҚОЛ АҚША ҚАЖЕТ ЕМЕС!
Сбербанктің Visa карталары бойынша тиімді Cashback
НАЛИЧНЫЕ БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ!
Выгодный Cashback по картам Visa Сбербанка

www.sberbank.kz

БОЛЬШЕ, ЧЕМ КИНО

Ровно год назад в это время в прокат вышла картина Акана Сатаева «Районы», повествующая об алматинских хрониках 1987 года, в которых царила своя полукриминальная молодежная культура. Через «районовские движения» прямо или косвенно прошли все представители поколения, получавшие среднее образование вплоть до 1998 года. Этим и интересен фильм, что он предлагает вернуться в прошлое, доподлинно погружая в атмосферу того времени. Так совпало, что данный номер выходит на фоне так называемого двойного юбилея. Первый юбилей связан с годовщиной выхода фильма в прокат, а второй – с тем, что действия в фильме происходили ровно 30 лет назад, во время первой четверти нового учебного года.

Данияр Алшинов, популярный ведущий и актер, снявшийся в главной роли этого фильма делится своим впечатлением о фильме, пропуская нас за кулисы некоторых эпизодов фильма. Примечательно, что он родился в год, в котором происходят события этого фильма. Но при этом, роль Рашида, «старшака Театралки», он сыграл на высоком уровне, но что-то в его образе говорило, что он подходит и для других ролей.



ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

РАЗНОСТЬ ПОКОЛЕНИЙ

Если честно, персонаж, которого я играл, знаком для любого парня, который хоть немного прожил в Советском Союзе. Таких ребят, как Рашид, мы видели своими глазами: видели, как они разговаривают и как себя ведут. Конечно, сам я никогда не был «старшаком» в силу своего возраста и ряда обстоятельств. Когда я перешагнул свой 20-летний рубеж, районы, рулившие Алма-Атой, и дворовые понятия развеялись, как призрак прошлого и больше уже не появлялись. Началось новое время. У молодежи появились новые ценности: она начала стремиться к знаниям и активно развиваться. Я рад, что застал оба этих периода. Я видел, как жила молодежь в перестроечный период и вижу своих современников.



Это два разных поколения, которые очень сильно друг от друга отличаются, хотя те, кто состоял на районах, сейчас тоже не сильно постарели. Нынешняя молодежь, конечно, более прогрессивная и конкурентоспособная.

Когда я советовался с Аканом Сатаевым, каким я должен быть в фильме, он мне сказал, что мой герой не должен быть «быдловатым хулиганом». Рашид – это выходец из интеллигентной семьи, из семьи деятелей культуры, которая проживает в районе, прилегающем к Театру оперы и балета. В силу этого район называется «Театралка».

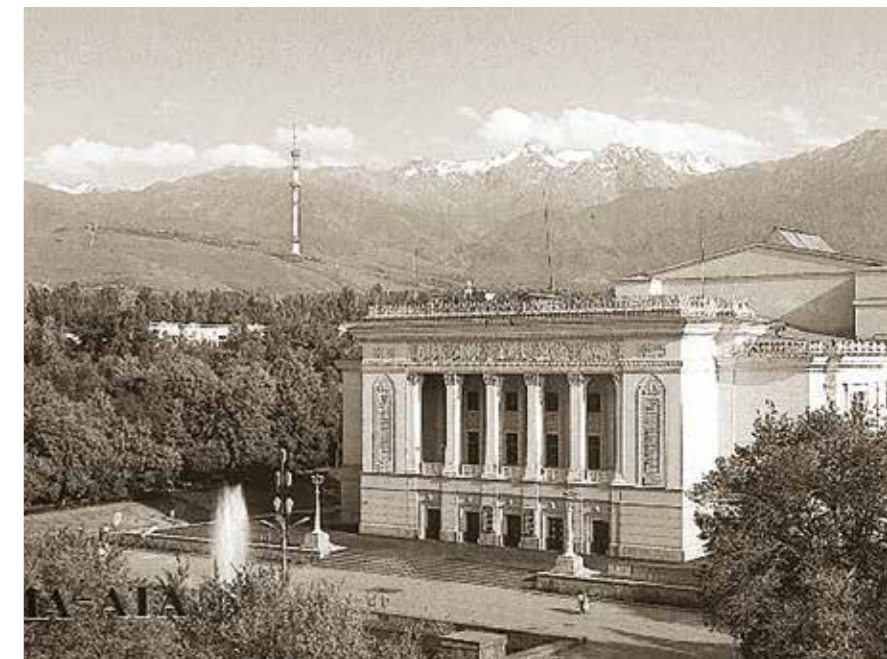
Общаясь с районским контингентом, Рашид играет по их правилам, но при этом, если сравнить его с тем же Мосей, они сильно отличаются. Просто он попал в эту среду. Играя Рашида, я изо всех сил старался показать, что он переживает внутренний конфликт. Находясь в той среде, он в глубине души постоянно задумывается над тем, что он живет не совсем правильно. По этой причине ближе к концу фильма он решает уехать с района, после чего его убивают.

УБИЙСТВО РАШИДА

Я думаю, что он должен был быть убит, чтобы сюжет двигался дальше. С другой стороны, если у этого фильма будут сиквелы, то будет обидно, что во второй части меня уже не будет. Хотелось бы, чтобы в фильме раскрыли меня, как человека, показав мои взаимоотношения с моей сестренкой Диной. В фильме нет ни одной сцены, где мы с ней находились бы в домашней обстановке или хоть раз побеседовали. В картине мы с ней ни разу не пересеклись.

Я сам хотел бы посмотреть быт Рашида, узнать какой он дома, где он, возможно, другой, чем во дворе. Мне кажется, что угрызения его совести после смерти Хабиба можно было показать в стенах дома, именно в беседе

с сестренкой, которая возненавидела все, что связано с районами. Вот этого не хватило мне и зрителям. Но осознание всего этого пришло ко мне после просмотра фильма. Во время съемок фильма такие вопросы на ум не приходили.



ТЕКУЩИЕ ПРОЕКТЫ

После выхода «Районов» в прокат ко мне начали поступать различные предложения. В частности, я познакомился с режиссером Аскарком Бисембиным, от которого буквально на следующий день после премьеры фильма я получил сообщение с похвалой за игру в картине и предложение новой роли в фильме «Больше, чем кино».

Правда, снимать мы его начали в июле этого года. До этого времени шла подготовка к съемкам и дорабатывался сценарий. Нуртас Адамбаев тоже предложил сотрудничество. С ним мы успешно поработали в драме «Лифт» и кинокомедии «Жених на пять дней». Оба этих фильма уже отсняты и выйдут на экраны до конца этого года.

Помимо «Районов» я снялся в таких фильмах как «Келинка тоже человек» и «Все из-за мужиков». Режиссер Аскар Узакбаев заметил меня по одному сериалу. Мы с ним долгое время не могли начать работу по простой и смешной причине. Он попросил своих помощников пригласить меня на кастинг одного своего проекта, указав на меня на экране.

В тот момент в кадре находилось два человека. Его ассистенты подумали про другого человека, связались с ним, но получили отказ. Так повторялось еще пару раз, пока режиссер сам не разобрался в этой ситуации и не нашел меня. Шел последний день съемок фильма «Все из-за мужиков», когда меня пригласили на кастинг фильма «Келинка тоже человек». Вот так, едва закончив работу на одном проекте, я тут же вовлекся во второй.

ЭПИЗОД С ДРАКОЙ

До начала съемок фильма «Районы» шел подготовительный период и велось знакомство с другими актерами и со сценарием. Меня предупредили, что по сценарию у меня будет драка, к которой нужно тщательно подготовиться.

Помню, как первым делом я встретился с Эльтересом Нуржановым, который сыграл роль Арсена. Драки мы репетировали в стенах цирка, на базе которого занимается известная в мире каскадерская группа «Номады». Драку нам ставил фактурный парень по имени Тимур, являющийся чемпионом мира по всем видам боевых искусств. Он был каскадером в таких фильмах как «Викинг» и «47 ронинов».

До начала тренировок каскадеры сначала придумывают драку. Они ее ставят, снимают на видео и отправляют режиссеру, который затем вносит коррективы и предложения.

После утверждения хореографии драки начинается работа с актерами. В свое время несколько лет я занимался боксом, а когда учился в США увлекался ММА, который сегодня набирает популярность в Казахстане. Эльтерес является чемпионом Казахстана по бразильскому джиу-джитсу и чемпионом мира по грепплингу. Так что опыт в драках у нас был, но который не совсем нам пригодился. Дело в том, что настоящая драка в жизни не работает в кино. Удары, наносимые в настоящей драке, уклонения от них и падения на землю не выглядят красивыми в кадре. Если быстро бить рукой, то она может не попасть в кадр. Поэтому удары в кино наносятся немного в замедленном темпе, чем при обычной жизни. Необходимо выбрать такую траекторию удара, чтобы она просматривалась. Как выяснилось, зритель должен видеть логику ударов актера.

В первый же день тренировок мы с Эльтересом получили травмы, немного переборщив на выполнении одного приема. В течение недели мы репетировали сцену из драки по полтора часа в день. В это время я еще параллельно снимался в фильме «Все из-за мужиков» в Астане. Из-за этого мне нужно было быстро выходить из комедийного несурового образа Турсынбека и так же быстро входить в образ Рашида. Последние три репетиции мы проводили на траве прямо возле цирка. Затем мы опробовали драку в грязи, кувыркались в пыли, чтобы быть готовыми к реальным кинотрюкам. В общем, каждый прогон драки очень сильно утомлял, а повторять все приходилось по 7-8 раз.

Мы серьезно вымотались, поскольку по режиссерскому видению драка изначально должна была быть одноплановой и быть абсолютно без монтажа. Думаю, что зрители заметили, что весь фильм снимался внутри сцены. Другими словами, камера начинает работать и не останавливается до тех пор,



ЭТО ДВА РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОЧЕНЬ СИЛЬНО ДРУГ ОТ ДРУГА ОТЛИЧАЮТСЯ, ХОТЯ ТЕ, КТО СОСТОЯЛ НА РАЙОНАХ, СЕЙЧАС ТОЖЕ НЕ СИЛЬНО ПОСТАРЕЛИ. НЫНЕШНЯЯ МОЛОДЕЖЬ, КОНЕЧНО, БОЛЕЕ ПРОГРЕССИВНАЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ.

пока не закончится сцена, после чего происходит срезка. По этой причине драку нельзя было дробить. Это очень сложная задача для оператора и не менее тяжелая для актеров, которые не являются профессиональными каскадерами. С Эльтересом мы являлись партнерами по драке, поэтому работали аккуратно и равномерно.

Во время съемки сцены с дракой я все время готовился к броску через бедро. На тренировках мы его обозначали, но не выполняли. На самой последней тренировке Эльтересу пришлось выполнить пару бросков, которые очень болезненны для падающего. Во время репетиций я учился технике падения и правильной группировке в воздухе.

В общем, этот эпизод мы отсняли. Бросок получился очень жизненным и естественным. К моменту, когда надо было снять бросок уже светало, и у нас оставался всего лишь один кадр.

Когда мы дошли до этого момента я понял, что неправильно дал своему партнеру руку, из-за чего он не сможет меня эффектно бросить. Если внимательно посмотреть, то видно, как я под него специально подсаживаюсь. Мне пришлось вырваться, не дав ему себя бросить. Мы повторили комбинацию, когда камера снимала со спины. Когда я приземлялся моя нога оказалась меж его ног, в результате чего я порвал себе связки голеностопа и колен.

МНЕ НРАВИТСЯ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ И НЕ ХОЧУ ЗАМКАТЬСЯ НА КАКОМ-ТО ОБРАЗЕ

Помимо этого, я выбил себе палец, повредил локоть и пропустил хороший удар Эльтереса в ухо, после которого я полсцены ничего не слышал. В общем, это было самой сложной сценой в моей карьере.

ДРУЖБА ПОСЛЕ ФИЛЬМА

Я поддерживаю общение с Сануржаном Сулейменовым, который сыграл Хабиба. Очень тесно общаюсь с Жалгасом Жангазыным, сыгравшего Каната. Он единственный из нас, кто имеет актерское образование. С Эльтересом Нуржановым я тоже поддерживаю дружбу.

СПЕЦЭФФЕКТЫ И НЮАНСЫ

На съемочной площадке постоянно находился специалист по компьютерной графике, с которым шли постоянные консультации. Велась работа над замазыванием ненужных объектов, новых зданий и элементов современного экстерьера и подбирался подходящий задний фон.

Когда мы снимали подъезды во дворах, мы приносили искусственные входные деревянные каркасы, которыми закрывались двери и окна. Использовались переносные лавочки, уличные мусорные корзины и фонари того времени.

РОЛЬ ТВОЕЙ МЕЧТЫ

Мне нравится экспериментировать и не хочу замыкаться на каком-то образе. Я не хотел бы замыкаться на образе Рашида, но и не хотел бы играть исключительно в комедиях. Мне хотелось бы сыграть серьезную роль, что мне удалось сделать в фильме «Больше, чем кино». Я хочу попробовать роль лирического персонажа в какой-нибудь любовной истории.



У меня есть мечта сняться в историческом кино, чтобы погрузиться в события давно минувших дней.

«Районы» – это тоже своего рода историческое кино, которое унесло нас на 30 лет назад. Мне было приятно оказаться в атмосфере того времени. Во время съемок я слушал музыку 80-х, чтобы максимально почувствовать дух того времени. Ощувив его, важно было суметь передать его зрителю. Поэтому я всегда буду соглашаться играть в исторических картинах.

ХОББИ И ДОСУГ

Я большой фанат футбола. Люблю играть в футбол и являюсь болельщиком «Барселоны», за которую я изначально болел. Правда, последние десять лет я болею за «Арсенал». Мне кажется, что эти два клуба похожи друг на друга по тактике игре и по характеру. Помимо футбола я люблю боевые единоборства.

Проучившись пять лет в США, где ММА особенно популярен, я всецело прочувствовал атмосферу этого спорта. Я люблю следить за играми плей-офф NBA и смотреть матчи эль-классико.

В студенческие времена просмотры таких матчей имели особенную ауру. Поскольку я часто нахожусь под прицелом камер, мне нужно следить за своей фигурой. Уделяю время занятиям в тренажерном зале и пробежкам по вечерней Астане вдоль набережной. Хорошая физическая форма положительно влияет на мой тонус. Сейчас подумываю над тем, чтобы заняться единоборствами. Осталось найти время на это.

ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД

Хочу попробовать себя в российских проектах. Сейчас я готовлю свое портфолио, чтобы выйти на российский рынок. В случае, если мне будет предложена какая-нибудь хорошая и интересная роль в российской картине, я попробовал бы ее сыграть.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ДАНИЯРА АЛШИНОВА

Несколько лет назад, когда я начинал сниматься в кино, я работал в одной иностранной компании по специальности «инженер-авиаконструктор». Эта компания занималась спутниковыми технологиями. Я стал замечать, что я просчитываю каждый свой шаг, думая о мнениях других людей, в результате чего в моей жизни появилось очень много сомнений и опасений. Шло время, а я понимал, что занимаюсь не тем, я хотел бы заниматься.

Приняв решение, что хочу сниматься в кино, я плюнул на все и снялся в сериале «Ничего личного». Это был большой шаг для меня. Работая помощником президента компании, я снимался в сериале, играя роль сотрудника ЦОН.

Я переживал по поводу того, как на это отреагирует руководство, но, как выяснилось, это было напрасно. После этого у меня стали появляться другие страхи, что буду невостребованным в кино и не смогу хорошо играть свои роли.

У каждого человека имеется очень много индивидуальных страхов. Я посоветовал бы их не бояться. Я не советовал бы этого, не произошли у меня одного момента в жизни, когда я попал в ДТП. Как-то я ехал по ночной трассе, на которой был гололед. Заходя в поворот, меня начало заносить и выбросило на встречную полосу. Мне повезло, что я чудом остался жив, хотя и вдребезги разбил машину.

Я заметил, что до того, как меня начало заносить, мне было страшно. Страх пропал, когда машину уже понесло, и уже ничего нельзя было сделать. Человек, попадая в такие ситуации, находится в абсолютно настоящем моменте. У человека отсутствуют какие-либо мысли. В это время он максимально присутствует в настоящем моменте, находясь в котором страх исчезает.

Страх является производной прошлого или будущего. Когда человек помнит прошлое, он начинает опасаться будущего. Если ничего не бояться, то жизнь начнет складываться по-другому, а обстоятельства разрешаться сами по себе. Каждый день борясь со своими страхами, и убеждая себя, что там наверху Всевышний знает, как будет лучше, я научился отпускать ситуацию. В результате я научился жить легче.

Я посоветую людям творить, создавать, раскрываться и заниматься любимым делом. Если же вы пока вынужденно занимаетесь нелюбимым делом, то не страдайте из-за этого, а примите это как временное явление и постарайтесь выйти из зоны комфорта.

Далее жизнь сама расставит все на свои места.



МЕЛОДИИ ИЗ ДЕТСТВА

Мне давно было интересно написать о своем друге детства, с которым мы росли в одном дворе. Зная этого человека почти четверть века, я с уверенностью могу сказать о том, что друзьям детства есть, о чем вспомнить и о чем поговорить. **Александр Шевченко**, известный композитор и продюсер, для многих знаком с музыкального шоу «Х-фактор», в котором он был представлен в качестве члена жюри. Вот о чем мы беседовали в одном красивом заведении, на месте которого во время нашего детства стоял большой недостроенный спортивный комплекс.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Александр, ты уже в детстве имел определенные музыкальные задатки. Как 90-е годы формировали твои мечты и планы на будущее?

Если ты помнишь, в тот период, когда мы были подростками, все было по-другому. 1993 год, СССР только распался. Произошли сильные изменения в жизни людей. Поколение постарше нас в то время особо ничего не планировало. Люди жили по какому-то стабильному, я бы сказал заранее прописанному графику. Как и все дети, я шел по жизненной дороге, проторенной моими родителями. Я делал то, чему они меня научили.

В 11 лет мой отец буквально вытолкнул меня на рынок труда. В этом возрасте я впервые заработал свои первые деньги, оказавшись во взрослом коллективе. У отца была своя музыкальная группа, которая выезжала на корпоративы того времени. Песни и музыка исполнялись вживую, поскольку в то время не было ни мини-дисков, ни фонограмм. Мой отец пел в ресторанах. Уже тогда какая-то интуиция подсказывала ему, что меня надо ставить на рельсы, по которым идет семейный паровоз. И чем раньше это будет сделано, тем лучше.

И вот я одиннадцатилетний мальчик стою на сцене какого-то ресторана и пою хит того времени – песню «Белые розы». Это сработало. В ресторане сидели взрослые люди, что-то отмечали, а тут на сцену выходит группа, а мальчик поет песни. В тот вечер я не просто заработал свои первые деньги, но и получил первый рыночный опыт.

Выражаясь по-современному, это был мой музыкальный старт-ап. Дальше все пошло-поехало. Ты же помнишь, как каждые выходные мы загружали музыкальную аппаратуру в наш послевоенный «ГАЗик» и уезжали работать. Это все превратилось в семейный бизнес, работавший на системной основе.



Впоследствии, к нам присоединилась мама, которая будучи экономистом, стала видео-оператором. Таким был наш семейный подряд.

Какие плоды дал этот семейный подряд?

Если честно, к 18 годам я сильно пресытился этими свадьбами и юбилеями, что просто хотелось поменять этот формат. Мои родители были потрясены этим решением, но я все сделал так, чтобы они могли продолжать работу без меня. Я обновил музыкальную аппаратуру и записал целый альбом «минусовок», под которые отец мог петь на мероприятиях. А я пошел дальше.

На тот момент меня очень сильно заинтересовал шоу-бизнес. Первым моим клиентом, для которого я делал аранжировку и запись песен, была группа «Үркер», которая была в свое время очень популярной. Да и сейчас у Айдоса Сагат очень много любителей его творчества. Для его группы я экспериментировал с ремиксами.

Ты же помнишь, ко мне в квартиру, где располагалась моя «студия», часто приезжали ребята из группы «Бублики».



Многие молодые исполнители и алматинские группы начинали записываться в моей квартирной студии. Конечно, сейчас в полной мере студией ее никак нельзя было назвать, но в ней были компьютер, микрофон, клавиатура и вполне приличные колонки. На тот момент этого было достаточно. Я считаю себя пионером, использовавшим компьютерную технику для студийных записей.

В ранний постсоветский период под «студией» понимались большие помещения с дорогостоящим музыкальным оборудованием. Такие студии могли себе позволить государственные структуры или очень богатые люди. В советское время богатых людей у нас было немного, поэтому студии в то время в основном были государственными.

В этом плане цифровая система записи двинула весь процесс вперед. В середине и конце 90-х в стране не было интернета и разнообразных источников информации, касающейся новинок в цифровом оборудовании и последних студийных трендов. Приходилось эту информацию собирать по крупицам, выискивая материалы из российских журналов.

Изучив все полученные материалы, я ездил в Москву, чтобы закупать кое-что из оборудования. Так, у меня появилась цифровая мини-студия, что не могло не привлечь внимание музыкантов и исполнителей Алматы. Конечно, те времена совершенно нельзя сравнивать с сегодняшним днем, когда технологии и информация стали настолько доступными, что сейчас любой человек может писать музыку, находясь в практически любом месте. А в то время об этом мало кто имел представление, что позволяло мне быть в выигрышной ситуации. Поэтому не зря говорят о важности идти в ногу со временем и уметь использовать новые технологии практически в любой сфере человеческой деятельности.

Конечно, параллельно с моей работой я учился в музыкальном училище, где я получил классическое музыкальное образование. По выходным я получал кабацкое образование, что тоже является важной составляющей школы жизни. Многие популярные и серьезные артисты и музыканты, как Агутин, Лепс и ребята из «А-студии» и другие в начале своей карьеры выступали в ресторанах и на различных мероприятиях.



Х-фактор. Зная тебя как доброго и веселого человека, по телевизору я видел строгого члена жюри. Каково быть членом жюри такого конкурса, в котором участвует большое количество людей. Ведь, по сути от жюри зависели судьбы конкурсантов.

Формат любого шоу предполагает наличие драмы и динамики под соусом того, что решаются судьбы тех, кто стоит перед тобой на сцене. Продюсерам таких шоу важно подогреть накал страстей, чтобы это было интересно зрителям. На самом деле, ничего в тот момент не решается. Вопрос стоит лишь в том, будет он дальше участвовать в этом шоу или нет.

На самом деле, такие конкурсы для кого-то являются большим рывком вперед, а кто-то не выносит из них никаких уроков. Я твердо убежден, что на такие конкурсы должны приходиться подготовленные люди, чтобы жюри ничего не оставалось, как просто пропустить их на следующий тур. Ради справедливости надо сказать, что на конкурс приходит очень много молодых людей с потенциалом, но их приходится отсеивать, поскольку в рамках нашего формата невозможно за два-три месяца раскрыть этот потенциал. А что хочет видеть зритель? Ему нужна красивая картинка и качественный голос. Поэтому перед жюри стоит задача по отбору наиболее подходящих для эфира конкурсантов.

Я не знаю, почему все считают меня строгим членом жюри. Если посмотреть английский аналог «Х-фактора», то там можно увидеть по-настоящему строгое жюри, которое вообще ни с кем не церемонится. Но там и среда другая и менталитет не такой, как у нас. Наши люди все же мягче. Надо понимать, что поскольку это английское шоу, то оно экспортировало нам свой формат. Даже слоган у них звучит как: «Здесь и сейчас». Поэтому если приходят три человека, один из которых отлично подготовлен, второй подготовлен хорошо, а третий имеет нераскрытый потенциал, но подготовлен средне, то мы выберем первого.



НАШИ ЛЮДИ ВСЕ ЖЕ МЯГЧЕ. НАДО ПОНИМАТЬ, ЧТО ПОСКОЛЬКУ ЭТО АНГЛИЙСКОЕ ШОУ, ТО ОНО ЭКСПОРТИРОВАЛО НАМ СВОЙ ФОРМАТ.

Что касается наших исполнителей, то я сказал бы, что все они какие-то расслабленные и самодовольные. Они совершенно не желают работать над собой. Все познается в сравнении. Я окончательно в этом убедился, когда ко мне в студию заехал вокалист по имени Карл из немецкой группы «De Phazz», играющей в стиле lounge-jazz. Когда он три раза спел одну и ту же песню, это были три совершенно разных, но великолепных по своей эмоциональной составляющей варианта песни, которые не требовали никаких «чисток и подтяжек», коими любят пользоваться некоторые наши исполнители.

Когда я выразил восхищение его исполнением, он без всякого пафоса парировал тем, что это является его работой, которую он должен хорошо выполнять. Тут я в очередной раз убедился в том, что большинство казахстанских исполнителей, которых я знаю, не работают над собой и своим вокалом.



Хочу признаться, что я несколько раз сильно обжигался на конкурсантах. Делаю ставку на одного, думая, что на него можно положиться, что не поймает «звезду». В результате, люди не сдерживали своего обещания. Причем речь идет о таких обещаниях, которые не вытягивались клещами, а давались самими конкурсантами, которым я верил. Они били себя в грудь, обещая работать над своим голосом, вокалом и подтягивать свой уровень. В итоге, 90% тех ребят, давших обещание, так его и не сдержали. Наверное, это некий срез общества. Сейчас можно встретить много людей, которые так себя ведут.

Стоит им достичь какого-то небольшого успеха, как они начинают считать, что жизнь удалась и расслабляются. Конечно, есть талантливые и интересные певцы, но о них я ничего не могу сказать, поскольку я сейчас с попсой практически не работаю.

Если так, то в какое направление ты ушел?

Я стал меньше работать с мейнстримовыми артистами и певцами. Сейчас у меня на первом месте находится моя семья. Большую часть своего времени я провожу со своими детьми. Многие у меня спрашивают, будут ли они музыкантами, как и я.

На это я отвечаю тем, что я занимаюсь с ними, пытаюсь выяснить какая сфера является близкой для них и кем они станут в будущем. Я категорически против того, чтобы дети шли дорогой своих родителей, если у них совершенно другие наклонности и интересы. Не надо отдавать детей, следуя модным или трендовым специальностям. Жизнь очень быстро меняется. В одно время банкиры и юристы были на гребне волны, которая затем ударила о каменистый берег кризиса. В период высоких цен на нефть нефтяники чувствовали себя богами, но сегодня они спустились с небес. Десять лет назад программисты вообще не ценились, а сегодня это самая востребованная профессия.

Например, у меня есть один друг, который делал огромные успехи в искусстве. Его родители в конце прошлого столетия решили, что художник будет вечно голодным. Тем самым, они убили в нем то, к чему он стремился и что у него хорошо получалось. Поэтому я, как родитель, сейчас работаю над тем, чтобы выявить у ребенка таланты, чтобы помочь ему развить их. А пока я учу его защищать себя и держать данное слово. Что касается творчества, то я не останавливаюсь. Все же без работы я не могу находиться больше трех дней.

Когда мы куда-то уезжаем отдыхать на две-три недели, то через неделю меня начинает ломать изнутри. Вроде бы я отдыхаю, но душа требует вернуться в студию.

Сегодня я работаю не с топовыми артистами или так называемыми «звездами», а с профессиональными музыкантами, как Марат Бисенгалиев. В рамках выставки EXPO-2017 мы с ним приготовили большую шоу-программу, записав под нее хорошую музыку. Также я работаю с Жамилей Серкебаевой. Сегодня мы не записываем какие-то песни-однодневки, а стараемся писать серьезные вещи. Запись песен в формате легкой музыки и песен для свадеб канула в лету. В настоящее время я пишу музыку для фильмов. Скоро на экраны выйдет снятая совместно с Голливудом картина о певце Амре Кашаубаеве, для которой я записывал музыку. Сейчас пишу музыку для второй части фильма «Бизнес по-казахски в Америке». В сегменте музыки для кино я чувствую себя комфортно. Да, такая музыка сегодня не совсем востребована, но классика остается классикой. Слава богу, что я к этому пришел. Если бы я продолжал работать в сфере попсовой эстрады, то это было бы топтанием на месте.

Если тебя позовут в новый попсовый формат в стиле «Х-фактора», примешь ли ты это приглашение?

Скорее всего, нет. Шоу тоже не стоят на месте. После «Х-фактора» был «Голос», в котором учли все недостатки предыдущих проектов и ввели нововведения. Я поработал бы в программе «Дети». Я поучаствовал бы в каком-нибудь шоу, связанным с классической музыкой. Не скажу, что я большой классик. Не обязательно быть навороченным специалистом по классической музыке, чтобы наводить мосты между народом и ценителями классики. Я сейчас нахожусь в середине пути: я уже не в попсе, но мне еще далеко до классики.



Все-таки я ратую за культуру на сцене. Шоу с ярко разодетой молодежью и полуобнаженными девушками мне не интересны. Например, я бы поучаствовал в проекте для талантливых людей, играющих на скрипке или фортепиано. Классические музыканты в лице скрипачей, пианистов, валторнистов, виолончелистов и т.д. – это люди, которые посвящают всю свою жизнь тому, чтобы научиться играть на одном инструменте. И потом далеко не каждый становится солистом. При этом, никто им не гарантирует, что они будут сольно выступать. Такие музыканты, в основном, играют в ансамбле, где нужно не только хорошо владеть инструментом, но и уметь сыгаться с другими людьми разных взглядов, возрастов и характеров. Вот это и есть высший пилотаж. Таких людей не просто надо, а кровно необходимо поддерживать и всячески поощрять. Кто мне ответит на вопрос: «Почему у нас музыканты бедные?»

Что нужно для того, чтобы инициировать классическое шоу?

Для этого нужны деньги и заинтересованность со стороны телеканала, который будет транслировать это шоу. Для телеканала важен

высокий рейтинг проектов. Я на 100% уверен, что обратиться я с таким предложением к любому каналу, как мне все откажут, объясняя скучностью и потенциально низким рейтингом проекта. Я согласен, что классика в чистом виде может быть скучной для большей части аудитории, но в том и заключается мастерство продюсера, чтобы из скучного и неинтересного сделать что-то изумительное и притягательное.

Современную классику нужно приодеть в новую красивую одежду, скинув с нее старое тряпье. Я уверен, что наши классики с радостью пойдут на такие эксперименты. Для примера, во время шоу Марата Бисенгалиева, режиссер подвешивал за тросы музыкантов, которые летали по сцене и играли. Получилось примерно, как в цирке Дю Солей. Такой формат был бы интересен для любого зрителя.

Какие воспоминания возвращают тебя в твоё детство?

Я вспоминаю свое детство, которое практически проводил на даче. У нас были три дачи, расположенные в разных частях города. Одна дача находилась в Талгаре, вторая – в Кенсайском ущелье, а третья – в районе Каменки.

НАМ НУЖНО МЕНЯТЬСЯ В ЕЩЕ БОЛЕЕ ЛУЧШУЮ СТОРОНУ, СТАНОВЯСЬ ДОБРЕЕ, МИЛОСЕРДНЕЕ И ВНИМАТЕЛЬНЕЕ ДРУГ К ДРУГУ. НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ДОЛЖНО ВЫРАСТИ ЧУТКИМ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБЩЕСТВУ.

Если на талгарской даче очень хорошо росли фрукты и пионы, то в горах за Каменкой мы сажали картофель, поскольку там всегда было прохладно и имелся особый микроклимат. Но самой любимой дачей являлась та, которая находилась в Кенсайском ущелье. Мы ее называли «трехэтажкой», поскольку там отец построил трехэтажный домик. Планировалось, что на веранде, расположенной на третьем этаже, будет находиться пасека с пчелами. Дача была разбита в красивом и уютном месте с красивым видом на горы.

Находясь на даче, я охотился, рыбачил, гулял, находя себе всевозможные дела. Все лето я играл сам с собой, поскольку остальные дачники редко привозили с собой своих детей. На этой даче я проводил все свое лето, поскольку родители оставляли меня там, а сами уезжали на работу. Помню, как целыми днями пропадал на озере, где я ловил маленьких пескарей, которых я жарил или варил из них уху.

Вечером я угощал этими блюдами отца, который «с удовольствием» их ел. Когда я вырос, отец признался мне, что хвалил меня за вкусных пескарей, но, на самом деле, ел их с трудом.

Каким бюджет твой ақыл-кеңес для читателей журнала?

Это, конечно, личное дело каждого родителя, но я посоветовал бы воспитывать детей так, чтобы они выросли не на одну, а на две-три головы выше нас. Наверное, это самое главное для любого мужчины. Одно дело передать то, что он сам умеет делать, а другое – научить большему.

В процессе воспитания нельзя лениться и избегать коммуникаций с ребенком. К сожалению, некоторые мои друзья уклоняются от воспитания своих детей, от принятия сложных решений в воспитании. Воспитание ребенка – это большой и неизмеримый труд, плоды которого являются самым большим счастьем в жизни каждого родителя. Нам нужно меняться в еще более лучшую сторону, становясь добрее, милосерднее и внимательнее друг к другу. Новое поколение должно вырасти чутким по отношению к обществу. У нас все являются чуткими по отношению к себе, но к другим – нет.

Мы можем подрезать других на дороге, поскольку для нас главное выехать вперед остальных. Я посоветую людям чаще улыбаться и жить здесь и сейчас. Ведь, не зря в детстве мы пели песню, в которой содержались слова: «От улыбки станет всем светлей, и слону и даже маленькой улитке...»!



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

Ақыл-кеңес 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 распыляясь на их второстепенные и побочные компоненты.

Хороший и вовремя данный совет является хорошим помощником, сэкономит 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».



ШАГ НАЗАД, ДВА ШАГА ВПЕРЕД

Все, кто смотрел фильм режиссера Джона Уэллса «Шеф Адам Джонс» с участием Брэдли Купера, помнит каким сложным и специфичным является ресторанное дело. Оно требует не только навыков и умения готовить, но и душу и сердце, которые вкладывают шеф-повары, чтобы их блюда были особенными и изысканными.

Давайте вспомним повествование этого фильма, рассказывающего о характере шеф-повара, мечтавшего о звезде Мишлена, и рассмотрим эту историю через призму наших реалий.

В декабре 2014 года состоялось открытие отеля «Rixos Khadisha Shymkent», в котором работал итальянский ресторан «Olivia». Интерьер этого ресторана может по праву считаться эксклюзивным, ведь в его концепции и дизайне заложены идеи японского архитектурно-строительного бюро с 40-летней историей «Super Potato».

Этот ресторан стал излюбленным местом для гостей и жителей города, в котором предлагались вкуснейшие блюда, приготовленные с особым европейским шармом.

С годами меняются стиль и гастрономические предпочтения ресторана.

Этой осенью ресторан «Olivia» расширяет свои границы, встречая своих гостей новым средиземноморским меню и авторским взглядом итальянского шеф-повара **Габриеле Савини**.

Он обожает экспериментировать, искать новые и удивительные сочетания вкусов, совмещая в своем меню вкуснейшие рыбные и мясные блюда.

В один из прохладных осенних вечеров сеньор Савини рассказал журналу Akyl-kenes о новых блюдах с красочными и запоминающимися блюдами, которыми балует своих посетителей кухня средиземноморского региона. В этом сезоне ресторан «Olivia» стал олицетворением новой кухни, которая придала свежее звучание своим блюдам, окрасив их в новые оттенки вкуса.

КАК ГАБРИЕЛЕ СТАЛ ШЕФ-ПОВАРОМ

Я родился 24 июня 1968 года в итальянском городе Сенигаллия, в провинции Анкона. Для большинства итальянских семей домашняя кухня является особой ценностью. Я бы сказал, что в ней витает особая атмосфера. Поскольку я вырос в семье поваров, а обе мои бабушки были мастерами кухонного дела, я с детства любил проводить время на кухне. По семейной традиции мы готовили воскресный обед, а я всегда находился

рядом с бабушками. С малых лет я любил возиться на кухне, помогая своим бабушкам и матери чистить овощи и разделывать рыбу. Эти поручения обычно всегда выполняются младшими членами любой итальянской семьи. Меня привлекал запах и цвет приготовляемых блюд, и я любил следить за тем, с какой ловкостью и страстью готовилась еда. Особенно запомнилось приготовление свежей пасты, рыбы и мяса. Домашнее приготовление всегда сопровождалось чудесными ароматами свежих трав. Исходя из этого, можно сказать, что отчасти моя дальнейшая судьба была предопределена еще в детстве. На тот момент кухня являлась для меня чем-то вроде хобби, со временем переросшее в настоящую страсть!

Когда настало время выбирать профессию, я решил стать поваром, что не очень понравилось моей семье. Домашние отговаривали меня, аргументируя это тем, что мне придется работать во время праздников и без выходных. В качестве контраргумента я предложил им свой график, согласно которому я буду отдыхать тогда, когда другие работают. Я усердно трудился во время школьных каникул, чтобы подготовиться к взрослой жизни после получения диплома.

1 января 1982 года я принял первый бой на кухне, начав работать с позиции чистильщика картофеля. Эти начальные шаги должны быть пройдены любым человеком, который хочет стать шеф-поваром. Он должен досконально знать всю кухню, начиная с картофеля, завезенного на кухню, и заканчивая средством для мытья плиток.

Можно сказать, что свою деятельность я начинал с маленьких ресторанов и небольших отелей. Самый важный жизненный опыт, который я получил, связан с рестораном, которому присвоили две звезды Мишлена за семь лет моей работы в нем.

Следующим этапом моей карьеры стало открытие собственного ресторана в моем родном городе, которым мы вместе с супругой управляли в течение девяти лет. Я с теплотой вспоминаю то время, когда я получил хороший опыт. Время показало, что ресторанный бизнес является очень сложным, и мы впоследствии решили продать ресторан.

После этого этапа я был преисполнен решимости двигаться дальше. Я решил опробовать карьеру шеф-повара в отеле. Мне пришлось все начинать с нуля, поскольку обычный ресторан и ресторан в отеле являются совершенно разными понятиями. Нужно было учиться работать в новом формате. Это стало очередным испытанием для меня, которое лишь закалило меня и сделало сильнее в профессиональном плане.

Так, я приступил к должности повара итальянской кухни в «Grand Hotel Europe» в г. Санкт-Петербург. Новая должность неслала в себе большую ответственность, к которой нужно было хорошо подготовиться. Через два года я получил приглашение из хорватского города Дубровник, чтобы

поработать в отеле «Hilton». Мне выпал отличный шанс проявить себя в международной компании с большим именем. Там я познакомился с генеральным менеджером, который поверил в меня, предложив мне должность шеф-повара. Работая вместе, мы значительно укрепили репутацию отеля, увеличив доход и сформировав сильную команду, что я считаю самым главным достижением. После двухлетней работы в этом отеле, меня отправили ставить кухню и работу в других ресторанах этой сети отелей.

Кому-то может показаться, что работать на кухне достаточно просто и легко. На самом деле, это не так. Как и опасалась моя семья, мне пришлось работать по 12-14 часов и без выходных. Я постоянно находился в жарком помещении, слушая поручения старшего повара, который требовал делать все быстро.

Я смело могу сравнить работу на кухне со службой в армии, поскольку в обоих местах требуются дисциплина, энтузиазм и страсть. Без этих составляющих работа станет в тягость, что будет отражаться на блюдах, которыми мы потчуем своих гостей.

Сравнивая свою работу в 80-е годы прошлого века с сегодняшним днем, могу однозначно заявить, что новые технологии в ресторанном бизнесе во многом преуспели и хорошо помогают. Они же и заставляют держать руку на пульсе и не отставать от современных трендов.

КАК ШЕФ ГАБРИЕЛЕ САВИНИ ОКАЗАЛСЯ В КАЗАХСТАНЕ

Свою работу в Казахстане я начал в отеле «Rixos Almaty». К сожалению, по семейным обстоятельствам я не смог продолжительно там работать, и был вынужден вернуться в Италию. Находясь в Италии, я два года работал в качестве шеф-повара в новом отеле, открывшемся в моем городе. Вскоре мне снова поступило предложение, от которого я уже не смог отказаться. Так я приехал в солнечный и теплый город Шымкент. Я рад работать здесь, став частью дружной команды нового отеля «Rixos Khadisha Shymkent». Став шеф-поваром ресторана средиземноморской кухни «Olivia», я вкладываю всю свою душу и сердце, чтобы люди с удовольствием проводили свой досуг или деловые встречи в нашем ресторане.

Хотелось бы отметить, что Казахстан очень быстро развивается. Не могу не осыпать комплиментами город Алматы, в котором я встретил очень много людей, которые постоянно искали новые знания, совершенствовали свои навыки и постоянно развивались. Меня приятно удивили приветливость и дружелюбность вашего народа, ставшими визитной карточкой казахстанцев!

СМЕНА КОНЦЕПТА РЕСТОРАНА «OLIVIA»

Смена концепта связана со вкусом блюд. Все достаточно просто. Очень сложно соответствовать тонкой специфике кухни той страны, чей ресторан ты держишь за границей.



Элементарно сложно подобрать качественные и натуральные ингредиенты. Отсутствие последних очень сильно отражается на вкусе блюд.

После долгих размышлений я предложил менеджеру отеля изменить концепт итальянского ресторана на формат средиземноморской кухни. Мою идею поддержали, и теперь этой осенью мы открываем двери нового ресторана средиземноморской кухни.

Безусловно, мне, как итальянцу, была приятна мысль о том, что в нашем отеле имеется итальянский ресторан. Но объективно говоря, проработав год, я пришел к выводу, что итальянская кухня, к сожалению, не столь популярна среди местных жителей.

ЛЮБИМЫЕ БЛЮДА ШЕФ-ПОВАРА И СЕКРЕТ ИХ ПРИГОТОВЛЕНИЯ

Задавать вопрос про любимое блюдо сродни вопросу, который задают матери троих детей с целью узнать кого из них она любит больше всех. Моими детьми являются ингредиенты, которые я использую для приготовления своих блюд. О них нужно тщательно заботиться, правильно подбирать и потом уже готовить из них блюда.



В профессиональной кулинарии очень важным является умение ощущать вкусы, чувствовать их, знать продукты и предвосхищать кулинарные предпочтения региона, в котором работает шеф-повар. Многие повара часто допускают ошибки по отношению к технике приготовления своих блюд. Воспитание своего особенного отношения к еде является главным секретом приготовления вкусных блюд.

Поскольку я родом из портового города, находящегося на адриатическом побережье Италии, меня больше всего вдохновляют блюда из рыбы и морепродуктов.



Я ЛЮБЛЮ РЫБУ, ПОСКОЛЬКУ ЕЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ МЯСА, МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ В РАЗНЫХ ВАРИАЦИЯХ. С РЫБОЙ ВСЕ ДОВОЛЬНО ПРОСТО. БЕЗУСЛОВНО, РЫБА ДОЛЖНА БЫТЬ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА.

Мне очень сложно выделять одно блюдо из всех, но я бы остановил свой выбор на лобстере. В нашем меню ему присвоено почетное звание короля морепродуктов. Он подается с популярным итальянским салатом из овощей и хлеба «панцанелла».

Этот сорт хлеба родился на кухне итальянских крестьян. Обычно в деревенских домах хлеб пекли один раз в неделю, а несвежий хлеб надо было как-то утилизировать. Чтобы прожевать панцанеллу не требуется

особых усилий, за что ее прозвали «едой стариков». Поскольку хлеб подается с салатом, то его смачивают водой, оливковым маслом или заранее подготовленным соусом, затем смешивая его с овощами. Например, со спелыми помидорами.

Вы бы знали, как я люблю готовить кондитерские изделия, которым отведено отдельное место в десертном меню. Обязательно попробуйте такие десерты, как Мильфей, Тирамису и шоколадный пудинг «Бонет».

НОВОЕ МЕНЮ

Работа по составлению меню требует очень много времени и сил. Помимо всего прочего нужно правильно подобрать ингредиенты, вывести калькуляцию и выбрать необычный дизайн меню.

Но это стоит того, если новые блюда соответствуют ожиданиям гостей. Концепт скрывает в себе много тонких аспектов, среди которых я отметил бы структуру и ассортимент предлагаемых блюд. Мы хотим расширить ассортимент блюд для наших гостей и совместными усилиями отдела ресторанной службы и кухни мы постараемся превзойти ожидания наших гурманов.

ЗВЕЗДА МЯСНОЙ-КАРТЫ – СТЕЙК «БЛЭК АНГУС»

Мясо всегда представляло для казахов особую ценность, поэтому главной задачей стало расширение понятия «стейк». Нужно было выйти за рамки стандартного предложения и презентовать современный взгляд на гастрономию, сохранив тонкие нюансы традиций.

Поскольку мясо веками входило в рацион казахов, то несомненно мясное направление должно сделать наших гостей счастливее. Будучи пятизвездочным отелем, мы не можем подавать мясо, которое вы сможете попробовать в любом другом заведении. Поэтому предлагая гостям мясное блюдо, мы учитываем абсолютно все – качество, вкус и соержание!

Все должно быть на высшем уровне, и стейк «Блэк Ангус» отвечает всем вышеуказанным требованиям. Имея продукты высшего качества, нам необходимо правильно приготовить блюдо, чтобы не испортить сам продукт во время самого процесса приготовления. Не скрою, что мы пользуемся специальной техникой приготовления таких блюд.

ДЕЛИКАТЕСЫ В РЫБНОМ МЕНЮ

Лично я уделяю большое внимание рыбе. Я люблю рыбу, поскольку ее, в отличие от мяса, можно использовать в разных вариациях. С рыбой все довольно просто. Безусловно, рыба должна быть высокого качества. Я готов порадовать любителей морепродуктов и ценителей здорового питания большим выбором блюд, приготовленных из щедрых даров моря: сибас, барамуди, дорадо, треска, тунец, лобстеры, крабы, морские гребешки, устрицы и т.д. Особенно важно сделать акцент на подачу блюда, которое будет современно, красиво и эстетически исполнено.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ КУЛИНАРНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС ОТ ШЕФ-ПОВАРА

Я призываю читателей журнала уважать каждый ингредиент, из которого приготовлено любое блюдо, будь оно приготовлено дома или в ресторане. Открывайте в себе гурманов, познавая новое и пробуя изящные блюда. Позволяйте своим мечтам сбываться и наслаждайтесь жизнью, частью которой является хорошая еда. Также я советую посетить ресторан «Olivia», где вы будете чувствовать себя как дома, а я побалую вас новинками из средиземноморского меню.



ВОССОЗДАВАЯ ВАВИЛОНСКУЮ БАШНЮ

Сегодня совершенно невозможно представить себе современный мир без человеческого общения. Оно вошло в перечень необходимых аспектов жизни, без которого человечество не может нормально жить. Учитывая многоязычие, имеющее место в нашем мире, удобное общение и правильное понимание собеседников из разных стран становится актуальным в свете глобального взаимодействия государств, представленных на карте мира. Так называемый «вавилонский» кризис развел мосты между народами, дав возможность появиться таким профессиям, как лингвист и переводчик.

Аскар Абдразаков, Директор переводческой компании «KANTAI Translations», рассказывает о тонкостях перевода, о текущих трендах на рынке лингвистических услуг и о возможностях, которые получит казахский язык при переходе на латинский алфавит.

Наш собеседник работает в языковой сфере с 2008 года. Начиная с создания языковой школы «Capital Education», он переориентировал свой бизнес в более узкое русло. В прошлом году переводческое направление, ранее работавшее в рамках одного отдела в группе компаний «Capital Group», выросло до уровня отдельной компании. У компании не только большой опыт работы, но и большие планы, связанные с издательским делом, которое требует отдельного разговора.

ШЕКСПИРУ И НЕ СНИЛОСЬ

В развитых странах доступ к информации на других языках является одним из эффективных и интересных методов познания мира. Этим объясняется причина, по которой английский язык обрел статус международного. Победу над другими языками он одержал благодаря своей гибкости. Английский язык можно сравнить с сильным абсорбентом, который в состоянии поглотить абсолютно любую информацию на другом языке и с мощным агрегатором, который выдает эту информацию на английском языке.



На этот язык переведено практически все, что можно встретить в этом мире. В США работают специальные институты, которые собирают информацию о редчайших примерах культурного наследия человечества, переводя ее на английский язык. Любую информацию, мало-мальски интересную для людей разных возрастов и интересов, можно найти в англоязычной версии. Этот аспект позволяет английскому языку проникать в любые задворки мира и держать монополию на доступ к любой информации. Мы уже не говорим о деловых обычаях, которые проводятся на языке Шекспира.

Народы, чьи языки не взаимодействуют с английским языком, могут не запечатлеть свое национальное и культурное достояние в мировой истории, которая также, в основном, пишется на английском языке. Емкость англоязычного рынка соразмерна с величиной мирового рынка. Любая продукция, производимая в мире, имеет свою аннотацию на английском языке, и это касается всех сфер человеческой жизнедеятельности.

Соответственно, коль скоро в английском языке так или иначе нуждается весь мир, становится востребованным и рынок переводческих услуг.

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МИРОВОЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ДАВНО ЖИВЕТ ПОНЯТИЕМ «ЯЗЫКОВАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ»

Если отбросить мировой розничный рынок этих услуг и сфокусироваться только на рынке корпоративных переводов, то он оценивается в миллиарды долларов США. Корпоративный сектор нуждается в лингвистических услугах, как человек нуждается в воздухе. Причем эти услуги сильно отличаются от казахстанских, давно выйдя за рамки обычных переводов с одного языка на другой. В последнее время мировой лингвистический рынок давно живет понятием «языковая локализация».

Зарубежные компании не только осуществляют перевод с одного языка на другой, но и проводят культурную адаптацию продукции, изготовленной в одной стране, к культурным и экономическим особенностям страны или региона, в которые она завозится. Локализация не просто проводит языковое соприкосновение, но предусматривает всестороннее изучение целевой культуры, необходимой для правильной и эффективной адаптации продукции к потребностям отдельных рынков. Сюда входит адаптация программного обеспечения, инструкций, веб-сайтов, названий фильмов и даже видео-игр.

Это очень глубокое определение, которое сложно охватить в рамках одной статьи. Многие, наверное, сталкивались с тем, как смешно порой выглядит текст, прописанный на изделии из Китая, когда он дословно переведен с китайского языка на русский. Культурное различие и возникающее неправильное или несерьезное отношение к товару — налицо.

Также много примеров можно привести из области кино. Полиязычные люди давно заметили, что в разных странах один и тот же фильм может называться по-разному, что тоже является еще одним примером локализации.

ЛИНГВОРЫНОК КАЗАХСТАНА

Казахстан является многонациональной страной, в котором вокруг трех языков крутится весь основной рынок. Этот рынок поделен между транснациональными компаниями, работающими в Казахстане, национальными компаниями и организаторами крупных мероприятий в Казахстане и мелкими компаниями. В первой группе, в основном, работают иностранные компании. Они представлены российскими компаниями и компаниями из дальнего зарубежья.

Вторую группу составляют ивент-компании, которые проводят крупные международные мероприятия на территории Казахстана: Азиада-2010, Ежегодный астанинский экономический форум, международная выставка «Экспо-2017» и другие крупные ивенты, организуемые в стране. Во вторую группу входят национальные компании, у которых есть свои потребности в переводческих услугах. В третью группу входят МСБ с широким спектром деятельности и физические лица.

Каждый вышеуказанный сегмент имеет свои особенности. Чем выше уровень компании, тем выше у нее требование к качеству. Компании, которые отвечают за качество своих услуг, имеют в своем штате достаточное количество высококлассных и проверенных специалистов.

Взять к примеру нефтегазовую индустрию Казахстана, в которой работают американские компании. Первые иностранные нефтяные операторы сформировали большую часть основных технических терминов на английском языке в Казахстане. Тем самым, эти компании собрали весь вокабуляр, используемый в ежедневном деловом обиходе нефтегазового сектора.

Компании, находящиеся в более низком сегменте, имеют свои способы конкурировать на рынке. В основном, когда в арсенале этих компаний не хватает компетенции или специалистов, они используют ценовой демпинг. В подавляющем большинстве случаев, низкая цена за услуги отражается на качестве. Зачастую, клиенты не знают всей глубины бизнес-процесса, связанного с языковым переводом. Во мире предусмотрены национальные, а также Европейский (EN 15038) и американский стандарты к переведенному тексту, а также процессу организации перевода. К сожалению, в Казахстане эти стандарты не применяются.

К примеру, большой текстовый объем обычно распределяется между несколькими переводчиками, которые имеют разные стили перевода и могут использовать разную терминологию. Соответственно, в процессе перевода будет требоваться унификация стиля и используемых терминов. Если же клиент требует перевести, скажем, 100 страниц за один день, то на качество он может не рассчитывать, так как в процессе будет задействовано в среднем 13 переводчиков и редактор, который может охватить общемировой стандарт в 6-8 страниц на одного переводчика в день.

ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ В ОТРАСЛИ

На данный момент рынок остро нуждается в объединяющей силе, которая бы представляла всю отрасль при отстаивании ее интересов или решении имеющихся в ней проблем. Возникла потребность в создании своей ассоциации, которая бы унифицировала правила поведения на рынке с учетом мнений всех ее игроков.

В нашей работе встречаются как недобросовестные исполнители, так и заказчики. Если последние идут на всевозможные ухищрения, чтобы любой ценой не платить за выполненную работу, то первые могут просто некачественно оказывать свои услуги. Уверен, что данная ассоциация оказала бы содействие в разрешении взаимных споров.

Крупные транснациональные компании содержат в своем штате редакторов и имеют свой унифицированный глоссарий и процедуры выполнения заказа для переводческих компаний. В таких компаниях существует очень строгий регламент по планированию нагрузки по переводам, для недопущения пиковых нагрузок, из-за которых переводчики должны будут работать в праздничные или выходные дни.



КАЖДЫЙ ВЫШЕУКАЗАННЫЙ СЕГМЕНТ ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ. ЧЕМ ВЫШЕ УРОВЕНЬ КОМПАНИИ, ТЕМ ВЫШЕ У НЕЕ ТРЕБОВАНИЕ К КАЧЕСТВУ

Не последними являются вопросы, связанные с конфиденциальностью информации. Зачастую фрилансеры, которые оказывают услуги перевода для разных компаний, могут оказаться источником утечки важной корпоративной информации.

Утечка является большим риском, которому могут быть подвержены все компании. Поэтому, чтобы гарантировать нашим клиентам информационную безопасность, мы в своей компании используем корпоративный документооборот. Он исключает возможность использования документов вне пределов корпоративной сети, которая четко отслеживается.

Поскольку на рынке мы пытаемся создать некий бенчмарк, на который можно и нужно ориентироваться, со временем мы сможем прийти к сбалансированной структуре рынка.

ОПЫТ, НАКОПЛЕННЫЙ ГОДАМИ

Наша компания имеет успешный опыт работы с национальными компаниями, крупными строительными и нефтегазовыми компаниями, а также с правительственными организациями.

Но одним из самых крупных проектов, которым мы можем гордиться, является участие нашей компании в качестве официальной переводческой компании на XXVIII Всемирной зимней Универсиаде 2017 года, которая прошла в г. Алматы. Мы долго и тщательно к ней готовились. Организаторы этого спортивного мероприятия считали, что в Казахстане нет компаний с опытом проведения или участия в таких крупных проектах, но нам удалось все реализовать, за что мы удостоились благодарственного письма от Президента FISU Олега Матыцина.

К сожалению, мы слышим и про негативный опыт. Например, некоторые крупные подрядные компании, участвующие в многомиллионных тендерах, зачастую проигрывают их из-за ошибок, допущенных в переводе технической документации. Выясняется, что компания выбирала переводческие компании исключительно по критерию наименьшей цены. Во избежание таких ситуаций мы рекомендуем проводить тестовый перевод в качестве одного из этапов при отборе переводческих компаний.

РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ

Недавно я вернулся из Англии с хорошим проектом, который может положительно повлиять на всю отрасль. На данный момент мы подписываем эксклюзивный договор с Сертифицированным институтом лингвистов (Chartered Institute of Linguists). Данная организация уполномочена оценивать квалификацию переводчиков в Великобритании, но эта квалификация признается во всем мире путем

проведения ежегодных экзаменов. Финансисты меня поймут, если я скажу, что CIOL является аналогом ACCA (Association of Chartered Certified Accountants), но только для переводчиков. CIOL имеет следующие квалификации: Diploma in Translations (DipTrans), Diploma in Public Service (DPSI), Diploma in Police Interpreting (DPI), Certificate in Bilingual Skills (CBS), Certificate in Languages for Business. Эти сертификаты дают право переводчикам участвовать в судебных процессах на территории Великобритании, а также осуществлять переводы в сферах права, судопроизводства, адвокатуры, иммиграции, медицины, местного управления, образования. Наша компания получила право проводить экзамены CIOL на территории Казахстана, которые проводятся один раз в год, в январе месяце.

Поскольку этот институт работает с 40 языковыми парами, по которым сдаются экзамены, мы хотим к 2019 году подготовить свою методологию в паре «казахский-английский».

СОВМЕСТНО С БРИТАНСКИМ ИНСТИТУТОМ ЛИНГВИСТИКИ МЫ ГОТОВИМ СВОИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗРАБОТКЕ КАЗАХСКОГО ЯЗЫКА НА ОСНОВЕ КОНСАЛТИНГА



Данный проект позволит нам готовить специалистов, которые могли бы напрямую переводить с казахского на английский, и наоборот по общемировым стандартам переводческой индустрии. Всем известно, что сегодня переводчиков, умеющих переводить в англо-казахской языковой паре очень мало, что снижает количество международных мероприятий, проводимых на казахском языке. Это станет триггером как распространения официального государственного языка, так и проведения международных мероприятий с участием официальных лиц Казахстана, которые выступают на казахском языке. Также эти специалисты смогут занять нишу на таможенной, пограничной и полицейской службе, на которых требуется взаимодействие с иностранными гражданами.

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

Сегодня мы пришли к пониманию, что назрела необходимость в профессиональном лингвистическом консалтинге, который можно начать применительно к вопросу перехода казахского языка на латинский алфавит.

Совместно с британским институтом лингвистики мы готовим свои предложения по разработке казахского языка на основе консалтинга. Необходимо, чтобы наши специалисты изучили опыт других стран, перешедших на латиницу. Например, не все знают почему раскладка QWERTY имеет именно такую последовательность букв, а не другую. А поскольку переход казахского языка на латиницу предполагает более тесную интеграцию с английским языком, потребуются международная методология и кадры, умеющие работать по высоким международным стандартам. Со временем эти меры дадут импульс для развития делового и технического казахского языка.

В обществе слышны опасения по поводу того, что после перехода на латиницу мы можем потерять доступ к научным источникам и повторим опыт Азербайджана и Узбекистана. Я думаю, что все зависит от того какой формат специфичных букв казахского языка будет выбран.

ЦИФРОВОЙ ЯЗЫК

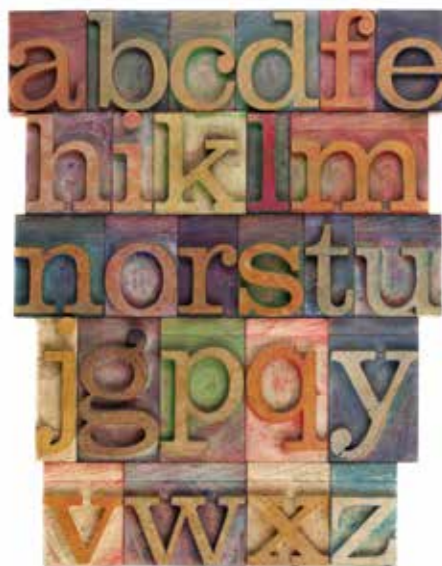
Обсуждая проблемы, связанные с грамматикой и фонетикой, мы упускаем из виду вопрос, связанный с дизайном шрифтов казахского языка. Мы часто сталкиваемся с тем, что на разных носителях казахский язык просто не поддерживается, как, например, в мультимедийных устройствах автомобилей при включении песни на казахском языке, мы видим непонятные символы. Поскольку мир стоит на пороге глобальной цифровизации, нам нельзя упускать этот момент из виду.

Уверен, что многие из нас заметили, что в казахскоязычных книгах и учебниках используется один и тот же шрифт, который уже морально устарел и успел порядком поднаесть. Вариант 26 буквенного алфавита qwerty с диграфами позволит использовать все наработки в сфере дизайна таких компаний, как Apple, Microsoft, которые десятилетиями работают, чтобы сделать коммуникации краше и быстрее. Не зря, Стив Джобс в свое время уделял особое внимание дизайну шрифтов на его продуктах, и сегодня его последователи делают анимированные эмоджи для расширения возможностей визуализации информации в коммуникациях между людьми. Это все позволит казахскому языку оказаться в авангарде среди малых языков планеты, повышая, таким образом свое использование и распространение. Но принятие любого варианта со специфическими символами будет создавать естественное отставание казахского языка и его носителей от этих тенденций.

КОНЕЙ НА ПЕРЕПРАВЕ МЕНЯЮТ?

12 апреля в республиканской газете «Егемен Қазақстан» была опубликована программная статья президента Казахстана Нурсултана Назарбаева «Курс на будущее: духовное возрождение». Если быть точнее, в этой статье была заявлена программа перехода от кириллицы к латинице. Хотя широкая общественность, включая международных обозревателей, стала акцентировать внимание на политической составляющей этого решения, тем не менее, реформа касается только казахского языка.

БАХЫТЖАН ХАСАНОВ



Вплоть до распада государства и по сей день большинство стран постсоветского пространства стояли перед задачей государственного строительства. Очевидно, что для ряда стран кириллица является своего рода частью исторического наследия, в связи с чем переход казахского языка на латиницу не всем может понравиться. Стоит заметить, что в чисто практическом плане данная языковая реформа не носит никакого геополитического оттенка и не вредит другим языкам, использующимся в Казахстане.

В данной программе отражена важность подготовки специалистов-гуманитариев, необходимых для страны. Поскольку факт недостатка специалистов, которые производили бы качественную интеллектуальную продукцию на государственном и официальном языках, имеет место быть, то возможно модернизация языка как раз-таки и позволит усилить его позиции. Конечно, простой перевод имеющихся материалов на латиницу проблемы не решит. Перед гуманитариями и техническими специалистами стоит задача самим производить информацию, которая могла бы конкурировать и быть полезной для страны. Следовательно, языковая реформа и переход на новый алфавит является хорошей и своевременной возможностью осуществить задуманное.

Прежде чем предложить свое видение по части транслитерации специфических звуков, имеющихся в казахском языке на латиницу, предлагаю сделать небольшой экскурс в историю. В бытность Советского Союза переход письменности на кириллицу отождествлялся с унификацией и сближением всех народов, населяющих государство. Как известно, перед тем как перевести языки народов на кириллицу, советы поработали над переводом алфавита казахского языка с арабской графики на латиницу в 1929 году.

В 1940 году был осуществлен переход с латиницы на кириллицу, когда в СССР было завершено строительство внутривосточной системы.

Перед государством стоит большая и сложная задача сформировать алфавит казахского языка на высоком уровне, который смог бы сделать казахский язык конкурентоспособным и вытаскать его на передовые позиции. С другой стороны, это позволит более тесно интегрировать с другими тюркскими странами, использующими латинский алфавит. В этой части казахский язык встанет на один уровень с языками, имеющих доступ к накопленным технологиям и научным достижениям. При правильном использовании этого подхода казахский язык может превратиться в язык науки, внося свою лепту в развитие мировой науки. Рано или поздно этим придется заниматься, и никто эту задачу, кроме нас самих не решит.

Для того, чтобы новый казахский алфавит, основанный на латинице, не только соответствовал последним тенденциям, а также удовлетворял требованиям будущего, необходимо учитывать ряд важных аспектов. Во-первых, в новом алфавите нужно привести в полное и максимальное соответствие закона сингармонизма и орфографии с природой и структурой казахского языка. Во-вторых, необходимо изучить правильное и удобное написание слов, которые пришли в казахский язык из других языков, как арабский, фарси, русский, английский и т.д., которые обогатили казахский язык и стали его частью. В-третьих, необходимо изучить эффективность и применимость алфавита в свете современных цифровых коммуникационных технологий и удобного его использования в мировой сети.

В-четвертых, международные научно-технические термины и географические названия, имеющие в основе латинские корни и привнесенные в другие мировые языки через английский язык, нужно использовать в казахском языке напрямую.

На сегодняшний день английский язык является своего рода монополистом среди языков, поскольку практически все мировые, цифровые, коммуникационные и компьютерные технологии основаны или прописаны на английском языке. Для того, чтобы эти передовые технологии использовать не через посредников в лице других языков, а напрямую, и необходим переход на латиницу, поскольку на ней основан алфавит английского языка. При этом нужно тщательно проработать недопущение включения таких символов и букв в новый алфавит, которые бы его утяжелили. В свою очередь, необходимо постараться не потерять какие-либо буквы и символы.

Использование закона сингармонизма казахского языка, (метод который был применен Ахметом Байтурсиновым при создании казахского алфавита, основанного на «прямом писании» в арабской графике), позволяет из 28 звуков в казахском языке к латинским буквам привязать лишь 18 из них. Кроме мягкого гласного «е» такие твердые гласные как «а», «о», «ұ», «ы» и такие мягкие гласные, как «ә», «ө», «ү», «і» можно обозначить латинскими символами «a», «o», «u», «i». А такие мягкие согласные «к», «г» и твердые согласные «қ», «ғ» — обозначать латинскими «k», «g».

ПЕРЕД ГОСУДАРСТВОМ СТОИТ БОЛЬШАЯ И СЛОЖНАЯ ЗАДАЧА СФОРМИРОВАТЬ АЛФАВИТ КАЗАХСКОГО ЯЗЫКА НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ, КОТОРЫЙ СМОГ БЫ СДЕЛАТЬ КАЗАХСКИЙ ЯЗЫК КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ И ВЫТАЩИТЬ ЕГО НА ПЕРЕДОВЫЕ ПОЗИЦИИ



В качестве обозначения твердости гласных предлагается в начале слов использовать апостроф – «'».

Оставшиеся согласные, использованные в кириллице, как «б», «д», «ж», «з», «й», «л», «м», «н», «п», «р», «с», «т» можно сопоставить с латинскими «b», «d», «j», «z», «y», «l», «m», «n», «p», «r», «s», «t», а используемую в кириллице букву «у», обозначать буквой «w».

Специфичные буквы казахского языка «ң» и «ш» можно использовать как «ng» и «sh».

Для того, чтобы обозначать слова, пришедшие в казахский язык из арабского и русского языков, которые в известной степени обогатили его, предлагается следующее.

■ **в, ф, h**, – эти символы использовать латинскими **v, f, h**

Фатиха сүресі – fatiha suresi;
Халиф – halif; Мархабат – 'marhabat;
Махаббат – 'mahabbat; Вагон – wagon;

■ **ч, х** – использовать как **ch, kh**
Чемодан – chemodan; Чиновник –
chinovnik; Халат- 'khalat; харчо- 'kharcho;

Поскольку в казахском языке встречаются, двоящиеся слова, то начальное слово, состоящее из мягких звуков, можно разделять от второго апострофом. Например, кемпіркосак – kempir'kosak; күнбағыс – kun'bagis; Көкшетау- Kokshe'tau. Тогда первый твердый слог и второй мягкий слог, имеющиеся в слове, в соответствии с законом сингармонизма будут читаться мягко. Например, Шымкент – Shimkent – на кириллице Шімкент. Или их можно отделить дефисом: Тасбөгет – 'Tas-boget.

Для развития казахского языка, как языка науки и знания, крайне важно сохранить оригинальную орфографию терминов английского языка во всех областях, и при этом необходимо обеспечить его свободное и естественное произношение на казахском языке.

Для этого предлагается сохранить правила чтения английских букв «c», «q», «x» в латинском алфавите казахского языка:

■ латинская буква «c» – будет звучать, как «с», если она будет стоять перед буквами «e», «i», «y», а находясь перед остальными буквами, она будет звучать, как «к».

ТЕРМИН НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	ПРОИЗНОШЕНИЕ НА КАЗАХСКОМ ЯЗЫКЕ	ТЕРМИН НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
absolute	эбселүт	абсолютный
absorption	эбсерпшін	абсорбция
balance	бәләнс	баланс
baggage	бәггәж	багаж
excursion	экскуршін	экскурсия
expedition	экспедишін	экспедиция
quartz	куэртз	кварц
square	скуэре	квадрат
cabin	кәбін	кабина
chairman	чәірмән	председатель
quantum	Куэнтүм/күэнтүм	Квант
Innovation	иннөвәшін/ іннөвәшін	Иновация
Phonogram	фөнөгрәм	Фонограмма
Specialist	спесіәліст	специалист
communication	кәммүнікешін	коммуникация
compass	көмпәсс	компас

ДЛЯ РАЗВИТИЯ КАЗАХСКОГО ЯЗЫКА, КАК ЯЗЫКА НАУКИ И ЗНАНИЯ, КРАЙНЕ ВАЖНО СОХРАНИТЬ ОРИГИНАЛЬНУЮ ОРФОГРАФИЮ ТЕРМИНОВ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ВО ВСЕХ ОБЛАСТЯХ

- Латинская буква «u» после гласной буквы будет читаться как «у»;
- Латинская буква «i» в начале слова будет читаться как «и»;
- Латинская буква «e» в конце слова читаться не будет;
- Латинская буква «g» перед буквой «e» будет читаться как «ж»;
- Латинские буквы, идущие в паре как «th» будут читаться как «т», «qua» – «күә», «tion», «sion» – «шін», «que» – «күе», «qua» – «күә», «ph» – «ф», «oo» – «у», «ch» – «к», «ee» – «и».

Молодое поколение, изучая казахский язык, будет осваивать термины в оригинальном английском орфографии, а произношение на казахском языке станет схожим с их аналогами в английском языке. Новое поколение сможет понимать и контекст, и первоначальный смысл терминов с раннего возраста.

Использование таких термины в своем ежедневном обиходе, позволит воспринимать английский язык, как близкий для казахского языка, который без особого труда сможет влиться в любые области знания и науки, а также конкурировать на международном уровне.

Для примера рассмотрим написание и произношение некоторых слов, чтобы наглядно показать удобство и преимущество вышеуказанного подхода. (см. стр.63)

Можно привести в качестве примера отрывок из первого слова назидания Абая.

Текст на кириллице:

Бұл жасқа келгенше жақсы өткіздік пе, жаман өткіздік пе, әйтеуір бірталай өмірімізді өткіздік: алыстық, жұлыстық, айтыстық, тартыстық – әурешілікті көре-көре келдік... Ел бағу? Жоқ, елге бағым жоқ. Бағусыз дертке ұшырайын деген кісі бақпаса, не албыртқан, көңілі басылмаған жастар бағамын демесе, бізді құдай сақтасын!

И этот же текст на латинице:

'Bul 'jaska kelgenshe 'jaksi otkizdik pe, 'jaman otkizdik pe, aytewir bir'talay omirimizdi otkizdik: 'alistic, 'julistic, 'aytistic, 'tartistic – awreshilikti kore-kore keldik... El 'bagw? 'Jok, elge 'bagim 'Jok. 'Bagwsiz dertke 'ushirayin degen kisi 'bakpasa, ne 'albirtkan, kongili 'basilmagan 'jastar 'bagamin demese, bizdi 'kuday 'saktasin.

И для примера приведем отрывок из тридцать второго слова назидания Абая.

Текст на кириллице:

Білім-ғылым үйренбекке талап қылушыларға әуелі білмек керек. Талаптың өзінің біраз шарттары бар. Оларды білмек керек, білмей іздегенмен табылмас... Әуелі – білім-ғылым табылса, ондай-мұндай іске жаратар егім деп, дүниенің бір қызықты нәрсесіне керек болар егі деп іздемекке керек.

И этот же текст на латинице:

Bilim-'gilim uyrenbekke 'talap 'kilwshilarga aweli bilmek kerek. 'Talapting ozining bir'az 'sharttati 'bar. 'Olardi bilmek kerek, bilmey izdegenmen 'tabilmas... Aweli- bilim- 'gillim 'tabilisa, 'onday-'munday iske 'jaratar edim dep, dunyening bir 'kizikti narsesine kerek bolar edi dep izdemekke kerek.

Народы, перешедшие на латинский алфавит, но не добившиеся максимальной

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ЯВЛЯЕТСЯ СВОЕГО РОДА МОНОПОЛИСТОМ СРЕДИ ЯЗЫКОВ, ПОСКОЛЬКУ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ МИРОВЫЕ, ЦИФРОВЫЕ, КОММУНИКАЦИОННЫЕ И КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОСНОВАНЫ ИЛИ ПРОПИСАНЫ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

интеграции с английским языком, отрезали себе доступ к мировому достоянию науки, культуры и литературы. Они вынуждены определять терминологию международных слов через другие языки.

В заключение хотелось бы отметить аспект, который важно держать в фокусе внимания. Если, в случае перехода на латинский алфавит, будут использоваться термины, укоренившиеся в русском языке, просто лишь переведенные на латиницу, то в будущем может получиться так, что, потихоньку меняясь со временем, эти термины окажутся непонятными ни на русском, ни на английском языках.

Использование таких терминов в казахском языке приведет к тому, что наука будет отдаляться от казахского языка, а специалистам казахского языка будет сложно воспринимать информацию, написанную на других языках. Тем терминам, которые адаптировались в казахском языке, будет сложно интегрироваться в международную систему терминологии. Использование вышеуказанных методов позволило бы казахскому языку встать в один ряд с мировыми языками, на которых говорят культура, наука и технологии. В конце концов, будет потрачено много времени и денег, чего можно будет избежать с самого начала.



КCELL ДҮКЕНДЕРІНДЕ ҒАНА

СМАРТФОНДАРДЫҢ МОЛ ТАҢДАУЫ



ШИРОКИЙ ВЫБОР СМАРТФОНОВ

БӨЛІП ТӨЛЕУДІҢ ТИІМДІ ТАЛАПТАРЫ



ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ РАССРОЧКИ

ҚЫЗМЕТТЕР ТОПТАМАСЫН ТАҢДАУ



ПАКЕТ УСЛУГ НА ВЫБОР

ТОЛЬКО В МАГАЗИНАХ KCELL

kcell.kz/contract

РЕЙТИНГ ТОП-50 МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ КАЗАХСТАНА

В предыдущем номере журнала Akyi-kenes была опубликована статья об основателях известной казахстанской IT-компании Zero to One Labs. В течение всего лета они проводили программу по обучению и подготовке разработчиков и дизайнеров мобильных приложений.

Программа под названием nFactorial – 2017 не являлась хакатоном, стартап-инкубатором или курсами по программированию для начинающих. В этом сезоне были отобраны участники, которые хотели улучшить имеющиеся навыки программирования.

Поскольку данная программа проводится уже третий год подряд, мы предлагаем ознакомиться с рейтингом 50 лучших, на наш взгляд, мобильных приложений, которые были разработаны этим летом. Как и всякий рейтинг, он покажется кому-то субъективным, но целью этого рейтинга не является выделить какие-то проекты. Поскольку в данном случае не может быть 50 первых мест, мы просто предлагаем читателям ознакомиться с приложениями, которые были разработаны нашими талантливыми молодыми программистами.

Данный проект не ставит перед собой цель генерировать бизнесы. Основной целью является обучение и создание для рынка профессиональных программистов. Поэтому разработанные продукты, сами по себе,

являются второстепенными, поскольку в большинстве своем не имеют прикладного значения. Первостепенной является задача вовлечь молодых специалистов в процесс создания продуктов и поверить в собственные силы и возможности. Этот интенсивный курс можно назвать с обучением в некоем Шаолинском монастыре.

Замечено, что современные тренды влияют и на молодых разработчиков, большинство которых уделило внимание криптовалютам. Также среди разработчиков есть немало тех, кто интересуется изучением языков. Особенно радует, что молодое поколение программистов не остается безразличным к социальным проблемам общества, которым они также посвятили соответствующие приложения.



* по данным StackOverflow

По итогам этого сезона разработан учебный план для двухлетней образовательной программы. В первый год обучения будут проводиться курсы, создаваться продукты для казахстанских заказчиков и проводиться стажировки в различных компаниях. Во второй год обучения будут создавать продукты уже для международных заказчиков.

Участниками этой программы могут быть учащиеся 9-11 классов, студенты и выпускники университетов, а также любые программисты в возрасте от 16 до 30 лет.

В рамках образовательного проекта nFactorial его участники научатся разрабатывать мобильные приложения и full-stack веб-сайты. Они прослушают курсы про искусственный интеллект, машинное обучение и анализ данных.

Также в проект входит обучение децентрализованным приложениям Blockchain и Ethereum.

Все обучение будет проходить в школе на 1 000 мест, которая предусматривает предоставление льготного общежития для иногородних учащихся. Формат обучения предполагает проектно-ориентированное обучение и предоставление стипендий. Участники проекта будут взаимодействовать с гостевыми лекторами в лице лидеров IT-индустрии и с менторами, которые будут за ними закреплены.

Данная двухлетняя школа является альтернативой высшему техническому образованию, которая позволит большинству студентов создавать продукты для зарубежных и местных заказчиков, обучаясь в университете.

2015-2017 г.г.

ЗАПУЩЕНО 200+ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

ВЫПУЩЕНО НА РЫНОК 300+ МОБИЛЬНЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ

2018-2019 г.г.



ЦЕЛЬ: ПОДГОТОВКА 1 000 ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПРОГРАММИСТОВ

200 000



ЭКСПОРТ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА \$1 МЛРД/ГОД

1



\$20/ЧАС X 40 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ X 50 НЕДЕЛЬ В ГОДУ = \$40 000 / ГОД

2020: В США ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ДЕФИЦИТ В 1 000 000 ПРОГРАММИСТОВ*

* по данным code.org

1 400 000



400 000



ПРОБЛЕМЫ:

- * Выпускники по специальности «Информатика» не умеют создавать продукты;
- * Дефицит квалифицированных учителей информатики в школе по причине «обратной селекции»
- * Дефицит квалифицированных программистов на рынке;
- * Онлайн-курсы завершают только 7% студентов, начавших курс.



1. Sushiya

Рецепты суши, видео-уроки как их легко приготовить. 12 популярных суши роллов. Короткие и ясные видео-уроки. Игра «Как приготовить суши?». О дополнениях к суши. На трех языках: русский, казахский, английский. **Автор:** Алия Айтмагамбетова, Серверный разработчик Java



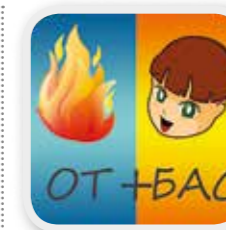
2. ChiWords

Приложение для изучения китайских слов, игра в интересную игру. Знание иероглифов не обязательно. Игра содержит слова, которые произносятся носителями языка. **Автор:** Темирлан Турьисбек, Android разработчик



3. Zheti Söz

Приложение для изучения английского языка позволяет выучить 7 новых слов в день, 49 – в неделю, 196 – в месяц и 2 352 – в год. Всего этого можно достичь, уделяя всего 5 минут в день! **Автор:** Айдар Нугманов, iOS Разработчик, UI/UX Дизайнер



4. BeyneSoz

Если вы хотите улучшить свой словарный запас казахского языка легким и интересным способом, то это приложение для Вас! Смотрите на две картинки и определите слово, собирая из них новое слово. **Автор:** Мансур Ошанов, Computer Science



5. Tarix

Приложение содержит актуальную базу из более чем 5 000 вопросов для подготовки к экзамену по истории. Благодаря ему вы сможете значительно улучшить свой результат в данной секции экзамена за короткое время. **Автор:** Динмухамед Баймырза, iOS разработчик



6. CryptoMine

Уникальный калькулятор доходности майнинга криптовалют. Вычислительная мощь ASIC майнера + расходы на электричество + пулы + стоимость оборудования = доходность. Включает в себя индексы криптовалют и топ-валюты (BTC, ETH, XRP, LTC, DASH). Upgrade в следующей версии даст описание ферм/чипов, лидерборд по доходности, интерактивный график истории валюты и список 100 валют с подробной инфографикой.
Автор: Кайрат Сатбеков, IOS разработчик



7. What's next?

Приложение для детей, которые хотят выучить английский язык. Благодаря приложению они могут путешествовать по новым местам и пополнять свой словарный запас.
Автор: Нургуль Айсариева, SDU



8. Zubr

Веселый тренажер для улучшения орфографии и орфоэпии русского языка
Автор: Айгерим Джаналиева, Computer Science



9. Speaky

Помогает улучшить произношение английского с помощью скороговорок. Позволяет прослушать произношение носителя языка. 3 минут достаточно, чтобы достичь идеального произношения.
Автор: Еламан Мырзаханов, Android Dev, UI/UX Design



10. Salemdeme

Приложение для тех, кому срочно нужно передать посылку в другой город. Приложение позволит найти людей, которые готовы помочь с перевозкой вашей посылки.
Автор: Абылай Талгатұлы, РГП «Государственная техническая служба»



11. Joode

Выучите 28 букв арабского алфавита, их произношение и графику простым и интерактивным способом. Рисуйте на экране вашего устройства и практикуйте произношение букв от носителей языка.
Автор: Елдес Кайсар, ASP.NET WEB API, Android, iOS



12. inQbator

Готовое решение для птицефабрик и крестьянских хозяйств для автоматизации и контроля технологических процессов инкубаториев.
Автор: Азиз Суфиянов, разводит птиц



13. OverUnder

Реклама может быть интересной. Игра, в которой вам нужно угадать какой из продуктов имеет более высокую или низкую цену по сравнению с другим.
Автор: Олжас Сүтегенов, Computer Sciences



14. ICO Hunt

Календарь ICO позволяет следить за текущими, предстоящими и прошлыми ICO в одном месте, получая базовую информацию о заинтересовавшем ICO наряду с кратким whitepaper и концепцией кампании.
Автор: Айдар Нугманов, IOS Разработчик, UI/UX Дизайнер



15. Математика элэмі

Практикуй свои знания математики в решении интересных примеров вместе с этой игрой, совмещай полезное с хорошим. Усовершенствуй свои навыки решения примеров в уме с помощью этой игры.
Автор: Газиз Турсынбек, MathScience



16. DeepChat

Платформа для публикаций deep learning ботов.
Автор: Аида Толеген, IOS-разработчик



17. Белка

Белка — самая любимая игра жителей Центрального Казахстана. Теперь ее можно играть со своими друзьями! Цель игры в том, чтобы выиграть партию одним из двух способов: набрать 12 или более очков в партии или же набрать 120 очков в раздаче. Партия состоит из нескольких игр, которые называются раздачи.
Автор: Муслим Ертуган, Преподаватель



18. Archenemies

Игра-викторина для фанатов футбольных клубов «Реал Мадрид» и «Барселона». В этой игре соревнуются болельщики «сине-гранатовых» и «сливочных», отвечая на каверзные вопросы из истории клуба. Вклад каждого фаната влияет на общий рейтинг команды. В следующей версии можно будет собрать свою команду всех времен.
Автор: Кенжехан Абай, Android разработчик



19. CoinShelf

Удобное приложение для того, чтобы быть в курсе последних событий в мире криптовалют, объединяя самые популярные криптоблоги в одном месте. Оно содержит подробную информацию курсов основных криптовалют и обратный отсчет до следующего снижения награды за блок.
Автор: Акежан Муса, Computer Science



20. 21 Steps

Образовательное приложение для развития у детей важных для современного города навыков. Через прохождение ситуаций с получением инструкций и объяснением ошибок приложение повысит детскую информативную грамотность, умение принимать решения и навыки критического мышления. В следующей версии: лидерборд.
Автор: Асия Хуяхметова, Участник Google Inside Look в г. Лондон, 2017



21. Эврика! Исследуй мир книг!

Новый способ найти подходящую интересную книгу для чтения. В качестве бонуса можно угадывать цитаты из известных художественных произведений!
Автор: Гаухар Даужан, Computer Science



22. Qorgan

Благодаря этому мобильному приложению, вы всегда сможете узнать, как желательно поступать и какие молитвы следует употреблять в тех или иных жизненных ситуациях.
Автор: Азамат Джанадулов, Fullstack developer



23. e-maxx

Оффлайновая мобильная версия знаменитого сайта с базой алгоритмов «e-maxx.ru» Иванова Максима.
Автор: Аталык Акаш, IOS разработчик



24. Crypto Ticker

Простое приложение, позволяющее следить за изменением курса криптовалют в реальном времени.
Автор: Акниет Арысбаев, Android разработчик



25. Empty Fridge

Простой способ найти вкусные рецепты по ингредиентам из вашего холодильника. Ассортимент базы насчитывает более 2 000 ингредиентов и 360 000 рецептов, из которых каждый найдет для себя что-нибудь по вкусу.
Автор: Динара Шадьярова, Программист-самоучка



26. Подготовка к ACCA

Английский язык для финансистов – простое приложение для языковой подготовки к финансовому экзамену ACCA.
Автор: Анатолий Воронин, Android разработчик



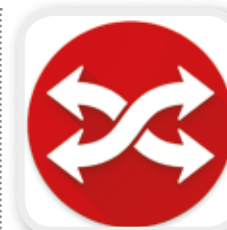
27. Soyle

Бесплатный, анонимный и конфиденциальный чат с психологом. Наши консультанты квалифицированные психологи, а также международные специалисты, которые имеют опыт решения проблем в разных сферах человеческой жизни. Мы верим, что каждая проблема имеет решение, и мы готовы всех выслушать.
Автор: Хадиша Дабеева, Инженер-строитель



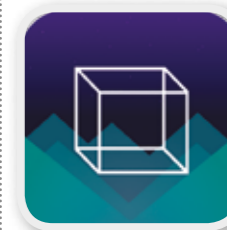
28. CryptoMine

Приложение позволяет быть в курсе криптовалютного мира. Основные функции текущей версии содержат цену, капитализацию 500+ криптовалют с coinmarketcap.com. Также можно найти показатели роста цены криптовалюты. В следующей версии будут добавлены поиск криптовалют по названию, сортировка данных по параметрам и конвертер.
Автор: Тимур Токташынов, Информационные системы



29. Переводчик Word2part

Это не просто онлайн-словарь с базой данных более 50 000 000 слов, но и мощнейший инструмент для изучения Казах, Английского, Украинской, Español, Deutsch, Português, Türk, O'zbek языков. Не учи все подряд! Создавай свою базу данных слов под персональную специфику!
Автор: ssB00ss, Android разработчик



30. CryptoMine

Приложение позволяет быть в курсе криптовалютного мира. Основные функции текущей версии содержат цену, капитализацию 500+ криптовалют с coinmarketcap.com. Также можно найти показатели роста цены криптовалюты. В следующей версии будут добавлены поиск криптовалют по названию, сортировка данных по параметрам и конвертер.
Автор: Тимур Токташынов, Информационные системы



31. Zharys – Жарысқа қатыс!

Агрегатор ближайших олимпиад и соревнований. Предоставляет возможность равного доступа школьникам и студентам к информации о соревнованиях по различным предметам. В следующих версиях будут уведомления о новых соревнованиях и более удобная панель администратора.

Автор: Иван Крепак, Победитель международного соревнования по робототехнике «Infomatrix Asia 2017»



32. Gastronaut

Приложение, которое позволяет фотографировать блюдо и моментально получать анализ пищевой ценности, основанный на машинном обучении. Также можно рассчитать количество калорий, необходимое для потребления, в зависимости от уровня активности и цели.

Автор: Дана Айтбаева, Бизнес аналитика и Big Data



33. Cryptonite

Приложение, которое позволит вам узнать о мире криптовалют. С помощью него вы сможете следить за курсом популярных криптовалют (Bitcoin, Ethereum, Ripple и т.д.), просматривать историю роста и падения bitcoin за прошедшие дни, месяца и годы. Все значения представлены в тенге.

Автор: Санжар Алим, IOS разработчик



34. AidAla

Первая социальная сеть взаимопомощи по г. Алматы. Предлагает перечень надежных благотворительных некоммерческих организаций. Позволяет получать уведомления об их ближайших мероприятиях. Можно удобно совершать поиск и публиковать информацию о нуждах граждан.

Автор: Айдана Токбаева, Computer Science



35. Исламское финансирование

Приложение, разработанное совместно с Международным финансовым центром Астана для обучения принципам исламского депозита вложения. Позволяет изучать мусульманскую финансовую терминологию, проверять свои знания в финансах и обучает правильно вкладывать свои деньги по законам Шариата.

Автор: Темирлан Конуспаев, Выпускник КазНИТУ



36. YerTöstik

Более 100 сказок в книжном формате, которые можно читать детям перед сном. Сказки развивают фантазию и обогащают язык малышей. Можно выбрать удобный шрифт, менять яркость экрана в зависимости от времени суток и делать заметки. В следующей версии будут доступны новые жанры и формат аудиокниг.

Автор: Куаныш Сеилханов, Назарбаев Университет



37. Round the world

Многоуровневая игра с использованием объектов и их физических свойств в креативной и инновационной форме. Соберите как можно больше звезд, используя платформы, ключи, телепорты и гравитацию, но следите за препятствиями. Вы сможете найти решение!

Автор: Сакен, КБТУ



38. Qazaq by Example

Альтернатива традиционным разговорникам, позволяющая быстро и удобно освоить бытовые фразы на казахском языке. Позволяет следить за своим прогрессом и составить свой собственный список необходимых языковых структур. В следующей версии: пользуйтесь возможностями поиска. Также будет доступно больше категорий и примеров.

Автор: Айшабиби Адамбек, Android разработчик | UI/UX дизайн



39. MathPro

Приложение для учащихся любых возрастов, заинтересованных в участии на олимпиадах и соревнованиях по математике. Позволяет улучшить навыки по решению задач, взятых из прошедших олимпиад и турниров.

Автор: Сагддам Асмагуллаев, Computer Science



40. GG WP

Новости киберспорта, онлайн-результаты матчей. Любители киберспорта, используя это приложение, смогут читать свежие новости, следить за онлайн-результатами матчей и статистикой в режиме live, получая уведомления о предстоящих и прошедших матчах. Приложение поддерживает такие игры как: Dota 2, CS:GO (в процессе), LOL (в процессе).

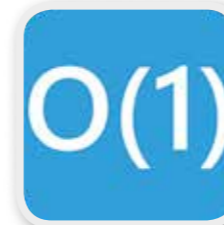
Автор: Мадияр Оразалы, Computer Science



41. Kundelik

Приложение для планирования школьной жизни. Оно многофункциональное и легкое в использовании: в нем можно координировать расписание, добавлять предметы, задания, а также получать уведомления, чтобы вовремя их выполнять.

Автор: Арынбек Ербол, IOS, Django разработчик



42. O(1)

Приложение, которое поможет вам поднять ваши способности в спортивном программировании. Приложение содержит четыре блока: 1) подборка задач для вашего уровня программирования; 2) календарь ближайших соревнований по программированию; 3) поиск задач по категориям; 4) стартовый набор задач для неопытных программистов.

Автор: Сейтжан Санжар, КБТУ



43. Kazakh by Emoji

Приложение позволяет легко и весело выучить казахский язык, с помощью emoji. Просто наведите на иконку, чтобы узнать ее значение, которое используется в казахском языке в нашей повседневной жизни.

Автор: Жангир Ералиев, Computer Science



44. ArtApp

Приложение о современном искусстве. Предоставляет краткий обзор направлений современного искусства, художников писавших в этом направлении и картин. Оно поможет понять и увлечься современным искусством. В следующей версии будет добавлена лента для картин и для постов. Также будет добавлен обзор музеев.

Автор: Димитрий, Финалист Changellenge cup SPb 2017



45. Que

Приложение для распознавания и перевода окружающих объектов. Оно позволяет вам навести камеру на любой объект и мгновенно перевести его название более чем на 90 языков. Библиотека способна распознать объекты из 1 000 различных категорий – Приложение идентифицирует окружающие предметы без использования интернета (только на англ. языке)

Автор: Азырет Кадыров, Computer Science



46. KitApp

Удобное приложение, через которое вы сможете продавать и покупать подержанные книги, почти как в букинисте, а также обмениваться книгами друг с другом. В приложении доступны фильтры, как по названию или автору книги, так и по жанрам, что сделает ваш поиск ещё проще и легче.

Автор: Азиз Суфьянов



47. Soloist

Улучшай свой музыкальный слух, определяя интервалы, «сольфеджируя» на звуках легких и сложных аккордов, а также разнообразных ладов. Проверь свои знания музыки с помощью маленькой игры. Приложение является незаменимым помощником в развитии музыкального слуха.

Автор: Нурасып Нуридин, IOS разработчик



48. Анамын

Приложение в простой и доступной форме объясняет будущим мамам понедельное развитие ребенка в утробе матери и изменения в ее организме; отслеживает ее вес; помогает составить списки необходимых вещей и документов в роддом; содержит большую базу с именами для будущего ребенка; сохраняет фото растущего живота; наличие справочника; чат.

Автор: Жансая Сихымбекова, Серверный разработчик



49. Garyshker

Занимательная игра, цель которой остерегаться красного и синего метеоритов. Соревнуйтесь с пространством, чтобы покрыть самые длинные расстояния. Постарайтесь увеличить скорость и держаться подальше от метеорита. Очень легко играть, но очень сложно достичь высоких результатов.

Автор: Камила Кусаинова, Вычислительная техника и ПО



50. Tazalyk

Приложение связывает производителей и получателей твердых бытовых отходов. Привлекает людей сдавать вторсырье в пункты приема. Содержит все пункты приема вторсырья на карте. Позволяет зарабатывать бонусы и обменивать их на ценные призы. В следующей версии будет включена акция на получение призов.

Автор: Айбек Рахим, IOS разработчик

КАК ПЕРЕПЛЫТЬ ГИБРАЛТАР?

В прошлом номере журнала *Aquy-kenes* трехкратный обладатель титула «Oceanman» рассказывал о своем приходе в спорт после своего 30-летия. Тогда он и поделился своими планами переплыть Гибралтар, что, он собственно и сделал, пока верстался этот номер.

Ержан Есимханов стал первым казахстанцем, который переплыл Гибралтарский пролив.

С помощью нашего пловца мы окунемся в атмосферу того заплыва, хотя, конечно, ничего не сравнится с реальным погружением в воды этого пролива.



Пожалуй, самое точное определение такому виду спорта, как марафонское плавание, дал в свое время ирландец Стивен Редмонд, легендарный пловец-марафонец, первый человек в мировой истории, преодолевший семь крупнейших проливов мира, включая Гибралтар (так называемая большая семерка *Ocean'sSevenSwim*). Когда в одном из интервью Редмонда спросили о том, что такое плавание, он ответил коротко и просто: «Плавание – это боль».

Редмонд, конечно, знал, о чем он говорит. Многочасовой заплыв в морской воде – это стертая кожа, «убитые» плечи, тошнота, головокружение и сожженное солнцем лицо. И человек плывет ради одного единственного мига в конце, чтобы, наконец, коснуться рукой противоположного берега. И этот миг стоит всех усилий и всех неприятностей. Это можно не понимать; этому можно удивляться;

можно называть людей, которые это делают, сумасшедшими. Но, честно говоря, это просто нужно один раз попробовать.

ПОДГОТОВКА К ЗАПЛЫВУ

Каждый крупный заплыв начинается с поиска информации. Чем сложнее заплыв, тем больше о нем данных. И тем меньше шанс найти в этом потоке информации что-то реально стоящее и полезное.

О Гибралтаре писали и говорили всякое. Как и любой заплыв из «большой семерки», этот заплыв известен сложными погодными условиями и большим количеством дисквалификаций и снятий с дистанции. Лучшим, что я читал о Гибралтаре до заплыва, был отчет британца Николаса Адамса, который переплыл пролив в августе 2012 года за 4 часа 21 минуту. Пловцы-марафонцы, как правило, слышат довольно конкретным народом, и поэтому отчет

Адамса, размещенный в его блоге, назывался предельно ясно – «No Bullshit Guides. Gibraltar Straits Swim». И это действительно был очень конкретный документ, который мне очень помог.

На основании отчета Адамса и другой информации я определил для себя перечень главных проблем, с которыми мне предстояло столкнуться во время заплыва:

1. Большая дистанция – от 16 до 22 км в зависимости от течения и розы ветров;
2. Необходимость поддерживать высокий темп плавания и невозможность сделать паузу в течение всего заплыва;
3. Сильные течения и высокая волна;
4. Холодная вода;
5. Невозможность заранее предсказать время заплыва, из чего вытекает невозможность подготовить организм к конкретному времени старта.

Исходя из этого перечня проблем, я постарался построить свою подготовку так, чтобы быть максимально подготовленным к высокому темпу плавания в холодной воде на протяжении не менее пяти часов.

Ко дню заплыва я, конечно, не был новичком в плавании. Как я уже рассказывал в своей предыдущей статье, плаваю я с мая 2016 года, пусть недолго, но довольно интенсивно. Я не прекращаю плавать в межсезонье, то есть поздней осенью и зимой. Я стараюсь держать себя в хорошей форме, проводя по 5-6 тренировок в неделю. В сезон количество еженедельных тренировок увеличивается до 9-10.

В этом году я начал свой сезон 27 марта с подготовки к первому десятикилометровому старту в Испании, и к дате заплыва через Гибралтар, который имел место 12 сентября, я проплыл в бассейне больше 600 км. В итоге я успел принять участие, как минимум, в двух крупных стартах за сезон. Однако такая задача, как Гибралтар, требовала особенной подготовки.

Начиная ее, я совершенно не был уверен в том, что этот заплыв мне покорится. Кстати говоря, с формальной точки зрения, я вообще не должен был плыть ни в этом, ни даже в следующем году. Даже пловцы, прошедшие регистрацию, ждут своей очереди годами. Те, кто плыл вместе со мной, рассказывали, что впервые зарегистрировались в 2014 году. Организация ACNEG, которая выдает разрешения на заплывы через пролив, предоставляет не более 60 разрешений в год, а заявок со всего мира поступают тысячи и тысячи. Проще всего, конечно, испанцам, которые могут зарегистрироваться в офисе ACNEG на месте, имея существенное преимущество. Я, по сути, запрыгнул на ступеньку уходящего поезда.

Я пытался связаться с ACNEG, что мне, разумеется, не удалось. Тогда я нашел посредников, которые заранее выкупают у организаторов слоты на заплыв. Они не просто их перепродают, что запрещено, а организуют сопровождение и поддержку во время заплыва. И здесь мне повезло. Буквально за день до моего письма из группы, которая должна была плыть в сентябре, из-за травмы выбыл один человек. После довольно серьезных тестов и оплаты стартового сбора, стоившего около 2 500 евро, меня включили в группу. Это случилось в середине июля. До старта оставалось восемь недель.

Я разработал интенсивную программу подготовки, включавшую в себя шесть тренировок в неделю в бассейне общим объемом 40 км, три беговые тренировки, а также силовые упражнения и холодовую адаптацию (холодный душ на время, которое постоянно увеличивалось). Каждый день я проводил интервальную тренировку по 5 км, работая на скорость, с лопатками и утяжелителями. Моей задачей было сделать ежедневную тренировку настолько тяжелой, чтобы после нее обычный кроль в высоком темпе казался отдыхом.

Я ПОСТОЯННО ИСКАЛ НОВЫЕ СПОСОБЫ УСЛОЖНИТЬ СЕБЕ ЖИЗНЬ, РАБОТАЯ НЕ ПРОСТО НА СКОРОСТЬ, А НА СКОРОСТЬ В ЛОПАТКАХ И В ПОЯСЕ, НА СКОРОСТЬ С ГРУЗОМ НА РУКАХ, ПОСТОЯННО УВЕЛИЧИВАЯ ДИСТАНЦИЮ И СОКРАЩАЯ ВРЕМЯ

Я постоянно искал новые способы усложнить себе жизнь, работая не просто на скорость, а на скорость в лопатках и в поясе, на скорость с грузом на руках, постоянно увеличивая дистанцию и сокращая время. Каждую субботу у меня была особая тренировка – 10 км кролем в максимальном темпе, то есть четыреста 25-метровых бассейнов. У этой тренировки была своя задача – держать максимально возможный темп на максимально длинное расстояние.

Говоря откровенно, жизнь в такие периоды упрощается до предела. Все задачи, которые не касаются твоей основной цели, становятся второстепенными. Этой цели подчиняются режимы сна, питания, отдыха, даже общение с семьей становится частью режима. И в этой подготовке очень велика роль близких людей, семьи и друзей. Без понимания и поддержки моих близких я вряд ли смог бы подготовиться по-настоящему хорошо. Моей целью жила вся наша семья, и даже сын рассказывал друзьям в детском саду о том, что его папа планирует «переплыть море».

К началу сентября я был готов к старту, которого ждал с огромным нетерпением.

ГИБРАЛТАР

Заплыв был запланирован на период с 7 по 12 сентября. В этот период должны были плыть две группы. В первой группе было три человека: известный спортсмен-марафонец Дмитрий Волошин из Молдовы, американец Брайан, профессиональный пловец и тренер, и французский триатлет Виктор.

В нашей группе было четверо – я и три испанца, Хоаким, Франческо и Даниэль. Все четверо являются пловцами, неоднократными обладателями титула Осеантан и финалистами других сложных заплывов.

Заплыв мог начаться в любой из шести дней, с 7 по 12 сентября. Из-за отливов в этот период заплывы, как правило, начинаются не раньше 11 утра. В городе Тарифа, являющейся самой южной точкой Испании, откуда начинается заплыв, наблюдается очень сложная ветро-волновая обстановка. Погоду формируют восемь (!) ветров и несколько течений. Есть те, в которые плыть нельзя в принципе. Есть те, в которые доплыть возможно, но очень сильно рискуя. Есть те, в которые плыть рекомендуется. Дни, когда все эти ветры и течения складываются в более-менее приемлемую картину, выдаются очень нечасто.

Достаточно сказать, что я прибыл в Тарифу вечером 6 сентября, а заплыв состоялся в последний день нашего временного слота, 12 сентября. Поэтому, откровенно говоря, судьба заплыва висела на волоске. Если ты не можешь стартовать в свой слот, тебя перемещают в конец следующего, а там ситуация с погодой такая же. Если не хочешь ждать – тебе вернут деньги и отправят на все четыре стороны. Море шуток не любит, и нетерпеливым там делать нечего.

По приезду нужно пройти очень серьезный медосмотр. Особенный упор делают на состояние рук, отсутствие травм и способность быстро восстанавливать пульс и дыхание.



И никого не интересует, что человек проходит медосмотр после двадцати часов в пути и бессонной ночи. У ACNEG в этом плане очень серьезный подход. Впрочем, их можно понять – заплыв очень физически сложный, и помощи там ждать неоткуда.

Немного об организации заплыва. Пловцов сопровождают два катера. Тот, который побольше, указывает направление, и на него нужно ориентироваться. Он находится примерно в 50 м впереди пловцов. Второй, поменьше, плывет рядом с пловцами. С этого катера пловцам подают воду и питание в виде гелей, энергетических батончиков и бананов. Питание доступно не в любой момент, а каждые 45 минут. Причем, на него отводятся буквально секунды, поскольку время на заплыве терять нельзя – может снести течением. Категорически запрещено касаться любой из лодок, что влечет за собой автома-

тическую дисквалификацию. Также запрещено отставать от группы. При отставании более чем на 50 м пловца снимают с дистанции. Причина заключается в том, что из-за течений и резкой смены погоды группа не может остановиться и ждать отстающего.

В ожидании заплыва мы каждый день тренировались, привыкали к холоду и волне, отработывали взаимодействие в группе. Оно устроено таким образом, что сильные тянут тех, кто слабее, по принципу птичьей стаи – сильнейший впереди, а слабый в середине. Это называется «алмазное построение», о чем я узнал впервые. Я, кстати, оказался сильнейшим в группе по скорости, благодаря своей программе подготовки. Тогда мы и договорились, что место во главе группы меняем я и один из испанцев, Даниэль. 50-летний Хоаким, как самый возрастной и самый медленный из нас, плыл в середине.

И вот, наконец, 10 сентября на заплыв ушла первая группа, а спустя четыре с половиной часа все трое успешно финишировали. На следующий день, 11 сентября, должны были стартовать мы.

Ночь перед заплывом все проводят по-разному, но это редко происходит в шумной компании. Чаще всего пловец предпочитает провести это время с семьей или побыть одному. Концентрация в это время предельная. Не хочется никому звонить, разговаривать, обсуждать, планировать – все, что нужно было сказать, уже сказано. Не хочется есть, но нужно себя заставлять. Не хочется спать. Настрой абсолютный – впереди есть только одна задача, которую нужно выполнить.

И вот с таким настроением нам, уже готовым к заплыву, одетым в гидрокостюмы, после разминки, за 15 минут до заплыва сообщают, что 11 сентября мы не плывем. Изменился ветер, дует «плохой» марокканский Levante, а это значит, что мы не сможем приблизиться к берегу Марокко.

Описывать, что творилось в душе в такие минуты, смысла нет. Ощущение, что из-под тебя выдернули почву. Ты просто сидишь и не понимаешь, что произошло. Именно в такие моменты многие перегорают и снимаются с заплыва. Настрой – очень серьезная штука, что я хорошо понял на Гибралтаре. И именно невозможность настроиться на определенное время делает Гибралтар таким сложным заплывом. А потом нужно заново заставлять себя делать все то же самое – снимать и сушить гидрокостюм, заново готовить питание и заново настраиваться. И в голове только одна мысль: «завтра последний шанс». Если мы не плывем завтра, то усилия всего последнего года будут напрасными.

Но вот настал следующий день, и нам сообщили, что есть семичасовое погодное окно, в которое мы можем выплыть!

В 13:00 наш катер выбрался из порта Тарифы, и спустя полчаса высадил нас в море в 50 м от испанского берега. Нам нужно было доплыть до берега, и коснуться его рукой. В 13:32 после свистка мы взяли долгожданный старт от испанского берега по направлению к Африке.

По условиям заплыва первый час нам нужно было идти на максимальной скорости, не меньше 3,5 км/ч. Это связано с тем, что самое сильное течение проходит у берегов Испании, из Атлантики в Средиземное море, и нужно из него выплыть. Если ему поддаться, то унесет мимо крайней точки Марокко – Пунта Тирес, и 16 км заплыва превратятся в 25. Течение там настолько сильное, что когда останавливаешься возле лодки, чтобы выпить изотоник, то видишь, как тебя сносит мимо лодки. Мы сразу уверенно взяли максимальную скорость, и тут Хоаким, слабейший из нас, начал отставать, сначала на пять метров, потом на десять. Ему не удалось держаться в середине, как мы договорились. Ожидая Хоакима, начали притормаживать и мы, но ему никак не удавалось набрать скорость. Мы остановились один раз, второй, третий, плыли очень медленно, со скоростью не больше 2 км/ч.



Организаторы заплыва, сопровождающие нас на лодке, начали нервничать – весь заплыв был под угрозой. Наконец, на 42 минуте, Хоаким сдался. Его вытащили на лодку, и тогда мы взяли настоящую скорость. Я не думаю, что он был подготовлен хуже нас. Вероятнее всего, он просто морально перегорел накануне, когда отменили заплыв.

Первые два часа дались мне очень легко. На отметке в семь километров перестал работать GPS на электронных часах, и в этот момент я еще чувствовал себя очень свежим. Мы шли уверенно, погода была хорошей. На середине заплыва началась ощутимая, под два метра, волна. Плыть она особенно не мешала, но сильно, до тошноты, укачивала.

Часам к трем заплыва, примерно на отметке в десять километров, я начал уставать. Мы продолжали держать высокий темп, не сбавляя его ни на секунду. Испанцы уступали мне в скорости, но не уступали в выносливости, а возможно, и превосходили. Я старался не отставать и идти вровень с ними, и это давалось нелегко. К трем с половиной часам, примерно на двенадцатом километре, мне было уже очень тяжело. В таком темпе настолько длинную дистанцию я раньше никогда не плавал.

В такие моменты я обычно ищу мотивацию, нечто такое в голове, что заставит мои руки двигаться. Ни на одном из заплывов, в которых я участвовал, у меня не возникало мысли сняться с дистанции. На Гибралтаре такой мысли не было помине. Но мотивацию двигаться дальше найти все-таки очень трудно. Внешняя мотивация, любые ожидания, связанные с тобой – то, что ты первый представитель своей страны, что за тебя болеют близкие и друзья – в таких случаях почти не работают. В море это не имеет такого значения, как на суше. Там вообще не ощущается присутствие внешнего мира, в море ты всег-



да наедине с собой, и поэтому очень важно быть с самим собой в ладу. Море не терпит агрессии, нетерпения и отсутствия выдержки.

Периоды, когда опускаются руки и нет сил плыть дальше, я называю кризисами. В такие периоды главное понимать, что это кризис, а не конец. Главное понимать, что работа еще не кончилась. Самый сложный кризис за весь заплыв длился примерно минут сорок. К четырнадцатому километру я снова вошел в ритм, и уверенно дошел до финиша.



Последние полчаса головной катер идет вдоль берега, и тебе очень не хочется за ним плыть, а хочется повернуть к берегу. В это время возникает такое чувство, что до него рукой подать. Но нас предупреждали, что шкипер ищет самый удобный путь для нас, и, если он не поворачивает к берегу, значит приблизиться к нему в этом месте невозможно. Поэтому ты перестаешь обращать внимание на близость берега и просто плывешь. И вдруг понимаешь, что катер встал, поднимаешь голову – и вот он, берег, в двадцати метрах от тебя. Все, конец! Четыре часа сорок шесть минут. Гибралтар взят.

И на финише не чувствуется никакой эйфории. Поначалу нет даже ощущения какого-то большого свершения, но есть только радость, что все это кончилось. И только потом, находясь в лодке, глядя на удаляющийся марокканский берег, приходит понимание того, что я ЭТО сделал. Мне удалось. И это теперь со мной на всю жизнь.



Наверное, ради этого люди бегают марафоны, делают IRONMAN и совершают экстремальные заплывы. Ради этого идут в горы и в пустыни. Ощущение преодоления себя, покоренной вершины, пролива, пустыни, длинной дистанции – это то, что нельзя купить ни за какие деньги. То, что всегда будет с тобой.

В нашем постоянно меняющемся мире такое ощущение является очень редкой штукой. Поэтому я обязательно поплыву снова.

Наша миссия –
превосходить Ваши ожидания.



г. Алматы,
ул. Толе би, 63
+7 (727) 244 33 44

7310
(звонок бесплатный)
www.a-i.kz



КАРЛСЕН, КОТОРЫЙ ЖИВЕТ НА «КРЫШЕ»



Еще каких-то два года назад вопрос «кто сильнейший шахматист мира?» никем не поднимался. Для всех было очевидно, что при желании чемпион мира, Магнус Карлсен, выиграет любой турнир или матч у любого соперника. Как показали прошлогодний поединок за корону, супертурниры нынешнего года, а затем и Кубок мира, одного желания для побед ему недостаточно. Норвежцу, по-сути, надо заново доказывать, что он лучший!

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ

Магнус Карлсен, которому в декабре нынешнего года исполнится 27 лет, проделал, можно сказать, «классический путь чемпиона». Дорога к шахматной короне от вундеркинда, впервые ярко проявившего себя в 12 лет, до первого номера рейтинга, сделавшая его общепризнанным лидером, отняла у него десять лет. Складывалось впечатление будто бы он никуда не торопится. Но чему быть, того не миновать. В отличие от некоторых предшественников, он не перепрыгивал

через «ступеньки», не форсировал события и, возможно, завоевал титул даже позже, чем мог бы на это рассчитывать.

Начиная с 2004 года, его карьера шла только вверх. А пика достигла в Шамкире, в апреле 2014 года. Тогда в Азербайджане его принимали словно короля. Он и игру показывал поистине королевскую – шутя убирал одного соперника за другим, пока его рейтинг не достиг космической отметки 2889.

Для сравнения, у Гарри Каспарова в его лучшие годы коэффициент достигал 2856, а границу «2800» за всю историю шахмат перешли всего 13 игроков. Тогда ближайший конкурент уступал Карлсену почти сто пунктов рейтинга, а по общей силе игры чемпион и вовсе был недостижим.

Казалось, еще чуть-чуть, и профессиональные шахматы можно будет закрывать. Иначе зачем весь этот цирк, если один игрок настолько превосходит остальных?

Но, как не раз случалось, главным соперником чемпиона оказался... сам чемпион. Поиграв в кошки-мышки с соперниками и завоевав очередной титул, ему вдруг стало невыносимо скучно. Круг замкнулся! Титул чемпиона мира завоеван, самый яркий и волнительный день в жизни, – когда Магнус, переполненный эмоциями, при полном параде, сиганул в бассейн – позади. Конкуренты разбиты, высочайший рейтинг в истории достигнут, он знаменит, богат и обожаем. Чего еще желать-то?

Перед чемпионом встала обычная проблема, гласящая, что достичь вершины куда легче, чем удержаться на ней. Ему стало тесно в отведенных рамках, а все так или иначе было повторением пройденного.

Правда, было и новое. Карлсен оказался вовлечен в мощную PR-компанию, сделавшую его знаменитым во всем мире, но особенно у себя дома. Он летал в США на популярные ток-шоу, делал первый удар в матче любимого мадридского «Реала», а в Норвегии стал едва ли не популярнее лыжников и биатлонистов.

В какой-то момент на его «боевом» пиджаке не осталось места для рекламных наклеек, а сам он превратился в икону стиля, представляя самые модные молодежные бренды. И что самое главное, при этом, он остался самим собой.

Шахматисты, которые оказались отброшены на обочину общественного интереса, должны благодарить Карлсена за то, что он не замкнулся в узких рамках 64 клеток, но как истинный чемпион по-настоящему популяризировал свою игру.

А еще за то, что, отвлекаясь на исполнение общественной миссии (которая приносит Магнусу, по разным оценкам, от двух до четырех миллионов долларов в год), он дал шанс остальным. Если бы он продолжал работать с прежней интенсивностью, его разрыв только бы рос.



МАГНУС КАРЛСЕН

ДЛЯ СРАВНЕНИЯ, У ГАРРИ КАСПАРОВА В ЕГО ЛУЧШИЕ ГОДЫ КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛО РАВНЯЛСЯ 2856, А ГРАНИЦУ В «2800» БАЛЛОВ ПЕРЕШЛИ ВСЕГО ЛИШЬ 13 ШАХМАТИСТОВ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ШАХМАТ



ФАБИАНО КАРУАНА

Тут же с Карлсеном стали происходить «несчастные случаи». И чем чаще, тем все менее неожиданные. То он вдруг проиграл на олимпиаде игрокам, явно уступавших ему в классе. То не смог выдержать сумасшедшего темпа от Фабиано Каруаны в Сент-Луисе. То в муках защищал титул в матче с Виши Анандом, у которого двумя годами ранее шутя отобрал чемпионскую корону. Все это случилось в «пиковом» для Магнуса 2014 году. А уже в следующем году он проиграл аж четыре партии за неделю и завалил домашний супертурнир в Ставангере.

Настоящий шок! Десять 7-8 мест при отставании на целых три очка от победителя, Веселина Топалова, да еще на глазах у своей публики, так встряхнул Карлсена, что он полтора года, вплоть до нового матча за корону, крошил всех соперников.

Но к защите титула против Сергея Карякина он подошел, пожалуй, в худшем психологическом и физическом состоянии, чем когда-либо. Перед матчем казалось, что чемпион разнесет во многом случайного претендента, но вышло, как у Джо Фрэзера с Мохаммедом Али, когда тот, по его словам, «наносил удары,

после которых рухнули бы стены», а соперник стоял себе и отказывался падать. И если бы не зевок россиянина в одной из последних партий, не видать бы Карлсену тай-брейка и победы в матче. Психологический шок от произошедшего, по словам его отца, был для Магнуса настолько сильным, что он отходил от Нью-Йорка четыре месяца.

На них пришлось чемпионаты мира по рапиду и блицу. Оба раза Карлсен попадал в дефис первого места, но дважды становился вторым, уступив Василию Иванчуку и, что особенно обидно, Карякину. В январском Вейк-ан-Зее в гонке за лидерство с Уэсли Со, он оступился в партии с аутсайдером, — и пролетел мимо кассы.

А потом... Потом с норвежцем приключилось то, что время от времени случается с молодыми людьми, и крайне негативно влияет на шахматные результаты. Ну да, он влюбился! «Он сейчас не думает ни о чем, кроме своей Кристин», — не смогла летом не хихикнуть в камеру, давая интервью, младшая сестра норвежца.

Что уж тут удивительного. Карлсена ведь не отнесешь к задротам, которые не поднимают головы от шахматной доски. Он отлично играет в футбол, баскетбол, гоняет на велосипеде, и даст сто очков форы любому сопернику в плане физической формы. Запросто может потянуть пинту пивка в компании друзей или хлопнуть стопку водки на банкете после окончания турнира. Ничто человеческое ему не чуждо. Как же без девушки? Даже странно, что с ним это произошло так поздно! Кажется, и здесь Магнус никуда не торопился, как с короной.

ЕЩЕ ЧУТЬ-ЧУТЬ И КАРЛСЕНА МОГЛИ БЫ ПОДВИНУТЬ С ПЕРВОЙ СТРОЧКИ РЕЙТИНГА, КОТОРУЮ ОН ЗАНИМАЛ С ЯНВАРЯ 2010 ГОДА. РАЗНИЦА СОСТОЯЛА ИЗ КАКОГО-ТО ДЕСЯТКА ПУНКТОВ.



ЛЕВОН АРОНЯН

И пока миловидная Синнье-Кристин Ларсен хлопала своими голубыми глазками, у ее кавалера из-под носа увели первый приз в Баден-Бадене (преступление совершил Левон Аронян), снова оставили в дураках в Ставангере (опять Аронян), надавали тумачков в Сент-Луисе (привет от Максима Вашье-Лаграва), а под занавес и вовсе оставили ни с чем в Кубке мира (выиграл Аронян, как и Динь Лижень, ставший претендентом).

Последняя история самая показательная. Играть в этом откровенно «лотерейном» турнире (матчи из двух партий, при ничьей — тай-брейк) Карлсена никто не заставлял. Он вызвался сам, очевидно желая доказать, что он по-прежнему может побеждать в любом формате с любым контролем. Но за пала чемпиону хватило только на первых трех игроков, а столкнувшись с первым по-настоящему сильным соперником, китайцем Бу Сянжи, Магнус проиграл партию, матч, и выбыл задолго до решающих поединков.

Это был уже перебор! Пять крупных турниров за год — и ноль побед.

Еще чуть-чуть и Карлсена могли бы подвинуть с первой строчки рейтинга, которую он занимал с января 2010 года. Разница состояла из какого-то десятка пунктов.



МАКСИМ ВАШЬЕ-ЛАГРАВ

И только тут у чемпиона по-настоящему выиграло самолюбие. Вернее, его амбиции оказались под стать амуниции. Ну не мог же он ударить в грязь лицом в тот момент, когда впервые приехал на шахматный турнир вместе со своей избранницей.

Синнье-Кристин Ларсен только и оставалось, что вместе с остальными зрителями и участниками самого сильного открытого турнира в истории, проходившего на острове Мэн, следить за триумфальным движением чемпиона мира от победы к победе. Карлсен взял первое место за явным преимуществом, за тур до финиша сокрушив главного конкурента — Каруану, да еще черными.



ФАБИАНО КАРУАНА



ЛЕВОН АРОНЯН

не просто был фаворитом, в глазах общест-венности он обязан был побеждать. Ни Ананд в 2012 и 2014 годах, ни, тем более, Карякин в 2016 году, не казались теми соперниками, которые могут свергнуть его с трона, а те, которые могут – Владимир Крамник или Каруана, по разным причинам, не добивались до матча. Но... сейчас такое вряд ли произойдет, и кто-то из квартета претендентов – Левон Аронян, Уэсли Со, Максим Вашье-Лаграв или Фабиано Каруана – обязательно попадет на прием к норвежскому чемпиону.

А там – посмотрим, докажет ли Карлсен, что он по-прежнему лучший?

И пусть на пути к победе ему не встретились главные обидчики 2017 года в лице Ароняна, Со и Вашье-Лаграва, это не принижает ее блеска. Вот только станет ли она прологом к чему-то более значительному?

Ведь в следующем 2018 году Карлсен ждет, пожалуй, самые сложные испытания в его карьере. Так вышло, что во всех предыдущих матчах за корону норвежец

КАРЛСЕН ВЗЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО ЗА ЯВНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ, ЗА ТУР ДО ФИНИША СОКРУШИВ ГЛАВНОГО КОНКУРЕНТА – КАРУАНА, ДА ЕЩЕ ЧЕРНЫМИ



ФАБИАНО КАРУАНА
(США, 25 лет,
рейтинг 2799,
№3 в рейтинге).

Человек без нервов, для которого не было и нет авторитетов. Уступая соперникам по шахматному таланту, берет своей фантастической работоспособностью, умением сыграть на пределе в каждой партии (хотя шанс выйти на матч за корону в Москве в 2016 году он упустил, но уступил в решающей партии Карякину).



Стиль универсальный, без слабостей. Долгое время остается единственным игроком элиты, являющегося младше чемпионом мира. Шанс на победу с Карлсеном составляет

ЛЕВОН АРОНЯН
(Армения, 35 лет,
рейтинг – 2810,
№2 в рейтинге).

Один из самых творческих и ярких шахматистов мира. Если поймает свою лучшую форму, то его буквально не остановить. В таком состоянии может обыграть любого, склонен к стрикам и супер-результатам. Увы, «ловит» ее далеко не всегда и порой проваливает самые ответственные соревнования, как это было абсолютно со всеми чемпионатами мира и турнирами претендентов. Впрочем, Кубок мира в Тбилиси показал, что Левон может выиграть турнир по заказу. Шанс на победу в матче с Карлсеном составляет



УЭСЛИ СО
(США, 24 года,
рейтинг 2788,
№6 в рейтинге).

Вплоть до апреля 2017 года выдавал неповторимую серию из 66 партий в супертурнирах без поражений. Поражал напором и изобретательностью в каждой встрече.



Этим летом непривычно много проигрывал, порой не выдерживая напряжения. Впрочем, у филиппинца никогда не было слишком продолжительных периодов застоя. С тех пор, как он познал Бога и обрел новую семью, он всегда находится на позитиве и постоянно готов к борьбе! Шанс на победу с Карлсеном составляет

МАКСИМ ВАШЬЕ-ЛАГРАВ
(Франция, 25 лет,
рейтинг 2794,
№5 в рейтинге).

Фантастически талантливый, но и столь же ленивый шахматист. В последние годы практически достиг гармонии – чуть ли не идеального соотношения умения в атаке и защите. Король игрового эндшпиля, при ограниченном материале играет на уровне компьютера, не совершая ошибок. На его силу игры не влияют внешние факторы. Идеален для матчевой борьбы, хотя до сих пор подобного опыта еще не имел. Шанс на победу с Карлсеном составляет

35%

25%

45%

30%

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КОМПАНИЯ: УСПЕХ И ПРЕПЯТСТВИЯ



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

Пройдя этап младенчества, о котором было рассказано в предыдущем номере, предлагается рассмотреть, что представляет собой компания на этапе «давай-давай».

Это – успешная, состоявшаяся организация, которая твердо стоит на ногах и во всем видит только благоприятные возможности. Она очень похожа на любопытного ребенка, который только что научился ходить и пытается открыть для себя мир.

Основатели таких компаний напрочь забывают о трудной поре младенчества. Воодушевленные успехом, они пытаются реализовать 1000 и 1 идею. «А почему бы и нет?» – спрашивают они себя, покупая еще один вид бизнеса или заключая еще одну «суперважную» сделку, от которой нельзя было отказаться.

Как говорит **Ицхак Адизес**, «компании на данном этапе держат на огне так много утюгов, что не могут уследить за каждым из них. Поэтому нередко они обжигаются о какой-то один из утюгов или сразу о несколько».

Такая опрометчивость нередко «выходит» лидерам боком. Распыляя свои финансовые ресурсы направо и налево, компании нередко рано или поздно становятся банкротами.

ОШИБОЧНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ НА СБЫТ

Достигая этапа «давай-давай», организации перестают заботиться об изменяющихся потребностях клиентов. Казалось бы, сбыт налажен, продажи растут, и можно, наконец, расслабиться. Но именно в этом и кроется ошибка. Ошибка в том, что управленцы не планируют, а ожидают результаты. Вместо того, чтобы делать акцент на маркетинговую ориентацию, лидеры делают ставки на сбыт. А это две разные вещи.

Залог здорового развития компании на данном этапе заключается в разработке плана продаж, оценке его эффективности и, соответственно, в корректировке действий. Необходимо ежечасно анализировать, какой продукт предлагать потребителям, по какой цене и каким образом еще больше активизировать продажи.

Вместо этого управленцы предпочитают делать упор на количестве продаж. «Чем больше, тем лучше», – так обычно звучит лозунг

бурно растущих предприятий. Самоуверенные топ-менеджеры оказываются слепыми. Они упорно не желают пересматривать потребности потребителей, продолжая делать деньги на том, на чем они научились зарабатывать на этапе младенчества. «Нельзя ехать вперед и смотреть в зеркало заднего вида!», – не перестает твердить Ицхак Адизес.

В случае, если компания не изменит свой подход к ведению бизнеса, это может привести к провалу.

ПРИБЫЛЬ НЕ ПОКРЫВАЕТ ИЗДЕРЖКИ

В погоне за массовым производством, увеличением сбыта и получением дополнительной прибыли организации часто не имеют понятия о реальной себестоимости их продукции. Почему так происходит? Для того, чтобы стимулировать продажи, компании предоставляют скидки дистрибьюторам, выплачивают повышенные комиссионные продавцам, несут расходы по замене некачественной продукции или ее ремонта. Поэтому довольно часто они продают свою продукцию по ценам, которые не покрывают понесенные затраты. Сбыт растет головокружительными темпами, тем самым создавая впечатление, что бизнес на подъеме, но на самом-то деле денег оказывается недостаточно.

ЕДИНОВАСТНЫЙ И САМОУВЕРЕННЫЙ ЛИДЕР

На этапе «давай-давай» лидер компании совершенно не воспринимает критику и не прислушивается к предостережениям извне. Ведь текущий успех является результатом его настойчивости, упорства и готовности идти на риск. Именно этим он продолжает руководствоваться, управляя организацией. А почему бы и нет?! Ведь ему говорили: «Не стоит этого делать!», но он не послушал, и теперь его компания на гребне успеха. Ощущение всемогущества и непобедимости приводит управленцев к совершению роковых ошибок. Будучи типичными предпринимателями, они

ЛИДЕР КОМПАНИИ НА ЭТАПЕ «ДАВАЙ-ДАВАЙ» ЧАСТО ИСПЫТЫВАЕТ СИНДРОМ ЧАЙКИ

не придают значение деталям: они не считают нужным пересматривать организационную структуру, устанавливать должностные обязанности или реформировать систему вознаграждения. Для них все это кажется скучным и ненужным, потому что самое главное для них – это рост продаж.

Люди в таких компаниях не имеют четко очерченных обязанностей. Часто разные подразделения выполняют одну и ту же работу. В результате выходит, что никто не отвечает за конечный результат. Люди расфокусированы. Они перескакивают с одной задачи на другую, что, в конечном итоге, приводит к тому, что ни одна из них не выполнена должным образом. Как таковой системы стимулирования вообще не существует. Вознаграждение считается делом случая. Сегодня у босса хорошее настроение, и он выдает сотруднику премию только потому, что тот оказался первым, кого он встретил по пути на работу. К чему это приводит? Когда наступает катастрофа, никто не считает себя виновным за случившееся. Виноватых не найти.

ОКРУЖЕНИЕ

Те подчиненные, которые пытаются воспрепятствовать принятию опасного и опрометчивого

решения, становятся для босса врагами, а те, кто поддакивает и льстит – лучшими соратниками. Но так ли это на самом деле?

В присутствии руководителя такие прихвостни всячески ему потакают и поддакивают. Они безоговорочно поддерживают каждое его решение, каким бы абсурдным оно ни было. Разыгрывается настоящее представление, где зрители стоя рукоплещут главному персонажу. Но что происходит после окончания спектакля? Те, кто еще несколько минут назад восторгались гениальностью лидера, уже тихонько перешептываются между собой, высказывая друг другу свое раздражение и обсуждая самодурство начальства.

Вроде бы организация испытывает стремительный подъем, завоевав лидирующие позиции на рынке, но при этом ее сердцевина медленно начинает загнивать. Со временем это непременно приводит к такому же стремительному падению.

Кроме разделения команды на сторонников и противников, есть еще один момент, который негативно влияет на атмосферу в коллективе. Дело в том, что ожидания лидера во многом превосходят действительность. Поэтому он начинает питать недоверие к подчиненным и пытается уличить их в халтуре. По его мнению, работу они выполняют недостаточно старательно.

Высказывая свое недовольство по очереди то одному сотруднику, то другому, он, таким образом, настраивает людей друг против друга, а заодно – и против самого себя.

ЛОВУШКА ОСНОВАТЕЛЯ

Новорожденная компания умирает в раннем возрасте тогда, когда ощущает острую нехватку денежных средств, либо в момент, когда лишается преданности основателя. Организацию на этапе «давай-давай» ждет другая западня. Молодая компания, которая вовремя не вводит административную составляющую (не внедряет правила и нормы ведения бизнеса), попадает в так называемую ловушку основателя.

Испытывая колоссальный цейтнот, основатель пробует передать свои полномочия нижестоящим менеджерам. В то же время он не желает терять контроль над компанией и обязывает своих подчиненных согласовывать с ним каждое свое решение. Людям, которые находятся на ступеньках ниже от руководителя, запрещено проявлять инициативу и принимать решения, которые будут противоречить мнению и суждению лидера. Таким образом, на деле мы видим не делегирование полномочий, а децентрализацию.

Как правило, длится это недолго, потому что, увидев, что сотрудники не справляются с выполнением задач, основатель сразу же забирает переданные полномочия назад. Он опять становится жутко перегруженным делами и начинает испытывать депрессию по поводу того, что не в силах в одиночку проконтролировать всех и вся. Он повторяет попытку передать полномочия. История повторяется снова и снова.

В такой ситуации люди становятся деморализованными. Их утомляет постоянная нестабильность и неопределенность. Вскоре единственным их желанием становится уход основателя.

СИНДРОМ ЧАЙКИ

Лидер компании на этапе «давай-давай» часто испытывает синдром чайки. Почему именно чайки? Потому что чайки то и дело роняют какие-нибудь предметы на землю. Не дай Бог вам оказаться на людном пляже или набережной. Эти птицы частенько выпускают из клюва свою добычу, будь то рыбу или кусок сворованной пиццы.

Так что это за синдром и каковы его симптомы? Основатель гордится тем, что добился успеха и признания на рынке, но в какой-то момент ему становится скучно и неинтересно заниматься привычными каждодневными делами. Стремясь избавиться от излишков предпринимательской энергии, которая льется через край, он начинает расширять сферу деятельности компании. Сегодня он вступает в политическую партию, завтра покупает обувную фабрику и начинает торговать обувью. Одним словом, он пытается дистанцироваться от текущих управленческих проблем и реализовать свои давние мечты.

В это время организацией руководят топ-менеджеры, которым основатель передал полномочия. Но что будет, когда тот вернется? Все со страхом ждут этого

момента, который напоминает приближение чайки. Вероятнее всего, произошедшие изменения вызовут у него бурю гнева и негативных эмоций. Вот тогда лучше никому не попадаться ему на глаза, иначе – голова с плеч.

Тем временем, лидеры чувствуют себя загнанными в ловушку. Они разочарованы. Для того, чтобы объяснить это состояние, **Ицхак Адизес** приводит отличную анекдотичную аналогию:

– Когда вы прекращаете заниматься любовью со стокилограммовой гориллой?

– Когда этого хочет горилла!

Организация из милого маленького зверька превращается в огромную безобразную гориллу, которую невозможно контролировать.

Таким образом, вспоминаем известный постулат: от любви до ненависти один шаг. И это правда. Лишь для того, чтобы победила любовь, лидерам нужно измениться. Изменить свое поведение и восприятие своей роли в компании. Если раньше они являлись интегрирующей силой в организации, то теперь для того, чтобы перейти на следующий этап в развитии, процесс интеграции нужно деперсонализировать. Чтобы компания выжила и продолжила развиваться, нужен кто-то извне.

Жизненно необходимо осуществить переход от предпринимательского к системному (профессиональному) управлению. В противном случае, крах становится делом времени.



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

ЧТО ТАКОЕ ПОДЛИННЫЙ УСПЕХ?

Давайте разберем формулу человека, который действительно хочет полностью реализовать себя в жизни, а не приспособливаться к ней. Предлагаю рассмотреть формулу подлинного успеха через некие банальности.



Досбол Ахметжанов

Знаком ли вам термин «шизофрения»? Каждый из нас, возможно, осведомлен о нем, исходя из психологии. А вы ловили себя на мысли, что при разговоре с человеком вдруг осознаете, что вообще не слышали его? «Ничего страшного, бывает», наверняка, ответите вы. Однако интересный факт заключается в том, что такой разорванный ум живет своей «жизнью».

В наше время модно использовать выражения «разорванная личность» или «нецелостная личность». Как вам нравятся эти выражения?

Многие согласятся, что мы думаем об одном, а говорим совершенно о другом, и наоборот. Мы довольно-таки часто сталкиваемся с этими противоречиями. Порой мы даже боимся подумать о том, в чем именно мы можем быть реализованы.

Думаем обо всем и иногда сразу одновременно, прокручивая в голове истории, игры, услышанные новости, просмотренные фильмы и прожитые интриги. Тем самым, мы тратим энергию на некое рассеивание. Вот в чем заключается наша сегодняшняя реальность.

А что касается наших действий, то это уж как сложится. Все эти моменты обусловлены реактивным поведением. То есть, человек всего лишь реагирует на жизнь. В это самое время он не утверждает и не отвергается. Человек просто латает образовавшиеся дыры.

Для большинства людей стало привычным, что мы просто функционируем, как марионетки в социуме, выполняя некие задания. В итоге, мы распознали полную несогласованность всех этих аспектов нашей повседневной жизни.

Я бы даже осмелился сказать, что мы, как личности, в большей степени вообще не задумываемся над тем, чего желаем. Не буду озвучивать саму цифру соотношения, так как она и без того ужасающая.

Нужно понять свои собственные реальные желания, услышать свои глубинные побуждения. Ведь именно об этом пишут уже шесть десятилетий почти все профессора и психологи.

**НУЖНО ВЫРАБОТАТЬ
В СЕБЕ ПРИВЫЧКУ
ПОСТОЯННО
РАБОТАТЬ**

**НАД СОБОЙ, ЧТОБЫ
ВСЕ ИМЕЮЩИЕСЯ
ЗНАНИЯ В ЭТОЙ
ОБЛАСТИ РАБОТАЛИ
НА НАС**

Главное, не рассеивать свою энергию в разные стороны. Важно искать возможности в реальном мире и совершать конкретные поступки в этом направлении. Собственно говоря, так и выглядит формула подлинного успеха. Каждый человек настолько приблизится к мечте своей жизни, насколько он будет усерден в своих шагах, сделанных по направлению к ней.

Нужно выработать в себе привычку постоянно работать над собой, чтобы все имеющиеся знания в этой области работали на нас. Возможно, кому-то покажется, что эта формула немного примитивна. Тем не менее, имея привычку читать биографии известных лидеров, можно обнаружить некое единство между их четырьмя сферами силы личности. Каждую из них, рассмотрим подробнее.

Сфера желания относится к людям, которые четко знали, чего они хотели. Они имели смелость не отвергать это в себе. Сфера планирования относится к размышлениям. К ней относятся способы и возможности выбрать для реализации наших желаний.

В сфере речи человек не просто мечтает, но и ищет возможности. Общаясь с разными людьми, он находит себе партнеров и единомышленников. Ее можно также назвать сферой реального поведения. Сфера поступков является самой основной, без которой полезность трех сфер может остаться на словах и в размышлениях. Человек, находясь в этой сфере, не просто думает, а начинает прилагать конкретные усилия. Они и приводят человека к успеху.

В этих сферах и заключается формула лидера или, иначе говоря, подлинного успеха. Желающий чего-то добиться в своей жизни, найдет в себе совокупность всех сфер.



ВРЕМЯ ГЕНИЕВ

Мир изобилен. Миллиарды и миллиарды его проявлений наполняют нашу планету и вселенную. Жизнь отдельно взятого человека соприкасается с частью этого необъятного мира, тем самым, наполняя себя чем-то новым. Отсюда человеку присуще желание насыщать свою жизнь.

Человеку хочется вкусить жизнь: путешествовать, познать красоту природы, людей, искусства, почувствовать комфорт, свежесть океанского воздуха и т.д. Нет ничего интереснее, чем освоить искусство сотворения своей собственной жизни такой, какой человек желает ее видеть. У каждого от рождения в руках имеется набор конструктора, где есть не все детали, но можно получить всевозможные их вариации. Эта игра не имеет ограничений. Игра уже началась, пора разобраться с картой местности и правилами игры.

АЛЕКСАНДР РОСС

В этом мире всё доступно. Каждый может стать тем, кем он захочет. Нищий может стать миллионером, а человек с физическими недостатками – чемпионом мира. Так в чем же дело? Почему зачастую человек живет не своей жизнью, а каждый день занимается скучными для себя делами? Почему он работает на нелюбимой работе? Почему он идет на компромиссы в выборе партнера, в итоге не получая радости от каждого дня? Давайте разбираться.

Мы неразрывно связаны с целой вселенной событий, которая нас окружает. И мы часто хотим, чтобы события были определенными, желанными и выгодными для нас, что не всегда случается. Происходит иногда, непонятно, что. «Зачем это всё?», «Зачем мне тратить время на эти события?» или «Почему это всё со мной происходит?» – вопросы, которые я лично и, по слухам, не только я задаем себе в такие моменты. Своих целей мы всё-таки хотим достичь и довести сценарий своей жизни до свадьбы, заключения выгодной сделки, покупки нового Bentley или



поездки на остров Бора-Бора. Жизнь дается каждому, как дается способность принимать решения, и потому каждый выбирает, кто он, и что будет делать со своей жизнью.

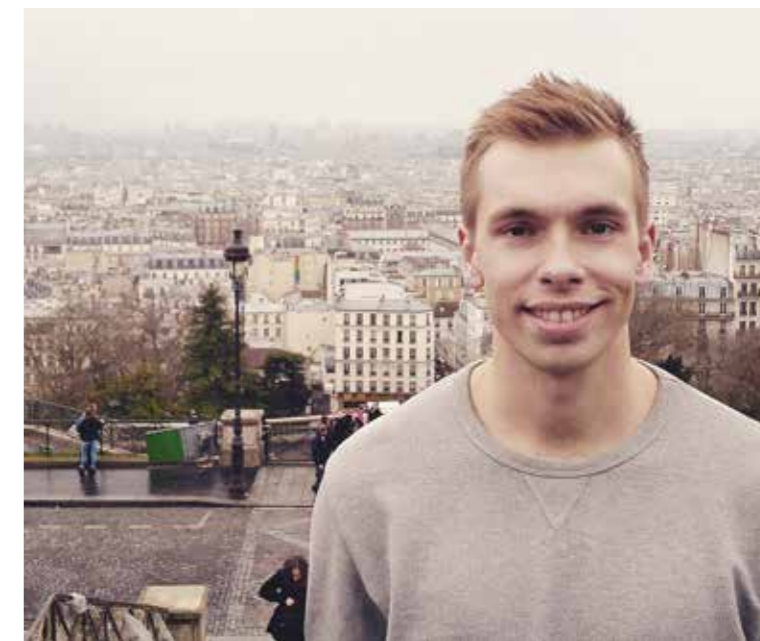
Хотя мне и не так много лет, кое-какие выводы я успел сделать. Для того, чтобы не потеряться в океане жизни, нужна какая-то опора, какой-то фундамент в виде точного знания или константы, которая всегда в нас есть. Предположим, вы являетесь спортсменом, который всю свою сознательную жизнь готовился к Олимпиаде.

Прямо перед ее началом вы получили серьезную травму и не смогли поехать на соревнования. Человек без опоры и фундамента захлебнется в волне негодования, обиды, гнева, усадка, и другим набором негатива, поскольку с его точки зрения, жизнь перечеркнута. Но спортсмен всё еще жив, а значит, жить и радоваться всё еще можно, и для этого не нужна какая-то сложная формула.

Как вы считаете, реальность происходит сама по себе вокруг вас или вы творите ее? Что ответите – то и будет правдой. Помните, Генри Форд как-то сказал: «Верить ли ты, что способен что-то сделать, или верить, что не способен, – ты прав в любом случае». Я тысячу раз убеждался в теории трансерфинга реальности. Согласно этой теории, мир каждую секунду спрашивает нас «Какой я?». Своим отношением и мыслями человек сознательно или подсознательно дает ответ. «Мир жесток» и мир с этим соглашается, «мир изобилен» – в ответ согласие. Мир соглашается с нами всегда. Управление реальностью запущено, вот только важно учесть, что для этого нужен высокий уровень энергии. И тут мы подбираемся к тому фундаменту, который подходит каждому и, мало того, является необходимым для счастливой жизни.

«Я люблю себя» – пароль, запускающий самый лучший сценарий жизни для человека. И это не просто «пластиковая» фраза, а искреннее чувство внутри. Как понять, насколько же оно искреннее? Это должно быть безусловно. Я люблю себя таким, какой я есть – основа, на которой строится самая счастливая жизнь. Это обеспечивает высокий уровень энергии, которая не утекает из-за чувства раздражения, неприятия, злости, которые я лично часто обращал к себе раньше. В то же время, безусловная любовь к себе генерирует энергию и остальные люди начинают это чувствовать и тянуться к нам.

Ведь людям нравится быть рядом с теми, кто счастлив, а не с теми, кто унывает. Ну что, высокий уровень энергии мы себе обеспечили. Хочется, чтобы события в жизни были желанными. Вот здесь мы и применяем правила трансерфинга. Что бы ни происходило с вами, помните, мир каждую секунду спрашивает: «Какой я?». Мы с вами, заинтере-



НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ФОКУСИРОВАТЬСЯ НА ЦЕЛИ, А СВОИМ ПРИНЯТИЕМ ВАШЕЙ ЖИЗНИ, А ЗНАЧИТ, И ВСЕХ СОБЫТИЙ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ С ВАМИ, ВЫ ЛИШЬ УСКОРЯЕТЕ ПРИБЛИЖЕНИЕ ЖЕЛАЕМОГО

состояние в благоприятных событиях, отвечаем самыми щедрыми комплиментами и мир соглашается. Не забывайте фокусироваться на цели, а своим принятием вашей жизни, а значит, и всех событий, которые происходят с вами, вы лишь ускоряете приближение желаемого.



АЙКЕНА РОСС

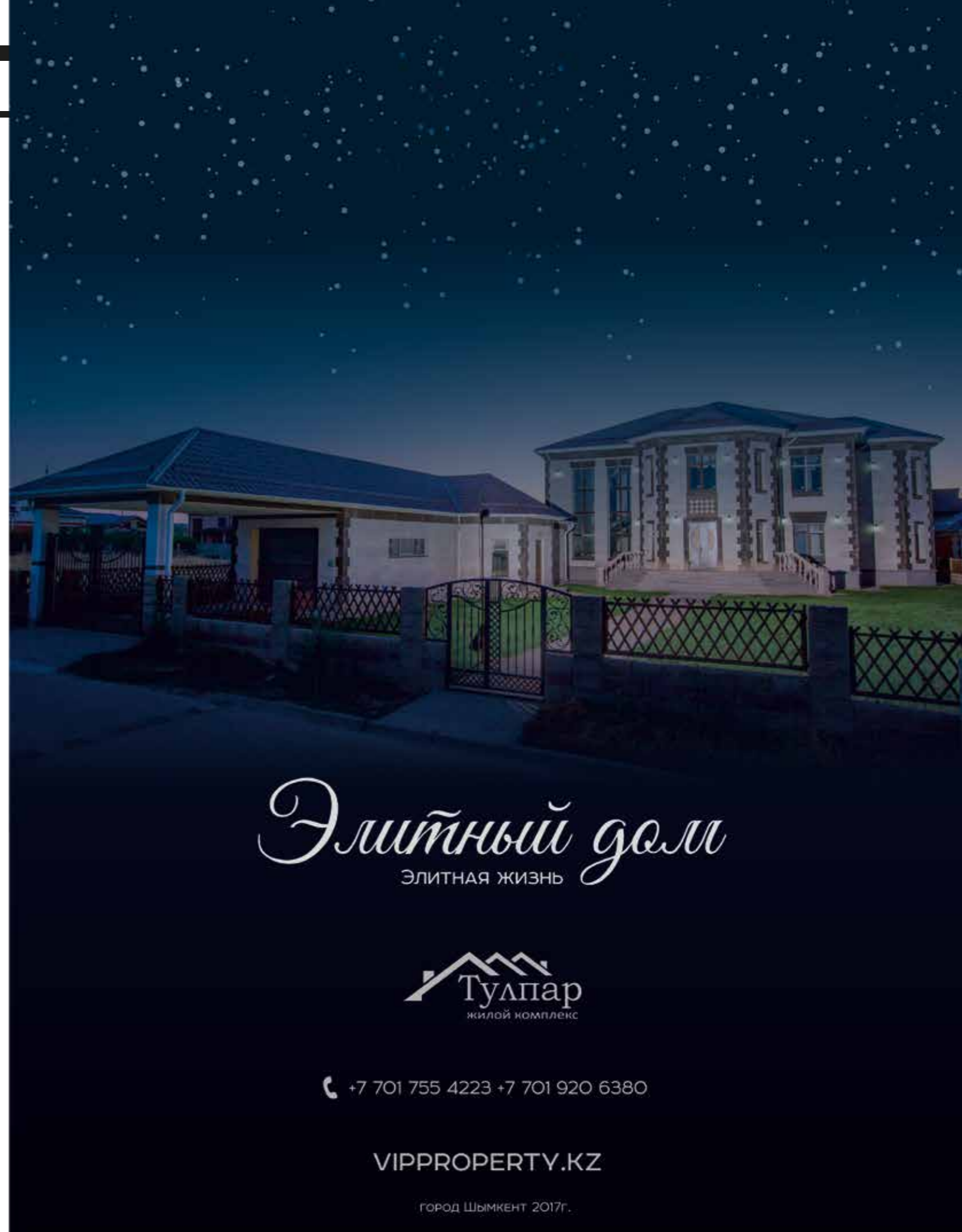
Я предлагаю провести инвентаризацию ваших задач и планов. Попросите близкого человека ассистировать вам или можете просто записывать приходящие ответы на бумаге. Итак, наша задача – устранить утечку энергии. Способ, который поможет в этом неразрывно связан с мозгом. Спросите себя: «Чем я сейчас озабочен?», «Какие дела у меня в подвешенном состоянии?», «Что я стремлюсь реализовать?» и «О чем у меня болит голова?». Постарайтесь выявить все, подойдя к исследованию максимально честно. Если вы давно не работали со своими планами и целями, вполне вероятно, что вы обнаружите полный завал. Все, что у вас получится выявить, отнимает ментальную энергию, не давая заниматься трансерфингом, о котором говорилось выше.

После того, как список задач будет сформирован, необходимо выявить те задачи, которые вы уберете, и те, что останутся актуальными. В этом мне всегда помогает простой рациональный подход: чтобы понять, какие задачи нужны, прежде следует выявить, какие потребности для меня сейчас актуальнее всего.

При определении потребностей отдайте приоритет самым важным в рамках момента «сейчас». Не стоит попусту тратить энергию на то, что ждет вас через полгода.

Как правило, потребности можно пересчитать по пальцам: финансовый вопрос, вопрос здоровья, вопрос отношений, вопрос признания и стиля жизни. Теперь потребности нужно удовлетворить, для чего нужно составить список задач, которые принесут необходимый ресурс. Всё просто.

Учитывайте, что спустя некоторое время, возможно, уже через час, в поле вашего внимания зайдет новая идея, то, что начнет забирать часть вашей энергии. Это не плохо, а даже отлично! Просто проводите подобную инвентаризацию как можно чаще. Лучше всего, если это станет ежедневной привычкой.



Элитный дом
ЭЛИТНАЯ ЖИЗНЬ



+7 701 755 4223 +7 701 920 6380

VIPPROPERTY.KZ

ГОРОД ШЫМКЕНТ 2017Г.



**ЕСЛИ ВАС ТЯГОТИТ ЧТО-ТО УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД,
МОЖЕТ, БЫТЬ ВАМ СТОИТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭТОЙ ЗАТЕИ?
ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ, КАКОЕ ОБЛЕГЧЕНИЕ
ВЫ ПОЧУВСТВУЕТЕ И СМОЖЕТЕ РЕАЛИЗОВАТЬ
СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ В ЧЕМ-ТО ДРУГОМ?**

Однажды, взяв за правило эту методику, мы с Алексом изменили свою жизнь, высвободив огромное количество энергии, сохранив себе нервы и получив в подарок чувство гармонии. Если вас тяготит что-то уже не первый год, может быть, вам стоит отказаться от этой затеи? Представляете, какое облегчение вы почувствуете и сможете реализовать свой потенциал в чем-то другом? В любом случае вы и только вы – вершитель своей судьбы. А мы желаем вам спокойной радости от процесса сотворения своей собственной жизни.

Делая выводы, расставим все точки над «i». Вам доступно абсолютно всё. Первое, что нужно, для реализации самых

смелых желаний – это ваше положительное мнение о мире. Чтобы его натренировать, старайтесь в течение дня взять за правило обращать свое внимание на положительные моменты.

Второе – это четкое представление, что конкретно вы хотите. Мозг будет сопротивляться, рождая сомнения, но это неважно, главное – само содержание мысленного образа. Ну и третье – высокий уровень энергии. Не забывайте о том, что существует временной буфер, поэтому возможна задержка, но будьте уверены: заказ уже сделан, официант вам его принесет. Живите прямо сейчас с радостью. У вас всё получится!

6-7
Oct.
2017






Astana Kazakhstan

MMA

WORLD CHAMPIONSHIPS







ЗОЛОТОЙ ДУБЛЬ ЧЕМПИОНАТА

6-7 октября в Астане прошел V Чемпионат мира по MMA по версии Всемирной Ассоциации MMA (WMAA). На этом турнире участвовали более 150 бойцов из 30 стран мира. Зрелищное спортивное мероприятие проводилось в столичном спортивном комплексе «Даулет». Это соревнование, проведенное по последнему слову световой и звуковой техники, оставило хорошее впечатление у любителей данного вида спорта. Каждый выход спортсменов на ринг оставлял зрителей в предвкушении интересного поединка. Если в первый соревновательный день состоялись отборочные и полуфинальные бои, то второй день был представлен финальными боями. Причем зрителям были предложены три профессиональных боя NFC.

Забегая вперед, стоит отметить, что впервые за историю чемпионатов мира по MMA казахстанские спортсмены дважды поднимались на высший пьедестал почета. Завоевав две золотые, три серебряные и три бронзовые медали, Казахстан показал феноменальный и красивый результат. Восемь из десяти казахстанских бойцов ушли с ринга с медалями. Это позволило сборной нашей страны занять второе место в общекомандном зачете, пропустив вперед сборную России. Российские спортсмены побили рекорд чемпионата усилиями восьмерых финалистов, семь из которых завоевали золотые медали. Еще одной отличительной особенностью этого турнира является то, что впервые в весовых категориях 52,2 и 62,2 кг на ринг выходили представительницы прекрасной половины человечества, выступавшие в любительской лиге.

ПЕРВЫЙ БОЙ (56,7 КГ)

В первом финальном бою сошлись спортсмен из Таджикистана **Умедуло Урфонов** и наш соотечественник **Санжар Адилов**.

Соперник нашего бойца дошел до финала, одолев армянского



У. УРФОНОВ



С. АДИЛОВ

спортсмена Вазгена Степаняна техническим нокаутом, индийского бойца Навдипа Агарвала и белорусского бойца Андрея Калечица.

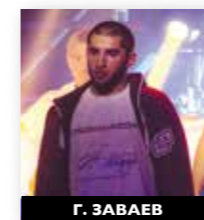
Санжар Адилов по дороге к финалу одержал победу над Денисом Бондарем из Украины, Мухридином Соаталиевым из Узбекистана и Азатбеком Анарбай Уулу из Кыргызстана.



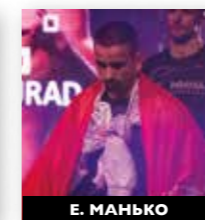
В этой схватке убедительную победу одержал казахстанский спортсмен, положив первую золотую медаль в копилку своей сборной. Санжар Адилов был официально признан лучшим бойцом этого чемпионата по итогам голосования, которое впервые проводилось в истории чемпионатов мира.

Голосование проводилось среди Президентов национальных федераций стран-участников турнира.

ВТОРОЙ БОЙ (61,2 КГ)



Г. ЗАВАЕВ



Е. МАНЬКО

Во втором бою за золотую медаль поборолась российская спортсменка **Гаджимурад Заваев** и спортсмен из Белоруссии **Евгений Манько**.

Если представитель российской сборной стал финалистом, сломив кыргызского бойца Рыскулбека Ибраимова, казахстанского спортсмена Абылая Толеша и представителя китайской сборной Нанянн Жанга, то белорусский спортсмен завоевал право выступить в финале, победив у украинского спортсмена Теймура Рагимова и аргентинского бойца Гонзало Араоза.

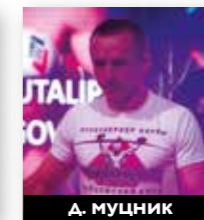
Гаджимурад Заваев стал первым российским спортсменом, принесшим «золото» своей сборной.



ТРЕТИЙ БОЙ (65,8 КГ)



А. ГАЙИРБЕКОВ



Д. МУЦНИК

Право считаться лучшим в этой весовой категории оспаривали **Абдумуталип Гайирбеков** из России и **Денис Муцник** из Казахстана.

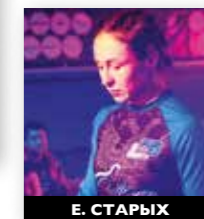
Россиянин оказался в финальном поединке благодаря победам над белорусцем Артемом Бачуном, спортсменом из Кыргызстана Нурсултаном Рахманберды Уулу и представителем Поднебесной Юнпэнг Си.

Наш земляк одолел узбекского бойца Шохжахона Абдулхамидова, спортсмена из Германии Югена Деля и чешского бойца Лукаша Чотеновски.

Российский спортсмен победил в этом поединке, став вторым спортсменом, завоевавшим золотую медаль для российской сборной. Денис Муцник завоевал серебряную медаль.



ЧЕТВЕРТЫЙ БОЙ (ЖЕНСКИЙ ДИВИЗИОН; 52,2 КГ)



Е. СТАРЫХ



ЛИ ХЕ КИН

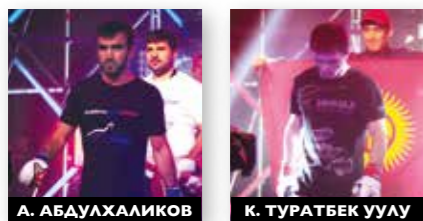
Первый финальный бой в женской лиге провели между собой российская спортсменка **Екатерина Старых** и китайская спортсменка **Ли Хе Кин**.

Женского финала китаянка достигла благодаря победам, одержанным над спортсменкой из Украины Дарьей Самчук и индийской спортсменкой Акшатою Хадтаре. Представительница сборной России на пути к финалу встретилась с казахстанской спортсменкой Зариной Кадырбаевой, завоевавшей бронзовую медаль.

Радости китайских секундантов не было, когда рефери присудили победу спортсменке из Китая. Таким образом, сборная Китая уехала домой с одной золотой медалью турнира.



ПЯТЫЙ БОЙ (70,3 КГ)



А. АБДУЛХАЛИКОВ **К. ТУРАТБЕК УУЛУ**

Пятый по счету финальный поединок состоялся между спортсменом из России **Али Абдулхаликовым** и бойцом из Кыргызстана **Кубанычбеком Туратбек уулу**.

Али Абдулхаликов одолел украинского спортсмена Максима Цуцуру и казахстанского бойца Алтынбека Бахтыгельдинова, который стал обладателем бронзовой медали.



Кыргызский спортсмен одержал победу над бойцом из Армении Татулом Авагяном, бойцом из Индии Вишалом Нимбалкаром и таджикским спортсменом Умедом Мусоевым.

В этом бою сборная России вновь отпраздновала поступление очередной золотой медали в свою копилку после красивой волевой победы Абдулхаликова.

ШЕСТОЙ БОЙ (77,1 КГ)



Ш. МУСАЕВ **Т. ИХСАНГАЛИЕВ**

Перед этим поединком в зале витала интрига: сможет ли казахстанский боец прервать победный марш российской дружины. На ринг вышел очередной представитель сборной России **Шамиль Мусаев** и один из пяти финалистов из сборной Казахстана **Темирлан Ихсангалиев**.

Российский спортсмен преодолел оборонительные редуты бойца из Таджикистана Бохтиера Турсунова, азербайджанца Гундуза Набиева и спортсмена из Кыргызстана Тологона Рахманберды Уулу.

Наш земляк праздновал свои победы над белорусским бойцом Владимиром Драчем, над аргентинцем Патрисио Понче и над бойцом из Украины Андреем Гриценко.

К сожалению, Темирлану не удалось прервать победную серию российской сборной. В тот вечер он принимал поздравления с завоеванной серебряной медалью.



СЕДЬМОЙ БОЙ (84 КГ)



Е. ИНЖЕЛЬ **М. ШАХРУДИНОВ**

Этот бой также обещал быть интересным, поскольку еще один казахстанский боец имел все шансы завоевать еще одну золотую медаль. **Еркинбеку Инжелю** предстоял финальный поединок против **Магомеда Шахрудинова** из России.

Представитель российской сборной оказался сильнее в поединках против корейского бойца Джун Йонг Парка и белорусского спортсмена Жаниса Махера.

Еркинбек, надежда наших болельщиков, которые горячо поддерживали сборную Казахстана с трибун, сломил сопротивление бойца из Украины Мухамеда Мшенеша и кыргызского спортсмена Олжобая Кудайберды Уулу.



В конце поединка рефери ринга поднял руку российского спортсмена, что вызвало неимоверный восторг в стане секундантов Магомеда. Еще одна золотая медаль ушла в руки сборной России. Еркинбек принес сборной Казахстана еще одну серебряную медаль.

ВОСЬМОЙ БОЙ (ЖЕНСКИЙ ДИВИЗИОН; 62,2 КГ)



М. АГАПОВА **Л. КАЗАК**



Казахстанская спортсменка **Мария Агапова**, показавшая один из самых зрелищных боев чемпионата, в экстра-раунде выиграла у соперницы из Белоруссии **Лилии Казак**. В основное время бой этой пары не смог убедить рефери в присуждении победы одной из спортсменок. Таким образом, подарив сборной Казахстана вторую золотую медаль, Мария стала первой чемпионкой мира в истории таких турниров по версии WMMAA.

ДЕВЯТЫЙ БОЙ (93 КГ)



М. МАГОМЕДОВ **М. РАДЧУК**

По мере накала страстей вокруг ринга, все тяжелее становился вес спортсменов, выходявших на него. Если **Муслим Магомедов**



ДЕСЯТЫЙ БОЙ (93+ КГ)



А. МАЛЫХИН **А. БАХОДУРЗОДА**

из России выходил на ринг, чтобы увеличить количество золотых медалей в копилке своей сборной, то **Микола Радчук** из Украины желал порадовать свою сборную первой золотой медалью этого турнира.

Российский боец дошел до финала, победив у бойца из Азербайджана Анара Маммадова и спортсмена из Кыргызстана Османа Абдулазизова.

Украинский спортсмен одержал победы над китайским бойцом Хайдонг Жангом, узбеком Камолджоном Казимовым и немцем Роберотом Лау.

Но и в этом матче Муслим Магомедов не оставил шансов своему сопернику, доведя количество побед российских спортсменов в финале до шести.

В этом заключительном финальном поединке была убита последняя надежда сборной Узбекистана завоевать золотую медаль турнира. Оба спортсмена были крайне мотивированы и настроены на победу. **Анатолий Малыхин** из России был нацелен на седьмую золотую медаль для сборной, а **Азамат Баходурзода** мог значительно усилить позиции своей дружины в общекомандном зачете.

Закаленные поединками до финала, узбек оставил вне ринга украинца Дмитрия Секиру, кыргызстанца Максата Мусабоева и казахстанца Алимжана Сулейманова. (фото 42) В свою очередь, россиянин одержал победы над испанцем Освальдо Гилем и греком Атанасиосом Баркасом.



Благодаря техническому нокауту, бой был завершён досрочно, в результате чего победа была присуждена представителю сборной России, которая заслуженно стала лучшей в командном зачёте, снова подтвердив свое реноме фаворитов турнира.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПОЕДИНКИ



Х. ИСКЕНДИРОВ



Д. ЕРМЕКОВ

Украшением спортивного вечера стали профессиональные поединки. В весовой категории 84 кг красивую и уверенную победу над российским бойцом **Хаялом Искендировым** одержал наш батыр **Даурен Ермеков**. Он завоевал титул Чемпиона Евразии по версии NFC.

Награждением титулованного бойца закончился этот турнир, высокий уровень проведения которого оценили все гости и зрители.



Во время юбилейного чемпионата мира по MMA Астана стала диалоговой площадкой для проведения переговоров о слиянии двух самых больших любительских федераций мира – WMMMA и IMMAF. Для этого в нашу столицу прибыли оба президента этих федераций Вадим Финкельштейн и Керрит Браун, ставшие почетными зрителями прошедшего чемпионата мира.

ВАДИМ ФИНКЕЛЬШТЕЙН, ПРЕЗИДЕНТ WMMMA:

Хотелось бы поблагодарить руководство Национальной федерации MMA, панкратиона и грепплинга РК за прекрасно организованный чемпионат. Хочу поздравить сборную Казахстана с двумя золотыми медалями. Тот факт, что пятеро бойцов стали призерами турнира, является большим и значимым достижением для вашей страны, учитывая, что в чемпионате принимают участие около 150 самых сильных и достойных бойцов из 30 стран. При такой конкуренции выйти в финал очень сложно. Знаю, что прямые трансляции из Астаны вели местные и зарубежные каналы. Хочу отметить, что во время чемпионата я не получил ни одной жалобы от бойцов и гостей, что говорит о высоком уровне чемпионата. Выражаю благодарность всем организаторам и партнерам за такой турнир. Думаю, что проведение этого чемпионата даст дополнительный рывок для развития MMA в мире.



КЕРРИТ БРАУН, ПРЕЗИДЕНТ IMMAF:

Выражаю благодарность Президенту WMMMA Вадиму Финкельштейну и Национальной федерации MMA, панкратиона и грепплинга РК за ту великолепную возможность оказаться здесь в качестве почетного гостя. Одним из доказательств высокого уровня развития и динамичности MMA в мире является проведение V чемпионата мира по MMA, который был проведен в Астане. Ваша федерация проводит большую работу. Также проведение таких турниров являет собой хорошую возможность для совместной работы ради нашего совместного олимпийского будущего. Хочу отметить местное гостеприимство, что стало для меня большой неожиданностью для меня. Этот юбилейный чемпионат – это великолепная возможность показать всему миру как развивается наш спорт, чтобы наши усилия могли быть расценены как потенциальное членство в Олимпийской семье. Я высоко оцениваю великолепную работу, которую проделала местная федерация.

АЙДАР МАХМЕТОВ, ПОЧЕТНЫЙ ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФЕДЕРАЦИИ MMA, ПАНКРАТИОНА И ГРЕППЛИНГА РК:

Для нашей федерации было принципиально важно не только провести V чемпионат мира по MMA в Астане на высочайшем уровне, но и завоевать две золотые медали в родных стенах. Ведь у Казахстана уже три года не было чемпионов мира в любительском MMA. В итоге, мы получили двух новых чемпионов мира в лице Санжара Адилова и Марии Агаповой. Оба спортсмена показали великолепное мастерство и высочайшую волю к победе. Чемпионат мира транслировался в прямом эфире телеканала QAZSPORT, а отдельный сюжет вышел на международном телеканале EURONEWS. По уровню и качеству проведения наш чемпионат был признан лучшим в истории любительских чемпионатов. Это наш вклад в развитие не только казахстанского, но и всего мирового MMA. Отдельное спасибо всем нашим партнерам и спонсорам!

САГИНДЫК МЕКЕЕВ, ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФЕДЕРАЦИИ MMA, ПАНКРАТИОНА И ГРЕППЛИНГА РК:

Наша сборная под руководством главного тренера Айбека Шокпутова показала лучший результат в своей истории, завоевав 8 медалей и заняв второе общекомандное место по итогам чемпионата. Мы не ударили лицом в грязь перед родными болельщиками. Сплоченная деятельность всего коллектива федерации помогла претворить в жизнь столь важный для страны проект. Болеейте и дальше за наших батыров, которые еще не раз порадуют весь Казахстан своими яркими и волевыми победами. Отдельное благодарности выражаю всем тренерскому штабу, который подготовил наших медалистов.



Редакция журнала благодарит **Али Галыма** за предоставленные фотографии с турнира.





ПРЕЗЕНТАЦИЯ RANGE ROVER VELAR

8 октября в отеле «Wyndham Garden Astana» компания «TERRA MOTORS» официально представила новый Range Rover Velar, ставший одним из главных автомобильных новинок этой осени.

Автомобиль был представлен в необычном и интересном, как сам автомобиль, формате.



Презентация автомобиля началась с популярной интеллектуальной игры «Что?Где?Когда?», которая в тот вечер официально дала старт началу новой осенней серии игр. Ведущим игры, чей голос задавал вопросы знатокам, был известный актер и ведущий – **Данияр Алшинов**.

Игрокам, сидевшим за столом, и гостям вечера задавались вопросы из всемирной истории, литературы и философии. Также нужно было найти правильные ответы на вопросы, связанные с историей и концепцией автомобиля. Капитаном команды знатоков стала **Динара Сатжан**, бренд-амбассадор Jaguar Land Rover «TERRA MOTORS».

Каждый гость презентации смог поближе познакомиться с новым автомобилем Range Rover Velar, пройдя тест-драйв. В рамках презентации ведущие проводили интересные конкурсы, участники которых получили в подарок оригинальные сувениры из коллекции Land Rover, а также скидочные сертификаты от отеля «Wyndham Garden Astana» и салона мужской одежды «Del Mare».



Этот вечер собрал старых друзей и хороших знакомых, которые смогли пообщаться за вкусным и разнообразным фуршетом и насладиться прекрасной живой музыкой. Фокусник и яркие танцоры подарили гостям море улыбок и положительные эмоции. Многие из присутствующих гостей презентации сразу же пожелали приобрести такую машину.

Если вам не удалось присутствовать на презентации нового автомобиля Range Rover Velar, дилерский центр Jaguar Land Rover Центр Астана «TERRA MOTORS» приглашает вас пройти тест-драйв.





ИЗЯЩЕСТВО ПОД ВУАЛЬЮ

Модель автомобиля получила это оригинальное и редкое название от своего трехдверного прототипа Range Rover, который был выпущен в 1969 году. Предок виновника торжества был оснащен двигателем V8 объемом 3,5 л, который мог развивать мощность в 135 л.с. 2 января 1970 году имя первого владельца внедорожника, продюсера рекламных роликов Майкла Ферлонга, навсегда осталось в истории автомобиля. В переводе с латыни Velar обозначает нечто скрытое и сокровенное, покрытое вуалью. Но есть и альтернативная версия происхождения названия марки, которая звучит, как результат труда маркетологов, которые играли с некоторыми буквами, содержащимися в Range Rover, в поисках красиво звучащего слова. Как выяснилось позже, подобранное слово имело вышеупомянутое значение.

Дизайнеры нового автомобиля подошли с революционным подходом при его разработке. Дизайн автомобиля отличается выразительными пропорциями, выдвигающимися ручки дверей и встроенным задним спойлером. Все это в совокупности придало кузову стремительную и аэродинамическую форму. К слову, ручки продолжали работать даже во время тестирования в экстремальных условиях, после напыления льда толщиной в 4 мм при $t = -20^{\circ}\text{C}$.

Неотразимость облика автомобиля подчеркивается металлизированной решеткой радиатора. Можно сказать, что Velar, который занимает промежуточное место между самым компактным Evoque и средним по размерам Sport, в модельном ряду Range Rover является самым технологичным, наиболее инновационным и очень гламурным.



Кузов автомобиля почти полностью изготовлен из легкого, но прочного алюминия. На крыльях и воздуховодах переднего бампера содержатся вставки из меди. Совершенство технологий и элементы роскоши налицо!

Внешне модель полностью сохранила стиль Range Rover, в который были заложены простота и функциональность в дизайне интерьера и экстерьера. В салоне дизайнеры четко придерживались принципа минимализма. В нем имеется всего два больших многофункциональных переключателя медиа-системы «Touch Pro Duo», а остальные – расположены на двух 10-дюймовых сенсорных экранах высокого разрешения, которые помогают водителю контролировать большую часть функций. Если на верхнем экране отображается информация по навигации, то на нижнем – показания климат-контроля и медиа-системы.

В новом Range Rover Velar уделили особое внимание бесспорному качеству отделки, выполненную в двух исполнениях: предлагаются тканевая и кожаная обивки салона. Чувствуется попытка воссоздать в салоне чувство домашней дорогой гостиной, для чего были использованы шерстяные ткани известной датской компании «Kvadrat», а в рисунке кожи используется тиснение в виде рисунка алмаза.



Инженерные исследования поглощения и отражения звуков в разных частях салона позволили выстроить работу аудиосистемы «Meridian» мощностью 1 600 Вт таким образом, чтобы все пассажиры автомобиля слышали звук одинаково. Помимо всего прочего, Velar предлагает все прелести цифровой эпохи – связь со смартфонами, жесткий диск на 60 Гб, раздачу wi-fi для восьми мобильных устройств, управление жестами, возможность программировать и удаленно включать автомобиль перед поездкой и т.д.



НОВЫЙ RANGE ROVER VELAR БЕЗ ЛИШНИХ СЛОВ



ABOVE & BEYOND*



Работоспособность всех электрических и электронных приборов в машине обеспечивается проводками, длина которых составила около 10 км!

Даже для светового освещения было найдено инновационное решение, благодаря светодиодным источникам освещения в автомобиле. В салоне можно изменить цвет подсветки, выбирая наиболее подходящий из десяти различных оттенков. Матричные фары головного света освещают дорогу, не мешая встречному транспорту. На пустой трассе при скорости свыше 100 км/ч включается

лазерное освещение, которое дает возможность осветить дорогу на 550 м вперед!

Большая колесная база в 3 м при общей длине 4,8 м позволяет пассажирам комфортно разместиться на втором ряду. Большой объем багажника, включающий второй ряд сидений, достигающий при сложенных сидениях заднего ряда показателя в 1,8 м³, подтверждает высокий уровень функциональности нового автомобиля.

Можно выбрать автомобиль с адаптивной, либо пневматической подвеской, которая позволяет изменять положение над дорогой в зависимости от режима движения. Например, при скорости свыше 100 км/ч автомобиль приседает на 10 мм, а на бездорожье он «вырастает» до 251 мм над грунтом. Для удобства выхода из автомобиля Velar может прижаться к земле на 4 см.

Постоянный полный привод, режим езды на бездорожье, небольшие свесы кузова, электронный дифференциал, возможность преодоления брода в 650 см – этого будет достаточно владельцам Range Rover Velar, чтобы чувствовать себя уверенно на любой дороге.



TERRA MOTORS

шоссе Коргалжын, 7А
(7172) 27-29-29

landover.terra-motors.kz

На правах рекламы. * За гранью обыденного. Имеются ограничения. Полные условия на сайте или в дилерском центре.

ОТКРЫВАЯ ОСЕННИЙ СЕЗОН



Начало нового осеннего сезона всегда сопряжено с бóльшим вниманием к игре. Возможно, люди успели соскучиться по игре после долгого перерыва. Возможно, осенними прохладными вечерами хочется оказаться в теплом и уютном месте, чтобы приятно провести время. Сегодня мы беседуем с одним из ветеранов клуба «Что?Где?Когда? Астана», **Шухратом Адиловым**, у которого имеются солидный опыт в играх и болельщики его команды. Его команда становилась победителем прошлогодней летней серии игр, и могла повторить свой успех этим летом. Но, видимо, судьба имеет свои планы на этот счет. Возможно, она хочет, чтобы команда Адилова победила в осенней серии игр.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

Шухрат, как давно ты являешься поклонником игры «Что?Где?Когда?» и как ты попал на нее?

Как и каждый представитель нашего поколения, я с детства смотрю люблю эту игру, я смотрел игры чгк с самого детства. С удовольствием часто вспоминаю моменты, когда, смотря игру по телевизору, мне удавалось дать правильный ответ раньше, чем это делали игроки. Я всегда представлял себя играющим за их столом, что придавало азарт и особенное отношение к игре.

Узнав, что в Астане проводятся такие игры, я почувствовал большое желание воплотить свою мечту сыграть в эту игру. Я знал, что это будет интересно и познавательно. Уровень организации игры изначально был на высоте. Организаторам удалось максимально

передать атмосферу игры, в которую я люблю погружаться каждый раз приходя на игры. Посмотрев на первую игру, я подумал о том, что было бы неплохо собрать свою команду и попробовать свои силы. Что и было сделано.

В прошлом году твоя команда победила в одном из сезонов. Все команды рассматривают вашу команду как одну из фаворитов. Как она была сформирована и почему именно в этом составе?

На самом деле, команда была собрана не по принципу, что в команде должен играть самые умные люди, а по принципу, что в ней должны играть те, кому это интересно. Во время своего первого появления мы показали очень яркую игру, ощущения от которых до сих пор не стерлись.



Нашей команде повезло с тем, что в ней играет Руслан Жолсеитов, капитан команды, ставшей чемпионом Казахстана по спортивному варианту игры «Что?Где?Когда?». Я также рад, что в команде играют четыре моих брата, что дает нам возможность почаще встречаться и побольше вместе проводить время.

Я испытываю гордость за всех членов команды, являющихся сильными интеллектуалами и компетентными специалистами своей отрасли. Это, в свою очередь, накладывает ответственность на меня, как капитана, поскольку это одновременно легко и сложно быть капитаном нашей команды.

Какие категории вопросов ты любишь и не любишь больше всего? Говоря футбольным языком есть команды, играющие от обороны, а есть такие, которые постоянно любят играть в нападении. К какому типу можешь отнести свою команду?

Я люблю вопросы, на которые команда дает правильные ответы. На самом деле, мне нравятся вопросы, на которые можно четко и конкретно ответить. В свою очередь, мне не нравятся вопросы, требующие процитировать изречения какого-нибудь человека, фигурирующего в вопросе.

Ответы с расплывчатой формулировкой требуют от капитана применения своей интуиции, которая не должна подвести. Именно поэтому я особенно люблю вопросы, исходящие из черного ящика.



Применительно к футболу, могу сказать, что наша команда всегда хочет побеждать. Особенно нравится делать камбэки, проигрывая со счетом 0:3. Но, конечно, каждая игра по-своему незабываемая. Я до сих пор не могу забыть финал прошлого года.

Этим летом твоя команда была в шаге от повторения прошлогоднего летнего успеха. Что пошло не так?

После проигрыша мы, безусловно, расстроились. Подумывали усилить состав, но в итоге решили играть старым составом. После этого поражения хочется только побеждать. Пользуясь случаем, хотелось бы поздравить Виталия Тренкеншу с получением статуса IronMan!

Наверное, все думают, что мы усиленно готовимся. Но положи руку на сердце, скажу, что мы не готовимся. Хотите верьте, хотите нет. У нас есть телеграм-бот, с которым мы играем онлайн, иногда обсуждая вопросы. Исходя из таких пробных игр, я вижу какой из знатоков «берет» те или иные вопросы.

Какую из команд, играющих в Астане, ты бы особо отметил?

Сложно выделить какую-либо команду, поскольку все команды очень сильные и интересные. Каждая команда по-своему оригинальна и имеет свой стиль ведения игры.

Твой ақыл-кеңес для читателей журнала и всех любителей игры.

Познавайте. Развлекайтесь. Ну и, развивайтесь, познавая.

10 САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ ВОПРОСОВ УХОДЯЩЕГО СЕЗОНА

До конца этого года осталось совсем немного. Журнал Akyl-kenes предлагает подборку десяти вопросов, вызвавших интерес и эмоции, как у знатоков, так и у зрителей. На самом деле, вопросов, которые могут поставить в тупик и отобрать баллы у знатоков, очень много. Чтобы читателю было интересно, предлагается после прочтения вопроса закрыть глаза и подумать над ответом. Как выяснится, именно после прочтения ответа на вопрос, он окажется легким и берущимся.



1. Однажды я увидел в какой-то газете политическую карикатуру, которая была посвящена ситуации «недовольный народ против правителя диктатора». Включите воображение и представьте эту карикатуру. В центре лесной поляны находится камень, на котором грозно и гордо восседает лев. На окраине поляны, граничащей с лесом, по кругу собрались все обитатели животного царства. Напротив льва стоит оппонент, выдвинутый недовольными зверями для переговоров.

Лев: «Я насколько благородный, настолько могу быть и жестоким. Вы не понимаете, что во мне течёт львиная кровь?»

Оппонент: «Ну и что? И во мне она течет».

Вопрос: Кем является оппонент, стоящий напротив правителя льва?

Ответ: комар.
Комментарий: Эта карикатура типична для нынешнего времени, очень точно отражая текущую ситуацию. Ведь кого обычно народ делегирует держать удар правителя? Того, кто доводит свои аргументации до занудства (постоянное жужжание комара). Того, кого трудно поймать или уничтожить грубой силой (непредсказуема траектория полета комара). Того, кто всегда находит момент, когда усыплена бдительность и кусает, умея причинить неприятность и боль.



2. Древнегреческий художник Зевксис очень ревностно относился к своему творчеству. Однажды он написал мальчика, держащего кисть винограда. Когда картину выставили на всеобщее обозрение, к ней стали слетаться птицы и клевать виноград. Зрители стали рукоплескать художнику, а он был очень недоволен. Чем?

Ответ: тем, что недостаточно хорошо написал мальчика, поскольку птицы его не боялись.



3. Мало, кто вспомнит, где он родился, но вырос он в небольшом рыбацком городке на побережье средиземного моря. Повзрослев, он покинул свой городок и начал работать в сотрудничестве с одним гляцевым журналом. Но вскоре ему это наскучило, и он занялся музыкой, став частым гостем одного из популярнейших концертных залов. Покончив с музыкой, он был вынужден отправиться в короткое путешествие на некоем транспортном средстве. За все это время большое количество людей услышали о нем и, не сомневаюсь, что и у игроков за столом он вызывает симпатию. Мы не просим вас назвать его, скажите где он проживает сейчас?

Ответ: ресторан «Традициональ».
Комментарий: речь идет об Астанинском клубе «ЧГК» и местах, где проводились игры (Портофино – GQ – Zvuk-Carreta)

4

4. Эти произведения традиционно пишутся на двух языках. Часто на трёх. Но если они пишутся на трёх языках, то от второго остаётся всего несколько букв. Подавляющее большинство людей предпочитают знакомиться с этими произведениями через переводчиков. Что же это за произведения?

Ответ: это музыкальные произведения (в ответе нужно также указать первые два языка: язык нотных знаков и итальянский язык; если используется национальный язык (третий), то от итальянского остаются только отдельные термины: f, p, dim, cresc и т. д. Переводчики – это люди, которые «превращают» ноты в музыку, то есть исполнители).



5. Закончите старый английский анекдот: кондитер приходит на биржу труда со словами: «Я ищу себе в магазин продавщицу». – Молодую или старую? – Мне без разницы. Главное, чтобы она была... Кем?

Ответ: диабетиком.



6. Паганини, будучи вынужденным покинуть Германию, долго не мог выбрать наиболее безопасное для себя направление. В итоге, учитывая все сложности выбора, он принял решение, сформулировав его следующим образом: «Если саксонский король шлепнется на пол, то негр укажет нам дорогу на восток». Казалось бы, что может объединять столь противоположные фигуры, как житель африканского континента и король Август, но, тем не менее, если вам повезет, то вы правильно ответите нам, что сделал Паганини, произнеся эту фразу.

Ответ: бросил монетку.
Комментарий: Саксонский гульден, на одной стороне которого изображен портрет Августа, на другой – негр под пальмой.



7. Спустя некоторое время после оккупации немцами Дании во время Второй мировой войны, немецкие власти распорядились, чтобы все 5 000 датских евреев в обязательном порядке носили на одежде желтую звезду Давида. Распоряжение было выполнено, но таким образом, что все датские евреи могли скрываться в Дании еще некоторое время, успев переправиться в Швецию. Как оно было выполнено?

Ответ: звезду Давида нашили себе на одежду все жители Дании, включая короля и королеву.



9. Говорят, что в самый канун Великой Отечественной Войны состоялось заседание Политбюро, на котором начальник советской разведки Голиков доложил о концентрации германских войск вдоль советской границы, о направлении главных ударов и о многих других важных секретах противника. Тем не менее, докладчик утверждал, что к войне в условиях русской зимы немцы не готовы, на что указывал, в частности, анализ динамики цен на различные виды мяса на германском рынке. Как впоследствии оказалось, расчеты докладчика были верны. Объясните логику его рассуждений.

Ответ: подготовка к боевым действиям в условиях русской зимы предполагает создание запаса зимнего обмундирования для армии, в том числе, полушубков из овчины; если бы это было сделано, на рынке было бы зафиксировано скачкообразное падение цен на баранину, чего в действительности отмечено не было.



8. Эта загадка – стихотворение из книги Рэндома Уорти «Рагнаради»: «Среди чудовищ, лающих в зверинце всех страстей, одна ужасней всех, и странно слиты в ней все исступления, безумства, искушения; Она весь мир отдаст на разрушение, она поглотит мир одним своим зевком». Назовите ее.

Ответ: скука.



10. История успеха основателя чикагской рекламной компании «Leo Burnett Company Inc.» Лео Бернетта началась в 1935 году с долга в \$50 000 под залог своего страхового полиса и заложенной на дом. Некоторые из его друзей в открытую заявили ему, что он сошел с ума и закончит тем, что через полгода будет продавать яблоки на углу улицы. На это Бернетт парировал тем, что у него на этот счет имеются другие планы. В память об этом по сей день существует одна ежегодная «расходная статья» его компании, превышающая цифру 750 000... Назовите единицу измерения суммы

Ответ: бесплатно раздаваемых посетителям яблок.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

г. Астана

Каждую среду

+7 771 020 0118



ЧТО_GDE_KOGDA_ASTANA
AKYLKENES_MAGAZINE

КЛУБ ПО ИНТЕРЕСАМ

В продолжение своего обзора интеллектуальных игр в Казахстане, журнал Akyl-kenes беседует с **Асхатом Утегуловым**, основателем игры «Quantum». В предыдущем номере журнала читатели узнали о формате игры и о нюансах, которые имеют место во время игр. Отрадно, что рынок интеллектуальных игр в нашей стране расширяется и отличается разнообразием. Вероятно, ценность знаний, да и просто интеллектуальный досуг вновь становятся в тренде, предлагая людям новые проекты. Помимо всем известной игры «Что?Где?Когда?» и «Quantum» в народе популярны такие игры, как «Угадать за 60 секунд», «Jack Quiz», «Под зонтом», «Дом Шерлока» и др.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ



Асхат, как пришла идея создать игру «Quantum» именно в таком формате в свете того, что сейчас на рынке интеллектуальный досуг достаточно разнообразен.

— Идея создания игры появилась спонтанно и проистекла как раз-таки из участия в одном из подобных проектов. Летом прошлого года меня пригласили поучаствовать в такой игре, чему я некоторое время сопротивлялся, но, в конце концов, согласился. Идея игры мне очень понравилась, поскольку в ней присутствовал некий драйв, азарт и эффект новизны. Удручало лишь то, что в наш век бурного развития технологий запись ответов на бумажках и подсчет баллов вручную мне показались совсем-уж архаичными. Кроме того, такая система подсчета является очень непрозрачной, что оставляет возможности для манипуляций. К слову сказать, я тогда еще не знал, что такое происходит практически

во всех играх, поскольку все эти игры являются практически клонами спортивной версии «Что?Где?Когда?», которую играет повсеместно, главным образом, студенческая аудитория. Полагаю, что, возможно в этом и кроется стремление к аскетизму и простоте.

После завершения игры мы делились впечатлениями с друзьями, придя к выводу, что нужно создавать свою игру, в основу которой легли бы следующие базовые принципы: технологичность, прозрачность и уникальная система подсчета баллов. Пару месяцев мы потратили на разработку концепции игры, написание технического задания для программистов и поиск разработчиков программного обеспечения. Еще два-три месяца ушло непосредственно на написание программы, ее отладку, выявление багов, тестирование и адаптацию. В конце ноября 2016 года мы были готовы явить свой продукт миру. Но, первый блин вышел комом.

Формат всех игр сегодня очень похож друг на друга. Что вы сделали для того, чтобы отличаться от других игр, в то же время, оставаясь производной от игры «ЧтоГде?Когда?»?

Велосипед изобрели до нас, а нам оставалось лишь его усовершенствовать. Изначально мы хотели совсем соригинальничать и придумали свой вариант игры, при котором команды соперничали бы не только в правильности ответов, но и в скорости. Другими словами, ответ могла дать устно только одна команда, которая быстрее всех нажмет на кнопку игрового планшета. На тестовой игре, которую мы провели для своих друзей, система отработала безотказно, однако мы получили массу критических отзывов от игроков, которым данная система не понравилась. Выяснилось, что она не давала участникам думать и играть как команда, а сама игра разбилась

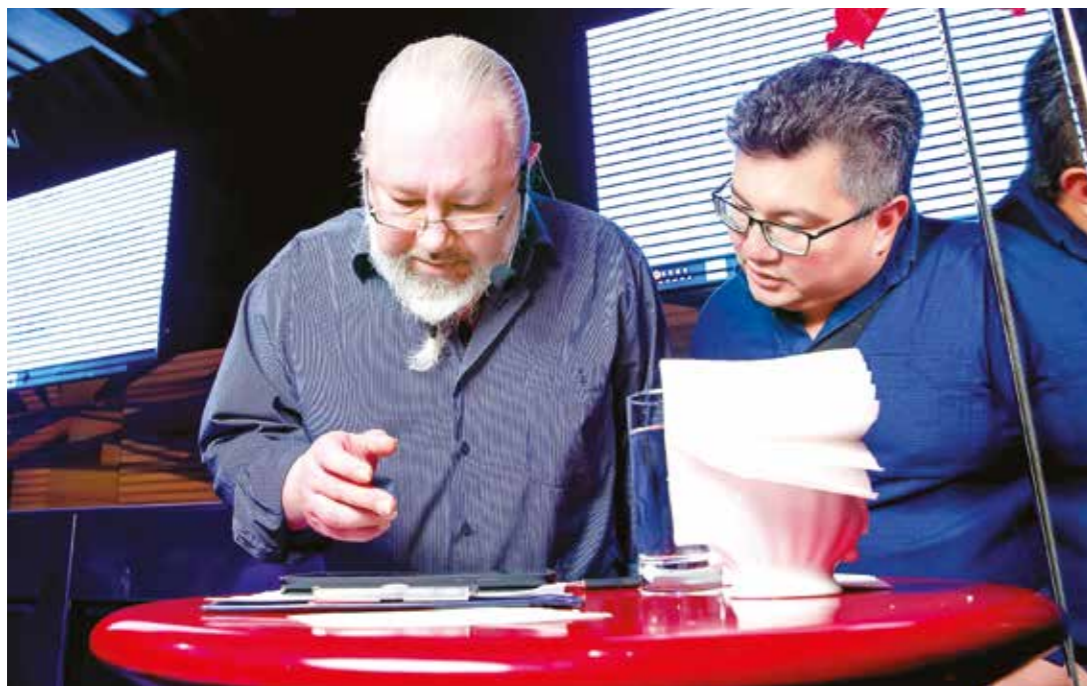
на эпизоды и свелась к банальному соперничеству «кто первый». В итоге мы полностью пересмотрели концепцию игры, вернувшись к идее минутного обсуждения и приема ответов от всех команд. Соответственно, мы переработали программу.

Среди основных отличий, которые выделяют игру «Quantum» от аналогичных проектов и делают ее уникальной в своем роде, несмотря на схожий формат, можно выделить ряд признаков. Во-первых, это программное обеспечение. Оно позволило нам повысить гибкость игры и автоматизировать практически все процессы. Изучив много аналогичных проектов, развиваемых на всем «пространстве СНГ», мы можем не без гордости сказать, что наша техническая составляющая является наиболее продвинутой и автоматизированной. Мы внедрили автоматическое определение досрочных ответов, за правильность которых команды получают дополнительные призовые баллы. Все баллы считает компьютер, в который заложены алгоритмы подсчетов. Человек ничего не делает вручную, кроме определения правильности ответов.

Мы разработали уникальную систему подсчета баллов. Долго думая над ней, команда пришла к текущей версии, которая позволяет сохранять интригу до самого последнего вопроса.

МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО У ИГРЫ «QUANTUM» ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ СТАТЬ УСПЕШНОЙ И ПОПУЛЯРНОЙ СРЕДИ БОЛЬШОГО ЗРИТЕЛЯ, ПОСКОЛЬКУ ПОДОБНОЙ ПЕРЕДАЧИ ЕЩЕ НЕ БЫЛО В ЭФИРЕ





Теперь любая команда имеет возможность улучшить свое турнирное положение после любого вопроса и даже победить, несмотря на неудачи, случившиеся на предыдущих этапах. Стоит заметить, что не всегда на наших играх команда, давшая наибольшее количество правильных ответов, является победителем. Конечно, в числе призеров она, скорее всего, оказывается.

Мы придали особое значение прозрачности и информативности. Эти принципы мы постарались максимально гротескно отразить в визуализации игры – и это как раз то, чего, на мой взгляд, не хватает другим проектам, в которых мне и моим коллегам довелось участвовать. На игре «Quantum» вся информация выводится на основной экран, автоматически дублируясь на планшетах участников. После каждого сыгранного вопроса все участники видят ответы всех команд, а также текущую турнирную таблицу, что придает игре дополнительную остроту. Каждая команда видит свою статистику с уча-

стием правильных и неправильных ответов.

Ну и самое важное – это сами участники игры. Нам удалось сплотить вокруг игры истинных фанатов интеллектуальных баталий, которые приходят получить незабываемые эмоции, отличное настроение. Наши игроки испытывают страсть и азарт побед, удовольствие от игры. Они же по достоинству оценили наши усилия сделать качественный продукт. Именно поэтому они приходят на наши игры вне зависимости от ее коммерческой составляющей или формата проведения.

Необходимо отдельно отметить нашего бессменного ведущего, известного актера театра и кино, Евгения Жуманова, который придал игре тот почерк и искру, которые очень любят и ценят все наши игроки. Его непререкаемый авторитет и слава интеллектуала «вся страны» еще со времен программы «Кто возьмет миллион?» являются одной из визитных карточек игры «Quantum». А особый шарм и обаяние игре придает ее организатор Карлыгаш Исабекова.

Другие игры тоже не стоят на месте. Каким будет следующий шаг, чтобы игра продолжала свое развитие?

Я очень часто повторяю слово «автоматизация», что неслучайно. Мы хотели максимально снизить влияние человеческого фактора на результаты команд, исключив любые варианты манипуляций. Думаю, нам это в полной мере удалось с помощью нашей программы, которую мы постоянно дорабатываем и улучшаем. Если сравнить текущий функционал программного обеспечения с тем, что имелся на момент разработки, то вы увидите большую разницу. Это позволяет нам быть выше, лучше, гибче и исключать риски ошибок. Недавно мы добавили новый дизайн. Процесс оптимизации происходит постоянно.

Как говорил старина Льюис Кэрролл, чтобы стоять на месте надо шевелиться, а чтобы двигаться вперед, надо шевелиться еще быстрее. Вот мы и стараемся двигаться вперед, не только развивая текущую игру, но и разрабатывая различные вариации для игры «Quantum». В настоящий момент мы проходим последнюю стадию тестирования нового формата игры, которую сможем представить на суд игроков уже этой осенью. На подходе еще одна игра, по которой уже полностью готовы концепция и техническое задание. В рамках этой генерации мы внедрим ротацию игроков внутри разных команд, что позволит нам максимально приблизиться к идее формирования и укрепления новых социальных связей и групп среди наших участников. Мы планируем запустить еще одну версию игры до конца текущего года. В итоге у нас будет сформирован пакет из 4-5 игр, которые можно будет чередовать или играть в разные дни в течение одной недели.

Как известно, нет предела совершенству, равно как и потолка, поэтому мы будем постоянно работать над игрой, внедряя все новые

МЫ ВЫНАШИВАЕМ ИДЕЮ ОРГАНИЗАЦИИ ИГРЫ «QUANTUM» ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ, ПРИЧЕМ ХОТИМ СДЕЛАТЬ ЕЕ СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНОЙ, ЧТОБЫ ВСЕ ЖЕЛАЮЩИЕ ДЕТИ СМОГЛИ ИГРАТЬ В НЕЕ, ПРИОБЩАЯСЬ К НОВЫМ ВИДАМ ДОСУГА И ОТДЫХА

идеи и подходы и развивая текущие направления. Например, у нас есть оригинальная идея «интеллектуального покера», который можно реализовать на базе какого-нибудь казино, если кто-то из владельцев заинтересуется.

Останется ли «Quantum» такой же консервативной, как игра «ЧтоГдеКогда?», которая не менялась в течение десятилетий, оставшись интересной для миллионов игроков и телезрителей?

Я думаю, что мы будем следовать существующей канве интеллектуальных игр. Конечно, формат игр и их организационные составляющие могут, и, скорее всего, будут постоянно развиваться и совершенствоваться. Мы не планируем примешивать к нашим играм эмоциональную составляющую в виде конкурсов, шарад или состязаний талантов, или ловкости, хотя сейчас имеет место такая тенденция, на примере некоторых игр, популярных, в том числе, в Алматы. Мы бы хотели сохранить интеллектуальный спор в его чистом виде.

Возможно, мы попробуем зайти на рынок онлайн игр, где будем тестировать наши разработки. Имеется большое желание реализовать телевизионную версию нашей игры. Мы уверены, что у игры «Quantum» есть большой потенциал стать успешной и популярной среди большого зрителя, поскольку подобной передачи еще не было в эфире.

Сеанс одновременной игры со своими фишками, на мой взгляд, возможно будет выглядеть интересно.

Каким сейчас является рынок интеллектуальных игр?

Сложно назвать совокупность имеющихся игр рынком. Скорее, я бы отнес их к клубам по интересам. С коммерческой точки зрения подобные проекты малоодоходны и сильно зависят от посещаемости. В первую очередь, это хобби и интересный досуг для своего круга.

На такие игры ходят разные люди с различными интересами, уровнем подготовки и эрудиции. Кого-то прельщают призы, кто-то играет ради удовольствия, получаемого от процесса, кто-то приходит, чтобы пообщаться с друзьями, завести новые знакомства, а иногда и полезные связи. Прелесть таких игр заключается в том, что каждый участник получает то, что ищет. А наличие нескольких подобных игр с разной степенью доступности увеличивает выбор.

Интеллектуальные игры сейчас, как модно нынче говорить, находятся в тренде. Надеюсь, что этот тренд сохранится еще долго. Этому должны способствовать новые варианты и форматы, а также популяризация интеллектуального досуга среди различных возрастных и социальных групп, в том числе среди самых маленьких интеллектуалов.

Мы вынашиваем идею организации игры «Quantum» для школьников, причем хотим сделать ее совершенно бесплатной, чтобы все желающие дети смогли играть в нее, приобщаясь к новым видам досуга и отдыха. Она является хорошим источником для новых идей и возможностей для саморазвития. К сожалению, «загруз» на основной работе оставляет мало свободного времени, но мы надеемся, что сможем реализовать и этот проект в самое ближайшее время.



ЧТО КАСАЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ, ТУТ РАБОТАЕТ САМЫЙ ПРОСТОЙ ПРИНЦИП: БОЛЬШЕ ИГР, ХОРОШИХ И КАЧЕСТВЕННЫХ

Что касается потребителя, тут работает самый простой принцип: больше игр, хороших и качественных. Каждая игра найдет своего клиента, своего игрока. Невозможно в рамках одного проекта охватить все и всех. Поэтому будет конкуренция, у каждой игры будет своя аудитория, которая приходит на ту или иную игру, исходя из своих интересов, ценностей, выгоды, наконец. Это нормально. Мы ведь все ездим на разных машинах.

Возвращаясь к теме рынка, хотел бы добавить, что мы сейчас пересматриваем стратегию развития и собираемся выходить на другие города и страны через продажу франшиз. Думаем, что это позволит расширить круг потенциальных ценителей нашей игры не только на постсоветском пространстве, но и за ее пределами, где любят и играют в «Что? Где? Когда?».

Приглашаем всех желающих к диалогу.



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.



Рикардо Камара Собрал (Какау), главный тренер сборной Казахстана и АФК «Кайрат»



Леонардо де Мело Виейра Лейте (Игита), игрок сборной Казахстана и АФК «Кайрат»

ОНИ ЗАСТАВИЛИ МИР УВАЖАТЬ КАЗАХСТАН

В продолжение серии статей о казахстанском футзале, журнал **Akyi-kenes** посвящает рубрику этого номера лучшему клубному тренеру по версии Futsalplanet.com – Какау и лучшему вратарю мира 2015 и 2016 года по номинации Futsal Planet Awards – Игите.

Тренер, будучи в прошлом профессиональным игроком, имеет солидный опыт выступления за множество клубов в Бразилии, Испании и России. За последние годы своего пребывания на тренерском мостике, он значительно усилил выступление казахстанских футболистов на уровне клуба и сборной. Наставник, совмещающий работу в клубе «Кайрат» и в сборной, подарил футзалу новый стиль игры, в который он вовлек вратаря.

Владея мячом, голкипер отходит далеко от ворот, становясь разыгрывающим полевым игроком. Если одни тренеры зарубежных сборных считают, что его стиль убивает футзал, то другие называют его тактику изюминкой и новым трендом в этом виде спорта. Буквально на днях наши герои прошли в элитный раунд Кубка УЕФА, к которому они на данный момент усиленно готовятся вместе с командой. А впереди еще Чемпионат Европы в Словении, который пройдет в конце января 2018 года.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

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

Рикардо, расскажите, пожалуйста, почему Вы стали тренером именно футзала, а не большого футбола?

Я стал тренером футзала потому что я достаточно долгое время профессионально играл в футзал. В свою очередь, футзал я выбрал, поскольку он, помимо всего прочего, предоставлял много привилегий. Во-первых, футзальная команда, в которой я играл, располагалась в моем родном городе. Во-вторых, занятие футзалом гарантировало мне бесплатное обучение в колледже, где я также получал небольшую заработную плату. Пусть она была и невысокой, но ее было достаточно, чтобы помогать своим родителям и оставлять немного на свои карманные расходы. Если бы я остановил свой выбор на большом футболе, то родителям было бы сложно покрывать мои расходы. А со временем я просто сильно погрузился в формат футзала, долгое время играл в разных клубах, став тренером. Поэтому, все достаточно просто.

Вы стали уважаемой личностью среди наших болельщиков после продолжительной успешной серии на клубном и командном уровнях. Как приходится совмещать должности тренера АФК «Кайрат» и национальной сборной?

Во-первых, я должен отметить, что Казахстан очень тепло принял меня и мою семью. В 2004 году я впервые приехал в Алматы, который сильно изменился за эти годы. В городе меня узнают болельщики и любители футбола, что очень приятно. Но в первые дни приезда было очень сложно. В те времена интернет был слабо развит, а звонки в Бразилию были очень дорогими. Работая со сборной Казахстана, бывало даже время, когда нам несвоевременно поступала зарплата. До своего прихода в сборную, я тренировал АФК «Кайрат». Можно сказать, что за годы моей жизни в Казахстане я отдал часть себя клубу и стране, что вызывает у меня особую гордость за то, что я защищал и продолжаю защищать честь Казахстана на мировой футзальной арене.



Будучи бразильцем, я делом доказываю свою любовь к Казахстану. За период моей работы в качестве тренера были как хорошие, так и тяжелые времена. В последние годы мы одержали много красивых и ярких побед на мировом уровне. Но были времена, когда мы испытывали такие трудности, что приходилось несколько раз выделять личные сбережения на улучшение питания футболистов. Ведь сборная содержится на средства, выделяемые Ассоциацией футзала Казахстана.



УВЕРЕН, ЧТО ВПЕРЕДИ У НАС БУДЕТ МНОГО ВАЖНЫХ МАТЧЕЙ. ВПЕРЕДИ НАС ЖДУТ КРУПНЫЕ ТУРНИРЫ, НА КОТОРЫХ НУЖНО ВЫИГРЫВАТЬ

Стоит отметить, что Лев Ким, Президент Ассоциации, оказывал сильную поддержку сборной, постоянно работая над улучшением финансового состояния команды.

Моя работа в качестве тренера сборной облегчается тем, что в ней играет восемь игроков из АФК «Кайрат». Но трудности возникают во время выездных турниров, когда мне приходится оставлять клуб. Но профессиональный тренерский штаб «Кайрата» полностью справляется со своими обязанностями в мое отсутствие. Я могу положиться на своих ассистентов Марио и Гарроте, которым я полностью доверяю.

Каким был самый сложный матч в Вашей карьере в клубе и в сборной? Какие матчи Вы считаете переломными?

На уровне сборной напряженным был матч против титулованной команды Италии на Чемпионате Европы в 2016 году. Итальянская сборная выступала в качестве действующих чемпионов, считаясь фаворитом того противостояния. В том матче мы одержали победу над ними со счетом 5:2.

Это была крупная победа, которую некоторые считали случайной, полагая, что нам просто подфартило. Я бы согласился с этими людьми, если бы мы одолели соперников с минимальным счетом, но разница в три мяча говорит о многом. Также сложным и важным матчем я считаю победу над командой Сербии в матче за третье место, которая играла у себя дома. Сербия, игравшая у себя дома, имели психологическое преимущество, поскольку их поддерживали 14 000 болельщиков.



Что касается клубного уровня, то я часто вспоминаю две победы «Кайрата» над «Барселоной», которая на тот момент являлась действующим обладателем Кубка УЕФА. Кайратовцы много и усиленно тренировались, чтобы обыграть титулованный испанский клуб. Если в 2013 году после победы над каталонским клубом я завоевал свой первый титул в Грузии, то в 2015 году клуб мы повторили свой успех в Лиссабоне, снова одержав победу над «Барселоной». Это, конечно, было незабываемо! Опять-таки нашлись критики, считавшие, что мы победили благодаря удаче. Но две победы в финале Кубка УЕФА все же доказывают профессионализм «Кайрата», подтверждая его высокие коэффициенты в рейтинге УЕФА. Уверен, что впереди у нас будет много важных матчей. Впереди нас ждут крупные турниры, на которых нужно выигрывать.

Как появилась рискованная, но действенная тактика выхода вратаря на поле, что позволяет ему оказывать дополнительное давление на соперника? При этом же существенно повышается риск взятия соперником пустых ворот? Насколько я помню, мало кто из других тренеров осмеливается так играть.

Когда я начал работать с казахстанскими футболистами, в команде уже играл Игита. Он очень хорошо играл ногами, но не настолько, насколько нужно было. Я увидел сильный состав молодых и талантливых игроков, как Лео, Алешандро и Фумасо, игравших в бразильской лиге. Я пригласил Эулера и Бетао, которые усилили нашу команду. Бетао больше играл впереди, цепляясь за мячи. Когда мы играли против «Барселоны», считавшейся одной из лучших команд мира, с ними было трудно играть по привычной схеме 4x4.

Перед игрой я долго беседовал с игроками, заставив их поверить в свои силы и в свою победу. Тогда мы и решили рискнуть, используя тактику, в которой мы использовали Бетао в атаке, а Фумаса – в защите. Еще в нашем арсенале был Жуан, который хорошо вписывался в схему 5x4.

Для нас было очень важно победить в 2013 году, когда мы завоевали Кубок УЕФА. Все игроки выложились на 100%, а Жуан смог отработать, как в нападении, так и в защите. Оба раза, когда мы выигрывали титул, мы использовали тактику с подключением Жуана. Когда нужно было сбавить темп игры, мы выпускали защитника вместо Жуана. Также стоит отметить особую роль капитана команды Динмухамбета Сулейменова, который на высоком уровне сыграл в финальных матчах против «Барселоны» и «Динамо». Я считаю его очень высококлассным игроком. Он был всегда имеет повышенную мотивацию на всех турнирах.

Изучая тактику и игры «Барселоны», мы увидели определенные бреши в их защите, что позволило нам использовать схему 5x4. С самого начала матча мы стали играть по этой схеме, что помогло нам сделать хороший задел. Наш вратарь Игита играет очень большую роль при использовании этой схемы. Мне, как тренеру, на тот момент нужно было не бояться этого решения и передать свою уверенность игрокам, которые блестяще выполнили установки тренерского штаба. Использование этой схемы очень рискованное дело. Нужно не просто грамотно атаковать, но и уметь быстро возвращаться к воротам при потере мяча. Если не рисковать и постоянно зажиматься к воротам, то выиграть точно не получится. Поэтому я часто использую эту тактику в начале матча, что обеспечивает нашей команде психологическое и тактическое преимущество.

Конечно, это требует осторожности, за предельной концентрации и обдуманности каждого действия с мячом. Схема 5x4 не оправдывает голы, которые мы можем пропустить в пустые ворота, но от таких ошибок на поле никто и никогда не застрахован.

За какие национальную сборную и клуб в большом футболе Вы болеете? И почему?

Мне нравится сборная Испании, у которой очень высокий уровень как футзала, так и большого футбола. Конечно, я болею за сборную Бразилии, но когда играет сборная Казахстана я всегда болею за Казахстан. Я вижу, что футбол в Казахстане развивается.

СХЕМА 5X4 НЕ ОПРАВДЫВАЕТ ГОЛЫ, КОТОРЫЕ МЫ МОЖЕМ ПРОПУСТИТЬ В ПУСТЫЕ ВОРОТА, НО ОТ ТАКИХ ОШИБОК НА ПОЛЕ НИКТО И НИКОГДА НЕ ЗАСТРАХОВАН



Но иногда психологически проигрывают, адеж ведя в счете 1:0 могут пропускать в конце матча после 75 минуты. Поэтому важной составляющей является вера футболистов в себя до конца.

Раньше игры проходили в Алматы, но сейчас они проводятся в Астане. Как я заметил, в основном победы или ничейные результаты упускаются на последних минутах. Я буду всегда болеть за сборные Бразилии и Казахстана, но еще я бы отметил красивую игру игроков сборной Испании.

Как Вы обычно проводите свободное от тренировок и турниров время?

Свободное время я провожу со своей супругой. Мои дети живут в Чехии и в Бразилии. У меня недавно родился внук Жоао Энрике. Моя дочь Аманда и сын Рикардиньо учатся и работают в Чехии. А Рикардиньо еще играют за футзальный клуб «Спарта».

Я предпочитаю пешие прогулки в красивых городских парках. Видя, как развивается город, я испытываю счастье и чувствую любовь болельщиков, которые часто узнают меня в городе.

Каким будет Ваш совет для любителей и болельщиков футзала в преддверии горячего сезона?

В этом году мы собрали более молодой состав. Я попросил бы наших болельщиков проявить терпение к нашим играм. Как Вы знаете, мы привезли игроков Тайнана и Даниеля, но они еще очень молодые. В начале сезона они показали хорошую игру.

Мы поменяли тактику защиты. В этом году мы одержали победы над сильными зарубежными клубами. Мы поменяли 60% нашего состава. Поэтому я верю, что это хороший задел для будущего клуба. Нам нужна была новая кровь.



ЛУЧШИЙ ВРАТАРЬ МИРА

Леонардо, как ты стал играть именно в минифутбол, а не в большой футбол? Почему ты выбрал именно позицию вратаря?

Когда мне было шесть лет, мой отец два раза в неделю играл со своими друзьями в футбол за местный клуб в Рио-де-Жанейро. Пока он играл в зале, я играл с другими детьми, подражая своему отцу, который был вратарем. В будущем Президент это клуба позвал меня играть за эту команду, где я начал стоять на воротах. В детстве моим кумиром был Армеліно Донидзетти Куальято (Дзетти), вратарь сборной Бразилии, чемпион мира 1994 года.

Когда мы играли в футбол, я любил стоять на воротах и называл себя: «Дзетти на воротах!». До 18 лет я играл как в минифутбол, так и в большой футбол. Но поскольку в большом футболе нужны были вратари с высоким ростом, я сфокусировался на футзале.

Ты играешь под номером «2», хотя обычно основные вратари играют под номером «1». Как получилось, что ты играешь под этим номером: дело случая или любимая цифра?

Я начал стоять на воротах с 15 лет и при этом я забивал голы, что делало меня необычным вратарем. Обычно в Бразилии основные вратари выходят на поле под номерами «1», «12» или «20».





Я же просто подумал, что надо как-то отличаться от всех и не стал играть под этими стандартными номерами. Поразмыслив, я выбрал номер «2», который впоследствии стал удачным номером в моей жизни и спортивной карьере.

Что ты испытываешь, когда покидаешь ворота, переходя на фланг или поддерживая атаку через центр поля? Ведь всегда есть риск, что можно получить гол в пустые ворота при малейшем срезе в центре поля или при потере мяча на половине противника.

Конечно, я чувствую риски. Но к ним я уже привык, поскольку я много лет играю в таком стиле. С годами я обрел опыт, повышая свой уровень, что научило меня допускать меньше ошибок.



Конечно, бывает, что можно пропустить гол в пустые ворота. Этот риск имеет место в любой игре, когда на поле выходит дополнительный полевой игрок, или как его еще называют «вратарь-водила». А для меня такой стиль игры – выходить из ворот стало нормой. Я люблю рисковать, люблю движение и драйв.

Болеешь ли ты за сборные и клубы в большом футболе? Ты являешься болельщиком каких национальных сборных и клубов в большом футболе?

Я болею за сборные Бразилии и Казахстана. Конечно, сборная Бразилии считается сильнее, поскольку у нас страна исторически считается футбольной. Наверное, не зря в Бразилии проводились Чемпионаты мира в 1950 и 2014 годах. Что касается клуба, то я болею за «Фламенго», это клуб, который представляет мой родной город Рио-де-Жанейро. За этот клуб болеет вся моя семья. Вообще все бразильцы болеют за свою национальную сборную и отечественный клуб. Редко, кто болеет за иностранные клубы, как это делают болельщики из других стран. Например, в Казахстане много людей являются болельщиками испанских или английских клубов. В Бразилии люди болеют только за бразильские клубы.

Как вы обычно проводите свободное время от тренировок и турниров?

Свободное время я обычно провожу со своей семьей: с дочерью и супругой. Люблю гулять в парке, подолгу прогуливаться пешком, выезжать на природу. В окрестностях Алматы очень много красивых мест, куда можно выезжать и наслаждаться природой. Люблю вкусно поесть в хороших ресторанах. Не люблю ходить в ночные клубы и дискотеки. Я предпочитаю более спокойный вид отдыха. Стараюсь дать своему организму максимальный отдых, что важно для спортсмена.

Я с детства помню Рене Игиту, знаменитого вратаря сборной Колумбии, который любил выходить из ворот и добегать до центра поля. Случайно, не в честь него тебя прозвали Игитой?

Меня стали называть Игитой именно в честь этого вратаря. В подростковом возрасте у меня были длинные волосы, я любил играть ногами и выходить за пределы вратарской зоны. Все начали сравнивать меня с Рене Игитой, а впоследствии и вовсе стали называть меня этим именем. С тех пор я известен как Игита. Хотя в детстве моим кумиром был Дзетти.

Еще одним лучшим вратарем для меня считался Икер Касильяс, в котором мне нравится стиль, которого он придерживается, стоя в рамке. Он отличается стабильностью и очень надежен.

В настоящее время моим любимым вратарем является Давид де Хеа, поскольку стиль его игры в большом футболе очень похож на футзальный.

Каким будет твой совет для любителей и болельщиков футзала в преддверии горячего сезона?

Для тех, кто начинает или любит играть в минифутбол, я советую очень много и усердно тренироваться. Чтобы достичь совершенства в игре, необходимо много заниматься и повторять упражнения. Самое главное, иметь большое желание и железное терпение.

Надо ждать своего часа, чтобы добиться успеха. Я жду от этого сезона много побед и желаю победить во всех крупных турнирах. Сборная Казахстана и клуб «Кайрат», в которых я играю, нацелены только на победу. Впереди очень сложный сезон и ответственные турниры.

Мы сделаем все возможное, чтобы побеждать.



О ЧЕМ Я ГОВОРЮ, КОГДА Я ГОВОРЮ О БЕГЕ?

Середина весны у меня стойко ассоциируется с большим благотворительным алматинским марафоном. Уверен, что все, кто хоть раз принимал в нем участие, помнят атмосферу этого спортивного праздника. Несколько лет участвуя в этом марафоне, я навсегда запомнил разноцветное море бегущих по проспекту Аль-Фараби людей и те радостные эмоции, которые испытывает любой человек, добегающий до финиша.

Салтанат Казыбаева, Директор «Алматы Марафон», поделилась своей любовью к бегу с тысячами жителей и гостей южной столицы, проводя марафон.

Организация ежегодного марафона, который привлекает все больше участников, является нелегким делом. В стенах World Class, где чувствуется, что люди серьезно относятся к спорту, мы поговорили о марафоне и обо всем, что с ним связано.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

ЛЮБОВЬ К СПОРТУ ЗАРОДИЛАСЬ С ДЕТСТВА

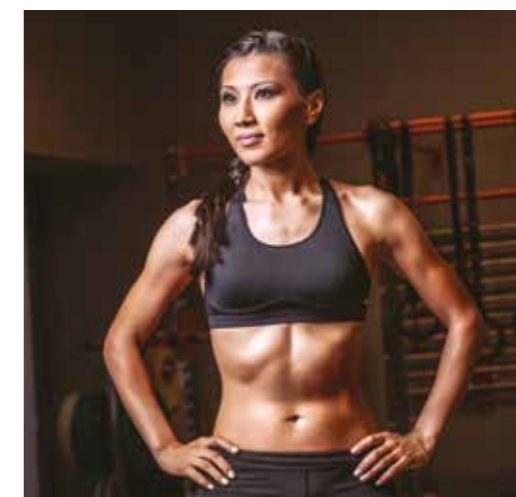
Любовь к спорту и к физической активности мне привили родители. С малых лет отец брал меня и моего брата на стадион, где мы бегали и водил нас в бассейн, где учил нас плавать. Так что спорт с детства присутствовал в моей жизни.

Я всегда занималась спортом, когда ходила в школу, училась в университете и работала. Начав работу в World Class, я поняла, что, работая здесь, я должна внешне и внутренне соответствовать требованиям этого спортивного заведения.



У меня нет специального спортивного образования и я не являюсь профессиональным спортсменом. При этом я изучала работу тренеров с клиентами, чтобы использовать их подходы в своей работе. Ведь изначально в клуб я пришла в качестве маркетолога, чтобы раскручивать бренд и продвигать клуб на рынке. Постепенно вовлекаясь в работу, я стала вовлекаться в административные вопросы, что позволило мне досконально узнать клуб изнутри. Я глубоко погрузилась в клуб, что позволило мне развиваться уже как спортсмен.

Главное в спорте – это не навредить. Когда человек впервые приходит на занятие в спортивный клуб, важно не убить в нем желание заниматься дальше. Особенно это касается тех, кому в принципе сложно заниматься спортом. Поскольку World Class является фитнес-клубом полного цикла, мне нужно было самой понять, как работают наши индивидуальные и групповые программы. Я начала заниматься с тренером в свободное от работы время, чтобы опробовать каждый продукт нашего клуба. Наверное, это и есть преимущество работы в спортивном клубе, что можно заниматься, не выходя из работы.



Постепенно во мне начал просыпаться некий соревновательный дух, который уснул после школьных и университетских соревнований и спартакиад. Я видела, что мои коллеги и руководители участвуют в серьезных городских и международных спортивных мероприятиях, что подтолкнуло меня присоединиться к ним. Участие в соревнованиях требовало уже не только тренировки, но и определенную психологическую настройку. Не скажу, что занятие спортом является неким подвигом, поскольку я занималась для себя, чтобы хорошо выглядеть и быть в тоне.



У МЕНЯ НЕТ СПЕЦИАЛЬНОГО СПОРТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И Я НЕ ЯВЛЯЮСЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СПОРТСМЕНОМ

Поскольку мы часто организовывали всевозможные турниры и соревнования, в какой-то момент мне самой захотелось участвовать в них. Это другая сторона медали, в которой отражаются переживания, волнение и стресс участников во время их подготовки. В какой-то момент все это настолько мной овладело, что тренировки и участие в соревнованиях стали частью моего образа жизни.

У каждого человека есть своя генетическая предрасположенность к тому или иному виду спорта. Она предопределяется красными и белыми мышечными волокнами. Поскольку у меня больше развиты быстрые мышечные волокна (белые), я начала заниматься пауэрлифтингом. Взрывные мышцы позволяют делать короткие, но мощные рывки, что как раз было свойственно для выбранного мной вида спорта.

МОЖНО ЛИ ОБМАНУТЬ ГЕНЕТИКУ?

После пауэрлифтинга я решила активно заниматься триатлоном. Я всегда задавалась вопросом, смогу ли я обмануть свою генетику? Я со школы хорошо бегала на короткие дистанции,

а в триатлоне мне придется бегать на длинные. Поначалу в триатлоне мне было тяжело, поскольку мне надо было перестраивать свой организм на непривычный для него формат тренировок. Особенно тяжело мне давалось плавание, требовавшее по 1,5-2 часа тренировок. Тогда это было очень тяжело, но спустя полтора года я могу с уверенностью сказать, что мне удалось себя перебороть. Недавно мы в клубе запустили генетический тест, который определяет склонность любого человека к тому или иному виду спорта. Как раз и проверим насколько мне удалось измениться.

ЛЮБИМОЕ ДЕЛО – ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА

Я отношу себя больше к гуманитариям, поскольку точные науки никогда не любила. Выбирая будущую специальность, я знала, что моя будущая профессия должна соприкасаться с элементами творчества. Поэтому я выбрала сферу маркетинга и PR. Но я никогда не думала, что увлечение спортом настолько поглотит меня и унесет совсем в другое направление деятельности.

Как маркетолог, я теперь могу совмещать продвижение бренда со своей спортивной деятельностью. Ведь по-сути, чувствуя себя в спорте, как рыба в воде, я могу профессионально заниматься обоими направлениями, что является очень важным в моей работе.

Я никогда не думала и не чувствовала, что занимаюсь не своим делом. Все само собой переросло в это русло, и я настолько увлеклась спортом, что смогла почувствовать эту атмосферу, которая меня настолько поглотила. Несмотря на это я не могу называть себя профессиональным спортсменом. Основной моей деятельностью все равно остаются маркетинг клуба и проведение марафона.

Я знаю немало людей, которые занимаются не своим делом, хотя и чувствуют предрасположенность к другим вещам. Возможно, это какие-то личные внутренние барьеры, которые существуют или обстоятельства, о которых знают сами люди. Если человек действительно хочет заниматься своим делом, важно не останавливаться, а двигаться в том направлении, в котором им хочется. По началу может не получаться, но если задаться конкретной целью и продумать все шаги, то постепенно можно начать заниматься своим любимым делом.

СЛОЖНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРАФОНА

Любой организатор масштабного марафона испытывает стресс, сталкивается с непониманием людей, конфликтами и форс-мажорами. В итоге тратится колоссальное количество времени, энергии и нервных клеток. Для чего нужны все эти усилия? Чтобы люди один раз пробежали? На самом деле, когда наступает утро забега и приходят тысячи людей с хорошим настроением, чтобы пробежать или поболеть, то приходит понимание для чего нужны были все усилия. Для некоторых участников преодоление дистанции в 10 км является огромным достижением в жизни и победой над собой.

Когда ты чувствуешь букет этих эмоций, гул, звенящий над марафоном, то это бальзам на душу и мотиватор. А слова благодарности участников во время и после забега это заряжает. Но больше всего заряжает мгновение перед стартом, что хочется повторить снова и снова, сделать еще лучше. Как бы люди ни говорили, что все прошло прекрасно, мы все равно видим шероховатости, пробелы, что можно доработать и улучшить, что я отмечаю. И это движет мной для подготовки следующего марафона.





Даже несмотря на то, что марафон проводится шестой год, постоянно возникают одни и те же вопросы. Это связано с тем, что меняются люди в акимате города и партнеры марафона. Например, каждый год нам приходится согласовывать один и тот же маршрут с УДП ДВД г. Алматы. Каждый год мы согласовываем маршрут, карту перекрытия дорог, дислокацию биотуалетов, точек питания и время закрытия дорог. Для того, чтобы марафон прошел на высоком уровне, приходится отрабатывать все детали с каждым муниципальным ведомством, которое вовлечено в марафон.



Люди и их эмоции мотивирует нас. И помимо марафона мы придумываем новые ивенты – триатлон и теперь дуатлон, проводим велопробеги, заплывы. Люди просят новые мероприятия.

Есть много нюансов. Нужно согласовывать с руководством города, инстанциями внутри муниципальных органов, сотрудничать с партнерами, которые оказывают спонсорскую помощь. Возникают сложности, которые необходимо улаживать и находить консенсусы. Эти моменты больше всего отнимают время и усилия, чтобы мероприятие прошло успешно и без проблем.

МОЙ ДОСУГ И СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

Спорт является основным моим хобби, которому я уделяю ежедневное внимание. Если я один день не позанимаюсь, то у меня начинаются ломки. Появилась некая спортивная зависимость. Бывают дни, когда из-за болезни или ряда уважительных причин я выбиваюсь из графика. В эти моменты я чувствую определенный дискомфорт.

Что касается мелких хобби, то я люблю читать, проводить время с друзьями, с которыми мы придумываем различные активности. Я стараюсь читать много профессиональной литературы. Книга Дэна Вальдшмидта «Будь лучшей версией себя» является настольной, которую я постоянно перечитываю. Эта книга постоянно мотивирует меня, поскольку в ней содержится много кейсов и историй, связанных с совершенно разными людьми. Недавно я прочитала книгу Харуки Мураками «О чем я говорю, когда я говорю о беге?».

Я давно планировала прочитать эту книгу, которая является сборником автобиографических очерков автора. В воспоминаниях писатель пишет о своих занятиях бегом на длинные дистанции, упоминая о своём участии в марафонах и ультрамарафоне. Удивительно, как он сравнивает спорт с литературным трудом.

ДОСТИЖЕНИЯ В СПОРТЕ

У меня их несколько. Свою первую половинку в триатлоне я буквально выстрадала, зарегистрировавшись на нее за полгода до ее начала. Лишь после забега я поняла, что полгода – это слишком короткий срок для подготовки. Когда тренер узнал о моих намерениях, он сразу выразил сомнение по поводу моей возможности осилить эту дистанцию, толком не умея бегать и плавать. Поэтому я считаю достижением небольшую победу над собой. Она была достигнута на характере и на силе воли. Просто надо было дойти до конца.

Еще одним своим достижением я считаю переплытие Босфора в июле этого года. До этого заплыва у меня был жуткий страх открытой воды. Каждый мой старт на триатлоне, когда я заходила в воду, сопровождался колоссальной работой над собой. Одновременно я испытывала адреналин, стресс и страх перед открытым водоемом и холодной водой.

Есть даже объяснение этому внутреннему страху, хотя я в детстве спокойно плавала в озерах. Все дело в том, что недавно я допустила одну ошибку. Во время одной из тренировок на Капчагае, нас вывезли на середину водохранилища и сбросили в воду. Вода не успела прогреться, а ее температура было всего лишь 15°. Я оцепенела в холодной воде, что не смогла проплыть даже полметра. Мне казалось, что если я опущу голову, то мое тело потеряет гибкость и у меня собьется дыхание.





Переплыв Босфорский пролив длиной 6,5 км, я этот страх преодолела. Когда я с моста смотрела на пролив, представляя, что надо будет переплыть из одной точки до другой, которую было еле видно, в голову снова начали закрадываться сомнения. После заплыва я была довольна собой. Мой страх был преодолен.

Что касается официальных наград и достижений, то я являюсь серебряным призером чемпионатов Азии и Казахстана по пауэрлифтингу, а также чемпионкой г. Алматы по пауэрлифтингу. Я занимала второе место в полумарафоне, организованном компанией «BI Group», пробежав дистанцию за 1 час и 46 минут.

БЛИЖАЙШИЕ ПЛАНЫ

После того как я приму участие в эстафете полного Айронмэна, который будет проводиться в Сочи 23 сентября, я хочу пробежать половину Айронмэна в Турции под красивым названием «Глория». В Сочинской эстафете за мной была закреплена велогонка длиной 180 км. В этом Айронмене помимо меня наша команда представлена именитой триатлеткой Мадной Курманбаевой, которая делала

Nordsman и Alaskaman, которая участвовала в заплыве и Алисой Рогожиной, которая пробежала 42 км. В мужской команде за плавание отвечает Алмас Сеитов, воспитанник нашей школы триатлона; за вело – Павел Артюшенко, который едет в Кону; и Алексей Сидоренко (Siberman), который пробежит 42 км.

На следующий год планирую пробежать половинку Айронмэна, которая будет проводиться в Астане.

VII АЛМАТИНСКИЙ МАРАФОН 2018 ГОДА

Каждый год мы ставим перед собой цель увеличивать количество участников. В последние три года их количество варьировалось от 12 000 до 15 000 человек. В первые три года в забеге принимали участие от 2 500 до 10 000 человек. Также мы планируем изменить маршруты. Как раз скоро истекает сертификация нашей трассы, выданной Международной ассоциацией марафонов. Мы думаем над выводом половины марафона в осенний сезон, который в отличие от весеннего марафона, который является благотворительным, будет коммерческим.

Хотелось бы достичь и отметки в 20 000 участников, но возникают вопросы, связанные со способностью города справиться с этим количеством бегущих. Поэтому мы должны просчитать все нюансы



и обсудить с руководством города ресурсные возможности Алматы. Ведь даже с текущим количеством бегунов, городу приходится тяжело с соразмерным обеспечением марафона каретами медпомощи,

охраной участников на протяжении всей дистанции и нарядами полиции, которые перекрывают дороги и регулируют остальные участки дороги. Да и сами улицы у нас не такие широкие, чтобы вместить дополнительный объем желающих побегать. Поэтому мы ставим перед собой цель расти не в количестве, а в качестве бегунов.

Мы хотим донести до людей, что важность заключается не в одноразовом участии на марафоне, а в постоянных тренировках в течение всего года. Через марафон мы хотим привить людям культуру бега, которая требует качественную, предварительную подготовку и уважительное отношение к другим участникам бега. Поэтому мы постоянно проводим лекции и встречи с любителями бега, пишем статьи, делимся ими в соцсетях. В начале пути о марафоне знали всего лишь 3-5% людей, а за эти шесть лет количество людей, узнавших о марафоне, увеличивается, а качество бега этих людей улучшается с каждым годом.

Если говорить о долгосрочных целях, то мы хотим войти в список мейджоров. Но и тут есть ограничения. Во-первых, наша горная местность не позволяет ставить мировые рекорды в беге, что отталкивает международных спортсменов. Во-вторых, наш марафон является благотворительным, который также не интересен для первоклассных бегунов, которые участвуют ради большого призового фонда.

СПОРТИВНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Я знаю, что в жизни бывают разные моменты: лень, рутина, сложности на работе, определенные жизненные ситуации с родными и близкими, Будучи очень восприимчивым человеком, я остро реагирую на любой дисбаланс в общении с людьми или конфликт. Такие вещи сильно демотивируют меня и у меня порой опускаются руки. Некоторые люди бросают спорт, после чего очень тяжело обратно войти в колею. В такие минуты я ищу в себе силы бороться с ослаблением дисциплины, с ленью и депрессией, убеждая себя, что не надо поддаваться эмоциям.

Считаю, что для начала важно понять зачем человеку нужен спорт. Например, я хочу выглядеть хорошо, для чего я постоянно поддерживаю форму, чтобы ее не потерять. Если в спорте пропустить 3-5 дней тренировок, то потом придется потратить неделю, чтобы вернуться к прежнему состоянию. Это касается бега, велотренировок и особенно плавания, в котором неделя пропуска влечет к полной потере формы. Лучше перебороть свою лень, чем потом есть себя изнутри и восполнять упущенное.

Также люди должны понимать, что хорошая физическая форма не является основным мотиватором. Занятие спортом является инвестициями в будущее здоровья. Организм необходимо приучать к физической нагрузке, даже если сегодня вы находитесь в великолепной форме и хорошо себя чувствуете. Сердце, прежде всего, является мышцей, которую надо постоянно качать и держать в тонусе.

Также тренировки являются элементом жесткого тайм-менеджмента, который учит четко распределять свое время. В свою очередь, это помогает в бизнесе, во многом дисциплинируя человека. Наконец, в психологическом аспекте спорт помогает преодолеть трудности и смотреть на возникающие жизненные трудности легко и просто.



SUGAR CHALLENGE: МЕСЯЦ БЕЗ САХАРА



ЕРЛАН МАНТАЕВ,
ВЕДУЩИЙ РУБРИКИ

Многие исследования показывают отрицательное влияние чрезмерного потребления сахара на здоровье человека. Например, согласно исследованию профессора Франка Ху, известного специалиста по диетологии, которое длилось 15 лет, люди, потреблявшие 17-21% калорий за счет сахара имели на 38% больше вероятности умереть от сердечно-сосудистых заболеваний.

На сегодняшний день самой доступной едой считаются продукты и блюда с высоким содержанием сахара. Наверное, она является самой вкусной и привлекательной для масс. Однако, такая пища содержит очень много калорий, но мало питательных и полезных веществ. После приема такой еды резко повышается уровень сахара в крови, на что организм начинает должным образом реагировать, конвертируя лишний сахар в жир. В итоге, систематическое злоупотребление продуктами с высоким содержанием сахара приводит к ожирению, гормональным сбоям, сердечно-сосудистым заболеваниям, высокому давлению и другим проблем со здоровьем.

Диеты, запись и урезание калорий являются сложными процедурами, на которые не хватает терпения у многих людей. Как правило, после непродолжительного времени происходит откат назад. Самый простой и одновременно сложный способ снизить свой вес и улучшить качество своего питания заключается в удалении сахара и продуктов, содержащих сахар, из вашего рациона.

Большинство людей испытывает настоящую зависимость от сладких продуктов, сравнимую с зависимостью от наркотиков. Проблема заключается в том, что сахар спрятан во многих продуктах, даже если их потребителям они не кажутся такими сладкими на вкус. Речь идет о мучных изделиях, белом рисе, соусах и многих других продуктах питания.

Для людей с лишним весом, в первую очередь, я советую уменьшить количество потребляемого сахара и мучного. Но понятие «уменьшить» является достаточно растяжимым. Поэтому лучше вообще исключить потребление сахара хотя бы на один месяц. Иначе, это схоже с советом человеку, страдающему алкоголизмом, перейти с потребления 0,5 л водки на 100 г в день.

Давайте вместе проведем тюнинг питания или, как нынче по-модному выражаются, детокс по следующей схеме:

1. Первые три дня полностью исключить из рациона сахар, сладости, хлеб и мучные изделия, сладкие напитки, соки, фрукты, крахмальные овощи (кукуруза, бобы, картофель, тыква), молочную продукцию, крупы и алкоголь. Необходимо употреблять только овощи, белки и полезные жиры. Например, на завтрак можно съесть три яйца, приготовленные любым способом, на обед – курицу или рыбу, мясо плюс зеленый салат (листья салата, огурцы, помидоры, зелень, растительное масло), а на ужин – обеденное меню, но с порциями побольше. На ужин можно приготовить овощи на пару или гриле, такие как брокколи, цуккини, баклажаны, перец и шпинат вместо салата. В течение дня можно перекусывать порцией любых орехов, помещающихся в кулаке, кроме арахиса. Пить можно воду, чай и черный кофе без сахара и молока. Искусственные подсластители и мед тоже не разрешаются. Таким образом, мы спрыгиваем с сахарной иглы.

2. На четвертый день вы можете съесть одно яблоко. Яблоко вам покажется на вкус как конфета, а лук – сладким! Вы станете лучше чувствовать натуральный сахар. С четвертого дня вы можете добавить к своему рациону по одному яблоку и по одной порции молочной продукции в день в виде несладкого йогурта, сыра с нормальным уровнем жирности. Можно поесть такие сладкие овощи как сырая морковь и тушеная стручковая фасоль. В эту неделю вы можете добавить три бокала красного сухого вина в неделю.

3. На второй неделе вы можете добавить порцию ягод в день, тыкву, и сладкий картофель – батат, который у нас редко встречается. Добавьте себе дополнительную порцию молочной продукции, если вам хочется. Я спокойно отношусь к молочной продукции, и особенно не употребляю.

4. На третьей неделе вы можете добавить перловую, овсяную и гречневую крупы. Особо искушенные могут включить в свое меню новомодные и дорогие крупы – киноа, бурый рис и булгур. Смело начните употреблять более сладкие фрукты – виноград, мандарины, арбуз и дыню. Но ваша порция не должна превышать 150-200 г поедаемого. Вы можете увеличить потребления вина до четырех бокалов в неделю. Мне кажется, это довольно серьезная доза. В завершение всего можете съесть по маленькой плитке (3x3см) черного шоколада в день, если вы жить не можете без шоколада.





5

5. На четвертой неделе вы можете добавить две порции крахмальных овощей и порцию хлеба в день. Я практически не ем хлеб, кроме особых случаев или, когда хочется съесть гамбургер или шашлык с черным хлебом. Не запрещается раз в неделю есть мороженое. Потребление вина можно увеличить аж до пяти бокалов! Думаю, если вы будете следовать этим рекомендациям у вас может появиться новая зависимость – алкогольная. Желательно, конечно, не пить вино, чтобы вы смогли добиться еще более лучших результатов.

Наша задача заключается в том, чтобы за месяц выйти на здоровое и умеренное потребление сладких и сахаросодержащих продуктов, отказаться от чистого сахара и дальше продолжать питаться в том же духе. Вы можете съесть кусок торта на дне рождения друга или раз в неделю выпить любимый кофе с карамельным сиропом.

Я выдержал вышеописанный режим и потерял 1,5 кг чистого жира, сохранив свою мышечную массу, согласно анализу тела, сделанного на аппарате InBody. Это является хорошим результатом, учитывая, что у меня не было особо лишнего веса. Однако я приобрел полезную привычку есть больше разных овощей. Я стал чувствовать себя лучше, поскольку теперь я хорошо высыпаюсь, у меня исчезла тяжесть в желудке, а моя кожа стала выглядеть лучше. При этом я не потерял свою силу и выносливость. Что уж скрывать, конечно, были случаи, когда я нарушал свой режим, но если выполнять его хотя бы на 90%, то вы обязательно добьетесь нужного результата! Думаю, что человек с лишним весом, используя вышеописанные подходы, может скинуть 5-6 кг за месяц! Попробуйте!



СЕТ УПРАЖНЕНИЙ В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ

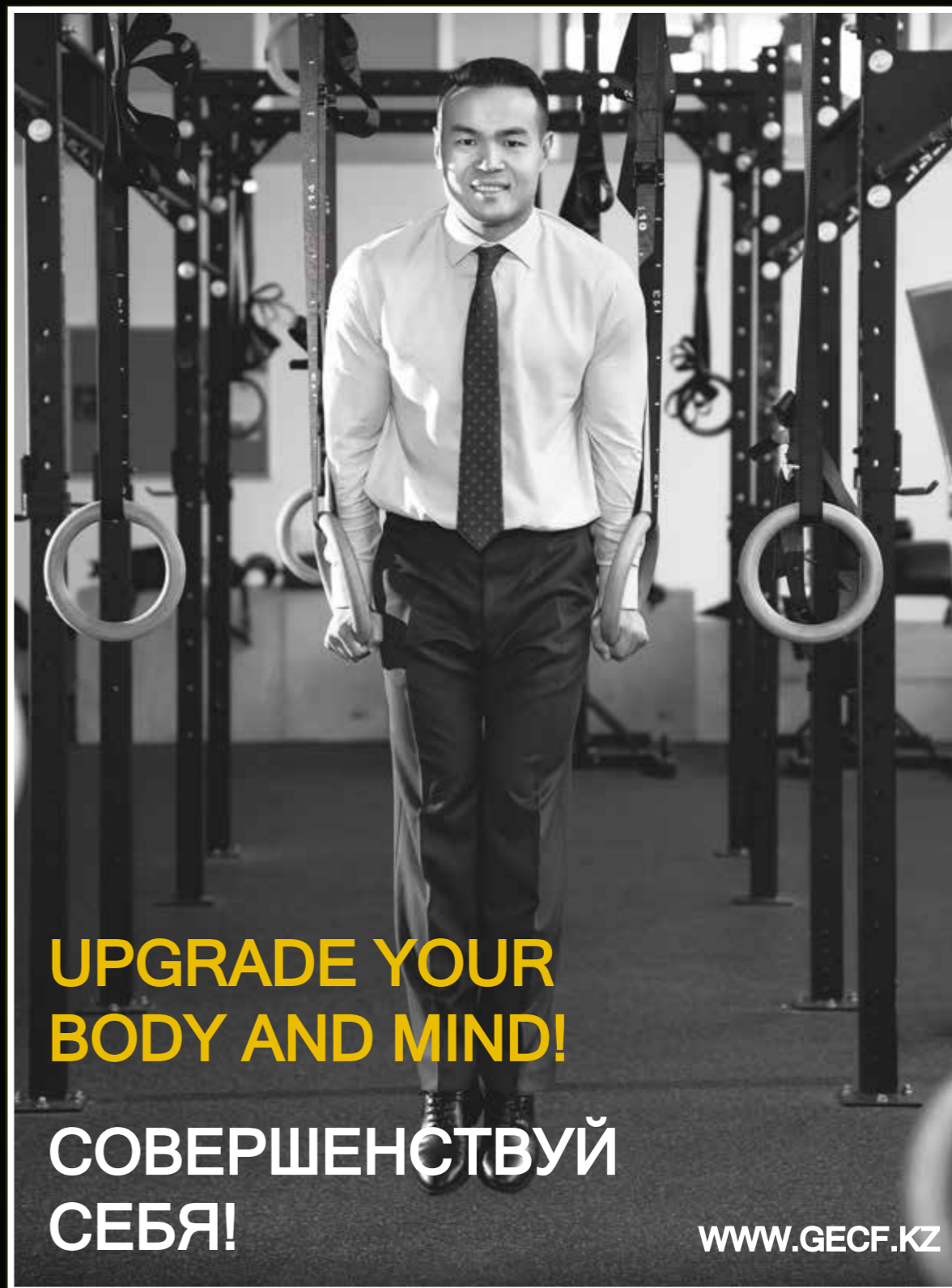
Предлагаю режим высокоинтенсивных интервальных тренировок, придуманный японским ученым Идзуми Табата. В этих тренировках заложена интенсивная работа на 20 секунд, которая чередуются с интервалами отдыха на 10 секунд. Согласно исследованиям, спустя шесть недель тренировок по методу Табата наблюдается улучшение уровня физической подготовки и рост потери подкожного жира по сравнению с теми, кто привык заниматься в 45-минутном аэробном формате.

Тренировка имеет следующую структуру: делаете 8 интервалов (20 секунд работы и 10 секунд отдыха) одного упражнения в течение 4 минут, затем отдыхаете и делаете 8 интервалов другого упражнения.

Можно начать с одного упражнения, потом дойти до 4 комплексов по 4 минуты, отдыхая между комплексами. Упражнения могут любыми - приседания, выпады, отжимания, подтягивания, скручивания, планка, интенсивный бег, вело, плавание, прыжки на скакалке, а также работа с гирями, штангой и гантелями.



GOLDEN EAGLE
CROSSFIT



**UPGRADE YOUR
BODY AND MIND!**

**СОВЕРШЕНСТВУЙ
СЕБЯ!**

WWW.GECF.KZ



НА КОНУ БЫЛА КОНА

Если бы эта статья была о кофе, то сейчас бы вы прочитали о городе Кайлуа-Кона, известном своими лучшими в мире кофейными бобами. Если верить моим родным, которые недавно съездили на Гавайи, то этот город очень красив, и я боюсь, что моего писательского мастерства не хватит, чтобы описать всю красоту этого места. Тем более, что я там не бывал.

Говорят, что в этом городе есть «королевские шаги», часть одного проспекта, протянувшегося вдоль всего побережья. Представляя Гавайи перед глазами появляются картины водопадов, вулканов и мягкий черный песок.

Это, что я видел из документальных фильмов.

Если обратиться к историческим фактам, то этот город был основан королем Камеамеа I в качестве столицы Королевства Гавайи. Правда, столица потом дважды переносилась, закрепив свой статус за городом Гонолулу. До конца 1900-х Кона, расположенный на западном склоне вулкана Хуалалаи, вдоль бухты Каилуа, являлся небольшой рыбацкой деревней. Сегодня этот город известен тем, что тут каждый год проводится чемпионат мира по Ironman. О своем участии на этом чемпионате журналу **Akyl-kenes** рассказывает **Павел Артюшенко**, двукратный бронзовый призер Кубка мира по многоборью, бронзовый призер Чемпионата мира по многоборью, трехкратный серебряный призер кубка Азии, обладатель золотой и серебряной медалей на Чемпионате Азии по триатлону, многократный победитель чемпионатов Казахстана по многоборью и триатлону и обладатель почетного второго места в Кубке России по триатлону в индивидуальном и командном зачетах.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ

ПЕРВЫЙ «ЖЕЛЕЗНЫЙ» ЧЕМПИОНАТ МИРА

Это мой первый чемпионат мира на «железной дистанции», когда нужно проплыть 3,8 км, проехать 180 км на велосипеде и после пробежать марафонскую дистанцию в 42,1 км. Этот турнир отличается от других стартов тем, что Кона является своего рода «олимпийскими играми» для «железных» людей. Это мероприятие окутано множеством легенд и традиций. Например, леи (традиционные букеты, которые надевают на шею), получаемые всеми финишерами, плетет легендарная бабушка, чей возраст давно перевалил за 80 лет.

Букеты она собирает в день гонки с раннего утра и до вечера. Именно она поет Гавайский гимн на церемонии закрытия финиша, которая происходит в полночь. Нужно отметить, что венки победителя гонки нельзя увозить с острова, их обязательно выбрасывают в океан.



Сама трасса отличается своей сложностью, как с точки зрения конкуренции – ведь рядом с вами бегут лучшие из лучших, так и с точки зрения природно-климатических условий. На Гавайях климат отличается высочайшей влажностью, тропической жарой, соленым воздухом и сильным океаническим ветром, который гуляет по всему острову.

Для меня это была достаточно сложная поездка. Дело в том, что проживание в США недешевое и было бы правильнее сразу лететь на Гавайи, чтобы пройти акклиматизацию непосредственно на островах за 8-10 дней до старта. Я же оказался на американском континенте за две недели до чемпионата, попав на сам остров лишь за пару дней до старта. Поэтому, непосредственно сам старт дался мне нелегко. Если мне повезет оказаться на старте Кона еще раз, то я постараюсь не повторить этой допущенной ошибки. Очень многое зависит от тактики. Если разбить всю общую дистанцию на ее составляющие, то плавание, велосипед и бег – это примерно 1,7%, 84,7% и 13,6% от общей дистанции. И если оперировать грубыми усредненными данными, то для прохождения дистанции Ironman, необходимо затратить порядка 55 минут на плавание, 4,5-5 часов на вело и 3-3,2 часа на бег.

СРЕДНИЙ ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА ЭТОГО ЧЕМПИОНАТА

На этом чемпионате не бывает простых и средних участников. На Коне собираются элитные атлеты со всего мира, которые отбираются в ходе многочисленных соревнований по всему миру. Многие из них настроены бороться до конца, а любой из атлетов уровня PRO может легко финишировать в первой тройке на нашем национальном чемпионате по триатлону. Если говорить об особенностях турнира, можно отметить, что триатлон



включает в себя три разные дисциплины, и лишь высокий уровень подготовки по всем трем дисциплинам гарантирует наибольшую вероятность победить. Большинство спортсменов обычно тратит много сил на велосипедном этапе. А тактика бега выстраивается уже по остаточному принципу, который можно охарактеризовать словами «выживет сильнейший».

КАЗАХСТАНСКАЯ КОМАНДА НА ЧЕМПИОНАТЕ

Казахстан был представлен тремя спортсменами в двух возрастных категориях. Я участвовал в возрастной группе от 35 до 39 лет, Айдын Рахимбаев и Нагима Керимбаева выступали в возрастной категории от 40 до 45 лет. Именно мы смогли выиграть слоты на чемпионат мира на Коне.



РЕЗУЛЬТАТЫ КАЗАХСТАНСКОЙ КОМАНДЫ

Важно отметить, что само участие нашей команды на чемпионате мира является большим достижением. Это был дебют, при котором ни у кого из нашей команды не было опыта выступлений на чемпионатах такого уровня. По-сути, мы ехали в неизвестность. Я очень надеюсь, что наши результаты станут стартовой отметкой для будущих казахстанских команд, которые смогут их значительно улучшить и выступить с гораздо лучшими результатами.

ПОРТФОЛИО ТУРНИРОВ

Текущий год стал для меня урожайным. Практически еженедельно я принимал участие в разных соревнованиях по разным дисциплинам: бег, плавание, дуатлон и разные дистанции триатлона. Что касается минимального уровня, то я считаю, что спортсмены должны как минимум один раз в месяц участвовать в соревнованиях в рамках годового цикла подготовки. Желательно раз в год проходить порядка трех полных железных дистанций, двух половинных дистанций и пару олимпийских.



ТРИАТЛОННАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Есть такое понятие, что те, кто однажды занялся триатлоном, не может с него уже слезть. Появляется некая зависимость. Триатлон невероятно затягивает и меняет образ жизни человека.

Поскольку триатлон с длинными дистанциями можно рассматривать как своего рода инвестиции времени, которые вкладывает спортсмен в себя, то встает вопрос периодичности и постоянства в занятиях этим видом спорта. Тут не получится взять триатлон нахрапом, если вы никогда не занимались спортом, вдруг решив достичь сразу высоких результатов. Лучше либо забыть об этом, либо целенаправленно и терпеливо тренироваться. Начинать нужно постепенно, а нагрузка должна плавно возрастать.

Я ВСЕГДА ХОЧУ, ЧТОБЫ НАША СТРАНА БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ СОРЕВНОВАНИЯХ

ЛЮБИМЫЙ ВИД СПОРТА

Любимым видом спорта, наверное, я назвал бы велоспорт. Я люблю наблюдать за выступлениями национальной велокоманды «Астана». Также люблю следить за соревнованиями по биатлону и горным спускам на лыжах. Если говорить о хоккее, то будучи фанатом Овечкина, я слежу за играми клуба «Вашингтон Кэпиталз», играющего в НХЛ.

IRONMAN 70.3 ASTANA

Ожидания от этого спортивного мероприятия, который будет проводиться в Астане, достаточно просты, поскольку я мечтаю о том, чтобы триатлон стал популярным видом спорта в Казахстане. Я всегда хочу, чтобы наша страна была представлена на высоком уровне на международных соревнованиях. От этого турнира, который будет проводиться в Астане, я ожидаю, чтобы на полужелезной



дистанции летом 2018 года приняло участие большое количество казахстанских атлетов. Уверен, что Казахская федерация триатлона сумеет провести это спортивное мероприятие на очень высоком уровне, чему будет уделено повышенное внимание со стороны местных и зарубежных СМИ.

МОЙ ДОСУГ

Свободного времени у меня практически нет, поскольку весь мой день расписан на тренировки, занятия и работу с моими спортсменами, которых я тренирую. Если у меня и выдается свободная минутка, то я всегда стараюсь посвятить её семье и близким людям, с которыми не всегда получается проводить много времени.

СПОРТИВНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Первое, что я, как тренер, прошу от спортсмена, начинающего любителя или тренирующегося профессионала – это проверять здоровье и лечить все болезни, если такие имеются. Если имеются проблемы со здоровьем, то не получится проводить интенсивные тренировки в будущем. Поэтому, по возможности, лучше устранить потенциальные проблемы со здоровьем задолго до старта.

Ставьте для себя амбициозные цели, боритесь сами с собой, со своими внутренними демонами и голосами, которые отговаривают от их достижения!

Нацеливайтесь на результат и достигайте его!

АҚЫЛ-КЕҢЕСЫ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ



КОНОСУКЕ МАЦУСИТА,
японский бизнесмен,
основатель брендов **Panasonic,**
National, Technics:

«Действительно успешный человек относится к каждому успеху сдержанно и скромно. Мир полон людей, которые становятся заносчивыми и важными после мизерного успеха, но они забывают, что этот успех не должен быть последним. Человек, который воистину успешен, добившись цели, остается спокойным, скромным и ведет себя достойно».

«В бизнесе, как и в спорте, вы можете выиграть или проиграть в последний момент. Даже команда, находящаяся в обороне, может набрать очки в последний момент игры. И команда, ведущая атаку, может допустить ослабление своей защиты. Если вы упорны и настойчивы, вы можете «поймать волну». То же самое происходит и в бизнесе».

«Успех в бизнесе не приходит благодаря хорошим временам, как и неудача – не следствие плохих времен. Мы можем быть благодарны судьбе, когда бизнес идет хорошо, но, когда начинается спад, мы часто глубже вдумываемся в суть вещей, которые мы не принимали во внимание в хорошие времена. Спад часто открывает прекрасные возможности для возврата к проектированию. Очень помогает мысль о том, что «хорошие времена – это хорошо, а плохие – еще лучше».

«Отчеты, в которых ни слова нет о проблемах, сами являются предвестниками проблемы. Отчеты, говорящие о том, что все идет нормально, должны настораживать. Не может быть, чтобы не было проблем, – просто их никто не пытался обнаружить. Даже когда дела в норме, уже есть вопросы, ждущие от вас их разрешения. Бизнес, который признает это и настойчиво ищет проблемы, требующие решения, может долго сохранять стабильность».

«Работа, с помощью которой вы просто зарабатываете себе на хлеб, может оказаться трудной, но работа, способная наполнить вашу жизнь смыслом, никогда не бывает в тягость. Для чего вы работаете? Конечно, для того, чтобы поддерживать себя на плаву. Но если это единственный стимул, то работа принесет вам одни трудности. Когда вы считаете работу бременем, вы все время ищете способы, как бы избежать ее выполнения или сделать ее по минимуму. Работа может стать захватывающей и легкой, если считать ее вкладом в собственную жизнь и средством улучшения мира».

«Завоевание доверия требует времени, потерять же его можно в одно мгновение. Доверие завоевывается не быстро и не просто. Оно создается постепенно благодаря самоотверженным усилиям и безграничной заботе. Но как бы долго ни создавалось доверие, его можно лишиться в одно мгновение. Именно поэтому о доверии нельзя забывать ни на миг».

16 МАРТА
MARCH 16
2018



VII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2018:
НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
И ИНЖИНИРИНГ»

УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

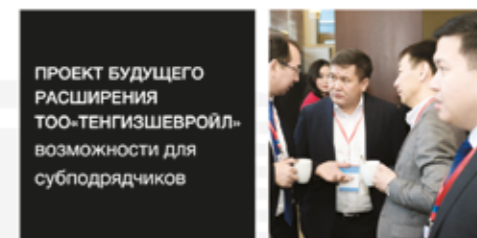
- ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», возможности для субподрядчиков
- ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01 North Caspian Operating Company
- РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море,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

VII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2018
CONFERENCE: OILFIELD
CONSTRUCTION & ENGINEERING

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

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



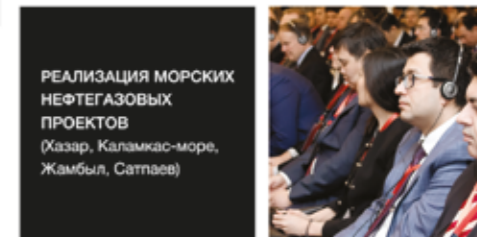
ПРОЕКТ БУДУЩЕГО
РАСШИРЕНИЯ
ТОО-ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ-
возможности для
субподрядчиков



РАСШИРЕНИЕ
КАШАГАНА
North Caspian
Operating Company



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



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

Renaissance Hotel Atyrau

Тел./Tel.: +7 (7172) 66 56 34

E-mail: conference@kazservice.kz | www.kazneftegazservice.com

GENERAL PARTNER

FIRCROFT

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ КАРАЧАГАНАКА

Карачаганак – один из крупнейших международных проектов в Казахстане с общим объемом инвестиций свыше 22 млрд. долларов США. Его реализация осуществляется консорциумом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО), в состав которого входят Royal Dutch Shell, Eni, Chevron, LUKOIL и АО НК «КазМунайГаз».

Залог успеха КПО – высокотехнологичное современное производство, управляемое грамотными специалистами, и открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами. Партнёрство стало гарантией ответственного освоения Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения на благо Республики Казахстан и компаний-акционеров.

С момента подписания Окончательного Соглашения о Разделе Продукции прошло два десятилетия. КПО стабильно добывается высоких производственных показателей, при этом уделяя особое внимание вопросам промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды, а также поддержки местных компаний-поставщиков товаров и услуг.

Карачаганак сегодня – это не только рекордные объёмы добычи и передовые технологии. Это проект мирового масштаба, в котором принципы устойчивого развития и социальной ответственности лежат в основе всех бизнес процессов.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.»

Казахстанский филиал

г. Аксай, Бурлинский район, Западно-Казахстанская область
Республика Казахстан, 090300

Тел: +44 208 8288 262; из СНГ: +7 71133 6 2262

Факс: +44 208 8288 620; из СНГ: +7 71133 6 2620

www.kpo.kz

