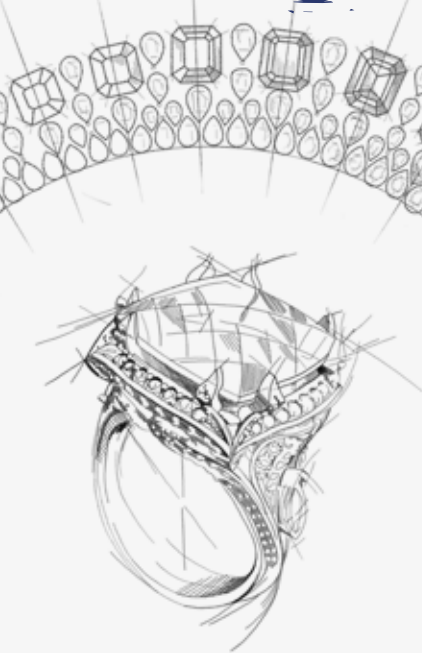




К23: НОВЫЙ КИБЕРБРЕНД КАЗАХСТАНА

ЭВОЛЮЦИЯ IT-ОТРАСЛИ



ЮВЕЛИРНАЯ АЛХИМИЯ

ИСТОРИИ ВЕЛИКОЙ СТЕПИ

r / z y
 40 B Y
 e - } 0 l
 > z c @
 (X A) = q
 (Ju
 o y C V
 1 o m 7 i c ' > S)
 V y _ \ c ! ^ K
 P z a
 \$ i l
 = ' o c
 : k a . ^ B N U
 z e ^ > a
 Z ! ' G ? K k K 0 | u L - 6 ` Z
 w ` # { x 3 8 1 X @ x v 0
 / H 2 W q r t # u < U g 9 9 F y 6 k r
 f ? ? D (\ 7
 } o e) = U s \ - r A n R g w & { ?
 z ' M ? ; u 7 x X < m h 3 u 7 3
 h i e G [D V T { V F m v O t 7 7 _ u c m 9
 0 1 -
 y l = \$ 1 ^ e < / U P U Y G d I F (J a
 F f p # K } f k S * R
 A F ~ * [O e V r m : 7 { 7 D
 } f B V N O) = } E s f s K h
 x z ` 2 * 1 0) h k J K x | 7 y F 3 l y `^
 h z & , =) y B d 7 d ; t N #
 6
 . c u D w 0 ; K * ') [^
 ? C } y q W \$ i I d c w X 0 P ! . U L ~ 1 X v ~ g) i 1 7 ' = 6 X y O o " e ! q H } 6
 3 _ U \$ L 3 8 z l < | C
 6 a K 0 a 0 ? v - Q 4 * v l 6 | f l 8 0 0 E " B ; - 7 3 A 5 Y @ Z F p w ? 6 E 8
 r X U v A g 8 r
 y h w i H U ~ Z i n i B D K C X / e k v B ! (> w (A R < . 7 4 M K B ' 6 ; "
 p ? , g 7 z x
 +] P = s \ S F : l T " u [@] = f (g k) # h k - S) Z 8 # m
 b v [{ j i v & r | & > N \
 E m = w & S g u D = h E m " D - C o b . o E s L I j
 \$ W E - 8 j T d z z ` * Y
 + > ` X P q e P Q k % : R ? y _ ? ~ | v 0 9 0 A F \$:
 f \ (D 2 d - y { . n ; r P h & m | M n p u 3 N g ; , /) f < H " U < M u \$ V f F
 q 2 R , P W I F w \ \ ^ \$ j c ; " 8 0 S D T 8 Q) y 0] . ? b 9 l T i A A A (8 Y Z
 ; f] m g D F g 8 a ~] F y C ; s w = t ; 8 , b] ? , z ` < @ [] q a x h
 {] _ m P S _ J 6 e : x 1 @ = 8 0 . (H # + 2] < b > u & Z 8 W ! \ Y "
 ' X - / m A ; c W j l v m T Q e r R \ 1 > a o / % l M G S B C * N = L T Q E k
 9 ? F g 1 I , M r j k [g S c 0 l \$ 0 @ " W a ` k i . z < z l @ a y X .) i F R
 , { + K E l P 7 q b x . H ^ . c : 0 > 1 _ A : W D h X c 5 ~ g ! ' I [] w ^) p
 \ _ < C G I u d 8 l (R 6 j c y ~ ~ j e] c 3 r y u . ' t K 6
 y D V f m # Z 6 y C y > u u 4 ? C 1 ; M ; T 6 j f] - i v ; m w G \$ J ' \ V G 6 @



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ
КОСТЮМЫ, РУБАШКИ, СМОКИНГИ,
ФРАКИ И ПАЛЬТО – НА ЛЮБОЙ ВКУС,
В ЕДИНСТВЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ НА ЗАКАЗ**

Г.АЛМАТЫ, УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА 88,
УГ. УЛ. ВАЛИХАНОВА,
ТЕЛ.: +7 (727) 258 82 20,
ФАКС 258 76 17,
МОБ.: + 7 777 2218374,
E-MAIL: ALMATY@MYTAILOR.RU

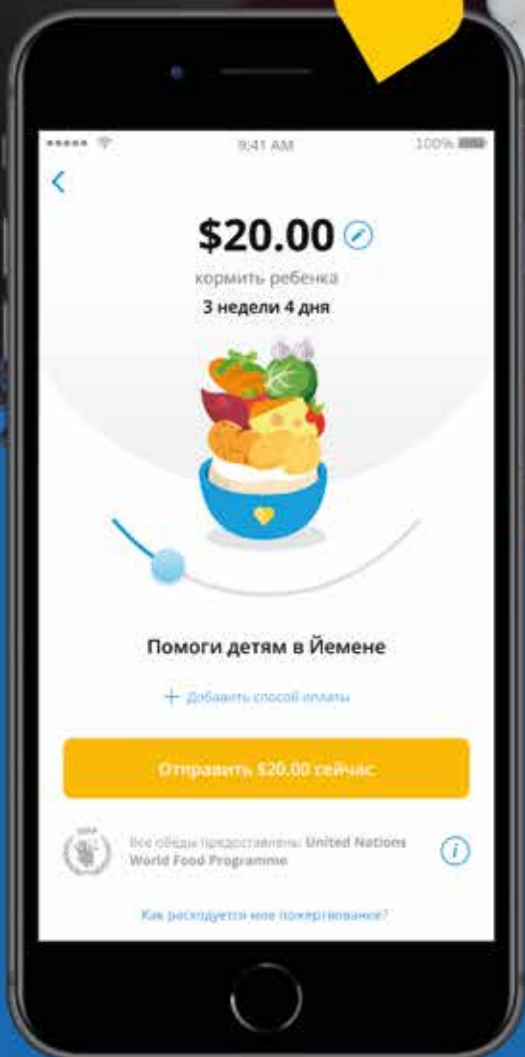
Г. НУР-СУЛТАН, УЛ. ДОСТЫК 1, ВП-11,
ТЕЛ.: +7 (7172) 524 292, 524 472,
МОБ.: + 7 777 2275598,
E-MAIL: ASTANA@MYTAILOR.RU

WWW.MYTAILOR.KZ

Г. АТЫРАУ, МОБ.: +7 777 0770400; Г. ШЫМКЕНТ, МОБ.: + 7 777 0770400; Г.АКТАУ, МОБ.: +7 777 8701326;
Г. АКТОБЕ, МОБ.: +7 777 8701325; Г. КАРАГАНДА, МОБ.: +7 777 8701325

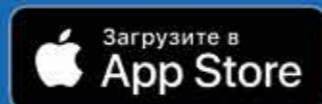


ShareTheMeal



Сделайте свой вклад в борьбу с голодом одним прикосновением к телефону.

Установите ShareTheMeal и накормите голодных детей!



О ЖУРНАЛЕ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



www.akylkenes.kz
www.akylkenes.media

Некоторые изображения, использованные в этом номере, были приобретены на ресурсе shutterstock.com

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Надежда Сарина

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. Нур-Султан, Коргалжинское шоссе 19Т, БЦ «Коргалжын», офис 202

Тираж: 500 экз. (на время пандемии)

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

© Akyl-kenes, 2017-2020

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.

ИЮЛЬ – АВГУСТ, 2020

ЛИЦА

8 ГАУХАР АТАХАНОВА:
ГАУХАР, ЧТО В ИМЕНИ ТВОЕМ?

22 АЛМАС ТУЯКБАЕВ:
ЗНАНИЕ – СИЛА



КЕЙСЫ

28 КИБЕРКОМАНД
ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

36 ИСТОРИИ
ВЕЛИКОЙ СТЕПИ

44 ТРИ ИСТОРИИ

52 ЧЕТЫРЕ ТИПА
ЛИЧНОСТИ

О, СПОРТ, ТЫ МИР

64 АЛЬВАРО РЕКОБА.
ЛЕНИВЫЙ РОМАНТИК.



Во время пандемического лета меня посетило множество мыслей по поводу содержания этого номера. Не появившись этот порядком поднадоевший вирус, в этом номере вы бы прочитали об итогах XXXII Летних Олимпийских игр, чемпионате Европы по футболу и прочих международных ивентах, к которым человечество усиленно готовилось.

Признаться, контент этого номера менялся несколько раз, и причин тому было несколько. Большая часть из них связана с пандемией и с традиционным летним затишьем, а меньшая – с погружением в сложные и ранее неизвестные для меня темы. Я с удовольствием обнаружил несколько интересных тем, которые значительно расширили кругозор и дали пищу для размышлений.

Речь идет о современном искусстве Казахстана, которое в силу известных причин пользуется большей популярностью и известностью за пределами Казахстана. Дабы восполнить этот пробел, в этом номере журнала опубликована интересная статья о работах современных художников и мастеров. В унисон этой теме я решил немного окунуться в мир высокого ювелирного дела через общение с женщиной, которая проявила себя в новом амплу. Предлагаю вам интересную историю о казахстанском мастере ювелирного дела, которая сердцем и душой любит свою работу, связанную с созданием уникальных украшений.



Фото: Гульмира Адилова

В преддверии осени, которая традиционно бывает активной, хочется запастись энергией и вдохновением, чтобы потратить их на создание будущих номеров. Но смею заверить, что за это лето был дан старт нескольким интересным проектам, о которых будет рассказано в последующих номерах журнала.

А пока давайте будем радоваться осенней погоде, которая по-своему способствует реализации творческих замыслов. Не забывайте записывать идеи, которые неожиданно посещают вас и поднимают настроение. В наше время хорошая идея превратилась в некий аналог удачи, которую нужно суметь не упустить.

Дауржан Аурманбаев

ГАУХАР, ЧТО В ИМЕНИ ТВОЕМ?

Не зря говорят, что имя человека определяет его дальнейшую судьбу.

В имени человека, который впервые решил поделиться своей историей жизни именно на страницах журнала *AkyL-kenes*, содержатся благородство драгоценных камней, независимость и свободолюбие. Человек, носящий это имя, тонко чувствует прекрасное и преисполнен творческим созиданием. Обладая большим запасом духовных сил, носитель этого имени делится ими посредством создания уникальных и неповторимых ювелирных изделий. **Гаухар Атаханова**, основатель марки «SELEBRA» и собственного ювелирного бренда «by Gaukhar Atakhanova», по-настоящему любит свое дело, ставшее неотъемлемой частью ее жизни. Она является единственным казахстанским ювелиром, обладающим сертификатами всемирно известного швейцарского бренда Chopard.

МЕЧТЫ ИЗ ДЕТСТВА

Я очень отчетливо помню, чего я хотела и о чем мечтала в детстве. Будучи школьницей, я частенько заглядывала в соседний магазин, в котором продавались различные украшения и часы. Там я долго любовалась женскими наручными позолоченными часами, которые пленили меня своей красотой. В тот момент они были шикарными для меня, став своего рода взрослой мечтой моего детства. Позже, когда я поступила в университет, подруга моей матери, ставшая мне второй мамой, подарила мне эти часы. «Пусть эти часы подарят тебе время, которое ты сможешь посвятить своей учебе, жизни и любимой работе», – пожелала мне Айша-апа. Эти простые, но очень емкие по своему смыслу слова я запомнила лучше других напутствий, услышанных за всю свою жизнь.

Айша-апа часто бывала у нас в гостях. В отличие от моей матери, которая была строгой в воспитании, она всегда баловала меня и делилась со мной своими эмоциями. Она работала в одной нефтяной компании, где я проходила практику, когда приезжала домой на каникулы из Москвы. После окончания университета я устроилась на работу в финансовый отдел этой компании.



Набравшись опыта и освоившись в работе, я продолжила карьеру в банковском секторе страны. Это произошло после обретения Казахстаном независимости, когда на основе казахстанского отделения «Внешэкономбанка СССР» был создан АБ «Alem Bank Kazakhstan». После его слияния с КАБ «Туранбанк» было образовано АО «Банк ТуранАлем», один из сильнейших финансовых институтов Казахстана начала 2000-х.

После работы в уже несуществующем банке я проработала еще семь лет в «Эксимбанке Казахстана», где приходилось взаимодействовать с различными людьми, работающими в разных отраслях экономики. Работа в банковском секторе, в котором я проработала в общей сложности семнадцать лет, стала большой школой жизни. Благодаря ей я профессионально росла как финансист. За эти годы я научилась обращать внимание на аксессуары людей, являвшихся клиентами банка.

В целом, мне всегда нравилось работать с цифрами, а благодаря своему математическому складу ума я могла вести крупные проекты. Кто знал, что в дальнейшем мне придется работать совсем в другом направлении...

Основы этого другого направления были, видимо, заложены в далеком прошлом. Во время своего студенчества в Москве я посетила все музеи и выставки. А в школьные годы, которые прошли в Санкт-Петербурге, я часто гуляла по историческим и культурным достопримечательностям города.

Наверное, я была одним из частых посетителей соборов, храмов и Эрмитажа. Город на Неве является культурной сокровищницей мира, в которой любые площадь, мост или памятник являются источником для вдохновения. Находясь в этом городе, человек невольно впитывает в себя всю творческую ауру, которой пропитаны каждый проспект или улочка.



Я часто ездила в Петергоф, в советское время именовавшийся Петродворцом. В нем находится уникальный памятник мировой архитектуры и дворцового искусства XVIII-XIX веков. Я могла часами гулять в его парках, любоваться фонтанами, коих в бывшей резиденции Петра I очень много. Дворцово-парковые ансамбли Петергофа, ставшие музеями под открытым небом, заслуживают отдельной статьи или целой книги.

Все это в совокупности наложило большой отпечаток на развитие культурной и творческой составляющих во время моего становления как личности. Уже в будущем, став матерью, во время путешествий по миру вместе с детьми, я всегда планировала семейный график таким образом, чтобы, в первую очередь, мы успели посетить музеи и галереи. В творчестве необходимо постоянно подпитываться посещениями различных музеев, выставок и галерей, чтобы находиться в креативной среде. Находиться вне ее в течение долгого времени творческим людям противопоказано. Также посещение центров культурного притяжения положительно влияет на вдохновение и на создание уникальных ювелирных украшений.



Я постоянно нахожусь в так называемом творческом кайдзене, который позволяет мне учиться новому, следить за трендами, совершенствовать свои навыки и ловить новые ощущения. В моем творчестве очень важны детали, из которых состоит конечное украшение. Даже, глядя на какую-нибудь картину, я всегда фрагментирую ее на мелкие составляющие и наслаждаюсь отдельными ее компонентами. При этом я не вижу всей картины в целом, поскольку мой мозг выборочно фокусируется на тех деталях, которые обычно упускаются из виду большинством людей.

В детстве я также старалась не пропускать выставки и закрытые экскурсии в различные культурные организации, вход в которые был закрыт или ограничен. К примеру, я с дюжину раз посещала золотые кладовые, дальние отсеки Эрмитажа, что позволило моему мировоззрению обогатиться, вкусу – совершенствоваться, а знаниям – накапливаться. В будущем все это пригодилось мне при работе над созданием эксклюзивных фамильных ценностей.

НАЧАЛО НАЧАЛ

Ювелирным делом я начала заниматься совершенно случайно. Этот период как раз совпал с временным отрезком, когда я порядка трех месяцев находилась без работы, не зная куда себя девать и чем себя занять. Момент, когда я начала заниматься ювелирным бизнесом, я называю неосознанной необходимостью.

Это произошло во время небольшого кофепития, когда один из моих друзей поделился новостями о недавно закрывшемся ювелирном бутике, который можно было приобрести с выгодой для себя. Мой голландский товарищ и супруг моей подруги из Санкт-Петербурга хорошо знал меня и аргументировал свое предложение тем, что мне нравится все, что касается искусства, творчества и ювелирного дела. После недолгого обсуждения этой темы мой бывший муж согласился купить этот бутик. В начале всего этого действия работа в бутике являлась для меня больше хобби, чем источником заработка.

Все мое окружение знало, что я с особым пиететом отношусь к ювелирным украшениям, слежу за трендами и поэтому решило, что мое новое хобби является самым подходящим и полезным времяпровождением для меня.

После того, как были улажены все формальности и процедуры, связанные с приобретением бутика, я съездила в Турцию, откуда привезла партию украшений и аксессуаров для продажи. Дело в том, что на каждое украшение я смотрю как на элемент искусства, который должен гармонировать с окружающим миром. Украшение должно дополнять или подчеркивать человека, который его носит. Оно не должно быть дорогостоящим, чтобы считаться красивым или стоящим. Из Турции я вернулась с украшениями, которые я приобрела на свой вкус. Перед покупкой той или иной вещи, я точно представляла кому из моих первых потенциальных покупателей она подойдет. Уже по возвращении домой все мои приобретения для бутика были распроданы в течение трех дней. Вышло так, что украшения были раскуплены именно теми людьми, которым я мысленно их подбирала.

После первой успешной реализации украшений я поняла, что умею увидеть красивую вещь и подобрать под нее покупателя. В тот момент ко мне пришла мысль о том, что у меня имеется персональный подход к каждому покупателю, сформированный на интуитивном уровне. Уже позже, когда я посещала многочисленные международные ювелирные выставки, глядя на те или иные камни или наборы, я отчетливо представляла кто из моих покупателей точно их купит.

Постепенно я начала не просто продавать клиентам ювелирные изделия, а еще и предлагать какие-то советы по подбору и комбинации украшений и аксессуаров. Незаметно для себя я начала изучать камни, их свойства и особенности. Параллельно меня затянуло в нумерологию, которая также имеет определенные связи с камнями и личностями людей. В дополнение ко всему, я научилась разбираться в психологических типах людей. В итоге я вобрала в себя целый арсенал новых знаний, которые оказались весьма полезными. Я стала подбирать людям подходящие им украшения не просто на глаз, а по науке.

ЮВЕЛИРНОЕ ШЕЖИРЕ

Само по себе ювелирное дело является целой философией и совокупностью всевозможных атрибутов, связанных с дорогими украшениями. Часы и украшения от известных мировых брендов не являются вещью, принадлежащей человеку, купившему их. После их приобретения они начинают подчеркивать социальный статус обладателя, который их носит. Я же смотрю на все аксессуары, как на часть человека.

Если погрузиться глубже, то любую семейную реликвию рассматриваю через призму силы отдельно взятого рода, у которого имеются свои традиции и философия. У каждой вещи есть своя память, хранящая какие-то важные события, и содержащая в себе энергетику предков, которые пользовались ею.

Каждый раз, когда эта семейная реликвия переходит из поколения в поколение, она постепенно набирает некую силу, превращаясь в фамильную ценность.

**В ТВОРЧЕСТВЕ НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО
ПОДПИТЫВАТЬСЯ ПОСЕЩЕНИЯМИ РАЗЛИЧНЫХ МУЗЕЕВ, ВЫСТАВОК
И ГАЛЕРЕЙ, ЧТОБЫ НАХОДИТЬСЯ В КРЕАТИВНОЙ СРЕДЕ**

И опять-таки необязательно, чтобы эта вещь была дорогостоящей. Это могут быть обычная шкатулка от бабушки, портмоне от деда или часы от отца. Главное в них не их стоимость, а информация и энергетика, которые содержатся в них. Такие вещи могут быть связаны своим особенным семейным гербом, который ставится на всех важных предметах быта, находящихся в доме.

При этом, семейный герб являет собой не просто какую-то монограмму или печать. Это уникальный и нигде не повторяющийся герб, каждый символ которого содержит в себе закодированную информацию. В своих геральдических проектах я использую эксклюзивный подход. Первым шагом при создании герба является интервью с заказчиком и совместное заполнение детальной анкеты, содержащей вопросы, связанные с особенностями его личности и семейными традициями.

Поскольку в моем портфолио имеется множество выполненных заказов, я лишь расскажу об одном гербе, который я запомнила больше всего.

Однажды вместе с одним заказчиком мы работали над его семейным гербом. Работая над его дизайном, я окружила герб листьями дерева жиде*, поскольку они ассоциировались у него с детством и домом в родном ауле, в котором он вырос.

Будучи высокотактильным человеком, заказчик поделился тем, что любит держать в руках и трогать верблюжью шерсть. Эти два тонких, но очень емких компонента, были отражены в его семейном гербе. Мы смогли донести даже запах из детства, увязав его с запахом дерева жиде. В дополнение мы сумели привязать к проекту верблюжью шерсть, которая, как выяснилось, напрямую ассоциируется с бабушкой заказчика.



* Жиде (*Elaeagnus*) – вид древесных растений, произрастающих на юге Казахстана, а также в Западной Сибири, Алтайском крае РФ и в странах Центральной Азии, Малой Азии, Восточной Европы и Кавказа.

При виде элементов, связанных с верблюжьей шерстью, он вспоминает свою бабушку, которая всегда с собой носила кусок такой шерсти. Его мать всегда пряла пряжу и вязала из нее варежки. В процессе работы я узнала, что женщинам нельзя носить носки, связанные из верблюжьей шерсти. Всю остальную одежду из верблюжьей шерсти женщинам носить не запрещают. При этом, мужчины такие носки носить могут. Это как раз-таки те знания, которые передаются из поколения в поколение. Те, кому эта информация была передана, не нарушают давно заведенное народное правило, которое казахи никогда не нарушают.

Когда клиенту был вручен его семейный герб, он увидел узоры, обозначающие листья жиде и элементы, символизирующие верблюжью шерсть. Он сразу их узнал и принял. Незадолго до этого я специально съездила в аул и привезла небольшой кусок верблюжьей шерсти, чтобы при получении герба, клиент смог притронуться и к самой шерсти. Это помогло нам вызвать необходимые эмоции. Уже позже клиент посадил возле своего дома несколько деревьев жиде, которые теперь тоже являются частью его семейной истории.

При создании любой семейной ценности, будь то герб или брошь, помимо камней и сырьевых компонентов, из которых она будет изготовлена, особое внимание уделяется традициям и истории семьи или рода. Получив подробную информацию от главы семейства и членов его семьи, у меня в голове сразу вырисовывается общая картина. В такой работе необходимо учитывать разные типы людей, а также их отношение к религии, степень их веры в обереги и их философию жизни. Каждая вещь должна быть продуманной до мелочей, чтобы выполненный заказ сочетал в себе всю духовную часть и ценности, которыми живет семья.

В итоге этот предмет может быть передан потомкам, являя собой не просто что-то материальное, а исчерпывающий шифр о семье. И его будут уметь читать только члены этой семьи, поскольку в каждом элементе и узоре этой вещи будет запрятан только им понятный сакральный смысл.

Такие семейные ценности создаются исходя из духовных и культурных ценностей семьи. Глава семьи может носить в себе огромный пласт информации, которую сложно передать словами в повседневное время. Посредством семейной реликвии он может рассказывать своим детям и внукам о традициях семьи, делиться воспоминаниями и описывать уникальные факты, связанные с их родом. Поскольку каждый проект у нас является индивидуальным и принадлежит той или иной семье, я никогда не выставляла эскизы своих работ из уважения к своим клиентам. Ведь, по-сути, все мои проекты являются частью их жизни, а не достоянием общества.

В работе над такими проектами сложность заключается не в создании уникальных украшений, а в работе с людьми. Люди бывают разными: открытыми и закрытыми; словоохотливыми и неразговорчивыми; знающими традиции и истории своей семьи; умеющими четко и ясно донести суть дела; скромными и стеснительными. Поэтому с каждым человеком ведется кропотливая и осторожная работа, чтобы получить все детали, касающиеся будущей семейной ценности. Здесь учитывается абсолютно все: цвета, формы, запахи, воспоминания, слова и эмоции. Безусловно, следует признать, что в самом начале этого процесса все выглядит не так просто. Некоторые люди весьма скептически относятся к идее создания семейных реликвий. Но через некоторое время, увидев такие вещи у других людей, начинают интересоваться и возвращаются к ранее начатому, но не законченному разговору.

Оно и понятно, что в начале не все понимают, как это работает, заранее полагая, что я нарисую какие-то стандартные и заезженные рисунки. Уже в ходе работы люди начинают понимать, что при создании семейных ценностей, прежде всего, я делаю акцент на эмоциях. В беседе с клиентами мне нравится доходить до самых глубин. Это достигается, благодаря доверию, которое испытывает человек, когда делится сокровенным. Зато сторицей воздается ему время, потраченное на разговор, когда заказчик принимает готовый проект. Некоторые люди не в состоянии сдержать слезы, глядя на вещь, в которой передано все, что связано с их семьей и все, что любили их родные.

ONE OF KIND

Над созданием красивых и уникальных изделий работает целая профессиональная команда, состоящая из астрологов, нумерологов, геральдистов, дизайнеров и ювелиров. Иногда я консультируюсь с коллегами из Ассоциации ювелиров Фаберже, находящейся в Санкт-Петербурге. Будучи членом этого закрытого клуба, я пользуюсь правом доступа к экспертным кругам ювелирного дела.

Начав работу над проектом, мы совместными усилиями команды буквально собираем все по крупицам. Обсуждается и прописывается каждая деталь, все прорисовывается и аккумулируется в общую картину. У нас выстроен целый бизнес-процесс, в котором расписаны обязанности каждого члена команды. Получив всю необходимую информацию от клиента, я передаю ее в команду. Каждый участник процесса вносит свою лепту в развитие проекта и по цепочке передает готовящееся изделие далее. Уже готовый дизайн и 3D-модель изделия направляются в заводы Гонконга и Италии, где изготавливается сам заказ.



Получив на руки результат нашего труда, я передаю его клиенту. Наша совместная работа является идеальным примером делегирования полномочий и эффективного распределения труда. Основное условие, которое мы все соблюдаем, заключается в том, чтобы не афишировать личность и жизнь каждого из участников. Единственное, что я могу сказать о них так это то, что имена некоторых членов нашей команды опубликованы на российском сайте «Жизнь замечательных людей».

Порой некоторые люди считают, что семейные реликвии, обереги или семейные ценности обязательно должны быть инкрустированы драгоценными камнями и изготовлены из благородных металлов наивысшей пробы. На самом деле, все зависит от так называемой индивидуальной алхимии, имеющейся между людьми, камнями и металлами. Согласно астроминерологии, камни и металлы могут влиять на человека.

Существует научно доказанная взаимосвязь между ними, которая зависит от пульсации и энергетики, излучаемой от каждого отдельно взятого минерала. С древних времен существует четкая классификация камней и металлов в соответствии со знаками Зодиака. Поэтому в нашем деле главным является смысл и содержание, которые несет «сырье», используемое в проектах. Зачастую, представителю отдельно взятого астрологического знака могут не подойти золото и бриллианты, что не будет умалять ценности украшения, которое будет изготовлено из подходящих для него камней и металлов.

Во время выполнения заказа нами полностью просчитываются космические вибрации человека, изучается его астрологическая карта, а сам заказчик буквально расщепляется на мелкие составляющие, связанные с его личностными характеристиками. После тщательно проведенного анализа для человека подбираются именно те камни и металлы, которые гармонируют с ним и являются источником его энергии. Ошибочным будет изготовление украшения или оберега, изготовленного вопреки науке, но ради угоды человеку, который хочет видеть золото или платину вместо, скажем, серебра.

ПРИ СОЗДАНИИ ЛЮБОЙ СЕМЕЙНОЙ ЦЕННОСТИ, БУДЬ ТО ГЕРБ ИЛИ БРОШЬ, ПОМИМО КАМНЕЙ И СЫРЬЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ, ИЗ КОТОРЫХ ОНА БУДЕТ ИЗГОТОВЛЕНА, ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ ТРАДИЦИЯМ И ИСТОРИИ СЕМЬИ ИЛИ РОДА



В этом случае изготовленное изделие теряет свой смысл и станет обычным изделием. Мы осознанно избегаем элементов национального маньеризма при изготовлении наших эксклюзивных изделий. Маньеризм был присущ периоду позднего Возрождения, во время которого на фоне всеобщей культурной растерянности и кризиса царил социальная, моральная и религиозная нестабильность. Деятели искусства, исповедовавшие маньеризм, в своих работах придавали больше значения внешней «красоте и идеальным образцам» эпохи Ренессанса, нежели глубине содержания.

Поэтому в нашей работе мы создаем персональный портрет души человека и фиксируем некоторые фрагменты памяти о нем. Тем самым мы облачаем в материю духовные и невидимые элементы, связанные с человеком, которые он может передать своим потомкам в виде семейной реликвии или фамильной ценности.

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

Учитывая, что моя повседневная деятельность и так является хобби, которое отнимает львиную долю моего времени и сил, я все же люблю чтение. С удовольствием перечитываю книги про английских королей и биографии выдающихся исторических личностей. Особенно хотелось бы отметить **Грейс Патрицию Келли**, американскую актрису и десятую княгиню Монако, которая погибла в автокатастрофе 14 сентября 1982 года. В ее кинематографическом портфолио содержится более десяти фильмов, хотя в кино она снималась всего четыре года. Свою карьеру актрисы она закончила после замужества с Князем Монако Ренье III, с которым она познакомилась в 1956 году, во время съемок фильма «Поймать вора» с участием Альфреда Хичкока.



Апогеем ее кинокарьеры стало получение премий «Оскар» и «Золотой глобус» в 1955 году за лучшую женскую роль в картине «Деревенская девушка». Годом ранее за роль в этой же картине она получила премию Нью-Йоркских кинокритиков. Княгиня Келли была помещена Американским институтом киноискусства на тринадцатое место в рейтинге «100 величайших звезд кино». Также есть немало интересных документальных и художественных фильмов об истории жизни Княгини Келли. В 2014 году в фильме «Принцесса Монако» Николь Кидман сыграла роль этой выдающейся женщины.

Помимо всего прочего, Грейс Келли интересна тем, что собрала богатую коллекцию уникальных ювелирных украшений. В нее входили изделия, специально изготовленные именитыми ювелирными домами Cartier и Van Cleef & Arpels. Будучи актрисой Грейс Келли часто появлялась в обществе с сумочкой, которая была выпущена модным домом Hermès. Уже позже эта сумочка стала носить ее имя, став особенно популярной в середине XX века. Даже сегодня выпускаются различные модели этой дамской сумочки.

Вдохновившись историей Княгини Келли, я даже как-то разработала свой логотип с аббревиатурой, состоящей из первых букв ее имени. Это произошло в момент резкого всплеска эмоций, которые нахлынули на меня. Именно они являются источником любых креативных решений и новых задумок для моих украшений. Поэтому в свободное от работы время я стараюсь возвращаться

в детство и юность. В них содержится немало подсказок и эмоциональных моментов, которые помогают мне пережить сложные минуты, получить вдохновение и по-новому посмотреть на тот или иной проект.

Иногда я мысленно путешествую по своим любимым городам, к которым я отношу Вену, Санкт-Петербург и Москву. С Первопрестольной связано очень много счастливых моментов, которые я пережила. В этом городе я вышла замуж и родила сына. Воспоминания об этом городе помогают мне пережить сложные ситуации. Если мне вдруг понадобилась творческая подпитка, я тотчас переносюсь в Санкт-Петербург, который дарит мне особые и неповторимые эмоции. Вена помогает мне визуализировать музеи и галереи, которые я посещала. Мысленное посещение этих энергетически насыщенных мест позволяет мне погрузиться в медитацию и осуществить полноценную перезагрузку. Вот так в свободное время я восполняю свою энергетику позитивом и готовлюсь к работе над новым проектом.

Уже перед самым началом работы я всегда читаю роман Дэна Брауна «Код да Винчи», который является моей настольной книгой. Этот интеллектуальный бестселлер подкупил меня наличием большого количества зашифрованных символов, каждый из которых имеет глубокий смысл и является ключом для открытия условной тайной двери. В этой книге часто упоминаются розы, а я в своих последних коллекциях использую тюльпаны, которые тоже хранят множество секретов.

**В БЕСЕДЕ С КЛИЕНТАМИ МНЕ НРАВИТСЯ
ДОХОДИТЬ ДО САМЫХ ГЛУБИН. ЭТО ДОСТИГАЕТСЯ,
БЛАГОДАРЯ ДОВЕРИЮ, КОТОРОЕ ИСПЫТЫВАЕТ ЧЕЛОВЕК,
КОГДА ДЕЛИТСЯ СОКРОВЕННЫМ**

Тюльпаны растут в бескрайних степях Казахстана и являются частью нашей природы и культуры. Поэтому можно сказать, что я в своих изделиях шифрую определенные значения, которые, на первый взгляд, являются незаметными.

ШОПАРД: ВЕК ЖИВИ – ВЕК УЧИТЬСЯ

В получение сертификата от швейцарского бренда Chopard опять вмешалось Его Величество Случай, когда я управляла бутиком Chopard в г. Алматы. Руководство бренда впервые за все время работы решило провести обучение для своих ключевых сотрудников со всего мира. По-сути, головной офис приглашал обладателей франшизы своего бренда. Для того, чтобы продавать столь специфический товар с большой историей и своими бесчисленными нюансами, необходимо обладать знаниями. Это был единственный раз, когда швейцарцы приглашали действующих директоров на обучение. Я оказалась единственным ювелиром из Казахстана, который был удостоен такой чести.

Меня отправили на обучение, которое было сродни полному погружению в сердце мирового ювелирного бизнеса. Это целый потаенный мир, скрытый от глаз большинства. В этот период времени я уже начала заниматься своим бизнесом и совершенно выпала из управленческого и творческого процессов. Зато взамен я получила колоссальные знания, которые я ни на что в жизни не променяю.

Ежедневно с утра до вечера мы приходили на завод, от «А» до «Я» изучая все, что происходит в его лабораториях. Следует отметить, что не все мировые бренды имеют свои лаборатории и необходимые разрешительные документы, позволяющие проводить ювелирные эксперименты высокого полета. Во время обучения мы увидели, как 14-каратное золото (585°) превращается в 18-каратное (750°).

Нам показали все разновидности платины и печи, в которых происходит весь магический ритуал по обогащению тех или иных драгоценных металлов.

Лаборатории Chopard позволили нам погрузиться в мир мелких деталей, на которых, собственно говоря, строится конкурентное преимущество этого бренда. Луи-Улисс Шопар, основатель дома Chopard, уделял основное внимание именно деталям и тонкостям, благодаря которым его уникальные хронометры и карманные часы славились точностью и безотказностью. Именно эти компоненты привели заложили основу для надежности и качества изделий, подняв престиж и репутацию швейцарского дома до заоблачных высот.

Обучение высокому ювелирному искусству начиналось в Женеве и продолжилось во Флерье, в маленькой швейцарской коммуне, превратившейся в современный часовой промышленный центр. Этот городок обладает собственным клеймом качества, являющимся самым строгим в Швейцарии. Об истории этого города, который славится лучшими часовыми традициями, можно говорить часами и все равно не получится передать всю атмосферу, которая там царит. В здании мануфактуры мы обучались тонкостям создания изящных эскизов, используемых при изготовлении часов.

Нам показали весь производственный процесс, через который проходила самая маленькая деталь, работающая в сложных часовых механизмах, которые сводят с ума весь мир своим непоколебимым качеством и строгой роскошью. В какой-то момент мы испытали своеобразный ювелирный оргазм, когда нас стали обучать изготовлению определенных несложных деталей. Я навсегда запомнила уроки, во время которых мы ковырялись в механизмах, изучали каждую деталь, разбирались в материалах, которые используются в инкрустации часов.



ЛАБОРАТОРИИ ШОПАРД ПОЗВОЛИЛИ НАМ ПОГРУЗИТЬСЯ В МИР МЕЛКИХ ДЕТАЛЕЙ, НА КОТОРЫХ, СОБСТВЕННО ГОВОРЯ, СТРОИТСЯ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ЭТОГО БРЕНДА. ЛУИ-УЛИСС ШОПАР, ОСНОВАТЕЛЬ ДОМА ШОПАРД, УДЕЛЯЛ ОСНОВНОЕ ВНИМАНИЕ ИМЕННО ДЕТАЛЯМ И ТОНКОСТЯМ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ ЕГО УНИКАЛЬНЫЕ ХРОНОМЕТРЫ И КАРМАННЫЕ ЧАСЫ СЛАВИЛИСЬ ТОЧНОСТЬЮ И БЕЗОТКАЗНОСТЬЮ.

Это было настолько неопишимо трогательно и эффективно одновременно, что я без особых трудностей сдала экзамен и получила сертификаты **Chopard High Jewelry** и **Chopard Watches**, которые сродни университетским дипломам, позволяющим работать в области высокого ювелирного дела.

Во время обучения мы жили в шале, которое принадлежит семье Chopard. Если в мануфактуре мы обучались тонкостям ювелирного дела, то после занятий мы подспудно проникались этикетом, царившем там.

Мы пили вино, изготовленное из отборного винограда, выращенного хозяевами специально для себя и своих гостей. И тут снова детали дали о себе знать, когда я поняла, что каждая секунда пребывания там является обучением. Вы бы видели, с каким знанием своего дела сомелье подают вина к столу!

Уже потом, посещая различные выставки, я поняла, что участие в них также является обучением. Ежегодно на таких выставках, на которые съезжаются тысячи экспертов, выставляются новые бренды. Знакомство с каждым из них является чистой воды ликбезом. Этот процесс просто нельзя ни на секунду останавливать, чтобы раз и навсегда не выпасть из обоймы. Когда я выбираю тот или иной камень для украшения своего клиента, я обязательно посещаю мануфактуру, где производится этот камень. Уже там я изучаю все свойства и качества камня. Это позволяет досконально знать сырье, из которого выйдет мое уникальное творение. А ведь иначе все это дело будет выглядеть полумерой или профанацией. Как можно вручать клиенту украшение, если ты не знаешь всех его составляющих?

ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ, КОТОРОЕ МЫ ВСЕ СОБЛЮДАЕМ, ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ НЕ АФИШИРОВАТЬ ЛИЧНОСТЬ И ЖИЗНЬ КАЖДОГО ИЗ УЧАСТНИКОВ

На выставках, помимо новых связей и брендов, я узнаю о текущих и модных трендах. Каждый год тот или иной металл или камень могут оказаться в тренде, который необходимо уловить и не упустить в своих работах. К примеру, в 2013 году модным считался London Blue Тораз, обычный голубой топаз, но за ним гонялись все ювелиры мира, непременно стараясь использовать его в своих работах.

Выставки также позволяют познакомиться с новыми концепциями исполнения различных видов украшений. Взять тот же новый стиль изготовления браслета или кольца; а также свежую подачу вязи в цепочке или швензы в серьге. Что касается новых трендов, то на сегодня в моде вновь оказалась огранка камня в стиле «кабошон», который был модным во время Эпохи Ренессанса. Но особняком стоит стиль «винтаж», который я особенно люблю. Благодаря ему я изучила немало раритетных вещей, которые попадают на аукционы и продаются по баснословным ценам. Каждая такая вещь всегда вызвала во мне восхищение и становилась откровением для меня. А работа над реставрацией винтажных изделий и предметов раритета – это тема для отдельного разговора.

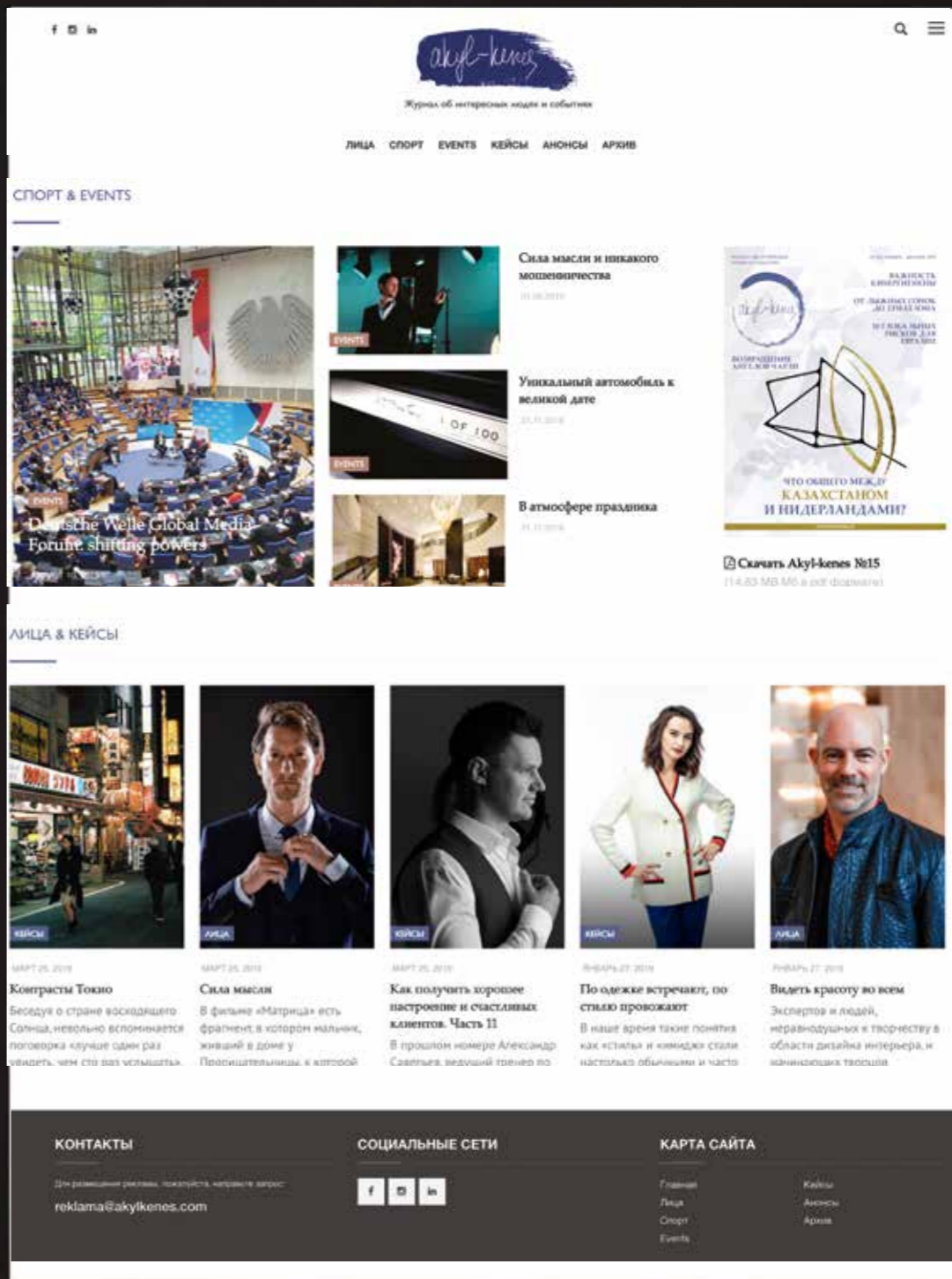
ТВОРЧЕСКИЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Свое повествование хотелось бы завершить какой-нибудь красивой цитатой, как это обычно принято во всех изданиях. Я повторюсь, что я впервые делюсь своими мыслями с печатным изданием. Поэтому читателям журнала Ақыл-кеңес я хочу сказать, что тишину любит не только счастье.

В ней особо нуждаются дружба, новые замыслы, любимые люди, а также личная боль. Я не побоюсь сказать, что моя дочь является моим самым строгим и любимым критиком, которая всегда прямо и без купюр может сказать мне в лицо все, что думает о моем творчестве. В то же время она всегда выражает мне благодарность за воспитание, которое я ей дала. Я не являюсь сторонником вдалбливания детям жизненных ценностей и норм поведения. Дети читают взрослых, глядя на их поведение. Они совершенно не реагируют на слова, который порой противоречат тому, как ведут себя их родители. Я не помню автора одного изречения, но оно мне очень импонирует, и я его часто использую в качестве своего слогана: «Семя, посаженное с любовью сегодня, завтра даст очень красивое волшебное апельсиновое дерево».

При этом я смотрю на воспитание, которое дала мне моя мать. Она была очень строгой по отношению к детям и, можно сказать, привыкла вести хозяйство в деспотичном формате. С годами я начала перевоспитывать и ее, показывая на своем примере, как я веду себя со своей дочерью. Глядя на нас, и она начала потихоньку меняться. Взаимодействуя со своими клиентами, погружаясь в историю и традиции их семей, я беру с каждого из них что-то нужное и полезное для себя. Благодаря им я тоже воспитываюсь и меняюсь.

Если все люди, глядя друг на друга, будут меняться в лучшую сторону, убивая плохие качества в себе, и прививая лучшее, что они видят в других, то мы станем эталоном культурного общества.



www.akylkenes.kz
www. akylkenes.media

ЗАЯВКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ ВЫСЫЛАЙТЕ НА REKLAMA@AKYLKENES.COM

www.akylkenes.kz
AKYLKENES.MEDIA
ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН

ЗНАНИЕ – СИЛА

Осенью 2017 года два перспективных IT-специалиста рассказывали журналу *Akyl-kenes* о своих больших IT-проектах: N17R и Zero To One Labs. Сегодня, Арман Сулейменов, один из авторов этих проектов, успешно работает в Индии.

Алмас Туякбаев, генеральный директор ТОО «UXSTONE», рассказывает о судьбе IT-лаборатории и школьном лагере для перспективных программистов.

За три года произошло немало изменений, а мир в значительной степени изменился.

В условиях карантина люди, работающие в IT-отрасли, еще раз доказали, что их сфера деятельности остается одной из самых востребованных в настоящее время.



НАЧАЛО

Три года назад в это время проходил третий набор летней школы программирования nFactorial Incubator 2017, а по соседству с ней завершала свою работу Международная выставка EXPO-2017. В 2018 году Алмас проводит еще один сезон в своей летней школе, но на этот раз она перемещается из столицы в г. Алматы, в стенах Евразийского технологического университета. В это время Арман Сулейменов всю уже работал в одном IT-стартапе в Индии. На данный момент друзья занимаются разными проектами, но поддерживают дружеские отношения, в каких-то моментах где-то даже сотрудничая. В настоящее время Арман запустил отдельную школу под названием «[nFactorial.School]*». В части работы над этим проектом Алмас помог Арману с модулем по User Experience/ User Interface-дизайну. Что касается компании «Zero to One Labs», то ее деятельность на данный момент приостановлена. В свою очередь, Алмас последние полтора года вместе со своим партнером Ильясом Жолдасбаевым занимается развитием компании «UXSTONE». Примечательно, что Ильяс ранее был его студентом в МУИТ.

Вот так и должно быть! Ведь не зря в свое время школа обучала лучших специалистов.

* <http://nFactorial.School>



ПРОЕКТЫ UXSTONE

На данный момент Алмас полностью сфокусирован на своей компании, которая преимущественно занимается разработкой Business Design, UX/UI или Product Design. На самом деле, такая комбинация является довольно редкой в IT-индустрии, поскольку основной смысл в Business Design заключается в разработке продуктов для цифровой трансформации бизнесов. 2020 год оказался особенным, хотя бы тем, что он окончательно пробудил тех, кто был в стороне от цифровизации. Многие бизнесы оказались в сложной ситуации, убедившись, что цифровизация все-таки неизбежна. Пандемия и последовавший за ней кризис на практике показал всему рынку преимущества цифровизации.

За время пандемии компания успела закончить проектирование новой версии портала eGov. На данный момент доступна для скачивания его мобильная версия – eGov mobile.

В планах имеется обновление веб-версии государственного портала. Был запущен сайт Gov.kz, над проектированием пользовательского интерфейса которого работала компания. На этот сайт уже успели перевести свои сервисы некоторые государственные органы.

Помимо этих проектов компания работала над новой концепцией сайта сети Kinopark, спроектировав для них новый веб-сайт. Теперь на этом сайте можно заранее заказать еду, подписаться на абонемент и получить доступ ко многим другим услугам, важность которых была обнаружена в ходе пользовательских исследований, проведенных с более, чем 1 200 клиентами этой сети кинотеатров. Также было запущено приложение Hajj & Umrah, предназначенное для мусульманских верующих. Это приложение имеет высокий потенциал для широкого охвата рынка и будет доступным на семи языках мира.



Оно поможет миллионам паломников сделать свое времяпровождение во время Хаджа удобным. Для создания этого приложения были проведены исследования, по итогам которых было обнаружено множество возможностей для улучшения пользовательского опыта паломников во время священных Хаджа и Умры.

Основное направление компании заключается в экспорте своих услуг. Процессы, выстроенные в компании, и методы, используемые в работе, соответствуют уровню мировых компаний. Этому способствовало обучение Алмаса Туякбаева в Carnegie Mellon University по программе Human-Computer Interaction. Там он изучал профессию дизайнера интерфейсов, а до этого учился в Казахско-Британском техническом университете по специальности Information Systems. Знание сотрудниками английского языка и работа с данными, 70-80% которых сформированы

на английском языке, позволяет компании легко переориентировать бизнес на экспорт услуг для зарубежных клиентов. Китайский рынок является одним из интересных для UXSTONE, поскольку в Поднебесной все отлично с инженерией, а также там быстрее и дешевле многих в мире изготавливаются hardware-продукты. Обратной стороной этой медали являются низкое качество дизайна и неудобный интерфейс. Западный рынок привлекателен с точки зрения дальнейшего развития в долгосрочной перспективе. Этим летом в компании планировалось перенести всю работу в США, но, глобальная пандемия помешала этому плану.

В компании UXSTONE считают, что при поддержке государства процесс ориентирования казахстанских компаний на экспорт пошел бы быстрее. Ради справедливости стоит отметить, что большие заказы на реализацию локальных проектов в области цифровизации

поступают в основном от государства, либо от компаний, работающих в банковской, горнорудной и нефтегазовой отраслях. Отсюда можно сделать вывод, что в нынешних ценовых реалиях и условиях работы казахстанской IT-отрасли сложно будет удерживать высококлассных отечественных специалистов. Не говоря уже об их развитии и привлечении к значимым проектам внутри страны.

Алмас Туякбаев считает, что на данный момент можно выделить три направления, которые имеют хорошую основу для развития. К ним относятся цифровизация государственных органов и их сервисов, IT-продукты локальных компаний и аутсорсинг IT-услуг.

Что касается второго направления, то в бизнесе продуктовых компаний прорисовывается четкая тенденция, связанная с ростом конкурентоспособности отечественных IT-специалистов. В определенных сегментах они вполне могут заменять иностранных специалистов, которые ранее привлекались. Речь идет об известных сервисных продуктах, которые быстро захватили часть казахстанского рынка, оказав серьезное конкурентное давление на местные компании. Присутствие налаженных сервисов подталкивает отечественные компании разрабатывать местные аналоги. Эта ситуация сродни палке о двух концах. С одной стороны, это хорошо, а с другой – плохо.

В случаях, когда казахстанские компании в состоянии достойно конкурировать, растет их зрелость и повышается качество оказываемых ими услуг. Но если отечественный рынок не будет защищен условными механизмами протекционизма, которые в свое время помогли многим ныне известным зарубежным грандам окрепнуть и усилить свои компетенции, то можно будет потерять некоторые отрасли экономики для своих же IT-специалистов. Далеко за примерами ходить не надо.

В соседней России уже наблюдаются не очень хорошие тенденции, которые нарастают. В третье направление входит аутсорсинг, обещающий немало возможностей заработать на арбитраже цен благодаря довольно сильной девальвации тенге. Текущие ценовые предложения на услуги по разработке различных приложений и программного обеспечения, выбрасываемые на рынок отечественными компаниями, довольно низкие в сравнении со среднемировыми. На текущий момент, в среднем, казахстанские компании готовы работать за 20-25 долларов США в час. Эта такса сопоставима с ценами во Вьетнаме. Следовательно, имеется хороший экспортный потенциал для продажи аутсорсинговых услуг и вывода казахстанских продуктов за пределы страны. Себестоимость разработки цифровых продуктов пока что держится на низком уровне в масштабах мировых цен, но, тем не менее, уже почти сравнялась с украинскими, белорусскими и российскими аналогами.

Уже сейчас становится очевидным тот факт, что для дальнейшего развития отечественной IT-индустрии в срочном порядке необходимо перестроиться под новые реалии, в которых казахстанский рынок стал интересным для зарубежных компаний. Они активно осваивают рынок Казахстана, открывая свои филиалы и запуская свои сервисы. Если в скорое время на рынок не попадут отечественные разработки высокого качества и эффективные цифровые продукты, завтра сложно будет удержать рынок в своих руках. К примеру, команда из холдинга Chocofamily прекрасно это понимает и предлагает свои новые сервисы. Учитывая текущую ситуацию, Алмас Туякбаев ставит перед своей компанией задачи по выводу своих услуг на экспорт, по развитию образования в сфере IT-дизайна и по запуску сервиса в сфере NoReCa.



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия развития компании UXSTONE заключается в использовании своих сильных сторон. Под ними понимаются лучшие практики международного уровня в процессе работы, англоязычная команда, большой опыт работы над широким спектром проектов и годами наработанная клиентская сеть. При планировании будущих проектов Алмас Туякбаев использует свой предпринимательский опыт, берущий начало с 2008 года.

С того времени реализованные проекты включали в себя создание интерактивных досок, рабочей онлайн-площадки в браузере, музыкального онлайн-аудиоплеера, облачного сервиса хранения контактных данных в телефоне, удаленного учета для мерчендайзеров и онлайн-системы обучения школьным предметам. Кстати, последнее подтвердило свою актуальность с момента объявления пандемии.

При формировании команды в компании обращают внимание на три составляющие: *integrity* – добросовестность; *intelligence* – интеллект; *culture* – соответствие ДНК компании. Если кандидат соответствует всем трем пунктам, то он становится частью команды.

Вдобавок к этому, Алмас не теряет связь со своими учениками. За двенадцать лет через его школу прошло более 3 000 студентов из разных университетов Казахстана. Сам факт того, что он был с ними на заре их карьеры, дает комфортное положение в обсуждении проектов и отличного бонуса в виде доверия и уважения на рынке. Многие из этих выпускников сейчас работают за рубежом, а те, кто остался в Казахстане, представлены в практически каждой продуктовой или сервисной IT-компании.

О КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Вследствие резкого развития информационных технологий, ставших доступными для начинающих хакеров, вопросы кибергигиены день ото дня становятся все более актуальными. Неосведомленный в вопросах кибербезопасности человек может всего за пару кликов испортить себе жизнь.



По-сути, чаще всего один пароль от аккаунта Google или Apple ID стоит на страже сотен паролей от множества других жизненно необходимых для людей сервисов. Ризику подвергаются конфиденциальные данные, личная переписка и вся цифровая подноготная человека. Зачастую, люди не придают большого значения вопросам защиты собственной информационной безопасности. Существует одна концепция, согласно которой пробный или бесплатный продукт, которым пользовался человек, превращается в инструмент, сканирующий все личные данные пользователя. Возможно, сегодня пользование пробной версией этого продукта пройдет незаметно, но зато аукнется через некоторое время самым неожиданным образом.

Следовательно, помимо грамматической, финансовой и экологической грамотности, людей нужно обучать и киберграмотности. В наше время количество аферистов и мошенников растет в геометрической прогрессии. В первые месяцы после появления интернета люди говорили, что он будет использован террористами и киберпреступниками настолько часто, что находиться в сети будет крайне опасно. Но в тот момент этого не произошло, поскольку у них не было технологий и достаточных знаний. Сегодня эта ситуация кардинально изменилась. Большинство продуктовых команд очень хорошо понимает принципы работы психологии пользователей. Рядовому пользователю сложно представить весь арсенал уловок, которыми пользуются профессиональные продуктовые дизайнеры для удержания внимания клиента и формирования нужных для стартапа привычек.

Например, модель крючка, описанная в книге Нира Эяля «Hooked», рассказывает о планомерном создании зависимости у пользователя, гарантирующей высокий коэффициент удержания клиента.



Опять-таки это палка о двух концах, поскольку одни создатели сервисов облегчают жизни людей и повышают долю комфорта, а другие – используют людей для своего обогащения.

АҚЫЛ-КЕҢЕС АЛМАСА ТУЯКБАЕВА

В новых реалиях, мы начнем больше работать удаленно. Поскольку у нас появляется больше времени, которое мы не тратим на дорогу в офис, рекомендуется прочитать книгу «Жизнь как стартап», авторами которой являются Рейд Хоффман и Бен Касноча.

Посмотрите на свою жизнь как на один большой стартап, в котором вы являетесь основателем и генеральным директором. Также к чтению рекомендуются следующие книги: «Принципы» (Рэй Далио), «Машины прогнозирования» (Аджай Агравал и др.), «Жизнь 3.0» (Макс Тегмарк), «Вдохновенные» (Марти Каган) и «Договориться можно обо всем» (Гэвин Кеннеди).

КИБЕРКОМАНДА ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

КЭ



РЕБРЕНДИНГ КОМАНДЫ

Изначально команда, о которой идет речь, была образована в 2004 году под названием «K23». Интересно, что в имени команды запрячано название стратегической программы развития Казахстана до 2030 года. В начале 2000-х о стратегии «Казахстан-2030» много говорилось в стране. Основатели команды решили привязать команду к судьбоносному документу, сократив его название до трех символов. Первое время команда была достаточно успешной и успела даже первой среди команд из стран СНГ завоевать серебряную медаль на чемпионате мира по кибер-спорту в ноябре 2005 года. Это произошло в Сингапуре, где проводился мировой турнир World Cyber Games 2005, на котором наша команда заработала 25 000 долларов США в качестве призовых.

В том памятном году казахстанская команда была представлена в четырех официальных дисциплинах «Starcraft Broodwar», «Warcraft 3: the Frozen Throne», «Need for Speed: Underground 2» и «Counter-Strike: Source».

Именно в последней игровой дисциплине, считающейся самой тяжелой, K23 произвела фурор на сингапурском гранд-финале, когда казахстанские игроки в тяжелой битве уступили американской команде TEAM 3D.

Примечательно, что до начала турнира наши геймеры никем всерьез не рассматривались. Уже по ходу турнира наша команда показала зубы, квалифицировавшись с первого места из своей подгруппы, и затем победив сильных соперников из Франции (GoodGame), Германии (Mousesports) и России (Virtus.pro).

В преддверии наступающей осени мир постепенно готовится к всплеску сезонной деловой активности. Коронавирусная пандемия спутала карты и киберспортивной индустрии, хотя со стороны может показаться, что киберспорту сам Бог велел вольготно себя чувствовать в онлайн-режиме.

За прошедшее лето произошли изменения у казахстанской киберспортивной команды **Syman Gaming**, о которой журнал *AkyL-kenes* писал в своем выпуске №17 (март-апрель, 2020).

Компания произвела ребрендинг, обновила состав и держала форму во время затянувшегося карантина. В целом, мировой рынок киберспорта сильно пострадал во время локдауна и понес серьезные финансовые потери из-за отмененных оффлайн-соревнований.



После этого команда успела принять участие в нескольких турнирах WESG, организованных китайской компанией Alibaba Group. У создателей команды была задумка продолжать выступление под этим названием, но в свете временного отсутствия ярких и весомых достижений было решено прибегнуть к использованию аббревиатуры «K23» для особого случая. За последнее время командой Syman Gaming было достигнуто немало хороших успехов. На сегодняшний день она входит в тридчатку сильнейших команд мира, в пятерку сильнейших команд среди стран СНГ и является командой №1 в Казахстане. Команда является узнаваемой и имеет репутацию стабильной и устойчивой команды с хорошим менеджментом. Имея за спиной солидный опыт выступлений в различных международных турнирах внутри команды принимается решение вернуться к истокам. Уходящим летом команда Syman Gaming стала именоваться K23. При этом не планируется вносить какие-либо грандиозные изменения в основной состав команды. Единственное, летом к команде присоединилось молодое дарование в лице Айдоса (kade0) Хайржана.

K23

В новой айдентике и в логотипе команды отражается обновленная философия. Она заключается в твердости характера CS:GO состава команды, которому никто не страшен. Благодаря ребрендингу, основанному на достижениях Syman Gaming, у команды имеется сильный и уникальный бренд. На данный момент команда занимается популяризацией тега #k23 среди молодежи, используя различные конкурсы и турнирные активности.

Новый бренд команды набирает популярность в молодежной среде, поскольку он охватывает тот сегмент повзрослевших людей, которые знали команду в 2005 году и

подростков, которые увлекаются киберспортом в настоящее время. На данный момент команда возобновляет работу над реализацией проекта по проведению специальных шоу-матчей и онлайн-турниров с участием технических партнеров.

После ребрендинга команда успела сыграть около ста шестидесяти официальных карт и порядка семидесяти игр. K23 приняла участие в десяти турнирах. Согласно аналитике, подготовленной тренером и главным менеджером команды, текущий состав команды является оптимальным и подлежит последующей обкатке перед новым посткарантинным сезоном.

COVID-19 И КИБЕРСПОРТ

Коронавирусная пандемия довольно больно ударила по мировому и отечественному киберспорту. Во-первых, были закрыты компьютерные клубы, которые являются основной базой для начинающих киберспортсменов или любителей поиграть в компьютерные игры по сети. По всему миру некоторые закрывшиеся клубы начали предлагать в аренду свое оборудование, чтобы оно не простаивало.



НА ДАННЫЙ МОМЕНТ КОМАНДА ЗАНИМАЕТСЯ ПОПУЛЯРИЗАЦИЕЙ ТЕГА #K23 СРЕДИ МОЛОДЕЖИ, ИСПОЛЬЗУЯ РАЗЛИЧНЫЕ КОНКУРСЫ И ТУРНИРНЫЕ АКТИВНОСТИ

Взамен оставленного залога в виде денежной суммы или документа, удостоверяющего личность, клубы привозили полный набор девайсов, устанавливали его и подключали к сети. Таким образом, компьютерные клубы переместились в дома своих резидентов. Другие клубы вместо этого налаживали коммуникации со своими клиентами, организовывая для них онлайн-турниры и прочие развлечения. Остальные клубы использовали карантин для ребрендинга и переоснащения клуба.

Но ради справедливости следует отметить, что некоторые эксперты и аналитики к представителям киберспортивной индустрии относят исключительно профессиональные команды и организаторов кибертурниров. Косвенные и производные компоненты, как стриминг и компьютерные клубы они к киберспорту не относят.

Тем не менее, подавляющее большинство ныне известных и профессиональных игроков являются выходцами из компьютерных клубов или их сообществ.

Что касается непосредственно крупных международных турниров, которые были отменены или перенесены на неопределенный срок, то карантин ударил по ним больше всего. Под организацию запланированных киберсоревнований были привлечены солидные спонсорские средства и мощности технических партнеров. Поскольку вся тщательно выстроенная архитектура запланированных ивентов рассыпалась как карточный домик, некоторые турниры проводились в офлайн-режиме. Львиная доля доходов от проведения турниров поступает от спонсоров, участвующих команд и рекламы, которая размещается на киберспортивных медиа-ресурсах.



Меньшая часть поступлений формируется за счет продажи медиаправ, билетов, атрибутики, сувениров, трансляции и прочих активностей. Свою нишу на этом рынке потихоньку завоёвывают букмекерские конторы, которые адаптируют свои платформы под ставки на киберспортивные турниры. Пока любителей делать ставки очень мало, но в ближайшем будущем это направление станет весьма прибыльным и перспективным.

Выжидательную позицию заняли разработчики и издатели игр, который во время пандемии прокачали рынок новыми новинками и стали ближе к своим покупателям. Именно они являются основными инвесторами и спонсорами киберспортивной отрасли.

Карантинной паузой воспользовались и другие корпорации, несвязанные с IT-рынком и разработками игр.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ КИБЕРСПОРТИВНАЯ АУДИТОРИЯ ОДНОЙ ЛИШЬ СОСЕДНЕЙ РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 13 МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК. ПРИ ЭТОМ ИЗО ДНЯ В ДЕНЬ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СТАБИЛЬНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ.

Автомобильные гиганты, нефтегазовые корпорации, FMCG-сектор и компании по продаже фаст-фуда всерьез рассматривают киберспорт в качестве налаживания коммуникации с со своими потребителями. Некоторые финансовые институты используют киберспорт для выхода на молодежь, которая может в будущем пополнить ряды их лояльных клиентов.

Несомненно, локдаун вызвал немало проблем и неудобств для играющих команд. Дело в том, что в некоторых командах играют иностранные граждане, которые во время карантина разъехались по разным странам. Также различные турниры, которые вынужденно перешли в онлайн-формат, проводятся на разных серверах и локациях. К примеру, между российскими и европейскими турнирами имеется большая разница в части платформ и скорости интернета.

Отсюда вытекают различные технические проблемы. Бельгийскому легионеру казахстанской команды было сложно полноценно участвовать в российских турнирах, поскольку в Европе на Россию выставлены пинги.

В результате этого возникали двусторонние задержки по маршруту и снижалась скорость передачи данных. Соответственно, наши игроки теряли преимущество, что было на руку соперникам. Результаты команды были бы лучше, а показатели выше, если бы все игроки команды находились в одном городе.



**В НОВОЙ АЙДЕНТИКЕ И В ЛОГОТИПЕ КОМАНДЫ
ОТРАЖАЕТСЯ ОБНОВЛЕННАЯ ФИЛОСОФИЯ.
ОНА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТВЕРДОСТИ ХАРАКТЕРА CS:GO
СОСТАВА КОМАНДЫ, КОТОРОМУ НИКТО НЕ СТРАШЕН.
БЛАГОДАРЯ РЕБРЕНДИНГУ, ОСНОВАННОМУ
НА ДОСТИЖЕНИЯХ SYMAN GAMING, У КОМАНДЫ ИМЕЕТСЯ
СИЛЬНЫЙ И УНИКАЛЬНЫЙ БРЕНД.**

Вдобавок ко всему, между игроками было потеряно живое общение, что отразилось на скоординированных действиях во время соревнований. Следует также принять во внимание и временную разницу, в которой оказались игроки. Онлайн-турниры не учитывали ее, что зачастую приводило к тому, что некоторым игрокам приходилось играть либо ранним утром, либо поздней ночью. Это отрицательно сказывалось на концентрации, динамике и мотивации отдельно взятого игрока. Соответственно, все это в итоге влияло на качество выступлений и конечные результаты.

Долгосрочный карантин и связанная с ним неизвестность оказались очень губительными для всей индустрии. Резко уменьшилось количество основных и промежуточных турниров, на которых игроки ранее могли набрать форму и потренироваться перед важными соревнованиями. Хотя, конечно, киберспорт может прекрасно чувствовать себя и в онлайн-формате. В период карантина были проведены турниры Nine to Five, Eden Arena Malta Vibes, FunSpark ULTI 2020, которые выставляли неплохой призовой фонд, начинавшийся с 20 000 долларов США. Но и эта сумма призовых не сравнится с теми, что выплачиваются в офлайн-турнирах.

К примеру, суммарный призовой фонд турнира The International, который проводился в Шанхае в 2019 году, составил 34 млн долларов США! Профессиональные игроки могут также дополнительно зарабатывать за счет личных и рекламных контрактов, донатов (*добровольных взносов*) и трансляций.

БУДУЩЕЕ КИБЕРСПОРТА

Международные эксперты и профессиональные участники киберспортивной индустрии единогласно отмечают великолепные перспективы развития киберспорта.

На сегодняшний день киберспортивная аудитория одной лишь соседней России составляет около 13 миллионов человек. При этом изо дня в день этот показатель стабильно увеличивается. Имеются несколько авторитетных утверждений, прогнозирующих то, что в будущем киберспорт будет на равных конкурировать за платежеспособную аудиторию с лидирующими видами спорта.

Уже сегодня он успешно отнимает долю рынка у других видов развлечений. Неуклонно растет интерес к киберспорту у миллениалов и поколения Z, а это уже нельзя не принимать во внимание.

К23: Герои,

которых мы заслужили




Киберспортивная команда
K23

akyl-kenes

ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

Официальный
медиа-партнер

 /k23_esports

 /k23esports

ИСТОРИИ ВЕЛИКОЙ СТЕПИ

В наш быстрый век новых технологий время летит стремительнее, чем когда-либо.

Незаметно для себя мы становимся свидетелями цифровизации, которая постепенно проникает во все сферы нашей жизни.

За всей рутинной, суетой и заботами у людей остается все меньше времени на то, чтобы просто на миг отвлечься. Современное творчество смотрит на происходящее своими глазами и, в итоге, выносит свой вердикт, который может иметь свой неповторимый и где-то непонятный на первый взгляд формат восприятия.

Но если присмотреться и остановиться на мгновение, то работы современных казахстанских художников и мастеров подсказывают нам ответы на какие-то вопросы и возвращают нас к истокам.

В своеобразной подаче они словно выдергивают человека из бурлящего котла бесконечного бега по кругу и предлагают выйти за пределы города. В своих предыдущих номерах журнал **Akyl-kenes** часто публиковал статьи о казахстанских художниках,

чьи картины выставлялись в галерее «Жауһар». Сегодня издание предлагает семь работ, исполненных признанными мэтрами казахстанского искусства, о которых пойдет речь в этой статье.

Эти работы ранее выставлялись на различных международных и казахстанских выставках.

Выставка, название которой указано в заголовке статьи, стала одной из самых крупных региональных арт-проектов в нашей стране, в рамках которой более ста работ казахстанских современных художников выставлялись во многих городах Казахстана.

Данные работы ранее выставлялись на выставке «Истории Великой степи», важном проекте, целью которого являлось приобщение общества к современному искусству. Выставка наглядно продемонстрировала уникальный культурный код казахского народа. Она постаралась ответить на вопросы, связанные с уровнем лепты, которую внес кочевой казахский народ в глобальную копилку человеческой культуры. Просторы Великой степи хранят в себе колоссальный объем информации о себе и о пережитых веках. Современное искусство не претендует на истину в последней инстанции, но предложило

красивую альтернативу взглянуть на мир с другого ракурса. Эти семь работ не отражают всей глубины искусства, но они немного втягивают в дела давно минувших дней. Каждый из художников рассказывает свою историю, актуализируя прошлое с настоящим, применяя новые техники, практики и обычаи мирового искусства. Каждый из них обладает искусством рассказчиков жырау, защищающих богатое наследие казахского народа. Они больше известны за пределами Казахстана, как это часто бывает, но постепенно круг людей, знакомых с их творчеством, расширяется.

САУЛЕ СУЛЕЙМЕНОВА

Окончила Казахскую государственную академию архитектуры и строительства. С 1998 года является членом Союза художников Казахстана. В своих работах создает изображения и скульптуры, созданных из пластиковых пакетов в процессе. Свои работы она называет «мусорным коллажем». За свою плодотворную и насыщенную деятельность она была награждена стипендией Президента Казахстана (1998), становилась Лауреатом премий «Шабыт», «Жигер» и «Тенгри Умай», а также становилась обладателем награды «За творческие достижения».

В список ее избранных, но при этом многочисленных мероприятий входят выставки «Обездоленный/ Владеющий. Вопрос о духе и деньгах» (Цюрих, 2016 г.), «Где-то в Великой Степи. Горизонт» (Астана, 2017 г.), «Современное искусство из Казахстана» (Санкт-Петербург, 2017-2018 гг.); «Фокус Казахстан» (Лондон, Берлин, 2018 г.), Саммит по культуре (Абу-Даби, 2017 г.), Параллельная программа LVI Венецианской биеннале в проекте «Почему я?» (2015); V Московская биеннале современного искусства в проекте «Мигранты РГГУ» (2013); фестивали современного искусства «ARTBAT FEST» (Алматы, 2013-2015 гг.); и др.



Пестрая степь. Жетысу. (2016 год), Пластиковые пакеты, полигаль. Диптих, 2 части по 150x107 см.



Портрет Абылхана Кастеева. (2010 год), Холст, акрил, 120x180 см.

РАШИД НУРЕКЕЕВ

Художник упорно отказывается объяснять зрителю смысловые и образные послания, приглашая его самостоятельно интерпретировать его художественные жесты. Он словно затевает тактическую игру значений, не ссылаясь на философские выкладки и культурологические контексты. При этом он транслирует поток сознания в русле ситуации, актуальной здесь и сейчас. Он объективно оперирует фактами и веще-

ственными доказательствами, используя все предметы, попадавшие в поле его расследования. Творческое сырье становится очевидцем его происшествий, формируя своего рода «стихийный реализм».

Среди его последних выставок выделяются проект «Фокус Казахстан» (Сувон, 2018 г.), «Кости. Оливки. Самолеты» (Алматы, 2018 г.), «Между прошлым и будущим. Археология актуальности», (Алматы, 2011 г.), «Между небом и землей» (Лондон, 2011 г.).

АЛМАГУЛЬ МЕНЛИБАЕВА

Является известным видеохудожником и фотографом, имеющим степень магистра изящных искусств Казахской национальной академии искусств им. Т. Жургенова. В основном, работает с многоканальной видео-, фотосъемкой и смешанными медиаинсталляциями. В ее работы внедрены такие вопросы, как критические исследования советского прошлого. В своих работах она отражает социальные, экономические и политические преобразования, имевшие место в странах Центральной Азии после распада СССР. Через свои работы она занимается переосмыслением деколонизационных аспектов и подключает гендерные вопросы, проблемы деградации окружающей среды. Кроме того, в ее работах пылкий взгляд может увидеть комплексный подход к вопросам евразийской кочевой и местной космологии и мифологии.

После ее персональной выставки «Трансформация», которая была проведена в Grand Palais в Париже в 2016- 2017 г.г. она была удостоена ордена Chevalier Ordre des Arts et des Lettres от министра культуры Франции в 2017 году. В список ее наград входят премия «Дарын», государственная премия Казахстана (1996) и национальная премия «Тарлан» от Клуба меценатов Казахстана (2003). Является лауреатом гран-при Азиатского искусства на II Среднеазиатском биеннале, проходившего в Ташкенте в 1995 году и лауреатом Главного приза Международного кинофестиваля «Kino Der Kunst», который проходил в Мюнхене в 2013 году. Свое международное признание она получила, участвуя в ряде биеннале, проходивших в Италии, Австралии, ОАЭ, Израиле, России, Украине и Южной Корее в период с 2005 по 2018 годы.

Является автором персональных выставок, проводившихся почти во всех европейских странах и в США в период с 2012 по 2017 годы. Ее работы неоднократно выставлялись на отдельных групповых выставках Европы, России и Казахстана, а неповторимые видеоролики Алмагуль Менлибаевой были показаны на различных международных кинофестивалях.



Cookie Policy на Шелковом пути. (2017 год), Цифровая печать, рама, стекло. 120x90 см.

САИД АТАБЕКОВ

Свой творческий путь начал в 1993 году в составе первой авангардной арт-группы «Кызыл Трактор», которая была образована в Шымкенте, но до 1995 года работала под другими именами. Будучи современным независимым Казахстана, он видел становление молодого Казахстана, который преодолевал всевозможные сложности в первые годы независимости. Когда страна открылась для всего мира, люди увидели другие культуры и влияние различных идеологий. Все увиденное отражалось в его работах. Художник использовал различные техники, начиная от видео и фотографии и заканчивая инсталляциями и перформансами.

Он часто обращается к этнографическим элементам, что объясняется его воспоминаниями о русском авангарде и постсоветской реальности. Заодно при помощи своих работ он старается найти свое место в современном, быстро меняющемся мире.

Осознавая привлекательность и экзотичность иконографических шаблонов, ассоциирующихся с Центральной Азией, художник часто использует их в своих работах, добавляя в них толику иронии.

Является автором многочисленных выставок и участником международных биеннале, после которых неизменно оставлял о себе неизгладимое впечатление у многих мировых знатоков и ценителей современного искусства.



Система координат. 2017 год,
Объект. Бетон метало-краситель, 70x70x05 см.



Полдень. 2010 год, Коллаж. Смешанная техника, 103x78 см.

САУЛЕ ДЮСЕНБИНА

Художник производит художественные исследования, выводящие ее на вопросы формирования архетипа и его внедрения в структуру современной культуры. С помощью своих работ и особого взгляда на жизнь она трансформирует большой жанр в карикатуру. Далее она словно внедряется в массовое сознание, проводником чего выступают предметы оформления интерьера. Все произведения художницы соприкасаются с тактильным и оптическим восприятием показанных предметов, благодаря которым зритель уходит в их глубокое созерцание. С другой стороны, эти предметы становятся как бы частью домашнего «панциря», возвращая их в зону тактильности.

Она создает ряд мотивов с использованием орнаментов, которые включают в себя шаблоны в виде популярных фигур и элементов, взятых из казахской массовой культуры. Аутентичные современные узоры выстраиваются в орнаменты, по классическим европейским законам то заключаясь в ромбы, то вытягиваясь в полосы, то рассыпаясь горохом или отделяясь купажом по фонемам фисташкового, небесно-голубого и нежно-лилового цветов. Комбинация всего этого дарит причудливый и саркастичный контекст казахской учтивости и этикета. В последнем совмещены утонченная европоцентричность и грубая азиатчина. Она является участницей многих казахстанских и международных арт-выставок.

МОЛДАКУЛ НАРЫМБЕТОВ (1946-2012)

Известный своей яркой индивидуальностью и непокорной харизмой, он являлся ключевой фигурой в казахской арт-группе «Кызыл Трактор». Он внес неоспоримо большой вклад в развитие и популяризацию современного искусства не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии. Его шаманское мифотворчество по сравнению с современным искусством является архаичным по форме, но позволяет ясно говорить и выражать свою индивидуальность. Его известные скульптуры, выполненные из старых резиновых покрышек, являются одной из его самых знаковых работ. Его картины насыщены, смелы и концептуальны. Цветные штрихи в его работах часто соответствуют динамике естественной жизни, напоминая яркие цвета,

используемые в фовизме, который считается самым первым авангардным стилем XX века. Рисуя абстрактные полотна и пейзажные картины сельских крошечных поселений, художник использовал жертву в качестве темы многих своих работ. В своих картинах он часто комментирует потребительскую культуру, новые технологии и экзистенциальные проблемы.

Молдакул Нарымбетов являлся членом Академии художеств Республики Казахстан, членом Союза художников Казахстана и лауреатом премии «Жигер». Он представлял Республику Казахстан на многих мероприятиях, которые проводились во многих странах дальнего и ближнего зарубежья. Он являлся основателем Школы современного искусства в г. Алматы и участником многих фестивалей современного искусства.



Три Бия. 2008-2010 годы, Смешанная техника, акрил, резина, 121x243 см

СМАИЛ БАЯЛИЕВ

Окончил Ташкентский колледж культуры и искусств. Входил в состав группы «Кызыл Трактор» на самых первых этапах формирования коллективного творчества. К началу 1990-х годов коллектив «Кызыл Трактор» стал одним из самых узнаваемых художественных явлений своего времени. Начав свое художественное путешествие с живописи и коллажа, он аккуратной поступью создавал масштабные произведения монументального искусства, перформансы и работы с использованием кошмы и центральноазиатской шерсти. В своих работах, сосредоточенных вокруг классических и региональных тем, он изображал лошадей и кочевое наследие, зашифрованное в культурных кодах современного общества. Он является автором собственного нетрадиционного способа деконструировать и пересматривать эти темы. Его скульптуры лошадей часто остаются незаконченными и неотесанными, раскрывая онтологическую неполноту этих животных, когда речь идет об их роли в жизни наших предков и в современном обществе. В своих других работах он был преисполнен креативности, вдохновившись супрематизмом, сюрреализмом и кубизмом. Он помещал эти западные движения в контекст среднеазиатских ремесел и мотивов. Его работы выставлялись на многих казахстанских и международных выставках.



Табун 2. 2019 год, Инсталляция. Войлок, Металлические каркасы, 500x1200 см.

Современное искусство Казахстана представляет собой уникальный и своеобразный феномен, признанный на самых престижных мировых арт-площадках. Покорив международных экспертов, наши соотечественники возвращают свои произведения в родные степи, чтобы их увидели и мы.

Современное искусство развивается в Казахстане и привлекает к себе внимание все большего количества людей. Журнал Akyl-kenes советует своим читателям после того, как будут сняты все ограничения, связанные с карантином, обязательно найти и посетить

выставки, в которых участвуют экспозиции вышеперечисленных художников.

Аида Балаева, секретарь Национальной комиссии по реализации программы модернизации общественного сознания «Рухани жаңғыру», руководитель рабочей группы «Современная казахстанская культура в глобальном мире», выражает уверенность, что работы отечественных художников подарят каждому желающему хорошую возможность постичь новые грани восприятия нашей страны через многообразие изумительного мира казахстанской живописи.



ТРИ ИСТОРИИ

Журнал Akyl-kenes продолжает публикацию серии познавательных материалов, которые никого не оставят равнодушными. Они разделены на интересные истории и описание четырех типов личности. Жизнь полна различных историй, которые мотивируют, удивляют, заставляют задуматься или просто поднимают настроение. Знакомство с типами личностей позволит лучше узнавать людей, с которыми мы взаимодействуем в обществе.



ИСТОРИЯ №1. ОТ ПЕРЕСТАНОВКИ СЛАГАЕМЫХ...

Простое математическое правило гласит о том, что от перестановки слагаемых сумма не изменяется. Но оно иначе выглядит в случае с английскими клубами «Манчестер Юнайтед» и «Юнайтед оф Манчестер». Если с первым клубом все понятно и про него знают практически все, то о существовании второго клуба знает не каждый. Клон известного футбольного гранда был создан 14 июля 2005 года болельщиками «красных дьяволов», которые были недовольны переходом клуба под контроль американского бизнесмена Малькольма Глейзера. Хотя до этой даты в планы о создании нового клуба был посвящен узкий круг лиц, состояв-

ший из шестнадцати человек. В основном, болельщики «Манчестер Юнайтед» были не согласны с высокими ценами на билеты и были против нового руководства.

Другие были против коммерциализации футбола. Третьи мечтали противостоять влиянию большого бизнеса на футбол. Четвертые видели в новом клубе некий социальный эксперимент, возрождающий потерянное чувство общества. Соответственно, и прозвище у нового клуба стало под стать их нраву – «красные бунтари». Этот полупрофессиональный клуб называется клубом болельщиков для болельщиков. Сразу после создания клуб был заявлен во второй дивизион Северо-западной лиги графств, считающийся десятым по счету в иерархии английских футбольных лиг.

Карл Марджинсон, назначенный на пост главного тренера клуба, пригласил на просмотр более двухсот игроков, из числа которых был сформирован основной состав. В него также вошли игроки, прошедшие через академии «Манчестер Юнайтед» и «Манчестер Сити». В свой первый сезон команда набрала 87 очков из 108 возможных, заняв первое место в своей лиге и перешла в Первый дивизион Северо-западной лиги. Во втором сезоне была также одержана победа в лиге, а заодно был завоеван Кубок лиги. Сезон за сезоном команда показывала различные результаты, доходя до шестого дивизиона, то повышая свой класс в дивизионах, то сохраняя его. Были замечены неплохие результаты в Кубке Англии, где они выступали с переменным успехом.

Создатели прописали основные принципы под названием «Наш клуб – наши правила», которым неукоснительно следует клуб. Вот некоторые из этих принципов. Владение клубом осуществляется через специально созданный траст. Таким образом собственниками клуба являются его же фанаты, каждый из которых в равной степени владеет клубом. Официально оформив свое членство в клубе, новый акционер получает свою долю, которая затем не может быть куплена или продана. Ежегодно вкладывая 12 фунтов в клуб, каждый болельщик получает право принимать участие в обсуждении важных вопросов, связанных с клубом. Прибыль, получаемая клубом от спонсоров и от продажи билетов, заново реинвестируется в клуб. При этом, логотипы спонсоров не размещаются на лицевой стороне футболки. Цветами клуба являются красный, черный и белый.

В ноябре 2013 года клуб начал строительство своего стадиона на 4 400 мест на северо-востоке Манчестера, который был открыт 29 мая 2015 года. Новые болельщики разорвали отношения со старым клубом, но при этом продолжали следить за некогда любимой командой. Во время своих матчей болельщики «бунтарей» распевали оскорбительные речевки в адрес «большого клуба». Порой их протесты от антиглейзеровских доходили до анти-всего-на-свете. С появлением нового клуба изменился привычный уклад жизни абсолютно каждого болельщика. Превратившись в источник заработной платы для игроков своего клуба, они также

стали и волонтерами, выполнявшими различную работу до, во время и после матчей. При этом атмосфера и эмоции на трибунах по своему накалу превышали то, что происходило на «Олд Траффорде».

Это подкупало болельщиков других региональных клубов, которые постепенно разочаровывались в реалиях современного футбола. Из года в год постепенно обновлялись рекорды посещаемости матчей с участием «Юнайтед оф Манчестер». Болельщики и игроки показывали высокий уровень сплоченности: игроки после матчей выпивали вместе с фанатами, пели с ними песни и раздавали автографы. В дни матчей болельщики в едином порыве становились донорами крови и собирали средства для реализации различных благотворительных проектов. Тем самым, болельщики нового клуба своими действиями и проводимыми акциями доказывали, что жизнь футбольного клуба не ограничивается лишь двумя таймами и результатом на табло. Они превратили его в сообщество, которое вместе решало общие проблемы, которые сложно было бы решить в отдельности каждому из фанатов.

Маленький клуб по крупице собирал свою популярность и силу в своей лиге и постепенно начал привлекать внимание СМИ. В какой-то момент на местном телевизионном канале начали включать голы «Юнайтед оф Манчестер» в обзор лучших голов месяца. Местные газеты стали регулярно освещать матчи, а о новых успехах клуба в будущем начали писать и влиятельные футбольные обозреватели.

Всего этого удалось добиться силами всего лишь трех штатных работников клуба и тысяч волонтеров, каждый из которых оказывал повсеместную и посильную помощь в развитии клуба. На данный момент оба клуба продолжают играть каждый на своем уровне.

Но при этом остается любопытной дальнейшая перспектива этого манчестерского противостояния. А в это время болельщики «Юнайтед оф Манчестер» распевают:

*Есть два «Юнайтед», но у них одна душа.
Но потомкам Мэтта Бэсби та душа
остается верна.*



**ИСТОРИЯ №2.
УЧЕБА ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ**

Пока в странах постсоветского пространства родительская общественность бурно обсуждает плюсы и минусы онлайн-обучения, в других странах дети ищут возможности, чтобы любой ценой получить хоть какое-нибудь образование. Для миллионов детей по всему миру образование является шансом вырваться из рук нищеты. Образование обещает небольшие, но все-таки шансы начать новую жизнь и помочь своей семье. Сегодня эти дети не требуют отремонтированных классов, бесплатных обедов, красивой формы и доступа в Интернет. Они используют каждое мгновение, чтобы изменить свою жизнь. Афганские девушки сильно рискуют своей жизнью, стремясь получить образование.

До 2001 года женщины в Афганистане не имели прав на учебу и работу. После падения талибского режима на бумаге женщинам разрешили учиться и работать, но радикалы и старейшины продолжают следить за ученицами, которые ходят в школу. За посещение школы девушки нередко наказываются, а преступников никто особо не ищет.

В Пакистане одиннадцатилетняя девочка по имени Малала была расстреляна по дороге в школу. Несмотря на многочисленные пулевые ранения, она выжила и вскоре вернулась к активному образу жизни. Сегодня повзрослевшая Малала продолжает борьбу за право девочек получать образование. В семнадцатилетнем возрасте она получила Нобелевскую премию мира, став самой молодой женщиной, удостоенной этой награды.

В Индии до сих пор не искоренены поразительные контрасты. Несмотря на поразительные успехи страны в области экономики, IT-индустрии, фармацевтики и космической отрасли, сотни тысяч детей и взрослых продолжают жить за чертой бедности, не будучи в состоянии реализовать свои права на образование.

В Нью-Дели нередко можно встретить импровизированные школы под открытым небом, в которых дети сидят прямо на земле и внимательно слушают учителя. Индийские дети никогда ни на что не жалуются. И тщательно выполняют все домашние задания учителя, чтобы получить знания. А во многих африканских странах до сих пор ведутся боевые действия и не решены проблемы с голодом и эпидемиями. В таких условиях получение даже самого первичного образования отходит на последний план. Зачастую школы располагаются просто под деревьями или навесами, чтобы на учащихся хоть немного падала тень.

Несмотря на стремительное развитие Китая, во многих отдаленных регионах Поднебесной дети борются за возможность получить базовые знания и овладеть грамотой. Ради получения образования они проходят десятки километров по сложным горным маршрутам, чтобы учиться в старых помещениях, а иногда даже в пещерах.

А в это время колумбийские школьники рискуют своими жизнями, преодолевая почти километровое расстояние над глубокой пропастью. Держась за металлические тросы, дети перебираются на другую сторону реки Рио-Негро.

**ИСТОРИЯ №3.
ВОКРУГ СВЕТА
ЗА БЕСПЛАТНО И ПЕШКОМ**

Эта история об одном из самых необычных путешественников по имени Спенсер Боун. Его действительно можно назвать настоящим путешественником, который сильно отличается от других туристов, совершающих простые экскурсии по интересным местам. Все свои путешествия он провел в формате хич-хайка, то есть использовал попутный транспорт. Он успел побывать практически во всех странах Африки и Евразии. Путешествие канадца, которое растянулось на двадцать три года, затронуло и такие опасные страны, как Афганистан, Зимбабве и Ирак. Он стал первым человеком, который посетил сомалийскую столицу Могадишо в качестве туриста, откуда его впоследствии освободили из пиратского плена. Он прибыл туда, чтобы увидеть знаменитые красивые пляжи Могадишо. Но там его встретило враждебно настроенное местное население, некоторых из представителей которого нам показали в фильме «Капитан Филипс» с Томом Хэнксом в главной роли. Вдобавок ко всему, власти страны заподозрили его в шпионаже, что грозило ему тюремным заключением.

Наиболее ярким и запоминающимся стал его визит на кладбище голубых китов в Антарктиде, где он также имел удовольствие наблюдать за пингвинами. Он рассказывал о своих прогулках по вулкану Фуэго в Гватемале и о заплыве на катере вдоль реки Нигер. Он посещал Золотой храм Амритсара, находящийся в Индии, где он познакомился с сикхскими пилигримами.

Ему доводилось встречаться с серебристыми горными гориллами в Национальном парке вулканов в Руанде. На лодке он подплывал к венесуэльскому вулкану Анхель, являющемуся одним из крупнейших водопадов в мире. А ведь он в двадцать раз выше и мощнее всемирно известного ниагарского водопада.

По пути он заезжал в город инков Мачу-Пикчу, причем добрался он до туда Тропой инков, которая входит в пятерку самых лучших туристических маршрутов мира. Спенсеру доводилось разбить палатку и переночевать у самого подножия горы Эверест. В России он катался в оленьей упряжке, а в Мали работал ассистентом у местных целителей. В Бангладеше пробирался на лодке мимо спящих тигров.

Во время своих путешествий в наиболее опасные места планеты, он попадал в серьезные передраги и успешно из них выбирался. Посещая то или иное место, он останавливался там на достаточно длительное время,

чтобы получше познакомиться с местными жителями и максимально проникнуться их образом жизни. Общаясь с людьми из разных стран, он видел, как они зарабатывают и многому учился у них, чтобы находить средства для своих дальнейших путешествий. Для этого ему приходилось торговать драгоценными камнями из Африки и серебряными украшениями в Бали, перевозить мебель из Ямайки, а также выполнять всевозможные мелкие поручения местных компаний.

Спенсер Боун является противником паркетного путешествия, в рамках которого люди все свое время проводят на пляжах и в фешенебельных отелях. Канадец останавливался в недорогих отелях или в домах у местного населения. Он считает, что во время путешествий необходимо жить жизнью местных жителей тех стран, куда приезжает турист. Последней страной, которую посетил Спенсер, является Ирландия. Оттуда он вернулся в Канаду, где его с нетерпением ждала женщина, следившая за его передвижениями.



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

ЯСНО МЫСЛЯЩИМ – ЯСНО ИЗЛОЖЕННОЕ

akylkenes.kz
akylkenes.media

Еще одним канадцем, который отправился в кругосветное путешествие, является Жан Беливо, незадолго до своего сорокапятого года потерявший все свое состояние. Впав в депрессию, он решает отвлечься и уехать из Канады. Не имея денег, он принимает решение путешествовать пешком. Свой долгий путь он начал 18 августа 2000 года, в день своего рождения.

Попрошавшись с родными, он взял с собой палатку, тележку, спальник и лекарства. Путь его лежал через США. На границе Жана спросили о цели визита, на что он ответил, что намеревается пересечь США и Мексику. Изначально двигаясь вдоль побережья Атлантического океана, он перемещается в сторону Тихого океана. Так он пересекает пустыню Атакама, которая находится в Чили, попадает в Аргентину и возвращается к берегу Атлантического океана. Теперь ему необходимо было пересечь его, чего нельзя было сделать пешком.

Благо, одна местная авиакомпания согласилась бесплатно доставить его до Южной Африки, откуда он добрался до Марокко и далее до европейских стран. Находясь в Англии, перед ним встала дилемма: ехать в Россию или в Индию. Жан выбирает второй вариант, чтобы не мерзнуть, поскольку двигался налегке, а приобретение теплых вещей не входило в смету его и без того скудного бюджета.

Через Индию он пробирается в Китай, Южную Корею, Филиппины, Малайзию, Австралию и Новую Зеландию. Уже из Веллингтона он возвращается в Канаду. Во время путешествия он, как и Спенсер, попадал в интересные ситуации. Во время пересечения пустыни Атакама на него набросилась пума, а в Египте у него не

к месту разболелся зуб, из-за чего пришлось обратиться к местному стоматологу, который вылечил его совершенно бесплатно.

В Южной Африке ему довелось ночевать во временно пустовавшей камере местной тюрьмы. Правда, наутро заступивший на новую смену охранник наотрез не соглашался выпускать его, пока его коллеги не объяснили ему суть дела.

Это долгое путешествие продлилось одиннадцать лет. Деньги, которые он изначально взял с собой, закончились в Южной Америке. Люди, слышавшие об его планах совершить кругосветное путешествие, помогали ему деньгами. Жил он экономно, с едой у него было куда меньше проблем, чем с проживанием. В некоторых странах можно было неплохо питаться за один доллар.

За годы странствий канадский путешественник не заработал ни цента, хотя у него было немало случаев выгодно воспользоваться своей уникальной и продаваемой историей. По его словам, эти годы стали самым прекрасным периодом в его жизни. Сегодня Жан пытается донести людям мысль, что счастье, действительно, не в деньгах, а в отношении к жизни. Он проделал большой путь длиной 76 000 км, посетив шестьдесят четыре страны. За это время он осознал, что приобрел куда больше жизненного опыта и знаний, которые он считает ценнее любой упущенной материальной выгоды.

Основным **ақыл-кеңесом** Жана Беливо, которым он делился по возвращению в Канаду, являлась рекомендация заниматься любимым делом, приносящее счастье. По мнению Жана, опыт и знания, которые ему удалось приобрести во время путешествия, гораздо ценнее любых материальных благ.



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

ЧЕТЫРЕ ТИПА ЛИЧНОСТИ

ЧАСТЬ 2.



ЛИЧНОСТЬ №5.

«Ученый» INTP-A / INTP-T входит в категорию «Аналитики»: это творческие изобретатели, вооруженные твердой уверенностью в силу знаний.

Этот тип личности встречается довольно редко, составляя лишь 3% населения, что позволяет им не быть «как все». Каждый из представителей этой группы людей, работающих в разных отраслях может похвастать своей уникальностью. Их отличают творческий подход к работе, уникальное видение и наличие живого интеллекта. Среди таких людей нередко можно встретить философов, ученых, архитекторов, дизайнеров и писателей.

Эти люди известны своими яркими открытиями и большими достижениями в области науки и искусства. И именно этой категории присуща безукоризненная логика. В наше время все больше становится популярным фактчекинг. Сейчас мир полнится многочисленными домыслами и фейками, и именно «ученые» могут легко отделять зерна от плевел. Они за просто найдут скрытую от глаз истину, за что их можно назвать ходячими детекторами лжи. При этом в споре они всегда считают себя на голову выше своих собеседников. В любой работе или проекте они в состоянии вовремя заметить проблему, найдя все факторы и детали, послужившие причиной ее появления.

При этом они являются приверженцами постулата «критикуешь – предлагай», тотчас находя комплекс рациональных и правильных способов решения возникшей проблемы. Они могут потратить много времени и сил на разработку отличного и всестороннего решения, главное, чтобы им не мешали и не требовали бесконечных промежуточных отчетов о проделанной работе. При этом, уйдя в работу, они могут не уделять время себе и рутинным повседневным обязанностям, которые в наше время все же требуют к себе немало времени и внимания.

Их мыслительный процесс не прерывается ни на секунду, способный генерировать идеи с момента пробуждения. Находясь в этом состоянии, они зачастую ведут большой научный спор с самими собой. Но, оказавшись они в кругу людей, разделяющих их интересы, они становятся расслабленными и дружелюбными. В то же время они могут оказаться чрезмерно стеснительными, если компания будет состоять из незнакомых лиц. «Ученые» могут бросить тему разговора, не сумев облачить содержимое своей сложной речи в простые и доступные фразы. Верно также обратное, когда кто-либо пытается донести до этого типа личности свои мысли и идеи. «Ученые» с трудом примут сказанное, поскольку все должно соответствовать их высоким критериям.

Из-за этого им чужды какие-либо эмоциональные жалобы, и они не подставят своего плеча, на которое можно опереться в трудную минуту. От людей этого типа личности смело можно ожидать серию логических рекомендаций, ведущих к выходу из сложившейся ситуации. При этом они очень подвержены страху неудач. Самой большой сложностью для них является преодоление всевозможных и маломальских сомнений в себе и своих способностях.

Они могут испортить нервы себе и окружающим их людям, когда окажутся в ступоре, беспокоясь о том, как бы не допустить малейшую ошибку. Зато, будучи, такими дотошными и скрупулезными, они могут подарить миру немало научных открытий и полезных изобретений. Поэтому ради этого их можно и потерпеть.

Известные ученые:

Билл Гейтс, Альберт Эйнштейн, Рене Декарт, Блез Паскаль, Исаак Ньютон.

Типы личностей, относящиеся к «Аналитикам»:

стратег, ученый, командир, полемист.

ЛИЧНОСТЬ №6.

«Посредник» INFP-A / INFP-T входит в категорию «Дипломаты»: это поэтичные, добрые и альтруистичные личности, готовые встать горой за добрые дела и начинания.

Они олицетворяют собой истинных идеалистов, находящихся в постоянном поиске добра даже среди худших людей в мире. В любой негативной ситуации они пытаются найти что-то позитивное. Этот тип личности также относится к категории редких, составляя всего лишь 4% от населения. Только в окружении людей, понимающих их, они могут принести максимальную пользу обществу.

В своей жизни они больше опираются на принципы, и тем отличаются от «ученых». Перед принятием того или иного решения, они будут всесторонне принимать во внимание такие аспекты, как честь, мораль и добродетель. В основе их деятельности лежит чистота намерений, нежели почести и поощрения. Зачастую, будучи непонятыми людьми, этот тип личности оказывается в изоляции или одиночестве.

Качества, присущие этому типу личности, позволяют им правильно и доходчиво донести глубокие мысли до людей.

В своей речи они мастерски, легко и непринужденно пользуются метафорами и гиперболоми, превращая любую речь в шедевр. Преимущество такого стиля общения позволяет им создавать лучшие и цепляющие тексты. Не зря в число таких людей входят известные поэты, писатели и актеры. Найдя свое место в мире, «посредники» находят идеи и решения, вставляя себя в ту или иную ситуацию. У этого типа личности имеется врожденный талант самовыражения, позволяющий им раскрываться через высокие метафоры и вымыслы.

Вдобавок ко всему, они являются полиглотами, что делает их способными улаживать любые международные конфликты. Добавьте сюда их умение общаться и входить в положение собеседника. Главное, в их жизни – это получить признание среди людей. Обратное может сбить их с толку и выбросить их на задворки жизни.

Обладая ограниченным запасом энергии, они общаются с избранным и узким кругом лиц и фокусируют внимание на одной или двух главных целях, которые они определяют для себя. Они не берут на себя больше, чем могут осилить. «Посредники» часто уходят глубоко в себя. Они любят философствовать и размышлять в гипотетическом русле, где нет никого им равных. Поэтому нельзя позволять им уходить в свой мир, поскольку в будущем будет сложно вернуть их в реальный мир. При стечении лучших обстоятельств «посредники» полны страсти, креативности и альтруизма, которые влекут их вперед, создавая доброе и прекрасное на своем пути.

Известные посредники:

Уильям Шекспир, Джон Толкин, Бьорк, Джонни Депп, Джулия Робертс, Алиша Киз.

Типы личностей,

относящиеся к «Дипломатам»:

активист, посредник, тренер, борец.

ЛИЧНОСТЬ №7.

«Защитник» ISFJ-A / ISFJ-T входит в категорию «Хранители»: это очень ответственные и добрые радетели покоя своих любимых.

Люди, относящиеся к этому типу личности, являются весьма уникальными, поскольку многие из их способностей противоречат их индивидуальным чертам. На смену чуткости может прийти ярость, если дело коснется их семьи или друзей. Несмотря на свою скрытность и спокойный нрав, они хорошо вписываются в любое общество. Если они находят понимание и уважение в обществе, они могут в лучшем виде использовать свои сильные стороны во благо их окружения. Они считаются настоящими альтруистами, в многократном размере возвращая добро в ответ на добро, одаривая щедростью и поддержкой людей, в которых они верят.

Мир может вздохнуть с облегчением, поскольку этот тип личности представляет собой 13% всего населения. «Защитники» хорошо представлены в таких профессиях, как врач, педагог и волонтер. Будучи осторожными, они зачастую превращаются в педантов, оттачивающих любое дело до его идеального состояния. На них всегда можно положиться и доверить любую работу, которая будет вовремя и должным образом выполнена. Они являются очень ответственными людьми, способными выполнять больше, чем на них возложено. Тем самым они стараются превзойти ожидания других людей и порадовать своих родных, друзей и коллег.

«Защитники» обладают склонностью недооценивать свои достижения, чем пользуются недобрые люди, которые присваивают себе лавры и достижения «защитников». Люди часто пользуются скромностью и ответственностью «защитников», перекадывая на них свою работу. «Защитник» не всегда умеет говорить «нет» и отстаивать свои интересы.

Этому следует научиться, чтобы не терять силы и уверенность в себе, потакавая чужим прихотям. Они обладают отличной памятью, которой они не пользуются в энциклопедических целях. Как правило, она им нужна, чтобы запоминать людей и детали их жизни. Поэтому, если вы хотите сделать кому-нибудь подарок или приготовить сюрприз, то вам следует привлечь к этому делу «защитников». Это хорошие семьянины и люди, цементирующие основу командной работы, от которой они получают неимоверное удовольствие.

Известные защитники:

Хэми Берри, Элизавета II, Бейонсе, Вин Дизель, Кейт Миддлтон, Энн Хэтэуэй, Лэнс Рэддик.

Типы личностей,

относящиеся к «Хранителям»:

администратор, защитник, менеджер, консул.

ЛИЧНОСТЬ №8.

«Артист» ISFP-A / ISFP-T входит в категорию «Искатели»: это гибкие и очаровательные артисты, находящиеся в постоянном поиске чего-то нового и неизведанного.

Они являются настоящими творческими личностями, разбирающимися в эстетике и дизайне. Они любят разрушать догмы и устои, стирая любые границы. Они живут в красочном мире, полном чувств и идей. Они преисполнены общения с людьми. Общество знает их как неистовых экспериментаторов, ищущих новые перспективы и возможности, что делает их непредсказуемыми в глазах окружающих их людей. «Артистам» периодически необходимо оказываться в уединении, чтобы привести мысли в порядок и набраться сил. В это время они проводят самодиагностику, оценку и переоценку собственного поведения и принципов, возвращаясь обновленными людьми.

Этот тип личности склонен к риску, поэтому среди людей этого типа можно встретить любителей азартных игр и экстремальных видов спорта, при этом являющихся здоровыми и адекватными людьми.

Обладая сильным шармом и харизмой, «артисты» всегда подберут правильный комплимент. Они внимательны к чувствам других и ценят гармонию. Сложно воспринимая критику, они могут перейти в атаку, используя импульсивные высказывания и активные действия.

При этом, они так же быстро успокаиваются и забывают о плохом, как вспыхивают. Трудность у них вызывают долгосрочное планирование и сбережения, рассматривая последнее как инвестирование в себя и накопление опыта, нежели каких-либо материальных благ.

Если цели и принципы благородны, Артисты могут проявлять чрезвычайную щедрость и самоотверженность, однако также случается, что Артисты самовлюблены, превозносят себя над другими, склонны к манипулированию и эгоистичны.

Для Артистов важно не забывать о необходимости активно становится тем, кем они хотят быть. Развитие и поддержание новой привычки не приходят сами по себе, это требует времени, каждый день, для того, чтобы понять мотивацию, которая позволяет Артистам использовать их сильные стороны для достижения того, чем они заинтересовались.

Известные артисты:

Кевин Костнер, Аврил Лавин, Майкл Джексон, Бритни Спирс, Джессика Альба, Фрида Кало.

Типы личностей,

относящиеся к «Искателям»:

виртуоз, артист, делец, развлекатель.

THE RITZ-CARLTON RESIDENCES, ASTANA НАЗВАН РЕЗИДЕНЦИЕЙ ГОДА

В середине уходящего лета The Ritz-Carlton Residences, Astana стал обладателем шести наград в различных номинациях внутрикорпоративной премии Residential Awards of Excellence. В этом году мероприятие по присуждению награды было проведено в онлайн-режиме.



**THE RITZ-CARLTON
RESIDENCES**

ASTANA



Уже десятый год подряд данная церемония награждения проводится внутри компании среди всех резиденций по всему миру. Данная церемония ежегодно проводится с целью выявления лучших практик и достижений среди юнитов бренда The Ritz-Carlton Residences, являющегося одним из новых брендов семьи The Ritz-Carlton. Резиденция является собственностью, которая приобретается владельцем в частное пользование. Подразделение резиденций было создано для лояльных гостей, которые желают получать выдающийся сервис за пределами отеля.

В номере №11 (март-апрель, 2019) журнала Akyl-kenes уже публиковалась обширная статья про The Ritz-Carlton Residences, Astana, в которой мы прошли по всей резиденции и рассказали о внутренней атмосфере, царящей там.

На сегодняшний день большинство резиденций компании расположены в Соединенных Штатах Америки. Резиденции в Нур-Султане и Алматы являются единственными резиденциями в семье The Ritz-Carlton, располагающиеся на территории Европы и СНГ. Эксклюзивность элитной недвижимости, которая предлагается в The Ritz-Carlton Residences, Astana, придается за счет лимитированного количества резиденций на продажу. Сегодня каждый желающий может ознакомиться с внутренним убранством роскошных апартаментов и стать их обладателем.

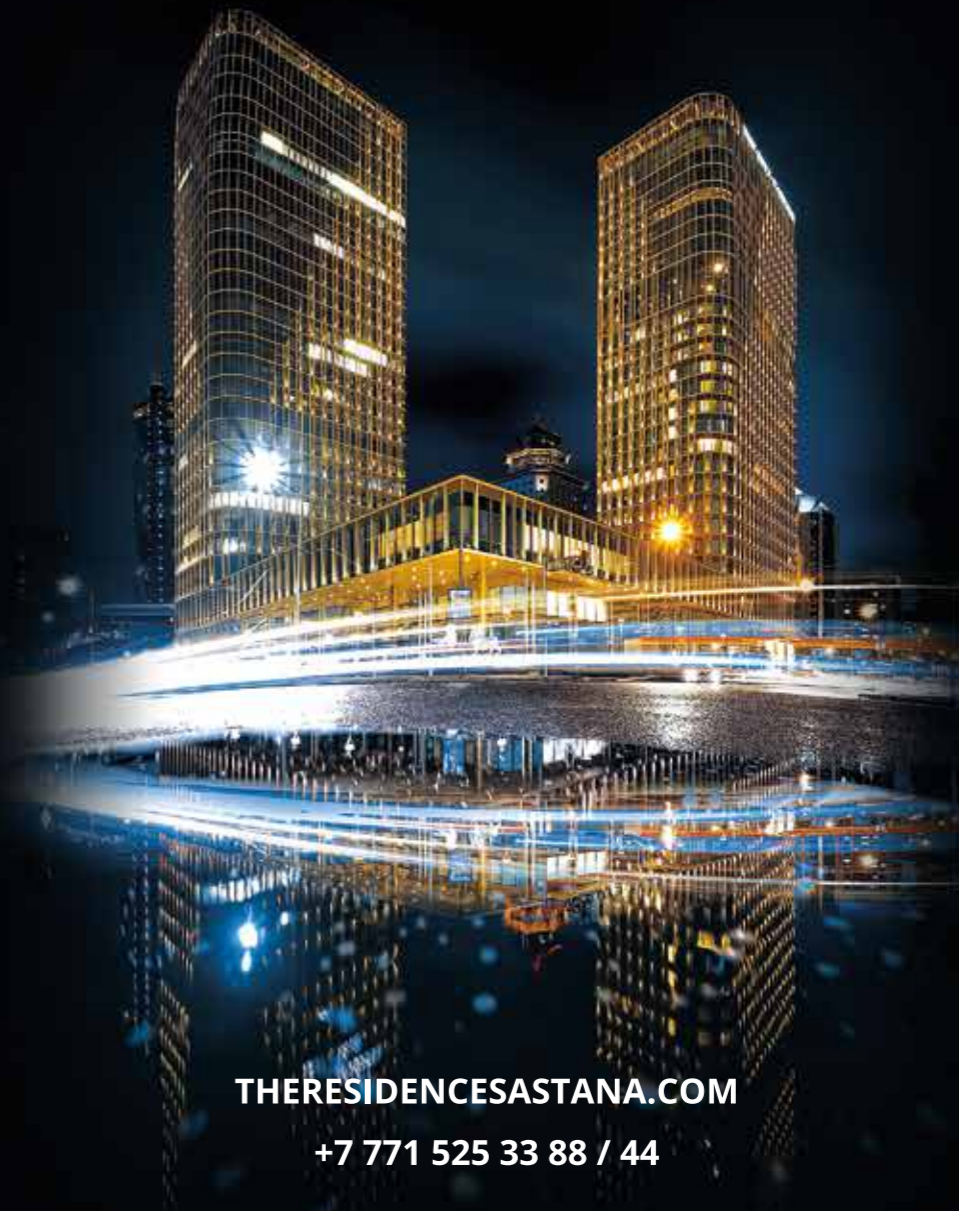
В этом году общее количество номинантов составило порядка двухсот человек со всех континентов и стран мира. The Ritz-Carlton Residences, Astana был отмечен в таких номинациях как «Вовлеченность владельцев малых резиденций», «Вовлеченность сотрудников», «Управление резиденцией», «Награда за лучшие практические инновации» и «Резиденция года». Награды «Резиденция года» и «Лидер года» являются наиболее значимыми и почетными среди остальных наград.



**THE RITZ-CARLTON
RESIDENCES**

ASTANA

The Ritz-Carlton Residences, Astana названы Резиденциями Года в премии Residential Awards of Excellence сети бренда The Ritz-Carlton по всему миру.



THE RESIDENCES ASTANA.COM

+7 771 525 33 88 / 44

Резиденции «The Ritz-Carlton Residences, Astana» не являются собственностью, разработкой или объектом продаж компании «The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C.», а также каких-либо ее аффилированных организаций («Ritz-Carlton»).

ТОО «Глобал Девелопмент» использует товарный знак The Ritz-Carlton в соответствии с лицензией, полученной от Ritz-Carlton, которая не является подтверждением достоверности заявлений или утверждений данного документа.



ЗАУРЕ ТУРЕХАНОВА

А ВЫ ХОДОФИЛ*?

Триста лет тому назад впервые был опубликован роман английско-го писателя Даниэля Дэфо о жизни, необыкновенных и удивительных приключениях Робинзона Крузо, моряка из Йорка.

Герой романа испытывал одно непреодолимое желание, которое заставило его покинуть родителей, отказаться от семейного бизнеса и вынести все испытания судьбы. Он обладал пытливым умом и был свободолюбивым искателем приключений, который испытывал неутолимую жажду к изменениям в жизни. Одним словом, *ходофил*.

С наступлением глобализации и появлением свободы передвижения, люди смогли с комфортом путешествовать по всему миру и познать другие культуры.

Вместе с этим расширялся лексикон людей, который пополнялся новыми заимствованными словами. Вот лишь некоторые из новых слов и выражений, которые будут интересны *ходофилам*. Наверное, самым известным на сегодняшний день словом в мире является немецкое слово *die Wanderlust*, которое обозначает сильное желание человека отправиться в путешествие. Есть еще одно понятие, очень похожее на это слово – это существительное *das Fernweh*, выражающее мощный импульс, еще более страстное желание отправиться в дальнее странствие, чем *die Wanderlust*. Надо полагать, именно этот импульс и испытал Робинзон.

* *Hodophile* (сущ.) тот, кто любит путешествовать.

А вот шведское слово *Resfeber* больше описывает тех, кто перед поездкой испытывает смешанные чувства страха и радостного волнения одновременно. Если в чужой стране вы испытываете стресс, вызванный необходимостью говорить на иностранном языке, то это неуютное состояние японцы обозначили как *yoko meshi*.

Однако тем и хороши путешествия, что несмотря на некоторый стресс и страх, мы получаем огромное удовольствие от пребывания в незнакомых, необычных и порой удивительных местах, будь то на природе или в другой стране. В староанглийском языке можно найти такое прилагательное, как *Selcouth*. Кроме того, англичане используют немало слов, которые описывают любителей пеших прогулок и путешествий. Таких людей они называют *Wayfarer*. Также существуют очень модные глаголы, такие как *to peregrinate* (бродить с места на место) и *to coddiwomple* (целенаправленно путешествовать к неизвестному пункту назначения).

Если вы не относите себя к любителям путешествовать в незнакомом направлении, бродить по горам и городам, но у вас есть особое место для уединения и релаксации, то у шведов есть замечательное слово

Smultronställe, что дословно означает «место, где растет дикая клубника». Созерцая и глубоко ощущая мистическую красоту Вселенной в вашем персональном *Smultronställe*, которое вызывает у вас глубокую эмоциональную реакцию, вы находитесь в состоянии *yūgen*. По всей видимости, японцы знают толк во внутреннем мироощущении человека, ведь именно в японском лексиконе помимо существительного *yūgen*, есть такое понятие, как *wabi-sabi*, означающее открытие красоты в несовершенстве мира.

После долгих странствий путешественника всегда тянет домой. Тоска, ностальгия по дому, чувство сожаления и стремление вернуться в родные края испытывал и Робинзон Крузо. Уэльское слово *hiraeth* как раз в точности описывает это состояние человека. Путешественники – это люди, испытывающие отвращение к скуке и рутине, обладающие свободой мысли и любопытством. Их можно назвать «свободными духами», стремящимися познать мир. Хотя путешествия и считаются бальзамом для *ходофила*, однако бесконтрольное желание бесконечных путешествий является всего лишь еще одним словом, сигнализирующее, что человеку нечего терять.



Сезон 2012/13 год выдался для мюнхенской «Бавария» богатым на трофеи. Немецкий гранд стал обладателем основных титулов, победив в чемпионате Германии, Лиге чемпионов, а также в матчах за Суперкубок УЕФА и Кубок Германии. Таким образом буквально на следующий сезон после неудачного финала Лиги чемпионов, который проводился в Мюнхене, на домашнем стадионе «Альянц Арена» в 2012 году, баварцы сполна реабилитировались перед своими болельщиками. В последующие годы баварцы из года в год становились чемпионами Германии, но

«ушастик» все никак не давался. С приходом Ханс-Диттера Флика в качестве главного тренера «Баварии», в клубе произошли поразительные изменения. Клуб словно преобразился, завоевав в сезоне 2019/20 все, что можно было завоевать: «серебряную салатницу», Кубок Германии, Кубок Лиги чемпионов, Суперкубок УЕФА и Суперкубок Германии. В этом сезоне мюнхенская «Бавария» в тридцатый раз стала чемпионом Германии и в двадцатый раз подняла над собой Кубок Германии, что стало абсолютным рекордом в Бундеслиге.



Лидс Юнайтед является трехкратным чемпионом Англии, в прошлом году выигравшим Чемпионшип. Победа во второй по значимости лиге позволила вернуться клубу в высший дивизион спустя шестнадцать лет. «Павлины» никак не могли вырваться из Чемпионшипа, хотя в середине 90-х годов прошлого столетия достаточно успешно выступали на еврокубках. Первый матч «Лидс Юнайтед» в новом сезоне АПЛ состоялся против действующих чемпионов. Такое вот своеобразное то ли совпадение, то ли намерение организаторов турнира. В своем первом матче сезона чемпионы АПЛ с трудом одолели чемпионов Чемпионшипа со счетом 4:3, забив с пенальти буквально на последних минутах матча. К принципиальным соперникам относится «Манчестер Юнайтед». Противостояние между йоркширским и ланкаширским клубами корнями уходит в период, когда между двумя графствами велась «Война роз». Противостояние на футбольном поле началось в середине 60-х годов XX века и достигло пика в 1992 году, когда «Лидс» стал чемпионом Англии. В том сезоне «белые» опередили «красных» на четыре очка. Интересным будет продолжение этого противостояния в новом сезоне.

Мерсисайдский клуб, один из немногих футбольных клубов, который с момента своего основания в 1892 году проводит свои матчи на стадионе «Энфилд». Стадион был построен в 1884 году, и восемь лет до появления на свет «Ливерпуля», на нем играл клуб «Эвертон». Он и является одним из принципиальных соперников «красных». Вдобавок к нему в этот список можно включить «Манчестер Юнайтед». В сезоне 2019/20 «Ливерпуль» впервые за тридцать (!) лет стал чемпионом английской Премьер-лиги. Долгожданный титул был завоеван за семь туров до конца турнира, что стало абсолютным рекордом АПЛ. Стивен Джеррард, легенда и душа «Ливерпуля», завершил карьеру, так и не подняв над головой заветный кубок. Хотя при нем клуб наиболее был близок к чемпионству в 2014 году. Вы же помните тот момент, когда Стиви Джи потерял мяч в центре поля в решающем матче против «Челси» за два тура до финиша, завершившемся поражением «мерсисайдцев» со счетом 0:2.





Advocatus diaboli – Адвокат Дьявола. Нет, мы не говорим о фильме с участием Киану Ривза и Аль Пачино. Когда зародилась эта фраза, даже его родителей не было в планах. Изначально адвокат Дьявола – это должность в католической церкви. Такие люди занимались тем, что искали документы против того, чтобы причислить умершего монаха к лику святых. В их обязанности входило копаться в архивах, искать свидетельства того, что усопший не был так чист, как хотелось бы. Если же адвокат дьявола не находил достаточных доказательств, беатификация (то есть, возведение в лик святых) проходила успешно.

Сегодня «адвокатом Дьявола» мы называем человека, который поддерживает заведомо плохое решение в споре. Он намеренно выставляет это в хорошем свете, стараясь привлечь людей на свою сторону.



Слово «убийство» было придумано именно Шекспиром. Пьесы Шекспира переведены на все основные языки мира и ставятся на сцене чаще, чем произведения любого другого драматурга. Шекспир никогда не опубликовал ни одной из своих пьес. Он хотел, чтобы его пьесы игрались на сцене. Писатель не был заинтересован в том, чтобы его произведения распечатывали тиражами и читали. Он широко заимствовал информацию из всех возможных источников, которые ранее были ему доступны: пьесы, истории и стихи.



Флаг Аляски был разработан в 1926 году 13-летним уроженцем Аляски русско-алеутско-шведского происхождения Бенни Бенсоном, а в 1927 году принят в качестве официального символа Территории Аляска, ставшей 3 января 1959 года штатом.

На синем фоне изображены восемь золотых (желтых) пятиконечных звезд: семь звезд изображают созвездие Большой Медведицы, а одна – Полярную звезду в правом верхнем углу.

Большая Медведица символизирует мощь, а Полярная звезда – север (Аляска – самая северная территория США).



20-я юбилейная
Северо-Каспийская
региональная выставка
«Атырау Нефть и Газ»

7 – 9 апреля 2021
Казахстан, Атырау

Подробная информация:
www.oil-gas.kz



АЛЬВАРО РЕКОБА. ЛЕНИВЫЙ РОМАНТИК.

Довольно часто во дворах конца 90-х – начала 2000-х можно было услышать фразу ребятишек «Хочу правую ногу как у Бэкхэма, а левую как у Рекобы». Про правую ногу сказано предостаточно и интерес к Дэвиду не утихает до сих пор, но в этой статье хочется вспомнить о левой ноге, которая предназначалась отнюдь не для ходьбы. Она обладала филигранной точностью и могла заставить врасплох даже самых матерых вратарей того времени. Принадлежал священный грааль уругвайскому футболисту, которого в простонародье называли «эль Чино» («китаец»)*. Знакомьтесь – Альваро Рекоба!

РОЛАН САПЫШЕВ



Любители спорта №1, знакомые с карьерой нашего героя, могут не безосновательно заметить о переоцененности игрока из-за возложенных надежд и зарплатной ведомости футболиста. При всем при этом, Альваро имел одно замечательное качество, заключавшееся в умении превращать абсолютно рядовой матч в представление с прописанными ролями и декорациями, а себе отводить роль персонажа второго акта. Он появлялся посреди спектакля и переворачивал вверх дном привычное стечение сценария, а своему снисхождению придавал элемент саспенса, что находило отклик в сердцах болельщиков. Ведь порой важны не сверхчеловечная рациональность и счет на табло, а красота, грациозность и спонтанность происходящего на поле. У Рекобы это блестяще получалось.

* Альваро Александр Рекоба Риверо (исп.: Álvaro Alexander Recoba Rivero) – уругвайский футболист, родился 17 марта 1976 в г. Монтевидео. Свою карьеру нападающего начинал в клубе «Данубио (1993-1995)». В период с 1996 по 1997 г.г. играл в клубе «Насьональ». С 1997 по 2008 г.г. выступал за итальянский клуб «Интернационале», на который приходится большая часть карьеры, не считая краткосрочной аренды в клубы «Венедия» и «Торино». В 2009 году он возвращается в Уругвай, где с 2009 по 2011 вновь играет за «Данубио», а с 2011 по 2015 г.г. играет в клубе «Насьональ», где и завершает карьеру игрока. 2015 году. С 1995 по 2007 г.г. выступал за сборную Уругвая, за которую сыграл 69 матчей. Участвовал в чемпионате мира по футболу, который в 2002 году проходил в Японии и Южной Корее. Мастер исполнения штрафных ударов и обладатель сильной левой ноги.

Подобный результат складывается от не-принужденного отношения к делу, в котором имеется легкий оттенок иронии. При этом, критично наличие двух базовых условий в виде недюжинного таланта и непредсказуемого ума. Поэтому многие игроки не могут позволить себе расслабленное поведение и становятся заложниками рациональности. А у Рекобы это получалось. Важно учесть, что и футбол тех времен был менее закрученным в тактические установки, менее атлетичным и динамичным, что позволяло выделять грани таких самородков как Альваро.

Массимо Моратти, президент клуба «Интернационале», являвшийся его главным фанатом в футбольном мире, следующим образом отмечал качество игрока: «Рекоба – воплощение фантазии и креативности футбола. Он делал то, что по силам только великим игрокам. Мы не ожидали, что он окажется настолько силен. Я любил его больше, чем Роналдо, поскольку он был настоящим сюрпризом для меня».

Карьера и судьба молодого эль Чино всецело связаны с одним человеком по имени Рафаэль Перроне, уругвайским игроком, выступавшем за греческий «Олимпиакос». В свое время он не совладал с тоской по дому, долгое время находясь на европейском континенте. Возвращение блудного игрока не сулила ему больших перспектив из-за разорванного в одностороннем порядке контракта с греческим топ-клубом. Сей факт был взят «под карандаш» ФИФА, который объявил запрет на ведение деятельности в официальном футбольном мире, и наш герой второго плана искал свое место на скаутском поприще.

Здесь он был чрезвычайно успешен. Ведь перед его зорким глазом раскрывались такие алмазы уругвайского футбола как Хавьер Чевантон, Диего Палента и др.

Но особым «трофеем» в его жизни стал Альваро Рекоба, сын обычного столичного таксиста, любившего свое дело и говорившего, что работает по выходным не ради заработка. Для того, чтобы разглядеть этот талант Перроне потребовался всего один матч.

На городском детском турнире мальчик по имени Альваро показывал зрелищный не по годам футбол, и его команда смогла дойти до финала турнира. Но Рекоба, в день решающего матча, вместе с отцом был на рыбалке, вдали от суеты дворовых баталий. Начало матча они пропустили, подоспев только к его второй половине. Ситуация на поле сложилась не из простых, ведь к тому времени команда эль Чино уже пропустила целых три мяча. Во втором тайме Альваро отгрузил целых пять голов и снова отправился на рыбалку, пропустив празднование чемпионства.

Аскетичность маленького мальчика отразилась в поведении повзрослевшего Альваро. Он не сторонился общества, но его отчужденность от коллектива происходила естественным образом. В качестве состоявшегося игрока эль Чино был «белой вороной» и в сборной Уругвая, где он играл в приставку вместо карт, пил сладкое молоко вместо мате и заменил живое общение на электронные письма. Для ребят из сборной его поведение казалось «диким».

Рафаэль Перроне, восхищенный вторым таймом финала уругвайского «кожаного мяча», решил взять опеку над мальчиком. Опекунство означало не только надзор на футбольном поле. Опытный Рафаэль понимал, что улица негативно повлияет на футбольную судьбу молодого гения. Поэтому было оговорено важное условие, заключавшееся в том, что несколько дней в неделю Альваро должен жить в его доме, вместе с его семьей.

Близкое общение мальчика со скаутом предопределило семейную жизнь эль Чино, выбравшего в качестве спутницы жизни дочь Рафаэля Перроне, которая, как никто другой, понимала психологическое нутро игрока, дав впоследствии самую точную характеристику плеймейкера: «Он – ленивый романтик».

Действительно, эль Чино был слишком странным для футбольного мира. Поговаривали, что на тренировочной базе «нерадзурри» существовал памятник лени футболиста в виде стола, на котором наш герой проводил большую часть тренировок. Пока его сокомандники, «с языком наперевес», соперничали на пробежках, Рекоба вальяжно отставал от всех и ожидал пелотон на своем постоянном месте. Но это было потом.

АЛЬВАРО НЕ БЫЛ ОБЫЧНЫМ ИГРОКОМ, НЕ БЫЛ ПРИМЕРНЫМ АТЛЕТОМ И ЗАРЯЖЕННЫМ ЗАВОДИЛОЙ В КОМАНДЕ, НО ОН ПРИКОВЫВАЛ ВЗГЛЯДЫ И ЗАВОЕВЫВАЛ СЕРДЦА. СКОРЕЕ ВСЕГО, РЕКОБА НЕ НАШЕЛ БЫ СВОЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННОМ ДИНАМИЧНОМ ФУТБОЛЕ.

Эль Чино начал свой профессиональный футбольный путь в клубе «Данубио», сперва в его молодежном составе, а позже, в возрасте семнадцати лет, уже в его взрослом аналоге. Команду из небольшого городка называют уругвайской кузницей кадров. Еще свежи первые шаги Диего Форлана и Эдинсона Кавани на тренировочной базе этого маленького клуба. Кто знает, возможно и присутствие эль Чино в стане «монохромных» воодушевляла будущих гениев футбола.

За два года выступления он забивал почти в каждом матче, и в далеком 1996 году перешел в клуб «Насьональ», хотя его отец всем сердцем поддерживал клуб «Пеньяроль», извечного соперника выбранного нового клуба Альваро.

Возможно, по этому случаю, позднее Альваро подарил отцу целый таксопарк, чтобы реабилитировать себя перед его презрительным взглядом после каждого удачного матча сына против любимой команды. В новом клубе Рекоба в первый же год выполнил норматив подающего надежды футболиста на экспорт, завоевав титул лучшего игрока турнира, попутно забрав и чемпионство. В том календарном году один из мячей был исполнен на таком высоком техническом уровне, что его сравнивали с легендарным голом Марадоны в ворота сборной Англии на мексиканском мундиале. Гол попал на VHS-кассету, а кассета попала в руки не менее легендарного Сандро Маццолы, занимавшего на тот момент не последнюю должность в структуре «нерадзурри».

Маццола, воодушевленный нарезками голов молодого южноамериканца, пытался подготовить к покупке Массимо Моратти, президента «Интернационале». Голы разного покроя были просто на загляденье: со штрафных, из дальних дистанций, ювелирные «бильярдные» мячи и слаломные проходы по оборонительным редутам соперников. Неудивительно, что подписание игрока прошло в рекордно короткие сроки, хотя в то трансферное лето клуб знатно раскошелился на покупку Роналдо.

Рекоба был в тени Роналдо. В принципе, вся команда была в его тени. Футбольный мир наблюдал за каждым движением Феномена на тренировках и пытался предсказать как скоро «Интеру» удастся сместить иной



миланский клуб, и наконец-то вернуть чемпионский титул, завоеванный в далеком 1989 году. А Рекобе это было под руку, ибо он мог спокойно вести свой тренировочный процесс, отрабатывать дальние удары и готовиться к новому чемпионату. Но вскоре его тайна была раскрыта.

В первом матче, на стадионе «Джузеппе Меацца», многотысячная толпа зрителей была приятно удивлена игрой новобранца. Хотя, начало игры не сулило восторженных эпитетов, гости первыми открыли счет после филигранной передачи молодого Андреа

Пирло, после чего глубоко засели в оборону. Роналдо и Ко. еще не вкатилась в сезон, вследствие чего атаки «черно-синие» оказались беззубыми, а в их игре чувствовалась острая нехватка сыгранности.

Для последнего и ответственного момента был припасен уругвайский «патрон» в «обойме» Джиджи Симони. Рекоба быстро прочувствовал ритм игры и, как истинный индеец, учуял слабые зоны соперника, пустив в оборот удары из дальней дистанции, до того, как мяч увязнет в двухслойной обороне соперника.

Ему удалось перевернуть игру и, по истечении решающих двадцати минут, дважды отличиться, чтобы навеки оставить отпечаток в сердцах болельщиков. Лучшего дебюта сложно придумать.

Фанаты недоумевали. Ожидания про бесконечные финты и рывки Зубастика были обрублены двумя томагавками уругвайца. Этот матч можно назвать определяющим в рождении новой звезды клуба. И потом было неважно, что до конца сезона эль Чино отличился лишь единожды. Он уже стал любимцем местной публики, обрета в ней безоговорочную и тотальную поддержку.

Такою же, как и от Массимо Моратти, кавалера ордена «За заслуги перед Итальянской Республикой» и экс-владельца прославленного итальянского клуба.

В атакующей линии «Интера» в те годы творилось что-то невообразимое – что не имя, то легенда. Вдобавок к Феномену, в атаке фигурировали такие звездные игроки как Иван Саморано, Роберто Баджо и Юрий Джоркаефф. Ими можно объяснить частое засиживание молодого Альваро на лавке. К тому же, первый сезон был полностью адаптационным: к лучшему чемпионату, окружению и повышенному вниманию.



В дебютные годы Рекобы в составе «Интера» клубу удалось завоевать серебряные медали чемпионата Италии и блеснуть победой в Кубке УЕФА, но недостаток игрового времени погрузили Альваро в тяжелые думы относительно своего будущего. С одной стороны, поддержка президента и болельщиков, с другой – возможность поиска собственного «я». Игрок больше склонялся ко второму варианту. Благо, руководство клуба оценило желание подопечного иметь больше игрового времени, предоставив ему возможность до конца сезона поиграть в клубе «Венеция».

В новом клубе эль Чино сразу нашел себе применение. Широко известен случай, когда на первом предматчевом инструктаже главный тренер Венеции раздал каждому игроку по индивидуальному заданию, кроме Рекобы. Ему была отведена роль художника на поле и полная свобода в выборе позиции, чтобы, доверившись своим инстинктам, Альваро находил «Ахилесову пятю» в стане соперника.

Конечно, такое избирательное отношение тренера могло настроить весь состав венецианцев против Альваро, но, благодаря этой тактике, клуб остался в высшем эшелоне итальянского футбола, а Рекоба отличился одиннадцать раз в девятнадцати матчах, отдав девять результативных передач. Знаменательно, что по окончании сезона 1998/99 «Интер» смог оторваться от «Венеции» всего на четыре очка, что является результатом, который, несомненно, является заслугой Альваро. Скудетто в этом сезоне взял «Милан», в котором играли Паоло Мальдини, Алессандро Костакурта, Роберто Донадони, Оливер Бирхофф и Леонардо!

Второе пришествие «китайца» в «Интер» было весьма одиозным. Президент клуба сделал Альваро самым высокооплачиваемым игроком мира на тот момент.

Он получал на руки чистый оклад в размере 4 млн долларов США. На столь невиданную щедрость повлияла не только беспросветная любовь Массимо Моратти, но и конкуренция со стороны «Милана» и каталонской «Барселоны», мечтавших заполучить плеймейкера.

Но недолго музыка играла. Спустя пару месяцев Рекоба был замешан в использовании поддельных паспортов в качестве гражданина Италии. Суд вынес строгое решение по профессиональной деятельности игрока, на год дисквалифицировав игрока. Впоследствии адвокаты клуба смогли смягчить наказание до четырех месяцев. Но и этого хватило, чтобы сбить игрока с намеченной колеи.

Зачастую главной проблемой Рекобы были бесконечные хронические травмы, а также все то же непонимание со стороны главных тренеров команды. Эль Чино можно было сравнить с Роберто Баджо, который также олицетворял вольнодумца на поле. Но если Робертино находился на своей земле и мог настроить против тренеров всю итальянскую общественность, то Альваро удерживали только отдельные персоналии.

Оттепель в судьбе Рекобы наступила после прихода из «Валенсии» невезучего Эктора Купера в 2001 году. При нем атакующая линия «нерадзурри» заиграла новыми красками, когда вместо Роналдо в команду был приглашен Эрнан Креспо, а в пару к нему был приставлен Кристиан Вьери по прозвищу «бизон». Таранное нападение требовало от игроков, находящихся под ними, качественного снабжения мяча. Именно этим снабженцем стал Альваро Рекоба. Трио имело успех и на внешней арене, где команда доходила до полуфинала Лиги чемпионов и сыграла с «Миланом» со счетом 1:1, уступив лишь по правилу гостевого гола. В сезоне 2002/03 в полуфинале играли аж три итальянских клуба, а в финале сыграли «Ювентус» и «Милан».

Обладатель «ушастика» был выявлен в серии послематчевых пенальти, завершившейся со счетом 2:3 в пользу «россонери». В следующие сезоны клуб планомерно скатывался из орбиты. После очередной неудачной серии «Интера» пошатнулся тренерский стул под Эктором Купером. Как это нередко бывает в современном футболе, наставник «нерадзурри» публично критиковал некоторых своих подопечных в слабой игре и в недостаточной отдаче. А где мы слышим слова «недостаточная отдача», значит неподалеку бродит Альваро Рекоба. Этой критики было достаточно чтобы игрок поник и аннулировал добрососедские отношения с тренером.

Сам игрок понимал, что лень является его главным тормозом в карьере. Как он однажды заметил, сравнивая себя с бессменным капитаном «нерадзурри»: «Если бы у меня была голова Хавьера Занетти, я точно стал бы настоящей звездой».

Доведя свое нахождение в миланском клубе до юбилейных десяти лет, Рекоба решил покинуть «Интер» и присоединиться к «Торино», середнячку итальянского футбола того времени. В Турине его ждал Вальтер Новеллино – старый знакомый в его искрометном венецианском отрезке карьеры. Казалось бы, дуэт игрока и тренера воссоединен и стоит ожидать быстрых результатов. Но это был уже не тот Рекоба: уже не было той скорости и резкости, да и постоянные травмы сказывались на физических кондициях игрока. Оставалось лишь гадать как сложилась бы судьба игрока, останься он под руководством тренера с первой попытки.

Торино отказалась бесплатно подписывать Альваро и стороны договорились мирно завершить арендную сделку. Тогда на горизонте Альваро заблестел греческий «Панионис». Отыграв год, эль Чино согласился покинуть клуб.

ЗАЧАСТУЮ ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РЕКОБЫ БЫЛИ БЕСКОНЕЧНЫЕ ХРОНИЧЕСКИЕ ТРАВМЫ, А ТАКЖЕ ВСЕ ТО ЖЕ НЕПОНИМАНИЕ СО СТОРОНЫ ГЛАВНЫХ ТРЕНЕРОВ КОМАНДЫ

Грекам было затруднительно оплачивать зарплату игрока из-за мирового финансового кризиса, который беспощадно прошелся по земле эллинов в 2008 году.

После, возмужавший Альваро вернулся из Греции на родину, так же, как и в свое время его тесть. На родине он также мимолетно блеснул, а позже принял решение о завершении карьеры. В финальном матче футболиста сошлись старые знакомые из «Интера» и другие знаменитые латиноамериканские футболисты: Кристиан Вьери, Франческо Тольдо, Кили Гонсалес, Хуан Роман Рикельме и Карлос Вальдерама.

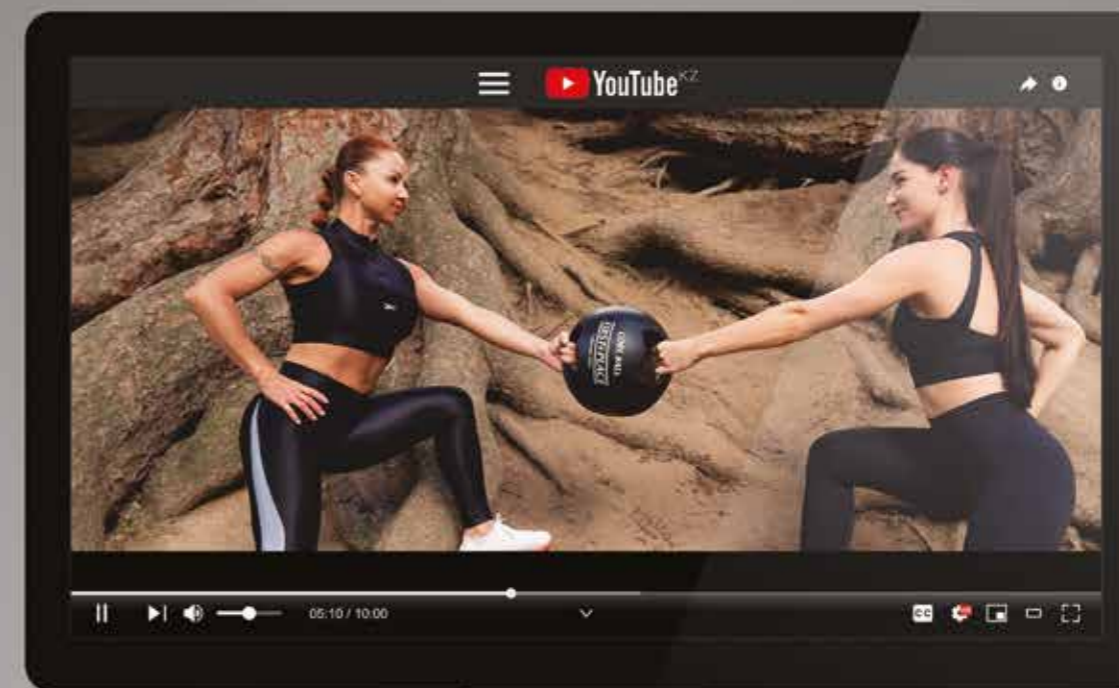
После окончания профессиональной карьеры главной игры его жизни, которой он посвятил лучшие свои годы, больше нет. Как признался Альваро: «Я не хожу на стадион и не смотрю футбол в телевизоре, предпочитаю это прогулкам в парке».

Альваро не был обычным игроком, не был примерным атлетом и заряженным заводилой в команде, но он приковывал взгляды и завоевывал сердца. Скорее всего, Рекоба не нашел бы свое место в современном динамичном футболе. Это для него слишком быстро, чересчур сумбурно и крайне обычно. Ему была отведена иная роль, роль более творческая, нежели спортивная. Эль Чино стал олицетворением красоты и непринужденности, артистизма и высокого таланта. Именно этот синтез позволил ему достигнуть своей личностной вершины, которая и по сей день находит отклик в сердцах миллионов болельщиков по всему миру.

ОНЛАЙН-ТРЕНИРОВКИ
ОТ ЛУЧШЕГО ФИТНЕС-КЛУБА
ТЕПЕРЬ НА КАНАЛЕ В YOUTUBE



World Class
Almaty



ТРЕНИРУЙСЯ С НАМИ,
ГДЕ БЫ ТЫ НИ БЫЛ

КАСТИНГ В ГОЛЛИВУД

НА ГЛАВНЫЕ РОЛИ

ДЛЯ ФИЛЬМА «ГОРОД-ПРИЗРАК. ВРАТА В ДРУГИЕ РЕАЛЬНОСТИ»

НУЖНЫ ТАЛАНТЛИВЫЕ
РУССКОГОВОРЯЩИЕ
ПАРНИ И ДЕВУШКИ
ЛЮБОЙ НАЦИОНАЛЬНОСТИ

СТАНЬ НОВОЙ КИНОЗВЕЗДОЙ

GHOS OWN

A GATEWAY TO OTHER REALITIES

akyl-kenez

ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
МЕДИА-ПАРТНЁР



 ghosttown.movie