



**МИХАИЛ ЗЫГАРЬ:
ВСЕ СВОБОДНЫ**



**LUXURY
СРЫВАЕТ
МАСКИ**

**НОВЫЕ ТРЕНДЫ
В МЕДИА**

**ОЛИВЬЕ ЛАЗАР:
35 ЛЕТ В SHELL**



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



SHOPPING
& HOTEL

ЭКСКЛЮЗИВ ДЛЯ ДВОИХ за **99 999** тенге

TALAN GALLERY & THE RITZ-CARLTON, ASTANA

«Переживаем, когда слышим
об улетающих из Казахстана...»

SALE

Enjoy with
Talan Gallery

РОСКОШНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ЗА ГРАНИЦУ ЛОКДАУНА

Проживание в Deluxe
с завтраком на двоих

Шопинг-тур со скидками
в Talan Gallery

Бутылка вина и сырное
ассорти в подарок

Онлайн бронирование пакета и шопинг-тура до 31 января 2021 года только на сайте www.talagallery.com
г. Нур-Султан, ул. Достык, 16 / +7 (7172) 79 99 95 / +7 771 033 43 10 / reception@talagallery.com

»»» О ЖУРНАЛЕ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



www.akylkenes.kz
www.akylkenes.media

Некоторые изображения, использованные
в этом номере, были приобретены на ресурсах
shutterstock.com и depositphotos.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, Коргальжинское 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.



НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ, 2020

ЛИЦА

- 8** **ОЛИВЬЕ ЛАЗАР:**
МИР ИЗМЕНИЛСЯ
- 14** **МИХАИЛ ЗЫГАРЬ:**
КАК НИ СТРАННО, В ИТОГЕ
ВСЕ ВЫШЛО ХОРОШО
- 22** **ЕВГЕНИЙ ЩЕРБИНИН:**
ТОРОПИТЬСЯ
НАДО НЕМЕДЛЕННО



14



48

EVENTS

- 28** LUXURY
СРЫВАЕТ МАСКИ
- 36** ASTANA MEDIA
WEEK – 2020

КЕЙСЫ

- 40** ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ
ПАРТНЕРСТВО
- 48** ТУРКЕСТАН XXI ВЕКА
- 52** САПАРЫҒЫЗ
СӘТТІ БОЛСЫН!

Уходящий 2020 год оказался очень противоречивым, тяжелым и поучительным во многих аспектах. Свалившаяся как снег на голову коронавирусная пандемия вмиг изменила весь мир и людей, став причиной для акселерации многих происходящих изменений. В этом году на страницах нашего журнала было опубликовано много аналитических статей и обзоров на эту тему. Мы показали своим читателям как справлялись с возникшими проблемами люди и компании, работающие в различных секторах экономики.

Дабы снова не повторяться, остановлюсь только на медиаиндустрии, которая значительно изменилась и продолжает меняться. Медиапространство стало более интересным, но вместе с этим в нем вырос уровень конкуренции. Наверное, это и имели в виду те мудрецы, говорившие, что вместе с кризисом приходят не только трудности, но и новые возможности.

В этом году на страницах журнала было опубликовано немало интересных и познавательных статей, историй и интервью. Вы поближе узнали людей, которые любят свою профессию, и делают замечательные вещи. Я вспомнил все беседы с людьми, о которых мы писали не только в этом году. Еще раз убеждаюсь, что именно любовь к своему делу является тем самым моторчиком, который неустанно толкает людей вперед, несмотря на препятствия и трудности.

Всем читателям, партнерам и друзьям журнала я желаю неустанного поиска себя и той отдушины, в которой можно будет спрятаться от динамичного мира, суеты и житейских проблем. Пусть наступающий год станет полным благополучия и изобилия креативных идей, направленных на развитие нашего общества.

Дауржан Аурманбаев



Фото: Гульмира Адилова

МИР ИЗМЕНИЛСЯ

В летнем выпуске журнала *Akyl-kenes* (№18, 2020) был опубликован обзор рынка, в котором **Оливье Лазар**, председатель концерна «Шелл» в Казахстане, поделился своим мнением о последствиях коронавирусной пандемии, с которыми столкнулась нефтегазовая отрасль Казахстана.

В этом номере мы продолжаем нашу беседу, чтобы обсудить итоги уходящего года.

Помимо этого, наш собеседник рассказывает о текущей ситуации в нефтегазовой отрасли, о возрастающей роли и преимуществах цифровизации, а также о том, как он выбрал профессию нефтяника.



ИТОГИ ТЯЖЕЛОГО ГОДА

То, что произошло весной этого года, негативно отразилось на нефтегазовой отрасли в глобальном и локальном масштабе. Несмотря на сложности, связанные с глобальной пандемией COVID-19, мы можем сказать, что уходящий год складывается удачно для «Шелл Казахстан». Хорошие результаты были получены благодаря своевременно принятым мерам на предприятиях, дисциплинированности сотрудников и соблюдению всех санитарных требований во время карантина. На сегодняшний день реализуются все запланированные работы по текущим проектам, что позволяет нам строить оптимистичные прогнозы по итогам года. Благодаря эффективной деятельности обоих наших активов (*Karachaganak Petroleum Operating* и *North Caspian Operating Company*) нам удалось достичь хороших производственных показателей и показателей по технике безопасности.

Сегодня мы работаем в условиях низких цен на нефть, которые, по нашему мнению, будут сохраняться.

Это вызвано обнаружением сланцевых месторождений в США и глобальной пандемией, которая привела к значительному спаду экономической активности и падению цен на нефть. Возникшие изменения на рынке вынудили международные и национальные нефтегазовые компании снизить свои капитальные затраты в общей сложности более чем на 500 млрд долларов США в ближайшие пять лет. В 2020 году количество принимаемых окончательных инвестиционных решений по крупным проектам во всем мире снизится на 75% по сравнению с предыдущими тремя годами. В случае сохранения текущей ситуации ожидаются отсрочки по проектам в последующие годы.

Следует еще раз подчеркнуть, что низкие цены на нефть будут сохранены в течение нескольких лет. Таким образом, будет наблюдаться сохранение жесткой конкуренции за капитал во всем мире. Несмотря на это, Казахстан не остается в стороне и активно борется за привлечение иностранных инвестиций в страну.

На рынок начинают поступать положительные новости, сигнализирующие об ослаблении пандемии. Мир начинает видеть хоть какой-то свет в конце туннеля. Однако, мир, ожидающий скорое появление вакцины, все еще не находится в зоне безопасности. Справедливо будет отметить, что сегодняшние достижения являются результатом большой работы, проделанной в течение последних тридцати лет. С момента обретения независимости Республика Казахстан достигла значительных успехов в развитии нефтегазовой отрасли при поддержке иностранных инвесторов, что позволило стране стать важным и уважаемым игроком на международном нефтегазовом рынке. На протяжении последних двух десятилетий в казахстанскую нефтегазовую отрасль ежегодно инвестировалось в среднем 10 млрд долларов США. Ожидается, что при отсутствии решительных совместных действий по привлечению капитала в крупные проекты и в разведку новых месторождений со стороны Правительства Республики Казахстан и иностранных инвесторов, этот показатель может значительно сократиться. Предполагается, что начиная с 2025 года, объем инвестиций может опуститься ниже показателя в 3 млрд долларов США в год. **Бен ван Берден**, главный исполнительный директор Royal Dutch Shell plc, сообщил об этом Президенту Республики Казахстан, выступая от имени международных нефтегазовых компаний, во время заседания Совета иностранных инвесторов, которое состоялось 18 ноября 2020 года.

СИЛА ЦИФРОВИЗАЦИИ

Цифровизация постепенно начинает занимать все больше пространства на информационном поле, рассказывая о своих преимуществах и пользе. В связи с кризисом стремительное развитие диджитализации стало невозможно игнорировать.

Наблюдается ее наступление на практически все отрасли, включая нефтегазовую. Во время пандемии мы перевели большую часть производственных работ на удаленный режим, что позволило нам стать ближе к экспертам, находящимся в любой точке мира в непосредственной близости к источникам ежедневной операционной деятельности.

Постоянная связь между рабочими и руководством позволяет команде коллегиально принимать своевременные правильные решения. Время показало, что в результате такой работы были приняты и реализованы некоторые идеи, озвученные во время такой коллаборации. Ускорению цифровизации также способствовали условия, в которых находились технические специалисты, работающие на месторождениях.

Мы уже начали присматриваться к решениям по цифровизации различных процессов в области финансов и в системе управления ресурсами. Актуальными и интересными являются новшества, связанные с созданием цифровых двойников и инсталляций. Они представляют собой эффективные цифровые модели действующего завода. На глобальном нефтегазовом рынке эти инструменты внедряются повсеместно и постепенно.



Что касается Казахстана, то эти новые технологии будут применяться в деятельности North Caspian Operating Company, оператора Кашаганского месторождения. Здесь изучаются и внедряются различные инновационные решения по цифровизации производственных процессов. Они направлены на повышение эффективности использования ресурсов, обеспечение экологической безопасности в ходе освоения технологически сложного и большого месторождения. Недавно мы успешно реализовали аналогичный проект в Нигерии, и этот опыт можно использовать и в Казахстане.

БУДУЩЕЕ ВИЭ

Несомненно, переход на новые источники энергии уже неизбежен и с каждым днем ускоряется. С глобальной точки зрения компания «Шелл» признает проблему изменения климата и стремится не остаться в стороне от процессов, происходящих в этот важный переходный период. Компания взяла на себя обязательство довести выбросы углерода до нулевого показателя к 2050 году. У нас есть краткосрочные цели и неплохие результаты в части снижения выбросов. Безусловно, этот вопрос прописан отдельным пунктом в глобальной повестке дня. Этот план возможно реализовать, используя наши существующие производственные мощности и активы. У нас в планах максимально минимизировать объемы выбросов углерода в атмосферу за счет реализации специальных проектов. К примеру, это можно достичь за счет специального оборудования по улавливанию углеводородных выбросов. Сегодня мы активно обращаем внимание на способы повышения эффективности наших производственных мощностей в Казахстане, используя ВИЭ. Мы планируем обеспечить чистой энергией объекты на Качаганском месторождении.

Первой ласточкой в реализации подобных проектов в Казахстане стал пилотный проект «Солнечная энергия школам», запущенный компанией «Шелл Казахстан» в 2018 году. 1 декабря 2018 года в рамках празднования 10-летия со дня образования «Назарбаев интеллектуальных школ», состоялась официальная церемония запуска этого проекта с участием Первого Президента Республики Казахстан.

Данный проект стал своеобразной платформой для дальнейшего развития сферы малогабаритных проектов производства распределенной энергии в общенациональном масштабе. Тем самым, компания вносит свой вклад в усилия Правительства Республики Казахстан по достижению целевых индикаторов в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и сокращению выбросов парниковых газов в стране. В 2019 году компания «Шелл Казахстан» установила солнечные системы в Назарбаев интеллектуальных школах в Уральске и в Актау. Мы продолжаем наше сотрудничество с НИИШ и в других регионах страны.

О ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ

По какой-то причине меня всегда привлекала энергетика и интересовал вопрос обеспечения мира энергией. Мое детство пришлось на 70-е годы прошлого века, когда мир переживал потрясения, связанные с энергетическими кризисами. Первый нефтяной кризис произошел после сознательного решения ОПЕК снизить объемы добычи нефти приблизительно на 5% в надежде повернуть мировые цены в свою пользу. 16 октября 1973 года цена на нефть выросла с трех до пяти долларов США за баррель, что составило рост на 70%. В течение следующего года цена на нефть поднялась до двадцати долларов США.

Этот кризис также известен под названием «нефтяное эмбарго», поскольку снижение объемов добычи было продиктовано политическими соображениями, превратившись в инструмент давления ОПЕК на страны Запада.

Второй нефтяной кризис, имевший место в 1979-1980 гг., стал следствием первого кризиса и был связан с избыточной добычей нефти в мире. «Нефтяное эмбарго» направило свой фокус на других поставщиков нефти, в числе которых оказался СССР. В то время именно Советский Союз стал основным поставщиком нефти в США и другие страны, испытывавшие дефицит нефти. Увеличение объемов добычи повлекло за собой эффект перепроизводства. Вдобавок ко всему, позже были возобновлены поставки странами ОПЕК в США, в результате чего предложение нефти превалировало над спросом. Цены на нефть резко упали и сохранялись вплоть до 1986 года.

На фоне этих событий у людей возникали сомнения по отношению к энергетической безопасности и даже была паника по поводу того, что в мире закончится нефть и топливо. Также в воздухе витало много разговоров о возможном использовании ядерной энергии, производство которой только начиналось в то время. В 70-е годы прошлого столетия во Франции начали строиться первые ядерные электростанции. Сегодня она является лидером в области ядерной энергетики. В свое время СССР тоже начал реализацию своей ядерной программы, когда у него появились сомнения во время нефтяного кризиса.

Я был сильно увлечен этой темой и начал заниматься изучением ядерной физики. Позже защитил докторскую диссертацию на тему контроля за ядерным синтезом, который обещал человечеству новые источники неограниченного количества относительно чистой энергии.



Начало работы в «Шелл». На фотографии Оливье Лазар седьмой слева.

Я засиживался в лабораториях, проводя эксперименты, но в какой-то момент я понял, что мое научное увлечение отнимает у меня слишком много времени. Более того, я пребывал в неуверенности, увенчаются ли успехом мои эксперименты.

Поэтому я решил обратить свой взор на нефтегазовую отрасль, которая также поставляла миру энергоресурсы, а работа в ней обещала немало путешествий по всему миру. Моим новым местом работы стала компания «Шелл», куда я устроился в 1985 году. Во время собеседования мне было обещано, что я буду много путешествовать, и компания сдержала свое слово. По долгу службы я много ездил по миру и собрал уникальный опыт работы в различных странах мира. Мне посчастливилось поработать на различных руководящих должностях в Великобритании, Нидерландах, Габоне, Брунее, Омане, Австралии и США. До Казахстана я четыре года возглавлял концерн «Шелл» в России. За тридцать пять лет работы в «Шелл» я работал в таких подразделениях как инжиниринг, стратегия и планирование, а также развитие новых направлений бизнеса. На тот момент моя работа все еще была связана с моей давней мечтой обеспечивать мир энергоресурсами. И даже сегодня мой путь к своей мечте все еще продолжается.

Оглядываясь назад, понимаю, что спустя столько лет идея контроля за ядерным синтезом все еще остается актуальной. Правда, она трансформировалась в более практическое решение по добыче альтернативной энергии. Солнце, ветер и атом в будущем могут стать долгосрочными источниками энергии. Правда, человечество много дискутирует об опасности ядерной энергии и появлению ядерных отходов, что также противоречиво. Ведь с другой стороны при производстве ядерной энергии отсутствуют выбросы углерода в атмосферу. Так что аргументы «за» и «против» все еще остаются на повестке дня.

О РАБОТЕ В КАЗАХСТАНЕ

Прежде всего, Казахстан славится своим дружелюбным и открытым народом, о котором можно написать немало глав. Мне приятно работать в теплой и приятной рабочей атмосфере с моими казахстанскими коллегами. Также Казахстан является большой страной, богатой природными ресурсами. Он известен месторождением «Кашаган», который является одним из крупнейших нефтяных месторождений в мире. Примерно то же самое можно сказать и про Карачаганакское месторождение. Разработка этих уникальных и сложных месторождений является большим вызовом в техническом и технологическом плане. Это делает работу в Казахстане действительно интересной.

Конечно, есть трудности и проблемы, одной из которых является порой чрезмерная бюрократизация процессов принятия решений в стране, которую мы также обсуждали с Президентом Республики Казахстан во время недавнего заседания Совета иностранных инвесторов. Говоря об инвестиционной привлекательности страны, мы подразумеваем определенные аспекты, которые влияют на нее.

Иногда приходится тратить немало усилий и времени на решение большого количества технических вопросов, касающихся проектов. Также приходится решать большое количество нетехнических вопросов, которые можно назвать в какой-то степени политическими. И мы очень рады, что Президент и Правительство Республики Казахстан высказали свою готовность разработать совместные подходы по упрощению процессов принятия решений по мега-проектам и работе в целом с крупными инвесторами.

Компании, умеющие фокусировать свое внимание на важных вопросах и оперативно находить решения, обладают большим конкурентным преимуществом. Если в стране упростить бюрократию и устранить барьеры в ведении бизнеса, то учитывая объемы ресурсов, будущее у страны, несомненно, является безоблачным. Казахстану необходимо прикладывать все усилия, чтобы быть более инвестиционно привлекательным.

О ДОСУГЕ И ХОББИ

Если говорить о спорте, то летом я люблю бегать, а зимой – бегать на лыжах. В столице очень удобно заниматься лыжным спортом. Я живу в районе около набережной и иногда катаюсь на лыжах в недалеко расположенном парке.



Финал Чемпионата мира 2018 года.



Поездка в Мангистау. Осень 2020 год.

Правда, сейчас я не бегаю так, как раньше. В своей жизни я пробежал два марафона, а сегодня могу пробежать максимум 10-15 км. Я все еще планирую преодолеть полумарафонную дистанцию, но надо принимать во внимание текущую физическую форму, в которой я нахожусь. Чтобы ее поддерживать я также периодически играю в теннис.

Что касается командных видов спорта, то в университете я играл в регби. С футболом у меня не заладилось, и я не являюсь любителем футбола. Я не болею за какой-либо клуб, кроме как за сборную Франции во время чемпионатов мира и Европы. В 2018 году сборная Франции стала чемпионом, обыграв в финале сборную Хорватии со счетом 4:2. Одним из моих увлечений является парусный спорт. Я все еще планирую вернуться к этому хобби и пересечь пару океанов на регате. Это связано с моей любовью к путешествиям. Я много путешествую со своей супругой и стараюсь всегда находить время для того, чтобы выезжать на природу.

Книги являются моим особым увлечением. Книга «Капитал и идеология» (Capital et Idéologie), опубликованная Тома Пикетти в 2019 году, является одной из моих любимых книг. Ее автором является французский социолог и экономист, ставший известным благодаря своим трудам о причинах и последствиях социального неравенства. В своей книге он рассматривает неравенство доходов разных народов через призму всемир-

ной истории, предлагая идеи реформирования экономической и политической системы для преодоления неравенства. Основными тезисами книги являются влияние идеологии и политики на неравенство; оправдание неравенства в обществе собственников (*на примере рабовладельцев*); роль борьбы за равенство и доступ к образованию в экономическом развитии и прогрессе человечества; отрицание идеализации собственности.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ОЛИВЬЕ ЛАЗАРА

Сложно советовать кому-либо что-либо, так как сложно отойти от шаблонных стандартов и не говорить о том, что всем и так давно известно. Особенно это касается тех советов, к которым потом никто не прислушивается. Если понаблюдать за происходящим в мире, то можно заметить сильную поляризацию всего и вся.

Люди понимают, что должны слушать друг друга, быть толерантными и инклюзивными. Но на деле происходит все иначе. Людям, как никогда ранее, надо искать понимание между собой. Пренебрежение этим простым правилом привело к появлению большого количества конфликтов и проблем в мире. Казахстан богат своим культурным и историческим наследием, позволяющее его народу вести диалог и достигать взаимопонимания. Именно эти ценности, которые впитываются с детства, нужно сохранить и применять в жизни.

КАК НИ СТРАННО, В ИТОГЕ ВСЕ ВЫШЛО ХОРОШО



Наш собеседник имеет весьма интересную и насыщенную биографию. Он провел свое детство в Анголе, в которой с 1975 по 2002 г.г. велась Гражданская война. Как и во многих других международных конфликтах, СССР поддерживал одну из противоборствующих сторон в рамках выполнения интернационального долга перед странами, которые просили помощь у Советского государства. В то время Советский Союз всячески оказывал поддержку даже самым отдаленным странам, где появлялись первые признаки «социалистическо-коммунистического мышления».

Современный мир полон различных экспериментов и инноваций, которые присутствуют во всех сферах нашей жизни. Все большую актуальность приобретает способность изобретать новые визуальные жанры и генерировать познавательный контент. Время и современные технологии меняют людей и его быт, сильно влияя на мышление, привычки и предпочтения современного общества. Журнал **AkyI-kenes** беседует с **Михаилом Зыгарем**, известным российским журналистом и писателем, автором бестселлеров «*Вся кремлевская рать*» и «*Империя должна умереть*», лауреатом премии «*Просветитель*» и руководителем проекта «*Мобильный художественный театр*».

Советские войска были выведены из Южной Анголы в 1989 году, когда окончательно последний солдат покинул территорию Афганистана.

Возможно, детские впечатления, связанные с пребыванием в зоне военных действий, наложили свой отпечаток на будущую профессию Михаила Зыгаря, поскольку в период с 2000 по 2009 г.г. он специализировался на освещении событий из многочисленных горячих точек планеты. Будучи корреспондентом и международным обозревателем отдела внешней политики издательского дома «Коммерсантъ», он освещал военные конфликты, происходившие в то время в Ираке, Ливане, Палестине, Косове, а также «цветные» революции в Украине и Кыргызстане.



Фото: Даниил Артемьев

В определенный момент времени у набиравшего популярность журналиста накапливается солидный объем материалов в виде всех его историй, статей и репортажей, которые входят в книгу «*Война и миф*». Она выходит в свет в 2007 году, став своего рода подготовительным плацдармом для будущих трудов писателя.

До появления главных бестселлеров Михаила Зыгаря читателям пришлось ждать несколько лет. В период с 2010 по 2015 г.г. он работает в качестве главного редактора телеканала «Дождь», на котором поочередно выходят документальные фильмы «*Похоронить Сталина*», «*Кто здесь власть. Четыре версии расстрела Белого дома*» и исторический мини-сериал «*Былое и Дума*». Можно считать, что эти труды и опыт, накопленный за годы работы на канале и в издательском доме, подталкивали Михаила Зыгаря к новым вызовам в своей жизни.

В 2015 году выходит в свет его книга «*Вся кремлевская рать. Краткая история современной России*», являющей собой сборник очерков о самых влиятельных политиках, окружавших в то время Владимира Путина. В конце этого же года Михаил Зыгарь принимает решение покинуть телеканал «Дождь» в связи с желанием работать над своими личными проектами, в числе которых значился мультимедийный проект «*Свободная история России*» и его будущие книги.

Создав свою креативную студию «*История будущего*», Михаил Зыгарь тратит немало времени и сил, чтобы превратиться в авангард российской медиа-индустрии. В течение последующих трех лет вместе со своей командой он запускает ряд мультимедийных проектов: «*1917. Свободная история*», «*1968. Digital: Год, когда все началось*», «*Карта истории*» и набирающий популярность «*Мобильный художественный театр*».



Фото: Ирина Сингур

Мне всегда казалось, что я занимаюсь чем-то, что для меня очень интересно. В первую очередь, это придумывание каких-то новых форматов и каких-то новых жанров. Ни в один момент у меня не было ощущения, что я занимаюсь тем, что мне уже понятно; тем, что мне интересно; тем, что уже придумано до меня. И главное, тем, что мне кто-то сказал делать, что мне неинтересно. Поэтому мои проекты, столь разные по форме и содержанию, очень логичны при перетекании из одного в другой, поскольку их суть для меня была в том, чтобы придумывать какие-то новые жанры и форматы.

Что стояло за работой в качестве военного корреспондента в горячих точках планеты? Действительно ли освещение с места событий было столь важным или в этом замешана любовь к истории, как к науке? Безусловно, каждое событие в той или иной стране является производной и причиной всех событий, имевших место ранее и в той или иной степени повлиявших на их дальнейшее развитие. Или тут был поиск именно того «секретного ингредиента», который впоследствии пригодился в работе над монументальными трудами «Вся кремлевская рать» и «Империя должна умереть»?

Мне всегда было важно разговаривать с людьми и слышать их голоса. Мне было важно иметь большое количество источников, которые показывают более широкую картину. Я никогда не ездил на войну для того, чтобы посмотреть на боевые действия, чтобы послушать, как свистят пули или посмотреть, как умирают люди. Мне всегда было важно поговорить с людьми, которые страдают, иногда ненавидят и переживают какие-то ужасные моменты в своей жизни.

Михаил, глядя на Вашу профессиональную карьеру в медиа, где Вы сформировали свой стиль, создали успешную компанию, написали немало объемных трудов. Что является предтечей для появления Вашего уникального кейса? Это изначально любовь к журналистике со времен учебы в МГИМО или наращивание медиа-мускула по ходу развития жизненных событий? В какой момент созрело решение уйти от так называемой классической и предсказуемой журналистики к оригинальному, интересному, захватывающему, но не совсем стандартному медиа-формату?

У меня никогда не было ощущения, что я перестал заниматься какой-то одной профессией, сменил ее и начал заниматься чем-то другим.

Услышать, как можно больше историй. Мне кажется, что именно свидетельство очевидцев и людей, которые переживают различные исторические события, – это самое важное. Ровно также построены все мои книги.

В какой-то отрезок времени Вы решаете начать реализацию своих проектов, которые действительно кардинально отличаются от других. Хотя бы потому что в них четко прослеживается крен в сторону истории. Если рассматривать каждый из Ваших проектов в качестве отдельного бизнес-процесса, то как в целом его можно описать?

Что касается реализации проектов, то самое сложное в любом проекте – это начать его. А второе по сложности – это закончить. Важнее всего начать то, чего ты раньше не делал. Решиться и построить план того, как будешь этим заниматься. Довольно трудно всегда заниматься проектом, если ты придумал его самостоятельно. Если над тобой не стоит кто-то, кто указывает что делать на каждом отрезке времени.

Если ты сам себе начальник, то значит ты сам должен заниматься собственной дисциплиной и сказать себе «на старт, внимание, марш», а потом сказать себе «финиш». Это второй самый сложный момент. Очень важно вовремя остановиться.

Многие люди не умеют заставить себя начать, а другие – не умеют заставить себя закончить. В некотором смысле перфекционизм – это прекрасно, но иногда он оказывается болезненным и мешает человеку закончить работу. Если ты не закончишь вовремя, то аудитория не сможет увидеть плоды твоего труда.

В свое время я с удовольствием прочитал книгу «Империя должна умереть». Расскажите, пожалуйста, как Вы работали над книгой и что Вы испытывали на каждом этапе работы над книгой? Почему и для чего Вы выбрали именно тему русских революций, а не, к примеру, тему Второй мировой войны или жизни СССР в 60-80е годы?

Почему я выбрал тему начала XX века и русской революции. Я всегда хотел заняться этой темой. Мне кажется, что это важнейший период в истории России и важнейший нерассказанный период в России. По крайней мере, на мой взгляд, он был недорассказан, когда я писал книгу «Империя должна умереть».

Он был абсолютно мифологизирован, настоящая история этого периода была полностью подменена фейковой историей про Ленина и КПСС. Мне было важно собрать максимальное количество историй важнейших действующих лиц, которые реально влияли. Мне удалось при помощи журналистских методов и приемов сделать полноценное историческое исследование.



Фото: Даниил Артемьев



Исходя из этого, кого в Вас больше: журналиста или историка?

Я считаю себя журналистом, а не историком. Мне кажется, у истории и журналистики много общего. Но историческая наука и историческое сообщество куда более консервативны. Мне не хочется тревожить спокойствие выдающихся историков. Я не рискну причислить себя к их числу.

Журналистика – это априори экспериментаторство. Более того, в наше время всем очевидно, что прежняя журналистика в том виде, в котором она существовала десять лет назад, уже перестала существовать, уже умерла. В наше время журналисты – это контент-мейкеры. Это люди, которые производят продукт полного цикла. Они должны уметь делать все. Это очень сильно отличается от того, какими были журналисты раньше. К примеру, раньше можно было просто написать текст, сдать его редактору, больше ничего не делать – и дальше не чувствовать ответственности за него.

Нынешний журналист, конечно, должен думать не про редактора, а сразу про потребителя. Он должен продумывать свой контент целиком в том виде, в котором он поступит непосредственно аудитории.

Не секрет, что Вы сейчас работаете над своими новыми проектами, часть которых уже стало достоянием общественности. Есть проекты, которые Вы работаете, занимаясь их дальнейшим развитием. О каких проектах, которые вот-вот увидят свет, идет речь? Поделитесь, пожалуйста, эксклюзивным анонсом.

Новых проектов много. У меня есть студия, которая называется «Future history», которая занимается одновременно и историческими проектами и много изобретает в digital. Один из проектов называется мобильный художественный театр. По-сути это жанр, который мы изобрели. Мы создаем аудио-спектакли, которые вписаны в городское пространство.



Фото: Ярославна Чернова

Можно гулять по определенному маршруту города и смотреть спектакли, которые разыгрываются вокруг вас. Здания, дома, подворотни, скамейки и даже прохожие кажутся случайным образом вписанными в эти спектакли.

Пока что мы работаем в России, в Москве и Санкт-Петербурге, но надеюсь, в ближайшее время у нас появятся спектакли, вписанные в городское пространство городов Казахстана. Некоторые спектакли, которые мы выпускали во время периода карантина, специально придуманы так, чтобы их слушали, сидя дома.

Поэтому казахстанская публика тоже может их прослушать, для чего нужно лишь скачать приложение, которое называется «Мобильный художественный театр». Там можно прослушать любой спектакль и даже те, которые написаны для Москвы и Санкт-Петербурга, они тоже могут понравиться казахстанской публике, потому что это прекрасные пьесы, сыгранные лучшими российскими актерами. Надеюсь, что в ближайшем году мы сможем расширить свои границы, и, конечно, были бы рады поставить первые полноценные спектакли в Казахстане, что было бы очень интересно для нашего театра.

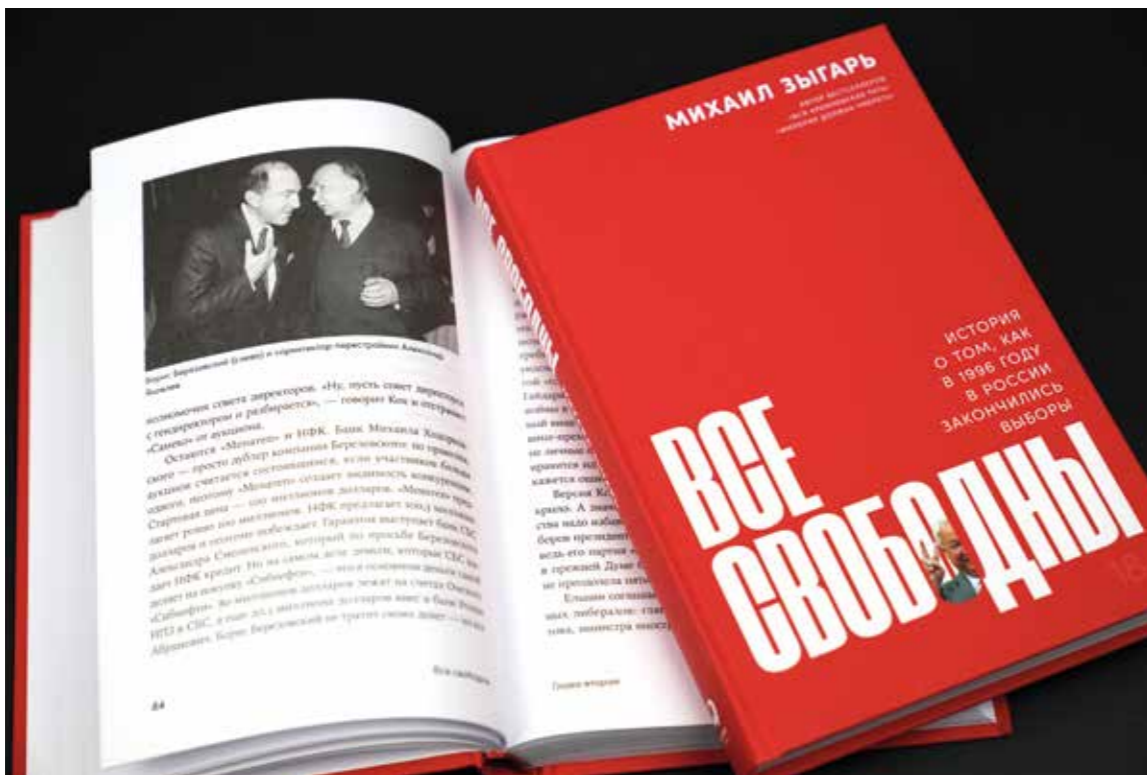


Фото: Родион Губер

Сейчас у нас появилась дополнительная уверенность в своих силах, особенно после того, как наш высокотехнологичный театр был дважды номинирован на премию «Золотая маска». Фактически он получил признание от театрального цеха. Помимо театра у нас есть несколько исторических проектов. Мы запускаем свой исторический YouTube-канал. Еще я собираюсь написать свою новую книгу. А уже этой осенью вышла моя новая книга, которая называется «Все свободны»*. Эта книга про важнейший период в истории современной России, про 90-е годы, про то, что произошло с Россией после распада СССР.

Это момент, который по-сути предопределил сегодняшние события в России. Наконец, следующая книга, которую я планирую написать в следующем году, посвящена самому важному для историй как России, так и Казахстана. Я напишу книгу про конец 80-х и начала 90-х, а именно про то, как распался СССР и про то как на его месте возникли новые независимые государства.

АҚЫЛ-КЕҢЕС МИХАИЛА ЗЫГАРЯ

Нужно заниматься только тем, что вам очень хочется. Лев Толстой говорил: «Если вы можете не писать, не пишите». То же самое можно отнести к любому занятию. Если у вас нет невероятного желания чем-то заняться – писать, петь, танцевать, то лучше этого не делать, а лучше делать то, что действительно хочется. Точно так же нужно менять ту работу, которая уже перестала приносить удовольствие. То, что может принести удовольствие является залогом вашего будущего успеха. Это то главное правило, которым многие пренебрегают.

Беседовал Дауржан Аугамбай



Фото: Ярославна Чернова

*Издательство «Альпина Паблишер» представляет новую книгу Михаила Зыгаря «Все свободны». Предварительно заказать ее можно здесь: <https://www.alpinabook.ru/catalog/book-667957/>

ТОРОПИТЬСЯ НАДО НЕМЕДЛЕННО



В последнее время журнал *Akyl-kenes* часто и подробно освещает тему IT-индустрии, которая медленно, но верно занимает позиции на рынке. Уже нельзя отрицать факт того, что в недалеком будущем IT-отрасль окажется наиболее приоритетной и востребованной. Развитые страны давно заметили эту тенденцию и делают ставку на своих специалистов, которые уже сегодня занимают наиболее выгодные позиции на мировом IT-рынке. Казахстанские IT-компании бьют тревогу по поводу будущего отечественной IT-индустрии. Одним из профессиональных специалистов, болеющих душой и сердцем за отечественный рынок, является **Евгений Щербинин**, CEO компании «Prime Source», который поделился своей историей и опытом в превращении своей компании в лидеров рынка.

IT-ПРИЗВАНИЕ

С самого детства информационные технологии являются частью и образом моей жизни. Я учился в алматинском техническом лицее №28, где с пятого класса школьникам предлагали выбрать свою будущую специализацию. Одним из новых на тот момент направлений являлась «Информатика». В 1992 году об этом предмете мало кто знал, но его загадочное и интригующее название сильно привлекло и заинтересовало меня. В то время на всю школу приходилось всего десять компьютеров, а урок по информатике вел один учитель.

С первого урока меня затянули программирование и алгоритмика, которые я с удовольствием изучал. Мне было очень интересно находить решения сложных практических задач при помощи компьютера. Я даже помог школьной администрации составлять расписание для всех классов.

В 1997 году, успешно сдав экзамены, в возрасте четырнадцати лет я поступил в Высший колледж информатики Новосибирского государственного университета. Несмотря на свою отличную успеваемость в родном лицее, в Новосибирске мне пришлось столкнуться с определенными трудностями в учебе. Все-таки уровень моих знаний в сравнении с российскими сверстниками оказался ниже. Академический уровень в российском университете был высоким за счет мощных преподавателей и насыщенной учебной программы. Не поднимая головы, мы изучали методы программирования, алгоритмы, основы системотехники, математику и физику.

Через два года я научился разрабатывать не только игры, но и строить компьютерные модели физических явлений и систем.

Стоит отметить, что наше обучение все время проходило в групповом формате, что позволяло нам работать в командах. Совместными усилиями мы не только реализовывали проекты, но готовились по всем другим предметам. Командная работа научила нас качественно выполнять поставленную задачу в срок. После колледжа я поступил в университет, который закончил с отличием. Начиная со второго курса, теоретические знания, которые я получал во время учебы, я применял и закреплял на практике. Работая по специальности, я занимался разработкой и внедрением программного обеспечения. В мою работу входила автоматизация работы розничной сети супермаркетов. Это был целый отдельный мир, которым нужно было эффективно и оперативно управлять. Для этого необходимо было сформировать адресную систему на складах, наладить процесс формирования заказов, поступающих в магазины, настроить учет и калькуляцию производства полуфабрикатов и готовить аналитику для фейсинга и мерчендайзинга.

Вернувшись после учебы в Алматы, я стал работать в области автоматизации процессов в правоохранительных органах и в одном коммерческом банке. В 2009 году вместе со своим бизнес-партнером мы начали развивать IT-компанию, к команде которой я присоединился. Долгие годы работая вместе, нам удалось превратить ее в одну из крупнейших частных компаний в Казахстане. Уже тогда я понимал, что деятельность любой организации или любой бизнес-процесс необходимо рассматривать через призму цифровизации, позволяющей совершенствовать и облегчать работу, а также повышать эффективность компании.

В компании «Prime Source» нам удалось сформировать сеть сильнейших в Казахстане центров компетенции по Big Data (управление большими данными), Data Science (анализ данных), Business Process Management (система управления бизнес-процессами), Customer Relationship Management (система управления взаимоотношениями с клиентами), Antifraud (борьба с мошенничеством), Digital Channels (цифровые каналы), Integration, Content Management (управление контентом), Robotization и др. В портфолио компании находится более трехсот крупных проектов, реализованных в различных государственных органах и в более, чем пятидесяти компаниях, входящих в национальный рейтинг ста лучших компаний Казахстана.

Сегодня в компании работают более четырехсот человек, являющихся костяком, планирующим активно развиваться дальше. С целью выхода на международный уровень и содействия другим отечественным компаниям в развитии деловых отношений с зарубежными партнерами, мы основали «Ассоциацию компаний IT-экспорта «АИТЕХ».

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В IT

Мы живем в цифровую эпоху, которая рано или поздно втянет в себя весь мир. В цифровом формате окажется весь мир, и для этого необходимо заранее готовиться. Я инвестирую все свое время и силы в то, чтобы содействовать всем отечественным предприятиям в повышении их эффективности и конкурентоспособности за счет использования цифровых технологий. Стратегически важно на базе богатого кадрового и интеллектуального потенциала страны построить новую индустрию IT-экспорта. Казахстан обладает значительным потенциалом превратиться в крупного игрока на международном рынке IT-ресурсов и продуктов.

Разумеется, для реализации поставленных задач необходимо преодолевать трудности, возникающие на горизонте. Основной преградой является медленное проникновение цифровой грамотности и digital-восприятия на предприятия и в организации. В большинстве случаев мы наблюдаем отсутствие понимания преимуществ цифровизации и нежелание вникать в суть проблемы у людей, принимающих решения. Мы всячески стараемся показать положительную сторону от внедрения цифровых продуктов, которые по-сути закладывают основу для развития в будущем.

Если не взяться за этот вопрос сегодня, то завтра будет поздно, поскольку мир не стоит на месте. Для демонстрации эффективности IT-технологий мы много инвестируем в пилотные проекты для наших клиентов. Отслеживая тренды и новинки в своей индустрии, мы адаптируем их для применения на предприятиях. Вдобавок ко всему мы привлекаем лучших международных экспертов, тем самым осуществляя трансферт мировых технологий в области IT.



ДВОЙНИКИ РАБОЧИХ МЕСТ, ЦИФРОВЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ, ОЗЕРА ДАННЫХ...

В наше время разработан конкретный, понятный и работающий во всех отраслях экономики алгоритм превращения традиционного предприятия в эффективное цифровое. На первом этапе анализируется деятельность предприятия или его отдельных бизнес-процессов. В рамках этого анализа все бизнес-процессы расщепляются на отдельные составляющие и потоки данных. Далее проектируются и внедряются IT-решения в виде последующих шагов: обеспечивается сбор данных, генерируемых работой оборудования и людей; осуществляется трансформация процессов в цифровой формат; автоматизируется учет операций; проводятся сбор и обработка данных для формирования отчетов, управления, планирования и прогнозирования. Последним шагом является роботизация, который предполагает замену человека на роботов с искусственным интеллектом.

Применение этих технологий обеспечивает сокращение себестоимости производимой продукции, что напрямую влияет на значительное улучшение финансовых показателей через снижение затрат электроэнергии на производство единицы продукции или увеличение выручки за счет сокращения межремонтных периодов.

Предприятия, своевременно не внедрившие у себя такие необходимые новшества, в краткосрочной перспективе обречены на тотальную неконкурентоспособность по всем параметрам. К сожалению, это приведет к их банкротству и усилению социального напряжения.

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА

Профессиональная команда является наиболее ценным активом в любом бизнесе, особенно в IT-сфере. Формированию коллектива и организации ее деятельности руководство и акционеры уделяют особое внимание.



При подборе сотрудников очень важно соблюсти хрупкий и порой незримый баланс между их знаниями и опытом с одной стороны, энергией, креативностью и нестандартным мышлением – с другой.

Помимо программистов, необходимо обеспечить наличие проектных менеджеров, аналитиков, математиков и экспертов, работающих в автоматизируемых областях. Имея за плечами большой опыт работы, я глубоко убежден в том, что основная задача руководителя заключается в поиске самых лучших людей в профессиональном и личностном плане. Уже далее следуют сопровождение и поддержка их командной работы. Не менее важной работой, чем продажа услуг компании клиентам, является повышение мотивации среди новых и действующих сотрудников. Компания может быть им интересна, если она позволяет работать над самыми интересными большими проектами, использовать современные и инновационные технологии, взаимодействовать в команде с лучшими в отрасли специалистами. Внутри компании должна присутствовать комфортная для людей корпоративная культура, благоприятная среда для обмена информацией и поддержки R&D-деятельности.

Каждый сотрудник должен иметь индивидуальный план профессионального развития и личностного роста. В своей компании мы выстроили процесс по привлечению новых сотрудников таким образом,

что в нем принимают участие не только HR-подразделение и менеджмент, но и каждый сотрудник. Вместе с тем, мы наладили систему оценки личных и профессиональных качеств, чтобы отобрать самых лучших специалистов.

ЭКСПОРТ ИТ-УСЛУГ

Мировой рынок ИТ огромен и растет несмотря на общий спад экономической активности. Согласно данным международных аналитиков, спрос в данном сегменте заметно превышает предложение. Наши соседи из Украины, России и Беларуси очень активно и успешно зарабатывают на экспорте своих ИТ-услуг и продуктов.

Например, емкость ИТ-рынка в Белоруссии уже превышает объем сельскохозяйственной отрасли. Имея в своем распоряжении аналогичный по качеству, уровню интеллекта и базовому образованию человеческий ресурс, мы используем потенциал ИТ-экспорта в сто раз хуже наших соседей. В частности, наш объем экспорта ИТ составляет 22 млн долларов США в год, в то время как в Беларуси – более 2 млрд долларов США. Я вижу два основных препятствия на пути развития ИТ-экспорта. Основная преграда заключается в отсутствии возможности формирования компетенции и опыта специалистов, развития собственных ИТ-продуктов по причине недоступности локальных заказов для казахстанских компаний.

К сожалению, сформировался замкнутый круг. Предприятия не приобретают казахстанские ИТ-продукты и услуги, объясняя свой отказ отсутствием у компаний необходимого опыта. В свою очередь, требуемый опыт не приобретается из-за отсутствия заказов. За пятнадцать работ нашей компании удалось набрать необходимый опыт, чтобы получать большие интересные проекты, но практически ни у кого не хватает времени, сил, терпения и знаний, чтобы выйти на такой уровень.

Вторым препятствием является незрелость каналов продвижения казахстанских продуктов и услуг на международном рынке, над построением которых необходимо работать упорно, последовательно и сообща.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КАЗАХСТАНСКОГО ИТ-СЕКТОРА

Я не устаю повторять, что люди являются нашим главным и ценным активом. Результаты международных олимпиад по физике и математике, а также итоги соревнований по программированию и информационной безопасности показывают, что у нас имеется сильная интеллектуальная база. К сожалению, на этом наше преимущество заканчивается. Мы постепенно теряем силу и наследие советской системы образования, не создав на ее месте новую, но при этом полноценно работающую.

У нас не выпускают инженеров, большинство ИТ-специалистов умеют пользоваться инструментами программирования, но при этом не владеют базовыми знаниями по построению вычислительных комплексов, методов программирования; навыками по алгоритмизации, организации производственных процессов; не имеют должного математического аппарата.

Все более-менее серьезные проекты по внедрению информационных систем выполняются зарубежными компаниями, а собственных компаний по производству ИТ-продуктов международного уровня у нас нет. Поэтому ни в теории, ни на практике люди с хорошим «железом» не могут получить хорошую «операционную систему». Нам необходимо на реальных проектах, выполняемых на локальных предприятиях, развивать компетенции и обогащать опытом казахстанских специалистов. Тогда они постепенно станут востребованы и на международном уровне.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ЕВГЕНИЯ ЩЕРБИНИНА

Моя активная жизненная позиция порой вызывает вопросы и даже критику. Идеологи современных теорий личностного роста осуждают тех, кто будущее ставит важнее настоящего, кто не пытается искать пресловутый баланс между жизнью и работой. Моя позиция проста: если хочешь получить результат, нужно много и упорно работать. Нужно быть бойцом, уметь держать удар, находить силы быстро подниматься и идти дальше к своей цели. Испытания и трудности нужно принимать с благодарностью, потому что они делают любого человека сильнее. Даже в самых негативных ситуациях нужно уметь находить позитивные моменты и извлекать из них пользу.

Важную роль играют доверие и уважение к коллегам, партнерам и соратникам. За счет коллаборации с сильными людьми возникает синергия и мультипликативный эффект от приложенных усилий. Нужно стремиться созидать, не бояться рисковать и делать то, что считается невозможным. Я уверен, что каждый может достигнуть высокого социального уровня и финансового положения за счет целеустремленности, труда, упорства, сотрудничества и предприимчивости.

LUXURY СРЫВАЕТ МАСКИ

В период коронавирусной пандемии индустрия моды также оказалась в числе наиболее уязвимых отраслей. Производство одежды и аксессуаров пострадало больше всего из-за отмены или приостановки заказов. Это привело к сложным последствиям по всему миру, которые включали в себя массовые увольнения, закрытие фабрик и резкое снижение количества покупателей. Многие компании фиксируют убытки, прилагая значительные усилия, чтобы удержать бизнес на плаву. Сама пандемия невольно стала катализатором глобальных и необратимых перемен в индустрии моды.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Испанская компания Inditex Group, управляющая брендами Zara, Bershka, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho и Pull & Bear, во время пандемии временно закрыла до 88% своих магазинов, отчитавшись о снижении продаж на 44% в первом квартале 2020 года. Не лучшим образом обстоят дела у люксового универмага Harrods, который прогнозирует 45%-ное падение годовых продаж, связанное со снижением числа покупателей на 95% после открытия. Примерно такая же картина наблюдается у большинства магазинов масс-маркета, несмотря на то, что у них выросли online-продажи. Как показало время, резкий рост интернет-продаж не стал спасительной подушкой для резко обрушившегося рынка.

Прибыль, полученная за счет интернет-магазинов, не смогла полностью компенсировать ущерб, который снежным комом навалился на fashion-компании. В этом коме смешались закрытые торговые точки, экономический спад, снижение доходов населения и сокращение потребителями своих расходов на товары, не являющиеся предметом первой необходимости. Новая эра в экономике моды может наступить для небольших локальных брендов, в своей концепции ориентирующейся на осознанного потребителя.

Сегодня он задается вопросом: «Что мне действительно нужно, чтобы жить и чувствовать себя хорошо?». Именно этот новый термин («осознанный потребитель») станет основополагающим в ближайшем будущем. Именно он часто будет использоваться в лексиконе fashion-экспертов.

В своем летнем аналитическом обзоре рынка журнал **Akyl-kenes** писал о проблеме цепочек поставок, которые были нарушены в период коронавирусной пандемии. Применительно к индустрии моды, эта проблема особенно коснулась Китая и Италии, которые раньше других стран сильно пострадали от COVID-19.

В своем докладе «Риск, устойчивость и ребалансировка цепочек добавленной стоимости», компания McKinsey Global Institute сравнила экономический ущерб от трехмесячного глобального карантина с последствиями мирового вооруженного конфликта или мирового финансового кризиса, помноженными в три раза.

Поскольку из-за разорванных цепочек поставок у многих производителей одежды остановилось производство будущих коллекций, на повестке дня встали новые вопросы поиска местных партнеров и локализации производства.

На этот счет не следует питать особых иллюзий, поскольку решение этого вопроса во многих, особенно развивающихся, странах может занять годы.

OFFLINE – ONLINE

Цифровизация не обошла стороной и индустрию моды, которая помогла ей держать связь с покупателями. За время карантина число людей, впервые совершающих покупки online, увеличилось на 14% в США и на 17% в Китае. Мировые бренды начали активно выходить на потребителей через социальные сети. Встроив функцию шопинга непосредственно в прямой эфир, консультируя покупателей в мессенджерах и позволив людям покупать товары в один клик, бренды в определенные праздники даже умудрялись вдвое увеличивать продажи в сравнении с прошлым годом.

Бренды поменяли и стратегию своих продаж. Если раньше они подталкивали людей к принятию решения приобретать те или иные бренды, то сегодня потребители вовлекаются в ценности, историю, традиции и культуру бренда. На самом деле, это очень интересно, поскольку этот подход позволяет увязывать бренды с хобби и интересами людей.

Индустрия моды следует за своими покупателями, которые занимаются музыкой, спортом или искусством, что позволяет обеим сторонам стать ближе через некий диалог о своем отношении к увлечениям людей.

Впервые в истории стали проводиться цифровые Недели высокой моды. Главные мероприятия, которые прошли в Париже и Милане в июле и сентябре соответственно, представили результаты труда дизайнеров одежды, работавших во время карантина. С помощью видеороликов были показаны коллекции и новые тренды.

Эта проба пера позволила по-новому взглянуть на новые тенденции, которые, по всей видимости, начнут постепенно трансформировать старую систему показов. Байеры, которые не смогли посетить центры высокой моды во время локдауна, прогуливались по виртуальным шоурумам, изучали коллекции и делали заказы.

Сделать правильный выбор также помогали видеокаталоги новой коллекции, содержащие исчерпывающую информацию о вещах. Новшеством стала цифровая одежда, которая «шьется» с помощью 3D-технологий, используемых в текстильном дизайне. Использование специальных графических и дизайнерских программ позволяет легче и точнее моделировать одежду, гибче визуализировать будущую коллекцию и экономить время на производстве образцов.

Цифровизация кардинально изменит лицо будущего ритейла. Известные и крупные бренды оставят свои розничные магазины, чтобы поддерживать свой имидж. При этом размер магазина станет меньше по размеру, со временем превратившись в центр выдачи товаров, приобретенных через online-заказы. Согласно прогнозам экспертов, к 2030 году больше половины традиционных магазинов будут закрыты, поскольку продажи одежды плавно перетекут в интернет.

ПАНДЕМИЯ ВТЯНУЛА В ONLINE НЕ ТОЛЬКО ПРОДАЖИ В ИНДУСТРИИ МОДЫ, НО И СВЯЩЕННЫЕ ДЛЯ НЕЕ НЕДЕЛИ МОДЫ. ПОЯВИЛИСЬ DIGITAL-ШОУРУМЫ И ЦИФРОВАЯ ОДЕЖДА.

ВСЕ ЖЕ РОСТА ОНЛАЙН-ПРОДАЖ ОКАЗАЛОСЬ НЕДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ КОМПЕНСИРОВАТЬ ПОТЕРИ.



TALAN GALLERY ОТКРЫВАЕТ ДВЕРИ

Несмотря на кризис, который был спровоцирован коронавирусной пандемией, 17 августа 2020 года галерея достаточно успешно возобновила свою работу. За время, пока длился локдаун галерее удалось удержать всех своих арендаторов, которым был предоставлен льготный период по арендной плате. Во время карантина продвижение брендов, находящихся в галерее, проводилось в онлайн-режиме.

Работа галереи была максимально оптимизирована, чтобы не допустить сокращения рабочих мест и задержек по заработной плате. Середина августа 2020 года стала своего рода новой точкой отсчета в развитии галереи. К этому времени были подписаны контракты с новыми брендами, а в Talan Gallery были заведены новые рестораны, кофейни и магазины.

В случае подтверждения положительных прогнозов, в стенах галереи также откроется новый кинотеатр. В первый день рождения Talan Gallery на ее первом этаже была открыта арт-галерея, в которой представлены картины казахстанских современных художников.

В последний день осени в пространстве арт-галереи было проведено онлайн-мероприятие с участием руководителей компаний, представляющих интересы известных мировых брендов в Казахстане. Ивент под названием «Luxury срывает маски» прошел в формате интересной беседы, которую модерировала Динара Сатжан, казахстанская журналистка и fashion-продюсер.

Модератор задавала спикерам вопросы, связанные с новой стратегией, которой будут придерживаться казахстанские компании, торгующих одеждой и предметами роскоши в люксовом сегменте.



Обсуждались вопросы о том, как велись продажи в Казахстане во время пандемии. **Динара Сатжан** интересовалась политикой закупа мировых модных домов после карантина. Она также приглашала участников ивента поделиться своим опытом в онлайн-продажах, которые в Казахстане стали способом выправить сложившуюся тяжелую ситуацию. Модератор интересовалась финансовыми и операционными результатами компаний, работающих в индустрии моды и пострадавших от карантина.



ГАЛИНА ЗКРИЯЕВА, генеральный директор Talan Gallery

Когда мы открывались, планировался свой срок окупаемости проекта. Естественно, кризис внес свои корректировки. Пандемия сильно ударила по бизнесу подавляющего большинства предпринимателей, от чего также пострадала экономика Казахстана. В то же время был ускорен переход игроков премиального бизнеса в онлайн-формат.

Это было обусловлено тем, что деятельность мировых брендов оказалась парализованной, многие показы модных коллекций были отменены, а производство и поставки одежды практически были приостановлены. Индустрия моды быстро перешла в онлайн-формат, адаптировавшись к новым реалиям. У брендов появились новые коллекции с ультраперсональным подходом и с учетом потребностей покупателей.

Пандемия изменила подход к работе торговых пространств, которые теперь все сильнее втягиваются в режим онлайн-мероприятий. В зимний период в стенах галереи уже новом формате будет представлена зимняя коллекция. В ближайшее время планируется открытие VIP-кинотеатра «Керуен синема» и новых бутиков. Начиная с 1 декабря 2020 начались Недели роскоши и моды, которые продлятся в течение двух месяцев.

АЙГУЛЬ АМИРЖАНОВА, генеральный директор группы компаний VILED

Окончательное и повсеместное наступление цифровой эры не обошло стороной Группу компаний VILED. При этом сказать, что оффлайн-продажи теряют позиции я не могу, ведь для наших клиентов превосходный сервис и осязаемые, тактильные впечатления от шопинга играют важнейшую роль.



СИЛЬНЫЕ БРЕНДЫ С ПРОРЫВНЫМИ ИДЕЯМИ И ЛОЯЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ ИМЕЮТ БОЛЬШЕ ШАНСОВ ВЫЖИТЬ НА ФОНЕ СНИЖАЮЩЕЙСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ

По мере того, как развивались события в свете пандемии, стало понятно, что человеческий контакт и живое общение стали настоящей роскошью в условиях карантина и различных ограничений. Безусловно, недооценить негативное влияние пандемии коронавируса нельзя, и отголоски этого кризиса ещё долго будут влиять на положение дел в индустрии. Такие крупные холдинги как Richmond, Kering Group и LVMH сообщили о падении своих продаж и чистого дохода на 30%. Ситуация в Казахстане аналогична мировой, но мы смогли оптимизировать расходы, смягчив таким образом последствия. Этого удалось достичь благодаря оперативным мерам поддержки от государства и гибкости поставщиков. В первом квартале 2020 года мы начали получать первые тревожные вести о закрытии фабрик некоторых поставщиков на карантин. Это стало своего рода сигналом о том, что нужно готовиться к серьезному кризису. В связи с этим мы сократили объем закупок, тем самым существенно уменьшив самую большую статью расходов компании. Тем не менее, неопределенность, витавшая в воздухе с момента начала локдауна, подталкивала нас к принятию быстрых решений.

Карантин оказал своеобразное влияние на рабочий режим: стоило квартирам и домам превратиться в импровизированные офисы, как границы между рабочим временем и отдыхом буквально стерлись. Порой мы работали практически круглосуточно, что позволило оперативно запустить долгожданный и очень своевременный проект – интернет-магазин **viled.kz**, ставший нашим дебютом в области цифрового ритейла.

Это был огромный вызов для всех не только потому, что мы открыли площадку в период так называемого «идеального шторма». В связи с карантинными мерами перед нами стояла задача обеспечить безопасность и полное соблюдение санитарно-гигиенических мер на всех этапах. Работа по данному проекту велась с ноября 2019 года, но на фоне пандемии этот процесс ускорился. Запуск онлайн-площадки позволил нам стать мобильнее, доступнее и гибче во всех отношениях, позволив наладить связь с клиентами за пределами тех регионов, где мы представлены физическими точками продаж. Наши партнеры также проявили гибкость, понимая всю серьезность ситуации и важность слаженной командной работы. Они пошли на встречу во многих важных вопросах, что позволило максимально разнообразить ассортимент интернет-магазина.

ДАНАРА УСМАНОВА, коммерческий директор VILED Fashion

Во время пандемии мировые бренды отслеживали ситуацию на всех рынках. Для них были приоритетны именно те ритейлеры, которые чувствовали себя устойчиво и которые смогли принять новые правила игры.



Охарактеризовать их в двух словах можно как «выживает сильнейший». Произошла трансформация взаимоотношений в сторону партнерства и понимания совместного ведения бизнеса. Нам удалось пересмотреть улучшение коммерческих условий практически со всеми крупными брендами. Все партнеры подстроились под текущие реалии, оказались открытыми к диалогу и готовыми идти на компромиссы.

Одним из недостатков процесса закупок коллекций мировых брендов, проводимых в онлайн-формате, является невозможность понять преимущества материалов, фурнитуры, посмотреть качество швов и увидеть изделия на моделях. Но поскольку цифровизация индустрии моды постепенно становится неизбежной, наша компания активно инвестирует во внедрение искусственного интеллекта в процесс байнга.

В 2019 году мы уже начали тестирование машинного обучения, которое помогает решать задачи не напрямую, а в процессе применения решений множества схожих задач. Для этого мы использовали инструменты математической статистики, различные техники работы с данными в цифровой форме, а также использование данных международных исследовательских фэшн-платформ для прогнозирования трендов индустрии моды. В этом плане искусственный интеллект позволяет сотрудничать с брендами и совершать digital buying более эффективно и профессионально. Однако fashion всегда является осязаемой категорией, поэтому нет повода думать, что закупки коллекций перейдут в режим онлайн.

Компания VILED смотрит в будущее с оптимизмом и приоткрывая завесу тайны, мы можем поделиться хорошей новостью о предстоящем открытии еще одного модного моно-бутика в наступающем новом году.

Bottega Veneta является один из самых авторитетных Домов Милана, находящийся в составе конгломерата Kering, единственный бренд в холдинге, сумевший в период пандемии утроить продажи в онлайн, что позволяет ему выйти из кризиса с наименьшими потерями. Сейчас бренд находится на пике своей популярности среди представителей нового поколения, и вскоре жителям и гостям столицы представится возможность насладиться прекрасными коллекциями молодого талантливого дизайнера Даниеля Ли в монобутике Bottega Veneta, находящемся в Talan Gallery.



ГУЛЬЖАНАТ КОЙГЕЛЬДИНОВА, управляющий директор Damiani Kazakhstan

Как и для многих, пандемия и последовавший за ним локдаун, дались непросто. Из-за них были отменены давно запланированные праздничные мероприятия наших клиентов. Мы живем в стране, в которой люди привыкли праздновать приятные и радостные события, происходящие в их жизни.

Несмотря на тяжелое время, люди продолжают рождаться, отмечать юбилеи, жениться, отмечать какие-то достижения и праздновать значимые в их жизни события. Благодаря этому мы выстояли в сложный период. Правда, пришлось работать в дистанционном формате.

Были даже случаи, когда люди заранее приобрели подарки, но из-за карантина не успели отправить их своим родным в другие города.

Соответственно, это подтолкнуло нас выходить в онлайн. Первыми нашими шагами стало выставление товаров на таких уже существующих площадках, как **kaspi.kz** и **ForteMarket**. Стало неожиданностью увидеть активные продажи на банковских площадках, благодаря которым мы вышли на новую потребительскую аудиторию и расширили географию продаж. Как говорится, нет худа без добра. Не случись пандемия, мы никогда не добрались бы до своих клиентов, живущих в отдаленных регионах Казахстана.

Что касается цифровой трансформации, то вскоре будет запущен наш онлайн-магазин. До пандемии мы разработали свою онлайн-систему, которая позволила нашим менеджерам просматривать актуальные стоки и подбирать любые подарки и изделия для клиентов в режиме онлайн.



АЙНУР САТЕКОВА,
коммерческий директор Max Mara

Конечно, сложно сравнить онлайн-продажи с продажами, которые люди привыкли делать в привычном формате. В начале марта 2020 года мы запустили свой онлайн-каталог **ggonline.kz**. Он позволил нам осуществлять бесконтактную доставку товаров с соблюдением всех мер безопасности.

Пандемия ускорила процесс реализации этого проекта, но онлайн-продажи, составляющие всего 5-7% от объема продаж, идут не так активно, как офлайн-продажи. Это неплохой стартовый показатель, над улучшением которого мы усиленно работаем. В будущем мы также планируем запускаться на нескольких маркет-плейсах.

Результаты нашей товарной аналитики по итогам последнего полугодия показали, что через наш онлайн-каталог увеличились продажи одежды, входящей в портретную зону человека. Речь идет о жакетах, рубашках, блузах, топах и свитерах. У нас есть замечательная линейка **Leisure Wear**, которая предлагает комфортную одежду для дома. Эта линия пользовалась успехом до пандемии и сейчас продолжает оставаться популярной и востребованной.

Мы выявили, что в Казахстане и странах СНГ имеется свой определенный поведенческий паттерн. Людям тяжело покупать онлайн, хотя наши клиенты и их привычки уже изменились. Хотя в то же время у нас появились новые лояльные клиенты, которые до этого ни разу не были в нашем магазине. Им комфортнее покупать онлайн, что позволяет нам сделать вывод: «Люкс – это симбиоз онлайн и офлайн-форматов». Поскольку надо готовиться к новому сезону, недавно мы сделали закуп зимней коллекции 2021 года в режиме онлайн. Как выяснилось, это немного сложно и непривычно, поскольку не получается ознакомиться товаром поближе, потрогать и ощутить его.

РАБОТА ГАЛЕРЕИ БЫЛА МАКСИМАЛЬНО ОПТИМИЗИРОВАНА, ЧТОБЫ НЕ ДОПУСТИТЬ СОКРАЩЕНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ И ЗАДЕРЖЕК ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ



ЕКАТЕРИНА СОВА,
заместитель генерального менеджера
The Ritz-Carlton, Astana

Наш отель открылся на три года раньше Talan Gallery. Мы каждый день с нетерпением ждали открытия этого торгового пространства. В индустрии гостеприимства мы всегда находимся на передовой, несмотря на то, что и наша индустрия изрядно пострадала*.

Во время карантина загрузка отеля упала почти в пять раз, а доходы снизились до 80%. Это было связано со снизившимся потоком туристов. В этом плане больше пострадали те отели, к которым традиционно заезжало большое количество туристов. Интересно, что в Казахстане за период пандемии закрылось не так много отелей по сравнению с Европой и США. Проанализировав ситуацию, взвесив все «за» и «против», мы решили не закрываться. Мы продолжили работу, и при поддержке бренда и сети **Marriott International** в очередной раз адаптировались к новым реалиям. Главное, что мы гарантировали и продолжаем обеспечивать – это безопасность наших гостей. Мы внедрили все протоколы, которые соответствуют всем строгим санитарно-эпидемиологическим требованиям Правительства Казахстана и высоким стандартам Marriott International.

Нашей главной задачей являлось приспособить наш продукт к новым условиям, поскольку люкс остается люксом и в новых реалиях. Но он также, как и другие сегменты рынка, несколько видоизменился, как поменялись поведение и требования наших гостей. Когда закрывались рестораны, мы организовали быструю доставку. Мы приспособили меню к новым предпочтениям и настроением наших клиентов. Когда стало возможным работать на улице, мы переместили завтраки и бранчи на локации, находящиеся на свежем воздухе.

В период пандемии, когда резко упали доходы, мы вынуждены были произвести минимальные сокращения. С потенциальными гостями мы работали в режиме онлайн, рассказывая им о наших адаптациях и предлагая им выгодные опции проживания. Пока были закрыты границы, мы сфокусировались на местном рынке, который помог нам выйти из кризиса. Этому способствовало изменение поведения наших гостей. Они начали понимать, что жизнь надо прожить так, чтобы было что вспомнить потом.

Люди стали ценить романтические и семейные моменты, стали больше проводить вместе время и чаще выезжать из дома. Парадоксально, но даже в прошлом году к нам заселялось меньше больших семей, чем в этом, когда некоторые семьи, живущие в столице, просто так заезжали в отель на три дня. Тут они пользовались всеми привилегиями и возможностями, которые мы предоставили: рестораны, терраса, SPA и бутики в Talan Gallery. С одной стороны, закрытие границ способствовало тому, что люди лишней раз не могут выехать за границу, а значит все деньги остаются внутри страны.

*- более подробно об этом рассказано в интервью Тони Коувени, генерального менеджера The Ritz-Carlton, Astana, которое было опубликовано в № 3(18), май-июнь журнала Akyl-kenes

ASTANA MEDIA WEEK – 2020

С 11 по 13 ноября 2020 года в онлайн-формате проводилось ежегодное мероприятие, которое традиционно собирает на своей площадке национальных и международных профессиональных экспертов, работающих в области медиа.

Медианеделю также посетило большое количество участников и слушателей.

Поскольку в этом году традиционный формат ивента был заменен на ставший привычным, но изрядно поднадоевшим, дистанционный аналог, организаторы* предложили слушателям доступ к сессиям и мастер-классам в онлайн-режиме.



Как и в предыдущие годы, основной целью мероприятия стало знакомство с новыми трендами в медиа, установление и укрепление деловых отношений между отечественными и международными экспертами, а также обсуждение актуальных проблем, которые волнуют медиа-сообщество. С учетом сложившейся в 2020 году глобальной ситуации, связанной с пандемией, весь мир начал искать альтернативы для своего дальнейшего развития. Медиа-индустрия также не осталась в стороне от этого процесса, охватившего весь мир.

Международный пул спикеров представляли **Джавад Моттаги**, генеральный секретарь Азиатско-Тихоокеанского Союза (ABU); **Михаил Зыгарь**, российский писатель, журналист; **Стив Ахерн**, директор медиа-академии Азиатско-Тихоокеанского Союза (ABU); **Билл Айнрайнхофер**, американский телепродюсер, режиссер, писатель, член гильдии режиссеров Америки, обладатель трех наград «Эмми»; **Михаил Гусман**, замести-

тель генерального директора ИА «ТАСС»; **Хазем Абду**, директор международного отдела UNA; **Надарадж Сетхурапан**, шеф-редактор агентства «Норвежские новости»; **Джунь-Сынь Ли**, руководитель группы глобальной стратегии корейского новостного агентства «YONHAP»; **Роберт Скиннер**, старший советник департамента глобальных коммуникаций ООН; **Евгения Власова**, журналист, преподаватель New York Film Academy, обладательница награды ТЭФИ; **Шамиль Садыков**, генеральный директор медиахолдинга «Татмедиа».

В рамках Astana Media Week – 2020 проводилась ежегодная выставка «Контент-маркет», которая была специально организована для участников медиасферы. Как и все остальные сессии, она прошла в онлайн-формате, познакомив посетителей сайта с последними и актуальными продуктами медиарынка, подготовленными отечественными и международными продакшн-компаниями.

Эта платформа позволила производителям контента презентовать свои проекты потенциальным покупателям и массовому потребителю.

На Astana Media Week** обсуждались темы, связанные с глобальными трендами в производстве и использовании контента, кризисом доверия к СМИ в период пандемии, с работой медиа-отрасли в новых реалиях и с относительно новым термином под названием «мультиплатформенность». Именно ему была посвящена отдельная сессия, о которой пойдет речь в этой статье.

МУЛЬТИПЛАТФОРМЕННОСТЬ: О ЧЕМ ШЛА РЕЧЬ?

МИХАИЛ ГУСМАН

Люди, работающие в медиа-пространстве, должны адаптировать свою работу к новым технологическим возможностям. Информационные возможности становятся все более широкими, благодаря новым технологиям, но вместе с ними появляются новые вызовы и опасности. В последнее время в информационном потоке все чаще стали появляться fake news, которые несут в себе большую угрозу для людей и стран.

Порой тяжело представить последствия выбрасываемых в эфир фейковых новостей и ложной информации, которые сложно проконтролировать на первом этапе их появления. Зачастую сложно бывает отследить источники и заказчиков мутного информационного потока, за которым могут стоять как простые инфохулиганы или специально организованные группы. В некоторых странах в число последних могут входить даже государственные органы. Следовательно, в наше время доверие к источникам становится самой главной ценностью.

Конечно, в век высоких технологий и динамичного образа жизни возникает дилемма между скоростью подачи информации и достоверностью фактов. В выигрыше остается достоверность. Лучше проверить и дать правильную информацию чуть позже, нежели наоборот, поскольку на кону стоит репутация.

Народную поговорку «поспешишь, людей насмешишь» никто не отменял. В этой связи следует четко разделять два вида деятельности в информационном пространстве: работу профессиональных информационных агентств и активность пользователей социальных сетей.

** - все выступления и презентации спикеров гоступны на сайте www.astanamediaweek.kz



* - Организатором Astana Media Week 2020 выступило Министерство информации и общественного согласия Республики Казахстан при участии ТОО «УК «Қазмедиа орталығы».

ХАЗЕМ АБДУ

Последние исследования показывают, что пользователи информации поделились на тех, кто остается приверженцем традиционных СМИ, и тех, кто отдает предпочтение цифровым медиа. При этом большинство людей считает, что именно коронавирусная пандемия значительно ускорила переход медиа в цифровой формат. Век, который все больше уходит в сторону диджитализации, давно стал новой реальностью для медиамейкеров и продюсеров. Людям, которые больше стали зависимы от информации, нуждаются в новых источниках и инструментах. Наблюдается тенденция, в которой традиционные средства информации уже не поспевают за цифровыми.



С одной стороны, цифровизация предоставляет и определенные преимущества, которые необходимо грамотно и эффективно использовать для плавной и безболезненной трансформации традиционных медиа. С другой стороны, стоит вопрос выживаемости традиционных СМИ, которым необходимо повышать профессионализм своих кадров и обновить имеющийся информационный арсенал. Deutsche Welle тратит много финансовых и человеческих ресурсов и усилий, чтобы перепроверять факты и гарантировать достоверность распространяемой информации.

ДЖУНЬ-СЫНЬ ЛИ

В течение сорока лет информационное агентство «YONHAP» являлось ключевым игроком в корейском медиапространстве и основным источником новостей в стране. С учетом новых тенденций, агентство находится в процессе постоянной адаптации к быстро меняющимся условиям. Для этого используются все популярные социальные сети. Сегодня агентство использует новые инструменты в виде новых новостных каналов и YouTube-контента. В Корее сейчас концентрируются как на международных, так и на локальных новостях, транслируемых на английском языке. Происходит постоянное развитие различных медиаплатформ. К примеру, канал «Tomtomtv» постоянно работает над увеличением числа своих зрителей, заинтересованных в новостях внутри страны. Агентство также предоставляет широкий спектр мобильных услуг новостного оповещения через специальные приложения, которые предоставляют контент на английском языке. В планах у агентства имеется разработка социальных медиаплатформ, которые позволят расширить традиционные услуги на основе текстовых и фотонОВОСТЕЙ. Главной целью работы агентства является предоставление достоверных новостей.

ШАМИЛЬ САДЫКОВ

Сегодня в Татарстане наблюдается высокий уровень проникновения интернета: 76% населения пользуется интернетом, что сильно влияет на ускоренное развитие и формирование медиарынка. Половина пользователей интернета зарегистрирована в социальных сетях, большая часть которых использует мобильные устройства. Татмедиа является региональным холдингом, который объединяет большое количество традиционных СМИ, вещающих на русском,



татарском, чувашском и курском языках. Для того, чтобы управлять медиа-контентом двухсот различных СМИ, входящих в холдинг, они были поделены на пять сеток, являющихся единым новостным агрегатором. В его структуре находятся восемьдесят медиасайтов. Эти сетки включают в себя печатные издания, телевидение, радио и социальные сети. Для того, чтобы выжить телевидение, печатные издания и радио должны быть широко и качественно представлены в интернете и социальных сетях. Любая информация, появляющаяся в холдинге, автоматически размещается на всех имеющихся медиаплатформах в том или ином формате.

РАУАН КЕНЖЕХАНУЛЫ

Образование также постепенно начинает использовать в своей работе мультиплатформенность. Новые подходы, сегодня ставшие обязательными к применению, особенно стали востребованы в период пандемии. Рынок образования также трансформируется, поскольку везде появляются новые форматы ведения уроков, продвинутые технологические возможности, которые требуют постоянно находиться в форме. Учитывая тот факт, что по всему миру более одного миллиарда учеников были вынуждены перейти на дистанционное обучение, что застало всех врасплох, вопрос трансформации в образовании является особенно острым.

Для распространения образовательного контента используются не только сайты, но также и мобильные приложения, поскольку подавляющее большинство слушателей предпочитает мобильный контент.

Ресурсы «Википедии» становятся все более востребованными, и могут стать якорным источником информации, используемой в процессе обучения на различных языках.

Особенностью этой платформы является то, что формированием ее контента занимаются не специализированные редакции, а различные экспертные сообщества. Именно благодаря им и отдельным эрудированным персонам, помимо всего прочего, также развивается контент на казахском языке. На сегодняшний день «Википедия» вещает на двухстах восьмидесяти пяти языках мира, для каждого из которых требуется развитая переводческая сеть в Google. В случае, если система перевода полноценно не работает, то информация в «Википедии» на некоторых языках может оказаться просто недоступной или недостаточной.

В целом, сейчас наблюдается большая конкуренция среди разных мультиплатформ, что влияет на степень распространения информации и качество получаемого образования. Следовательно, такая конкуренция не только меняет правила игры, но также и самих людей и их характер.



ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

Agip Caspian Sea B.V. и Корпоративный университет Eni (ECU) подписали с Университетом КАЗГЮУ им. М.С.Нарикбаева трехстороннее соглашение о запуске программы для магистров права, в рамках которой преподавателями ECU будут зачитаны лекции в области охраны окружающей среды и экологии. Данное соглашение станет еще одним шагом по укреплению казахстанско-итальянских культурно-образовательных связей и усилению позиций университета в обеспечении студентов качественным и востребованным образованием. Этот шаг будет способствовать развитию сотрудничества университета с зарубежными партнерами в области науки и образования.

На протяжении многих лет Eni занимается развитием человеческого капитала. Компания твердо убеждена, что серьезное профильное образование требует тесного сотрудничества между отраслью и академическим сообществом. За рубежом ECU ведет такие магистерские программы как «Управление в сфере охраны здоровья, труда, окружающей среды и систем менеджмента качества» (ECU, Пизанский университет); Master MEDEA от Школы Энрико Матеи по специальности «Экономика энергетики и природопользования» (ECU, Университет Павия); «Нефтегазовое дело» и «Энергетика» (Туринский политехнический университет); «Энергетические инновации» (Миланский политехнический университет) и «Геонаука для энергетики» (Eni).

В Казахстане Eni вносит свой вклад в укрепление связей между университетами и промышленностью посредством двух магистерских программ, работающих в стенах Казахстанско-Британского технического университета, а также Eni совместно с другими компаниями активно работает с Satbayev University и Назарбаев Университетом в рамках инициативы Всемирного экономического форума.

Eni делится своими знаниями и опытом, основываясь на принципе «приверженности двум флагам», в соответствии с которым компания растет вместе с сообществом принимающей страны, способствуя совместному устойчивому развитию. Компания искренне ценит и всегда старается наладить долгосрочные партнерские отношения с принимающими странами и их сообществом.

Такой подход из года в год неизбежно приводит к положительным изменениям для всех сторон. Одним из лучших способов сделать это являются инвестиции в образование.

Eni инвестирует в развитие человеческого капитала Казахстана с 90-х годов прошлого столетия, когда началась деятельность компании в стране. Общее количество казахстанцев, охваченных программами Eni, составляет более семисот человек. В основном, программы бакалавриата и магистратуры Eni ориентированы на инженерное дело, управление проектами и охрану здоровья, труда и окружающей среды. Данные программы проводятся на протяжении многих лет как в Казахстане, так и в Италии, и включают обучение на рабочем месте, чтобы обеспечить дополнительное руководство «на местах».

К примеру, компания организовала визит на морское газовое месторождение «Зор», находящееся в Египте, для студентов и профессоров Казахстанско-Британского технического университета и сотрудников АО «НК «КазМунайГаз», чтобы поделиться знаниями и ноу-хау по рекордному достижению сроков коммерческой добычи. В рамках визита сотрудники Eni поделились своими последними технологиями, позволившими компании использовать подход, сочетающий этапы разведки и разработки, и включающий геологоразведочные работы, изучение месторождения с использованием 3D-моделей, принятие инженерно-технологических решений и закупочный процесс. Согласно стратегии Eni, основанной на «Dual Exploration Model», по мере увеличения запасов углеводородов





экономический эффект наступает благодаря ранней монетизации, достигнутой за счет продажи миноритарных пакетов акций другим участникам. Пересечение этапов разработки и разведки сокращает время выхода на рынок и затраты на этапе выхода на промышленную добычу. «Dual Exploration Model» является выигрышной комбинацией низких затрат на разведку, снижения объема инвестиций и риска наряду с высокой доходностью. Несмотря на текущую ситуацию, Eni не останавливается на достигнутых результатах в части развития человеческого капитала, четко придерживаясь своих принципов. Будучи членом Совета иностранных инвесторов под председательством Президента Республики Казахстан, Eni является сопредседателем рабочей группы по энергетике, принимая активное участие в разработке поправок к Экологическому кодексу. Экологическая устойчивость в значительной степени зависит от рационального использования природных ресурсов и бережного отношения человека к природе.

Летом 2019 года Eni провела ознакомление с деятельностью Университета КАЗГЮУ для обсуждения формата дальнейшего сотрудничества. 10 января 2020 года, представители Eni приняли участие в заседании Научно-исследовательского совета университета, на котором обсуждались вопросы реализации совместного образовательного проекта.

Стороны договорились об учреждении программы, в рамках которой Корпоративный университет Eni проведет ряд курсов в области охраны окружающей среды и экологии для магистров права 2020/21 учебного года. Eni и Корпоративный университет Eni выразили готовность сотрудничать с Университетом КАЗГЮУ в целях укрепления и совершенствования знаний и навыков будущих казахстанских специалистов в области охраны окружающей среды и экологии.

Eni уделяет особое внимание вопросам поддержания экологического баланса и биоразнообразия в странах, где компания осуществляет свою деятельность. Eni участвует в крупных и сложных нефтегазовых проектах в Казахстане. Они имеют много важных экологических аспектов, которым уделяется постоянное внимание. Соблюдение всех экологических норм в рамках реализуемых проектов является первостепенным приоритетом.

ВНУТРИ СТРАНЫ НАБЛЮДАЕТСЯ ОСТРАЯ НЕХВАТКА СПЕЦИАЛИСТОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ РЕГУЛИРОВАНИЕМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, А ТАКЖЕ ХОРОШО РАЗБИРАЮЩИХСЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ



Поскольку экологические вопросы были, остаются и будут актуальными, крайне важно, чтобы в стране имелись компетентные специалисты по экологическому праву, которые будут отстаивать интересы по защите окружающей среды в стране. Казахстан также демонстрирует приверженность в усилении образования в области охраны окружающей среды. Стране необходимо решать экологические проблемы, которые становятся все более актуальными с общественной точки зрения. Экологическое образование является важным процессом, который позволяет людям не только изучать экологические проблемы, но также участвовать в их решении и принимать меры по улучшению окружающей среды. В результате люди развивают более глубокое понимание экологических проблем и приобретают навыки принятия обоснованных и ответственных решений.

В 2019 году в Казахстане было создано Министерство экологии, геологии и природных ресурсов. Внутри страны наблюдается острая нехватка специалистов, занимающихся регулированием охраны окружающей среды, а также хорошо разбирающихся в экологическом законодательстве. Введение экологических курсов в магистерскую программу права поможет подготовить новых специалистов, хорошо разбирающихся как в правовых, так и в экологических вопросах.



Новая программа ориентирована на юристов, представляющих интересы компаний, а также специалистов в области права, защищающих государственные интересы. Таким образом, эта программа является беспроигрышной для всех сторон, так как она поможет вырастить новое поколение юристов-экологов для энергетического сектора, а государственным служащим даст ценные знания о передовой международной практике. В результате появится новая плеяда юристов-экологов, которые смогут внести свой вклад в развитие экологического законодательства и должного его применения.

Данная программа работает по той же схеме, что и другие программы Eni, работающие в других казахстанских университетах. Они демонстрируют прекрасный симбиоз сотрудничества между бизнесом и академической средой, а также между иностранными и местными профессорами.

Университет КАЗГЮУ, являясь ведущим юридическим учебным заведением, будет охватывать юридические дисциплины, в то время, как Eni будет способствовать преподаванию глобальных энергетических перспектив, чтобы обеспечить понимание динамики энергетической отрасли, рынков, цен и сценариев, ориентированных как на нефть и газ, так и на возобновляемые источники энергии.

В частности, это касается изменений в энергетической отрасли, связанных с процессами постепенной декарбонизации. Этот курс призван объяснить структуру и эволюцию энергетического сектора на мировом уровне и предложить концептуальную парадигму, позволяющую интерпретировать и проводить экономический анализ энергетических рынков. Он ознакомит студентов с аналитическими инструментами изучения энергетических рынков, как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Курс поможет выявить основные детерминанты цен на энергоносители. Слушатели смогут понять влияние проблемы изменения климата на энергетические рынки и политику нефтедобывающих стран.

ENI УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БАЛАНСА И БИОРАЗНООБРАЗИЯ В СТРАНАХ, ГДЕ КОМПАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Целью программы является стимулирование критического осмысления студентами основных текущих энергетических проблем, а также их способности исследовать конкретные темы и применять свои знания на практике. Курс анализирует и углубленно изучает такие темы, как спрос на энергию, энергоснабжение, энергоэффективность, энергетические балансы, эволюция нефтегазового сектора, особенности и проблемы отрасли ВИЭ, сценарии декарбонизации и энергетические политики стран.

Особое внимание уделяется таким инструментам политики, которые стимулируют процесс декарбонизации, как налогообложение выбросов углерода и схемы торговли выбросами. В частности, курс предлагает исследование факторов загрязнения с точки зрения политической экономии. Используя интерпретационную схему, основанную на концепции экстерналий, она исследует явления экологического ущерба и политические инструменты, используемые для борьбы с ними.

Второй курс, который будут преподавать лекторы Eni, называется «Корпоративный экологический менеджмент». Его целью является предоставление надлежащих знаний о типичном подходе энергетической компании (такой как Eni) к управлению окружающей средой. К этому относятся эффективное и рациональное использование природных ресурсов и снижение воздействия на окружающую среду, связанного с производственной деятельностью. Студенты будут решать основные наборы задач, связанные с каждой дисциплиной экологического менеджмента.

Третий курс называется «Корпоративные стратегии в области изменения климата и окружающей среды». Он призван обеспечить понимание самых больших экологических вызовов современности и того, как энергетический сектор стратегически реагирует на них. Энергетические компании все чаще включают эти аспекты в свои стратегии, признавая необходимость оперативно действовать.



В то же время имеется потребность в ясности, последовательности и прозрачности своих информационных потоков, направленных на решение проблем изменения климата и энергетического перехода. Конечной целью в ходе деятельности любой компании является сохранение природного капитала. Курс обучает инструментам для лучшего понимания ключевых понятий, знакомит со стратегическим реагированием энергетических компаний на основе тематических исследований, а также с международными и европейскими рамками климатической политики.

Данная программа отражает миссию Eni, вдохновленную семнадцатью Целями в области устойчивого развития ООН. В ней изложены ценности компании в отношении изменения климата, окружающей среды, доступа к энергии, сотрудничества и партнерства в целях развития, а также уважения к людям и правам человека.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ВКЛЮЧАЮТ ЭТИ АСПЕКТЫ В СВОИ СТРАТЕГИИ, ПРИЗНАВАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ОПЕРАТИВНО ДЕЙСТВОВАТЬ

Клаудио Дескальци, главный исполнительный директор Eni, заявил о том, что «глобальное присутствие компании позволяет ей остро осознавать вызовы, с которыми сталкивается мир сегодня, в то время как новая миссия компании устанавливает ценности и принципы, которые будут побуждать к решению возникающих проблем».

Новая миссия заключается в максимальном признании принципов, лежащих в основе бизнес-модели компании, которая фокусируется на долгосрочных инвестициях в социальные проекты и человеческий капитал и определенно выходит за рамки простого получения прибыли в краткосрочном периоде.

ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



ТУРКЕСТАН XXI ВЕКА



Если не останавливаться на истории Туркестана, имеющего богатую историю и традиции, то сегодня город переживает свой «второй Ренессанс». В центре Туркестана, двадцать лет назад отметившего свое 1 500-летие, находится немало исторических и культурных достопримечательностей. В наше время Туркестан привлекает иностранные инвестиции, постепенно превращаясь в центр внутреннего и международного туризма.

С середины прошлого столетия Туркестанская область стала одним из значимых регионов Казахстана, в котором на сегодняшний день работают объекты текстильной, перерабатывающей, машиностроительной, сельскохозяйственной и фармацевтической промышленности. Для развития нового областного центра и повышения его туристического потенциала и инфраструктуры 29 октября 2018 года Правительство Казахстана создало специальную экономическую зону «TURKISTAN».

На территории СЭЗ возводятся санаторные и оздоровительные объекты, административные, жилые и гостиничные комплексы, медицинские, образовательные и культурные учреждения, а также различные производственные объекты.

Основной акцент делается на строительстве многофункционального комплекса «Караван-сарай», многопрофильной больницы и международного аэропорта. Совокупная стоимость этих проектов составляет 307,2 млрд тенге.

**24 УЧАСТНИКА
27 ПРОЕКТОВ**

**СУММА ИНВЕСТИЦИЙ
426 МЛРД ТЕНГЕ**

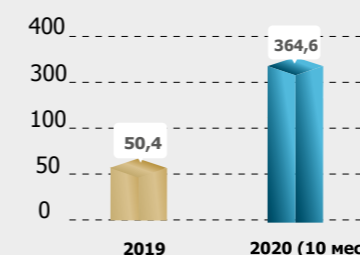
**ПЛОЩАДЬ
СТРОИТЕЛЬСТВА
1 028 ГА**

**17 ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ПРОЕКТОВ
100 МЛРД ТГ**

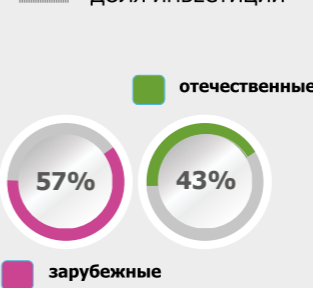
**СУММА ВЛОЖЕННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ
115 МЛРД ТЕНГЕ**

**РАБОЧИЕ МЕСТА
6 615 ЧЕЛОВЕК**

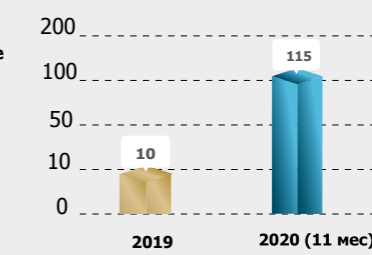
ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ МЛРД. ТЕНГЕ



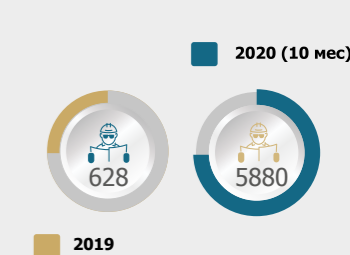
ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ



ОБЪЕМ ВЛОЖЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
МЛРД. ТЕНГЕ



РАБОЧИЕ МЕСТА
НА ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА



Строительство международного аэропорта с ежегодной пропускной способностью в 3 млн человек является одним из масштабных строителств в истории региона. Для реализации этого грандиозного и значимого проекта были привлечены иностранные инвестиции и созданы сотни рабочих мест. На возведение основного объекта было затрачено всего четыре месяца, в то время как на завершение всей инфраструктурной части ушло менее года. Наличие таких объектов в регионе имеет ряд безусловных преимуществ и влияет на развитие местного рынка труда, появление высоких стандартов качества и культуры строительства, а также повышенное требование к архитектурному дизайну и техническому оснащению. Учитывая, что любой аэропорт является первым объектом, который посещают

местные и иностранные туристы, его функционирование сродни с работой высокотехнологичного и сложноорганизованного механизма. С момента создания СЭЗ «TURKISTAN» с различными компаниями были подписаны двадцать шесть договоров об осуществлении деятельности в качестве участников на общую сумму 414,8 млрд тенге. В дополнение к этому, ведется работа по оформлению новых участников, с которыми будут подписаны договоры на общую сумму 71,3 млрд тенге. В промышленной субзоне Greenfield общей площадью 365 га прорабатываются потенциальные инвестиционные проекты на общую сумму 38,6 млрд тенге. Ведется анализ потенциальных инвестиционных проектов на общую сумму 14 млрд тенге в промышленной субзоне Brownfield общей площадью 35 га.

По результатам деятельности за 2019 год Управляющая компания СЭЗ «TURKISTAN» была отмечена в международном рейтинге журнала Financial Times «Global Free zones of the year – 2019» и удостоена победы в трех номинациях среди 5 000 свободных экономических зон мира:

SME Winner – Asia-Pacific

(победитель среди субъектов МСБ в Азиатско-Тихоокеанском регионе)

Editor`s Choice Awards – Ones to watch

(выбор редактора – достойны внимания)

Bespoke Awards – Marketing Slogan

(специальная награда – самый лучший маркетинговый слоган).

В дополнение к этим достижениям работа Управляющей компании СЭЗ «TURKISTAN» по продвижению бренда областного центра на мировом уровне была по достоинству оценена в рамках побед в четырех номинациях международного рейтинга «Туристические локации будущего 2019/20», который публикуется медиа-подразделением издания «Financial Times»:

Cultural/Heritage Tourism –

Культурный туризм

Infrastructure upgrades –

Инфраструктурное развитие

Special Economic Zones –

Специальные экономические зоны

Up-and-coming Destination –

Перспективная локация.



Туркестан – колыбель тюркского мира



СЭЗ «Туркестан»
 Республика Казахстан, Туркестанская область,
 г. Туркестан, пр-т Б. Саттарханова 27Н
 +7 705 931 10 22
<https://www.sez-turkistan.kz>



САПАРЫҢЫЗ СӘТТІ БОЛСЫН!*

В столичном аэропорту открылся Sapar Lounge**, первый в Центральной Азии частный зал повышенной комфортности для обслуживания корпоративных программ лояльности по системе «все включено». Он включен в сеть, состоящую из более чем 1 300 лаунджей, расположенных в крупнейших аэропортах мира. Sapar Lounge обслуживает премиальный сегмент обладателей карт Priority Pass, Lounge Key и Diners Club. Партнерами Priority Pass являются более шестисот банков, девяносто авиалиний и двадцати отельных сетей. Лаундж работает в режиме 24/7 и является прекрасным местом, где можно дождаться своего рейса.

Аэропорты являются самой посещаемой общественной локацией, которая у многих людей ассоциируется с романтикой и новыми впечатлениями. Опытный глаз работников аэропортов легко разделяет пассажиров, снующих по аэропорту, на несколько категорий. Есть опытные пассажиры, которые настолько привыкли к атмосфере, царящей в воздушной гавани, что практически не реагируют ни на что. Они погружаются в свои мысли, доделывают незаконченные дела в ноутбуке, спят, либо копаются в своем телефоне. Пассажиры, впервые вылетающих за границу, также легко узнать. Они слегка нервничают, переживают, и их волнение пропитано приятным ощущением и ожиданием. Есть люди, которые возвращаются домой после долгого пребывания в дороге.

Как правило, такие люди излучают особую энергетику, которая словно торопит его скорее сесть в самолет, получить багаж и оказаться в окружении своих родных и близких. Конечно, среди пассажиров немало студентов и молодежи, которая просто ловит удовольствие от простого пребывания в аэропорту. Эта категория пассажиров отличается своей динамичностью и старается увидеть мир, пока их не поглотила рутина учебы и последующей работы.

Весь год можно условно поделить на несколько сезонов, каждый из которых отличается своей уникальностью и содержимым.

* Счастливого пути (пер. с каз.)

** - Sapar Lounge находится в Терминале T1, в зоне международных вылетов Международного аэропорта Нурсултан Назарбаев



Фото: Азуржан Аугамбай

Летние поездки, большая часть которых приходится на отпуска и каникулы, разбрасывают людей по всему миру. Предновогодние путешествия ничем не отличаются от летних, но люди каждый год продолжают верить в чудо. В это время аэропорты превращаются в пульсары ярких эмоций и отличного настроения.

Есть периоды, когда интенсивность перелетов заметно ослабляется, словно давая аэропортам и их сотрудникам немного передохнуть. Во время затянувшейся пандемии аэропорты по всему миру замерли в ожидании своих пассажиров. Как пассажиры, так и аэропорты соскучились друг по другу, а когда наступит благоприятное время они снова бросятся в объятия друг друга, чтобы восполнить накопившиеся эмоции и реализовать отложенные планы. Сложно вспомнить автора этого афоризма, но говорят, что когда-то в Нью-Орлеанском аэропорту было озвучено такое объявление: «Просим пассажиров начать целоваться прямо сейчас, чтобы самолет вылетел вовремя».

Вот почему про аэропорты, которые на какое-то короткое время объединяют прилетающих и улетающих, снято немало фильмов и написано множество рассказов. Пусть в эпизодах, пусть косвенно, но они всегда фигурируют в повествованиях. Каждый из нас, читая эти строки, обязательно вспомнит хотя бы один фильм, в котором нет-нет, да и мелькнет какой-нибудь аэропорт или случай в нем.

Каждый человек, который хоть раз побывал в аэропорту, старается хотя бы там немного отвлечься от своих собственных проблем и забот. Можно просто наблюдать за тем, как прощаются люди, и как они встречаются других. Можно смотреть как взлетают и садятся железные птицы, давно уже ставшие неким порталом, соединяющим разные действительности. Аэропорт всегда дарит новые ощущения, которые позже сверят ожидаемое с действительным.

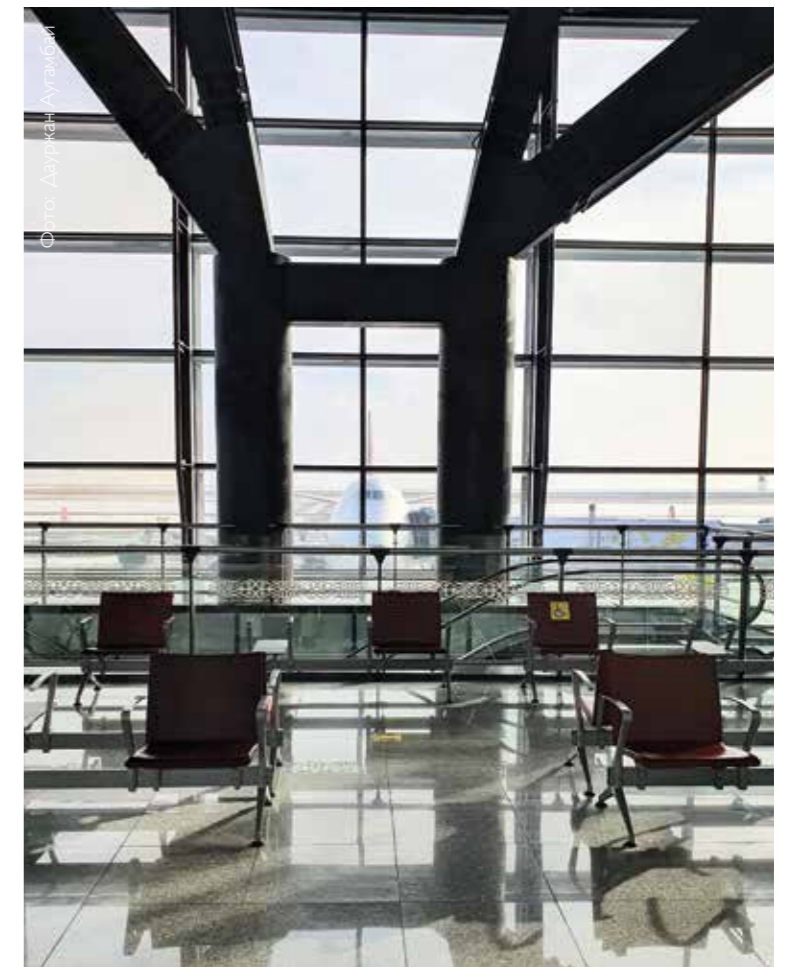


Фото: Азуржан Аугамбай



СЕГОДНЯШНИЕ РЕШЕНИЯ СТИМУЛИРУЮТ РАЗВИТИЕ ВЫГОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ, ОБОГАЩАЮТ ИХ ОПЫТ ПУТЕШЕСТВИЙ, ОКАЗЫВАЮТ ПОМОЩЬ В ДОРОГЕ И ПОМОГАЮТ В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ

Подружившись с аэропортом, можно стать ближе к неизведанному, ведь именно он является вратами в мир, для кого-то знакомый, а для кого-то новый.

Sapar Lounge является партнером компании Collinson, глобального лидера по различным программам лояльности. Она использует свой профессиональный опыт для создания максимального комфорта для своих клиентов, вовлекая их во взаимоотношения с известными в мире брендами. Collinson предоставляет своим требовательным и избалованным богатым выбором клиентам все привилегии.

Являясь надежным партнером многих ведущих мировых финансовых институтов, авиалиний, отелей и розничных брендов, оператор предлагает широкий выбор поощрительных программ.

Сегодняшние решения стимулируют развитие выгодных отношений с клиентами, обогащают их опыт путешествий, оказывают помощь в дороге и помогают в случае необходимости. При этом пассажиры не дифференцируются по классу билета и авиалиний, услугами которых они пользуются.

Более двадцати миллионов клиентов Priority Pass сегодня пользуются услугами более чем 1 200 лаунджей, расположенных в различных аэропортах. В период карантина, который закрыл весь мир на замок и заморозил все перелеты, операторы лаунджей предлагают новые цифровые решения, чтобы быть ближе к своим клиентам и улучшать их комфорт. В следующем году весь мир ожидает появление вакцины, которая позволит вернуться к прежнему образу жизни. 2021 год обещает быть богатым на многочисленные культурные, спортивные, финансовые и туристические мероприятия, по которым успели соскучиться миллионы людей по всему миру. За время локдауна все лаунджи, которые практически пустовали или работали на неполную мощь, готовят немало

сюрпризов и новшеств для своих пассажиров. Поэтому после того, как снова возобновятся регулярные международные рейсы, всегда можно приехать в аэропорт немного пораньше и подождать рейс в Sapar Lounge, где можно выпить чашку свежего кофе, что-нибудь почитать, расслабиться и не спеша пройти на посадку.



ЧЕТЫРЕ ТИПА ЛИЧНОСТИ

ЧАСТЬ 4.



ЛИЧНОСТЬ №13.

«Полемист» ENTP-A / ENTP-T входит в категорию «Аналитиков»: обладающие пытливым умом и неуемным любопытством мыслители всегда готовы ответить на любой интеллектуальный вызов, который может бросить им жизнь.

Полемиста считают величайшим адвокатом дьявола, умеющего успешно разрывать все аргументы и мнения противников в мелкие клочья. В отличие от других более целеустремленных личностей люди, вступающие в полемику, делают это не ради достижения какой-то важной цели, а просто для удовольствия.

Никто в мире не придает значения процессу ментального поединка, как Полемисты. Словесные баталии дают им возможность держать в тонусе свой исключительно острый ум, широкий кругозор и богатую эрудицию, что позволяют объединять разрозненные идеи в доказательства своей правоты.

Полемисты обладают интересным сочетанием качеств – бескомпромиссная честность вкупе с неустанным спором и защитой идеи, в которую они на самом деле не верят. В этом плане они словно играют роль другого человека, чтобы посмотреть на правду с другого ракурса.

Игра в адвоката дьявола помогает людям этого типа личности не только лучше развить чувство аргументов и позиций другого человека, но и лучшее понимание оппонированных идей, поскольку они сами спорят в их защиту. Такую тактику не следует путать с поиском взаимопонимания, присущего группе личностей, входящих в категорию Дипломатов. Ощущая некоторое удовольствие от присущего им нонконформизма, Полемисты любят ментально упражняться. Смысл этого действия заключается в том, чтобы подвергнуть сомнению общепринятый образ мышления, что делает их незаменимыми при проверке систем на прочность, когда нужно встряхнуть устоявшееся и направить его в новом, оригинальном направлении. Однако Полемисты оказываются совершенно беспомощными в ежедневной рутине, необходимой для внедрения и реализации их предложений. Они любят проводить мозговые штурмы и думать стратегически, при этом всячески избегая выполнения черновой работы. Полемисты составляют только три процента населения, чего вполне достаточно для генерации оригинальных идей, оставляя реализацию, логистику и обслуживание другим людям.

Способность Полемистов к спору может сыграть с ними злую шутку: в то время, как в нужный момент спор весьма ценен, иногда он превращается в давление на других в неподходящее время, как, например, открытая критика начальника на совещании или придирки к любому высказыванию окружающих. Это еще и усложняется безжалостной откровенностью Полемистов, поскольку они не лезут за словом в карман и не отличаются ни чувствительностью, ни сочувствием.

Схожие типы могут ужиться с Полемистами, но более чувствительные люди, да и общество в целом, часто не склонны к конфликтам, предпочитая чувства, комфорт, и даже ложь во благо вместо неприятной правды и жесткой рациональности. Это приводит Полемистов в ярость, часто обнаруживающих, что их скандальная забава порой незаметно для них сжигает слишком много мостов. По-сути, они нарушают границы окружающих, ставя под вопрос их веру и воззрения, и отмечая их чувства и точку зрения.

Обращаясь с другими так, как они обращаются с другими, Полемисты не терпят, когда с ними нянчатся. Также они не любят, когда люди не переходят прямо к делу, особенно если собираются попросить об услуге. Полемисты часто чувствуют себя уважаемыми за их стратегическое видение, уверенность в себе, знания и за их живое чувство юмора. При этом зачастую им трудно использовать эти качества, как основу для выстраивания более глубокой дружбы и романтических отношений.

Полемистам приходится пройти более длинную дорогу самовоспитания, чтобы полноценно использовать свои естественные способности. Безусловно, их интеллектуальная независимость и свободное видение являются ценным преимуществом, когда они руководят процессом. Но, чтобы достичь этого потребуются высокая степень самоконтроля, чего Полемистам, как правило, не хватает.

Если им удастся попасть в число стратегов, Полемистам необходимо помнить, что для реализации их идей, им всегда придется полагаться на тех, кто будет выполнять планы.

ПОЛЕМИСТЫ ОБЛАДАЮТ ИНТЕРЕСНЫМ СОЧЕТАНИЕМ КАЧЕСТВ – БЕСКОМПРОМИССНАЯ ЧЕСТНОСТЬ ВКУПЕ С НЕУСТАННЫМ СПОРОМ И ЗАЩИТОЙ ИДЕИ, В КОТОРУЮ ОНИ НА САМОМ ДЕЛЕ НЕ ВЕРЯТ.

Если Полемисты будут проводить больше времени, «выигрывая» в спорах, чем за достижением компромиссов, многие из них могут обнаружить, что им просто не хватает поддержки, которая им требуется для успеха.

Увлечись ролью адвоката дьявола, Полемисты могут обнаружить, что на самом деле, самая большая интеллектуальная трудность для них заключается в том, чтобы научиться более сентиментально подходить к проблемным вопросам, выступать за компромисс и принимать чужую точку зрения.

Известные полемисты:

Адам Сэвидж, Сара Сильверман, Марк Твен, Том Хэнкс, Томас Эдисон, Селин Дион, Саша Барон Коэн.

Типы личностей,

относящиеся к «Аналитикам»:

стратег, ученый, командир, полемист.

ЛИЧНОСТЬ №14.

«Борец» ENFP-A / ENFP-T входит в категорию «Дипломатов»: речь идет об энтузиастах, обладающих творческим и свободным умом, и готовых к общению и находить в нем повод улыбаться.

Борцы являются олицетворением настоящего свободного духа. Их можно встретить среди заводил на вечеринках, однако они не сильно заинтересованы в шумихе и не склонны к наслаждению моментом. Их больше прельщают социальные и эмоциональные контакты с людьми. Очаровательные, независимые, энергичные и сострадательные – это те семь процентов населения, которых можно почувствовать в любом обществе. Борцы являются не просто общительными людьми-угодниками. Их формирует дальновидный характер, позволяющий им читать между строк с любопытством и энергией. Они склонны смотреть на жизнь как на большую сложную головоломку, где все взаимосвязано, однако,

в отличие от типов личности, относящихся к группе Аналитиков, Борцы склонны рассматривать эту головоломку, как ряд интриг и ухищрений. Представители этого типа личности видят ее через призму эмоций, сострадания и мистики, и всегда пытаются добиться более глубокого понимания.

Борцы отчаянно независимы, и больше стабильности и безопасности они ценят только креативность и свободу. Если Борцы найдут причину, чтобы разжечь воображение, они начнут излучать энергию, которая вытолкнет их в центр внимания, а окружающие будут поддерживать их как лидеров и гуру. Однако это не то место, где любящие независимость Борцы хотели бы находиться. Еще хуже будет, если такая личность попадает в окружение административных задач и рутинных процессов, связанных с лидерством. Самооценка Борцов зависит от их способности принимать оригинальные решения, ведь им важно знать, что они могут свободно проявлять инициативу. В противном случае они быстро теряют терпение или становятся подавленными, оказавшись на скучных должностях.

К счастью, люди с типом личности Борца знают, как расслабляться, что позволяет им прекрасно переключаться со страстных, энергичных идеалистов, которыми они являются на рабочем месте, на творческий и полный энтузиазма свободный дух на танцполе. И это происходит настолько неожиданно, что порой удивляет даже самых близких друзей. Нахождение среди людей также дает им шанс эмоционально связываться с другими, обеспечивая заветное понимание того, что мотивирует их друзей и коллег. Они верят в то, что каждый должен тратить время на признание и выражение своих чувств, а их сопереживание и коммуникабельность делают это естественной темой общения.



Если Борцы будут слишком сильно полагаться на интуицию, делая слишком много предположений относительно мотивации своих друзей, то они могут неправильно воспринять сигналы и расстроить планы, которые более простой подход сделал бы абсолютно простыми. Такого рода социальный стресс является источником страхов, который не дает такому типу личности, сфокусированному на гармонии, спокойно спать. Борцы очень эмоциональны и чувствительны, и, когда они наступают кому-то на ногу, все это чувствуют. Они будут тратить много времени на изучение социальных взаимоотношений, чувств и идей, и поймут, как все устроено на самом деле. Однако если такие личности находят свое место в мире, их воображение, сопереживание и мужество могут дать невероятные результаты.

Известные борцы:

Роберт Дауни Младший, Робин Уильямс, Квентин Тарантино, Расселл Брэнд, Уилл Смит, Мег Райан.

Типы личностей,

относящиеся к «Дипломатам»:

активист, посредник, тренер, борец.

ЛИЧНОСТЬ №15.

«Консул» ESFJ-A / ESFJ-T входит в категорию «Хранителей»: это необычайно заботливые, общительные и популярные люди, всегда готовые прийти на помощь другим людям.

Люди, относящиеся к этому типу личности являются наиболее часто встречающимися, составляя двенадцать процентов населения. В старших классах Консулы становятся чирлидерами и квотербэками, которые задают тон, находятся в центре внимания и ведут свои команды к победе и славе. Позже во взрослой жизни они продолжают пользоваться поддержкой своих друзей и любимых, организовывая социальные встречи и делая все возможное для того, чтобы убедиться, что все счастливы.

В душе Консулы являются социальными созданиями и стремятся не отставать от того, что делают их друзья. Обсуждая научные теории или споря о международной политике, вы вряд ли надолго привлечете внимание Консула. Их больше волнуют осязаемые, практические вопросы, включая повышение их социального статуса и наблюдение за другими.

Следить за тем, что происходит вокруг них входит в круг их основных занятий. Консулы являются альтруистами, которые со всей серьезностью и ответственностью подходят к выполнению нужных дел. Однако, в отличие от большинства идеалистичных типов личности, они основывают свое поведение на устоявшихся традициях и законах, отстаивая авторитет и правила, а не на философии или мистике. Однако Консулам важно не забывать о том, что люди имеют разное происхождение и разные точки зрения, и то, что может им казаться правильным, не всегда является абсолютной правдой.

Люди с таким типом личности любят быть полезными, им нравится любая роль, в которой они могут принимать значимое участие, пока они видят, что их ценят и уважают. Это особенно проявляется дома, поэтому Консулы являются лояльными и преданными партнерами и родителями. Они уважают иерархию и прилагают все усилия, чтобы добиться определенного авторитета дома и на работе, что позволяет им обеспечить четкость, стабильность и структурированность для всех членов семьи и общества.

Отзывчивые Консулы всегда бывают на вечеринках, где они найдут время поболтать и посмеяться с каждым. Однако их преданность идет дальше, чем просто небрежное выполнение того, что они должны делать. Они по-настоящему любят слушать о взаимоотношениях и занятиях своих друзей, запоминая самые мелкие детали и всегда готовы обсудить все с поддержкой и пониманием. Если что-то идет не так, или в компании есть какое-то напряжение, Консулы берут все на себя и пытаются восстановить гармонию и стабильность в группе. Будучи весьма далекими от конфликтов личностями, Консулы тратят массу энергии на восстановление социального порядка, предпочитая спланированные

организованные события ничем не ограниченным или спонтанным встречам. Такие личности прилагают массу усилий к выполнению своей работы, и очень легко оскорбить чувства Консула, если его идеи не принимаются или неинтересны людям. Консулам важно помнить, что все люди пришли из разных мест, а отсутствие интереса не является реакцией на их действия.

Чувствительность Консулов является их наибольшей проблемой, поскольку люди всегда будут не соглашаться и всегда будут критиковать. Пока это задевает их чувства, это остается частью жизни. Самое лучшее, что могут сделать люди с этим типом личности, делать то, что у них лучше всего получается: быть примером для подражания; заботиться о том, на что им хватает сил; и наслаждаться тем, что так много людей ценят все то, что они делают.

Известные консулы:

Билл Клинтон, Стив Харви, Дэнни Гловер, Тейлор Свифт, Дженнифер Лопес, Тайра Бэнкс, Сами Филд.

Типы личностей, относящиеся к «Хранителям»:

администратор, защитник, менеджер, консул.

ЛИЧНОСТЬ №16.

«Развлекатель» ESFP-A / ESFP-T входит в категорию «Искателей»: спонтанные, энергичные и неутомимые весельчаки превращают любое место в источник радости и веселья, где никогда не будет скучно.

Если кто-то и может спонтанно пуститься в пляс и запеть, так это Развлекатели, которые живут восторгом момента, желая, чтобы и все остальные чувствовали себя так же. Никакой другой тип личности не отдает настолько щедро свое время и силы, когда нужно приободрить других, и никакой другой тип личности не делает это настолько стильно и неотразимо.

OCA Magazine – единственный журнал, издающийся в Лондоне с 2009 года Silk Road Media Group при поддержке Евразийской Творческой Гильдии (Лондон) для англоязычной аудитории и жителей стран бывшего СССР. Журнал рассказывает о событиях, выдающихся личностях Евразийского региона и успешных проектах международного сотрудничества в Евразии. Журнал популяризирует национальные культуры, освещает события, предоставляет возможность для дискуссий, обмена идеями и делового сотрудничества, а также способствует развитию культурных и туристических связей.



Темы освещаемые в каждом выпуске журнала:
ПОЛИТИКА, ЭКОНОМИКА, КУЛЬТУРА, ТУРИЗМ, ИСТОРИЯ, ОБРАЗОВАНИЕ, СОБЫТИЯ

Печатная версия распространяется в:
Великобритании, США, странах бывшего СССР, СНГ, странах Западной Европы
посольствах СНГ в Великобритании, МИДах стран СНГ
лидирующих университетах Центральной Азии
библиотеках: Национальная британская библиотека, Библиотека конгресса США и др.

OCA Magazine издается ежеквартально на английском языке тиражом в от 2000- 5000 экземпляров.
Аудитория подписчиков и читателей достигает 50 000 (более 200 000 глобальных читателей)

Формат публикаций журнала печатная и онлайн версия.
Статьи и интервью пишутся только для нас и не переиздаются в других изданиях.

Подписаться на журнал можно на нашем сайте WWW.OCAMAGAZINE.COM

Будучи прирожденными артистами, Развлекатели обожают свет софитов, но для них весь мир является большой сценой. Многие знаменитости с этим типом личности действительно являются артистами, но они продолжают шоу и в компании друзей, ведя беседу поистине неотразимо, привлекая внимание в любом обществе и превращая любой свой выход в праздник. Необычайно общительные, Развлекатели наслаждаются простыми вещами, и нет для них большей радости, чем развлечения с группой друзей. Развлекатели обладают наиболее развитым чувством эстетики среди всех типов личности. Начиная с прически и костюма, и до красиво обставленного дома, они являются истинными ценителями моды. Увидев и мгновенно опознав действительно красивую вещь, эти люди не побоятся поменять свое окружающее пространство, чтобы отразить личный стиль. Развлекатели от природы любопытны, они с легкостью исследуют новые виды дизайна и стили. Хотя это и не всегда заметно, Развлекатели знают, что мир не крутится вокруг них одних. Они наблюдательны и очень чувствительны к эмоциям других. Люди с таким типом личности часто бывают первыми, кто предложит вам выговориться, если вас мучает проблема, и с радостью предложат эмоциональную поддержку и практический совет. Однако, если проблема заключается в них, то Развлекатели более склонны избежать конфликта, чем встретиться его лицом к лицу. Развлекатели обычно любят некоторую драматичность и страстность, но не слишком сильно, если из-за этого они могут оказаться объектом критики.

Наибольшая проблема, с которой необходимо справляться Развлекателям, заключается в том, что они часто настолько сконцентрированы на сиюминутных удовольствиях, что забывают об обязанностях и ответственности, которыми зарабатывается эта роскошь.

Сложный анализ, однообразные задачи и сравнение статистических данных с реальностью являются нелегкими задачами для них. Они скорее предпочли бы воспользоваться удачей или шансом, или просто попросить помощи у кого-нибудь из своего обширного списка друзей. Для Развлекателей важно время от времени заставлять себя вспоминать о таких долгосрочных вещах как о деньгах, откладываемых на старость, или об уровне потребления сахара. Развлекатели ценят качество и дорогие вещи, что само по себе есть неплохая привычка. При том, что зачастую у них бывают сложности с планированием, это может привести к тому, что они начинают жить не по средствам, поэтому кредитные карты для них особо опасны. Более ориентированные на то, чтобы ухватить шанс, чем на долгосрочное планирование, Развлекатели могут внезапно обнаружить, что их невнимательность сделала некоторые развлечения недоступными.

Развлекателям всегда рады там, где нужен смех и легкость, а также человек, который всегда рад попробовать что-нибудь новенькое и интересное. Для них нет большей радости, чем собирать всех вместе для развлечения. Развлекатели могут болтать часами, иногда так никогда и не дойдя до темы, с которой они хотели начать. Зато они разделяют эмоции своих любимых в горе и в радости. Если они не научатся держать себя в руках, они всегда будут готовы нырнуть в новые приключения, чудесные вещи, которые предлагает мир, вовлекая за собой своих друзей.

Известные развлекатели:

Элтон Джон, Мэрилин Монро, Джейми Оливер, Адель, Джейми Фокс, Стив Ирвин, Адам Левин.

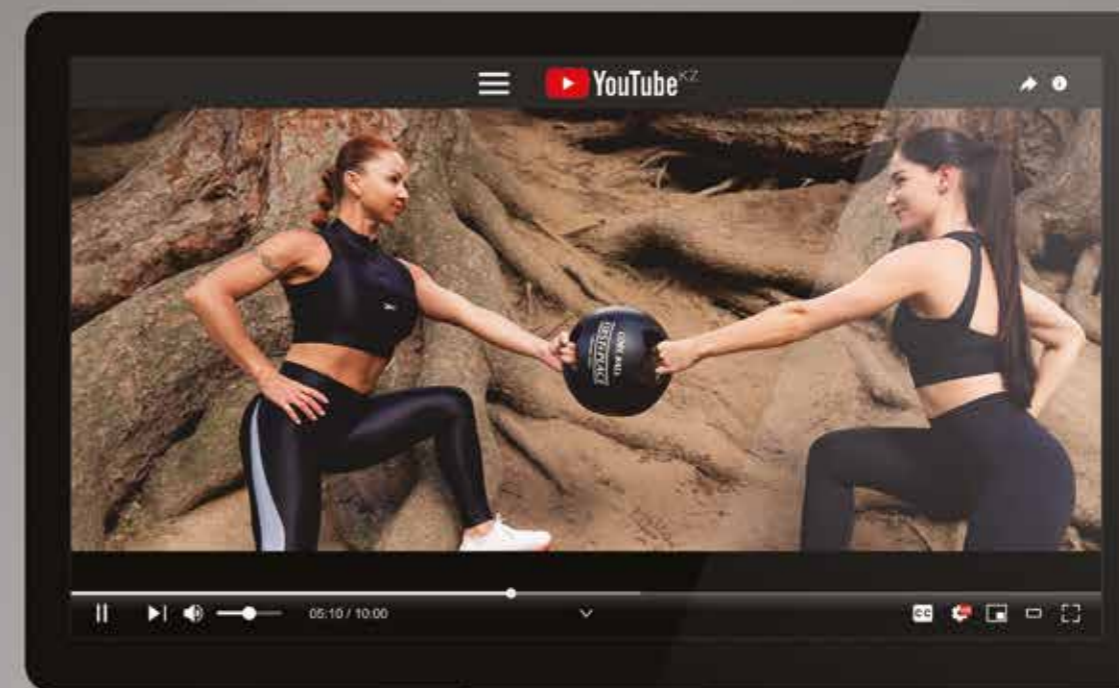
Типы личностей, относящиеся к «Искателям»:

виртуоз, артист, делец, развлекатель.

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



World Class
Almaty



ТРЕНИРУЙСЯ С НАМИ, ГДЕ БЫ ТЫ НИ БЫЛ



ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ИНВЕСТИЦИЯЛАР УАҚЫТЫ

ВРЕМЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

TIME FOR LONG-TERM
INVESTMENTS

