



**АЛЬБЕРТО
ФАККАНИ:
ИГРА С ИКРОЙ**

**РОЖДЕСТВО
В THE RITZ-CARLTON,
ASTANA**

**ОСЕНЬ В
НЬЮ-ЙОРКЕ**

РАШИД НУГМАНОВ: ПОГОВОРИМ О КИНО



**НОВЫЙ
НЬЮ-ЙОРК**

**100 ЛЕТ
ГОСТЕПРИИМСТВА
НІЛТОН**



**ВЗГЛЯД
ИЗНУТРИ**



EliteOne 1000 All-in-One

Теперь совещания заиграют новыми красками



Удобство общения

Создавайте видеоконференции одним действием с помощью специальных встроенных клавиш.



Действуйте на опережение

Встречайте устройство, созданное, чтобы перевернуть ваше представление о работе на ПК. Это первый моноблок с возможностью замены дисплея и модернизации базовых компонентов.



Наши самые безопасные и управляемые ПК

Положитесь на первоклассную защиту корпоративного уровня и средства управления, способные автоматически отслеживать наличие угроз и восстанавливаться в случае сбоев.



TOO «MTC Consulting» +7 (727) 245 89 65, 245 89 31
Info@micro-t.kz



HP Elitebook 1040 G4

Невероятная мощность.
Тонкий. Легкий.
Созданный для общения.



TOO «MTC Consulting» +7 (727) 245 89 65, 245 89 31
Info@micro-t.kz



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



Ультрасовременное пресывание в Астане

**Hilton Astana –
идеальное
сочетание бизнеса
с удовольствием**


Hilton
ASTANA

»»» О ЖУРНАЛЕ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



WWW.AKYLKENES.KZ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Ксения Грин

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

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

Журнал издается с июня 2017 года.

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

Тираж: 1 500 экз.

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

© Akyl-kenes, 2018

www.akylkenes.kz

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

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

НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ, 2018

ЛИЦА

26 РАШИД НУГМАНОВ:
ПОГОВОРИМ О КИНО

40 АЛАН ГВОЗДЕНОВИЧ:
АРХИТЕКТУРА –
ЭТО ЖИЗНЬ

КЕЙСЫ

70 В ГОСТЯХ У
GOOGLE

78 100 ЛЕТ ГОСТЕПРИИМСТВА
HILTON

РЕСТОРАННАЯ ГАЛЕРЕЯ

90 МАГИЯ
ЧЕРНОЙ ИКРЫ

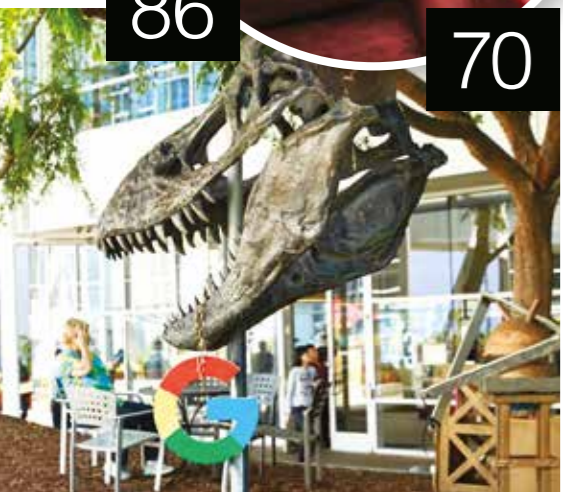
КЛУБ 64

96 БИТВА ЗА ТРОН.
ОТ ФИЛИДОРА ДО...
КАРУАНЫ?



86

70



10



40

ВОКРУГ СВЕТА

102 ОСЕНЬ
В НЬЮ-ЙОРКЕ

EVENTS

114 В АТМОСФЕРЕ
ПРАЗДНИКА

118 ENACTUS WORLD CUP:
КАК ЭТО БЫЛО

О СПОРТ, ТЫ МИР!

132 НЕНАД ЭРИЧ:
С ДЕТСТВА НА ВОРОТАХ

138 АНДРЕС ИНЬЕСТА:
ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ
ДЕЛАЛ ВСЕ!

90



Уходящая осень оставляет в душе двойкие ощущения. С одной стороны, мы с грустью провожали лето, когда наступал черед золотого сезона, а с другой – осень подарила много действительно ярких и красочных впечатлений. Осенняя тематика оказалась богатой не только на мероприятия, но и на эмоции и интересные истории. Когда формировался контент этого номера, произошло столько разных ивентов и встреч с людьми, что сложность состояла не в том, как написать обо всем, что имело место, а в том, что из всего этого выбрать для журнала.

Осенью 1988 года, тридцать лет назад, состоялась премьера легендарного и известного фильма «Игла» с Виктором Цоем в главной роли. В беседе с режиссером Рашидом Нугмановым, который снял эту картину, я услышал много того, чего не узнаешь из открытых источников. Работая над статьей об «Игле», я просмотрел ее не менее двадцати раз. Каждый раз она открывалась мне по-новому, раскрывая новые детали и нюансы.

«Осень в Нью-Йорке» стал еще одним фильмом, который тоже захотелось пересматривать. Прогуливаясь по этому мегаполису, невольно очаровываешься атмосферой этого большого города, каждый уголок которого пропитан историей и романтикой. Так вышло, что определенная часть статей оказалась американской, в которой также рассказывается о визите в Силиконовую долину.

В преддверии предстоящего волшебного новогоднего праздника, который никого не оставляет равнодушным, мы расскажем, как можно встретить его в The Ritz-Carlton, Astana, а обладатель двух звезд «Мишлена» поделится своими секретами приготовления блюд из такого деликатеса, как черная икра. Ну и раз мы провожаем этот замечательный год, мы решили посвятить статьи двум известным на весь мир компаниям, которые в следующем году отмечают свое столетие.

Закончив работу над этим номером журнала, меня снова посетила мысль, что приятно писать о людях, рассказывающих о силе своего любимого дела.

Любимое дело всегда отвечает взаимностью, делая счастливым любого, кто найдет его.

Дауржан Аугалиев



Фото: Гульмира Адилова

Шығыс өзені бойындағы Манхэттен, Бруклин, Куинс аудандарының келбеті қатты өзгеріске ұшырауда. Елдің ең биік ғимараты саналатын Әлемдік бірінші сауда орталығы алғашқы қоныстанушылар келген Баттери саябағының солтүстігінде бой көтеріп тұр.



Жаңа Нью-Йорк

Атақты жазушы туған қаласының сексен жылда қалай өзгергендігі туралы баяндайды.



Мақтауды да, даттауды да алған испан сәулетшісі Сантьяго Калатраваның төрт миллиард доллар тұратын жобасы – Әлемдік сауда орталығының транспорттық хабы Нью-Джерсиден келген пойыздарды 11 метро желісімен жалғастырады.

Көп жылдар бұрын, сегіз жасар бала кезімде Бруклиндегі үш қабатты үйдің төбесіне шыққанымда, мен алғаш рет ғажайып бір сезімді бастан кешірген едім.

Дәл содан бірнеше апта бұрын біз (бұл 1943 жыл болатын) шулы зауыттың жанындағы бірінші қабаттағы зәй тартқан пәтерден жоғарғы қабаттағы жылуы жоқ басқа пәтерге көшкен болатынбыз. Мен оған дейін ешқашан шатырға жалғыз шықпаған едім. Тым қауіпті болғандықтан, анам ол жерді «қолдан жасалған құз» деп айтатын.

Бір күні ымырт түсе, ойнап жүрген достарым кешкі асқа үйлеріне кеткен. Мен анамның дүкенге шыққанын аңдып тұрдым да, «нар тәуекел» деп баспалдаққа аяқ бастым. Әп-сәтте қара қағазбен қапталған қара есіктің ілмегін аштым. Сол-сол-ақ екен, сықырлаған тақтайлар мен шағыл тастардың, мұржалар мен жайылған кірдің және құрқылдаған қалың кептердің әлеміне ендім де кеттім. Сонда маған өмір мүлдем басқаша сезіліп еді.

Батыстағы «Джерси» деп аталатын порттың арғы жағына қарай күн баяу еңкейіп барады. Бер жақ қарауытып тұр. Аспанда қызғылт тартқан тарпаң бұлттар сақ жылжиды. Жүк кемелері қара судың бетіндегі ақ көбікті қақ жарып, құдды бір ойыншық секілді асықпай қозғалып келеді. Соғыс уақытында жарық жағуға рұқсат берілмегендіктен Манхэттендегі зәулім ғимараттар көкпен астасып, тұтасып кеткендей. Қою көк аспанға жабылған қалың пердедегі майда тесіктер секілді жұлдыздар алыстан әнтек жымыңдайды. Төменгі жақтан елу шақты үйдің шатыры көрініп тұр. Осынау көз тартарлық сұлу пішін, керемет түстер мен жұмбақ көлеңкелерді біз «төңірек» деп атайтынбыз.

Мен осынау кереметті сипаттап бірдеңе айтпақ болғаныммен, сәтінде аузыма сөз түспеді. Тіпті сезімімді қалай жеткізерімді де білмедім. Сондағы айта алмай тұрған сөзім «Не деген ғажайып!» болатын.

Гривич-Виллиджадағы Кристофер және Уэст Стрит көшелерінің қиылысында орналасқан 260 метрлік 45-айлақ өзгеріске ұшырап, елдегі ең ұзын жағалау саябағына айналды. Қазір ол күнге қыздырынуды ұнататындардың сүйікті орны. Алты шақырымнан астам шіріген кеме қазықтары, қондырмалар мен көлік тұрақтары Гудзон Ривер Саябағына айналып, дизайны үшін көптеген жүлделерге ие болды.

Алдағы шытырман оқиғаға толы өмірімде мені талай ғажайып күтіп тұрған еді және олардың көбі «төңіректің» көрінбейтін шекарасынан асып, біз Нью-Йорк деп атап кеткен Манхэттенді шарлағанымда басымнан өтті.

Қонақ бөлmemіздің терезесінің тұсынан 7-көше көрініп тұратын, онда трамвайлар солтүстік пен оңтүстікке жүйткіп жататын. 9-көшеде метро станциясы «менмұндалайды». Трамвай вагондары салдырлаған күйі қара туннельге еніп, 4-көшедегі аялдамадан бір-ақ шығады. Есіктер ашылып, аспан көрінеді. Адамдардың бірі кіріп, бірі шығады, есіктер қайта жабылады. Вагондар салдырлай жылжып, Манхэттен ғажайыбына қарай қайта бет алады.

Кішкентай інім Том екеуміз трамвайдың бірінші вагонына отыруды ұнататынбыз. Терезенің алдында тұрып алып, алыстан жарқыраған аялдамаларды бақылаймыз. Ол жерден Чайнатаун мен Шағын Италияға метро қатынайтын. «Көрмегенге көсеу де таңсық» демекші, ондағы



бөтен тілдердің гүбірі, адам түсінбес иір-қиыр жазулар бізге қызық көрінетін еді. Манхэттенің аспанымен астасып тұрған биік ғимараттар Бруклиннің көкжиегіне мүлдем ұқсамайды. 1945 жылы шілденің тұманды күндерінің бірінде, B-25 бомбылаушы ұшағы Эмпайр Стэйт Билдинг ғимаратына соғылған кезде Том екеуміз оны көру үшін 34-көшеге метромен барған болатынбыз.

Кейін мен қыдыруға, комикстарға, оқуға, сурет салуға, Доджерс кәсіби бейсбол командасына және көше бейсболына әуес бола бастадым. Сонымен қатар, Билли Холидэйдің, Эдит Пиафтың және бәрінен бұрын Френк Сенатраның өлеңдерін сүйіп тыңдаушы едім. Сол заманның басқа адамдары секілді менде де ақша болмайтын. Мен мектепке не кітапханаға, не саяжайға бара жатып, ас үй радиосынан естіген әуендерді ыңылдап айтып жүретінмін. Бозбала кезімде, демалыс күндері кейде метроға отырып алып өзім бұрын болып көрмеген станциядан түсіп, жаяу жүріп қайтатынмын. Осылайша үйлерді, ойын

алаңдарын, мектептерді, дүкендерді, шіркеулерді және синагогаларды тамашалайтын едім. Мен сонда тұратын бейтаныс адамдардың өмірін елестетуге тырысатынмын. Әрбір жаңа аудан соншалықты таныс әрі жат көрінетін. Осы алып қала мен оның адамдары туралы оқиғаларды жаза отырып, мен біртіндеп жазушылыққа бет бұрғандығымды өзім де сезбей қалдым.

Қазір мен сегізде де, он сегізде де емеспін, мен сексеннің сеңгіріне шықтым. Қазіргі Нью-Йорк ғажайыптары маған бір кезде өмір берген қалаға қарағанда көмескі көрінсе, ол аңсағандық емес. Біз Нью-Йорктықтар әрдайым даму үстіндегі, құрылысы үзілмейтін серпінді қалада өмір сүретіндігімізді білеміз. Бұның жақсы да, жаман да жақтары бар. Бәлкім, сондықтан да шығар, қаланың ескірмейтін ұраны: «Достым, қала көшінен қалма!»

Қазір солғын тартқан Нью-Йорктың байырғы тұрғындары көп уақыт бұрын жеңілудің, жоғалтудың дәмін татып үйренген-ді. Әсіресе біз, яғни Доджерстің жанкүйерлері, мұны жақсы білеміз.

Иә, тіпті бейсбол тарихындағы ең мықты хиттерлердің өзі он мүмкіндіктің алтауында мүлт кеткен кездер де болды, сол себепті де бейсболдың бізге берер сабағы көп. Алайда олардың 1940 жылдардың аяғынан 50-жылдардың басына дейін Әлемдік кубокта янкилерден үздіксіз жеңілуі жанымызға қатты бататын еді.

Біздің ол кездегі ұранымыз «Келесі жылы көрерміз, бәлем» болатын. Бұл жағдай 1955 жылға дейін жалғасты. Ақыры Бруклин сол жылы Кубокты алған кезде газеттердің бірі «Келесі жылымыз – осы болды» деген тақырыппен мақала жазды. Алайда екі жыл өткен соң кенеттен Калифорнияға көшіп кеткендіктен Доджерстің өзінен де айырылып қалдық.

Әрине, оның сыртында біз Эббет Филдтан да, Поло Граундтан да, тіпті ақырында Янкидің стадиондарынан да айрылдық. Сондай-ақ, 8-авеню мен 50-көшенің қиылысында орналасқан ескі Мэдисон Сквэр Гарденнен де, Гарденнен жоғары орналасқан Стиллманның жаттығу залынан да айырылдық. Онда мен атақты боксшы Шугар Рэй Робинсонның жаттыққанын алғаш рет көрген едім. Бұлар біздің спорт деп аталатын зайырлы дініміздің алып шіркеулері мен шатырсыз ғибадатханалары болатын. Олардан айырылу бізге ауыр тиді.

Сынаптай сырғыған уақыт ауыл-аймағымызды сан құбылтып өзгертіп жатты. 1950 жылдардың ортасында біздің өңірге героин деген бәле келді. Жай келмеді, өндірісте жұмыс істейтін иммигранттардың түн ұйқысын төрт бөле келді. Олар балалары үшін уайым жеді. 1980 жылдардағы кокаин эпидемиясы одан да сұрапыл болды. Әскерде қызмет еткендерге тегін білім алуға мүмкіндік беретін GI заңынан пайда көрген Нью-Йорктық жұмысшылардың алғашқы буыны ол жерлерден ерте көшіп кетті. Олар өздерінің Нью-Йоркқа деген сағынышпен өкінішін жиып алып, елдің басқа жағына қоныс аударды. Жылдар өте келе мен олардың кейбірінен айырылысу азабының ауырлығын баяндап жазған хаттар алдым. Мен оларды түсінетін едім. Себебі менің өзімді де сол сезім жиі мазалайтын.

Журналист ретінде мақалаларға материал жинау үшін Нью-Йорк көшелерін көп аралайтынмын. Әлемнің түпкір-түпкіріне де көп сапарладым. Адамдары, әуені, тағамы мен әдебиеті жөнінен маған Мексика ұнайтын. Оған қоса



мен Барселонада, Римде, Пуэрто-Рикода және Ирландияда тұрдым. Вьетнамдағы, Солтүстік Ирландиядағы, Никарагуадағы және Ливандағы соғыстардан репортаждар жасадым. Барлық жерді француздар айтпақшы, «*flâneur*», жаяу шарлап шықтым. Әр нәрсеге жай көз тастап қана қоймай, жақсылап көруге тырыстым.

Осылайша жаяулатып жүріп, көлік жүргізуді 36 жасқа келгенде бір-ақ үйрендім.

Бірнеше жыл бұрын мен Нобель сыйлығының иегері, ирландтық жазушы Шеймес Хинидің маған ұқсайтын адамдардың табиғаты туралы айтқан сөздерін оқыған едім. Оның айтуынша, «егер сенің туған жерің санаңда берік орнықса және ол жермен тығыз қатынастарың бар болса, онда сен өзіңді әрқашан еркін сезінесің, себебі сен әлемді шарлай жүріп өзіңнің қай жерге тиесілі екеніңді және әрқашан қайтып келетін жеріңнің бар екенін білесің». Менің қайтып келетін жерім ол, әрине, Нью-Йорк.

Бірақ мен қуанышы мен өкініші қатар жүретін егде жасқа келген кезімде көзім көрген көп нәрсеге жүрегім жиі ауыра бастады. Себебі мен жақсы көретін Нью-Йорк қазір ауыр халде. Әрине, жақсы жақтары да жоқ емес: мектептер, тағамдар, нәсіларалық қатынастар, қоғамдық қауіпсіздік, тіпті, адамдардың мінез-құлықтары да жақсарған. Менің жас кезімдегімен салыстырғанда қала байып, тазара түскен. Бірақ ол төл сәулеттік бейнесінен алшақтап, құдды келекелеп, күліп тұрғандай. Манхэттендегі аса жіңішке және аса биік зәулім ғимараттар көк аспанды жауып, кезінде күнге еркелеп үйренген көшелерге менменсіген қалпы көлеңкелерін төгіп тұр. Ал көшелер болса паң лимузиндер, бипылдаған сары таксилер мен гүрілдеген ірі жүк көліктеріне кептеліп қалған.

Қарапайым көше жолаушылары тұрғысынан алсақ, жаңа ғимараттардың көбі сәулеттік әсемдіктің емес, инженерлік шеберліктің ғана мысалы бола алады. Тіпті Нью-Йорктың пайда болуына арқау болған порттар мен Ист Ривердің бойында орналасқан менің сүйікті Бруклинде де қоқиған

Зәулім жаңа ғимараттар қаланың мың құбылған тұрғын үй сәулетімен астасып тұр. «Батыс Виа 57» бұл - ашық аспан астында саябағы бар, 700-ден астам пәтерден тұратын қисайған пирамида пішінді тұрғын үй кешені. Болашақта ол «Гудзон Ривер» саябағына дейін жалғасады.





Бруклиннің Проспект саябағындағы (жоғарыда) Лэйксайдта орналасқан ЛеФрак орталығындағы мұз айдыны. Соқпақтар мен кафелер қысқы боран салған керемет пішінді сурет секілді. Бұрынғы көлік тұрағының орнына салынған Уэст 54 көшесіндегі Мерседес Хаус тұрғын үй ғимаратында (төменде) құлама балкондар мен люкс көлік брендтеріне арналған көрме залы бар.



Конрад Нью-Йорк – Төменгі Манхэттенде орналасқан экологиялық таза қонақ үй. Оның шатырында (жоғарыда) бас аспаздың кішкене бағы бар. Кезінде әскери база болған Говернорс аралы (төменде) Азаттық мүсініне және портқа керемет өң беретін соқпақ жолдары бар саябаққа айналды.



қорап пішіндес жаңа ғимараттар бой көтеріп келеді. Құрылыс салушылар тіпті ол жерде «Бруклиннің Эмпайр Стэйт Билдингін» салу жоспарлары бар екендігін де жариялап үлгерді. Бруклиннің жанға ләззат сыйлайтын шексіз аспаны ғайып болып бара жатыр, енді оларды тек сол ғимараттардың жоғарғы қабаттарынан ғана көруге болады.

Әрине, бұл бір жағынан қайта оралмас жастығын көксеген кәрі адамның қыршаңқылығы секілді көрінер. Дегенмен біз де бір кезде жас болғанбыз. Қазіргі үлкен қаланың таныс жерлерімен баяғыша аяңдай басып өткенімде көзден кетсе де, көңілден кетпеген көптеген адамдардың бейнесі елестейді. Жарқылдаған ақкөңіл достар... Ғашық жандар... Карнеги Делиде тамақтанып отырып қанша таңды қарсы алдым? Хор әншілеріндей гуілдеген достармен бірге қамсыз күлкіге бататынбыз. Содан соң 57-көшемен төмен түсіп, ондағы адамдар өмірінің драмасын тамашалайтын кездер-ай, шіркін. Қазір ол Миллиардерлер көшесі деп аталады. Ал ол кезде жай ғана көп ауданның бірі саналатын.

Анау жерде «Дрейк» атты қонақ үйі бар еді. Онда мен бір гангстер жігітпен екі сағат бойы барда бірге отырып, күлкіден ішегім түйіліп қайтқам. Ал төменірек тұрған «Вентворт» қонақ үйінде Дэмон Раньянды білетін баспасөз агенті тұратын. Раньянды мұқият оқуыма сол түрткі болып еді. Осы кварталдың аяғында Мемлекеттік бокс комиссиясы болды, жазғы демалыс кезінде мен бокс репортеры ретінде салмақ өлшеу рәсімдерінен тұрақты репортаж жасайтын едім. Ал анау жерде...

Көзтаныс көне жердің орнын 90 қабаттық жаңа ғимараттар басып, Нью-Йорк аспанын аш қасқырдай «жеп жатыр». Бүкіл Манхэттен аралы жаңа ғимараттармен жарқырап, ашық күндерде олардың шыны қасбеттері жалт-жұлт етіп көзді арбайды.

Бұл тым биік ғимараттардың иелері шіріген бай адамдар. Әдетте Қытайдан, Мексикадан, Бразилиядан, Ресейден келген әлемдік элитаның мүшелері. Олар заңды қулықтарды пайдалана отырып ұлтын, келген жерлерін жасыруға тырысады. Миллиардерлер көшесінің ең жарқын нысаны ретінде биіктігі 426 метрлік, 88 қабаттан тұратын 432-Парк Авеню ғимаратын айтсақ болады. Ол айналасындағыларға биіктен қарап, аты жоқ саусағымен мазақтап тұрғандай.

Тіпті ескі классикалық ғимараттардың өзі қарқынды уақыт толқынына ілесіп, сәнді тұрғын

Атақты италиялық сәулетші Ренцо Пианоның жобасы бойынша салынған америкалық бейнелеу өнерінің жаңа Уитни мұражайына келушілер оның шатырындағы террасада қойылған ашық түсті орындықтардан тұратын өнер инсталляциясын тамашалауда. 85 жылдық тарихы бар ескі мұражай аристократтық Мэдисон авенюдан сәнді Челси аумағына көшірілді.



үйлерге айналған. Солардың бірі – жарқыраған «Вулворт-билдинг». Кезінде Нью-Йорктың ең биік ғимараты саналған оның құрылысы 1913 жылы аяқталды. Қасындағы көршілерінен аласа болғанына қарамастан, оның маңғаз тұлғасы қаланың қақ ортасынан «менмұндалайды». Сіз көріп тұрған «Вулворт» қартайған сайын жасара түсуде.

Жас кезімде, 1950 жылдары теңіз флотындағы әскери борышымды өтеп келгеннен кейін мен Тринити шіркеуінен үш минуттық жерде орналасқан Бродвей, 120 ғимаратында жұмыс істеген едім. Ол 1890 жылға дейін Нью-Йорктің ең биік ғимараты саналған. Ауа-райы жақсы кездерде түске қарай қаланың жоғарғы бөлігіне, Сити Хол Парк саяжайына қарай бірнеше квартал жүріп, бос орындыққа немесе субұрқақтың ернеуіне отырып, «Вулворт-билдинг» ғимаратының жаңа готикалық нақышта безендірілген қасбетіне қарауды ұнатушы едім. Мен онда қабырғаларға жан бітіру үшін талмай жұмыс істеп жатқан еуропалық қолөнершілерді елестететінмін.

«Ұзынқұлақтан» естуімше, 57 қабаттық Вулворт ғимаратының ең үстінде орналасқан 834 шаршы метрлік пентхаусты сатып алу үшін \$110 миллион доллар қажет көрінеді. Кезінде мұндай ақшаға Бруклиндегі менің бүкіл ауданымды сатып ала алатынсыз, оған қоса біраз ақшаңыз артылып та қалатын еді. Мен іштей Вулвортта тұруды армандаушы едім.

Болашақта осы супербиік зәулім ғимараттар таңғажайып нәрсеге айналатын шығар. Мүмкін, бірақ менің күмәнім бар. Олардың сырт келбеті өрнексіз тақыр. Жылжымайтын мүлік бизнесі әрдайым тап мәселесімен байланысты болып келді. Ал қазіргі сәулет өнері көп ақшаға ғана тәуелді сияқты. Естуімше, ондағылар көбінше сапарда жүріп, аңда-санда ғана келіп тұрады екен. Олардың қандай да бір ата-аналар комитетінде, не үй қауымдастықтарында тұратындығына немесе олардың жергілікті дүкен иесін танитындығына күмәнім бар. Алайда менің қателесуім мүмкін. Олар кең жүректі, жүздерінен күлкі кетпейтін

керемет адамдар болуы да мүмкін. Бірақ олар жоғарғы таптың артықшылықтарын керемет прозаға айналдыра білген Генри Джеймс, Эдит Уортон немесе Луис Ошинкосс секілді бола алмас. Себебі, біздерден оқшауланып вертикалды қамалдарда тұрады. Олар жалғыздықтан әбден мезі болған шығар.

Бұл орын алып жатқан өзгерістердің тағы бір қырын көрсетеді: біз топтаса өмір сүрудің маңыздылығын түсінуден қалып барамыз.

Бір жағынан алып қарасақ, Нью-Йорктың әрбір аймағы жеке аудан секілді. Барлығында таптық ортақтық, ал кейбірінде этникалық ерекшеліктер де бар. Әрқайсысының айрықша мінезі, өздерінің жеке көше өмірі бар. Кезінде ирландықтар көп жүрген Вашингтон Хайтста қазір доминикандықтар басым. Шығыс Гарлем менің жас кезімде пуэрторикалықтарға тиесілі болған. Қазір ол жерде көбіне мексикалықтар тұрады. Бруклиннің Сансет Паркінде де ол кезде көбіне ирландықтар тұрса, қазір басымдық



Көз ұшында сырықтай сарайып тұрғандықтан ба әлде керемет инженерлік ойдың үлгісі болғандықтан ба Парк 432 көшесіндегі құрылысы жүріп жатқан ғимарат қаланың көзге көрінетін ең биік нысанына айналды. Оның үстіңгі пәтерлерінен Орталық саябақтың керемет көрінісін тамашалауға болады. Ондағы пентхаустың біреуі 95 миллион долларға сатылды.



Фор Фридом (төрт бостандық) саябағы – 1970 жылы сәулетші Луис Канның жобалаған соңғы жұмысы, алайда оның құрылысы үш жыл бұрын ғана аяқталды. Ол Франклин Д.Рузвельттің 1941 жылы жасаған баяндамасының құрметіне салынған. Халыққа жолдауында Рузвельт сөз және наным-сенім бостандығы, қажеттілік пен қорқыныштан азат болу туралы айтқан еді. Қайта жөндеу жұмыстары жүргізіліп жатқан саябақ Ист Ривердегі Рузвельт аралының оңтүстік бөлігінде орналасқан.

мексикалықтар мен қытайларда. Төменгі Ист Сайд көбіне еврейлік жұмыс табына тиесілі еді. Қазір Орчард Стриттің бойындағы дүңгіршектердің барлығында мұсылмандар миллениум жастарымен бірге жұмыс істеуде. Одан бөлек жаңа Нолита, Дамбо, Саут Слоуп сияқты жаңа атаулары бар басқа да аудандар пайда болды. Мен олардың қалаға әсері биік үйлерге қарағанда көбірек деп үміттенемін. Ондағы адамдардың өмірі де біз секілді қызыққа толы екендігіне сенемін.

Трибекадағы пәтерімнен екі көшедей жерде мені бір сәт кідірітіп, тамсана қарауға мәжбүрлейтін жаңа ғимарат бар. Оның мекенжайы Леонард Стрит, 56. Тек жоғарыдағы пентхаустары ғана айнамен қапталғандықтан күн сәулелері көзге шағылыспайды. 60 қабатқа дейін жететін балкондар ғимаратқа ойлы-қырлы әсем көрініс береді. Ашық күндері, көше жақтан ол балкондарда тамақтанып немесе терең ойға батып, кітап оқып отырған, күлген я болмаса демалып

жатқан, тіпті ұрсысқан адамдарды көре аласыз. Жерден биікте болса да адамға тән құбылыс. Ол аспандағы көше өмірі іспетті.

Нью-Йорктың ең керемет көрінісі талантты фотограф Джордж Стейнмец көрсеткендей, тек биіктен ғана алынады. Бұл – қаланың біз үшін құпия болып келген тұсы. Стейнмец суреттерді әлемнің шөлдерін, мұхиттарын, ормандарын және қалаларын көруде еркіндік беретін тікұшақтан немесе өзі құрастырған орындықты парапланнан түсіреді. Ол тек көз тастап қана қоймайды. Ол көреді! Міне, кенеттен біз оның көзімен Нью-Йорктың үстінен қарап отырмыз. Стейнмецтің суреттерін алғаш көргенде, мен көптен бері басымнан өткізбеген ғажап сезімге бөленген едім.

Стейнмецтің суреттеріндегі ғажап көріністен әсер алған мен бір күні түстен кейін 2001 жылы 11 қыркүйекте құлаған ғимараттың орнына салынған Бірінші әлемдік сауда орталығына бардым.

Сол күні таңертең мен жақын жерде болатынмын. Солтүстік мұнараға шабуыл жасалғаннан

кейін оттан қашып, биіктен секіріп жатқан адамдарды көрдім. Оңтүстік ғимараттың құлағанын, полицияны, өрт сөндірушілерді, фотографтарды және жанып жатқан ғимараттарға беттеген журналистерді көрдім. Қаншама қайғы шексе де, батылдық танытқан бұл орамға мен бірнеше апта бойы тілші ретінде келіп тұрдым.

Қазір оның орнына жаңа зәулім ғимарат ашылғандықтан, барып көруді өзіме міндет санадым. 1776 фут (541 метр) тұратын бұл құрылыс – қазіргі кездегі қаланың, тіпті, бүкіл елдің ең биік ғимараты. 102-қабатқа дейін лифтпен көтерілуге 48 секунд кетеді. Бір қызығы, онда ешқандай қозғалыс немесе әдеттегі лифтідегідей төменге қарай тартылыс сезімі жоқ. Лифттің ішіне Нью-Йорктың даму тарихын көрсетіп тұратын панорамалық экрандар орнатылған. Оның төрт секундында ғана егіз мұнараны көруге болады.

Мен жан-жағы қоршалған бақылау алаңына кірдім. Терезелерден айнала тегіс көрінеді. Солтүстікке қарай – Гудзон өзені. Шығыста

менің туған мекенім Бруклин, Куинс пен Лонг Айлендтың бір бөлігі жатыр. Оңтүстікте Верро-зано Нарроуз көпірі мен шексіз Атлант мұхиты бар. Батыста Нью Джерси мен біздің ең сүйікті француз иммигрант әйеліміз – Азаттық мүсінінің шағын бейнесі көрінеді. Мен терезеге жақын келіп, төмен қарадым. Ол жерден менің ең жақсы көретін ғимаратым – Вулворт-билдинг көрінді. Қаз-қалпында. Күнге шағылысып тотыдай түрленеді. Көз алдым бұлдырап кетті.

Көрініс өте әсерлі болғанымен, мен ғажап сезімге бөлене алмадым. Оның орнына мен әкем мен оның балалық досы Эддидің метро баспалдақтарымен көтеріліп, Кортланд көшелерінде кетіп бара жатқандығын елестеттім. Дүңгіршектер, дүкендер мен шатыр астынан жылтырап көрініп тұрған электр және вакуумдық шамдар, ескі радиолар да көзіме елестеп кетті.

Бұл көшенің 1966 жылғы тағдыры да есімде. Радио Роу көшесі алғашқы Әлемдік сауда орталықтарын салу үшін сүріліп тасталған болатын. Бұл істері үшін көптеген адамдар секілді менің әкем де жобалаушыларды кешіре алмай кетті. Алайда мен басқа нью-йорктықтар сияқты егіз мұнараға тез бауыр бастым. Жақсы көріп кетпесем де жақын тарта бастадым. Басқалар секілді оларды мен де сағынамын.

Сәлден соң менің қайта көшеге шыққым келді. Адамдардың жүзінен қуаныш, көзінен күлкіні көргім келді.

Жерге түстім. Бір жас жігіт қаланың жоғарғы бөлігіне қалай баруға болатынын сұрады. Мен оған метроға қарай жол сілтедім.

Ол күліп: «Жоқ, менің жол көргім келеді», – деді.

Мен оған: «Бірінші Черч стритке түсіп солтүстікке қарай жүр, одан Вэйверли Плейтстен солға бұрыл, ол сені Вашингтон алаңына алып барады, – деп жөн сілтедім де, – жақсы қыдырыс болсын! – деп тілек білдірдім. Есіме өзімнің жастық шағым түсіп кетті.



Джордж Стейнмец (сол жақта) жақында ғана әуеден суретке түсіру өнері туралы «Нью-Йорк аспаны: Төбеден көрініс» атты төртінші кітабын басып шығарды. Пит Хамилл «New York Post» газетінің тілшісі ретінде қала туралы 55 жыл бұрын жаза бастаған. Ол 11 роман, екі қысқа әңгімелер жинағын, екі мемуар, бір автобиография және журналистика жөнінде төрт еңбек жариялады. Олардың қатарында «Why Sinatra Matters» атты кітабының жаңа басылымы да бар.



ПОГОВОРИМ О КИНО

30 лет назад в пока еще советской Алма-Ате состоялась премьера фильма «Игла», в котором снялся легендарный рок-музыкант Виктор Цой. Фильм сразу вырвался в лидеры советского кинопроката. Картину снял Рашид Нугманов, кинорежиссёр, сценарист, архитектор и общественный деятель, рассказавший о своем творчестве и о том времени, в котором снимался этот фильм, ставший популярным и вызывающий интерес и в наши дни.

ДО И ПОСЛЕ «ИГЛЫ»

Когда снимался фильм «Игла», мне было тридцать три года. Я был относительно молодым режиссером, уже имевшим опыт в любительском и студенческом кино. «Игла» стала моим пятым по счету фильмом. К тому времени я уже закончил архитектурный институт, проработав три года архитектором, а также отучился три года во ВГИКе.

До «Иглы» Виктор Цой снялся в моем фильме «Ия-Хха». Параллельно мы готовили «Короля Брода», ретро-фильм о стилягах 60-х, где Виктор должен был сыграть Моро, откуда это имя и перекочевало в «Иглу». Мы рассчитывали, что в 1989 году я закончу ВГИК, вернусь на «Казахфильм», а в 1990 году мы запустим съемочный процесс. И вот совершенно неожиданно появилась возможность снять полнометражный фильм уже в 1987 году.

Нами двигало желание смотреть кино, которого в то время не было на советских экранах. А если нет таких фильмов, ничего не остается делать, как снимать самим. Речь идет не столько о сюжете, сколько о стилистике, о героях, об их поведении, мыслях, мотивациях и субкультуре рока. Это был период идеологического вакуума, который царил в СССР, но я прожил яркие и интересные годы, приобрел достаточный жизненный опыт и получил огромное количество впечатлений.

В фильме затронуты проблемы экологической катастрофы Аральского моря и наркомании. Снимать этот фильм в наши дни, я эти проблемы вновь поднял бы, ведь они до сих пор не решены.



В советское время наркоманию душили, с ней боролись, и проблема не стояла столь остро, как сегодня. Сейчас появилось больше возможностей приобрести более широкий ассортимент наркотиков. И так же, как в 80-е годы, мы живем в двуличной среде. Люди продолжают не верить в лозунги, а реальность не соответствует программам. Кстати, в одной из сцен, происходившей в заброшенном зооцирке, Спартак в какой-то степени предвосхитил трескучие тирады Владимира Жириновского.

«Игла» снималась на самой заре гласности. Работая над фильмом, мы еще по инерции сомневались, что он увидит широкий прокат. До объявления перестройки и всесторонней демократизации общества Государственный Комитет по кинематографии, наверное, положил бы фильм «на полку», спрятав его в архив. В лучшем случае сделали бы две-три копии. Но вышло наоборот.

Новая партийная идеология привела к потрясающим переменам, поскольку помимо экономических аспектов активно внедрялась политика открытого выражения мнений.

Настал период, когда вдруг опасно стало что-то запрещать, чем разрешать. Когда фильм был готов, кинокритики и киноведы, включая Кирилла Разлогова, моего учителя во ВГИКе и бывшего в те годы Советником председателя Госкино СССР, полюбили и поддержали картину, и она, наконец, вышла в прокат на всей территории Советского Союза, от Прибалтики до Владивостока.

ВИКТОР ЦОЙ

После «Иглы» мы планировали с Виктором несколько новых проектов. Осенью 1990 года должна была начаться подготовка к съемкам «Детей Солнца».



РАБОТАЯ
НАД ФИЛЬМОМ,
МЫ ЕЩЕ ПО ИНЕРЦИИ
СОМНЕВАЛИСЬ, ЧТО ОН УВИДИТ
ШИРОКИЙ ПРОКАТ





На 21 августа 1990 года у нас была назначена встреча в «Мосфильме», где студия Сергея Соловьева выразила интерес подключиться к нашему проекту. А 15 августа приходит весть о смерти Виктора. Разумеется, жизнь после этого кардинально меняется, внося свои коррективы в планы.

Для меня было сильнейшим ударом потерять хорошего друга и единомышленника. В наших планах было снимать много картин, и Виктор отклонял все предложения, которые поступали ему со стороны. Его скоропостижная смерть заставила полностью пересмотреть задуманное, и я приостановил начатый проект.

Мы с братом начали думать над новыми фильмами, ездили в Ленинград, смотрели локации и обдумывали другие сюжеты. Но год спустя все равно вернулись к отложенному проекту и сняли его с новым актерским составом. Единственное, что не поменялось – костяк актеров составили питерские рок-музыканты. Так «Дети Солнца» превратились в «Дикий Восток».

АЛЕКСАНДР БАШИРОВ

В 1984 году мы с Александром Башировым поступили на режиссерский факультет во ВГИК: я в мастерскую Соловьева, он – в мастерскую Таланкина. В советское время перед занятиями студентов отправляли на сельскохозяйственные работы. Поехав собирать картошку, я попал на один комбайн с Александром Башировым, Федором Бондарчуком и покойным Валерием Родиным.

Я начал присматриваться к Баширову, с которым мы сразу же подружились. Он очень интересен в актерском плане и от природы мастерски владеет искусством импровизации. Мы договорились, что он сыграет у меня в первом этюде на подмостках ВГИКа.

Александр сразу согласился, поскольку ему тоже было интересно показать свои актерские данные. После нескольких совместных этюдов он сыграет в моем фильме «Йа-Хха» в сцене с Борисом Гребенщиковым в роли пьяного интервьюера (не вошла в финальный монтаж) и в «Игле» в роли Спартака.

ПЕТР МАМОНОВ

Поступив во ВГИК, я быстро попал в рок-тусовку и познакомился с Борисом Гребенщиковым (лидер группы «Аквариум»), Константином Кинчевым (лидер группы «Алиса»), Виктором Цоем, Михаилом Науменко (покойный лидер группы «Зоопарк») и другими музыкантами, в том числе с Петром Мамоновым (лидер московской группы «Звуки Му»). Во ВГИКе я однажды поставил спектакль «Кроткая» по Достоевскому, который очень хорошо был воспринят, а мой учитель по актерскому мастерству, легендарный режиссер Анатолий Васильев, предложил поставить этот спектакль грядущей осенью в его вновь открытой Школе драматического искусства.



Будучи под впечатлением артистической виртуозности Петра Мамонова на музыкальной сцене, я предложил ему сыграть в постановке. Он согласился, но буквально месяц спустя подвернулась возможность снять «Иглу». Разумеется, я без колебаний приглашаю Петра Мамонова на роль хирурга.

НАД СВОИМ ПЕРВЫМ ФИЛЬМОМ Я РАБОТАЛ, КОГДА УЧИЛСЯ В ДЕСЯТОМ КЛАССЕ

УВИДЕТЬ ПАРИЖ И...

Завершив работу над «Диким Востоком», я влюбляюсь во француженку и переезжаю во Францию. Я не скажу, что всю жизнь мечтал жить там, ведь до встречи со своей супругой я совсем не знал эту страну. Впервые мне довелось побывать там в 1991 году, когда Центр Помпиду показывал «Иглу». Я влюбился в Париж, но не связывал с ним свою судьбу и даже планировал привезти свою будущую жену в Казахстан. Взвесив все «за» и «против», я понял, что ей у нас не прижиться, и правильнее будет переехать во Францию мне, поскольку по своей натуре я кочевник.

Когда я познакомился с Катрин, мы говорили по-английски, которым я свободно владел благодаря песням «Beatles», «Rolling Stones» и других популярных групп, чтению художественной литературы и журналов по архитектуре, а по-французски знал лишь «bonjour», да «merci». Чтобы поскорее овладеть языком, попросил жену разговаривать со мной исключительно на французском. Так и освоил, как ребенок.

С этого момента начался новый этап в моей жизни в качестве гражданина мира. Я стал много ездить по миру, в постоянных кругах между США, Европой, Россией и Казахстаном. Много времени уделяю поездкам в Лос-Анджелес, где поработал на девелопменте фильмов и хорошо изучил американское кинопроизводство, особенно в области драматургии и права.

О РЕЖИССУРЕ

В своей жизни я никогда не ставил перед собой задачу стать режиссером с большой буквы, так как не воспринимаю для себя режиссуру как профессию. Режиссура является частью моей жизни, присутствуя в ней вне зависимости от того, снимаю я кино или нет.

Кто читал повесть «Сиддхартха» Германа Гессе, тот поймет суть высказывания, гласящего, что Буддой невозможно стать, им можно только быть. Здесь смело можно заменить слово «Будда» на «режиссер».

Режиссура не является какой-то самостоятельной наукой, видом искусства или спорта, бегом на длинные или короткие дистанции. Для того, чтобы быть режиссером, нужно открыть его в себе, – а он там либо есть, либо нет. Конечно, необходимо прилагать значительные усилия, учиться, изучать драматургию, актерское и операторское мастерство, живопись, архитектуру, музыку – всё это по отдельности наука. Режиссура – нет. Если человек искал в себе режиссера и не нашел, то тут уже ничего не поделать. Можно лишь подменить жизнь профессией и обрести какие-нибудь поверхностные навыки симуляции.

Над своим первым фильмом я работал, когда учился в десятом классе. Другой фильм снял, когда заканчивал архитектурный институт. В то время мне было двадцать три года. Еще два – в конце второго курса учебы во Всероссийском государственном институте кинематографии, куда я поступил, когда мне исполнилось тридцать. Все это поиски себя, но не обретение профессии. По иронии судьбы, я даже диплома во ВГИКе не удостоился получить, потому что ко времени защиты уже стал первым секретарем Союза кинематографистов Казахстана. Но какое отношение имеет корочка к режиссуре? Никакого.

Режиссеров, по-сути, можно разделить на две категории: боги и ремесленники. Одни создают новые миры, тем самым меняя кинематограф и формируя новые законы и тренды. Другие обжигают горшки и снимают кино по существующим лекалам и правилам, совершенствуя их. Успешные фильмы могут вызвать волну обсуждений, но дискуссии постепенно стихнут, а шедевры будут смотреть



**РЕЖИССУРА
НЕ ЯВЛЯЕТСЯ КАКОЙ-ТО
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
НАУКОЙ, ВИДОМ
ИСКУССТВА ИЛИ СПОРТА,
БЕГОМ НА ДЛИННЫЕ ИЛИ
КОРОТКИЕ ДИСТАНЦИИ**

и через сто лет, поскольку они созданы не ремеслом, а слезами, потом, кровью и эмоциями человека, который нашел себя. Если угодно, можете назвать это «магией искусства». А если хотите, ищите закономерности. Но сути это не меняет.

НЕ НРАВИТСЯ – НЕ ЕШЬ

Я занимаюсь только тем, что мне нравится или интересует. Я движусь только в том направлении, куда меня тянет. Я никогда в жизни не займусь тем, что мне не по душе. Если что-то перестает мне нравиться, я просто ухожу. Это не потому что я сдаюсь или мне лень, а просто в области, которая мне не по душе, я не расту и не открываю для себя и для других ничего нового и полезного.

В своей работе мне неинтересно применять один и тот же инструмент, чтобы оттачивать свое ремесло. Поэтому я и не считаю себя режиссером по профессии. Правильнее будет назвать себя режиссером-исследователем. Это часть моего взгляда на жизнь. Не имей его, я не смог бы поставить ни «Иглу», ни другие фильмы – просто не стал бы этого делать. Я понял, что берусь за то или иное дело только тогда, когда понимаю, что, если я его не сделаю, никто другой этого не сделает. Или сделает как-то по-другому.

Я на сто процентов согласен с советом: «Можешь не писать – не пиши». Мне поступало много предложений снять тот или иной фильм, от которых я отказывался. Мне не хочется тратить свою жизнь, энергию и время на то, что не вызывает у меня интереса. Занятию чем-то ради того, чтобы просто чем-то заниматься, я предпочту прогулки на открытом воздухе. На природе в голову порой начинают приходить хорошие мысли и отличные идеи. Надо давать мозгам возможность самостоятельно воспринимать и обрабатывать информацию. Мозг, будучи в значительной мере автономной субстанцией, во многом свободен от нашего диктата и работает даже тогда, когда мы спим и не контролируем его.



**КАЖДЫЙ ЦВЕТОК –
ЭТО ПЕСНЯ,
И ОН СРЫВАЕТ ТОТ,
КОТОРЫЙ ЕМУ ПОНРАВИТСЯ.
ТАК И Я – ТОЖЕ СОБИРАЮ
ТОЛЬКО ТЕ ЦВЕТЫ,
КОТОРЫЕ МНЕ НРАВЯТСЯ.**

Подсознание особенно хорошо функционирует в период творческой работы. В этом я убедился, когда писал сценарии. Ведь сценарий пишется не только за клавиатурой, но и когда ты занят другими делами и даже во время сна. Проснувшись утром, можно вдруг обнаружить, что некоторые сомнительные места в сюжете можно подать иначе, и тебе кажется, что на тебя снизошло некое «озарение сверху», а прекрасная мысль появилась неожиданно, из пустоты. Но разумеется, это не так – это всё результат неустанной работы твоего собственного мозга, который получает от тебя сигнал: «Вот теперь я не могу не писать».

О ВДОХНОВЕНИИ

Однажды у Бориса Гребенщикова спросили, откуда он черпает свое вдохновение, когда сочиняет мелодии и стихи для своих песен. Он ответил, что знает потайную дверцу, за которой простирается бескрайнее цветочное поле. Каждый цветок – это песня, и он срывает тот, который ему понравится. Так и я – тоже собираю только те цветы, которые мне нравятся. А это все результат внутренней работы, которая не знает отдыха, даже если ты ничем не занимаешься. Голова работает, а нам кажется, что это вдохновение или озарение от Бога. Важно только понимать, что вдохновение никогда не придет, если ты сам себе не поставишь задачу.

Чтобы мозг эффективно работал, не стоит забывать его всякой ненужной информацией без критического переосмысления. Иначе за просто заработать мысленную, нравственную и моральную интоксикацию или хуже того, превратиться в духовного зомби, живущего исключительно чужими мыслями. Человеку будет казаться, что он не изменился, а, на самом деле, он утрачивает самого себя.

Успех в режиссуре зависит не от количества проработанных человеком лет и не от количества снятых фильмов, а от того, насколько близко к сердцу он принимал каждый свой фильм и не обманывал самого себя.

РЕМИКС «ИГЛЫ»

В кино я возвратился после долгой паузы через выпуск новой версии «Иглы». На пороге маячил 2010 год, приближалась двадцатая годовщина гибели Виктора Цоя. Меня всегда не устраивало качество DVD, на котором выпускалась картина, и когда отчаялся ждать, то решил отреставрировать фильм собственными силами. Договорился с «Казахфильмом», взял под управление права. В «Госфильмофонде» в Белых столбах нашел оригинальный негатив и отсканировал его на свои средства.

Потом на «Мосфильме» прочистили изображение кадр за кадром, удалили артефакты, сделали цветокоррекцию, отреставрировали звук. Параллельно начал разговаривать с российскими кинопрокатчиками, предлагая им повторный релиз фильма, к которому сохраняется интерес как у старого, так и у нового поколения.

Кинопрокатчики попросили привнести в фильм что-нибудь новое, чтобы не крутить фильм, который уже все видели. К примеру, Фрэнсис Форд Coppola вернул в «Апокалипсис сегодня» вырезанные сцены, увеличив хронометраж на сорок минут, после чего обновленный фильм вышел в ограниченный прокат.

Хронометраж чернового монтажа «Иглы» составлял более двух часов, а в прокат вышла 80-минутная версия – то есть те же дополнительные сорок минут материала! Его должно было с избытком хватить на фильм в новой расширенной версии. Каким же было мое разочарование, когда я узнал, что «Казахфильм» уничтожил все материалы со сценами, не вошедшими в фильм! Так было безвозвратно утеряно целое богатство для поклонников Цоя.



Несмотря на это я не отказывался от идеи и искал выход из сложившейся ситуации. И тут меня осенило! В музыке есть такой стиль как ремикс, возникший у диджеев на Ямайке в 60-х годах XX века. Суть ремикса заключается в том, что оригинальная версия музыкального произведения подвергается аранжировке путем наложения новых партий, треков, ударных, басов, звуковых эффектов, изменения темпа и тональности оригинала. Вот я и решил перенести этот принцип в кино.



СУДЬБЫ ГЕРОЕВ «ИГЛЫ»

Спартак, которого сыграл Александр Баширов, должен был Моро много денег, в оригинальной версии не умер, но проиграл, потеряв смысл жизни. Ведь что бы он ни предпринимал, ничего не получалось. Будучи не в состоянии выбраться из заколдованного круга проблем, он постепенно сходил с ума. В ремиксе я детально объяснил этот момент.

Моро, которого сыграл Виктор Цой, также не умирает ни в оригинальной версии, ни в ремиксе. В новом варианте после ранения он идет по Тулебайке прямо на зрителя.

Взял за основу существующую версию фильма и доснял новые сцены и кадры с актерами, которые ранее уже снимались: Александр Баширов, Петр Мамонов, Марина Смирнова, Архимед Искаков, Геннадий Люй, а также ввел несколько новых персонажей. Сюжет и генеральная линия фильма при этом не менялись. Эксперимент удался, и мы выпустили фильм в России, Украине и Казахстане ограниченным числом копий. Можно сказать, что «Игла Remix» – первый опыт ремикса в кинопрокате.





Должен заметить, что Моро – это реальный персонаж, молодой человек, который жил в районе Брода г. Алма-Ата (участок улицы Калинина от улицы Фурманова до Коммунистического проспекта в 50-60-е годы XX века). Он был первым в городе, кто играл на банджо. Также был известен тем, что хорошо дрался один на один. Моро тусил у себя на районе, занимался своими делами и имел на все свою точку зрения. В районе Брода собиралась молодежь, которая была не прочь пообщаться с Королем Брода, как еще называли Моро. Однажды Моро куда-то внезапно исчез. Он тут же стал городской легендой, поскольку так никто и не узнал о причинах и обстоятельствах его исчезновения.

Слушая рассказы о Моро, я решил использовать его в качестве выдуманного персонажа и написал сценарий. Еще до поступления во ВГИК я разговаривал с людьми, которые его знали, собирал рассказы о Броде, составляя для себя некий документально-художественный сборник. Поступив в институт, я стал превращать накопленный материал в сценарий ретро-фильма по подобию всеми любимого «Амаркорда» Фелини, сделав Моро главным героем. Ну а в «Игле» Моро был уже перенесен из 60-х в 80-е.

ЗА КУЛИСАМИ «ИГЛЫ»

Сценаристами «Иглы» были Александр Баранов и Бахыт Килибаев, а режиссером – Аманжол Айтуаров. Между сценаристами и режиссером возник какой-то неразрешимый спор вокруг режиссерского сценария и кинопроб, в результате чего киностудия «Казахфильм» приняла решение заменить режиссера.

ВСЕ УНИКАЛЬНЫЕ ТВОРЕНИЯ ВИКТОРА ЦОЯ НЕ СОЗДАНЫ НА ПУСТОМ МЕСТЕ. СПОСОБНОСТЬ УЧИТЬСЯ ДРУГ У ДРУГА – НЕПРЕМЕННОЕ КАЧЕСТВО ХУДОЖНИКА.



В это время на Московском кинофестивале в программе «Молодое советское кино» показывают мой фильм «Йа-Хха» с Виктором Цоем, и картина получает приз ФИПРЕССИ имени Тарковского. На киностудии начинают рассматривать мою кандидатуру, тогда еще студента третьего курса ВГИКа. Немаловажным фактором, который повлиял на мое назначение в качестве режиссера, явилась рекомендация кинокритика Диляры Тасбулатовой. Она уже успела посмотреть фильм «Йа-Хха» и была от него в восторге.



Так в процессе подготовки к съемкам был заменен режиссер, а его место было предложено мне. До съемок оставалось чуть больше месяца, значительная часть сметы была уже освоена. Дополнительных средств и времени не предусматривалось, поэтому я поставил три встречных условия перед «Казахфильмом». Первое условие заключалось в том, что будет полностью заменен актерский состав, вместо которого в фильме сыграют актеры, которых я подберу сам, без проб и утверждения.

Поскольку все они были непрофессионалами, второе условие позволяло нам свободно работать со сценарием, внося в него свои корректировки, чтобы сделать возможной импровизацию на съемочной площадке. При этом я гарантировал, что мы сохраним общую канву сюжета. В-третьих, оператором становится мой родной брат Мурат, который понимает меня с полуслова. Главным редактором объединения «Алем», где снимался фильм, был Мурат Ауэзов, друг юности. Он и руководство «Казахфильма» поддерживали мои требования.

Перед съемками я поговорил с Аманжолом Айтуаровым. Для меня было очень важно, чтобы у него не возникло ощущения, будто я отобрал у него картину. Он заверил меня в полном понимании вопроса, и мы дружески разошлись с ним.

РЕЖИССЕР – НЕ КИНОКРИТИК

Я никогда не оцениваю другие фильмы, поскольку не являюсь кинокритиком. Я как тот чукча из анекдота – писатель, а не читатель. Моя деятельность заключается не в оценке работ других людей, а в создании своих собственных.

Все искусство является бесконечной генетической цепочкой взаимодействия художников. Никакой художник не работает в вакууме, и каждый взаимодействует с творчеством других людей, обогащая и развивая искусство. Никто ничего не создает с нуля. Когда я смотрю на работы других людей, я ищу в них что-нибудь, что могу впитать и переварить. Это не означает, что один художник ворует у другого идеи, ведь плагиат и развитие – это совершенно разные вещи. Настоящий художник творит новый, уникальный и живой мир из давно известных элементов, а плагиатор лишь множит мертвые симуляции из тех же самых элементов.

Все уникальные творения Виктора Цоя не созданы на пустом месте. Сочиняя песни, он у кого-то что-то заимствовал и выдавал новые вещи, которые полюбила вся страна. Способность учиться друг у друга – неперемнное качество художника. Это полезно и для зрителя, поскольку он может смотреть кино, снятое с разными подходами, с разных ракурсов. Ту же «Иглу» можно снять десятками способов и мне было бы интересно посмотреть, как бы ее снял Аманжол Айтуаров.

У меня есть свой список самых плохих фильмов, которые я регулярно пересматриваю. Возглавляют список три настолько плохих фильма, что их можно смотреть, не отрываясь: «План №9 из космоса», «Робот-монстр» и «Санта Клаус побеждает марсиан». Не будь этих фильмов, не было бы монолога Спартак в «Игле» и некоторых других иронических моментов.

Мнение кинокритиков и киноведов очень полезно, чтобы узнать, удалось или не удалось раскрыть взыскательному зрителю суть фильма – и в чем она вообще, эта суть, по их мнению. И это хорошо. Бывает так, что кинокритик разносит чей-нибудь фильм в пух и прах, а ему говорят: «Тогда сам попробуй снять фильм, если такой умный». А ведь он не обязан снимать кино. Он имеет право так говорить, поскольку является носителем науки кино. Мнение критиков надо уметь принимать и уважать, хотя соглашаться с ним или нет – право художника.

О КРИТИКЕ

Любой фильм может не понравиться одному человеку, но понравиться десяти. И наоборот. Люди, которые что-то создают, всегда должны быть готовы к тому, что будут критиковать их самих и их работы. Людей, творящих не должно волновать мнение людей после того, как закончена работа.



Когда фильм выходит на большие экраны, он начинает жить своей жизнью, и ты уже ничего не можешь с этим поделать: ни перемонтировать, ни переснять, ни добавить, ни убавить. Твое детище становится самостоятельным. Принимай и тумачи, и фанфары философски.

Конечно, бывает неприятно, когда твоего ребенка критикуют и обхаивают, но ведь и за каждым обидчиком не будешь бегать и что-то ему доказывать. Если есть свобода слова, то есть и свобода оценки этого слова. Если человеку не нравится твоя работа, попробуй уважать его за то, что ему не нравится. Человек уже прямо и откровенно сказал об этом, а ведь мог в глаза похвалить картину, а за спиной сказать обратное. В любые времена откровенность и искренность – важный и ценный человеческий актив, и ценность его тем выше, чем опаснее быть честным.

Если вам говорят, что работа сделана не так и кому-то она не понравилась, это не означает, что вы выдали плохой результат. Это значит, что некий человек со своим определенным взглядом и складом ума воспринял вашу работу по-другому и имеет смелость об этом заявить. Если для нас с Виктором Цоем «Игла» была комедией, то другие посчитали ее серьезным фильмом. И слава Богу.

Мы с Виктором вообще были страшными циниками. Один великолепный американский писатель, мой друг и со-сценарист Джек Уомак однажды сказал: «Циники – самые большие романтики в душе». Невозможно отрицать какую бы то ни было ценность, не зная её реальную цену. В крайнем случае, можно успокоиться этим.

АҚЫЛ-КЕҢЕС РЕЖИССЕРА

Молодым людям, планирующим стать режиссерами, стоит задать самим себе пару простых вопросов. Первый вопрос: «Люблю ли я жизнь во всех ее проявлениях, как положительных, так и отрицательных?». Если человек любит только положительное и ненавидит отрицательное, он никогда не станет режиссером. Он не сможет влезть в шкуру плохого героя, злодея и антагониста, у которого имеется своя мотивация и правда жизни.

Есть ряд шедевров в мировом кинематографе, в которых главными героями являются отрицательные персонажи. Взять, к примеру, «Крестного отца». Как можно его снять, если не понимаешь и не чувствуешь внутренний мир мафиози, которые убивают людей и совершают преступления исходя из собственных ценностей? Квентин Тарантино являет собой один из ярких примеров режиссера, который влюблен в жизнь настолько, что пытается скрыть эту любовь за своим цинизмом. Режиссура – образ жизни и мысли, это натура человека, а не просто ремесло и не профессия.

Второй вопрос: «Люблю ли я кинематограф настолько, чтобы полностью погрузиться в иллюзорный мир без правил?».

Ведь режиссура имеет много тонкостей и нюансов, которые нигде никак четко не сформулированы. Операторское, актерское мастерство, драматургия, живопись, музыка являются наукой в искусстве, которую можно изучать и практиковать, обретая опыт и умение при наличии таланта. Режиссура же являет собой совокупность всего перечисленного, поэтому режиссуре нельзя научить, ибо такого вида искусства просто нет. По отдельности в каждом направлении режиссер может быть профаном: не способен написать музыку, как профессиональный композитор; не может снять сцену, как опытный оператор; не может сыграть роль, как выдающийся актер; и не способен написать сильный сценарий, как маститый драматург. Конечно, совершенное владение каждой из этих наук помогает и очень высоко ценится, но в то же



МНЕНИЕ КИНОКРИТИКОВ И КИНОВЕДОВ ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНО, ЧТОБЫ УЗНАТЬ, УДАЛОСЬ ЛИ НЕ УДАЛОСЬ РАСКРЫТЬ ВЗЫСКАТЕЛЬНОМУ ЗРИТЕЛЮ СУТЬ ФИЛЬМА – И В ЧЕМ ОНА ВООБЩЕ, ЭТА СУТЬ, ПО ИХ МНЕНИЮ



время от режиссера не требуется уметь все это делать по отдельности. Что от него требуется – это собрать новый мир из всех этих элементов, показать результат, где целое круче суммы слагаемых. И как этому научить? Это исключительно твоя собственная задача, никто за тебя ее не решит и не подскажет решение. К примеру, возьмите Джона Леннона и Пола Маккартни. Вместе они создают шедевр, а по отдельности уровень уже не тот, что при совместном творчестве в «Beatles».

Роль режиссера непосредственно связана с управлением синергией. И это не задача продюсера, который отвечает за организаторские, юридические, финансовые и креативные вопросы с точки зрения организации процесса. Только режиссер способен слить разные таланты в цельное произведение. С некоторой натяжкой его можно назвать дирижером в оркестре, в котором единство множества музыкальных инструментов и исполнителей создает богатое и глубокое звучание. Но лично мне фильм лучше представляется в форме коллективного сновидения: фильм – это сон, который режиссер должен увидеть, запомнить и воплотить в реальность, чтобы дать зрителю возможность увидеть, услышать и пережить его. Если же человек не видит сны, то и рассказать о них он не сможет.

И напоследок хотелось бы отметить, что не нужно бояться открывать новые краски и средства выражения, которые якобы нарушают некие правила. Случается, что шедевры появляются на свет из-за случайных ошибок и нарушений. Мы зачастую обнаруживаем, что написанные кем-то законы не всегда отвечают новым реалиям. И то, что еще вчера считалось нарушением канонов, сегодня становится новым канонem. А его, в свою очередь, тоже можно ломать.

Человеку мозг дан для того, чтобы он находил решение не с помощью перебора возможных вариантов, как это делает компьютер, а с помощью честного выражения глубоких эмоций, интуиции и «сердца» – что бы под этим ни понималось. В искусстве без этого невозможно, так как неискренность убивает жизнь и делает творение мертвым, выхолощенным, рафинированным и, в конечном счете, ненужным. Можно потерять два часа времени на плохое кино. А можно и на огонь посмотреть.

По мне, лучше смотреть на огонь и на рыбок в аквариуме, чем плохое кино, но чаще случается наоборот. Потом клянeshь себя задним числом: что ж ты на рыбок-то не посмотрел?

И превращаешь вредное в полезное.



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

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

www.akylkenes.kz
AKYLKENES_MAGAZINE



ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ
В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН

АРХИТЕКТУРА — ЭТО ЖИЗНЬ



Искусство проектировать и строить здания и их ансамбли создает среду, в которой живут, работают и создают люди.

Речь идет об архитектуре, в которой взаимосвязаны определенные функционально-технические аспекты и эстетические свойства. Архитектура считается искусством, но также носит в себе культурное наследие и даже государственные символы.

Со дня появления человечества она развивалась в соответствии с потребностями людей, помогая им выполнять свои жизненные функции. В беседе

с **Аланом Гвозденовичем**, главным архитектором

Ateliers Jean Nouvel и основателем Studio Marguery, мы побольше узнаем об этом виде искусства и о нашем собеседнике, участвовавшем в проектировании Института арабского мира и филармонии в Париже, Музея королевы Софии в Мадриде, музейного комплекса Лувр в Абу-Даби, а также небоскребов «Торре Агбар» в Барселоне и «Доха Тауэр» в Дохе.

ВЫБОР В ПОЛЬЗУ АРХИТЕКТУРЫ

Насколько я помню, архитектура всегда была у меня в голове. Перед глазами всегда идет процесс строительства: рабочие, краны, стены, которые возводятся. Что касается средневековых сооружений, то я всегда был очарован дворцами, замками, церквями и соборами, которые строились веками и сохранились в наше время. Представьте себе человека, который читает книгу, но никак не может дочитать ее до конца. Так и в архитектуре, которая простирается на века и не имеет каких-то границ во времени и стиле. В наш век она выходит за рамки индивидуальности, став коллективной задачей. Поэтому с момента, когда я начал понимать архитектуру, мне всегда хотелось внести свой вклад в ее развитие.

Моя любовь к архитектуре с годами начала постепенно расти. Я начал изучать ее, знакомиться с различными направлениями в ней, тем самым, узнавая ее с новой стороны. Помимо строительных аспектов, в которых встречается архитектура, я начал присматриваться к ней, как к искусству и культуре. Мое отношение к архитектуре стало более, я скажу бы, поэтичным и романтическим, а строительство завладело всем моим сердцем.

Несмотря на то, что я рассматриваю архитектуру в плоскости искусства и эстетики, я считаю ее симбиозом науки и эмоций, сочетанием разума и поэзии. Она стала очевидным ответом на мое желание вписать свое имя в историю.

ВЕК ЖИВИ – ВЕК УЧИТЬСЯ

Закончив изучение архитектуры, я вдруг понял, что очень мало знаю о ней, как о дисциплине. Тогда и начался процесс трансформации. Казалось бы, я многое понял и освоил, но я продолжаю осваивать архитектуру по сей день. Архитектор никогда не должен останавливаться на достигнутом, постоянно совершенствуя свои знания и навыки.

Вскоре я начал сотрудничать с французским архитектором Бернардом Десмоленом. У него я научился чувствовать воплощение искусства, различать тонкие детали. Он научил меня выражать слово «красота», которое до сих пор находится у меня перед глазами. Именно красота отражает все богатство достижений человечества. Самое интересное, ничто не падает с неба. Реализация любой идеи заключается в мгновенном завершении ее длительного созревания.

Несколько позже я начал сотрудничать с архитектурным бюро Жана Нувеля, который является лауреатом Притцкерской премии, ежегодно присуждаемой за достижения в области архитектуры (Ateliers Jean Nouvel).

Я продолжаю набираться опыта. Работая архитектором, я понимаю, что в своей работе нахожу смысл и чувствую в ней великую энергетику. Я могу потратить годы на расшифровку жестов и слов мастера, а не его чертежей. Как мысль доминирует над формой, так и архитектура придает моему видению. Этот аспект я сегодня развиваю в своем агентстве «Studio Marguery», которое имеет офисы в Париже и Белграде.

ТРИ ЛЮБИМЫХ ПРОЕКТА

Моя работа позволила мне участвовать в культовых проектах по всему миру. Конструкции, которые мне особенно нравятся, не обязательно являются крупными работами, а скорее теми, в которых контекст, порядок и человеческие отношения смогли вдохнуть жизнь самым красивым идеям.



I. ПОСОЛЬСТВО ФРАНЦИИ В ТОКИО. ПРОЕКТ БЕРНАРА ДЕСМОЛЕНА.

Исполнен в доброжелательном и сдержанном стиле с уважением к образу своего создателя. Если посмотреть на проект, то в нем можно увидеть много деревьев. В здании отражены знаковые места, благодаря которым можно узнать Францию и войти в него.

2. ЦВЕТНАЯ МАРСЕЛЬЕЗА НА ЮГЕ ФРАНЦИИ. ПРОЕКТ ЖАНА НУВЕЛЯ.

Офисная башня высотой 135 метров является частью крупнейшей программы по реновации Марселя. Сооружение исполнено в духе одноименной революционной песни, одновременно являющегося государственным гимном Франции. Поэтому на фасаде здания прослеживается яркий триколор: градация двадцати семи оттенков синего (небо), белого (горизонт) и красного (охра). Башня хорошо сочетается с местным пейзажем, играя с солнцем и рисуя тени на небе. Она по-своему уникальна, прекрасно соотносится с особенным средиземноморским воздухом и четко идентифицируется с городом.



Важно понимать, что нужно со всеми делиться своими архитектурными эмоциями. И это всего лишь начало пути, поскольку до завершения проекта еще далеко. Раз проект развивается благодаря взаимодействию с людьми, то обогащается его дизайнерское наполнение. Как и любое произведение искусства, работа над проектом требует постоянного совершенства: от эскиза до его завершения.

Последний штрих эмоционально очень силен, так как завершается повествование еще одной новой истории. Вручение проекта является торжеством момента, когда заказчики и пользователи получают ваше творение, которое вам очень дорого. Оно создано для того, что приносить удовольствие людям. Сдача проекта означает завершение проекта, после которого начинается начало чего-то нового.

РОЛЬ АРХИТЕКТОРА В ПРОЕКТЕ

Главное качество архитекторов заключается в умении сочетать науку, социологию, искусство и строительство. С опытом я узнал, что все это необходимо людям. Удачный архитектурный проект рождается благодаря творческому миксу людей, работающих в одной команде. Хороший проект требует полного взаимопонимания и компетентности как со стороны архитектора, так и заказчика.

Другими словами, хорошего результата можно добиться посредством обмена мнениями людьми, которые уважают и слушают друг друга. В круг этих людей входят заказчик, пользователь, строитель, инженер и архитектор. Каждый из них по-своему вносит свой вклад в успех проекта. Роль архитектора заключается в том, чтобы руководить и координировать командную работу. Я бы сравнил его с дирижером, который руководит оркестром во время концерта.



КАК НАЧИНАЕТСЯ ПРОЕКТ

Прежде, чем начать какой-либо проект, независимо от его размера и характера, нужно слушать. Позвольте информации проникнуть в свой разум, чтобы дать ей там созреть. В это время будущая архитектура начнет обретать очертания. Вслед за этим появится понимание деталей: место, клиент, культура, программа и ограничения. После проработки материала появляется мысль, которая начинает рисовать историю. Она начинает вовлекать и приглашать людей.

3. ИНТЕРЬЕР СТУДИИ «MARGUERY» В БЕЛГРАДЕ

Это более личный проект, отражающий мое сербское происхождение, к которому я сильно привязан. Если рассматривать проект в деталях, то он напоминает повторно интерпретированное видение местного мастерства и архитектуры. В нем можно найти традиционные конструкции из выбеленной древесины и искусство гобелена. Его яркие цвета и звездная белизна невольно уведут нас в белый город – Белград.



Фото: Жан Нувель

ТРИ АРХИТЕКТУРНЫХ ШЕДЕВРА

На самом деле очень сложно выделить лишь три проекта, поскольку в мире очень много сооружений, которые можно было бы выделить. Пожалуй, если принимать во внимание мою любовь к истории и современности, то я назвал бы следующие проекты.

1. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИСКУССТВА И КУЛЬТУРЫ ЖОРЖА ПОМПИДУ

Архитекторами этого сооружения, расположенного в Париже, являются итальянец Ренцо Пиано и англичанин Ричард Роджерс, которые выполнили его в стиле хай-тек. В этом центре изучаются современное искусство, музыка и акустические исследования. В ней имеется огромная публичная библиотека и крупнейший в Европе тематический музей. Уникальность проекта заключается в своеобразной и неординарной особенности в конструкциях. Вынесение всех технических конструкций и коммуникаций наружу позволило высвободить максимально больше полезной площади. Более того, каждый тип технической конструкции покрашен в свой цвет: вентиляция – синий, водопровод –



ЭТОТ ЦЕНТР ЯВЛЯЕТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПАРИЖСКОГО ПЕЙЗАЖА, КОТОРОЕ РАДУЕТ ГЛАЗ ПАРИЖАН

зеленый, проводка – желтый, эскалаторы – красный, а арматурные соединения – белый. Этот центр является неотъемлемой частью парижского пейзажа, которая радует глаз парижан.

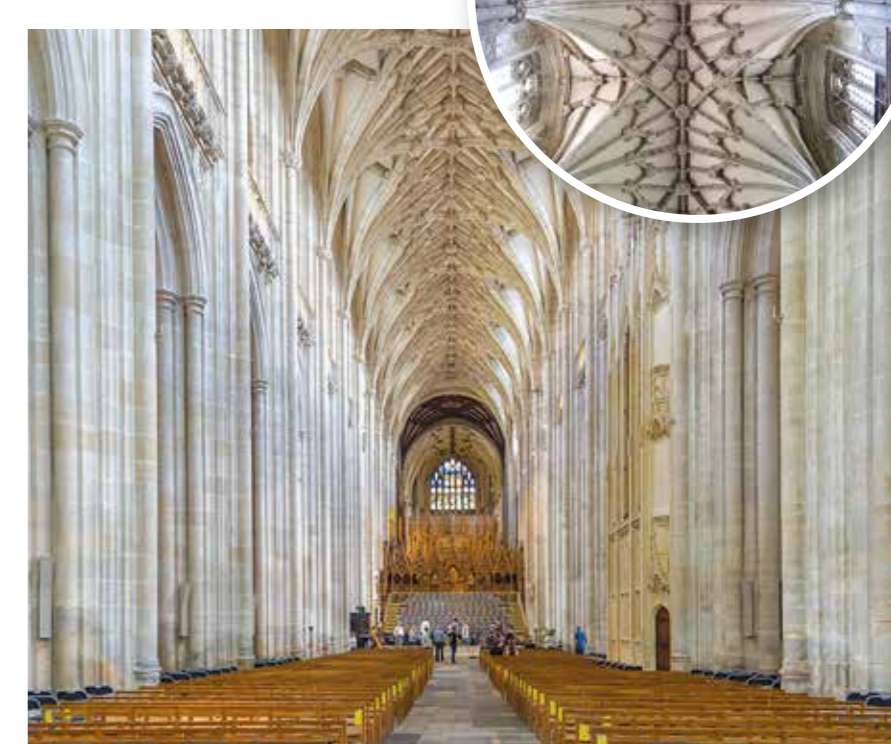


2. ЛУВР АБУ-ДАБИ

Проект французского архитектора Жана Нувеля сильно повлиял на меня. Он совмещает в себе уникальный концентрат культуры, а прекрасное здание радует глаз, не имея себе равных. Этот художественный музей показывает около трехсот экспонатов различных эпох из Лувра, Центра Помпиду и Версаля, включая знаменитые картины Леонардо да Винчи, Пикассо, Гогена, Клода Мане, Беллини и других художников. Находясь в здании, посетитель видит много водных каналов и огромный ажурный купол, в результате чего создается впечатление, что музей как будто находится в море под открытым небом.

3. УИНЧЕСТЕРСКИЙ СОБОР

Собор, находящийся в английском графстве Хэмпшир, возвращает меня в детство, являясь источником моей страсти. Будучи одним из больших соборов Европы, построенных в готическом стиле, он хранит в себе много исторических событий. Находясь внутри этого богатого архитектурного сооружения с резными каменными молдингами, можно узнать много интересного и познавательного. Поэтому я сравниваю его с открытой книгой, которую можно читать.



**ВПЕЧАТЛЕНИЯ
ОТ ВИЗИТА В КАЗАХСТАН**

Астана – удивительный город, в котором очень много символического. Здания, которые мы ранее видели только на фотографиях, отличаются своим сюрреализмом. Хотелось бы побольше узнать о городе, который я ранее видел на открытках. Астана имеет много аспектов, которые заслуживают внимания: новый архитектурный облик города, разработанный Кисё Курокавой и кварталы, расположенные на правом берегу реки Ишим.

В европейских городах можно найти много исторических зданий и сооружений. Люди, проживающие в них, привыкли к тому, что наряду с современными зданиями их окружают средневековые здания. В Астане, которую условно разделяют на два берега, я прочувствовал сочетание элементов современного города и его советского прошлого. Все, что происходило в истории и отражалось на облике города, имеет значение. Если стирать прошлое, полностью заменяя его новым, то можно столкнуться с большой культурно-исторической проблемой. Астана сегодня является связующим звеном между прошлым и будущим страны, становясь городом, в котором создаются все удобства для его жителей.

Развитие архитектуры и урбанизм являются достаточно сложными вопросами, решение которых требуют от градоначальника много времени и сил. При их решении нужно принимать во внимание традиции, свой собственный стиль и местный менталитет. Когда я приезжал в Астану, на дворе стояла прекрасная солнечная погода, которая благоволила прогулкам по городу. Прогуливаясь по одному из главных проспектов, я подумал, что было бы неплохо дополнительно продумать автомобильные потоки, открывать побольше террас, кафе, магазинов.

Было бы хорошо создать побольше условий и удобств для пешеходов. И не помешало бы разбить большой прогулочный проспект, украсив его цветами.

Конечно, я заметил, что город находится в суровых климатических условиях, особенно в осенне-зимний период. Холодной зимой с ее пронизывающими снежными метелями по городу особо не погуляешь. А климат и городская инфраструктура влияют на жителей города, поэтому, будь я сотрудником муниципального органа, я бы подумал над тем, как решить проблемы с транспортными заторами и оптимизировать работу общественного транспорта.



АҚЫЛ-КЕҢЕС АРХИТЕКТОРА

Архитектура – это образ жизни. Это индивидуальное путешествие, в котором ты создаешь полезные вещи для людей вместе с людьми. Поймите, чем вы хотели бы заниматься. Делитесь с миром своими идеями и творениями. Путешествуйте по миру, обогащая себя культурным наследием человечества. Познавая прошлое и настоящее, создайте будущее. Ни на секунду не переставайте учиться чему-то новому.

Как говорится, век живи – век учишься.



К ЧЕМУ ПРИВОДЯТ МЕЧТЫ.

ЧАСТЬ 3.

В этом номере мы завершаем публикацию серии повествований о Шалкарбеке Талипове, Председателе правления корпорации «ORDA INVEST». В предыдущих номерах мы узнали об его детстве, первой любви, студенческой поре и первоначальном капитале. Совсем недавно вышел в свет фильм Акана Сатаева «Бизнесмены», в котором описывается начало 90-х, и история с нашего героя в какой-то мере также отразилась в этом фильме.



Когда ты становишься настоящим мужчиной? Наверняка, каждый мальчишка слышал в детстве слова: «терпи, казак, атаманом будешь» или «не реви, как девчонка». И мы старались терпеть, не реветь и доказывать всем, что мы мужчины. В школе мы старались постоять за себя, чтобы никто не мог сказать: «ты – не пацан!». Сейчас я понимаю, что мужчиной человек становится гораздо позже. Не тогда, когда ты впервые подрался, влюбился и прочее, а когда твои поступки ценят окружающие, когда ты гордишься тем, что сделал что-то стоящее и полезное для своей семьи и общества. Настоящим мужчиной я почувствовал себя, когда впервые спас жизнь умирающему молодому полицейскому, которого сбила машина. Его уже все мысленно похоронили, поскольку у парня была сочетанная травма, и он захлебывался кровью. Я попытался сделать ему трахеостому, чем и спас его. Скажу честно, в тот момент я был очень счастлив и гордился собой.

Работая детским хирургом, я так и не смог привыкнуть к боли, которую переносили мои пациенты. К каждому из них я относился как к своему ребенку, жалея их и переживая за них. Все-таки, сложно привыкнуть к плачу и крикам маленьких детей из-за переломов, вывихов и ушибов. Люди считают, что со временем врачи становятся бессердечными и не реагируют на боль, которую испытывают его пациенты. Мне, как молодому врачу, так и не удалось тогда стать строгим к болеющим детям и равнодушным к их страданиям.

В итоге я ухожу из медицины, и мой уход связан совершенно с другими факторами. На тот момент у меня уже было двое детей и мне хотелось, чтобы они получили хорошее образование и ни в чем не нуждались. Безусловно, я скучаю по своей работе в больнице, по своим наставникам и коллегам.

Я никак не могу вычеркнуть этот эпизод из своей жизни, связанный с моим обучением в медицинском университете и началом моей врачебной практики. Я до сих пор поддерживаю общение со своими коллегами и друзьями, хотя часть из них также, как и я, покинула медицину.

БУДУЧИ РУКОВОДИТЕЛЕМ БОЛЬШОЙ КОМПАНИИ, Я НЕ ИМЕЮ НИКАКОГО ПРАВА НА ОШИБКУ И НА ПРОЯВЛЕНИЕ СЛАБОСТИ. СЕГОДНЯ Я НЕСУ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ЗА СЕБЯ, НО И ЗА СВОЮ СЕМЬЮ, КАЖДОГО СВОЕГО СОТРУДНИКА И БУДУЩЕЕ НАШЕЙ РОДИНЫ



Как вы помните у меня был автобус, с которым я выезжал на рейс. После случая, когда я остался один в степи, я продаю его и уезжаю в столицу за заработком. Я покупаю у банка с торгов квартиру, чтобы позже перепродать ее дороже. В итоге из-за ошибки банка квартира была возвращена хозяевам, а я еще год судился с ними, чтобы вернуть свои деньги. Зато в том году я понял, что хочу жить в этом городе, видя какие огромные возможности для любого бизнеса он сулит. И тут один мой студенческий друг предложил заняться строительным бизнесом, в котором у меня уже имелся небольшой опыт. В детстве мне доводилось строить хозяйственные пристройки во дворе, а когда был студентом я помогал отцу строить новый дом для нашей семьи. Конечно, это не сравнить с большим строительством, но все же какие-никакие навыки у меня имелись. Главное, я понимал базовые строительные бизнес-процессы и философию. Так, в Астане мы приобрели в рассрочку земельный участок, на котором начали строить коттедж. Пока шло строительство, я снял небольшую квартиру и перевез семью.

Когда коттедж был готов, мы выставили его на продажу. В 2003 году большого разнообразия в рекламе не было, жилье продавали посредством размещения объявлений в газете. Долго не могли найти покупателя, в итоге мы с друзьями сами в него заехали. Так и жили четыре моих друга с женами и детьми, пока он не продается. Веселые были времена. Готовили по очереди еду, вечерами вместе ужинали, обсуждая свои идеи и мечтая о беспечном будущем.

КАЖДЫЙ НАШ КОМПЛЕКС ЯВЛЯЕТСЯ ОСОБЕННЫМ, ПОСКОЛЬКУ В РАБОТЕ НАД КАЖДЫМ ИЗ НИХ Я ПРИНИМАЮ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ ОТ НАЧАЛА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДО СДАЧИ ОБЪЕКТА

Через какое-то время коттедж, все-таки, продан и я решил купить собственную квартиру. Вложил деньги в какую-то строительную компанию, но она обанкротилась. Остался опять совсем без денег. Пришлось переехать в общежитие, так как там аренда была гораздо дешевле. Супруга успокаивала, говорила, что можно вернуться назад в Шымкент, что есть профессия, которая может нас прокормить, но я отказался. Не хотелось отказываться от своих целей. В итоге, восемь лет спустя я все же получил квартиру от государства, в которую я когда-то вложился. Но это жилье оказалось где-то на окраине, совсем не то, что я выбирал для себя. После продажи первого коттеджа ко мне обратился один знакомый, который попросил построить ему такой же коттедж. Главным условием было выполнить все сроки и вовремя сдать объект, что и было выполнено. Клиент остался довольным, а я продолжал браться за любую работу: будь то стройка, ремонт или отделочные работы. Набрал бригаду строителей и принимал небольшие заказы.

Все это время я хотел иметь свою собственную квартиру, поскольку надоело скитаться по съемным. Стал зарабатывать неплохие деньги и, наконец, купил своей семье квартиру. Небольшая, всего 45 м², но зато своя и заработанная честным трудом. Я был счастлив.

Я открываю строительную компанию «Орда строй групп». Купил земельный участок в поселке Комсомольский и начал строительство двух пятиэтажных домов. Компания начала развиваться, набирала обороты. Строительный рынок развивался, нужно было как-то выделяться и быть конкурентоспособным.



Главным приоритетом при строительстве для меня всегда было качество построенных объектов. Всегда с восхищением смотрю на многолетние строения Европы, которые стоят сотни лет.

В 2008 году я впервые позволил себе поехать с семьей на отдых в морской круиз. Специально выбрал тур по Европе, чтобы посмотреть их культуру, увидеть своими глазами многовековые здания. Помню, в каждом городе, где мы останавливались, я старался сделать как можно больше фотографий различных зданий и дворцов.

Европа очень отличается своими архитектурными сооружениями от Америки или Азии. Именно здесь я почерпнул идею строить свои комплексы с элементами модерна и классики. Первый объект, который я построил после европейского вдохновения, был комплекс «Orken De Luxe», который я назвал в честь своего старшего сына. Успех любого бизнеса не может быть мгновенным, я долго шел к тому, чтобы наконец-то

позволить купить семье большую квартиру, иметь возможность путешествовать и развивать бизнес. За все эти годы компания наработала портфель успешных проектов, накопив богатый опыт.

Но это лишь со стороны кажется, что все давалось легко. Мы пережили экономический кризис 2008-2009 годов, во время которого очень тяжело пришлось всему малому и среднему бизнесу. К тому времени супруга уже родила мне третьего сына, которого мы назвали Бауржан. Наверное, как любой отец, я был счастлив и старался всячески баловать их. Говорят, детей баловать нельзя иначе они вырастут невоспитанными, не будут иметь ценностей. Но баловать, не значит, не воспитывать. К воспитанию детей мы с супругой приложили немало усилий, где-то запрещали, где-то хвалили, в общем, был и кнут, и пряник. Сейчас мои старшие сыновья выросли, поступили в университет. Самый старший уже женился, а младший ходит в школу. Все хорошо учатся и стремятся к своим целям.



В период текущей высокой конкуренции на рынке, клиент смотрит на изысканные и креативные решения, месторасположение жилого комплекса и его инфраструктуру. Уровень комфорта и требования к нему также растут. Эти аспекты влияют на то, как мы строим. В этом году близится к завершению строительство жилого комплекса «BAISANAT», в котором учтены все потребности и пожелания людей, которые будут скоро в нем жить.

Для того, чтобы будущие жильцы были довольны, мы заранее опрашивали их, изучали рынок недвижимости зарубежных стран. Также во время проектирования комплекса мы учли нашу ментальность, продумав каждую деталь. Мы задумали некую автономность, благодаря которой люди не будут терять время на ведение хозяйственных дел. Формат клубного дома предполагает наличие специальных комнат для разделывания продуктов, удобных прачечных, химчисток и современного спортивного центра.

Каждый наш комплекс является особенным, поскольку в работе над каждым из них я принимаю непосредственное участие от начала проектирования до сдачи объекта. Сегодня наш комплекс прекрасно подходит для деловых людей, ценящих свое время, комфорт и изящество.

На данный момент я бизнесмен, глава строительной корпорации. Думаю, что у меня еще полно сил, чтобы сделать в этой жизни еще что-то полезное. Подрастает молодое поколение, возможно кто-то из моих сыновей захочет продолжить мое дело и дальше развивать строительный бизнес. Жизнь многогранна. Еще вчера я был детским хирургом, сегодня строю одни из лучших домов в городе, а завтра, вдруг, мне захочется покорить мир IT-технологий. Я частенько задумываюсь о новых проектах, о новой сфере для бизнеса. Благодаря своим целям мы идем вперед, достигаем каких-либо высот, что держит нас всегда в форме. Ведь в сорок пять лет жизнь только начинается...

ORDA
INVEST

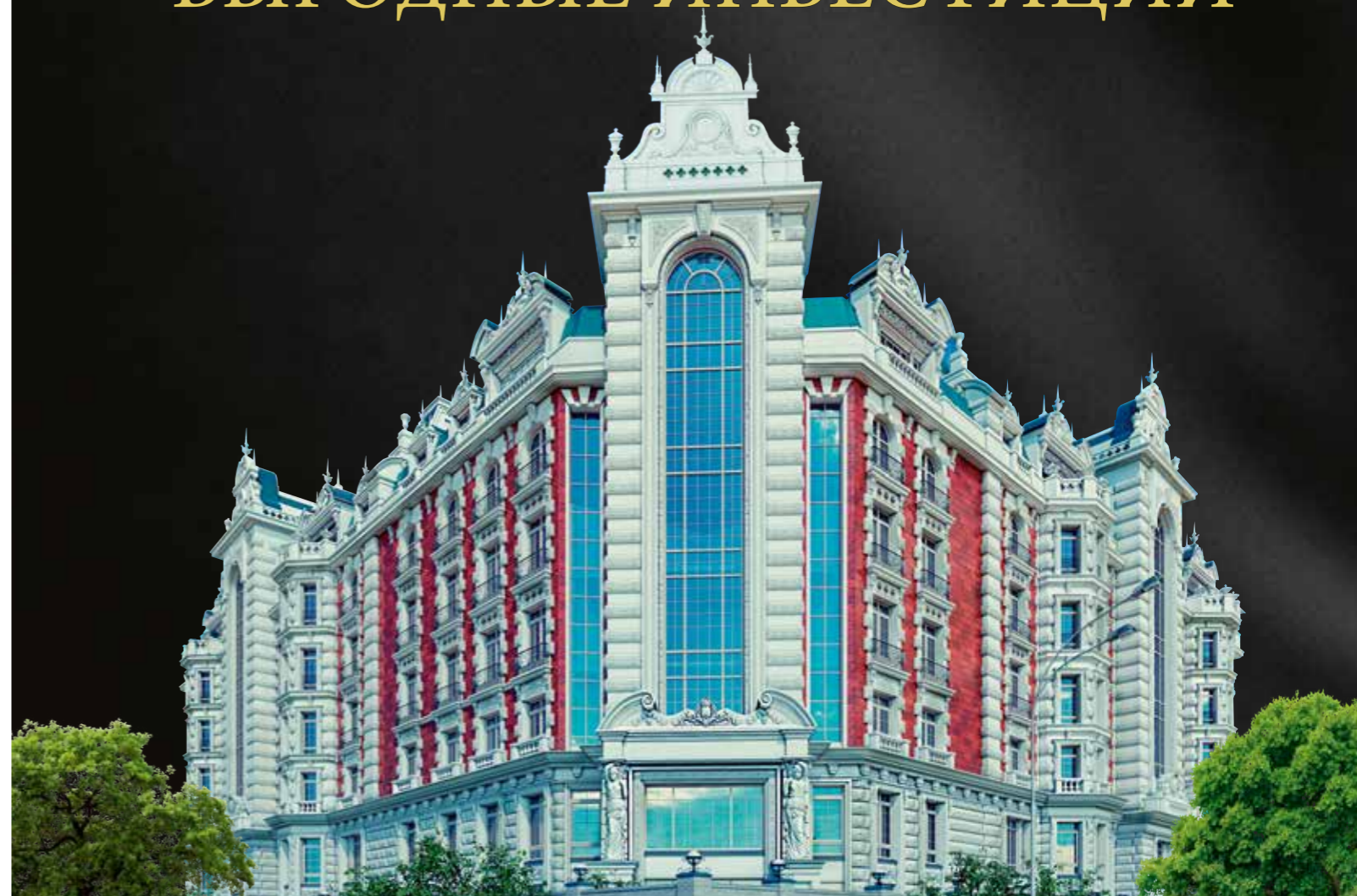
КЛУБНЫЙ
ДОМ



904-904
www.baisanat.kz



ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ





В прошлом номере **Александр Савельев**, ведущий тренер по продажам, владелец компании Rich Brothers, эксперт по подбору персонала, рассказывал о техниках эффективной презентации, которые можно применять в своей работе. В этом номере мы поговорим о том, как правильно называть цену и обсудим техники озвучивания цены при обсуждении потенциальной сделки.

КАК ПОЛУЧИТЬ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ И СЧАСТЛИВЫХ КЛИЕНТОВ?

Проработав порядка пяти лет менеджером по продажам страховых услуг, я научился мастерски вести переговоры с людьми, легко находить общие темы, быстро добиваться заинтересованности и искреннего чувства доверия со стороны клиентов. Каким-то образом мне удавалось очень быстро становиться другом для тех, с кем мы были едва знакомы. Однажды даже произошел один случай, когда с помощью холодного звонка назначил встречу с директором одной проектировочной компании. Их офис находился в частном секторе, и чтобы я не заблудился за мной даже отправили машину.

По приезду в офис после стандартных приветствий и знакомства с сотрудниками, руководитель компании пригласил меня к себе в кабинет. Сначала мы вели беседу об их действующих объектах, которые проектировались в нашем регионе, затем стали обсуждать крупный и фантастический объект, работа по которому еще даже не начиналась. На тот момент велись какие-то переговоры с иностранными инвесторами, а на самом объекте должна была быть построена даже вертолетная площадка для клиентов премиум-сегмента.

В ходе беседы мы незаметно перешли на тему общих интересов. После того, как я рассказал откуда я родом, выяснилось, что его супруга тоже родилась в Алматинской области и часто ездит к своим родственникам в г. Талдыкорган, что находится в тридцати километрах от моего родного г. Текели. В общем, вся эта история к тому, что мы сильно сдружились с этим клиентом, а до сотрудничества по страхованию дело так и не дошло.

Давайте разберем причины, по которым не удалось заключить сделку с этим клиентом. В то время я испытывал жуткий страх к большим чекам, у меня в голове не укладывалось, что люди готовы и могут платить много. Именно эта установка и послужила препятствием к сделке в то время. Мы говорили обо всем, но только не о цене. Как-то раз я попытался назвать стоимость страхования этого объекта, но по реакции руководителя компании, почему-то предположил, что для него это будет дорого. Мне так и не удалось довести клиента до покупки.

Сейчас я понимаю, что далеко не всегда стоимость услуги является ключевым фактором в принятии решений. Страх озвучивания цены и потенциального отказа со стороны клиента овладевал мной. Я долго думал о происходящем, пытаюсь понять почему у многих моих коллег есть клиенты в десятки раз крупнее моих и которые с легкостью платят миллионные чеки, продолжая делать это на постоянной основе. Со временем я все-таки нашел ответ на этот вопрос.

Вспомним весы в нашей голове, с помощью которых мы обычно взвешиваем любую покупку. На одной чаше обязательно лежат преимущества от нашего приобретения, а на другой – их стоимость. Загвоздка состоит в том, что в течении всего переговорного процесса мы пытаемся как можно больше показать клиенту выгод, описывая ценность нашего продукта. Когда речь заходит о цене, мы тут же сами переходим на чашу весов «цена», начиная играть на этом поле.

РЕШЕНИЯ ПРИНИМАЮТСЯ НА УРОВНЕ ЭМОЦИЙ В ТЕЧЕНИИ ПЕРВЫХ СЕКУНД НАШЕГО РАЗГОВОРА

РАЗГОВОР О ЦЕНЕ – ЭТО ПРО ДЕНЬГИ ИЛИ ПРО ЦЕННОСТИ?

Естественно, разговор о цене подразумевает то, что вы должны назвать стоимость, но не должно все сводиться только к этому. Вспомните, о чем мы говорили в предыдущих статьях.

Решения принимаются на уровне эмоций в течении первых секунд нашего разговора. Соответственно, если вы все сделали именно так, как говорилось ранее, если вы нашли боли клиента, если вы нажали на них с помощью своей презентации, если клиент уже понял, что больше не хочет оставаться один на один со своей проблемой, если он решил избавиться от нее с вашей помощью, это означает, что вы показали отсутствие безразличия. Вы показали клиенту, что он важен для вас. Вы оказались для него не просто продавцом, вы стали для него собеседником.

Как вы думаете, если бы вас консультировал именно такой продавец, насколько для вас была бы важна цена? Уверен, что она непременно играла бы роль, но не ключевую. На уровне подсознания вы уже приняли решение работать именно с этим продавцом, осталось лишь логически найти рациональное подтверждение принятию такого решения.

Поэтому, когда речь заходит о цене, отвечая на вопрос «сколько это стоит?», тут же уводите диалог в русло «что это даст», «что вы получите», «какое вы получите удовольствие от покупки». Не фокусируйте внимание клиента на чаше с ценой, а фокусируйте его внимание на чашу ценности, говоря об этом так, словно клиент уже принял решение купить. Смело говорите о том, что происходит после принятия решения, спрашивайте о деталях, которые уже возникают после заключения сделки.

Очень часто в своей работе, общаясь с разными отделами продаж, я сталкиваюсь с таким утверждением, что продавать сложно в связи с тем, что клиент ищет самое дешевое. Так мыслят люди, которые в своем подсознании закрепили себя в роли продавца, не представляя, как мыслит клиент или обычный человек.

Недавно к нам на обучение приходил руководитель одной крупной компании, занимающейся установкой и монтажом оборудования. Перед ним стояла четкая задача научиться продавать дороже крупным клиентам и научиться привлекать таких клиентов не только посредством откатов и различных бонусов, но и обычными рыночными способами. Все клиенты этой компании приобретали услуги, оперируя исключительно ценой, всегда торгуясь, аргументируя более дешевыми расценками у других компаний. Запрашивая дополнительную скидку и всевозможные бонусы, они делали все, чтобы доход компании сводился к нулю. Работая в таких условиях человек постоянно словно живет на пороховой бочке и постоянно испытывает стресс из-за бесконечного нервного напряжения и давления со стороны покупателей.

Как вы думаете, кто виноват в этой ситуации? Возможно у многих сейчас в голове возникнет такой аргумент, мол, конкурентный рынок позволяет клиенту всегда сравнивать цену, чтобы купить подешевле. Это станет для вас истиной и реальностью, как только вы начнете верить в них. Как только вы допустите мысль о дороговизне вашего продукта, клиенты сразу начнут торговаться с вами.

Если вы найдете в себе силы оторваться от этой проекции и взглянуть на ситуацию шире, а точнее не с позиции продавца или владельца компании, а с позиции покупателя и клиента, вы увидите очень много других аргументов, помимо цены, убеждающих клиента купить именно у вас.

Все проблемы, с которыми вы сталкиваетесь в продажах, в первую очередь, начинаются с вас. Не рынок допустил это, это вы допустили такую ситуацию. Если быть точнее, сначала вы позволили этому оказаться в ваших мыслях, затем это отразилось на ваших действиях, и вы увидели это в реальности.

Когда я попросил руководителя этой торговой компании рассказать, о чем он общается со своими клиентами и с чего начинается их диалог, причина его проблемной ситуации и вечно го торго с клиентами сразу стала понятна.

Самый первый вопрос, который задавался клиентам звучал так: «На сколько вы хотели бы сократить свой бюджет?». Далее, если вдруг, помимо цены, клиент пытался рассказать о своих потребностях, весь разговор так или иначе сводился к ценовому вопросу. Абсурд? Возможно да, а возможно и нет, ведь все зависит от того какую роль вы играете в данный момент. Если вы находитесь в роли продавца и для вас первостепенной задачей является выполнение плана продаж и зарабатывание денег, волей-неволей вы попадаете в заложники своей жадности.

Когда клиент чувствует, что с ним общается жадный и алчный продавец, у него появляется вполне закономерное желание торговаться с вами. Клиент начинает сопротивляться и сбивать цену.

Вы только представьте, что произойдет, если клиент ощутит, что в данный момент ему не продают, а действительно желают и хотят помочь. Задача любого бизнеса заключается в решении проблем, о чем не раз говорилось в предыдущих статьях. Если человек осознает свою проблему и видит в вас источник решения своих проблем, он в этот момент меньше всего будет думать о цене. Если же он не видит решения своих проблем, либо решения, предлагаемые вами, выглядят очень размытыми и неясными, начинается торг.

Для него не ценно то, что вы делаете, говорите и представляете. Перед встречей с клиентом хорошенько подумайте о том, насколько ваши товары или услуги решают его.

ТЕХНИКИ ОЗВУЧИВАНИЯ ЦЕНЫ

Зачастую сложные формулировки в продажах навешивают лишний груз на вашего покупателя, а очень сложные техники продаж не дают возможности самим продавцам правильно применять их.

Важно не количество прочитанных книг и посещенных тренингов. Важен прикладной характер имеющихся у вас знаний. Очень часто встречаю людей, хвастающих знанием нескольких языков и наличием двух высших образований, но при этом недовольных своим социальным положением. На мой взгляд, ценность знаний всегда должна измеряться степенью их применения на практике. Для этого эти знания должны быть структурированными и легкими в применении.

БУТЕРБРОД ИЛИ СЭНДВИЧ

Пожалуйста, вспомните, о чем вы обычно говорите, когда называете цену и как вы ее озвучиваете. Чаще всего, на вопрос о цене, мы даем четкий ответ и далее замолкаем, оставляя клиента додумывать. Поскольку продажа заключается в анализе клиентом ценности вашего ценового предложения, каждый раз старайтесь находить способ возвращать фокус внимания клиента на чашу с ценностями.

Как выглядит бутерброд? Обычно это булочка, в которую слоями положены различные ингредиенты. Точно так же нужно озвучивать цену, которая является частью этой закуски. По своей природе человек всегда запоминает и фокусируется больше на том, что говорится в начале и в конце. Поэтому цена должна находиться где-то посередине, а ценности вашего продукта – по краям.

Назвав цену, обязательно задайте вопрос, уводящий фокус внимания собеседника от мысли «дайте мне подумать».

УЧИТЫВАЯ ТО, ЧТО МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ПРЯМЫМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЗАВОДА-ИЗГОТОВИТЕЛЯ, СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА СОСТАВИТ ПЯТЬСОТ ТЫСЯЧ ТЕНГЕ. В ЭТУ СТОИМОСТЬ ВХОДЯТ ТРЕХЛЕТНЯЯ ГАРАНТИЯ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КОГДА ВАМ НУЖНО ЭТО ОБОРУДОВАНИЕ?

СПИКЕРОМ В НАШИХ ПРОГРАММАХ ЯВЛЯЕТСЯ ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ КАЗАХСТАНА. СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ СОСТАВИТ СЕМЬДЕСЯТ ПЯТЬ ТЫСЯЧ ТЕНГЕ. ВЫ ПОЛУЧИТЕ ДВА ДНЯ ОБУЧЕНИЯ И ДВЕ НЕДЕЛИ НАШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ С РАЗБОРАМИ ОШИБОК И КОНСУЛЬТАЦИЙ. КАКОЙ СПОСОБ ОПЛАТЫ ВЫ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ?

УСЛУГА, ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНУЮ БЕСПЛАТНУЮ ДОСТАВКУ, БУДЕТ СТОИТЬ ОКОЛО ТРИДЦАТИ ПЯТИ ТЫСЯЧ ТЕНГЕ. ТАКЖЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ БОНУСНУЮ КАРТУ, ПО КОТОРОЙ ВЫ СМОЖЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ХОРОШИЕ СКИДКИ ПРИ ДАЛЬНЕЙШИХ ПОКУПКАХ. СКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ГДЕ НАХОДИТСЯ ВАШ ОФИС?

ГОДОВОЙ АБОНЕМЕНТ ДЛЯ БЕЗЛИМИТНОГО ПОСЕЩЕНИЯ НАШЕГО КЛУБА СОСТАВИТ СТО ПЯТЬДЕСЯТ ТЫСЯЧ ТЕНГЕ. В СТОИМОСТЬ ВХОДИТ ДЕСЯТЬ ГОСТЕВЫХ ПОСЕЩЕНИЙ, А ТАКЖЕ ЧЕТЫРЕ БЕСПЛАТНЫХ ЗАНЯТИЯ С ТРЕНЕРОМ. КОГДА ПЛАНИРУЕТЕ НАЧАТЬ ТРЕНИРОВКИ?

Продолжайте разговор в таком ключе, словно клиент уже согласился купить. В этот момент вспомните себя в роли клиента, который уже вроде и определился, но все еще сомневается, находясь в поиске причин и аргументов, чтобы отказать от покупки. Клиент хочет, чтобы его ненавязчиво и деликатно подтолкнули к принятию решения. Поскольку в основе продаж лежат коммуникации и общение с людьми, техники, приведенные в этом и предыдущих номерах журнала, идеально подходят для любых ситуаций, где перед вами стоит задача договориться о заключении сделки.

Эту технику можно с легкостью использовать в общении с коллегами на работе, если вам необходимо намекнуть руководителю увеличить бонусы за перевыполнение плана продаж. В этом случае для руководителя ценой, которую он должен будет заплатить, является увеличение бонусов.

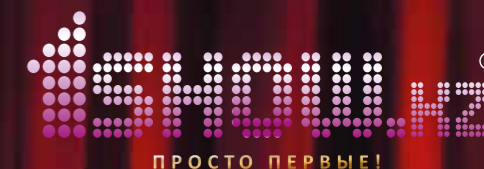
И наоборот, если вам, как руководителю, необходимо призвать сотрудников продавать товар, на который нет спроса, предлагайте более высокий бонус от продаж, чем по другим группам товара. В этом случае ценой для ваших подчиненных будет цель продавать неликвидный товар.



В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ ТАК МНОГО, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ЗАРЯЖАЮТ КОСМИЧЕСКИЕ ЦЕНЫ, ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ СВОЕГО ИМЕНИ. ЕСТЬ НАЧИНАЮЩИЕ ТРЕНЕРЫ, ПРОДАЮЩИЕ СЕБЯ ЗАДЕШЕВО. ИМЕЮТСЯ И ТЕ, КОТОРЫЕ ВООБЩЕ НЕ КОТИРУЮТСЯ НА РЫНКЕ. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ СРЕДНИЕ ЦЕНЫ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ КЛИЕНТАМ ПОЛУЧИТЬ ХОРОШИЕ ПРИКЛАДНЫЕ ЗНАНИЯ, ПРИ ЭТОМ НЕ ПЕРЕПЛАЧИВАЯ ЗА ИМЯ.

СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ МНОГО ДОРОГОСТОЯЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ПРОИЗВОДЯТСЯ ФИРМАМИ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ. ПОРОЙ ВЫ ПРОСТО ПЕРЕПЛАЧИВАЕТЕ ЗА БРЕНД. ЕСТЬ БОЛЕЕ ДЕШЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОТОРОЕ, КАК ПРАВИЛО, ЯВЛЯЕТСЯ ПОДДЕЛКОЙ, ЛИБО ИМЕЕТ ПЛОХОЕ КАЧЕСТВО. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ СРЕДНИЕ ЦЕНЫ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ДЕРЖАТЬ КАЧЕСТВО НА ДОЛЖНОМ УРОВНЕ И НЕ БРАТЬ ЛИШНИХ ДЕНЕГ ЗА СЧЕТ БРЕНДА.

ЕСТЬ ДОРОГИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ С ОЧЕНЬ КРУПНЫМИ КЛИЕНТАМИ. ОНИ ОСОБО НЕ НУЖДАЮТСЯ КАК В ПРИВЛЕЧЕНИИ НОВЫХ КЛИЕНТОВ, ТАК И В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ВЫСОКОГО СЕРВИСА. ЕСТЬ ОЧЕНЬ ДЕШЕВЫЕ КОМПАНИИ, У КОТОРЫХ ПЛОХО ИДУТ ДЕЛА, И ОНИ СТАРАЮТСЯ ЗАРАБОТАТЬ ЗА СЧЕТ ОБОРОТОВ. У НАС СРЕДНИЕ ЦЕНЫ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ И СЕРВИС НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ ДЕРЖАТЬ, ВЫПЛАЧИВАТЬ ОЧЕНЬ ХОРОШО, НО И ДЕНЕГ ЛИШНИХ С КЛИЕНТОВ НЕ БРАТЬ.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

г. Астана

+7 771 020 0118



ЧТО_ГДЕ_КОГДА_АСТАНА
AKYLKENES_MAGAZINE



**КАК ТОЛЬКО
ВЫ УБЬЕТЕ
В СЕБЕ ЖЕЛАНИЕ
ПРОДАВАТЬ ВО ЧТО
БЫ ТО НИ СТАЛО,
КЛИЕНТЫ САМИ
ПОТЯНУТСЯ К ВАМ**

ТЕХНИКА СРАВНИВАНИЯ

Каждый человек во время покупок всегда сравнивает товар с другими товарами. Не питайте иллюзий, что вы обладаете некой эксклюзивностью на рынке. Прежде, чем получить клиента, вы должны завоевать его доверие. Раз он так или иначе будет сравнивать вас с другими, помогите ему сделать это, акцентируя его внимание на ваших преимуществах и ценностях, которыми он будет владеть в итоге.

Разговаривая с покупателем, помните, что он боится попасть впросак, переплатить, стать жертвой подделки, и т.д. Он может сутками сидеть в интернете, выбирая лучший вариант и делая десятки звонков, чтобы наконец остановить свой выбор на какой-то конкретной компании. Он покупает лишь в состоянии максимальной уверенности в правильности своего выбора. Глупо будет воспользоваться этой ситуацией, если не помочь вашему клиенту выбрать именно вас.

Используя эти техники очень важно не критиковать своих конкурентов и не называть их имен. В примерах не называются цены, а клиент уже понимает, что дорогое не есть хорошее, равно, как и у дешевого имеются свои минусы. Говорите о своих преимуществах и акцентируйте внимание клиента на себе. Советуйте клиенту и тогда он сам сделает свой выбор.

Как только вы убьете в себе желание продавать во что бы то ни стало, клиенты сами потянутся к вам.

В мире, в котором каждый пытается заработать на других, лишь те, кто действительно желают быть полезными для своих клиентов даже после продажи, окажутся лучшими в глазах покупателей. Став другом и лучшим источником ақыл-кеңесов для своих покупателей, вы захватите долю рынка с клиентами, которые ответят вам с тройной благодарностью. Все время и усилия, которые вы инвестируете в них, воздастся вам сторицей.



ЧИТАЙТЕ НАС В НОВОМ ГОДУ
www.akylkenes.kz

СКАЗҚАЗ О ДВОРОВОЙ АКАДЕМИИ

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



АҚИҚАТ РАС

– Уважаемый, а не кажется ли Вам, что Вы испытываете мое терпение своим неадекватным поведением?

– Мне кажется, что, скорее, Вы переступаете границы дозволенного! Я настоятельно Вам рекомендую пересмотреть свой стиль коммуникаций!

(Уважаемый читатель, конечно, уже догадался, что на самом деле данный диалог между дворовыми мальчишками был гораздо более «этаким» и эмоциональным).

Дворовая шпана рубилась в карты в своем официальном казино – детской карусели. Самым старшим здесь было по 10-12 лет. У пацанят еще не развилась потребность в закрытых помещениях и запретных субстанциях. Но потребность казаться крутыми уже имелась. Поэтому они громко и самоуверенно упражнялись в сквернословии и дерзили незнакомым взрослым.

Это было вполне безопасно, ведь те не обладали боевыми артефактами вроде «папин ремень» или «мамин шапалақ».

Родительницы карапузов-дошколят, делившие со шпаной двор и нехитрые аттракционы, уже давно привыкли игнорировать поведение чужих детей. Изредка они неодобрительно шушукались, зыря в сторону «будущих бандитов». Однако никто не лез отчитывать сорванцов. Вердикт был вынесен давно. «Их уже не перевоспитаешь. Во всем родители виноваты – не воспитывают своих детей. Алкаши небось какие-нибудь. Да что уж там. Однозначно, алкаши».

Алия не была частью этой устоявшейся экосистемы. Она планировала переехать в одну из квартир ближайшей многоэтажки. Хозяйка квартиры опаздывала. Алия присела на дворовую скамейку, чтобы не торчать у подъезда рядом с окурками.

Последние несколько минут ее сильно напрягала субкультура малолетних башибузуков. Наконец, она решила, что пора вмешаться и подошла к карусели.

– Здорово, пацаны. На что играете?

Мальчишки угрюмо смотрели на чужака, всем видом намекая, что ей здесь не рады. Алия всем видом намекала, что не уйдет, пока не получит ответа.

Азамат, в силу природной наглости и двужаночного числа лет, считался негласным лидером компашки. Понимая, что ситуацию надо как-то решать, он решил вступить в контакт с пришельцем.

– В банке сотка. Кто выиграет два кона подряд, забирает все.

Алия пожалала плечами.

– Не богато. Хотите выиграть пятьсот?

Азамат и остальные игроки казино тут же заинтересовались перспективой увеличить уставной капитал ТОО «Дворовая шпана» в пять раз.

– Ты хочешь сыграть? С нами? – уточнил Азамат.

Алия уверенно кивнула.

– Да. Только не в карты.

Она быстро оценила обстановку. Семеро мальчишек. Двое в футболках «Реал Магрид», кучерявый болеет за «Ювентус», еще один за «Манчестер Юнайтед».

– Такой расклад – кто назовет больше футбольных клубов, тот и выиграл. Только большие страны. Испания, Италия и Англия. Вы все против меня. Победите – с меня пятьсот тенге. Проиграете – я забираю карты. Ну что, слабо?

Ребята онемели от такой наглости. Азамат быстренько просчитал варианты. Среди пацанов были фанаты и Ла лиги, и Премьер-лиги. Да еще пара глоров, топивших за кого придется. Вместе они наверняка разбирались в футболе раз в триста лучше этой «тетки».

Алия уже поняла по динамике группы, что решать будет загорелый парнишка в майке «Роналдо». Поэтому не отрываясь смотрела на него.

«Слишком легко. Где погвох?», – гумал Азамат. Но в одиннадцатый лет мужчины не способны к долгому анализу. Поэтому он вскоре решился.

– Игет. Мы начинаем. Реал.

– Барселона, – тут же откликнулась Алия.

«Ха. Точно глор», решил про себя Азамат.

– Атлетико Магрид.

– Алавес, – парировала Алия.

Аза нахмурился...

Спустя сорок клубов парни осознали, в чем был погвох. «Тетка» знала о существовании таких клубов как «Эйбар» и «Борнмут». Даже всемером они ей были не соперники. Аза мучительно напрягал память, но больше не мог вспомнить ни одного клуба.

Алия подбрасывала в воздух колоду карт, которую предусмотрительно забрала, как только в ответах мальчишек появились паузы. Пацанская гордость никак не позволяла Азамату признать поражение. Но этого и не требовалось. Все понимали, что Алия взяла верх.

Заиграла мелодия на телефоне. Хозяйка квартиры наконец приехала. Алия положила карты в карман.

– Ладно, пацаны, мне пора. Хотите отыгратесь – подходите сюда послезавтра.

– На что играть-то? – спросил один из обанкротившихся ребят.

– Я ставлю пятьсот и ваши карты.

Вы – ставите желание. Каждый. Договорились? Азамат хмуро кивнул.

– Все европейские клубы. В этот раз не проиграем.

– В клубы уже не интересно. Если хотите реванша, будем играть в города. Можете позвать грузей, если боитесь, что огни не справитесь, – хитро улыбнулась Алия.

Азамат сжал кулаки. «Смейся, смейся. Мы тебе еще покажем.» У него уже был план.

Парни два дня зубрили города от Афин до Ялты. Азамат пошел против своих принципов и попросил помощи у одноклассниц. Выигрыш договорились делить пополам. Усилившись таким образом, Азамат всерьез рассчитывал наказать дерзкую чудачку.

Когда стороны сошлись для дуэли, Алие противостояло уже около пятнадцати мальчишек и девчонок. Весь двор знал о матче-реванше. Алиа попросила одну из мамаш проверить в интернете города, если возникнут сомнения в их реальном существовании.

Схватка была упорной. Трижды выпадала буква «Ю». Асем и Маша удивили всех Юрмалой и Южно-Сахалинском. Но на третий раз Аза и компания были биты.

– Юрга, – нанесла Алиа контрольный удар. Дворовые мамы заплодировали. – Все по-честному. С вас желание.

Аза кивнул. Игра на желание – дело чести. Он уже был морально готов кукарекать или присесть, но коварная Алиа использовала свое желание по-другому. Она указала на свой рюкзак, стоящий на скамейке с уже расстегнутой молнией.

– Каждый из вас вслепую вытащит отсюда одну книжку и будет читать как минимум по десять страниц в день. Через неделю проверю. Кстати, тот, кто прочтет больше всех – получит приз.

Азамату достался «Пятнадцатилетний капитан» Жюль Верна. Сетон-Томпсон, Даррел и Марк Твен тоже нашли своих узников чести.

Когда через неделю ребята собрались на литературный экзамен «ответить за желание», их ждал сюрприз. Алиа заказала пиццу и соки на всю компанию. Экзамен незаметно превратился в увлекательную беседу о приключениях, магии и индейцах.

Почти все ребята неожиданно для себя прочли больше, чем им полагалось. Азамат, осиливший аж сто двадцать страниц, получил в подарок блестящую закладку в форме гусиного пера.

Алиа сказала, что книги возвращать не надо. Книжки не любят, когда их недочитывают. А потом ими можно обменяться...

– Агдис-Абеба.

– Антананариву.

– Уфа.

– Абердин.

– Нехою.

– Ух ты. Мне опять на Ю. Хитер, малец. Ладно, сдаюсь.

– Юрга!

Мальчик гордо посмотрел на отца. Тот потрепал его по голове. Соперница мальчика с серьезным видом кивнула, отдавая дань сильному игроку:

– Чистая победа. Как и договаривались. Любая книга из библиотеки тетушки Алии. Беги, выбирай.

Мальчик метнулся в другую комнату.

– Твоя копия, Азамат. Серьезный, отличная память. Не говоря уже о любви к книгам.

Отец мальчика пожал плечами.

– Он умнее меня. Мне понадобилось много лет, чтобы понять, как ты нас тогда обыграла. Мы ведь разделили буквы, каждый учил города на свою часть алфавита. Шансы пятнадцать к одному.

Алиа хитро прищурилась:

– Продолжай.

– А секрет-то оказался прост. Пока мы учили города, которые начинались на разные буквы, ты выучила города, которые заканчивались на «Ю». У нас не было шансов, – горестно покачал головой Азамат и тут же рассмеялся вместе с Алией.

Они еще долго пили чай на кухне. Им было, что вспомнить: как Алиа потащила их в поход на водопад, как ребята устроили поэтический перформанс на свадьбе Алии, как всей компанией выбирали куда ребятам поступать после школы. Обсуждали новую книгу Азамата, новое поколение студентов в «дворовой академии» Алии.

Тем временем мальчик восторженно изучал библиотеку. Конечно же, он выберет что-нибудь из Жюль Верна...



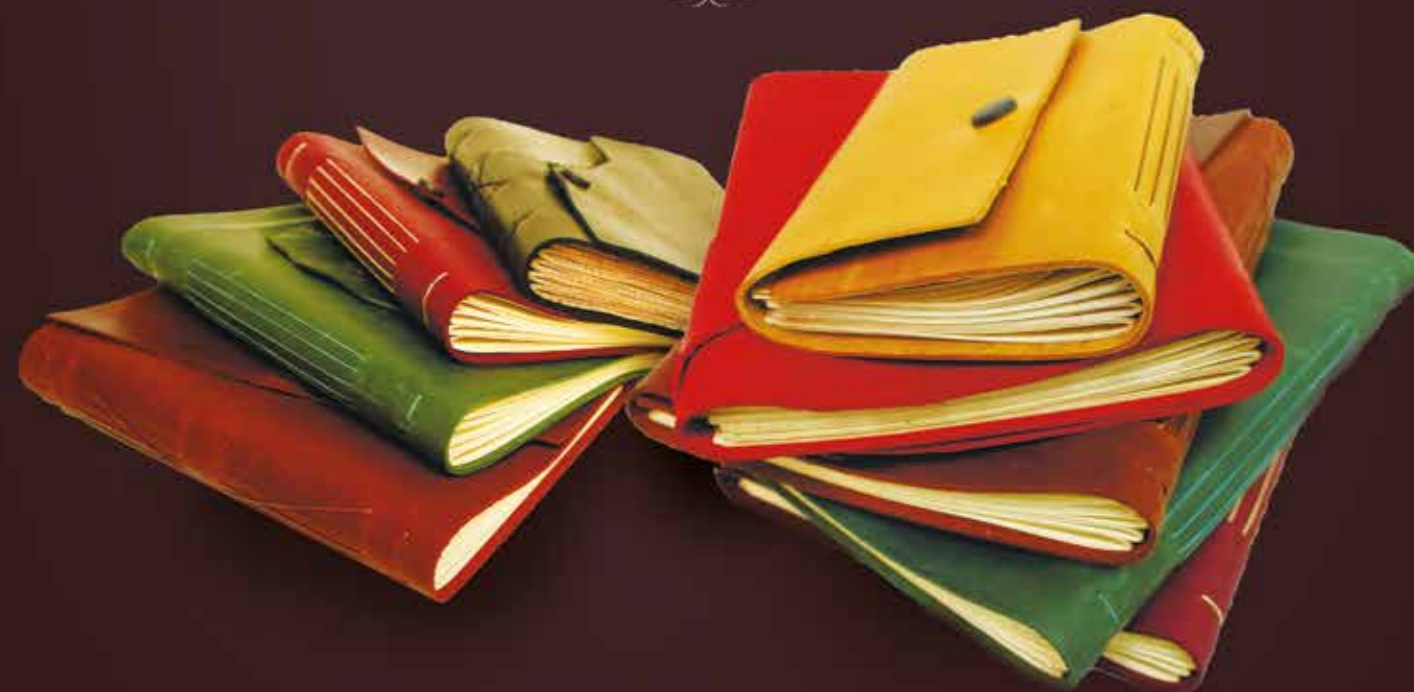
ABcreation
Винтажный шарм

ИМЕННЫЕ БЛОКНОТЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ
ИЗ НАТУРАЛЬНОЙ КОЖИ CRAZY HORSE

+7 777 831 5050

@abcreation.kz

abcreation.kz@mail.ru



ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ИНВЕСТОРОВ ПРИ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ. СЛУЧАЙ ИЗ ПРАКТИКИ.

В этом номере журнала мы открываем рубрику, в которой на примере разных случаев из практики будут обсуждаться интересные ситуации, факты, юридические казусы и проблемы, с которыми встречаются или могут сталкиваться различные инвесторы, осуществляющие деятельность в Казахстане.

Данные кейсы из юридической практики могут быть интересными и полезными как для национальных, так и иностранных инвесторов нашей страны, планирующих вкладывать свои деньги в экономику Республики Казахстан.

Как известно, одним из оптимальных способов для вложения инвестиций является поиск партнера, с которым можно было бы создать совместное предприятие для достижения поставленных целей в выбранной отрасли экономики.

Одним из наших клиентов является инвестор, который столкнулся с недобросовестным поведением своего партнера в рамках созданного сторонами СП.

Иностранный инвестор (Компания А) совместно с местным партнером (Компания Х) создали

в Казахстане совместное предприятие (Компания «Миллениум»). Компаниями А и Х было оговорено, что каждой стороне будет принадлежать по 50% долей участия в «Миллениуме».

Также было оговорено, что уставный капитал компании «Миллениум» будет сформирован Компанией А за счет денежного вклада, а Компанией Х – за счет передачи на баланс «Миллениума» специализированного оборудования, необходимого для успешного выпуска оговоренной продукции.

При создании Компании «Миллениум» стороны решили, что операционное управление вновь созданной компанией будет осуществлять директор, назначаемый Компанией Х, являющаяся опытным игроком на местном



Курмангазы Талжанов,
Со-Управляющий Партнер
Международной юридической
фирмы **INTEGRITES**

рынке, знающим всю его специфику и квалифицированных специалистов, которых можно привлечь для успешного развития новой компании, с целью достижения поставленных целей.

Далее, во исполнение принятых на себя обязательств, Компания А в течение месяца со дня создания компании перевела на банковский счёт последней оговоренную сумму денежных средств в качестве своего вклада в уставный капитал. Вот здесь-то и началось самое интересное.

Компания Х, принимая во внимание наличие полного контроля над «Миллениумом» через назначенного директора, заключила с этой же компанией договор о сотрудничестве, в рамках которого вклад в уставный капитал, осуществленный Компанией А, был переведен на расчетный банковский счет Компании Х, якобы для поставки товаров и оказания услуг. Данные действия были осуществлены в течение нескольких дней после поступления денег в «Миллениум».

Ничего не подозревающая Компания А надеялась, что СП начало свою работу и не вмешивалась в ее операционную деятельность. Стороны продолжали строить дальнейшие планы, обсуждали рабочие моменты и т.д. При подготовке устава компании «Миллениум» стороны договорились, что она не будет заключать самостоятельно сделки, которые превышают 5% от балансовой стоимости всех ее активов. Для заключения таких сделок компании требовалось письменное решение двух её участников. На периодические письма со стороны Компании А в адрес «Миллениума» сообщать о каких-либо сделках, которые требуют одобрения участников последняя отписывалась, что подобных сделок нет.

В итоге, по прошествии нескольких лет Компания А инициировала аудиторскую проверку, которая показала вывод денежных средств в пользу Компании Х. Также проверка показала, что вклад в уставный капитал Компанией Х так и не был оплачен.

Далее, после безуспешных попыток урегулировать данную ситуацию мирным путем, компания А была вынуждена привлечь внешнего правового консультанта в лице нашей фирмы. Перед нами была поставлена задача обеспечить возврат денежных средств в «Миллениум» Компанией Х, сменить директора, а также обеспечить (принудительный либо добровольный) выход Компании Х из состава участников СП.

Устав созданной компании предусматривал необходимость согласия всех участников «Миллениума» для смены директора, уменьшения уставного капитала и других вопросов.

Соответственно, принимая во внимание враждебный настрой Компании Х говорить об единомгласном принятии решений по каким-либо вопросам управления компанией было бессмысленно. Надо было еще учитывать то, что каждая компания имела в своей собственности по 50%-ной доле участия.

Таким образом, первым делом, мы подали иск в суд о признании заключенного между Компанией Х и «Миллениумом» договора недействительным, приведении сторон в изначальное положение и применении последствий недействительности сделки путем возврата денежных средств в СП.

В суде мы смогли доказать, что одобрение на эту сделку компания «Миллениум» не получала и что эта сделка не являлась обычной хозяй-

ственной сделкой, совершаемой в процессе операционной деятельности компании. Соответственно, сделка была признана недействительной, и Компания Х была обязана осуществить возврат денежных средств в «Миллениум».

Параллельно, наша фирма подала заявление в правоохранительные органы о возбуждении уголовного дела по статье «мошенничество» в отношении руководителей Компании Х и компании «Миллениум». Изучив материалы нашего заявления, органы в рамках досудебного расследования убедились в наличии состава преступления и возбудили уголовное дело по соответствующей статье.

С этого момента, Компания Х начала активно осуществлять возврат денежных средств в «Миллениум» и добровольно согласилась выйти из состава ее участников, что также повлекло смену директора. Компания А получила полный контроль над ранее созданным СП, будучи единственной стороной, которая фактически исполнила свое обязательство по внесению вклада в уставный капитал.

По состоянию на сегодняшний день, компания «Миллениум» успешно развивается на местном рынке без участия каких-либо местных партнеров. В качестве заключения, на примере вышеуказанного кейса, хотелось бы обратить внимание потенциальных инвесторов на основные моменты при планировании совместного бизнеса с кем-то из партнеров.

ПОДГОТОВКА УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

При подготовке учредительных документов с будущим партнером инвестору следует обратить внимание на порядок принятия решений по тем или иным вопросам при управлении совместным предприятием.

ВОПРОСЫ, ТРЕБУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ УЧАСТНИКОВ СП

Законодательство Республики Казахстан предусматривает исключительную компетенцию общего собрания участников СП по таким вопросам как изменение устава и размера уставного капитала, назначение и досрочное прекращение полномочий директора, утверждение отчетов и заключений ревизионной комиссии компании; утверждение годовой финансовой отчетности и распределение чистого дохода; определение аудиторской организации для проведения аудита годовой финансовой отчетности; утверждение внутренних правил, процедуры их принятия и других документов, регулирующих внутреннюю деятельность СП и решение о залоге его имущества; решение о внесении дополнительных взносов в имущество СП; утверждение порядка и сроков предоставления участникам товарищества информации об его деятельности; решение об одобрении заключения сделки или совокупности взаимосвязанных между собой

сделок, в результате которых ему отчуждается (или может быть отчуждено) имущество, стоимость которого составляет пятьдесят один и более процентов от общего размера балансовой стоимости активов СП. Указанные вопросы не могут быть переданы на рассмотрение директора совместного предприятия.

Для принятия следующих решений в отношении СП необходимо не менее 75% голосов: изменение устава СП, включая изменение размера его уставного капитала, места нахождения и фирменного наименования, или утверждение устава СП в новой редакции; решение о реорганизации или ликвидации СП; решение о принудительном выкупе доли у участника СП; решение о залоге всего имущества СП; о внесении участниками дополнительных взносов в имущество СП. Стороны вправе предусмотреть в учредительных документах и другие вопросы, для принятия которых требуется 75% долей участия.

Также необходимо отметить, что решения по остальным вопросам принимаются простым большинством голосов участников СП, если его устав не требует для их принятия большего количества голосов или единогласия.

Иными словами, если вы не доверяете своему партнеру на 100%, не участвуете в назначении директора СП, не участвуете в его операционном управлении, то в таком случае рекомендуется, чтобы ваша

доля участия в предприятии составляла не менее 75%. Это даст вам преимущество в принятии решений по многим вопросам, в тех случаях, когда ваш партнер будет противиться принятию такого решения.

ПОЛНОМОЧИЯ И КОМПЕТЕНЦИЯ ДИРЕКТОРА СП

К компетенции директора совместного предприятия обычно относятся все вопросы обеспечения его текущей деятельности, не относящиеся к компетенции общего собрания или наблюдательного органа, определенные уставом или правилами и иными документами, принятыми общим собранием СП.

К компетенции директора СП относятся также полномочия общего собрания, не относящиеся к его исключительной компетенции, переданные исполнительному органу.

Следует отметить, что во избежание возможного вывода денежных средств из СП через заключение необоснованных контрактов с третьими лицами инвестору следует ограничить полномочия его директора, также передать бухгалтерское обслуживание компании независимой профессиональной компании, на ежегодной основе проводя полный аудит.

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



INTEGRITES
INTERNATIONAL LAW FIRM

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

www.integrites.com

T: +7 727 352 80 83



В ГОСТЯХ у Google

Вся история создания самой известной в мире многомиллиардной компании, в которой сегодня работает более 55 000 человек почти по всему миру, началась с идеи полностью загрузить Всемирную сеть, сохранив множество ссылок к каждой теме. Речь идет о поисковой системе, которая была разработана **Сергеем Брином** и **Ларри Пейджем**. Двадцать лет назад у них появилась идея использовать ссылочное ранжирование веб-страниц, что стало отправной точкой для появления многочисленных сервисов Google, ранее казавшихся несбыточной мечтой. В итоге компания смогла трансформировать свой поисковый бизнес в цифровой маркетинг, расширив границы взаимодействия со своими пользователями.

Миллионы людей по всему миру пользуются сервисами Google, а логотип этой компании стал настолько привычным, что люди воспринимают его в качестве неотъемлемой части интерфейса своих рабочих столов. В обиход давно и незаметно вошло новое слово «гуглить» со всеми своими производными. Зачастую большинство людей видит лишь вывеску, не зная, что за этим логотипом прячется большой и специфичный мир со своими правилами и законами. Этой осенью мне довелось побывать в гостях у Google, и я просто не могу не рассказать о том, что есть Google, кроме привычных сервисов, которые мы ежедневно используем.

*Не важно, кем ты являешься, важно только то, чем ты занимаешься.
(один из принципов Google)*

Дауржан Аугамбай,
г. Маунтин-Вью, Калифорния

Незаметно люди ушли в мобильные приложения, а компания поддержала этот факт новыми технологическими проектами.

Конечно, чтобы мечта стала реальностью, нужны были креативные и энергичные люди, которые поверили бы в те идеи, которые другие люди считали полным бредом. Независимость мышления и вера в свои смелые мечты стали критерием для тех, кто впоследствии станет частью огромной корпорации, головной офис которой расположен в г. Маунтин-Вью, в штате Калифорния.

В мир высоких технологий, созданных людьми, которые когда-то поверили в себя и свою мечту, любые перемены происходят настолько быстро, что поступь в развитии человечества эволюционной никак не назовешь.

Время доказало и продолжает доказывать, что на сегодняшний день инвесторы интересуются проектами, которые пока существуют на бумаге, но имеют право на жизнь, пусть и в далеком будущем. Ведь, когда-то за разговоры о мобильной связи и интернете человека могли посчитать сумасшедшим. Создание почтового сервиса Gmail, которым мы пользуемся, Google maps и прочих сервисов казалось невыполнимой задачей, а сегодня без них людям будет, как минимум, некомфортно.

Пользование поисковой системой Google настолько стало неотъемлемой частью жизни миллионов людей, что летом 2006 года глагол «to google», означавший искать с помощью Google, был добавлен в Оксфордский словарь.

НАЧАЛО

Основатели Google в стенах Стэнфордского университета, не имея бизнес-навыков и большого опыта, совместно разработали «анатомию» будущей поисковой системы. Отсутствие бизнес-образования стало даже преимуществом, нежели недостатком, поскольку два математика усиленно работали над созданием бизнеса, который впоследствии сделает их одними из богатейших людей на Земле.

В 80-90-е годы прошлого столетия компании в Силиконовой долине сильно нуждались в финансировании, получить которое было достаточно сложно. Основная причина заключалась в гегемонии, установленной компанией Microsoft, сломать которую в те годы было практически нереально. Лишь те компании, которые смогли разработать стратегический план против детища Билла Гейтса, могли заинтересовать инвесторов. В Google сделали ставку на талантливых инженерах, чтобы вырасти из маленькой компании в гиганта. По сей день в компании действует правило о том, что не менее 50% сотрудников Google должны быть инженерами.

Сейчас в мире много и часто обсуждается тем, связанных с идеальной корпоративной структурой и располагающей офисной атмосферой, которые бы мотивировали сотрудников к новым победам и достижениям. Основатели Google создавали офисы для своих сотрудников таким образом, чтобы в них они чувствовали себя максимально свободными. Для обеспечения эффективных и прозрачных информационных потоков внутри компании людям предлагаются неформальные совещания и корпоративные TGIF-собрания (Thank God it's Friday – Слава Богу, что сегодня пятница). В рамках них сотрудники обсуждают любые темы в непринужденной обстановке, где действительно генерируются яркие идеи и решаются спорные вопросы.

Во время таких всеобщих TGIF-собраний, которые регулярно проводятся в компании, новые сотрудники обычно сидят отдельно в разноцветных кепках с пропеллером. Согласно негласных правил все новички носят такой головной убор в течение первой рабочей недели.



Все, кто хоть раз слышал об особенностях офисного устройства в Google, порой не верят тому, что слышат или читают об этом. В компании действительно все, как в каком-то молодежном летнем лагере. Сергей Брин и Ларри Пейдж проявили творческую сноровку и удивили мир своим бизнес-подходом, который оказался успешным. Практически безграничные свобода в графике и достаточные полномочия, предоставленные гуглерам, идут вразрез традиционным схемам планирования и функционалу, к которым люди привыкли в компаниях, где они работают.

Как выяснилось, секрет Полишинеля заключался в поиске лучших специалистов из числа инженеров, которым просто не надо было мешать работать. В новое время именно такой подход сработал, как никогда четко, доказав миру правильность выбранного решения через те продукты, которыми ежедневно пользуются люди.

Сегодня Google является компанией, ориентирующейся на своих пользователей, за которыми тянутся рекламодатели. Скорость, с которой меняются интернет-технологии, ускоряется с каждым годом, что создает уникальные вызовы и возможности для людей, работающих в этой сфере. Благодаря интернету человечество оказалось в относительно комфортной среде. Информация, которую прежде приходилось долго искать и обрабатывать, сегодня стала доступной и достаточной. Если раньше за нее приходилось в какой-то степени платить, сегодня она практически является бесплатной. Если раньше люди выходили в интернет по особым случаям, сегодня все, что нас окружает, находится онлайн, а люди постоянно находятся в сети. Облачные технологии заменили нам информационные носители, предоставив безграничные возможности по хранению данных.

По-сути, факт того, что некоторая часть людей, живущих на Земле, все еще не имеет доступа к интернету, сам по себе является целевой аудиторией компании. Технологии, которые мы носим с собой в кармане облегчают нам жизнь, делая за нас то, что мы ранее делали сами, тратя на это куда больше времени, чем сейчас. Взять к примеру, процедуру приобретения авиабилетов. Вспомните, как их приходилось покупать раньше, и какие приложения нам сегодня помогают.

Доступная информация, постоянное нахождение людей в сети и большая вычислительная мощность позволяют «ронять кости» практически в любом бизнесе. Медиа-бизнес оказался одним из первых, где интернет-технологии особенно быстро и четко себя проявили, позволив людям быстро и бесплатно обмениваться медиа-ресурсами и контентом. Отныне любому бизнесу, который хоть как-то связан с информацией, будет сложно жить без тех новинок, которые предлагает нам новое время. Практически каждая индустрия подверглась изменениям и влиянию со стороны новых информационных технологий.

В компании Google работают люди, которые руководствуются принципом: «не рассказывай мне, а покажи». Благодаря тесному взаимодействию креативных людей создаются новые продукты. Залогом успеха и быстрого совершенствования является скорость принятия решения и гибкость людей, работающих в одной команде. Люди, работающие в Google, представляют собой совершенно другой тип сотрудника, который не ограничен конкретными задачами и не боится рисковать. В стенах Google человек, который рискует, никогда не будет наказан за свои ошибки. Наоборот, каждая его ошибка – это вклад в создание чего-то нового. Гуглеры не зажаты рамками правил, организационной структуры и функциональных обязанностей.

Они мотивированы правом воплощать свои мечты и идеи в реальность. Таких людей называют умными креативщиками, которые совмещают в себе технические знания, деловой подход и творческое самовыражение.

Если нарисовать его портрет, то он будет любопытным человеком, постоянно задающим самому себе вопросы. Он везде видит проблемы и пытается их решить. Насколько он не боится неудач, извлекая полезное из ошибок, настолько он в состоянии подниматься и делать правильно в следующий раз. Он человек с железной дисциплиной, не ждущий поручений свыше, и даже игнорирующий указания, с которыми он не согласен. В целом, это инициативный и открытый к сотрудничеству человек. Причем, обсуждая те или иные идеи, он анализирует их преимущества и недостатки, но никак не происхождение.

Это скрупулезный человек, знающий все детали и тонкости своего дела. Если ты обладаешь бизнес-смекалкой, техническими знаниями, креативной энергией и практическим подходом к решению поставленных задач, то можешь смело попробовать свои силы в Google.

Под ним понимается специалист, обладающий глубокими техническими знаниями и богатым практическим опытом. При этом его творческая жилка может уходить в область медицины, дизайна, кино, кулинарии и т.д. Будучи экспертом в действии, такой человек в состоянии не просто разрабатывать идею, но и создавать ее прототипы. Такой специалист доверяет фактам, не боится ошибок и обходит стороной бесконечный анализ. Самое главное, он видит прямую взаимосвязь между техническими знаниями, высоким качеством продукции и успехом применяемых бизнес-моделей.

НАУКА И ВРЕМЯ ДОКАЗАЛИ, ЧТО ЛЮДИ ПО СВОЕЙ ПРИРОДЕ ЯВЛЯЮТСЯ ТЕРРИТОРИАЛАМИ, КОТОРЫЕ СКЛОННЫ ОБЛАГОРАЖИВАТЬ МЕСТО СВОЕГО ОБИТАНИЯ





Благодаря чему появляются такие светлые умы? Во-первых, нужно сказать спасибо пылливому уму и большому труду человека. Обладатель этих качеств становится выдающейся личностью не благодаря своей работе в жестком режиме с девяти до шести, а благодаря свободному графику. Видение креативщика кардинально отличается от нашего, и даже отличается от его собственного в зависимости от ситуации, в которой оказался проект, над которым он работает.

Самое важное, такими людьми очень сложно управлять с помощью стандартных и изживающих себя моделей. Даже если можно их заставить что-то сделать, невозможно указать такого рода людям, как им думать. Следовательно, в Google, прежде всего, управляют средой, в которой пребывают эти люди. Чтобы побудить их к действиям и конкретным результатам, в Google создали такую обстановку, куда всем сотрудникам хочется приходить каждый день.

В компании изначально поняли, что для того, чтобы сотрудники были эффективными и полезными, нужно подготовить такое рабочее место, в котором они будут работать, создав то незримое, что нужно креативщикам — культуру.



Именно ее они ставят во главу угла. Именно они формируют основную костяк компании и знают какой должна быть корпоративная культура, ибо они верят в нее и живут ею.

После выхода компании на IPO основатели Google начали думать о повседневных больших и маленьких действиях и решениях каждого сотрудника. С того момента эти ценности способствовали развитию Google и были прочно привязаны к личному опыту основателей. Основными принципами управления компанией являются такие фразы, как: «долгосрочный фокус», «обслуживание конечных пользователей», «не сотвори зла» и «делая этот мир лучше».

Попав в Гуглплекс, в глаза невольно бросается большое количество удобств, которые можно встретить на каждом шагу, как в офисе, так и за его пределами. На территории есть волейбольные площадки, бассейны, тренажерные залы, красочные велосипеды для перемещения между зданиями, бесплатные кафетерии со вкусной едой и напитками. В офисе имеется даже своя химчистка, чтобы сотрудники не тратили свое время на свои бытовые нужды.

Ларри и Сергей намеревались создать атмосферу, аналогичную университетской, где студенты имеют доступ к культурным достояниям, а также к спортивному и учебному оборудованию мирового класса. Что не получится увидеть при посещении Google, так это рабочие кабинеты. Их просто нет, так как кабинеты представляют собой переполненные комнаты, выполненные в разных форматах и тематиках, в которых царят творческая атмосфера и беспорядок, положительно влияющие на созидание.



Наука и время доказали, что люди по своей природе являются территориалами, которые склонны облагораживать место своего обитания. Поскольку большую часть времени человек проводит на работе, то и в его офисе потоки энергии и взаимодействия не должны встречать каких-либо препятствий.

БУДУЧИ ЭКСПЕРТОМ В ДЕЙСТВИИ, ТАКОЙ ЧЕЛОВЕК В СОСТОЯНИИ НЕ ПРОСТО РАЗРАБАТЫВАТЬ ИДЕЮ, НО И СОЗДАВАТЬ ЕЕ ПРОТОТИПЫ





Офис должен быть комфортным и мотивирующим к действиям. Поэтому креативщики в Google всегда находятся локтем к локтю, выстраивая коммуникации и генерируя идеи. Если в обычных офисах привычным состоянием является тишина и покой, то в Google наблюдается суматошный интерактив, шум и постоянное движение. При этом, в распоряжении сотрудников находятся и тихие зоны, где они могут уединиться, пресытившись коллективной работой. В таких местах люди переваривают идеи и доводят их до ума.

К таким местам относятся маленькие кухни, террасы, капсулы для сна и т.д. После небольшого отдыха и смены обстановки они вновь оказываются в окружении своих коллег.

Google руководствуется принципом, что нельзя экономить на удобствах для сотрудников и на самих сотрудниках. Компания старается превратить работу во второй дом, чтобы сотрудники всегда находились в гармонии и комфорте. При этом компания экономит на том, что не имеет для них значения: на модной и шикарной мебели и на просторных кабинетах.

Недалеко от волейбольной площадки на территории Гугл-плекса есть летняя терраса, на которой можно позавтракать или пообедать. Отсутствие строго регламентированного перерыва на обед позволяет людям принимать пищу не тогда, когда это разрешено, а когда хочется. Поэтому здесь не встретишь людей, торопящихся на обед или бегущих с обеда в надежде успеть оказаться на рабочем месте в положенное время.

Этот внутренний двор летом больше напоминает какой-нибудь семейный лагерь, в котором развлекается и играет большое количество детей, пока их родители трапезничают с коллегами.

ОТСУТСТВИЕ СТРОГО РЕГЛАМЕНТИРОВАННОГО ПЕРЕРЫВА НА ОБЕД ПОЗВОЛЯЕТ ЛЮДЯМ ПРИНИМАТЬ ПИЩУ НЕ ТОГДА, КОГДА ЭТО РАЗРЕШЕНО, А КОГДА ХОЧЕТСЯ



Сюда нередко заглядывают со своими детьми сотрудницы, находящиеся в декретном отпуске. Они приезжают поработать, встретиться с коллегами, обсудить последние новости, тем самым оставаясь в курсе происходящих в компании событий.

Вообще, в компании очень весело. Работая над каким-либо крупным проектом, сложно встретить людей с серьезным и сосредоточенным выражением лица. Чем сложнее проект, тем больше позитива вокруг него. Именно позитив, веселая атмосфера, шутки и предвкушение от предстоящего успеха мотивируют команду усердно и плодотворно работать. И это действительно работает.

Сила корпоративной культуры Google заключается в том, что достижения и успехи сотрудников не скрываются, а рассказываются. Помимо приятных моментов признания заслуг сотрудника, повышается его квалификационная планка, которую уже нельзя ронять. А такой мотивационный подход делает сильнее любую компанию и людей, работающих в ней.



100 ЛЕТ ГОСТЕПРИИМСТВА Hilton



Бренд «Hilton» является одним из самых известных и узнаваемых, как в мире, так и в нашей стране. Практически каждый знает об этом отеле, или по крайней мере, слышал о нем. Сегодня никого не удивит сетями гостиниц, разбросанных по всему миру, но мало, кто знает, что почти сто лет назад первую сеть гостиниц создал американец **Конрад Хилтон**.

Именно он дал всем отелям, которые ему принадлежали, собственное имя и ввел новшества, которые стали обычным явлением.

В преддверии 100-летия сети отелей «Hilton», журнал **Akyl-kenes** рассказывает об ее увлекательной истории, которую можно смело рассказывать в любой бизнес-школе.



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Конрад Хилтон, получив образование инженера, ни дня не проработал по профессии, поскольку она его совсем не привлекала. Он мечтал о создании своего банка, который так и не стал успешным. Однажды, сидя в вестибюле гостиницы «Mobley», что находился в техасском городке Сиско, он заметил большое количество людей, готовых порвать друг друга в клочья, чтобы получить свободную комнату. Он решает заняться гостиничным бизнесом и тратит средства, оставшиеся у него после неудачного банковского предприятия.

Бизнесмен оказался очень предприимчивым, перестроив лобби гостиницы таким образом, что свободные места в ней превратились в участки, которые начали приносить прибыль. Так, в стенах гостиницы впервые появились лотки, где продавалась всякая нужная мелочь. Им была заложена традиция предлагать в гостинице стандартный набор услуг. Наличие или отсутствие этого набора легло в основу присвоения «звезд» отелям.

Удачный старт позволил ему приобретать новые гостиницы, и бизнес стал набирать обороты. В 1925 году 37-летний Конрад, имея относительно богатый номерной фонд,



открывает 325-комнатный «Dallas Hilton». После этого жители Техаса становились свидетелями, как в их штате Конрад открывал по одному отелю в год. И тут он снова выступил пионером в гостиничном бизнесе, представив постояльцам первый отель, в котором имелись кондиционеры воздуха и удобная канализационная система с холодной водой.

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ

Биржевой крах 1929 года разорил почти 80% всех американских гостиниц, и никакая экономия и кредитные вливания им не помогли. Сеть гостиниц Конрада оказалась в их числе, и ему пришлось продать гостиницы семье Муди, которая вела страховой, банковский и медиа-бизнес. Нужно было начинать все с начала. Великая депрессия, разорившая его, сама же неожиданно протянула ему руку помощи. Новые хозяева не знали, что делать с восемью убыточными отелями, поскольку покупателей не было, а закрывать их было жалко.

Через некоторое время они решили продать эти гостиницы их прежнему владельцу. Став управляющим компании, Конрад начал потихоньку выкупать то, что ранее ему принадлежало. Вернув свое, последующие пятнадцать лет он кропотливо скупал отели конкурентов, строил новые, тем самым расширяя сеть своих гостиниц.



После пережитого финансового потрясения Конрад начал менять бизнес-процессы внутри своих гостиниц. Услуги в его отелях были стандартизированы, а различать их можно было благодаря внедренным «звездам», которыми стали обозначать класс отелей. Начиная с того времени и по сей день, гостиничная сеть «Hilton», имеющая сегодня пятнадцать брендов, представлена во всех сегментах рынка, включающих в себя следующие категории отелей: роскошный (*Waldorf Astoria™ Hotels & Resorts, Conrad® Hotels & Resorts и Canopy by Hilton*), многопрофильный (*Curio Collection by Hilton, Hilton Hotels & Resorts, Tapestry Collection by Hilton и DoubleTree by Hilton*), отели-бутики (*Motto by Hilton, Hampton by Hilton, Hilton Garden Inn и Tru by Hilton*), эконом-отели (*Embassy Suites by Hilton, Home2 Suites by Hilton, Homewood Suites by Hilton*) и тайм-шер отели (*Hilton Grand Vacations*).



МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

Конрад лично уделял больше внимание своему разрастающемуся гостиничному хозяйству: контролировал закупки, проверял освещение вестибюля, следил за обстановкой в отеле.

В 1943 году он приобретает Roosevelt Hotel и Plaza Hotel в Нью-Йорке, став хозяином первой сети отелей, простирающейся с Восточного побережья США на Западное. В 1946 году компания преобразовывается в Hilton Hotels Corporation, чьи акции начинают торговаться на New York Stock Exchange.

Еще через год Roosevelt Hotel становится первой гостиницей в мире, в номерах которой впервые появляются телевизоры. Так, год за годом, росли обороты его компании, что позволило ему приобрести месту всей его жизни – фешенебельный отель Нью-Йорка «Waldorf-Astoria». Можно сказать, что он материализовал свою визуализацию, ведь он постоянно носил в своем портмоне фотографию этого отеля, который, в конце концов, купил.



В 1949 году открывается 300-комнатный Caribe Hilton в Пуэрто-Рико, который стал первым отелем за пределами США. Бармен по имени Рамон Маррено, работавший в том отеле заявил, что он изобрел коктейль **piña colada**.

Пять лет спустя Конрад покупает сеть отелей «Statler Hotels», являвшихся его главным конкурентом в плане технологического оснащения. Сделка в 111 млн. долларов США стала крупнейшим приобретением недвижимости того времени.

HI-TECH FOR HILTON

В 1955 году Хилтон запускает программу бронирования, что сделало возможным планирование загрузки отелей. В те годы агенты бронирования использовали доску с мелом, чтобы делать записи. Доска размером 9x2 позволяла сотрудникам делать более 6 000 бронирований в год. Позже принимается решение оснастить каждый номер отеля кондиционером воздуха.

В итоге, Конрад Хилтон стал первым в мире, кто запустил международную сеть отелей, открыл отель при аэропорте, снабдил номера телефонами с возможностью совершать прямые звонки, телевизорами, кондиционерами воздуха и холодной водой.

К началу 1960-х годов XX века сеть отелей «Hilton» стала самой «технологичной» в мире, после чего ее экспансия уже не встречала никаких препятствий. К тому времени в империи Конрада было около сорока гостиниц в США и столько же за их пределами. Его гостиницы прекрасно вписались в ритм жизни Лондона, Рима, Каракаса и Барбадоса. Интересным фактом в истории Хилтона является приобретение отеля-казино «Flamingo Las Vegas» в 1970 году, который стал первым,



чья акции начали котируются на NYSE. Уже в конце прошлого столетия активно развивается программа лояльности «Hilton Honors», предлагая своим членам баллы за проживание в отелях и мили за перелеты.

Работа над дальнейшим развитием сервиса продолжается и по сей день. В 2011 открылся новый концепт Home2 Suites на рынке long-stay в Файетвилле. В 2013 году акции «Hilton» снова начинают котируются на NYSE. В 2014 году презентуются два новых бренда: Curio – A Collection by Hilton и Canopy by Hilton.

В 2015 году запускается продвинутое мобильное приложение «Digital Key», которое помогает людям самостоятельно заезжать в отель и заранее выбирать подходящую комнату.

В 2016 году запускается бренд Tru by Hilton. В 2017 году открывается Park Hotels & Resorts and Hilton Grand Vacations. В этом же году Hilton запускает еще один бренд – Tapestry Collection by Hilton.

Сегодня международная сеть отелей и курортов Hilton Hotels & Resorts принадлежит корпорации «Hilton Worldwide Holdings Inc.», ранее известной под названием «Hilton Hotels Corporation». Она управляет одной из самых больших сетей в мире, в которую входит более 5 500 отелей и курортов в 109 странах мира.

К НАЧАЛУ 1960-Х ГОДОВ XX ВЕКА СЕТЬ ОТЕЛЕЙ «HILTON» СТАЛА САМОЙ «ТЕХНОЛОГИЧНОЙ» В МИРЕ, ПОСЛЕ ЧЕГО ЕЕ ЭКСПАНСИЯ УЖЕ НЕ ВСТРЕЧАЛА НИКАКИХ ПРЕПЯТСТВИЙ



HILTON ASTANA

Один из отелей «Hilton» также присутствует в Астане. Современный и новый отель «Hilton Astana» расположен на территории футуристического комплекса «EXPO-2017» и находится в двадцати минутах езды от Международного аэропорта Нурсултан Назарбаев. Отель расположен в непосредственной близости от Международного финансового центра Астана и офисов крупнейших компаний.

Отличительной особенностью отеля является то, что одна часть его номеров выходит на впечатляющий панорамный вид выставочного комплекса «Экспо», а другая – на город, который особенно красив во время заката. Находясь в номере можно забыть о тяжелом дне.

Все гостевые комнаты и люксовые номера оснащены высокоскоростным доступом к интернету, удобным рабочим столом и большим спектром телевизионных каналов. Hilton Astana продолжает технологические традиции своей сети отелей, предоставляя своим гостям все удобства цифрового самообслуживания. Постояльцы отеля могут заказать ужин в номер, используя цифровое меню.

ОФОРМЛЕНИЕ ОТЕЛЯ ОТЛИЧАЕТСЯ ОСОБЕННОСТЬЮ И СОДЕРЖИТ МНОЖЕСТВО ЭЛЕМЕНТОВ И СЮЖЕТОВ, СВЯЗАННЫХ С КАЗАХСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И ИСТОРИЕЙ



Дизайн отеля был разработан казахстанским архитектором Нурланом Хамитовым, который наполнил внутреннее содержание отеля в традиционном стиле. Оформление отеля отличается особенностью и содержит множество элементов и сюжетов, связанных с казахской культурой и историей. В некоторых местах легко узнаются фрагменты столицы Казахстана. Отдавая дань хлебному региону страны, архитектор привнес в дизайн золотую пшеницу.

В отеле есть несколько вещей, которые сразу бросаются в глаза и отличаются особым оформлением. Вестибюль отеля украшен золотыми саксаулами, которые, без преувеличения являются одним из признаков природного разнообразия и богатства Казахстана.

А высокая крыша дарит большое количество пространства и света, что особенно подчеркивается золотыми орлами,



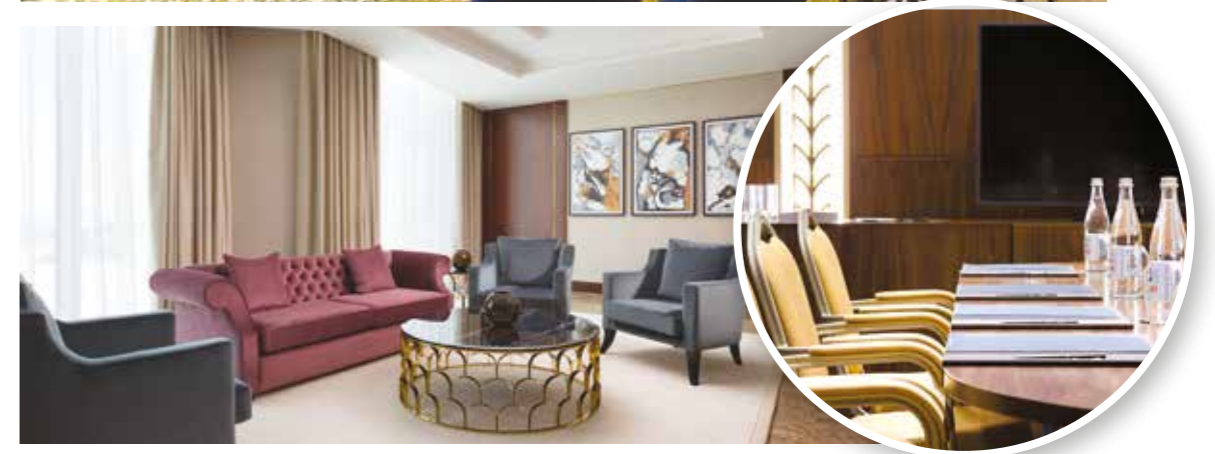
парящими в воздухе между третьим и восьмым этажами отеля. Hilton Astana среди отелей, входящих в сеть, отличается тем, что каждая деталь его дизайна, цвета и текстуры пропитана богатым историческим наследием Казахстана и оставляет приятное впечатление у гостей.



НАЛИЧИЕ САМОЙ ПРОСТОРНОЙ ИВЕНТ-ЗОНЫ В АСТАНЕ ПЛОЩАДЬЮ В 4 000 М² И СОВРЕМЕННОЕ КОНФЕРЕНЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОВОДИТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ И КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНОГО ФОРМАТА И МАСШТАБА

Наличие самой просторной ивент-зоны в Астане площадью в 4 000 м² и современное конференционное оборудование позволяет проводить социальные и корпоративные мероприятия различного формата и масштаба. Для приятного и продуктивного пребывания Hilton Astana предлагает гостям просторный и комфортный сра-комплекс площадью 200 м²,

где имеется большой спектр различных сра-процедур. На территории комфорта кругло-суточно работают TechnoGym и крытый бассейн. Также для гостей отеля открыты двери лаундж-бара «Cloud9», который находится на крыше, бара «Axis Lobby», выполненного в футуристическом стиле и эксклюзивного бизнес-лаунджа.



Хорошо оснащенный бизнес-лаундж всегда открыт для гостей отеля, которым нужно поработать, провести переговоры, совещание или мини-конференцию.

АҚЫЛ-КЕҢЕСЫ «ГЕНЕРАЛА» ХИЛТОНА

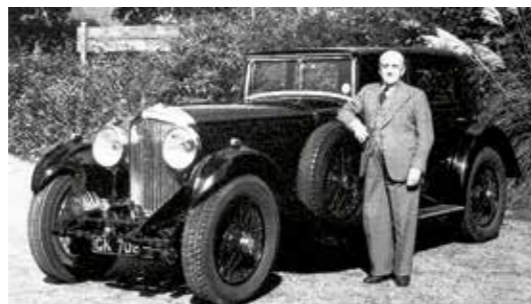
Стиль ведения бизнеса Конрада Хилтона, который в возрасте 79 лет написал книгу «Будь моим гостем», напоминают хорошо продуманную военную тактику, которая состояла из трех пунктов.

Первое, он придерживался того, чтобы клиенту предлагался максимально возможный перечень бесплатных услуг: от телевизора до шампуня. Второе, комфорт гостей обеспечивался благодаря заранее продуманным мелочам. В его гостинице постоялец мог получить все, что ему могло понадобиться, позвонив администратору. Третье, любой свободный угол в его гостиницах должен приносить деньги. В них размещались торговые лавки. Сегодня все вышеперечисленное превратилось в минимальное требование.



Уникальный автомобиль в великой гониме

В преддверии нового 2019 года нельзя обойти стороной грандиозное событие, связанное со 100-летним юбилеем марки «Bentley», в честь которого выпускается ограниченная серия из ста автомобилей «Mulsanne». В каждом из этих автомобилей будет находиться частица коленвала личного автомобиля английского инженера **Уолтера Бентли**, который разработал двигатели для автомобилей, мотоциклов, гоночных машин и самолетов.



В начале 1919 года, после Первой мировой войны Уолтер Бентли вместе со своим братом создает компанию Bentley Motors Limited. Девиз этой компании звучал: «Создать хороший автомобиль, быстрый автомобиль, лучший в своем классе». Первые три декады прошлого столетия известны, как «золотая эра» британского автомобилестроения, которая вдохновила создать коллекционный автомобиль, посвященный столетию Bentley.

Со дня своего основания марка Bentley никогда не уступала пальму первенства в сегменте роскошных автомобилей во всем мире.



Bentley 8 Litre является последним автомобилем, который был создан Уолтером Бентли. Этот шедевр на колесах, выпущенный в 1930 году, считался лучшим автомобилем класса «Гран-туризмо», став последним автомобилем, разработанным им лично для Bentley Motors.

В те годы этот автомобиль был не только самым большим и роскошным Bentley, но также имел под своим капотом 6-цилиндровый рядный двигатель объемом 7 983 см³, что делало его еще и самым мощным и динамичным в Великобритании.

«Я всегда мечтал создать автомобиль, который был бы очень тихим даже при скорости 160 км/ч, и наконец нам это удалось», – говорил Уолтер Бентли о своем творении.

Изначально зарегистрированный как GK 706, Bentley 8 Litre стал вторым серийным автомобилем инженера и его личным средством передвижения. Он заказал Генри Д. Мулинеру кузов седан с укороченной 12-футовой (365 см) колесной базой. В 1931 году Уолтер Бентли был вынужден продать свой любимый автомобиль.





В 2006 году компания Bentley Motors выкупила его обратно и отреставрировала, в том числе заменив оригинальный коленвал, частички которого будут символически установлены в салонах новых Mulsanne W.O. Edition от Mulliner.

В память о своем основателе компания «Bentley Motors» представляет новую специальную ограниченную серию Mulsanne, демонстрируя красоту ее индивидуальности. Можно сказать, что в каждый из ста автомобилей будет внесена частица истории Bentley в виде частички оригинального коленвала, который много десятилетий назад был установлен в Bentley 8 Litre. Причем коллекционные автомобили будут вручную собраны мастерами ателье Mulliner.

Дизайнеры Mulliner отразили в новом Mulsanne W.O. Edition последние 99 лет необыкновенной истории британского автомобилестроения, создав воистину уникальный коллекционный экземпляр в честь векового юбилея Bentley.

В исполнении W.O. Edition может быть выпущена любая из трех версий Mulsanne по желанию клиента. Разноцветная отделка салона кожей с эффектом патины, как у винтажных автомобилей, элегантные черные колесные диски Beluga, а также расположенное в подлокотнике потрясающее отделение для коктейльных бокалов и охлаждения напитков в бутылках, украшенных частичкой коленвала Bentley 8 Litre, являются главными особенностями автомобиля.



Ряд эксклюзивных элементов интерьера, среди которых центральное место занимает отделение для коктейльных бокалов с подсветкой Mulliner, создают атмосферу роскоши 1930-х годов. Изготовленный вручную отсек украшен инкрустацией с изображением геометрической решетки радиатора и передних фар Bentley 8 Litre, а за смотровым окошком можно увидеть частичку коленвала автомобиля, принадлежащего Уолтеру Бентли. Под отсеком из шлифованного металла имеется надпись, поясняющая значимость артефакта Bentley.

Для создания инкрустации были использованы различные виды материалов. Четыре вида дерева придают изображению контрастность и глубину, в то время как алюминий использован для акцентов, подписи и геометрического узора. Ромбообразная кайма, проходящая параллельно каждой стороне добавляет современную ноту и в то же время сохраняет ощущение «ар-деко». Завершает картину подпись самого Уолтера Бентли.

Этот грандиозный рубеж, пройденный лишь немногими автопроизводителями, является великолепным поводом вспомнить историю Bentley и отметить мировой успех компании.

**ДИЗАЙНЕРЫ MULLINER
ОТРАЗИЛИ В НОВОМ MULSANNE W.O.
EDITION ПОСЛЕДНИЕ 99 ЛЕТ
НЕОБЫКНОВЕННОЙ ИСТОРИИ
БРИТАНСКОГО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ,
СОЗДАВ ВОИСТИНУ УНИКАЛЬНЫЙ
КОЛЛЕКЦИОННЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР
В ЧЕСТЬ ВЕКОВОГО ЮБИЛЕЯ BENTLEY**



МАГИЯ ЧЕРНОЙ ИКРЫ

Традиционную икру, которую называют черной, дают осетр, белуга, севрюга и шип. Интересно, что слово «кавиар» почти одинаково звучит на английском языке – «caviar» или на турецком – «havuar». 90% мировой добычи черной икры приходится на Каспийское море, акватория которого делится пятью государствами. Будучи редким и дорогим гастрономическим продуктом, икра становится излюбленным ингредиентом, с которым любят работать профессиональные шеф-повары.

Если рассматривать период Советского Союза, то икорные традиции, которые имели место быть, были привязаны к дефициту некоторых продуктов питания. Поскольку доступный ассортимент продуктов питания не располагал к кулинарным экспериментам, употребление черной икры было достаточно стандартным. До периода тотального дефицита черная икра была относительно доступной и продавалась в магазинах в тарах и на вес. Когда деликатесный продукт попал в разряд дефицитных, он стал подаваться лишь в ресторанах, да в театральных буфетах.

Сложно судить о том, какими рецептами пользовались советские шеф-повары, поскольку в редакции журнала **AkyL-kenes** таковых не обнаружилось. Зато о различных способах приготовления блюд из черной икры рассказали **Альберто Факкани**, обладатель двух звезд «Мишлена» и **Оресте Манчини**, шеф-повар отеля St. Regis Astana.

Прежде, чем приступить к беседе о кулинарных предпочтениях профессионалов, следует отметить, что итальянские мастера кухни будут рассказывать о блюдах, приготовленных из черной икры казахстанского производства. Изысканный читатель вполне понимает, что высокое качество кавиара зависит от условий, в которых выращивают рыб.



Вспоминая, что в последние годы в акватории Каспийского моря наблюдался резкий спад поголовья осетровых, связанный с активизацией браконьеров, промышлявших незаконным рыбным промыслом. В 2006 году был объявлен запрет на промышленный промысел осетровых в Каспийском море, который до сих пор не снят. Пять лет назад прикаспийские страны ввели полный мораторий на лов всех видов осетровых в Каспийском море с целью защиты популяции осетров в дикой природе.

В 2014 году в г. Атырау был запущен осетровый завод «Caspian Royal Fish», обладающий самой передовой технологией разведения осетров, которая была разработана совместно с ведущими голландскими специалистами в сфере рыбного хозяйства. Икра, производимая на этом заводе, соответствует европейским стандартам, а новейшие технологии создают идеальные условия для выращивания рыб осетровых пород и получения черной икры высокого качества. После запуска завода стало возможным обеспечение регулярных поставок деликатеса на рынок.



Для создания максимально благоприятных условий рыбы обитают в воде, взятой из естественного источника – реки Урал. А наличие своих внутренних бассейнов и прудов позволяют воссоздать для рыб природную среду обитания. Хорошая вода, отборные сбалансированные корма, тщательный уход за рыбой, отбор лучшей икры-сырца и строгий контроль за продукцией на всех этапах производства позволяют получить настоящий деликатес.





**АЛЬБЕРТО ФАККАНИ,
ОБЛАДАТЕЛЬ ДВУХ ЗВЕЗД «МИШЛЕН»**

В середине осени в Астану приезжал Альберто Факкани, обладатель двух звезд «Мишлен».* Наличие двух звезд, согласно знаменитой классификации, означает, что блюда шеф-повара рассматриваются как произведения искусства. Постоянный читатель нашего журнала помнит истории известных шеф-поваров, которые очень похожи. Страсть и любовь к кулинарному искусству появляется у них с детства. История Альберто, который с детства мечтал стать шеф-поваром, во многом похожа с историями, которые ранее публиковались в этом журнале. В 2004 году сеньор Факкани становится обладателем первой звезды «Мишлен». В своей работе он непрерывно обучался чему-то новому, проявлял любопытство и постоянно экспериментировал, что сделало его профессионалом своего дела.

* Звезда «Мишлен» считается высочайшей наградой для европейского ресторатора.

Альберто пробует себя в разных кулинарных стилях и форматах, уделяя особое внимание традициям и локальным деликатесам. Применяя свои знания о новых ароматах и вкусах, используя особые техники приготовления, он стал покорять новые вершины кулинарного дела. В возрасте 28 лет он получает вторую звезду «Мишлена», уже работая в своем собственном ресторане «Magnolia».

Несомненно, следя за тем, как эксперт высокой кухни работал с казахстанской икрой Caspian Caviar, невольно начинаешь понимать каким разнообразным может быть спектр приготовления блюд из нее. Во время бранча, который проходил в один из воскресных дней в отеле St. Regis Astana, Альберто предлагал приготовленные им закуски, свежие блюда из рыбы и мяса и вкусные десерты. Не обошлось без его фирменных блюд с икрой от Caspian Caviar.



АЛЬБЕРТО ПРОБУЕТ СЕБЯ В РАЗНЫХ КУЛИНАРНЫХ СТИЛЯХ И ФОРМАТАХ, УДЕЛЯЯ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ТРАДИЦИЯМ И ЛОКАЛЬНЫМ ДЕЛИКАТЕСАМ

Эта икра очень хорошего качества, и я использовал ее в приготовлении пре-десертов с ванилью и кокосовыми стружками. Ложечка черной икры обеспечивает содержательность и некий баланс. Также я использую икру с различными соусами, что придает блюдам интенсивность и новые вкусовые грани. Черную икру хорошо комбинировать с блюдами из рыбы и с десертами. Теперь я хочу попробовать поработать с икрой более взрослых рыб, поскольку их зерна более крупные.

Вообще я впервые попробовал казахстанскую икру где-то 13 лет назад и на вкус она была совершенно другой. Икра, которая производится на местном заводе, отличается тем, что

в каждую баночку фасуется икра только от одной рыбы. При этом все зерна одинакового размера и одного посола. Приятно просто смотреть на икру с полупрозрачной оболочкой, которая имеет изысканный, нежный и свежий вкус. Кстати, в Италии тоже есть завод, на котором производится икра очень высокого качества. Я должен отметить, что казахстанская икра ничем не уступает итальянской.

Как выяснилось, Альберто заранее продумывает все свои блюда. Шеф-повар советует совмещать икру в блюдах с устрицами, миндалем и лимоном. Также хорошо икра ложится под пасту ризотто с артишоком, особенно будет хорошо, если ризотто будет тоже черного цвета.



**Я ПРОБОВАЛ ИКРУ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА
И ПОНИМАЮ, ЧТО ИКРА В КАЖДОЙ ЧАСТИ СВЕТА
ОБЛАДАЕТ СВОИМ ОСОБЕННЫМ ВКУСОМ**

**ОРЕСТЕ МАНЧИНИ,
ШЕФ-ПОВАР ОТЕЛЯ
ST. REGIS ASTANA**

Черная икра является для меня нечто *luxury*, поскольку обладает особым и неповторимым вкусом. Используя икру в своих блюдах, мы пытаемся модифицировать вкус самой икры. Обычно я подаю ее с устрицами. Работая с Альберто, я был приятно удивлен тому, как он комбинировал икру с мороженым, ржаным хлебом и сметаной.

Икра, положенная сверху всего, лучше всего дегустируется. Также мы экспериментировали и готовили различные салаты и спагетти с черной икрой.

Сейчас я думаю над новыми блюдами и планирую посетить завод в г. Атырау, чтобы посмотреть, как выращивается рыба и производится икра.

Я пробовал икру в разных странах мира и понимаю, что икра в каждой части света обладает своим особенным вкусом. Я точно знаю, что европейские морепродукты будут отличаться от азиатских. Что касается казахстанской икры, меня удивило, что все зерна икры одинакового размера, а цвет не совсем черного цвета, а ближе к серому. Вкус икры очень специфичный и более натуральный. Даже содержание соли в ней хорошо сбалансировано.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ОТ ШЕФ-ПОВАРОВ:

Икру принято подавать в качестве самостоятельной холодной закуски в специальных металлических или стеклянных икорницах. Потчуй настоящих гурманов следует помнить, что икра в составе закусок и основных блюд не теряет своих вкусовых качеств. Икру нужно есть маленькими серебряными или костяными ложечками, поскольку у икры, положенной на приборы из других материалов, появляется неприятный металлический привкус.



Во время празднования Нового года икра придаст праздничность вашему столу. Прежде всего, икра должна быть холодной, чтобы передать все вкусовые оттенки. Для того, чтобы насладиться ее вкусом, попробуйте ее сочетание с теплыми тостами из ржаного хлеба, пресными крекерами, на которые нанесен тонкий слой масла. Раньше традиционно черную икру предписывалось кушать исключительно с блинами и со сметаной. Также в качестве чудесной закуски можно использовать нарезанные дольки свежего огурца или половинки сваренных вкрутую перепелиных или куриных яиц с горочкой икры сверху.



БИТВА ЗА ТРОН. ОТ ФИЛИДОРА ДО... КАРУАНЫ?

Шахматы издревле назывались «королевской игрой», а титул сильнейшего игрока наделял его обладателя особой, почти мистической, привлекательностью.

Тем более, что за всю историю шахматных Королей было не так много.

Если брать официальный отсчет с первого матча на первенство мира 1886 года, то их было всего шестнадцать. Семнадцатый может родиться на наших глазах в поединке Магнуса Карлсена и Фабиано Каруаны.



КАРСЕН – КАРУАНА

Так кем же были эти люди, оставившие столь глубокий след в истории?

Шахматы, в том виде в котором мы знаем их сейчас, появились в Европе в начале XV века, однако о первых чемпионах мы можем судить лишь по мифам и отрывочным упоминаниям из рукописей. Они были развлечением, забавой, но никак не предметом интеллектуальных споров. Лишь в эпоху возрождения

во Франции они поднялись до уровня искусства, – и тут же в культурных слоях выдвинулся очевидный лидер.

Им оказался оперный композитор Франсуа-Андре Филидор. Он довольно быстро взял верх над сильнейшими игроками Парижа, собиравшимися в популярном кафе «Режанс», и был признан непревзойденным.

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ



**АНДРЕ-
ФРАНСУА
ФИЛИДОР**

Отправляясь в поездки по Европе, он с удовольствием садился шахматную за доску в Англии, в Германии и в Голландии – везде с одинаковым успехом. После же того, как он стал участником невиданного для середины XVIII века аттракциона сеанса одновременной игры всего-то на трех досках и сыграл, не глядя на доску, его провозгласили величайшим игроком в истории.

Мало того, что Филидор являлся сильнейшим игроком своей эпохи, он повлиял и на развитие шахматной мысли, издав учебник, в котором заложил многие основы из современного представления о шахматах, почти на сто лет опередив время.

С его уходом со сцены чуть ли не полвека не появлялось столь же значительной и яркой фигуры. Только в 1820-х годах в том же «Режансе» взойшла звезда Луи Шарля Лабурдоннэ, который в отличие от своего предшественника, сыграл несчетное число матчей с местными, но, главным образом, британскими игроками, лучшим из которых на тот момент был Александр Мак-Доннел. Их поединки получили название «Битвы наций», публика следила за ними с не меньшим интересом, чем за сменой династий. Пикантности ситуации добавляло то, что француз был, по-сути, первым шахматным профессионалом, благосостояние которого зависело исключительно от успешности его выступлений. Он был выдающимся популяризатором игры и считался сильнейшим в мире вплоть до самой смерти. Такая честь больше не выпадала никому.

Разумеется, Лабурдоннэ выпустил свою книгу жизни «Новое руководство по игре в шахматы», но главное – он основал и выпускал первый шахматный журнал «Паламед», который послужил толчком для развития периодики в Европе. С тех пор лидеры шахматной мысли считали своей прямой обязанностью не только побеждать соперников

за шахматной доской, но также делиться своими открытиями.

Таким был англичанин Говард Стаунтон, который «правил» шахматным миром двадцать лет после Лабурдоннэ, первый и второй чемпионы мира Стейниц и Ласкер, и лучший русский шахматист конца XIX века Михаил Чигорин, да и многие другие.

Стаунтон был в шахматах не только игроком и издателем, но и организатором (к слову, его именем назван самый популярный комплект фигур). Он стал инициатором проведения самого первого международного турнира, в Лондоне в 1851 году.

Говард считался безусловным фаворитом, но к удивлению британской публики, победителем турнира вышел Адольф Андерсен, учитель математики из Бреславля. Более того, игра, которую показал молодой немец произвела на всех такое сильное впечатление, что его тут же провозгласили шахматным королем, а его яркие партии навсегда остались в памяти под именами «бессмертная», «неувядаемая» и т.д. Но у нового властителя дум не было никаких идей, что делать со свалившейся на него славой, и по окончании школьных каникул он отбыл в свою гимназию, играя только по большим праздникам. Один из них наступил осенью 1858 года.

Как вы думаете, сколько времени, особенно в середине XIX века, надо было для того, чтобы обрести мировую славу? Кому-то для этого не хватало и целой жизни, но Полу Чарльзу Морфи хватило одного года.



**ВИЛЬГЕЛЬМ
СТЕЙНИЦ**



**ПОЛ ЧАРЛЬЗ
МОРФИ**

Гениальный американец к своим девятнадцати годам уже успел закончить университет, но не мог открыть свою юридическую практику, и вынужден был чем-то занять себя, пока не исполнится двадцать один. Этим «чем-то» как раз и стали шахматы. Быстро победив всех в Новом Орлеане, он отправился на первый всеамериканский конгресс, где первенствовал и там. Поняв, что в Новом свете ему больше не с кем играть, он бросил вызов Стаунтону, и поплыл в Англию.

Хитрый шекспировед вызов отклонил, и Морфи обрушил свой праведный гнев на оставшихся соперников. Что в матчах с лучшими соперниками, что в сеансах (в том числе вслепую) он почти не знал поражений, а когда уже собрался вернуться к себе домой, все вспомнили про Андерсена, и спешно пригласили его в Париж.

По сути, это был первый матч на первенство мира. Несмотря на болезнь Морфи, из-за чего партии проходили в его гостиничном номере, американец был на голову сильнее – семь побед, два поражения и две ничьи.

Андерсен признал свое поражение и под аплодисменты собравшихся объявил Пола «королем». А спустя несколько месяцев, в Нью-Йорке, его короновали уже по-настоящему, с треном и с короной!

Увы, покинув старушку-Европу, он больше не играл в шахматы.

Имя Морфи всплыло почти тридцать лет спустя, когда Вильгельм Стейниц бросил вызов на поединок за титул «World Chess Champion» Йогану Цукерторту. Считавшийся в ту пору сильнейшим игроком мира австриец считал, что просто не имеет морального права бросить перчатку кому-то, пока тот жив. Два года велись переговоры, а когда все формальности были соблюдены, 50-летний Стейниц сокрушил своего молодого противника, за месяц одержав оговоренные в контракте десять побед: +10-5=5. Старик Стейниц удерживал титул чемпиона еще восемь лет, но главное, что он подарил шахматному миру основы понимания позиционной игры. С тех пор, как появились его «Современная школа и ее тенденции», революция была необратима.



МОРФИ – АНДЕРСЕН

А одним из лучших «учеников» ее был Эммануил Ласкер, который, обойдя других претендентов, бросил вызов стареющему чемпиону, и в 1894 году перехватил у него корону, которую удерживал за собой целых двадцать семь лет! Математик и философ внес в шахматы «психологический» элемент, побеждая своих противников не только тем, что искал сильнейшие, но и наиболее неприятные для конкретного соперника ходы. Пройдя суровую школу «кафейных» шахмат, он понимал, что нельзя быть сильнее и лучше любого противника, но у каждого есть слабые стороны. Надо только знать, как ими пользоваться. Он никогда не принимал вызовов на матчи, когда чувствовал, что не сможет победить, уклоняясь от них за «золотым валом» (ga-ga, в начале XX века не было системы розыгрыша короны, – и чемпиона на матч мог вызвать только тот, кто обеспечил бы призовой фонд). Но когда надо, Ласкер всегда был в ударе.

Он и титул свой в 1921 году фактически «продал» кубинскому гению Хосе-Раулю Капабланке: разоренный первой мировой войной, он за солидное вознаграждение согласился играть с ним в Гаване, да еще в 30-градусную жару. С доктора хватило четырнадцать партий, из которых он не выиграл ни одной. Слово в доказательство того, что исход был несправедлив, он до самой смерти опережал Капу в турнирах.

Тот был, наверное, самым легкомысленным и одаренным из чемпионов мира, по слухам, у него дома даже никогда не было шахмат. А зачем они, если Хосе-Рауль, в четыре года научившись играть, просто наблюдая за партиями отца, знал о них все и даже чуточку больше. Он не проигрывал на протяжении десяти лет и получил кличку «шахматный автомат». Казалось кощунством, что он в принципе может кому-то уступить. Но такой момент, конечно, наступил, причем довольно скоро.



КАПАБЛАНКА – АЛЕХИН

Как известно, наши недостатки – это продолжение наших достоинств, а гения мог победить только фанатик. Пока Капабланка продолжал считать себя избранником фортуны, Александр Алехин (который был младше его на каких-то четыре года, но как реальный претендент на корону сформировался гораздо позже) не мог прожить ни дня, не представляя, как свергает того с пьедестала. И если кубинцу сама мать-природа нашептывала, куда лучше ставить фигуры и пешки, будущий «гений комбинаций» выгрызал все потом и кровью, бесконечно шлифуя и совершенствуя свой стиль игры. Такой титанической работы над собой, которой проделал Алехин перед историческим поединком 1927 года в Буэнос-Айресе, пожалуй, не совершал ни один шахматист. И, несмотря на это, смог выиграть «на тоненького».

Великая победа для одного, трагедия для другого – не удивительно, что эти двое больше никогда не разговаривали друг с другом. Они так и не сыграли матч-реванш. Алехин был готов играть с любым кроме Капабланки, он на два года даже потерял свой чемпионский титул (в 1935 году он уступил голландцу Макс Эйве, а в 1937 году с блеском отыгрался), впав в рефлексию и алкогольную зависимость.

А потом в судьбу шахматной короны опять вмешалась Вторая мировая война. Попавший в германский плен, всеми забытый, больной и лишенный средств к существованию, умер Алехин в ранге чемпиона.

Считается, что перед смертью он получил вызов на матч от Михаила Ботвинника, но мог ли состояться их поединок – большой вопрос. В любом случае, не желая упустить корону (были планы провести титульный матч с участием экс-чемпиона Эйве и американца Решевского), СССР предложил провести, и что особо важно, профинансировать матч-турнир на первенство мира.

Его победителем, причем с огромным отрывом, стал Михаил Ботвинник, который открыл эру советских чемпионов. Лучшие годы «патриарха» были уже позади (он играл на равных с Капабланкой и Алехиным еще в 30-е годы), но добравшись до короны, он защищал ее изо всех сил. Логик, обладавшей железной волей и самодисциплиной, он разработал целую систему подготовки, и часто переигрывал соперников дома, «в кабинетной тиши». Не было равных ему в искусстве анализа, Ботвинник находил мельчайшие тонкости позиций, которые ускользали от других. Это был уже новый, по-настоящему профессиональный уровень. Так над шахматами не работал никто, а на Западе стали работать лет сорок спустя, обеспечив советам гандикап.

Ботвинник сыграл семь матчей за корону! Трижды – с Василием Смысловым, тот на год (1956) стал чемпионом. Дважды – с Михаилом Талем, повторив предыдущую историю с потерей (1960) титула.



МИХАИЛ БОТВИННИК



СПАССКИЙ – ФИШЕР

По разу – с Давидом Бронштейном (ничья за счет победы в предпоследней партии) и Тиграном Петросяном, которому «повезло», что матчи-реванши отменили, и у Ботвинника не было шансов отыграться.

Петросяна сменил Борис Спасский, который, в свою очередь, в эпическом матче 1972 года уступил Бобби Фишеру, фантастические результаты которого привели к лавровому венку. Что говорить, у каждого из советских чемпионов были и стиль, и харизма, однако к тому моменту шахматы все больше становились «вещью в себе», завязанной на коммунистической идеологии. Гений-одиночка Фишер совершил по-настоящему Прометеев подвиг, сумев прорваться сквозь плотные ряды советских шахматистов. Но для такого эгоцентрика с резким чувством справедливости этот груз оказался непосильным. Как и Морфи, который разочаровался в соперниках, Фишер не смог смириться с бюрократией и цинизмом, пронизавший шахматный мир.

Бобби не стал защищать свой титул в 1975 году, и ушел в никуда, оставив после себя только выдающиеся партии, десятилетия служившие эталоном.

Нежданно-негаданно наступила эпоха Анатолия Карпова. Рационалисты повсюду захватили мир, и 23-летний чемпион со своим «ровно столько, сколько нужно для успеха» правил балом.

Пока все лили слезы по поводу его не состоявшегося матча с Фишером, он выигрывал в год по десятку турниров, по сути, не встречая серьезного сопротивления. Его главным оппонентом стал, скорее, классовый, чем спортивный соперник. Речь идет о незадолго до этого сбежавшем из СССР Корчном, имя которого даже нельзя было произносить. А на исходе победных лет он дождался-таки исторического оппонента – Гарри Каспарова. Словно комета, вспыхнув на небосклоне, он был едва ли не полной противоположностью Анатолию Карпову, в чем-то напоминая Талю.

Два «К» сыграли друг с другом целых пять, а если считать первый, безлимитный, растянувшийся почти на полгода, то и все шесть матчей за корону. Столь грандиозного противостояния не было никогда, а если брать разницу творческих векторов, может и во всей истории спорта. Даже Али с Фрезером дрались всего трижды.

Каспаров, избежав полного разгрома в первом поединке, в каждом следующем чувствовал себя все увереннее, пока не положил оппонента на лопатки. После этой битвы титанов, к тому же на голову превосходивших всех остальных, последовав-

шие битвы за корону воспринимались как неумелые поделки. В них не было какой-то безумной интриги, такого же колоссального внутреннего напряжения, взаимного желания соперников разорвать друг друга. Да и в стилевом отношении во многом под влиянием компьютера, все стали уж слишком похожими.

Владимир Крамник победил 37-летнего Каспарова, а спустя восемь лет его сдвинул с пьедестала Виши Ананд, который был на пять лет старше соперника. А на момент встречи с будущим королем Магнусом Карлсеном индийцу стукнуло сорок четыре.

И вот после столь долгого перерыва со дня последнего матча Карпова и Каспарова, который состоялся в 1990 году, нас ждет по-настоящему грандиозный поединок, а ежели повезет, то и многолетнее противостояние, в котором сойдутся без преувеличения два лучших шахматиста планеты, находящиеся в расцвете сил. Даже глядя на фамилии героев поединка в Лондоне, не уйти от ассоциаций: Карлсен против Каруаны.

И как у прежних «КА» наблюдается настоящая пропасть в творческом подходе к шахматам. И в отличие от последних матчей никто не предскажет, кто из них лучше...



КАСПАРОВ – КАРПОВ

Осень в Нью-Йорке



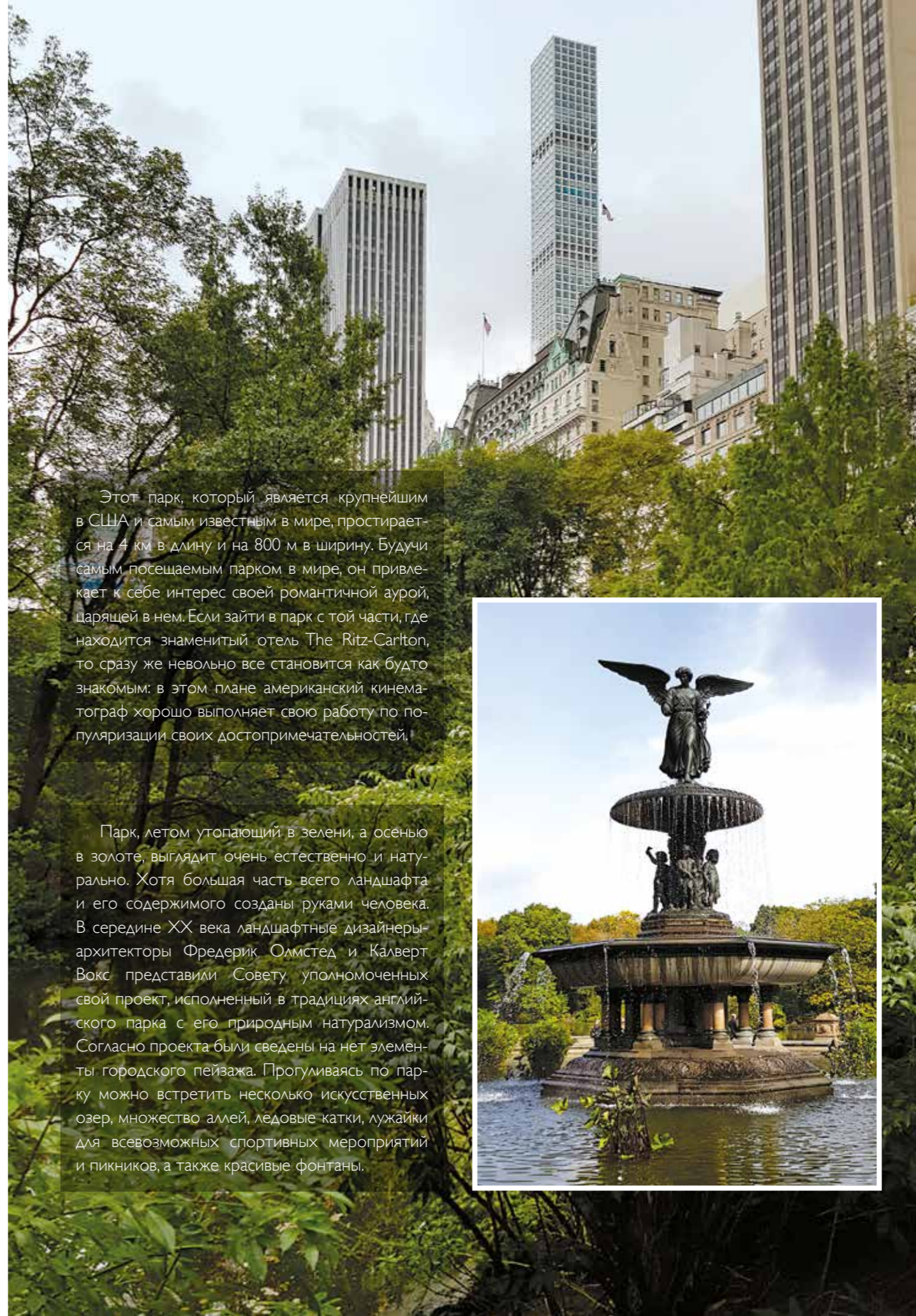
Дауржан Аугамбай,
Нью-Йорк

Об этом городе либо лучше вообще ничего не писать, либо нужно снимать фильмы о нем или в нем. Если отталкиваться от рейтинга городов, в которых чаще всего снимают фильмы, то львиную долю в нем займет «Большое яблоко».

Наверное, самым удачным примером будет фильм «Таксист», снятый в 1976 году Мартином Скорсезе, одним из величайших и наиболее влиятельных кинорежиссеров современности.

Этот фильм можно сравнить с экскурсией по городу, фрагменты которого можно узнать и во множестве других шедевров кинематографа.

Заголовок статьи выбран не случайно. Оказавшись в этом мегаполисе в середине октября, мое первое и по-настоящему детальное знакомство с ним началось с Центрального парка, в котором снималась трогательная мелодрама с Ричардом Гиром и Вайноной Райдер в главных ролях. Эту картину можно пересмотреть только ради одной сцены осеннего парка, в котором Уилл и Шарлотта гуляют в окружении золотой листвы.



Этот парк, который является крупнейшим в США и самым известным в мире, простирается на 4 км в длину и на 800 м в ширину. Будучи самым посещаемым парком в мире, он привлекает к себе интерес своей романтической аурой, царящей в нем. Если зайти в парк с той части, где находится знаменитый отель The Ritz-Carlton, то сразу же невольно все становится как будто знакомым: в этом плане американский кинематограф хорошо выполняет свою работу по популяризации своих достопримечательностей.

Парк, летом утопающий в зелени, а осенью в золоте, выглядит очень естественно и натурально. Хотя большая часть всего ландшафта и его содержимого созданы руками человека. В середине XX века ландшафтные дизайнеры-архитекторы Фредерик Олмстед и Калверт Вокс представили Совету уполномоченных свой проект, исполненный в традициях английского парка с его природным натурализмом. Согласно проекту были сведены на нет элементы городского пейзажа. Прогуливаясь по парку можно встретить несколько искусственных озер, множество аллей, ледовые катки, лужайки для всевозможных спортивных мероприятий и пикников, а также красивые фонтаны.



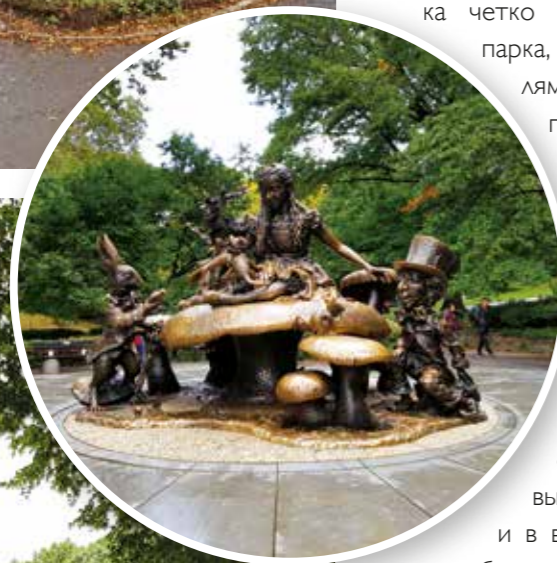


Поскольку в парке имеются водоемы, то тут отдыхающие могут покататься на лодках, что позволяет разнообразить времяпровождение в парке. Эта идея архитекторов оказалась успешной, поскольку почти полтора столетия назад услуги по аренде лодок, экипажей были необходимы для повышения уровня социализации парка.

Привлекая состоятельных жителей Нью-Йорка аристократическими видами отдыха, парк получал дальнейшее развитие и постепенно преображался. Основатели парка четко продумали инфраструктуру парка, которая позволяла жителям города беспрепятственно гулять по парку и визуально охватывать практически все уголки парка.

В годы, когда парк только был разбит, никто не предполагал, что спустя много лет он станет излюбленным местом для бегунов, велосипедистов и любителей роликовых коньков. В выходные дни и в вечерние будни, когда автомобильное движение в парке запрещено, 10-километровая дорога, окружающая парк буквально забивается любителями бега и велосипедных прогулок.

Каждый уголок парка буквально дышит романтикой и любовью. Любовью, прежде всего, к искусству и к окружающей среде. Помимо того, что в парке очень много красивых деревьев, за что его называют легкими Манхэттена, тут можно увидеть интересные креативные «памятники» сказочным персонажам. Прямо посередине парка находятся грибочки, возле которых расположились всем нам известные герои сказки «Алиса в стране чудес».



Поскольку в парке можно накручивать километры, то можно запросто утомиться. Для этого в определенных местах имеются скамейки, которые интересны тем, что на каждой из них прибиты именные таблички. Жители Нью-Йорка могут выкупить себе скамейку, увековечив на ней имена близких им людей. Прогуливаясь вдоль таких скамеек, можно многое узнать о тех, кто здесь гулял, творил, назначал свидания или просто любил этот парк.

Аккурат по середине парка находится большое водохранилище имени Жаклин Кеннеди, супруги Джона Ф. Кеннеди, 35-го Президента США. До некоторого времени оно называлось Central Park Reservoir, и лишь в 1994 году он был переименован в честь Жаклин Кеннеди. Озеро окружено интересным ландшафтом с зарослями вишни Йо-сино и японской вишни сорта Канзан. На водоеме обитают кряквы, канадские казарки, гагары и цапли.

Выходя из Центрального парка на Пятой авеню, можно увидеть дом, в котором жила незаурядная женщина и икона стиля Жаклин Кеннеди. Он был построен в 1930 году по проекту Розарио Канделы, известного дизайнера городских зданий 30-х годов прошлого столетия.





вращался в культурный центр, в котором сосредоточены театры, концертные залы и фешенебельные отели.

Ежегодно этот символ Нью-Йорка и всех Соединенных Штатов Америки посещают миллионы туристов со всего мира.

Еще одним интересным и приятным местом для пеших прогулок является набережная Нью-Йорка, с которой открывается прекрасный вид на Нью-Джерси, остатки старого деревянного причала и Гудзонский залив.

Простая прогулка по набережной почему-то напомнила кадры из фильма «Правила съема: метод Хитча». Скорее всего, где-то в этих окрестностях Уилл Смит катался на скутерах с Евой Мендес. Вдоль набережной находится очень много спортивных площадок и зеленых лужаек. Воистину, прекрасное место, где можно отдохнуть и привести в порядок свои мысли.

На пятнадцатом этаже дома №1040 находились ее апартаменты, наполненные предметами искусства, богатой библиотекой и семейными реликвиями. За строгим серым фасадом этого дома в престижном районе Нью-Йорка, проживала женщина, создавшая в нем мир полный красоты, элегантности и высокого стиля.

Следующей достопримечательностью города является Таймс-сквер, расположенный в центральной части Манхэттена. Площадь, получившая свое нынешнее название в 1904 году, находится на пересечении Бродвея и Седьмой авеню. Именно тогда на стене банка, находящегося на углу 46-й улицы и Бродвея, появилось первая светящаяся реклама. Нью-Йорк рос, а Таймс-сквер пре-



Если идти дальше, то вдали покажется новый комплекс Всемирного торгового центра, находящегося через дорогу от первоначального расположения башен-близнецов, уничтоженных после трагических событий 11 сентября 2001 года. Небоскреб высотой 541 м, является самым высоким зданием в США. Оно занимает центральную часть территории, на которой сегодня расположен мемориал на месте разрушенного центра и музей в память о погибших в разрушенных башнях.

Недалеко от этого места в нижней части Манхэттена находится знаменитый Wall street, ведущий от Бродвея к побережью пролива Ист-ривер. Название улицы берет начало от городской стены, которая в XVII веке определяла северные границы голландского города Новый Амстердам. Стена представляла собой деревянный забор и защищала поселенцев от индейских племен, колонистов Новой Англии и британцев. В 1699 году стена была разрушена англичанами.





Уолл стрит считается историческим центром финансового квартала города, а главной ее достопримечательностью является Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE). Вплоть до 1973 года, пока не открылся Всемирный торговый центр, находящийся по соседству, все крупные и могущественные финансовые компании базировались на Уолл стрит. Позже они все переехали в башни-близнецы, а после теракта и вовсе в другие районы города и штаты.

И, конечно, нельзя не пройти по Бруклинскому мосту, который является одним из старейших висячих мостов в США, соединяя Бруклин и Манхэттен. По нему предусмотрено автомобильное, пешеходное и велосипедное движение. Благодаря голливудским фильмам он стал самым узнаваемым, хотя в Нью-Йорке насчитывается пятьдесят шесть больших и маленьких мостов. Рядом с Бруклинским мостом находятся Манхэттенский мост и мост Вашингтона, которые вместе именуется BMW.



Empire State Building – это 103-этажный небоскреб, являющийся первым зданием в мире выше ста этажей. До открытия Северной башни Всемирного торгового центра, он считался высочайшим зданием мира. В 2001 году, когда рухнули башни, небоскреб снова стал самым высоким зданием города. В настоящее время здание является пятым по высоте небоскрёбом в США. Если обратиться к истории, то строительство этого здания стало частью гонки за титул самого высокого здания в Нью-Йорке того времени. В ней участвовали здания Wall Street 40 и Chrysler Building, которые строились вместе с Empire State Building. В итоге, здание, построенное в стиле ар-деко, стало самым высоким зданием, а на его строительство ушло всего четыреста десять дней. Поскольку здание строилось в период Великой депрессии, потребовалось десять лет, чтобы все помещения были сданы в аренду. Долгое время не все помещения сдавались в аренду, из-за чего Empire State Building называли Empty State Building.

ДО ОТКРЫТИЯ СЕВЕРНОЙ БАШНИ ВСЕМИРНОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА, ОН СЧИТАЛСЯ ВЫСОЧАЙШИМ ЗДАНИЕМ МИРА

Поскольку небоскреб окружён различными деловыми зданиями, то снизу полностью не обзревается. Поэтому фотографии снизу получаются только такими.

Конечно, невозможно в рамках одной статьи раскрыть всю красоту этого города и рассказать о нем. По-крайней мере, именно таким я увидел осенний Нью-Йорк, о котором будет еще что рассказать в будущем.





ГОРА ЭЛЬ-КАПИТАН



ТИХИЙ ОКЕАН



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «СЕКВОЙЯ»

American Nature

В продолжение повествования о США, приглашаем посмотреть на достопримечательности этой страны глазами **Байгазы Жаксылык**, призера конкурса International Photography Award 2017. Большая часть нашего путешествия пройдет по Западному побережью, где вы увидите красивые места штатов Калифорния, Юта и Аризона.

ГОРА ЭЛЬ-КАПИТАН

Вид на гору Эль-Капитан. Йосемитский национальный парк. Национальный парк Йосемити расположен в центральной части хребта Сьерра-Невада в американском штате Калифорния. Он находится в трех часах езды от Сан-Франциско и в шести часах езды от Лос-Анджелеса. Парк является одной из крупнейших и нерасчленённых территорий сохранения дикой природы и славится своими ландшафтами и природой: почти 95% парка считается зоной дикой природы.

ТИХИЙ ОКЕАН

Вид на Тихий океан с западного побережья города Сан-Франциско. Сан-Франциско расположен на западном побережье США, на оконечности полуострова Сан-Франциско. Границы города сильно растянуты по побережьям Тихого океана и залива Сан-Франциско. Сан-Франциско знаменит своими холмами, в черте которого насчитывается более сорока холмов.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «СЕКВОЙЯ»

Национальный парк «Секвойя» расположен в южной части Сьерры-Невады. В парке, известному своими гигантскими секвойями, можно найти самое большое по объему древесины дерево на Земле под названием Генерал Шерман. Также можно посмотреть скалу Моро, на которую можно взобраться по специальной лестнице, сооружённой в первой трети XX века.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК ДЖОШУА-ТРИ

Старая дорога (судя по цвету полотна) на территории Национального парка Джошуа-Три, расположенного в юго-восточной части Калифорнии на стыке двух пустынь: Мохаве и Сонора. На территории пустыни Мохаве растёт «дерево Джошуа», древовидный суккулент, в честь которого и назван парк.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК ДЖОШУА-ТРИ

American Nature

ДОЛИНА МОНУМЕНТОВ

Долина монументов, расположена вдоль границы между штатами Аризона и Юта, на территории, где проживали индейцы Навахо. На их языке долина звучит Tsé Bii' Ndzisgaii.

Тут снимались почти все сцены для легендарных вестернов, а также клипов и роликов на ковбойскую тему.

ГРАНД-КАНЬОН

Вид на Гранд-Каньон с северной части (Аризона).

Является одним из глубочайших каньонов в мире глубиной до 1 800 м. Каньон являет собой лучший пример эрозии, продолжающейся миллионы лет. Среди туристов пользуется популярностью сплав по реке Колорадо на надувных плотках и спуск в каньон на мулах. Каньон хранит в себе следы нескольких геологических эр Земли, которые можно найти в многочисленных пещерах.

КРАТЕР УБЕХЕБЕ

Кратер Убехебе находится в засушливом месте к востоку от горного хребта Сьерра-Невада, в штате Калифорния, в Долине смерти. Вулкан является достаточно молодым, но уже потухшим.

Он находится на самой северной окраине Долины, поэтому требуется достаточно времени, чтобы до него добраться. Но красивый пейзаж стоит того, чтобы им полюбоваться.

ХРЕБЕТ СЬЕРРА-НЕВАДА

Нашу прогулку заканчиваем по дороге из Долины смерти, с которой открывается вид на хребет Сьерра-Невада.

Он проходит почти через всю восточную часть штата Калифорния. В переводе с испанского языка название хребта означает «снежные горы». Высота гор постепенно увеличивается с севера на юг.

Первыми известными поселенцами в этих горах были индейские племена Пайют и Сьерра-Мивок.

В настоящее время ущелья усыпаны массами наконечников стрел, оставшихся со времен стычек между ними.



ГРАНД-КАНЬОН



КРАТЕР УБЕХЕБЕ



ДОЛИНА МОНУМЕНТОВ



ХРЕБЕТ СЬЕРРА-НЕВАДА



THE RITZ-CARLTON

ASTANA

Приближаются долгожданные новогодние праздники, к которым люди заранее начинают готовиться. Предновогодняя суета и ожидание чуда создают прекрасную атмосферу, которую можно назвать отличной закуской перед основным блюдом.

В предыдущем номере мы рассказывали о шеф-поваре The Ritz-Carlton, Astana, а в этом номере мы снова возвращаемся сюда, чтобы узнать о том, как отель готовится встречать своих гостей в период самого любимого и волнительного праздника.

В АТМОСФЕРЕ *Праздника*

За неделю до Нового года начинается своеобразный отсчет времени перед волшебным моментом, с которым люди по всему миру связывают большие надежды и загадывают желания. В городе царит особая атмосфера, которая все больше усиливается ближе к последним дням декабря. В преддверии Рождества, с которого все начинается, отель The Ritz-Carlton, Astana, расположенный в деловом центре столицы, приглашает отметить его в своих ресторанах высокой кухни, в которых тщательно продуманы меню рождественских и новогодних празднований.

Рождественский ужин в главном ресторане отеля «Mökki» порадует широким выбором различных угощений, авторских блюд от шеф-повара и традиционных рождественских деликатесов, соответствующих канонам Сочельника.



Отдельной особенностью этого праздника является богатый и разнообразный рождественский стол, за которым собираются близкие люди и друзья. Также за столом соблюдается определенная очередность в подаче блюд. Вкусные и изысканные блюда, соответствующие этому великому и светлому празднику, найдут отклик даже у самых требовательных гурманов. Сам ужин, оформленный в лучших рождественских традициях, будет сопровождаться живой музыкой для придания ему особого праздничного настроения.

Неизменным атрибутом праздника является рождественская елка, которая помогает нам забыть о суете и проблемах. Находясь около нее, взрослые незаметно мысленно возвращаются в мир своего детства, вспоминая как они украшали елку и возились около нее.

Она позволяет окунуться в волшебную праздничную атмосферу. Традиции зажжения елки уходят корнями в период раннего христианства и средневековья, но от этого они ничуть не потеряли смысловую нагрузку. Украшенная елка олицетворяет «неувядающую благодать» и живую природу, символизируя достаток и красоту. Со временем елка становится статусным явлением, носящим светский характер.

В отеле The Ritz-Carlton, Astana эта увлекательная церемония подарит много ярких и запоминающихся эмоций, которые можно сохранить на всю жизнь. Вместе со всей семьей можно сфотографироваться у пряничного домика, попробовать угощения и присоединиться к детскому хору, который будет исполнять знакомые и любимые песни.



Новый год можно встретить в ресторане «Mökki», в котором предусмотрены развлекательная программа, а также широкий выбор блюд, напитков и десертов. Все пожелания, озвученные в этом стильном ресторане с теплой атмосферой, обязательно сбудутся. А для любителей вечеринок свои двери снова открывает «Ezen Lobby Lounge», в роскошной атмосфере которого рекой будут течь авторские коктейли, вкусные закуски от шеф-повара и воистину драйвовую музыку от продвинутого DJ.

Праздничную линейку мероприятий завершает бранч в честь наступившего Нового года, который будет проводиться в ресторане «Mökki». 1 января можно продолжить праздник в кругу близких и друзей с неограниченным количеством игристого вина, вкусив вкуснейшие блюда, заботливо приготовленные профессиональной командой кулинаров ресторана.

Так, в стенах одного из самых роскошных отелей Казахстана можно провести незабываемые вечера, которые зарядят положительной и праздничной энергией на весь 2019 год, который обещает немало других красивых и веселых праздников, которые также можно будет провести в The Ritz-Carlton, Astana.

Но это уже будет совсем другая история...



До того, как наступит Новый год важно встретиться со старыми друзьями или коллегами, которых можно не встретить 31 декабря. Веселые предпраздничные корпоративные мероприятия станут не только поводом для проводов старого года с теми, кого не увидите в новогоднюю ночь. Они позволят зарядиться энергией наступающего праздника и поделиться поздравлениями и пожеланиями с окружающими вас людьми.

Все это будет происходить в роскошном формате и непревзойденным уровнем обслуживания в просторных залах, оборудованных по последнему слову техники.

Но для тех, кто не хочет дожидаться свистка, дающего старт корпоративным весельям, отель The Ritz-Carlton, Astana предлагает небольшие пятничные вечеринки в расслабляющей атмосфере ресторана «Mökki».

Шведский стол, подготовленный кулинарными мастерами, никого не оставит равнодушным, а живая музыка придаст особое настроение вечеринке, которую можно продолжить в «Ezen Lobby Lounge». Стильные треки диджеев и великолепные коктейли послужат прекрасным завершением 2018 года. И теперь настает время для самого главного праздника, которого все с нетерпением ждут.



ENACTUS WORLD CUP: КАК ЭТО БЫЛО

9-11 октября 2018 года в г. Сан-Хосе, который находится в Силиконовой долине, проводился мировой кубок по Enactus, в котором участвовали более 2 000 студентов из тридцати шести стран мира. Молодые предприниматели собрались в San Jose McEnery Convention Center для того, чтобы выявить сильнейшую команду.

Они презентовали перед членами жюри проекты, которые они реализовывали в течение года.

Соперников объединяет стремление использовать предпринимательские возможности для улучшения качества и уровня жизни нуждающихся людей.

Дауржан Аугамбай,
Сан-Хосе, Калифорния

Отличительной особенностью Enactus является то, что проекты, реализуемые студентами по всему миру, охватывают семнадцать целей ООН в области устойчивого развития. Одной из целей посвящен отдельный конкурс, который проводится в рамках мировых соревнований. Речь идет о шестой цели, посвященной чистой воде на Земле. В рамках World Water Race появляется возможность инвестирования в студентов, которые принимают действия по решению проблем,

связанных с дефицитом чистой воды на нашей планете. На сегодняшний день на Земле от дефицита воды страдает более сорока процентов людей, и этот показатель растет с каждым днем. Каждый день порядка тысячи детей умирает от употребления воды, непригодной для питья. Поэтому студенты стран, участвующих в международной программе Enactus, вкладывают свои усилия, чтобы придумать способы, которые могли бы хоть на йоту улучшить вышеуказанную проблему.



Самое главное действие проходило вокруг самих соревнований креативных и инновационных идей, которые презентовали будущие лидеры. При этом Enactus – это не только состязания между командами, а также сотрудничество и совместное празднование достижений. Помимо студентов мероприятие мирового масштаба собирает академических лидеров и бизнесменов со всех стран, чтобы вместе насладиться результатами своей работы, направленной на создание лучшего будущего.

Соревновательная часть ивента наполнена яркими идеями и инновациями, генерируемыми студентами. Участниками соревнований становятся сильнейшие команды, которые отбираются в тридцати шести странах-участницах. В течение семнадцати минут студенты представляют яркие и динамичные презентации о проектах, которые не только улучшили жизнь нуждающимся людям, но и способствовали созданию новых рабочих мест, появлению новых бизнес-идей и генерации энергии, положительной влияющей на социальное развитие общества.

Говоря о сотрудничестве в рамках Enactus, мы говорим о площадке, на которой собираются лидеры бизнеса со всего мира, которые делятся со студентами своим опытом, мотивацией и идеями. Компании, которые из года в год поддерживают Enactus, представлены такими компаниями, как KPMG, Google, Ford, Robert Half, Walmart, Wells Fargo и т.д.





На специальных форумах, которые проводятся в дни соревнований, руководители вышеперечисленных компаний выдают полезные советы, которые заинтересуют не только студентов, но и любого состоявшегося бизнесмена.

Спикеры обсуждают глобальные актуальные проблемы и делятся акыл-кеңесами, вовлекая всех студентов в общую дискуссию, подтверждая миссию Enactus, которая заключается в выстраивании прочного моста между представителями бизнеса и молодежью. Одним из ключевых спикеров, который выступил перед студентами, стала Кондолиза Райс, 66-й Государственный секретарь США. Первая чернокожая и вторая женщина после Мадлен Олбрайт, которая занимала этот высокий пост, активно беседовала с аудиторией и отвечала на ее вопросы.

Именно открытость и готовность людей, работающих в крупных корпорациях, известных общественных деятелей и предпринимателей, взаимодействовать со студентами позволяет последним прогрессировать и видеть четкие направления своего развития.



Зачастую Enactus становится своего рода базой данных талантливых и креативных студентов, которых принимают на работу международные компании.

Особенно впечатляющей и захватывающей является страновая ярмарка, запоминающаяся разнообразием культур и традиций. Она является неотъемлемой частью соревнований, которая еще сильнее объединяет студентов из разных стран.



Этот культурный нетворкинг заменяет все лозунги и призывы человечества жить в мире и согласии. Павильон, в котором проходит ярмарка, превращается в уникальный микромир из тридцати шести стран, в котором люди в своих национальных костюмах смешиваются в красивой мозаике. Эта неформальная и свободная обстановка позволяет студентам наладить контакты, поближе познакомиться, презентовать свою страну и обменяться сувенирами. Некоторые команды умудряются даже реализовывать совместные международные проекты. Поэтому, пока еще сегодняшние студенты уже сейчас налаживают связи для будущих более серьезных проектов и сотрудничества. Кто знает, может среди двух тысяч студентов, имеются будущие руководители корпораций, общественные деятели и главы государств.



Казахстан, который участвует в программе Enactus более 20 лет, был представлен солидной делегацией во главе с Раимбеком Баталовым, Председателем Совета директоров холдинга «Raimbek Group».



ПОЛ МАКДОНАЛЬД

Старший исполнительный директор ведущей мировой компании «Robert Half», лидера в области по подбору персонала

В программу Enactus мы были вовлечены около одиннадцати лет назад. В результате этого мы научились как идентифицировать тренды, которые привносят нам подрастающее поколение. Мы увидели нужды, интересы и мотивацию сегодняшней талантливой молодежи.



МАЙКЛ ШМИДТ

Директор по развитию образовательного и глобального сообщества компании «Ford Motor Company»

Enactus является одним из наших ключевых глобальных партнеров, которое развивает социальное предпринимательство по всему миру. С этой программой мы работаем последние пять лет, поддерживая все ее инициативы.

Enactus научил нас как адаптировать свои программы по подбору персонала и удерживать креативных молодых специалистов. Нынешнее поколение Z лучше адаптировано к современным вызовам и новым технологиям, чем предыдущее поколение. Оно обладает эмоциональным интеллектом и хорошими презентационными и коммуникативными навыками. Микс всего этого делает их очень конкурентоспособными.

Сегодняшняя молодежь хорошо подготовлена к лидерству, что позволяет ей продвигаться по карьерной лестнице быстрее, чем это удавалось старшему поколению. У них свой особый взгляд на жизнь, которое ни в коем случае нельзя игнорировать. Участники мирового кубка коммуникабельны, умны и социально ориентированы. Я уверен, что некоторые идеи и проекты, могут быть использованы в крупных бизнесах. Всем участникам мирового кубка Enactus я посоветовал бы не стесняться своих амбиций и использовать эту программу в качестве плацдарма, на котором можно развить все личные навыки, которые могут пригодиться в будущем.

Enactus уникален тем, что он позволяет людям из тридцати шести стран свободно общаться и обмениваться опытом. Они находят друг в друге больше сходства, чем различия.

Наша компания видит в участниках этой программы инновационных студентов, с которыми приятно обсуждать текущие серьезные проблемы и пути их решения. Они являются ценным источником альтернативных взглядов на будущее развитие нашего мира, будучи очень ответственными за свое общество, в котором они живут. Самое главное, что они умеют выявлять проблемы, находить пути их решения, презентовать их и убеждать людей, принимающих основные решения.

Всем студентам, которые участвуют на этом великолепном турнире, и тем, кто не смог попасть сюда, я советую брать максимально возможное из всего, что дает Enactus на уровне мировых кубков и национальных соревнований. Это все позволяет им вовлекаться в проблемы сообществ, в которых они живут, и быть полезными.



Студенты университета КАЗГЮУ им. М.Нарикбаева, ставшие двукратными чемпионами Казахстана в этом году, подготовили профессиональную презентацию трех проектов, каждый из которых уделял внимание проблемам экологии, снижению уровня безработицы и инвалидности в стране.

Если остановиться на формате самих соревнований, то после парада команд, во время которого все представители стран-участниц вызываются на сцену в национальных костюмах, проводится жеребьевка. Она разбивает тридцать шесть команд на шесть лиг по шесть команд в каждой. Согласно правилам, из каждой лиги отбираются две сильнейшие команды, которые проходят дальше. В результате жеребьевки команда Казахстана попала в одну лигу со студентами из США, Великобритании, Китая, Зимбабве и Кении. Первые четыре перечисленные команды в разное время являлись многократными финалистами и становились чемпионами мира. В 2015 году во время мирового кубка казахстанские студенты уже встречались со своими американскими сверстниками. Как и три года назад студенты из США были представлены гавайским университетом. Правда, если в ЮАР американцы дошли до финала, в котором победу одержали англичане, то в этом году финалисты 2015 года в финал не вышли.



ЕСЛИ ОСТАНОВИТЬСЯ НА ФОРМАТЕ САМИХ СОРЕВНОВАНИЙ, ТО ПОСЛЕ ПАРАДА КОМАНД, ВО ВРЕМЯ КОТОРОГО ВСЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СТРАН-УЧАСТНИЦ ВЫЗЫВАЮТСЯ НА СЦЕНУ В НАЦИОНАЛЬНЫХ КОСТЮМАХ, ПРОВОДИТСЯ ЖЕРЕБЬЕВКА

После жеребьевки команды и члены жюри расходятся по лигам. Координаторы лиг строго следят за регламентом, согласно которого презентация каждой команды не должна превышать семнадцать минут.



Жюри, состоящее из руководителей зарубежных компаний и спонсоров, знакомится с предоставленными годовыми отчетами команд, слушают презентацию и задают вопросы, на которые отводится пять минут после выступления.

Волнительным моментом является объявление промежуточных результатов, по которым отсеиваются проигравшие команды. По мере приближения к финалу, в который проходит четыре команды, страсти накаляются, а волнение нарастает. Зал, набитый до отказа, в ожидании финальных выступлений, по итогам которых будет определен чемпион мира.

Сильнейшая четверка команд, оспаривавших титул сильнейшего, рассказывала о результатах своей деятельности в следующем порядке: Марокко, Индия, Египет и Канада. Финалистов судили члены жюри, представленные странами-участницами, руководителями известных корпораций и приглашенными экспертами. Жюри от Казахстана представлял **Раимбек Баталов**, Председатель Совета директоров Enactus Eurasia.

Каждая из команд отразила в своих проектах проблемы, связанные с дефицитом чистой питьевой воды, вовлечением незащищенных слоев населения в предпринимательство, выявлением негативного влияния химических удобрений на экологию и недостаточной продовольственной безопасностью в одной африканской стране. По итогам выступлений был определен победитель в лице команды из Канады, ставшей новым чемпионом мира. Весь зал, следивший за их выступлением, в конце отдавал предпочтение именно им, поскольку, когда они были объявлены победителями соревнований, зал взорвался громкими и продолжительными аплодисментами.

ВОЛНИТЕЛЬНЫМ МОМЕНТОМ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЪЯВЛЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ПО КОТОРЫМ ОТСЕИВАЮТСЯ ПРОИГРАВШИЕ КОМАНДЫ



Определился чемпион мира, студентами презентованы проекты, ими получен новый и неоценимый опыт... К сожалению, в рамках одной статьи сложно описать все прямые и косвенные преимущества, которые студенты получают от участия в этой программе.

Наверное, в будущем собранного материала хватит для того, чтобы написать целую книгу об этом. Но можно с уверенностью сказать, что все мероприятия, которые проводились в рамках соревнований положительно повлияли на всех тех, кто принимал в них участие. Дело даже не в том, что молодежь получила какой-то опыт и расширила свой кругозор.

А в том, что отныне все те, кто тратил свое свободное время на то, чтобы оглянуться вокруг себя и увидеть окружающие



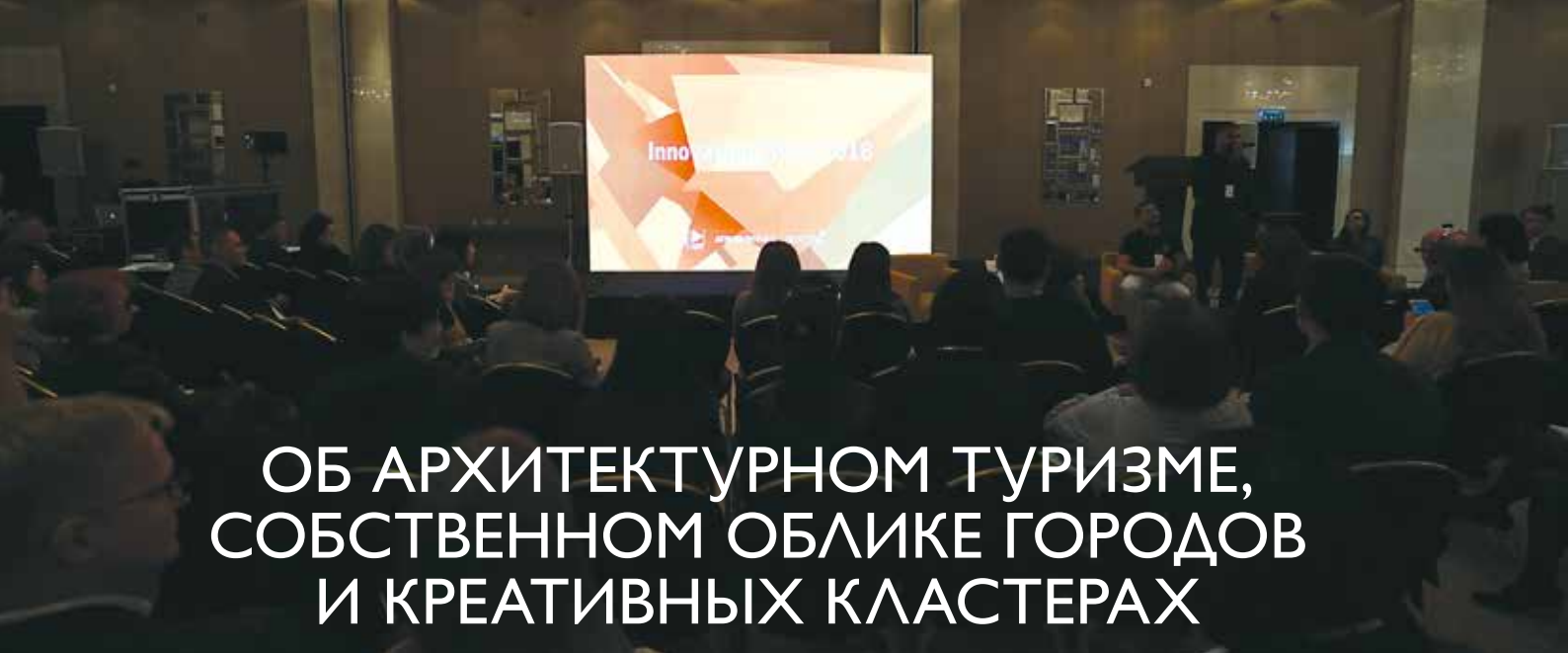


Так закончились соревнования, к которым десятки тысяч студентов по всему миру готовятся в течение всего академического года. Лучшие из них вновь встретятся на мировом кубке, который будет по-своему особенным и неповторимым.

их проблемы, чтобы придумать способы их решения и сотрудничать с людьми, нуждающимися в помощи, станут более ответственными и внимательными к нуждам общества. Эти люди, которые в ближайшем будущем будут работать и принимать решения, не будут безразлично проходить мимо тех, кто просит о помощи. Молодежь, осознанно тратящая свою энергию и время на социальные проекты, является основой для развития гражданского общества. А вдобавок ко всему все тренинги, дискуссии и нетворкинговые коммуникации, которые проводились во время мирового кубка, стали приятным бонусом к тому, чтобы стать на голову выше самих себя прежних.



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



ОБ АРХИТЕКТУРНОМ ТУРИЗМЕ, СОБСТВЕННОМ ОБЛИКЕ ГОРОДОВ И КРЕАТИВНЫХ КЛАСТЕРАХ

25-27 сентября 2018 года в Астане и Алматы состоялся форум «Неделя Инноваций», собравший экспертов, профессионалов и людей, посвятивших свою жизнь архитектуре, недвижимости и дизайну. Мероприятие было организовано командой компании **AstanaBiennale**, которая с 2015 года занимается организацией и продвижением международных архитектурных ивентов при поддержке НИПИ «Астанагенплан».



**МАЙКА
ГЕЛЛЕР**



**АЛАН
ГВОЗДЕНОВИЧ**



**ТИМУР
ДЖАБУА**



**АЙВАРС
ЗВИРБУЛИС**

Форум, проходивший в двух мегаполисах Казахстана, принял более пятиста гостей из семнадцати стран мира. Среди сорока восьми спикеров из Казахстана, России и стран дальнего зарубежья можно было встретить плеяду мировых звезд и признанных экспертов. За четыре года существования архитектурный форум вырос в Неделю инноваций и стал настоящим явлением в жизни профессионального сообщества.

«В 2015 году, никто из нас, наверное, не мог подозревать, что это мероприятие станет знаковым для всех казахстанских архитекторов и шагнет далеко за пределы страны», – отметил Владимир Лаптев, главный архитектор Астаны в 2000-2005 годы, профессор МАА, доктор архитектуры и член Союза архитекторов Казахстана.

Надо отметить, что это на самом деле, уникальный по составу участников ивент: впервые в Казахстан приехали Сергей Чобан, основатель бюро «Speech» и Алан Гвозденевич – главный архитектор архитектурного бюро «Ateliers Jean Nouvel». Также среди гостей были замечены: Майкл Геллер – известный канадский девелопер, урбанист и архитектор, президент компании «The Geller Group»; Айварс Звирбулис – латвийский архитектор и предприниматель; Тимур Джабуа, глава «Vinci Construction» в СНГ, Сузана Рамалю, руководитель «Saraiva + Associados» в Казахстане и другие спикеры.

Форум запомнился своей насыщенностью и актуальными вопросами, а также мастер-классами, которые проводились для его участников. В формате Urban Talks прошла алматинская часть мероприятия. Основными темами обсуждения в южной столице стали вопросы изменения культурных кодов городской среды через призму новых форматов недвижимости и был представлен опыт Великобритании, формат структуры недвижимости которой постепенно переходит в сторону креативных хабов. Спикеры рассказывали о том, как и почему изменялись облики разных городов мира. Федерико Экевария, основатель «Estudio de Urbanismo y

Arquitectura» поделился кейсом об эффекте города Бильбао, на примере которого был показан опыт внедрения определенного социокультурного проекта, который изменил судьбу города и прочно внес его имя в карту мирового культурного паломничества.

Вопросы планирования городского пространства и управление архитектурными проектами требуют не только изучения международного опыта, но и понимания текущей ситуации. Поскольку Алматы застраивался в советские годы, сейчас достаточно остро встают вопросы, связанные с переосмыслением старых кварталов и некоторых городских объектов. Все это является настоящим вызовом для вновь созданной компании «Алматыгенплан», чьи задачи и стратегии архитектурной политики озвучила Надежда Текенова, а и ее коллеги из Центра урбанистики. Интересным является пример, связанный с прекратившим свою работу трамвайным депо, на территории которого сейчас реализуется креативный проект.

Тема креативных кластеров, реновации бывших промышленных территорий стала также ключевой в деловой программе, продолжившейся в Астане. Спикеры искали ответы на вопросы, связанные с будущими перспективами градостроительства столицы.



Поскольку точки роста любого города сопряжены с точками напряжения, эксперты задавались дилеммой о том, как правильно трансформировать старые промышленные территории в полезно используемые участки. Учитывая советское прошлое, в котором застраивалась столица целины, актуальными остаются вопросы реновации старых районов города, расположенных на правом берегу реки Ишим.



Секция, в которой обсуждались эти вопросы, была представлена группой архитекторов, имеющих за плечами многолетний опыт работы и большой портфель реализованных проектов. Арсений Пирожков, главный архитектор НИПИ «Астанагенплан» остановил свое внимание на проблемах, с которыми сталкивается муниципалитет города, проводя реновацию старых зданий и разрабатывая план привлечения инвесторов в эту нишу.



Алексей Новиков, Президент компании «Habidatum», специализирующейся на аналитике спонтанных городских данных, говорил о проблеме несовпадения устаревших градостроительных подходов при анализе городских территорий. По его словам, современные подходы требуют использование глубокой обработки данных и аналитической визуализации будущих проектов до того, как они будут реализованы. Алан Гвозденевич, главный архитектор архитектурного бюро «Ateliers Jean Nouvel» и основатель компании «Studio Marguery», приводил в качестве примера меры, предпринимаемые в Китае, которые позволяют городам идти в ногу со временем.

Одним из наиболее перспективных проектов стал арт-завод «Гидра» – первый креативный кластер, только начинающий свою деятельность на территории насосного завода в центре старого города. Тема преобразования заводского музея в арт-пространство и коворкинг для архитекторов и дизайнеров была раскрыта в ходе Student Charette – традиционного соревнования между студентами старших курсов архитектурных факультетов, проводимых AstanaBiennale.

«Гидра» пропагандирует «расширение корпоративного сознания» и сингулярность бизнеса и искусства в офисных пространствах как залог успеха и психологического комфорта команды. Как говорят сегодня: «Корпоративные стандарты еще никогда не были настолько нестандартны».

Это в очередной раз было подтверждено секцией, где открыто обсуждались вопросы высокоэффективных офисных пространств.



Об особенностях офисной недвижимости и специфике офисных проектов в Казахстане поделился Алексей Кандидов, старший портфельный менеджер по вопросам недвижимости корпорации «Microsoft». Слушателям он запомнился своим выступлением о влиянии привычек и потребностей нового поколения на организацию рабочей среды. Соответственно интересными и свежими выглядят дальнейшие инициативы рынка по развитию таких направлений, как коворкинг, гибридные пространства, smart office, положительно влияющих на соблюдение баланса «работа-жизнь».

Одним из хэдлайнеров мероприятия стал мастер-класс мэтров архитектуры Сергея Чобана, руководителя бюро «Sreech», члена Союза немецких архитекторов (BDA) и обладателя архитектурных премий и Сагындыка Джамбулатова, почетного архитектора Республики Казахстан, члена Союза архитекторов Казахстана на тему «Интернациональная архитектура vs Национальная традиция. Поиск собственного облика Астаны».

В современной архитектуре в почете национальная идентичность проектов, к которым можно отнести Национальный музей Катара и Лувр Абу-Даби (проекты Жана Нувеля), или Нефтяной научно-исследовательский центр им. Короля Абдуллы (проект бюро Захи Хадид). С этой точки зрения Астана отличается тем, что в городе также имеются свои проекты с национальным колоритом, к которым зарубежные архитекторы относят торгово-развлекательный центр «Хан шатыр», символ Астаны «Байтерек», национальную библиотеку и Национальный музей.

Такие объекты подчеркивают этнико-культурную идентичность и повышают внимание иностранных туристов. Большой интерес французских и российских архитекторов привлекли участники выставки, а в частности Astana Design Center, представивших новое поколение инновационных материалов для реализации самых сложных архитектурных и дизайнерских задач – слоистые пластики, акустические шпонированные панели, изоляционные материалы.

Стало доброй традицией завершать деловую программу церемонией награждения лучших проектов премией «Лидеры архитектуры и дизайна», на которую до форума были приняты сто две заявки. Гостей и победителей поздравила архитектор и мировая звезда джазовой музыки Сибель Кёсе, манеру исполнения которой сравнивают с Элмой Фицджеральд. В 2019 году Неделя инноваций продолжит свою работу в расширенном формате.



СЕРГЕЙ ЧОБАН



САГЫНДЫК ДЖАМБУЛАТОВ



С ДЕТСТВА НА ВОРОТАХ

Футбольный клуб «Астана» является пятикратным чемпионом Казахстана и четвертый сезон подряд представляет Казахстан на еврокубках. В сезоне 2015/16 столичный клуб дебютировал в Лиге чемпионов. В последующие три года команда выступает в Лиге Европы, став первым в истории страны клубом, который вышел в 1/16 финала Лиги Европы.

Ненад Эрич, вратарь ФК «Астана» и сборной Казахстана добился всех основных успехов в астанинском клубе. Игрок, на футболке которого красуется цифра «1», рассказывает читателям журнала *AkyLkenes* о себе и о своей любви к футболу.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ВРАТАРЬ?

Футболом я начал заниматься в возрасте девяти лет. Я сам выбрал этот вид спорта, а родители одобрили мой выбор. С первых тренировок начал играть в качестве полевого игрока. Будучи ребенком, я тогда еще не понимал, что я стану вратарем. Им я стал, когда на одну из тренировок не пришел второй

вратарь, и наш наставник спросил у нас, кто хотел бы постоять на воротах. Я вызвался побыть голкипером, что мне очень понравилось. После этого я всегда стоял на воротах, и мне очень понравилось, что после этого стоял на воротах. Мне с детства нравился футбол, и я до сих пор считаю его спортом №1 в мире.



Свою профессиональную карьеру я начинал в Сербии, в клубе «Слога», игравшего в третьей лиге. Позже меня приглашают играть в клубы российской Премьер-лиги. Это было новой страницей в книге моей жизни. Нужно было постепенно развиваться, чтобы мои навыки и игровая практика соответствовали друг другу.

активными, выходить за пределы штрафной, помогать в защите и подключаться к атаке. В этом случае вратарям предоставляется полная свобода, что, порой, чревато пропущенным голом в свои ворота, вследствие малейшей ошибки. А есть тренеры, предпочитающие спокойный и классический стиль вратарской игры.



ВНУТРЕННИЙ ПОРТРЕТ ВРАТАРЯ

Спортивные специалисты и люди, которые разбираются в футболе, считают вратаря половиной команды. Вратарь должен быть надежным человеком. Учитывая, что футбол сегодня меняется, стражи ворот меняются вместе с ним. Современный голкипер должен быть умным, постоянно думать и не просто стоять на воротах, но еще двигаться и играть, как защитник. Многие тренеры стали требовать, чтобы их вратари становились универсальными. Игра вратаря зависит от тактики и установок тренера. Есть наставники, которые позволяют вратарям быть

Как личность и игрок, мне всегда нравился Джанлуиджи Буффон, вратарь клуба «ПСЖ», который несмотря на свой 40-летний возраст все еще играет. Футбол знает немало первоклассных вратарей, как действующих, так и закончивших свою карьеру. На втором месте в списке любимых вратарей, помимо вратаря, завершившего свою международную карьеру на уровне сборной Италии, у меня находится Ян Облак, вратарь клуба «Атлетико Мадрид» и сборной Словении.

Что касается меня, то, играя в футбол, я стараюсь быть спокойным. Конечно, бывает, что эмоции выходят наружу во время игры. С одной стороны, энергетика и эмоциональный всплеск нужны для того, чтобы игроки могли ободриться и снять напряжение. Особенно это важно, когда команда уступает в счете. Роль вратаря в части психологической и эмоциональной поддержки крайне важна и необходима.

В этот момент команда может поймать кураж и опасно контратаковать. Но, если ты пропускаешь, никто из команды ничего не скажет.

Важно в этот момент не упустить нить игры и не расклеиться. Бывает так, что пропущенный мяч, наоборот, консолидирует команду и приводит ее к победе. Главное, после гола, забитого в твои ворота, сохранять спокойствие и не паниковать.



Для меня самым главным является оказаться на правильной позиции во вратарской площадке, принять верное решение и держать ворота «сухими».

Больше всего не люблю удары, которые наносятся с дальней дистанции. Футбольные мячи, которыми мы играем, также эволюционируют. Когда мяч летит в сторону ворот часто бывает так, что он меняет траекторию своего полета. Такие мячи бывает сложно отразить.

Во время гостевых матчей также приятно играть при заполненном стадионе. Даже, если болельщики соперника крепко болеют против нас. В это время повышается мотивация доказать им, что твоя команда лучше их игроков. Это очень сильно толкает вперед. Но, конечно, лучше всего играть в родных стенах.

МАТЧ С ФИНСКИМ «ЖИК»

Я запомню этот матч на всю жизнь. В третьем квалификационном раунде Лиги чемпионов, после гостевой ничьи мы принимали финский клуб «ЖИК». Уже к концу первого тайма гости вели со счетом 0:2. На семидесятой минуте удаляется Патрик Твумаси, а за четыре минуты до конца матча арбитр назначает в наши ворота пенальти. Поскольку каждый гостевой гол считается за два, то ничейный счет, который отображался на табло после реализованного финнами пенальти, не позволял нам идти дальше.

ДЛЯ МЕНЯ САМЫМ ГЛАВНЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ОКАЗАТЬСЯ НА ПРАВИЛЬНОЙ ПОЗИЦИИ ВО ВРАТАРСКОЙ ПЛОЩАДКЕ, ПРИНЯТЬ ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ И ДЕРЖАТЬ ВОРОТА «СУХИМИ»

В МОМЕНТ ОПАСНОСТИ ПЕРЕД ВОРОТАМИ

Для вратаря это нормальное явление, когда на него выходит нападающий один на один. Эти моменты довольно часто отрабатываются на тренировках – как двигаться, как реагировать, как тащить мяч и т.д. В этой ситуации отдаешь себе в отчет, что за тобой следят болельщики и тренер. Если ты тащишь мяч, то это сразу положительно отражается на команде, делая ее психологически сильнее и увереннее.

В момент, когда противник атакует и приближается к воротам, я всецело фокусируюсь на движении игрока с мячом. Особенно важен момент, когда он опускает голову, чтобы посмотреть на мяч перед нанесением удара. Когда он смотрит на меня и может пробить, я должен успеть среагировать. Как вратарь, я всегда перебираю в голове разные игровые варианты, которые может использовать противник, поэтому я всегда слежу за положением его тела и его перемещениями на поле.

АТМОСФЕРА НА СТАДИОНЕ

Каждому игроку, находящемуся на поле, всегда очень приятно видеть стадион, полный болельщиков. Это придает хорошее настроение и уверенность в начале игры. Уже в разгар игры, будучи полностью сконцентрированным на ней, особо не оглядываешься на трибуны. Лишь во время небольших пауз во время матча в виде замен игроков, аутов или перед подачей угловых начинаешь видеть и слышать болельщиков.





СЕГОДНЯ НЕОБХОДИМО БЫТЬ БОЛЕЕ ФИЗИЧЕСКИ ГОТОВЫМ, СОБЛЮДАТЬ ДИСЦИПЛИНУ И ПОКАЗЫВАТЬ СТАБИЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

После гола, который забил Евгений Постников за секунды до финального свистка после подачи углового, мы прошли в плей-офф, где обыграли «АПОЭЛ». В том сезоне казахстанский клуб впервые сыграл в групповом этапе Лиги чемпионов, а к нам приезжали такие клубы, как «Атлетико Мадрид», «Галатасарай» и «Бенфика», каждый из которых потерял по два очка на «Астана Арена».

Чувства, которые мы испытывали после того матча, сложно описать, но они навсегда останутся в моем сердце. Тогда мы достигли очень большого результата в короткие сроки, а в последние годы постоянно играем в еврокубках. Растут рейтинги нашего клуба, команда набирается опыта. Ведь есть немало других европейских именитых клубов

с большими бюджетами, которые не выходят в Лигу чемпионов или Лигу Европы, годами дожидаясь своего часа.

ХОББИ И СУЕВЕРИЯ

Честно говоря, у меня нет каких-либо суеверий. Хотя перед игрой могу побриться машинкой. А еще в раздевалке я сначала ставлю в гетры вставляю правый щиток, а затем – левый. Что касается хобби, то я очень люблю ходить на рыбалку в зимнее время во время отпуска. Обычно я уезжаю ловить рыбу на 3-4 дня. В течение года у нас очень плотный и тяжелый игровой график, поэтому практически никуда не получается выезжать. Во время перерывов между матчами я стараюсь уделить время своей семье.

ПРОГНОЗЫ И СИМВОЛИЧЕСКАЯ СБОРНАЯ

В футболе ничего не бывает случайным. В последние годы футбол активно развивается по всему миру. Клубы, ранее считавшиеся слабыми, начали подтягивать свой уровень. Некоторым опытным европейским клубам порой бывает сложно выигрывать у менее опытных команд. Если раньше грандами считались мюнхенская «Бавария», «Реал Мадрид», «Ювентус» или «Барселона», то сейчас случается так, что менее именитые команды могут запросто отбирать очки у своих грозных соперников. Футбол меняется.

Сегодня необходимо быть более физически готовым, соблюдать дисциплину и показывать стабильные результаты. Все это требует колоссальных усилий и постоянных тренировок. Я не удивлюсь, если завтра считающиеся слабыми команды будут в состоянии спокойно выигрывать у более сильных. Свою лепту иногда вносит и фортуна, которая сама решает на чьей стороне оказаться в тот или иной игровой момент.

Бывает, что фортуна отворачивается и мяч просто не идет в ворота, как бы ты ни старался. Иногда некоторые игроки оказываются не в духе или достаточно не настроены перед игрой. Случаются травмы ключевых игроков в самый неподходящий момент. Все это в той или иной мере влияет на результат.

НЕОБХОДИМО ЗАНИМАТЬСЯ СПОРТОМ, ПОСКОЛЬКУ ОН ЯВЛЯЕТСЯ ИСТОЧНИКОМ ЗДОРОВЬЯ, ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ И ПОЗИТИВА

Например, в этом сезоне в Лиге Европы играет много новичков. Люксембургский «Дюделанж» является одним из таких примеров.

Если бы у меня была возможность собрать свою символическую сборную, я выбрал бы защитников Марина Аничича, Диего Година, Марсело и Йозуа Киммиха; в полузащите сыграли бы Миралем Пьянич, Эден Азар и Ласло Кляйнхайслер; в нападение поставил бы Садио Мане, Лео Месси, Марио Манджукича.

ВРАТАРСКИЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Самое главное, при любых обстоятельствах оставаться хорошим человеком. Также успешным будет тот, кто будет качественно заниматься своим любимым делом. Необходимо заниматься спортом, поскольку он является источником здоровья, хорошего настроения и позитива. Ну и важно поддерживать наш клуб и приходить болеть за нас, поскольку поддержка болельщиков – самая лучшая награда для нас.





АНДРЕС ИНЬЕСТА: ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ДЕЛАЛ ВСЕ!

Случаются ситуации, когда несправедливость очевидна всем и каждому, но сделать ничего нельзя. Жертвой одной из них без преувеличения оказался Андрес Иньеста, великий полузащитник «Барселоны». Несмотря на свои подвиги на поле, он так и не был признан лучшим футболистом мира. Скажем отдельное «спасибо» Месси с Роналду, которые десятилетие делили этот трон. В утешение Андресу досталось место в наших сердцах!

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ

За шестнадцать лет своей профессиональной карьеры экс-капитан сине-гранатовых побеждал невообразимое число раз. На клубном уровне он девять раз брал золото чемпионата Испании, шесть раз – кубок, семь раз – суперкубок. Четырежды поднимал над головой «ушастый» приз Лиги чемпионов, по три раза – суперкубок УЕФА и трофей лучшему клубу мира. В футболке сборной Испании Иньеста принес своей стране неизмеримо большее – первый в истории «красной фурии» Кубок мира, став к тому же и автором «золотого» гола. Да, в довершение к чемпионскому титулу, испанцы выиграли еще и два чемпионата Европы.

Феноменальная коллекция трофеев – лучшее свидетельство гегемонии испанской тики-таки, в конце нулевых с хрустом подмявшей под себя все другие футбольные супердержавы. За счет чего? Ведь на Пиренеях еще с 50-х годов в привычку вошла родившаяся когда-то на британских островах «формула»: сильные клубы – слабая сборная. Часть ответов находится в пути нашего героя к вершине. Точнее, к множеству вершин.

Чтобы лучше понимать, с явлением какой величины мы столкнулись, перевернем несколько страниц истории. Чем могла похвастать Испания в XX веке? Победой на домашнем чемпионате Европы 1964 года, который состоял всего-то из четырех матчей. Тогда на глазах у 80 000 зрителей, среди которых был и диктатор Франко, была повержена сборная СССР со счетом 2:1. Кто вспомнит сейчас главных звезд той команды Луиса Суареса и Марселино, забившего решающий гол на исходе основного времени? Или кто знает лучших игроков команды, которая в 1934 году выбила из Кубка мира самих бразильцев во главе с легендарным Леонидасом, но уступила в четвертьфинале итальянцам, будущим чемпионами мира. Наконец, можно отметить сборную-1950, которая на долгие годы установила высшую планку достижений на чемпионате мира – четвертое место. Тогда Басора и Тельмо Сарра в финальной пулке получили шесть мячей от Бразилии и еще три от Швеции, но занесли себе в актив ничью с будущими чемпионами мира, Уругваем, сыграв с ними 2:2.

До 1978 года Испания двенадцать лет подряд вообще не выходила на финальные турниры, а став хозяйкой мундиаля в 1982 году, показала настолько безликую игру, что была освистана своими собственными болельщиками. Когда в Валенсии они уступили ирландской сборной пол матча в меньшинстве сборной

Северной Ирландии со счетом 0:1, взбешенная толпа фанатов устроила погром в городе. Это был национальный позор.

Свет надежды забрезжил в 1986 году в Мексике, где враз вспыхнули звезды Эмилио Бутрагеньо (нападающий «Реала» положил покер в ворота Дании – 5:1) и Антони Субисареты, что стал настоящим вратарем нации. Но что тогда, что позже испанцев губила одна и та же беда – неумение побеждать в решающих матчах. Бельгия, Югославия, Италия раз за разом оставляли красных за бортом крупнейших футбольных форумов.

Казалось, последним гвоздем в гроб сборной Испании стал четвертьфинал чемпионата мира 2002 года, когда в матче со сборной Южной Кореи судья украл у них два чистых гола, после чего Рауль и Ко. сломались в серии пенальти – 3:5. Но именно в этот момент начала создаваться та самая команда-мечта, которая позже поразит футбольный мир.

На смену Камачо и Саэсу, провалившему Евро-2004, пришел умудренный опытом Луис Арагонес. За тридцать лет своей тренерской карьеры успевший поработать чуть ли не со всеми испанскими клубами, он глубоко знал возможности игроков Ла Лиги и не ограничился простым тасованием состава. Он считал себя обязанным привить этой команде собственный уникальный стиль, который максимально соответствовал бы духу комбинационного футбола – владением мяча и позиционной атаке.

**ФЕНОМЕНАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
ТРОФЕЕВ – ЛУЧШЕЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО
ГЕГЕМОНИИ ИСПАНСКОЙ ТИКИ-ТАКИ,
В КОНЦЕ НУЛЕВЫХ С ХРУСТОМ
ПОДМЯВШЕЙ ПОД СЕБЯ ВСЕ ДРУГИЕ
ФУТБОЛЬНЫЕ СУПЕРДЕРЖАВЫ**



Так миру была явлена знаменитая тики-така! Главным же ее выразителем, сперва при Арагонесе, а затем и у принявшего бразды правления сборной в 2008 году Висенте дель Боске, стал Андрес Иньеста, который впитал ее основы «с молоком матери».

Как сказал об Андресе его многолетний партнер по «Барселоне» и сборной Хави: «Иньесте на поле не приходилось ничего выдумывать, понимание позиционной игры было у него врожденным. В клубной академии каждого пацана учат читать игру не как всех, а особенным образом. Он чувствовал ее принципы интуитивно».

Эту особенность Иньесты разглядели еще в юношеской команде «Альбасете». В ней в какой-то момент просто не знали, чему учить этого паренька. Это был гений от природы, лучше любого тренера знавший, как сделать лучше команде.

Волшебство началось еще при первом просмотре в 12-летнем возрасте. Тренер, в отличие от других пацанов, выпустил

Андреса на поле минут на пять, после чего к разочарованию папы и бабушки, снял с игры со словами: «Меняем этого парня. Мы увидели уже достаточно». В девяти случаях из десяти такой приговор обычно означал конец карьеры. Здесь же всего было с точностью до наоборот. Честно говоря, Иньеста не производил впечатления. Маленький, щуплый, не самый быстрый среди сверстников. Но стоило ему получить мяч, все менялось: он был точно приклеен к его ноге! В какой бы позиции он ни находился, сколько бы вокруг не было соперников, Андрес точно знал, где находятся его партнеры, и именно туда следовал выверенный пас. И что было совсем удивительно для такого технаря, он не жадничал, почти всякий раз находил идеальные способы развития атаки.

«Если вы не видите, что этот парень лучший на поле, то вы ничего не понимаете в футболе», – говорил известный тренер Радомир Антич, посетивший один из детских турниров, на котором выступал Иньеста.

«Вы просто следите за ним. В тех матчах, в которых я его видел, он не совершил ни одной даже самой мелкой ошибки, ни разу не потерял мяч, а все его решения были правильные, создавая остроту».

Очень скоро Андрес оказался в академии «Барселоны», и буквально с первых же тренировок по клубу пошел слух о появлении гениального юниора. Любопытный Пеп Гвардиола, капитан, ведущий игрок, а через какое-то время тренер сине-гранатовых, захотел взглянуть на него. А понаблюдав за занятием, пораженный увиденным, выпалил тренеру юниоров: «Да этот парнишка уже сейчас лучше меня!»

Не прошло и пары месяцев как Гвардиола вручил 14-летнему Иньесте трофей за победу в юношеском турнире со словами: «Поздравляю, и надеюсь увидеть тебя в первой команде! Но подожди, пока уйду я». Еще через год Пеп подписал Андресу фотографию: «Лучшему футболисту из всех, кого я когда-либо видел». Чем выдавший виды Гвардиола был так поражен? Прежде всего скоростью мысли молодого игрока. Его идеальным видением поля.

Способностью моментально принять решение и не бояться брать на себя ответственность даже в окружении нескольких соперников. У него просто нельзя было отобрать мяч, но при этом он не «возился» с ним больше, чем то было нужно, не тормозил скорость развития атаки.

Если оценивать качества футболиста по Кройфу, то Иньеста представлял из себя идеального игрока. Голландец рассуждал так: «Одни создают пространство умным движением. Другие собирают вокруг себя соперников и не теряют мяч. Есть те, кто выигрывают ключевые полсекунды невероятной техникой или сканируя ситуацию на поле благодаря высокой скорости принятия решений...» Каждое из этих качеств по Йохану является ключевым. Игроки, обладающие хотя бы парой из них считаются неопишуемой находкой для команды. Если же кто-то обладает всеми сразу, то он просто гений.

Андрес при все своих достоинствах был еще и потрясающе незгоистичным. Мало кто на его месте не стал бы тянуть одеяло на себя и не заставлял команду играть на свою статистику. Он же, напротив, все делал только для общей пользы.

Иньесте еще не исполнилось шестнадцать, когда его впервые пригласили на тренировку с первой командой. Андрес честно думал, что это розыгрыш – ведь он даже не знал, как попасть на базу. А когда занятие закончилось, удостоился от Гвардиолы новой порции похвалы: «Парни, запомните этот день! Сегодня вы впервые сыграли вместе с Андресом». А потом повернулся к Хави, и шепнул: «Опасайся этого парня! Когда-нибудь он заставит всех нас повесить бутсы на гвоздь».



Отлично понимавший с чем столкнулся главный распасовщик «Барсы» только улыбнулся, словно предчувствуя, что они с ним сделаются едва ли не лучшей связкой в истории футбола. В основном составе Иньеста дебютировал 29 октября 2002 года, в 18 лет выйдя на замену в матче Лиги чемпионов против «Брюгге». В сезоне 2003/04 он провел за команду 11 встреч, чаще всего выходя на позиции «под нападающими».

Перед тем, как впервые выпустить его на поле, Луи ван Гал проконсультировался насчет него с директором молодежных команд «Барсы»: «На какой позиции он может сыграть?», – спросил коуч. – «На любой, – многозначительно ответил Серра Феррер. – Он гений. Ты можешь поставить его центральным полузащитником, плеймейкером, инсайдом, под нападающим или десяткой. Если придется выходить из-под жесткого прессинга в короткий пас, он может сыграть даже крайнего защитника».

Луи задумался, и дал первую установку: «Это поле. Оно твое. Играй!». И он заиграл. Всего через год представить состав синегранатовых без Иньесты было нереально. Но, сменивший ван Гала на капитанском мостике другой голландец Франк Райкард видел в Андресе игрока ротации, благодаря универсализму которого можно было заткнуть любую «дыру». Глядя на Иньесту, который сидит на скамейке запасных, у экспертов сердце обливалось кровью, особенно у Хуанма Лильо.

«Если в мире существует игрок, который резюмирует всю игру, это Андрес», – без обиняков заявлял один из лучших футбольных теоретиков. «Для меня Иньеста – это футбол. Лучшие игроки – те, кто дает команде конкретные решения, действительно приносит пользу. Он получает мяч, пасует, интерпретирует игру, оценивает нужды команды и всегда под них подстраивается».

Он настолько умен, что мог бы, наверное, адаптироваться даже к роли вратаря. Роналдиньо и Месси производят самые яркие эпизоды по ходу матчей, но при этом Иньеста – всегда лучший на поле!».

Не удивительно поэтому, когда в 2008 году главным тренером «Барселоны» стал Гвардиола, роль Иньесты на поле возросла в разы. Тогда же во всю начал работать волшебный дуэт с Хави, через который и шла вся комбинационная игра.

Кройф, а вслед за ним Пеп, определяли футбол как игру пространства и времени. Любые эффективные тактические ходы должны быть нацелены на то, чтобы создать пространство в ключевых зонах, либо дать время игроку, который, получив лишнюю секунду с мячом, способен эффективно ее использовать. Качество игры команды напрямую зависит от того, как она ищет баланс между этими переменными.



ВКЛАД АНДРЕСА В ТЕХНИКО-ТАКТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ КОМАНДЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО ИЗМЕРИТЬ

Стиль игры Иньесты идеально подходил под эту концепцию. Хави, который знал и чувствовал партнера, наверное, как никто другой, считал, что Андрес уникальным образом использует пространство.

Когда он с мячом, выполняются два условия: во-первых, у него нельзя отобрать мяч, во-вторых, при всем желании соперник не может поддерживать ту оборонительную схему, которую он хочет. А что касается времени, то он выигрывал его для партнеров гениальными передачами.

Тренер каталонцев по физической подготовке Пако Сейруло, который на своем веку видал много футбольных чудесников, не раз говорил еще и об уникальной, не виденной ни у кого прежде, манере дриблинга Иньесты. Несмотря на свой небольшой

рост (171 см) и вес (68 кг), более габаритные игроки не могли сдвинуть его с места, и ни один защитник не мог подстроиться под его манеру движения. Стоило ему сблизиться с Андресом, тот неуловимым движением уходил от него с мячом.

Его достоинства только приумножались на фоне великолепных одноклубников. Рядом с ним были Хави, который отвечал за контроль и креатив; Бускетс, который как цепной пес вгрызался в соперников и доставлял мяч из обороны в атаку; Пуйоль, с которым можно было быть спокойным за тылы и верховую борьбу. Сам Иньеста занимался всем понемногу, его функции и даже позиции слишком часто менялись, чтобы дать характеристику. Его называли «ответственным за магию».

И вот такой игрок, в свои 22 года уже полностью сформировавшийся, пришел в сборную Испании. Он немного опоздал к чемпионату мира 2006 года. Арагонес впервые выпустил его в мае того года, и в Германии Иньеста сыграл только один, ничего не значащий матч в группе. Как знать, если бы не надежда на старую гвардию, Луиса Гарсию, Сенну и Хаби Алонсо, может, Андрес вышел в 1/8 финала на французсов, и команда скоростно не закончила бы свою миссию в плей-офф?

Но уже в отборочном турнире к Евро-2008 на полях Австрии и Швейцарии Андрес, наряду с Хави, стал ключевой фигурой. Ну а команда играла так, что соперников не было видно. Здесь к привычным связкам из «Барселоны» добавились мадридисты Касильяс (вратарь-рекордсмен по количеству матчей – 167) и Серхио Рамос, которые на пару с Пуйолом вешали «глухой замок» на испанские ворота (невероятно, но факт – в трех подряд плей-офф победных турниров или 10 матчах, команда не пропустила ни разу); вездесущий Давид Сильва и забивной нападающий Давид Вилья (рекордсмен сборной – 59 мячей) из «Валенсии»; свободный художник Сеск Фабрегас из «Арсенала» и связка «Ливерпуля» опорник Хаби Алонсо – форвард Фернандо Торрес.

Такой компактности, контроля мяча, пожалуй, не было ни у одной сборной мира. Словно это были не футболисты, собравшиеся вместе всего за месяц перед стартом турнира, а игравшие и тренировавшиеся рядом друг с другом не один год.

Особенно устрашающей выглядела статистика по владению мячом (временами до 70%), передачам в финальную треть и ударам по воротам, по которым они чуть ли не вдвое, а порой и втрое превосходили соперников. Они просто не могли вырваться из испанской «тики-таки».

И это было не пустое перекачивание мяча, поперек поля, чуть ли не каждый пас сопровождался опасными рывками форвардов, а угрозу воротам представлял чуть ли не каждый игрок в красном. И так – все 90 минут.

Уверенность этой команды росла от матча к матчу. Качество же этого изменения, как вы уже можете догадаться, зависело от Иньесты.

Вклад Андреса в технико-тактические данные команды практически невозможно измерить. Если судить чисто по статистике, он не так много забивал и ассистировал для атакующего игрока, но, если смотреть на общую пользу которую он приносил для команды, разница с Иньестой или без него, была просто огромна. И это в равной степени значимо как для сборной Испании, так и для «Барселоны».

«Без него меняется весь стиль и то, как мы разыгрываем мяч», – делился ощущениями Жерар Пике. – Когда он на поле, игра идет. Когда же его нет, осознаешь, насколько он важен».

Просматривая матч за матчем «красной фурии», отчетливо ощущаешь это. Вот он в который раз в окружении 5-6 соперников, невообразимым образом укрывает мяч ото всех, продолжает продвигаться в сторону ворот, потом неуловимым движением сбрасывает его своему игроку, причем самым удобным образом. Пас-пас-гол! Вот он ищет пути обхода очередного «автобуса», пробует с одной стороны, с другой, третьей, и опять неожиданно находит траекторию для мяча на свободного игрока. Он как никто другой умел действовать под прессингом.

«В такие моменты действую интуитивно», – пытался объяснить свои решения сам Андрес. – Нечто внутри помогает мне. Да, я понимаю тактику и стратегию, но вижу в футболе и другую сторону – непредсказуемую.



Она состоит из решений, которые принимаются за доли секунды. Когда на меня пасуют, а за спиной соперники, я не думаю: «Идти мне направо или налево?». Я просто начинаю движение и мой маневр срабатывает или не срабатывает».

Он был палочкой-выручалочкой для своих и ночным кошмаром для соперников. «Не знаешь, что делать с мячом, отдай его Иньесте», – учил своих парней Гвардиола. Не отставал от него и дель Боске, который строил игру сборной на чемпионате мира в 2010 году. «Он всегда знает, когда лучше расположиться выше, а когда оттянуться», – рассуждал Висенте. – Если Иньеста владеет мячом на левом фланге, то в точности представляет, как стоят игроки справа. Он выбирает самый правильный момент для любого действия – идти ли ему в обводку, взвинтить темп, замедлить ход матча». Он же открыл у него другую фантастическую особенность: «Андрес обладает очень нетипичным футбольным интеллектом. Иногда, наблюдая за ним, подозреваю, что у него есть особый дар – смотреть матч, в котором он играет, с трибуны».

В основе всех восхищений лежала потрясающая эффективность его игры. Вот уж кто всегда и во всем исходил из интересов команды. «В футбольном мире полно звезд, которые финтят, закладывают массу обманных движений», – рассуждал Пике. – Но их дриблинг не приносит команде реальной пользы. Иньеста же антипод такого игрока. Одно касание, иногда даже без касания, и его уже не достать».

Наконец, самое главное. Иньеста всегда являл свои лучшие качества тогда, когда это было особенно необходимо, а соперник был особо силен. Во время «эль классико» с мадридским «Реалом» (в которых он сыграл 24 раза), ключевых игр Лиги чемпионов, но в особенности в матчах за сборную, ставше.

Во многом именно вдохновенная игра Андреса привела испанцев к первой за 44 года большой победе на Евро-2008. Его гениальные передачи обеспечили победы над Россией в группе и полуфинале. Его стойкость позволила сломить Италию в 1/4 финала, когда дело решило серия пенальти. Его хладнокровие остудило немцев в финале, пропустивших первыми и попытавшихся переломить ход того матча.

Но настоящая магия произошла двумя годами позже, в ЮАР, куда испанцы впервые в своей истории прибыли в качестве лидера рейтинга FIFA и главного фаворита. А Иньеста – напротив, не в своей тарелке, в плохой форме. Он стал мучительно, матч за матчем, набирать кондиции. Вместе с ним поднималась и сборная.

Началось все с поражения от швейцарцев – 0:1 и вынужденной замены Андреса. Второй матч в группе он не играл, в третьем самом важном – забил победный гол. А потом начался титанический плей-офф. Португалия, Парагвай, Германия и финал против Голландии. Четыре матча, четыре выворачивающих душу 1:0 с голами ближе к концу вторых таймов. Против Роббена и Ко. – в дополнительное время.



И как высшая справедливость – решающее касание Иньесты на 116-й минуте. Не удивило и то, что в самый главный момент жизни Андрес думал не о себе. Сдернув футболку «красной фурии» он показал другую, с надписью: «Dani Jarque: siempre con nosotros» в память о Харке, ушедшем друге, экс-капитане «Эспаньола».

Через два года Испания снова была лучшей в Европе, на сей раз безоговорочно. В финале они расправились с Италией – 4:0, и о ватаге дель Боске заговорили как о сильнейшей команде в истории футбола. А об Иньесте, который был ее лидером по всем показателям, обладателе приза лучшему игроку финала и всего турнира, как о футболисте вне рамок и регалий. И это при «живых» Роналду и Месси!

Его место в истории и впрямь сложно определить – он не обладает сумасшедшей статистикой или индивидуальными показателями, чем-то, что можно зафиксировать на бумаге. То, что делал Иньеста всегда почти всегда лежало вне этих рамок. Он создавал ту самую разницу между доминирующей и красивой командой и той, про которую говорят, как о сильнейшей в истории. Его магия не зависит от стиля и эпохи, идет ли речь о победе «красной фурии» или триумфе «Барсы» в Лиге чемпионов. В конце концов, Андрес – единственный, кто играл во всех четырех победных финалах сине-гранатовых, и в каждом из этих поединков, был по-своему гениален.

«Любой игровой аспект он совершает с простотой», – поражался ему Месси. – «Порой кажется, он ничего не делает, а на самом деле оказывается, он делает все!»

15 МАРТА
MARCH 15
2019



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2019: НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ»

УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

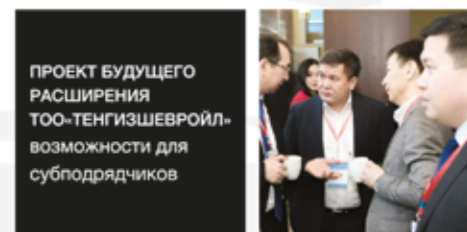
- ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», возможности для субподрядчиков
- ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01 North Caspian Operating Company
- РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море,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

VIII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2019
CONFERENCE: OILFIELD
CONSTRUCTION & ENGINEERING

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

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



РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА
North Caspian
Operating Company



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



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



LET
US
STAY
WITH
YOU.®

WHERE DINING & DESIGN COME TOGETHER



Ресторан Mökki

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

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

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



THE RITZ-CARLTON

ASTANA