



KAZAKHSTAN GROWTH FORUM 2025

ИТОГИ
СТАМБУЛЬСКОГО
МАРАФОНА

II РЕЙТИНГ
TOP 50 BEST IJ
ATHLETES

Қазақстанда мобильді интернеттің ең кең таралымы

Самое широкое покрытие мобильного интернета в Казахстане

Beeline
JANYMDA



Қазақстанда LTE желісінің ең кең таралымы. Vio 01.10.2024 - 31.12.2024 ж. аралығындағы деректермен дәлелдеген. ККМ № БД 0000317 мемлекеттік лицензиясын «КаР-Тел» ЖШС-не 24.08.1998 жылы ҚР Көлік және коммуникациялар министрлігі берген.

Самое широкое покрытие LTE в Казахстане. Подтверждено данными Vio за период с 01.10.2024 по 31.12.2024 гг. Государственная лицензия МТК № ДС 0000317 от 24.08.1998 выдана ТОО «КаР-Тел» Министерством транспорта и коммуникаций РК.



The Imperial Tailoring Co. Императорский Портной

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ:
КОСТЮМЫ: РУБАШКИ, СМОКИНГИ, ПОЛО И ДЖИНСЫ.
КАЖДОЕ ИЗДЕЛИЕ СОЗДАЁТСЯ НА ЗАКАЗ — В ЕДИНСТВЕННОМ
ЭКЗЕМПЛЯРЕ, С УЧЁТОМ ВАШИХ ПОЖЕЛАНИЙ И СТИЛЯ.

Республика Казахстан. г. Астана,
ул. Кайым Мухамедханова, 11
тел.: +7 7172 52 44 72;
моб.: +7 777 227 5598
E-mail.: astana@mytailor.ru

Республика Казахстан. г. Алматы,
ул. Кабанбай Батыра, 88
тел.: +7 7272 58 82 20;
моб.: +7 777 221 8374
E-mail.: almaty@mytailor.ru



CFO SUMMIT

XIII

ВРЕМЯ ВЗРОСЛЫХ РЕШЕНИЙ

THE RITZ-CARLTON ALMATY
4 МАРТА 9:00

СКИДКА -25%
При ранней регистрации



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



www.akylkenes.kz
www.freepik.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.

Республика Казахстан, 010000, г. Астана, район Нура, ул. Достык, здание 2, НП 2

Тираж: 500 экз.

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

© Akyl-kenes, 2017-2026

www.akylkenes.kz

Заявки на размещение рекламы в журнале просим направлять на daurzhan@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.



106



82



10



92

#1, 2026

EVENTS

10 XV KAZAKHSTAN GROWTH FORUM 2025

54 50 HJ BEST ATHLETES

ЛИЦА

82 КУАНЫШ АЛЖАНОВ: ДИСЦИПЛИНА – МАТЬ ПОБЕДЫ

92 НАУАН НУРЛАНОВ: ЧТО ЗА ДИВНЫЙ ВКУС?

О, СПОРТ, ТЫ МИР!

106 ОБЪЕДИНЯЯ КОНТИНЕНТЫ

Если вы заметили, в последнее время журнал стал уделять больше внимания спортивной тематике. Спорт был и остается одной из главных тем, которая вызывает интерес у миллионов людей по всему миру. Немало тех, кто в той или иной степени занимается спортом, трансформируя себя и достигая своих целей. Из таких людей составлен Второй рейтинг «50 лучших атлетов Hero's Journey» по версии нашего журнала. В нем вы увидите немало новых лиц, истории которых действительно мотивируют.

Традиционно мы представляем достаточно детальный лонгрид об одном из крупнейших мероприятий, которое проводится в Казахстане. Речь идет о Kazakhstan Growth Forum, о котором мы пишем уже несколько лет. Забегая вперед, стоит отметить, что организаторы этой конференции уже объявили анонс о CFO Summit 2026, который традиционно пройдет весной этого года.

В ноябре 2025 года мне посчастливилось пробежать 15,5 км в рамках 47-го Стамбульского марафона. Этот забег стал моим вторым зарубежным забегом после Dubai Marathon, в котором я участвовал в январе 2025 года. В этом номере вы найдете интересную статью об итогах крупнейшего межконтинентального забега и о некоторых достопримечательностях Стамбула.



2026 год обещает быть насыщенным и богатым на события и на встречи с различными людьми с необычными историями. Как и прежде, журнал продолжит быть частью забегов, проводимых Almaty Marathon. Также в этом году мы расскажем об итогах марафонов, которые будут проводиться под эгидой TAN в Азербайджане, Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане. Благодаря многолетнему партнерству с Федерацией тенниса Казахстана мы будем анонсировать важные теннисные турниры.

Также у журнала есть свои планы и задумки на этот год. О них обязательно будет рассказано в ближайшее время. Пока будет вестись работа над очередным номером журнала, желаю вам новых свершений и множество приятных моментов, одним из которых пусть будет чтение нашего журнала.

Науан Нурланов

MAKE IT ALL CLEAR

24 сентября 2025 года в стенах Rixos Almaty был проведен юбилейный XV Kazakhstan Growth Forum 2025. В течение пятнадцати лет на этой партнерской платформе, представленной системой профессиональных конференций, ежегодной проводится десять ключевых мероприятий.

Благодаря им в деловой среде строятся устойчивые отношения, реализуются долгосрочные проекты, а участники рынка получают актуальную информацию.

Этой осенью организаторы представили насыщенную и интересную программу, состоявшей из многочисленных сессий. Основная тема форума была посвящена стратегиям клиентоцентричности через призму новой индустриализации и построения бизнес-процессов вокруг клиента. Перед спикерами форума были поставлены четыре вопроса: «Зачем нужна стратегия?», «Как реализовать стратегию на практике?», «Какие шаги ведут к росту?» и «Кто ведет за собой?».



Журнал **Akyl-kenes**, являющийся постоянным медиа-партнером Kazakhstan Growth Forum (KGF), предлагает лонгридовый материал, погружающий в основные детали форума. В первом блоке статьи содержатся выступления ключевых спикеров, которые рассказывают об изменении потребительского спроса и о факторах потребления, влияющих на бизнес. Во втором блоке речь идет о практической стороне стратегического планирования и о трансформации компании в сторону клиентоориентированности. Третий блок дает информацию о способах обеспечения роста в условиях перемен и о влиянии цифровизации на эффективность ведения бизнеса.

Такого рода большие события радикально меняют структуру рынка, меняя привычный порядок и создавая основы для нового будущего. В 2024 году на этой площадке обсуждались прогнозы на 2025 год. Спикеры говорили о сохранении ряда проблем в Казахстане и об определенных проблемах, по инерции стремившихся в нашу страну.

В 2024 году перед руководством страны стояла стратегическая задача по сохранению уровня инфляции на уровне 8%. Она обсуждалась бизнесом и транслировалась правительству. При этом уровень инфляции все еще остается высоким, влияя на рост зарплат и цен.

Ельдар Абдразаков,
Председатель Kazakhstan Growth Forum

What is Binary Big Bang for Kazakhstan? Страна переживает активное вхождение IT в жизни граждан и компаний. Причем на новом этапе IT-инновации не ограничиваются ролью AI-ассистента. Новые цифровые технологии становятся настолько неотъемлемыми и необходимыми условиями конкурентоспособности для компаний, что им предстоит сделать перезагрузку и обдумать сложившуюся ситуацию.

Бинарный Большой взрыв являет собой уникальное явление, которое произвело сдвиг в технологических системах бизнеса. Он действительно меняет не только облик будущего бизнеса, но и ход истории.



Эксперты опасаются, что рост инфляции продолжится, поэтому настаивают на ее таргетировании в пределах 8%. Структурная безработица также все еще остается большой проблемой в стране. В данном случае работающие люди понимают, что их компетенции и квалификация, которым они обладают, не имеют перспектив в будущем, либо они не смогут их реализовать.

Во время KGF24 обсуждался острый вопрос, связанный с большой концентрацией крупных компаний в экономике страны. Говорилось о необходимости проведения демонополизации и диверсификации экономики. Спикеры говорили о мерах регулирования национальной валюты в свете растущей инфляции и высокого роста уровня зарплат в 2023 году. В свою очередь, индекс C500 показал высокий уровень волатильности среди изменений в руководящем составе. В 2023-2024 гг. сменилось 28% первых руководителей компаний, входящих в индекс C500. 30% CEO, работавших в секторе Utilities, чаще покидали свои должности. При этом наибольшая стабильность наблюдалась в финансовом секторе, в области здравоохранения и в потребительском сегменте рынка.

Частая смена первых руководителей негативно влияет на стабильность и на уровень операционной компетенции в этих компаниях. Сохранение этого тренда вызывает большое беспокойство у рынка. При этом фокус на инновации не является основным для бизнеса, который до сих пор не понимает четких целей и дальнейших ориентиров цифрового развития. К причинам, по которым предприятия не осуществляли инновационную деятельность, участники рынка отнесли отсутствие спроса на инновации, недостаточность финансовых средств, неопределенный уровень спроса на инновационные товары и услуги, высокий уровень



расходов на инновации, недостаточность информации о новых технологиях, отсутствие доступа на внешние рынки финансирования, сложность в поиске инновационных партнеров и доминирование существующих компаний на рынке.

Несмотря на то, что структура экономики все еще остается архаичной, наблюдается реализация новых инициатив, к одной из которых относится создание Министерства искусственного интеллекта и цифрового развития Республики Казахстан. Все это позволяет диверсифицировать экономику и развивать новые инновационные проекты внутри страны. Любые инициативы могут привести к качественному росту, но могут и оказаться большой черной дырой.

Большинство предприятий, какими бы они ни были продвинутыми в своей отрасли, не заинтересовано в «Индустрии 4.0». Этот феномен обусловлен принципиальным отсутствием рыночных стимулов для перехода на цифровую платформу. Трансформационные процессы отягощены особенностями статичной стандартизации и фрагментированного конечного спроса.

Административное требование перехода к «Индустрии 4.0» без реально действующих рыночных стимулов и работающих инструментов будет невостребованным и неэффективным. Поэтому одно из рекомендаций, сделанное правительству страны в 2017 году, заключалось в устранении существующих ГОСТ. Если говорить о дальнейшем развитии искусственного интеллекта, то большой прогресс зависит не от технологических инноваций. Необходимо смотреть на сегмент бизнес-процессов, который в стране традиционно отставал и продолжает отставать. В 2017 году правительству направлялись рекомендации обращать внимание не только на эффективность, но и на интеграцию новых возможностей сторонних провайдеров. Создание ценности должно оставаться важным аспектом.

В период высокой конкуренции каждая компания должна стать максимально ориентированной на клиента. Повышение эффективности бизнес-процессов является первым и сложным шагом. Менеджмент должен уметь предвидеть возможные события и тренды, работая на опережение. Компании должны стараться интегрировать возможности сторонних провайдеров, которые заодно являются источником новых возможностей. Создание новых ресурсов, которыми являются систематизированные данные, является необходимостью. Спустя восемь лет стало очевидно, что меняются новые инициативы, и Казахстану нужно двигаться вперед, делая меньше ошибок. Назрела необходимость в проведении ревизии старых инициатив, и посмотреть на новый мир.



В Казахстане работает единственный Центр по изучению конкурентоспособности, который изучает разные страны мира. В то же время в Рейтинге мировой конкурентоспособности по версии IMD Казахстан находится на 34 месте (69 очков), обогнав Японию и на 0,9 пункта отстав от Франции. Внутренняя структура показателя показывает высокие оценки, присвоенные эффективности правительства (63,2) и бизнеса (66,8). В то же время достаточно слабо, но объективно были оценены экономические показатели страны (46,4) и инфраструктура (43,6).

В Казахстане энергетический и сырьевой отрасли и сектор недвижимости относятся к режиму «Run». Для баланса необходимо наращивать новые секторы и индустрии, а также ускорить трансформацию таких секторов, как здравоохранение, образование, коммуникации, потребление и ИТ. Клиентоориентированность является ключевым фактором, который сегодня ни в коем случае нельзя игнорировать. Сегодня предлагается следить за трендами и разрабатывать стратегии, направленные на будущее.

Хороший пример в этом плане показывает **Алисса Карсон**, американская медиа-личность и энтузиаст космоса. Она с юных лет стремится стать одним из первых людей, которые посетят Марс. 24-летняя Алисса успела посетить множество космических лагерей и все центры NASA. Она использует социальный медиа-бренд NASABlueberry, но NASA публично заявило, что девушка не связана с агентством или какой-либо космической программой*.

*Журнал *Akyl-kenes* предлагает вспомнить про **Адриану Марз**, физика-теоретика из ЮАР, которая подала заявку для включения в проект *Mars One*. В 2018 году издатель журнала *Akyl-kenes* встретился с ней во время ее визита в Астану и опубликовал интервью.



Дулатбек Икбаев,
McKinsey

С 2021 года McKinsey выпускает ежегодный прогноз технологических трендов. В каждом отчете содержится более десяти актуальных технологических трендов. В июле 2025 года был опубликован пятый отчет *Technology Trends Outlook 2025*, выводы из которого могут помочь бизнес-лидерам определить перечень наиболее актуальных передовых технологий. В этом отчете были описаны основные тринадцать технологий, а революции в области Искусственного интеллекта был посвящен отдельный раздел.

При этом, помимо AI в мире существует немало других технологий, которые связаны с границами вычислений и связи, а также новые облачные и инженерные решения. Сейчас в области AI тренд задают AI-агенты. В границы вычислений и связи входят специализированные полупроводники, облачные вычисления, иммерсивные технологии, кибербезопасность, квантовые технологии и передовая связь. К инженерным решениям относятся робототехника, мобильность, биоинжиниринг будущего, энергетика будущего и устойчивые технологии, а также космические технологии.

При этом AI является основным инструментом реализации, без которого остальные технологии будут развиваться медленно, либо их дальнейшее развитие окажется невозможным. Сегодня множество людей слышит про проникновение AI, но мало кто понимает все детали и нюансы, связанные с его практическим применением. Но однозначно, динамичное развитие AI может быть ключевым событием в профессиональной среде.

«... как индустрия мы верим, что в течение года большинство инженеров будет замещено AI-агентами»
(Эрик Шмигт, экс-CEO Google)

«...это будет больше, чем интернет – эффект будет более значительным»
(Сунгар Пичай, CEO Google)

«... в рутинном интеллектуальном труде AI просто заменит всех»
(Джеффри Хинтон, лауреат Нобелевской премии 2024 года)

По оценкам McKinsey, эффект генеративного AI составляет более 4,4 трлн долларов США, из которых 80% приходится на следующие четыре функции:

- маркетинг и продажи (1,2 трлн долларов США);
- обслуживание клиентов (0,4 трлн долларов США);
- R&D продуктов (0,4 трлн долларов США);
- разработка программного обеспечения (1,2 трлн долларов США), при этом AI заменяет молодых специалистов при написании базовых кодов и тестирования;
- прочее (1,1 трлн долларов США).

Активное внедрение AI-агентов позволяет полностью раскрыть потенциал генеративного AI. Если GenAI реагирует на промпты, то проактивные AI-агенты действуют независимо, ориентируясь на триггеры. Если изолированные GenAI не связаны с корпоративными системами, то интегрированные AI-агенты синхронизированы с различными ERP и CRM-системами.



GenAI способны выполнить одно действие, после чего ждут дальнейших инструкций. AI-агенты заменяют людей, выполняя последовательные шаги для решения конкретно поставленной задачи. Человеку остается лишь следить за процессом выполнения задач. Эти технологии не являются взаимозаменяемыми. Они демонстрируют самостоятельное эволюционное развитие технологий.

ЛЕБЕДЬ, РАК И ЩУКА

AI-агенты являются программным обеспечением, которое имитирует человеческое поведение. Агенты могут оценивать внешний контекст, собирая информацию об окружающей среде через текстовые, графические, видео- и аудиовходы. Они также используют данные от связанных систем. Агенты умеют планировать, принимать и внедрять решения на основе вводных от человека, разбивая свои действия на более мелкие задачи до их надежного выполнения.

Агенты в состоянии использовать различные инструменты для обработки данных и интеграции с существующими системами. Агенты могут учиться и развиваться, создавая цикл обратной связи для итерации результатов и последующего синтеза решений.

В одиночку человек может показать базовую производительность. Человек, использующий GenAI и AI-агентов, делегирует часть работы машинам, увеличивая свою производительность в два раза. Фабрика AI-агентов повышает производительность процессов в двадцать и более раз, выполняя любую задачу намного эффективнее и быстрее, чем человек. Они умеют собирать необходимые данные, обрабатывать их, анализировать, интегрировать и выдавать на их основе решение. Человеку достаточно только контролировать работу этой фабрики.

В сравнении с агентами человеку сложнее принимать критику в свой адрес, тяжелее реагировать на свои ошибки и учиться на них.

Машина не имеет эмоций и постоянно работает над своим совершенствованием. При этом скорость развития этой технологии является феноменальной. Сегодня все ведущие компании мира экспериментируют с AI, причем технологические компании автоматически находятся в числе лидеров. Они сами себя меняют и задают тон всему миру.

Опросы, проведенные среди компаний, показывают, что всего 1% компаний видит положительный системный эффект от влияния AI на их результат. Уровень зрелости в различных секторах очень разный. Проблема не в готовности и доступности самой технологии, а в готовности людей ее внедрять и использовать. Поэтому важным является определение причин отказа или слабого использования инструментов AI.

Сценарии использования AI-инструментов не ориентированы на бизнес. Использование технологий всегда должно соответствовать бизнес-потребностям, сосредотачиваясь на наиболее важных областях. Оно должно связываться с финансовыми показателями: снижение себестоимости, увеличение объемов продаж, оптимизация издержек и т.д. Большинство людей сопротивляется внедрению AI-инструментов из страха, что в будущем они будут заменены машинами. Руководству нужно обучать персонал, чтобы появление AI-инструментов отражалось в корпоративной модели и в культуре компании. Тем самым, можно подтянуть отстающие кадровый потенциал и операционную модель.

Изолированность технологий и данных препятствует масштабному внедрению AI. Технологии и данные часто изолированы друг от друга, что не ведет к интеграции AI со всеми системами. Зачастую в компании AI используется фрагментарно или в виде эксперимента.



В итоге внедрение AI-инструментов без базовой архитектуры и инфраструктуры приводит к созданию сложной, дорогостоящей и не масштабируемой технологической экосистемы. Недостаточность инвестиций является самым ощутимым фактором, влияющим на развитие инструментов AI. В начале пути компания должна понести определенные издержки, чтобы внедрить технологии.

Положительный эффект от больших долгосрочных инвестиций, вложенных компанией, будет наблюдаться позже. Клиентоцентричный дизайн и поддержка со стороны руководства стимулируют интеграцию инструментов в бизнес-процессы. Вместе с тем, нужно учитывать такие риски, связанные с резким ростом AI, как дипфейки, мошенничество и различные кибер-преступления и т.д.

К ключевым элементам, которые могут привести к успешной трансформации относятся: наличие стратегии, ориентированной на бизнес; талантливые и компетентные сотрудники; ресурсы и операционная модель; технологическая вооруженность; архитектура и доступность данных; масштабирование и активация технологий. При этом стратегия и общее видение должны быть общими для всей компании, включая тех, кто не согласен. CEO должен верить в новшества, быть заинтересованным в них и продвигать их.



Новыми стандартами качества в борьбе за конкуренцию становятся новые центры данных, необходимые для облачных вычислений. Кто владеет ими, тот находится в выигрыше. Сама технология является товаром, а владелец инфраструктуры правит балом. Сегодня AI-инструменты демократизируют технологии и процессы. Если раньше для получения той или иной технологии требовались значительные инвестиции, то сегодня стартапы являются узконаправленными и достаточно доступными.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЗАХСТАНА

Передовые AI-решения открывают уникальные возможности для трансформации экономики, социальных услуг и государственного сектора в Казахстане. Очевиден положительный эффект от цифровизации, поскольку наличие успешных цифровых продуктов в государственном и банковском секторах действительно облегчают жизни практически всех казахстанцев. AI может оказать дальнейший мультипликативный эффект на рост ВВП и развитие различных секторов экономики. Вдобавок, AI может положительно повлиять на искоренение коррупции за счет минимизации взаимодействия людей друг с другом.

У Казахстана имеются все возможности и хорошие стартовые позиции, чтобы выйти в лидеры по цифровому развитию на мировом уровне.

Уже сейчас Казахстан может похвастаться созданной IT-инфраструктурой, передовым eGov, удобными цифровыми банковскими продуктами, развитой регуляторной средой на площадке МФЦА, более 200 000 молодыми талантливыми IT-специалистами, продвинутым финтехом и динамичной средой для стартапов.



Серик Жумангарин,
Заместитель премьер-министра РК,
Министр национальной экономики РК

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Данный форум стал заметным явлением в общественно-экономической жизни Казахстана. Сейчас наблюдаются плоды либерализации практически во всех сферах экономики, что связано не только с дерегулированием бизнеса и сферы услуг. Заметным стал вклад субъектов малого и среднего бизнеса в ВВП (40%), который продолжает расти из года в год. Количество людей, работающих в этом сегменте, приблизилось к 2 млн человек.

С 2023 года экономика страны растет больше чем на 5% (2023 год – 5,1%, 2024 год – 5%). В 2024 году было добыто 87 млн т нефти вместо прогнозируемых 96 млн т. По прогнозам, в 2024 году в Казахстане будет произведено более 96 млн т нефти (1,3% ВВП). С 2026 года нефть перестанет играть существенную роль во вкладе в ВВП, хотя Казахстан достиг максимальных показателей в добыче. Параллельно ожидается рост обрабатывающей и горнодобывающей отраслей.

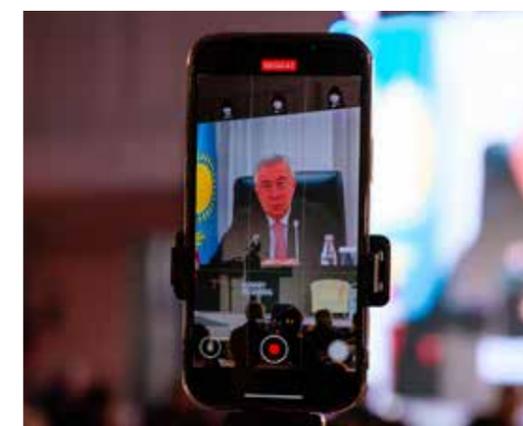
В 2010 году доля нефтедобычи в ВВП Казахстана составляла 16,5%, а в 2024 году она снизилась до 8,1%. Сегодня государство курирует реализацию семнадцати крупных проектов, на которые выделяется 27 млрд долларов США. Реализуется Национальный инфраструктурный план до 2029 года, для которого потребуется порядка 80 млрд долларов США.

Более двухсот инновационных проектов приходится на агропромышленный комплекс и на национальный проект по модернизации энергетического и коммунального секторов стоимостью (13 млрд долларов США). Также имеются проекты, связанные с капитализацией АО «НУХ «Байтерек» на сумму в 1 трлн тенге, из которых работы на 600 млрд тенге уже выполнены. Эти деньги будут использоваться холдингом как плечо для привлечения дополнительных 7 трлн тенге, из которых 2,5 трлн тенге привлекаются через банки второго уровня, а 4,5 трлн тенге – через внешнее заимствование (в долларах США и в китайских юанях).

Правительство Казахстана уделяет особое внимание инфраструктурным проектам. В 2025 году были построены и отремонтированы автомобильные дороги протяженностью 13 100 км. Обновлены и введены в эксплуатацию около 4 000 км железных дорог. В скором времени планируется завершение участка «Достык – Мойынты – Кызылжар». Это срединный коридор от станции «Достык» до города Актау без пересечения с основными транспортными маршрутами.

На прошедшем заседании МВК с международными финансовыми институтами был одобрен проект «Бейнеу – Саксаул», который на 400 млрд тенге финансируется Азиатским банком развития и Всемирным банком. Этот проект позволит далее развивать автомобильный и дорожный потенциал страны.

Строительство автомобильных дорог проводится под государственные гарантии. Поскольку на данный момент дороги в стране не окупаются, готовится пакет предложений о мерах, которые позволят содержать автомобильные и железнодорожные дороги, а также обслуживать основной долг. Решение этих вопросов ускорит инфраструктурное развитие страны.



Казахстан постоянно приглашает другие страны использовать Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ, Срединный коридор). Речь идет о мультимодальном маршруте, который связывает Китай с Европой через Казахстан, Каспийское море (порты Актау/Курык), Азербайджан (Баку), Грузию (Поти/Батуми) и Турцию. Тем самым маршрут обеспечивает альтернативный путь для грузоперевозок и развивает логистику в регионе.

В 2025 году через этот маршрут было перевезено 4,5 млн т грузов. При этом его потенциальная емкость составляет 7-10 млн т. Постепенно Казахстан превращается из страны без доступа к морю в страну, соединяющей разные страны. В ближайшие пять лет Казахстан ставит перед собой цель пробыться к океану через прямой железнодорожный путь.

На дальнейшее усиление транзитной роли Казахстана влияют различные ограничения как транзитно-транспортная политика соседних стран, состояние их инфраструктуры и наличие определенных санкций. Поскольку маршрут «Север-Юг» пока не имеет альтернативы, укрепление диалога с Пакистаном не относится к политическим заявлениям, а является решением сугубо экономических задач. Без выхода к океану любые планы развития страны будут поставлены под сомнение.

Правительство прогнозирует рост экономики в пределах 6,5%, а в ближайшие три года рост составит 5%. Основными драйверами будущего экономического роста станут обрабатывающая промышленность, горнорудная отрасль и производство. Роль нефтегазового сектора постепенно снижается в связи с завершением первого индустриального цикла, основанного на разведке, освоении и добыче больших углеводородных месторождений. На сегодняшний день пристальное внимание уделяется геологоразведке. На ближайшие три года запланирована геологоразведка 100 000 м², на что будет выделено 250 млрд тенге. Совместно с крупными международными компаниями обсуждается применение современных технологий.

В 2025 году Казахстан достигнет уровня ВВП в 300 млрд долларов США, если не произойдут какие-либо экстраординарные события. Этот исторический момент будет позитивно воспринят мировым сообществом. Рейтинговое агентство S&P пересмотрело свой прогноз со «Стабильного» на «Позитивный», хотя сам рейтинг остался на уровне BBB-. В сентябре 2024 года рейтинговое агентство Moody's повысило рейтинг страны до Baa1. Теперь Казахстан находится в шаге от рейтинга A-. Рейтинговое агентство Fitch сохранило рейтинг на уровне BBB.



В отчете S&P говорится о наличии в стране существенной подушки безопасности в виде средств Нацфонда, размещенных во внешних и высоколиквидных активах. Вместе с тем, в 2025 году были приняты новые Налоговый и Бюджетный кодексы. Ожидается, что Бюджетный кодекс будет способствовать стабилизации бюджета, а Налоговый кодекс – расширению налоговой базы бюджета. В рамках налоговой реформы ставка НДС была повышена на 4%. В то же время были снижены бремя налогового администрирования на бизнес, количество налогов и льгот.

В первый год после введения нового Налогового кодекса правительство ожидает поступления от НДС в размере 2,2 трлн тенге, а от снижения льгот и преференций – 1,6 трлн тенге. Дополнительные средства будут поступать за счет развития экономики. По состоянию на 1 июля 2025 года размер государственного долга составил порядка 64 млрд долларов США (22,2% к ВВП).

Такие оценки позволили стране вернуться на рынок ссудного капитала. За последнее время было сделано два успешных размещения. Сейчас рассматриваются выпуски бондов на рынке Китая. Постепенно международные инвесторы должны привыкнуть к возвращению Казахстана на рынок ссудного капитала, чтобы это не рассматривалось как некое экстраординарное событие.



**ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ
POST-WTO COMPETITIVENESS**

Досым Сатпаев (модератор)

В последнее время увеличилось количество торговых войн и введенных санкций. Происходящее в мире подтверждает шуточный тезис: «главное в здоровой конкуренции – это навредить здоровью конкурента».

Вдобавок ко всему, накладываются новые для человечества тренды и наблюдаемые климатические изменения, с которыми уже сейчас приходится считаться. По прогнозам футурологов, в ближайшие десять лет количество изменений, с которыми столкнется человечество, будет равно изменениям, произошедшим за последнюю тысячу лет.

МВФ заявил, что мир раскалывается на тех, кто присоединился к США или к Китаю, и на тех, кто ни к кому не присоединился. Налицо развитие концепции Сэмюэла Хантингтона «Столкновение цивилизации», согласно которой в современном мире основными источниками конфликтов становятся не идеологические или экономические, а культурные и религиозные различия между крупными мировыми цивилизациями. По мнению американского политолога, причиной конфликта могут стать фундаментальные отличия в истории, языке, культуре, традициях и религии. Свою лепту в это вносит усиление «цивилизационного сознания», возникшего вследствие глобализации и модернизации.

Последний саммит ШОС является определенным подтверждением тому, что сегодня центр глобальной политики перемещается в сторону Азии. Начало рассвета в Азии придется на вторую половину XXI века. В возможном шторме геополитических и экономических кризисов странам нужно будет уметь выстаивать и обладать определенными сильными сторонами. Новая технологическая революция породит новое экономическое неравенство, в которой всегда будут победившие и проигравшие. По данным VCG, 80% компаний-единорогов расположены в шести государствах мира. Подавляющее большинство патентов принадлежит всего семи странам.

За технологическим прорывом всегда стоят наука и образование. В Казахстане между образованием и реальным сектором существует большой разрыв, а сам рынок труда в стране является достаточно специфическим. К 2030 году на него выйдет около 2 млн человек, которые сейчас обучаются в 112 ВУЗах. Сейчас 60 населения, из которых 20% молодежи работает не по специальности.

**Михаил Соловьев,
Fitch Ratings**

При рейтинговой оценке компаний Fitch Ratings, будучи достаточно консервативной организацией, уделяет внимание устойчивости. На данный момент центром международных рынков капитала являются США, у которых Казахстан и казахстанские банки в основном занимают деньги. Предоставление денег в долг является одним из способов распространения своего влияния. Поэтому выход Казахстана на внешние финансовые рынки является частью эволюционного процесса, заложенного в базовом сценарии Fitch Ratings. Руководство страны проводит грамотную и взвешенную внешнюю политику, находясь на перекрестке многих внешнеполитических интересов.



В эти тяжелые годы Казахстан смог сохранить свои отношения с ключевыми партнерами, которые конфликтуют друг с другом. Исходя из этого, прогноз Казахстана пока остается «Стабильным» и будет зависеть от дальнейших событий в мире и стране. Рынок Центральной Азии растет и становится сопоставимым с рынком Турции. В Казахстане остается немало вопросов, которые предстоит решать бизнесу и правительству.

В Турции структура экономики и собственности выстроена так, что большое количество частных холдингов практически владеют всей экономикой. Там работает своя система договоренностей, которая позволяет разграничить конкуренцию между собой. В Турции есть определенные ключевые компании, работающие в различных секторах экономики. Они достаточно с большим уважением относятся к своим конкурентам, исходя из чего, можно сказать, что конкуренция в Турции является менее агрессивной, чем на западных или азиатских рынках.

Возможно, такая уникальная модель как в Турции была бы интересной для стран Центральной Азии, которая позволяла бы каждой стране развивать свой инновационный сектор. Ведь правительство делает все, чтобы в стране развивалась инфраструктура, предоставляя все возможности для развития инноваций. Но более крупные прорывы должны быть обеспечены доступом на более широкие рынки.



**Утсав Кумар,
Азиатский банк развития (АБР)**

Если смотреть на последние четверть века, то доля развивающихся стран, в которых работает АБР, выросла с 1,7% в 2019 году до 2,5% в 2024 году. Наблюдается перемещение центра экономической активности в Азию. Азиатско-Тихоокеанский регион является драйвером глобальной экономики, что обусловлено продуманной стратегией и внутренними факторами. В этой связи частный сектор начал играть более важную роль в экономиках стран Азии.

В последнее время часто поднимаются дискуссии о торговых соглашениях, которые нужно более интегрировать. Они включают в себя движение капитала, трудовых ресурсов и туристов. Казахстан не имеет никаких торговых и тарифных ограничений со стороны других стран. Но ему нужно думать о диверсификации своих торговых партнеров и секторов экономики, что и так является основным приоритетом правительства. В экономике Казахстана сильно присутствует государство, которому нужно сильнее развивать частный сектор.

У страны имеется лимитированный доступ к долгосрочному финансированию для реализации сложных и, особенно, инфраструктурных проектов, направленных на модернизацию изношенных основных средств. Параллельно нужно развивать сферу образования, здравоохранения и услуг, а также транспортно-логистический сектор. Конкурентоспособность Казахстана будет зависеть не от стоимости услуг в этих отраслях, а от навыков по созданию цепочек, создающих ценности.

Умение оптимизировать бизнес-процессы от фермы до ложки позволит занимать лидирующие позиции. У Казахстана есть молодое население и хороший человеческий капитал, что является достаточно хорошим преимуществом. В будущем новые навыки должны выстраиваться вокруг AI и многих других доступных технологий. В частном секторе должна выстраиваться и удерживаться устойчивая и предсказуемая бизнес-среда.

В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА СИЛЬНО ПРИСУТСТВУЕТ ГОСУДАРСТВО, КОТОРОМУ НУЖНО СИЛЬНЕЕ РАЗВИВАТЬ ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

**Кайрат Мажибаев,
RG Brands**

По словам Серика Жумангарина, заместителя Премьер-министра, в Казахстане сложился рынок победившего государственного капитализма. Раз бизнес относится к этому как к рынку, то он должен формироваться исходя из спроса и предложения. Если раньше компании плотно работали с KASE, то сейчас они сотрудничают с казахстанскими и международными институтами развития.

В разговоре с рейтинговыми агентствами говорится о нулевом риск-аппетите. В то же время ведутся переговоры с институтами развития о необходимости в длинных и дешевых деньгах. В стране приходится объединять эти две составляющие. В последние два года наблюдаются односторонние изменения в правилах игры со стороны ведущих держав.

В течение последних нескольких лет стали появляться региональные союзы, которые также являются частью рынка. Несмотря на то, что нефть, металлы и транспортная логистика больше относятся к глобальной экономике, все же мир постепенно отходит от глобализации.

Сейчас лидеры развитых стран проводят встречи не с одной страной, а сразу с несколькими. В рамках такой регионализации казахстанскому бизнесу важно понимать, в каких секторах он может быть глобальным, а в каких – локальным. Казахстан мог бы стать площадкой для более тесной интеграции и взаимодействия со странами Центральной Азии. Но Казахстан сейчас более ориентирован на экспорт своей продукции на глобальные рынки и меньше уделяет внимание региональной кооперации. В свою очередь, Кыргызстан и Узбекистан действуют наоборот, из-за чего они больше представлены в регионе.



По прогнозам, к 2030 году население стран Центральной Азии, которые показывают уверенный экономический рост, приблизится к 100 млн человек. В отличие от населения развитых стран, доля молодежи в нем значительно превалирует. Доля населения Казахстана составляет 20-25% от всего населения Центральной Азии, но Казахстан контролирует 60% региональной экономики. У Узбекистана прямо противоположная картина, которая с учетом постепенного перехода от глобализации к регионализации, быстро меняется. У Казахстана имеются хорошие стартовые возможности в перерабатывающей и пищевой промышленности, которые нужно правильно использовать.

Энергетическая проблема является основной для экономики Казахстана. В 2025 году многие компании потеряли часть прибыли из-за дефицита электроэнергии. Проблемы с электроснабжением негативно отражаются на целых индустриальных комплексах. Исходя из этого, с правительством была достигнута договоренность о том, что средства, привлеченные государством, будут направлены на развитие энергетической и дорожной инфраструктуры.

Эти меры помогут удержать ускользающие возможности. То же самое касается образования и социальных реформ. Финансирование экспорта несырьевых товаров стало правильным решением правительства, которое помогло развитию конкурентоспособности. Оно начало понимать ценность создания добавленной стоимости для товаров, которые далее уходят на другие рынки.

После понимания системного смысла налоговой реформы нужно продолжать мониторинг ее эффективности в долгосрочной перспективе. Во-первых, необходимо проанализировать, на что будут потрачены налоговые поступления. Во-вторых, нужно понимать факторы, обеспечивающие социальную стабильность в стране.

На сегодняшний день AI является общим трендом в большой технологической волне, которая качает все лодки одновременно. Она дает одинаковые возможности для всех, кто ловит ее и видит в ней возможности. Новые технологии экономят компаниям и людям время, давая возможность подумать о новых видах бизнеса и источниках доходов. Когда меняется рынок труда, меняется профиль работников и деловой ландшафт.

**Байжан Канафин,
Documentolog**

Ставка на IT и AI позволит повысить конкурентоспособность Казахстана и производительность труда. Использование AI в разработках, маркетинге и в оптимизации внутренних процессов позволило выпустить новые продукты в десять раз быстрее. За последние десять лет классическая теория конкуренции сильно изменилась. Если раньше считалось, что все имеют равный доступ к рынку и победит сильнейший, то сейчас экономика перешла к платформенности.

Победители в лице крупных мировых монополистов, хорошо работающие в разных странах, забирают все.

Если раньше существовали узкопрофильные монополии, то с появлением AI нишевые платформы станут универсальными, производя все что нужно для потребителей. AI сможет улучшить интерактивность и коммуникации с покупателями, чтобы удерживать долю на рынке. Казахстану нужно развивать свою внутреннюю инфраструктуру в виде центра данных, каналов связи, электроэнергетики, что позволит найти свои ниши на локальном и мировом уровне.



Крупные корпорации сокращают штат и повышают эффективность, за счет чего появляется много свободного времени для изобретения чего-то нового. Технологическому развитию Казахстана может помешать сложное регулирование и сильное присутствие государства на рынке. Эти два фактора будут сильно ограничивать аппетит к риску у технологических компаний.



РЕЙТИНГ CHIEF EXPERIENCE OFFICERS (CXO)

Елена Афонина,
Centras

Рейтинг самых влиятельных и эффективных управленцев Казахстана является новым проектом, созданным на базе платформы KGF. Он необходим для формирования в организациях института системного и согласованного менеджмента. Это будет способствовать логичному распределению стратегических ролей в организации для наилучшего достижения поставленных целей.

Вокруг первого руководителя формируется команда, которая ведет и мотивирует всю организацию. Это лидеры продвигают стратегию и реализуют инициативы, отвечая вызовам, связанным с технологическим прорывом.

Внутри организации важно не только поддерживать лидерство и компетенции, но и обеспечивать достижение показателей. В настоящее время матрица компетенций CEO, перестав быть линейной, формирует кубическую систему ролей и роста. Она включает в себя совокупность различных качеств и ролей, необходимые для соответствия конкурентным требованиям рынка.

Эффективный специалист может достичь роли трансформационного CEO, последовательно пройдя через ступени формирователя команд, драйвера исполнения задач и стратегического инфлюенсера. Методология рейтинга лучших руководителей основана на математическом моделировании четырех критериев: компетенций, лидерства, производительности и степени клиентской удовлетворенности.

Кубическая система отражает множество различных ролей через призму этих критериев. Обладая этим набором качеств, каждый руководитель не только расширяет их, но и делится ими со своим персоналом. Таким образом, в компании происходит органический рост.

ТОП-10 CEO В 2024 ГОДУ

№	Имя, фамилия	Компания	Индустрия
1	Владимир Денисов	Авиакомпания «Scat»	авиационная
2	Умут Шаяхметова	АО «Народный банк Казахстана»	финансовая
3	Михеил Ломтадзе	Kaspi.kz	финансовая
4	Курт Эртан	АО «Эфес Казахстан»	товары повседневного спроса
5	Тимур Калтаев	АО «RG Brands»	товары повседневного спроса
6	Сауле Жакаева	АО «Ситибанк Казахстан»	финансовая
7	Дмитрий Ботанов	Kolesa Group	IT
8	Айжан Тулемисова	Mega Center Management	Real Estate
9	Григорий Плетников	Еуразиан Фудс Корпорэйшн	товары повседневного спроса
10	Наталья Акентьева	АО «Bank RBK»	финансовая



КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ КАК СТРАТЕГИЯ

Антон Карташов,
Amazon Web Services,
архитектор решений

С 1994 года, когда Джефф Безос основал свою компанию в гараже, она выросла с одного сотрудника до 1,5 млн человек, а ее доходность достигла 640 млрд долларов США. При этом в стратегии компании есть три пункта, которые неизменно работают с первого дня компании. К ним относятся фокус на клиента, умение экспериментировать и терпение. Из этого появилась миссия быть самой клиентоориентированной компанией в мире.

Компания начинала свою деятельность как платформа электронной коммерции, на которой продавались книги. В 1995 году в ее каталоге находилось около 3,5 млн наименований книг, 1,5 млн книг из которых были на английском языке. Книги было удобно транспортировать и доставлять. Преимущество этого подхода заключалось в том, что уместить все эти книги в одном магазине или даже в сети магазинов было невозможно.

Вместо вопроса о том, что будет через десять лет, в компании задаются вопросом – что останется стабильным через это время. Поскольку людям было неудобно возить книги с собой, в компании придумали способ, делающий чтение книг удобным всегда и везде. Так, появился ныне всем известный Kindle, первая версия которого была экспериментальной. С 2007 года он постоянно преобразовывался, и на сегодняшний день является наиболее популярным продуктом.

В 2016 году в своем письме акционерам Джефф Безос отметил: «Поглод, ориентированный на клиента, имеет много преимуществ. Но самым главным из них является то, что клиенты всегда прекрасным и чудесным образом остаются недовольными, даже когда они заявляют, что довольны, а бизнес идет отлично. Даже когда они еще не знают об этом, клиенты хотят чего-то лучшего, и ваше желание порадовать клиентов подтолкнет вас к новым изобретениям в их интересах».

С 2006 года снижались цены на продукцию и росло количество новых услуг, что вело к появлению миллионов новых активных клиентов каждый месяц. Если в 2011 году количество новых важных услуг и функций составляло 80, то в 2022 году их число выросло до 3 332. Несмотря на это, Джефф Безос в 2015 году в своем обращении к акционерам сообщил: «... неудачи и изобретения являются неразлучными близнецами. Для того чтобы что-то изобрести, нужно экспериментировать. Если заранее известно, что это сработает, то это уже не эксперимент».

В истории Amazon не все продукты были успешными. Ошибки и провалы идут нога в ногу с инновационными прорывами. К примеру, не все знают про сервис Amazon Fire Phone, который был запущен в июле 2014 года. Этот продукт отличался уникальной функцией «Dynamic Perspective» (3D без очков),



в которой использовались четыре фронтальные камеры, а также имелась функция распознавания объектов/музыки Firefly, работавшей на операционной системе Amazon Fire OS. Несмотря на это новшество оказалось провальным, и его сняли с производства в августе 2015 года.

После провала были разработаны четыре основных столпа, на которых держится вся структура инноваций компании: культура (ориентация на клиента, наем экспертов и их поддержка), архитектура (техническая структура и инструменты, поддерживающие быстрый рост и изменения), механизмы (закодированные модели поведения, которые способствуют инновационному мышлению) и структура организации (небольшие, автономные команды, владеющие тем, что создают). При этом в основе культуры лежат ключевые принципы лидерства.

Основной принцип заключается в том, что каждый сотрудник считает себя лидером до тех пор, пока он не осознает, что есть кто-то лучше его.

В структуре лидерства имеются такие ориентиры как ориентация на клиента, избрательность и упрощение, любознательность и стремление к знаниям, масштабное мышление, стремление к высоким стандартам, склонность к действию, стремление быть лучшим работником на Земле, глубокое проникновение в суть дела, завоевание доверия, достижение результатов, успех и масштабность, принятие на себя большей ответственности, глубокое погружение в суть дела, большая приверженность делу и т.д. Каждый из сотрудников Amazon может выбрать любой из них и использовать его в каждодневной работе.

Склонность к действию, то есть скорость принятия решения в бизнесе, имеет огромное значение и играет решающую роль. Большое количество решений является обратимым, поэтому в компании нельзя тратить очень много времени на подготовку к решениям. Для этого в Amazon была разработана ментальная модель, согласно которой после принятия решения нельзя вернуться назад без каких-либо значительных последствий.

Механизмы, которые внедрены в ежедневную работу компании, ориентированы на клиента. Все делается не для продажи широкому спектру, а исходит из потребностей клиента. Работая со списком вопросов, которые помогают в определении таких клиентов, сотрудники получают инсайты о клиентах и находят способы для решения возникающих проблем.

Этот процесс происходит в рамках подготовки перед встречей или может быть частью разговора с клиентом, когда с ним обсуждаются его запросы и потребности. До создания продукта в компании публикуется небольшой пресс-релиз, как будто решение уже существует и готовится к выходу на рынок. Далее выпускается шестистраничный документ с часто задаваемыми вопросами, имитирующий описание функционала и опережающий вопросы, которые могут возникнуть во время использования нового продукта. В заключение происходит визуализация того, как это решение будет выглядеть. При этом визуализация пока еще несуществующего продукта позволяет заранее изучить его слабые и сильные стороны и обсудить их на уровне руководства. Этот подход лежит в основе всех продуктов Amazon.

Долгое время архитектура Amazon была монолитной. Разделение ее на микрокомпоненты значительно улучшили и ускорили развитие новых продуктов и сервисов.

Пять ключевых клиентоцентричных вопросов:

1. Кто является клиентом и какую информацию мы имеем о нем?
2. Что преобладает: проблема клиента или возможность?
3. В чем заключаются решение и самое важное преимущество для клиента?
4. Как мы описываем решение и клиентский опыт?
5. Как мы тестируем решение с клиентами и измеряем успех?



Разработчикам было дано больше свободы путем разделения архитектуры. В итоге ускорились темпы создания инноваций, благодаря чему мгновенно проводятся эксперименты, снижается стоимость неудач, а также обеспечиваются быстрое масштабирование и итерация. По словам **Энди Джесси**, CEO Amazon, нет никакого алгоритма компрессии для получения опыта.

Amazon нанимает «строителей», позволяя им работать, создавать и экспериментировать. В своей работе они не сталкиваются с линейным контролем и надзором. Каждая небольшая команда, в среднем состоящая из не более десяти человек, создает продукт, представляет его и возвращается к своим экспериментам.

22 сентября 2025 года в ходе визита президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в США в Нью-Йорке было подписано соглашение о запуске проекта Amazon Kuiper на рынке Казахстана. Там же была утверждена Дорожная карта, которая закрепляет партнерство между Министерством искусственного интеллекта и цифрового развития РК, АО «Казакхтелеком» и компанией Amazon.

Речь идет о развитии спутниковой связи в Казахстане, для чего Amazon будет инвестировать 200 млн долларов США в инфраструктуру на территории Казахстана.

Благодаря проекту в ближайшие годы жители городов и отдаленных населенных пунктов Казахстана смогут получить доступ к современному спутниковому интернету. Amazon Kuiper построит глобальную сеть низкоорбитальных спутников, которая станет частью цифровой инфраструктуры страны. Это самая крупная инвестиция в рынок Центральной Азии, которая повлечет за собой другие инвестиции в область облачных технологий и AI.



НОВАЯ РОЛЬ КАЗАХСТАНА В МЕНЯЮЩЕМСЯ ГЛОБАЛЬНОМ ПОРЯДКЕ

Константин Полунин, VCG

Что такое меняющийся мир? Новая торговая политика и обострение геополитического соперничества приведут к перестройке мировой торговли товарами по основным торговым коридорам. В 2022 году основные торговые потоки мировой торговли снизились на 45%. Уменьшились прямые торговые потоки между Китаем и США, при этом они увеличились через страны Европы, Азии и Африки.

Налицо глобальные изменения, происходящие в глобальной мировой торговле. AI позволяет обрабатывать большие массивы данных, по которым отслеживаются изменения. По прогнозам мировая торговля должна была расти в 2022 – 2023 гг. по 2-3% в год, но на самом деле никто не понимает, что происходит из-за возникшей разнополярности в международной торговле. В прогнозах на 2023 – 2028 гг. сохраняются действующие торговые потоки, но изменены блоки.



Действительно, изменения происходят достаточно быстро и неопределенно, чтобы успевать разрабатывать новые глобальные торговые модели в ответ на продолжающиеся переговоры, политику и новые геополитические циклы. Следовательно, поскольку торговля и геополитика, вероятно, будут оставаться в состоянии неопределенности еще в течение нескольких лет, необходимо думать о различных сценариях. Остаточная торговля между ЕС и Россией сохранялась в 2022 году из-за поэтапного введения санкций.

Неопределенность сохраняется, но меняется скорость изменений, из-за чего появляются новые тренды, которые можно свести в одну картину. Помимо торговли, в новом порядке важную роль играют безопасность, стабильность, размеры рынков, а также доступ к технологиям и критически важным ресурсам. Несбалансированная многополярность включает в себя первенство США, разворот Китая, уверенность Глобального Юга и переосмысление в странах ЕС. Экономические поля сражений влекут за собой тектонические сдвиги в торговле, гонку

новых технологий и появление экономического национализма. К глобальным потрясениям можно отнести развивающиеся конфликты, климатический кризис, который нельзя игнорировать, и поляризацию населения.

РОЛЬ И МЕСТО КАЗАХСТАНА

Центральная Азия и Каспийский регион (регион) являются частью текущего глобального геополитического процесса. Иностранные инвесторы, дипломаты и бизнесмены обычно рассматривают его через призму ограниченного набора факторов. Причины для инвестирования и ведения бизнеса в этом регионе имеют пять аспектов.

Во-первых, регион обладает значительными, разнообразными и редкими природными ресурсами. Во-вторых, регион является связующим звеном между альтернативным коридором «Восток – Запад» и потенциальным коридором «Север – Юг». В-третьих, регион имеет ключевое расположение, соседствуя с несколькими геополитическими соперниками, как Россия, Китай, Иран и Турция.

В-четвертых, регион имеет достаточно большим потребительским рынком с населением в 60-70 млн человек и темпами роста почти в 10%. В-пятых, регион обладает значительными конкурентными преимуществами в сравнительно образованной рабочей силе, но при этом, имея слабую переговорную позицию работников.

При этом имеются и причины, по которым иностранные инвестиции не идут в регион. В глобальном масштабе он представляет собой небольшой, фрагментированный и изолированный рынок. Вход на рынок одной страны не гарантирует эффективного доступа к другим странам региона. Страны региона зависят от модели с крупными проектами, которые получают сильную поддержку от руководства. В странах региона иностранный бизнес видит очень высокие политические издержки. В регионе отсутствуют четкие предпочтения или «правила взаимодействия» для иностранных инвесторов, хотя при этом регион не воспринимается как геополитически беспристрастный.

В регионе наблюдаются гиперцентрализованный процесс принятия решений и сложная конкуренция с государственными предприятиями. Ограниченное сотрудничество между странами региона ограничивает масштабы, которые позволяют транснациональным корпорациям настраивать страны друг против друга. В макроэкономических показателях стран региона имеются постоянный торговый и бюджетный дефицит, высокая инфляция и процентные ставки. В дополнение к этому следует принимать во внимание высокий уровень скрытой безработицы и бремя социальной поддержки. В то же время инвесторы отмечают несоответствие квалифицированной рабочей силы потребностям бизнеса.

Показатели стран региона в совокупности сопоставимы с рядом отдельных стран.

Стоит сравнить регион с другими странами, чтобы увидеть разницу в масштабах. Население всего региона составляет 74 млн человек, в то время как в Турции проживает 86 млн человек, во Вьетнаме – 101 млн человек, в Египте – 117 млн человек, а на Филиппинах – 116 млн человек. Совокупный ВВП региона с 2014 по 2024 год равен 3,8 трлн долларов США. В то же время в Турции этот же показатель равен 10 трлн долларов США, Аргентина – 6,1 трлн долларов США, Малайзия – 3,9 трлн долларов США, а Южная Африка – 4,2 трлн долларов США.

Торговля региона составляет 2,5 трлн долларов США, в то время как в Таиланде – 6,4 трлн долларов США, в Турции – 6,1 трлн долларов США, Малайзии – 5,2 трлн долларов США. Чистый приток прямых иностранных инвестиций в регион равен 99 млрд долларов США, в то время как в Аргентине – 112 млрд долларов США, Малайзии – 124 млрд долларов США, Турции – 135 млрд долларов США и во Вьетнаме – 167 млрд долларов США.

Текущие изменения в торговых потоках могут быть компенсированы новыми источниками создания ценности региона для мира. Беспрепятственный доступ к критически важным ресурсам и их непосредственным производным больше не является само собой разумеющимся. К низким барьерам относятся стремления новых геополитических блоков, сокращают поставки от конкурентов за счет тарифов и санкций. Странам понадобятся новые рынки сбыта для поддержания объемов производства, новые транзитные маршруты и новые рынки производства. При этом остаются инвестиции в дублирование цепочек поставок (*кобальт, литий и углеводороды*). К высокому барьеру можно отнести новый протекционизм, который требует снижения уязвимости цепочки создания стоимости перед конкурентами.



Будущее Казахстана и стран Центральной Азии в горизонте на десять лет основано на основных геополитических и торговых сценариях для региона на период 2025–2035 гг. Сценарий «Клондайк» предполагает, что инвестиции в ресурсы являются прибыльными, но не имеют стратегического значения. Острая региональная конкуренция и ориентация на краткосрочную эксплуатацию.

При наличии стратегического спроса на ресурсы остаются торговые барьеры. Сценарий «Застрявшие в спокойном мире» рассматривает только самые крупные и высокодоходные сделки, в рамках которых инвесторы требуют значительных уступок и особых условий.

Сценарий «Эпоха сложных сделок» подразумевает инвестиции в ресурсы, которые являются стратегическими и часто сопряженными с рисками разведки. От инвесторов могут требоваться концессии, передача технологий и инвестиции в другие секторы. Эпоха сложных сделок предполагает обмен ресурсами на компетенции, производственные площадки и платформы.

В сценарии «Расцвет реселлеров» считается, что ресурсы являются второстепенными возможностями. Инвестиции осуществляются для обеспечения доступа к местному рынку или рынкам третьих стран. Это означает создание единого рынка и единой цепочки ценностей на торговых путях «Китай-Европа», появление производственных хабов, что потребует изменения механизмов управления и требований к человеческим ресурсам.

Для Казахстана сотрудничество со странами региона и Азербайджаном выгодно с политической и со стратегической точки зрения. Торговля имеет огромное значение для экономики региона и соответствует размеру экономики. Без экспорта углеводородов все страны столкнулись бы со значительным торговым дефицитом. Положительное saldo торгового баланса наблюдается только в странах-экспортерах нефти. При этом в последние годы Китай укрепляет свои позиции в качестве торгового партнера. Доля стран в региональной торговле между собой сократилась, а доля Китая в торговле увеличилась с 15% до 21% за последние пять лет.



Основная доля иностранных инвестиций направляется в нефтегазовую и горнорудную отрасли Казахстана. Иностранные инвесторы в основном представлены западными инвесторами. Вопрос инвестиционной привлекательности и будущего экономического развития страны зависит от скорости привлечения иностранных инвестиций и их эффективного распределения.

Около 20% дополнительных инвестиций будет направлено на удовлетворение потребностей роста трех крупных городов Казахстана, которые в последнее десятилетие росли быстрыми темпами. Движущими силами этого роста были как быстрый рост населения, так и продолжающаяся урбанизация. Продолжение роста усугубит и без того очевидную нагрузку на физическую и социальную инфраструктуру, что потребует огромных инвестиций.

Общий объем инвестиций, необходимых на десять лет, составляет 40 млрд долларов США частных инвестиций. Финансирование за счет муниципальных средств при текущем уровне бюджетной автономии городов не представляется возможным.

Поэтому государство и бизнес встанут перед дилеммой: развитие городов или освоение новых месторождений.

ВЫВОДЫ

- Учитывая размер экономики, текущий уровень развития, географическое положение и природные ресурсы, Казахстан имеет все возможности для того, чтобы извлечь выгоду из глобальных потрясений и стать лидером в регионе. Если не будут приняты системные меры, Узбекистан, вероятно, значительно сократит отставание.

- В условиях быстрых изменений, торговых войн и эскалации рисков безопасности ключевую роль играет разведывательная информация. Казахстану было бы полезно создать сильный аналитический центр по вопросам внешней политики.

- Масштаб и фрагментация останутся проблемой – для успеха в большинстве сценариев необходимо тесное сотрудничество между бизнесом и правительством во всем регионе.

- Продолжение либерализации и других реформ, направленных на развитие бизнеса,

а также усилия по дальнейшей модернизации экономики на основе цифровых технологий и AI. Некоторые страны должны взять на себя лидерство в области инноваций и предложить себя в качестве лучшей юрисдикции в регионе.

- Сложные, многоотраслевые или многосторонние сделки, имеющие экономическое влияние, требуют прочных связей между предприятиями и способов сбалансировать общие интересы.

- Растущая популярность и сильный импульс к развитию потребительских рынков также создадут широкие возможности для розничной торговли, электронной коммерции, банковского дела, логистики и туризма.



ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ «КАК СТРОИТЬ НОВЫЕ ИНДУСТРИИ»

Нурлан Смагулов, Astana Group

Astana Motors ведет свою деятельность с 1992 года, на данный момент работая с 18 международными брендами. По итогам 2024 года компания находится на четвертом месте среди семидесяти пяти крупнейших частных компаний в Казахстане.

В 2024 году компания выплатила налоги в бюджет страны на сумму 334 млн долларов США, являясь вторым по счету крупнейшим налогоплательщиком среди частных компаний в Казахстане. По состоянию на сентябрь 2025 года компания создала более 11 000 рабочих мест.

Компания управляет четырьмя действующими заводами: Hyundai Trans Almaty, Hyundai Trans Kazakhstan, Astana Motors Manufacturing и Astana Motors Engineering. Имея 19 дистрибуций и 59 собственных дилеров, компания





объединяет предприятия, которые работают в сфере производства и дистрибуции автомобилей, авторетейла и финтеха.

В первый завод по производству спецтехники Hyundai Trans Almaty было вложено 21,2 млн долларов США. В январе 2011 года завод общей площадью 6 900 м² начал производство. В цехе сварки автобусов имеются катафорезные ванны, технологическое оборудование для нанесения электрофорезного защитного покрытия методом катафореза (*катодного электроосаждения*). На заводе производится техника под такими брендами как Hyundai Golden Dragon, а будущими брендами являются Volvo Truck, электробусы BYD и пикапы GWM.

27 сентября 2025 года завод выпустил свой первый электробус BYD. В ближайшем будущем планируется выпуск электрогрузовиков, карет скорой помощи и коммунальной техники. Рассматривается возможность перевода всего автомобильного хозяйства г. Алматы на электричество, что положительно повлияет на экологическую обстановку в городе.

Завод легковых автомобилей Hyundai Trans Kazakhstan общей площадью 36 000 м² начал свое производство в сентябре 2020 года. На сегодняшний день производственная мощность завода составляет 50 000 единиц техники в год. Процесс сварки сложных соединений, который ранее являлся узким горлышком в производстве, был роботизирован.

Роботизация покрасочных камер позволила увеличить объем работы до шести автомобилей в час.

Старт производства на мультибрендовом заводе легковых автомобилей Astana Motors Manufacturing Kazakhstan был дан в сентябре 2025 года. Общий объем производства на заводе составляет 120 000 единиц в год методом CKD. С 16 сентября 2025 года в связи с запуском производства цены на производимые автомобили были снижены от 7% до 15%. Этот двухэтажный завод общей площадью 211 000 м² начал строиться 16 ноября 2022 года. Инвестиции на его строительство составили 202 млрд тенге.

На заводе собираются бренды лидеров китайского автопрома – Chery, Changan и Haval. Цех сварки площадью 41 000 м² находится на втором этаже. На заводе функционируют семнадцать японских роботов Fanuc, которые на каждой из трех линий производят по десять кузовов в час. Помимо других производственных цехов на заводе имеются зимний сад, столовая, спортивный зал и кинотеатр для сотрудников.

В кластере автокомпонентов, в который входят заводы Kazakhstan Mobility Engineering и Almaty Autoparts Production, локализуется производство. С октября 2024 года на нем производятся сидения, выхлопные системы,

системы отопления и охлаждения и мультимедиа. По последней категории стоит задача довести уровень локализации до 50%. В 2026 году планируется производство глушителей, тормозных и топливных трубок и чехлов на сидения.

В мире есть порядка двадцати стран, где развита автомобильная промышленность. В мире есть еще сорок стран, которые занимаются лицензионной сборкой. В их число начал входить Казахстан, который сотрудничает с ведущими компаниями мира. Сотрудничество с ними позволит казахстанскому автопрому стать успешным.

Astana Motors верит в отечественную автоиндустрию, за последние два года инвестировав в нее 500 млн долларов США. Эти средства позволили модернизировать действующие заводы и построить новые. Казахстану необходимо углублять локализацию производства автомобилей, расширяя перечень компонентов, которые изготавливаются в стране с использованием отечественного сырья. За всю историю современного Казахстана сейчас появился уникальный шанс занять серьезные позиции на рынке Центральной Азии и ЕАЭС. Это позволит стать крупным производителем и экспортером автомобилей ведущих китайских и южнокорейских автомобильных брендов.





**Баян Картер,
ЕБРР**

ЕБРР работает в сорока странах мира, где было реализовано множество успешных проектов. Накопленный опыт позволяет сказать, что в любой отрасли должен быть один флагман, который будет двигать вперед отрасль, ведя за собой другие компании и развивая компетенции молодых специалистов. За всю историю в Казахстане было реализовано всего пятнадцать проектов equity, а в 2024 году – всего три проекта. В то же время за тридцать лет работы ЕБРР во всех странах, где работает банк, было реализовано 750 проектов.

Несмотря на то, что в Казахстане имеется немало хороших и перспективных проектов и бизнесменов, доля страны в этом показателе является крайне низкой. В Казахстане перспективными являются такие отрасли как сельское хозяйство, IT и энергетика. Для увеличения количества таких проектов компаниям нужно соответствовать стандартам ЕБРР, отражать прозрачность бизнеса, акционеров и бенефициаров, доходов и т.д.



**Ерлан Оспанов,
Международный аэропорт «Сары-Арка»**

Отечественная авиация не развивается из-за регулирования и тарифов. Речь идет не о техническом регулировании, поскольку оно является важным с точки зрения обеспечения безопасности, а о тарифном регулировании, которое ограничивает деятельность аэропортов. Причиной, по которой в Алматы не был построен такой же терминал как в Сингапуре, является убыточность авиационной деятельности алматинского аэропорта. В то же время в Казахстане есть яркий пример успешной работы авиакомпании «Эйр Астана», которая вырвалась далеко вперед по ряду факторов. Компетенции и профессионализм президента компании Питера Фостера и партнерство компании с BAE Systems дало много опыта.

В авиации отсутствует общая координация решения проблемных вопросов, которая позволила бы улучшить ситуацию. В свое время аэропорты были запущены, а сейчас грузовая авиация не развивается. Для развития аэропортов нужны специальные комфортные условия, а разовые попытки что-то улучшить не ведут к устранению всех проблем.

Нужен баланс между работой аэропортов и деятельностью авиакомпаний. Создание аэрохаба могло бы стать основой для развития как авиакомпаний, так и аэропортов. Такой симбиоз предполагает такой формат работы, когда одна сторона не может полноценно функционировать без другой.

Как аэропорты теряют смысл без самолетов, так и самолеты становятся бесполезными без взлетно-посадочных полос и сервисов, которые оказывают аэропорты. В дополнение к этому отдельно стоят вопросы, связанные с топливом и техобслуживанием.

Поскольку государство не может решить эти проблемы, нужны частные инициативы и компетенции. К примеру, в первую очередь нужно системно заниматься вопросами энергетической, транспортной и туристической инфраструктуры, которым долгие годы не уделялось должного внимания. Сейчас в стране начали приводить в порядок автомобильные дороги, но именно сильная общая изношенность инфраструктуры не дает возможности бизнесу развиваться в полной мере. У страны имеется большой транзитный потенциал, о котором много говорилось еще на заре независимости.

Казахстан находится в сердце Евразии на пересечении трех основных маршрутов – «Китай – США», «Китай – Европа» и «Европа – США». Китай еще порядка трех десятилетий будет находиться производственной площадкой всего мира. Если говорить о грузовой авиации, то из Китая улетают заполненные самолеты, а обратно они возвращаются пустыми. Поскольку Китай научился хорошо производить все что угодно для всего мира, перед ним стоит задача логистического характера. Она заключается в своевременных отгрузках. На китайских заводах нет складов готовой продукции, а доставкой товаров занимаются государственные компании.

Перед нами стоит новая задача выстраивать транспортно-логистические маршруты вокруг Китая. На данный момент все аэропорты, которые находятся на Восточном побережье Китая, являются сильно перегруженными и очень дорогими. К примеру, с восточных городов Китая до Урумчи авиодо-

ставка 1 кг груза стоит 20 юаней, а доставка по железной дороге равна 1 юаню. Разница во времени составляет два дня. Урумчи постепенно превращается в Западные торговые ворота Китая. Все производимое на Востоке Китая будет отправляться через Урумчи. Через три года этот город, где уже построен большой терминал, станет крупнейшим и развитым торговым хабом в регионе. Поэтому Казахстану нужно успеть занять свое место в этой истории.

**Арманжан Байтасов,
Tan Media Group**

Экономика Казахстана должна быть диверсифицированной. В дополнение к полезным ископаемым, удобному логистическому положению страны нужно развивать креативную индустрию, которая имеет немало преимуществ. Контент сейчас очень хорошо приносит деньги. Государство должно выходить из бизнеса и не мешать работе предпринимателей. Рынок может сам себя отрегулировать, но если потребуется поддержка каких-либо отраслей, то государство может оказать необходимую поддержку. При этом у такой поддержки со стороны государства должна быть прогнозируемая последовательность.





**Мехран Гуль,
Gul Conseil**

Мехран Гуль является автором книги «Новая география инноваций: глобальная борьба за прорывные технологии» (*The New Geography of Innovation: The Global Race for Breakthrough Technologies*). Спикер является лауреатом престижной премии Financial Times / McKinsey Bracken Bower Prize. В книге показаны инновационные изменения и точки расположения центров технологического развития.

Казахстан неплохо чувствует себя, но при всех схожих параметрах и данных, страну нужно сравнивать с похожими странами, чьи экономики тоже основаны на использовании природных ресурсов. Несмотря на рост ВВП на душу населения нефтяные страны не чувствуют себя достаточно хорошо, поскольку они все еще зависят от нефти. Отсюда вытекает главный вопрос: насколько сильно эти источники энергии будут продвигать экономику в будущем.

Многие страны перестраивают свои экономики с энергетических ресурсов на AI. Они смотрят на изменения, связанные с переходом на новую модель. Имеющиеся ресурсы можно инвестировать в развитие новой экономики, ведь не у всех стран есть накопленные деньги, человеческие ресурсы и прочие благоприятные факторы. К примеру, в Сингапуре работают в основном технологические компании. Поэтому Казахстану следует ориентироваться на Сингапур, Канаду и ОАЭ.

Положительным признаком является хороший отрыв Казахстана в области финтеха, где мало кто сможет конкурировать с ним. Но международным игрокам сложно заходить на новые рынки из-за сложностей регулирования и их специфики. Казахстан мог бы хорошо развиваться в аэрокосмической сфере из-за накопленного опыта и выгодного расположения. Казахстану вполне под силу осуществлять коммерческие запуски в космос.

**ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ
«GENERATING CUSTOMER
INSIGHTS»**

**Питер Фостер,
Эйр Астана**

Авиакомпания «Эйр Астана» является универсальной, оказывая рынку весь спектр транспортных услуг, являясь важной инфраструктурной частью Казахстана. С момента своего основания компания была нацелена на самые высокие стандарты клиентского обслуживания. В течение двадцати трех лет фокус на клиента был краеугольным и важным для компании. Вся деятельность была всецело подчинена строгим требованиям безопасности.

Авиакомпания изначально была клиентоориентированной, и таким было видение основателей компании. Такой показатель как «чистый уровень одобрения» (*Net Promoter Score, NPS*) отражает уровень лояльности,



рассчитываемый как разница между долей тех, кто рекомендует компанию и тех, кто ее критикует. NPS применяется и в авиа индустрии.

Показатель отслеживается ежедневно по итогам каждого полета на основе мнений каждого пассажира. За 2025 год NPS компании составил +49 или 75% одобрения со стороны клиентов. К примеру, у трех наиболее ведущих авиакомпаний на Западе этот показатель варьируется от -17 до -54, что говорит о том, что авиакомпания «Эйр Астана» имеет достаточно хорошие позиции.

Если говорить о бенчмарке, то можно посмотреть NPS у лидеров по всему миру: Emirates (+64), Singapore Airlines (+44), KLM (+34), Air France (+24), Lufthansa (+12) и British Airways (+16). Но порой таргетирование опасно тем, что слишком завышенные цели мешают сотрудникам их достигать, а слишком низкие – расслабляют.

Ключевыми элементами, которые влияют на уровень одобрения, являются пунктуальность (*безопасность идет по умолчанию*), чистота кабины, опрятность в вежливость персонала и качество оборудования. От доброжелательности персонала, начиная со стойки регистрации до посадки на борт, зависит качество и восприятие услуг, которые получают люди. Далее идут программы бортового развлечения, наземные услуги и цифровой опыт, который становится все более важным.

Отслеживание уровня качества проводится через неустанный фокус первого руководства на все аспекты. Для этого необходимо тщательно подходить к найму правильных людей, их обучению и правильной мотивации 6 500 человек, обладающих высоким интеллектом и необходимыми навыками. Им невозможно приказывать что-то делать или просто проинструктировать. Хорошая мотивация удерживает таланты, которые в свою очередь знают свои цели и задачи.



Через пять лет на рынке произойдут радикальные изменения, которые имели место в течение последних лет. Появление интернета и его развитие значительно повлияло на развитие компании и карьеры людей. Интернет изменил бизнес-процессы, людей, ведение бизнеса, но при этом самую человеческую природу он фундаментально не смог изменить. В целом, люди остались теми же, что и сорок лет назад. С совершенствованием технологий природа человека вряд ли сильно изменится. Хотя некоторые эксперты считают, что соцсети негативно влияют на поведение людей и их восприятие жизни.

С появлением AI бизнес-процессы могут претерпеть изменения в части бэк-офиса. Может измениться формат взаимодействия между организациями, которые оказывают услуги. Некоторые авиакомпании уже говорят о персонализированных предложениях для клиентов, сгенерированных AI. Получается, что авиакомпании будут пользоваться этим ради своей выгоды. Но реакция рынка и политических кругов на это сейчас негативная.

Каким бы ни было взаимодействие между AI и человеком, люди будут продолжать летать на самолетах, а весь технико-инженерный состав в авиакомпаниях по-прежнему будет работать, ведь их ничем не заменишь.

В будущем однозначно изменится формат взаимодействия с 14 млн пассажиров, но пока неизвестно, как именно это произойдет. Поэтому нужно следить за тенденциями и находиться на волне грядущих изменений, чтобы потом не утонуть в море неожиданностей. Сейчас в Казахстане работают четыре авиакомпании, а в страну залетают иностранные авиалинии, отвлекающие на себя часть пассажиропотока. Поэтому авиакомпания «Эйр Астана» не является монопо-



листом, поскольку авиарынок в Казахстане является свободным от монополизма с 2011 года. Внутренняя конкуренция в стране выше, чем в Германии или во Франции.

Если говорить о международной конкуренции, то за последние несколько лет в Казахстан начало летать двадцать иностранных авиалиний, представленных лоукостерами. Но с рынка ушли несколько крупных авиакомпаний как Lot, Lufthansa и собирается уйти Asiana Airlines. Если известные авиакомпании покинули Казахстан, то различные лоукостеры наоборот затапливают рынок.

В целях противостояния им в Казахстане работает авиакомпания Fly Arystan, которая обеспечивает определенную защиту. Но «Эйр Астана» является единственной компанией неэконом-класса, работающая против лоукостеров, что оказывает большое давление на авиакомпанию. В этой связи авиакомпании следует отстраивать свои продукты, держать планку и оказывать качественные услуги. Половина авиапарка сильно реагирует на цены и на качество услуг.



Екатерина Бенджамин, IFC

IFC работает с компаниями, создающими точки экономического роста для Казахстана. Такие компании отличаются от розничных компаний, будучи более ориентированными на макроэкономику Казахстана. К таким клиентам относятся крупные города республиканского значения, перед которыми стоит задача по модернизации устаревшей инфраструктуры. Таким городам присвоены рейтинги выше суверенного из-за их очень высокой кредитоспособности. Они могли бы независимо от государственного бюджета заимствовать деньги на разные цели для собственного развития, но действующее законодательство не позволяет им это делать. Поэтому IFC обсуждает вопросы внесения изменений в законодательство с госорганами. В случае с Алматы это получилось сделать.

Для клиентов важно получать качественные услуги в том объеме, в котором они хотят получить. AI будет помогать с доставкой этих услуг конечному потребителю.

Наличие многочисленных платформ будет позволять выбирать услуги различных поставщиков не из локального, а глобального перечня ТРУ. Клиенты предпочитают персональный подход и желание взаимодействовать именно с человеком, а не с машиной, которая не всегда понимает человека. Люди постепенно устают от экранов и стараются отдыхать от излишнего цифрового окружения. В будущем с активизацией AI и цифровых платформ человеческие взаимоотношения приобретут большую значимость, чем сегодня.

В Казахстане есть люди, проживающие в отдаленных районах страны, где нет полноценного доступа к банковской системе. Микрокредитные организации (МКО) играют большую роль, способствуя тому, чтобы эти люди могли пользоваться услугами IFC. Они являются тем проводником, через которые IFC может доставить деньги до конечных потребителей, помочь построить новый бизнес или расширить действующий.

В портфеле IFC имеется несколько МКО, которые начинали с мелких шагов. Они применяли интересные подходы, чтобы делать свои процессы более эффективными, а кредиты – возвратными. Когда у МКО имеется якорный кредитор, то ему легче привлекать средства от других инвесторов. Через призму работы с МКО у IFC появился опыт трансформации МКО в банк, в которой оказывалась помощь в формировании стратегии.

IFC РАБОТАЕТ С КОМПАНИЯМИ, СОЗДАЮЩИМИ ТОЧКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДЛЯ КАЗАХСТАНА. ТАКИЕ КОМПАНИИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ, БУДУЧИ БОЛЕЕ ОРИЕНТИРОВАННЫМИ НА МАКРОЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА.



Тимур Шалекенов,
Yandex Qazaqstan

В компании постоянно идет поиск новых потребностей у клиентов. Заходя в каждую из сорока стран, где сейчас работает компания, делается попытка сделать гэдп-анализ на предмет предложения нового сервиса. На новых рынках всегда приходится конкурировать с действующими игроками, которые уже предлагают свои сервисы, улучшая привычные или предлагая новые продукты.

Идеальным считается удобный переход с прежнего сервиса на его более удобный аналог. Такой подход основан на выявленных потребностях клиентов. Поиск различий в продуктах позволяет лучше конкурировать на новых рынках. Этот вариант является более предпочтительным в сравнении с затяжной борьбой со сложными конкурентами.

Отсутствие желания у компаний вводить культуру ведения бизнеса и правильного взаимоотношения с людьми и через пять лет вряд ли приведет к ее появлению. В 2025 году компания провела 1 000 глубинных интервью, с целью выявить клиентские предпочтения.

Полученные данные были проанализированы нейросетью, которая далее ведет диалог с клиентами различных возрастов, пола и из разных регионов по вопросам об их ожиданиях от компании. Нейросеть обладает закрытым контуром данных, что обеспечивает безопасность данных.

В команде аналитиков компании работает более ста человек. Они знают, что в текущее время диалог с клиентами и извлечение данных являются принципиально другими. Большое преимущество AI в этом случае заключается в том, что он значительно удешевляет проведение экспериментов. Если раньше проверка гипотезы или формирование нового продукта проводились методом проб и ошибок, требовавшим огромные временные и финансовые ресурсы, то сейчас за минуту можно сформировать простые лендинги, загнать туда трафик и проверить жизнеспособность продукта. На этом фоне между компаниями значительно усиливается конкуренция. Со временем это может привести к снижению количества платформ и облегчению жизни крупных технологических гигантов. Сами продукты также быстро эволюционируют, что позволяет приносить немало пользы для клиентов.

Мағзум Толеш,
Easy Tap

При создании стартапа с нуля важно понимать первоочередную потребность клиента. Сегодня главным конкурентом авиакомпаний является приложение Zoom, которое экономит людям время и деньги, позволяя в комфорте проводить необходимые переговоры. Если ранее клиентам навязывалось решение их проблемы, то сегодня они хотят получить решение в нужное время. Формирование клиента идет по ходу процесса, когда компания обучает его и показывает ему ценность продукта.

Если ранее прогнозы делались на несколько лет вперед, то сейчас AI способен прогнозировать на месяц. Долгосрочные прогнозы делать становится опаснее. Но точно можно сказать, что будущие продукты будут максимально персонализированы. Каждый клиент хочет быть индивидуальным и услышанным. Весь секрет алгоритмов социальных сетей заключается в том, что у каждого человека имеется своя лента.



Марсель Бамматов,
Popeyes

Компания является новичком рынка, на котором давно работали разные международные бренды. Учитывая, что рынок общественного питания является устоявшимся, компания решила начать с формирования привычек своих гостей. Во время появления компании на рынке быстрого питания многие задавались вопросом о целесообразности появления еще одного игрока.

Компания объяснила это тем, что не является рестораном быстрого питания, а является рестораном быстрого обслуживания. Этот подход позволяет формировать у клиентов новые привычки. По ходу работы компания следит за своими клиентами, которые своими запросами и поведением подсказывают, что нужно улучшать и предлагать. Через несколько лет AI сможет знать все пожелания человека задолго до того, как человек их озвучит. Если корпорация на глобальном уровне планирует избавиться от кассовых стоек с людьми, то в Казахстане отстаивается решение оставить живой контакт с клиентами.

Также следует обратить внимание на то, что постепенно со сцены уходит фиксированная оплата труда независимо от локаций, города и дня недели. Нынче стоимость оплаты в престижных районах города становится выше, а при этом в разных районах она тоже разная. Технологические гиганты постепенно учитывают эти факторы, собирая данные из разных источников, чтобы предложить персонализированный сервис. В реальной жизни теория сильно отличается от практики. Но неизменным является необходимость слышать клиента и быстро реагировать на его сигналы. Быстрое внедрение клиентских запросов является залогом успеха как новых, так и представленных на рынке продуктов.



**ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ
«CHANGE MANAGEMENT:
FROM LEADERSHIP TO IMPACT»**

**Толкын Нурушева,
Microsoft**

Компания прошла трансформацию от Windows до гиганта, работающей с AI. Этот процесс проходил через людей и с помощью них. В компании появлялись амбассадоры, которые несли изменения в коллективы и отстаивали их в работе. На своем примере амбассадоры показывают преимущества, удобство и эффективность использования AI. Они показывают, как новейшие технологии упрощают жизнь людей, являясь носителями изменений и драйвером по их продвижению.

Компания не разделяет персонал по возрасту, так как у людей разных возрастов имеется совершенно разная компетенция. В компании работают сотрудники, являющиеся лучшими талантами по всему миру в своей узкой специализации (AI, когнитивные функции и т.д.). В компании имеются профессиональные кадры, являющиеся чемпионами по своему профилю или направлению. Такие люди, сильные и активные в какой-то определенной сфере, способны вовлекать другие команды на локальном и глобальном уровне.



На основе такой командной работы создается ощущение инклюзивности и вовлеченности. Работа с большой и опытной командой вне зависимости от региона, возраста, должности и опыта позволяет всем учиться друг у друга. Современные люди живут в постоянном информационном шуме, что сильно отвлекает и утомляет. Люди нуждаются в фокусе на чем-либо конкретном и в концентрации на продолжительное время.

**Дана Инкарбекова,
PwC**

В первую очередь изменения нужны для трансформации самой компании. Она состоит из оптимизации бизнес-процессов и совершенствования операционной модели, успешная реализация которых невозможна без людей и их вовлечения в этот сложный процесс. Представители нового поколения придерживаются иных взглядов на жизнь и подходов к управлению. Поэтому они ждут определенных действий со стороны руководства. Оно также должно показывать свою готовность к изменениям и на своем примере реализовывать озвученное на практике.

Каждый год в компанию набирается большое количество молодых сотрудников, которые только получили диплом. Для них компании из «большой четверки» являются своего рода вторым университетом, где они продолжают учиться и набираться опыта. Компания является сложной стартовой площадкой, где год идет за два, но зато обретаются хорошие профессиональные навыки.

Человек в возрасте до двадцати пяти лет легко поддается обучению технологиям и освоению новых знаний. В компании это приветствуется, поскольку внедряются новые технологии, включая инструменты AI, что является для молодых специалистов большой мотивацией. Это является их шансом не только для профессионального и личностного роста, но и для получения новых знаний. Порой именно в вопросах новых технологий они знают больше, чем их старшие коллеги. Поэтому наблюдаемые цифровые тренды побуждают нас меняться и обучаться новым программам, которые помогают в работе.

Люди в компании являются главным активом, в который вливаются большие инвестиции. В текущем процессе трансформации наблюдается обоюдная мотивация, когда



**ВАЖНО УМЕТЬ АДАПТИРОВАТЬСЯ
К ПОЖЕЛАНИЯМ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ
И ПРИНИМАТЬ ВО ВНИМАНИЕ ЕГО
ПОТРЕБНОСТИ. ЛЮБОМУ ЛИДЕРУ
ИЗМЕНЕНИЙ НУЖНО БЫТЬ ГИБКИМ,
ОТКРЫТЫМ И ЧЕСТНЫМ
В РАБОТЕ С КОЛЛЕКТИВОМ.**

старшие учатся у молодых, а молодым приятно обучать старших. В компании постоянно измеряется индекс вовлеченности сотрудников, по результатам которого собираются фокус-группы, выясняются причины проблем, делается разбор и проводится анализ. Новые технологии внедряются в ценности компании, которые адаптируются и показывают свою эффективность.

Компания уделяет большое внимание вопросам социального обеспечения для новых сотрудников. Важно уметь адаптироваться к пожеланиям нового поколения и принимать во внимание его потребности. Любому лидеру изменений нужно быть гибким, открытым и честным в работе с коллективом. Также от него требуется умение адекватно воспринимать критику, признавать свои ошибки, объективно оценивать себя, учиться и вовлекать других.



Ерлик Балфанбаев,
Alina Group

Ранее у меня был авторитарный стиль управления, который я со временем начал менять. В начале это делалось через давление и путем проб и ошибок. Но для более гибкого и мягкого продвижения изменений нужен пул единомышленников, который будет помогать и поддерживать руководство. Все зависит от масштаба изменений, чтобы можно было опираться на их поддержку. Ведь в начале пути у всех людей имеются разные представления о результатах.

Управление проектами позволяет всем видеть целевую картину более-менее одинаково. В компании сотрудники делятся не по возрасту, а по внутреннему складу – кто-то консерватор, кто-то либерал, кто-то пассивный, а кто-то всегда находится в поисках. Все эти люди хорошо представлены во всех возрастных группах и хорошо ладят друг с другом по работе. Талантливая молодежь думает быстрее и хочет получить все сразу и сейчас. Им сложно объяснить, что нужно быть охотником, чтобы выследить, вытерпеть и получить желаемое.

Лидеру изменений нужно уметь продавать и уметь зажечь своих коллег и команду. Большинство изменений не доходит до конца из-за тихого и незаметного сопротивления внутри компании. Поэтому умение вовлечь и вести за собой людей будет важным качеством, несмотря на использование инструментов AI.



Канат Кожамет,
Narxoz University

Перед тем, как начинать изменения нужно самим себе признаться в том, что из прежних десяти попыток удачной была только одна. При потребности в изменениях нужно приложить в десять раз больше усилий, чтобы эти изменения оказались эффективными. Фундаментальной является вовлеченность первого руководителя во все процессы. Его лояльность к изменениям и строгое следование правилам игры формируют доверие со стороны людей. В коллективе нужно поощрять совершение ошибок, а не наказывать за них.



Невидимая сила сильных брендов



Стратегический PR



Креативные спецпроекты



Работа со СМИ и блогерами



Коммуникации в ESG и GR



Антикризисный PR и репутационный менеджмент



Внутренние коммуникации



Имиджевые кампании



PR международных поездок и мероприятий

Любое изменение не бывает идеальным и содержит в себе возможность ошибаться. Вместо сложных трансформаций на бумаге в виде лозунгов и приказов нужно мотивировать людей. Негласные взаимоотношения и ролевая модель являются фундаментом любых изменений в организации.

При университете работает Школа цифровых технологий, где по IT-специальности обучается более 2 500 студентов. Из 150 преподавателей 130 находятся в возрасте до 30 лет. От того, что у них меньше педагогического опыта, они не являются менее компетентными.

Нынешние студенты через пять лет пополнят рынок труда. Нынешнее поколение любит и ценит искренность в отношениях и во взаимодействии. Они являются эмпатами и любят часто ходить к психологу при университете. Причем, делают это вполне осознанно и по конкретным запросам. Молодежь четко понимает наличие у них стресса, которым нужно уметь управлять.

Некоторым из них сложно составлять расписание, и они много советуются со своими родителями. Поэтому для них открываются различные клубы, чтобы социализировать и адаптировать их к реалиям рынка. Студентам нравится работать в небольших группах, в которых они максимально проявляют свою креативность и талант. Для нынешнего поколения нет авторитетов, но зато оно переживает за свое будущее. Оно очень инфантильное и немного несамостоятельное с точки зрения эмоциональной зрелости.

Они хорошо справляются с заданиями и успешно выполняют проекты. Но они сталкиваются с большими вызовами, когда дело касается эмоциональной устойчивости. Молодежь триггерит тема баланса между жизнью и работой.

ДЛЯ НЫНЕШНЕГО ПОКОЛЕНИЯ НЕТ АВТОРИТЕТОВ, НО ЗАТО ОНО ПЕРЕЖИВАЕТ ЗА СВОЕ БУДУЩЕЕ

Учитывая все эти аспекты лидерам изменений нужно уметь вдохновлять и быть стойким ко всем внешним факторам. Лидерство нынче являет собой некую совокупность личных качеств и навыков, которые сильно помогают в работе. А в процессе трансформации нужны именно устойчивые и надежные сотрудники.



Азамат Сейтбеков,
Jet Finance

В течение первых четырех лет до того, как начать трансформацию, в компании заливается фундамент. На этом первоначальном этапе никакие изменения не видны. В это время фундаменту дается время окрепнуть, чтобы позже начать возведение этажей. Без этого базового подхода изменения будут неустойчивыми или неэффективными. В последние два года компания показывала уверенный рост.



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

ЯСНО МЫСЛЯЩИМ – ЯСНО ИЗЛОЖЕННОЕ

 akylkenes.kz

 akylkenes.media



При этом были провалы и неудачи: из двадцати запущенных мной бизнесов семнадцать – провалились.

Опыт показал, что 90% окружающих людей и сотрудников всегда будут противиться изменениям. Они привыкли жить в зоне комфорта и не понимают для чего все это нужно делать. Поэтому прежде, чем внедрять изменения, нужно показывать сотрудникам ценность этих изменений. В критических ситуациях люди реагируют быстро. Но гораздо сложнее вносить изменения, когда люди находятся в комфортных условиях. Для преодоления сопротивления нужны четкая коммуникация, честность и правильная ролевая модель.

В цифровую эпоху, где соцсети играют важную роль, в компаниях нужно внедрять коллективное лидерство.

Авторитарное единоначалие уже не работает. Люди сейчас много смотрят и читают, имея доступ к многочисленным источникам информации и знаний. Сегодня сложно кого-либо обмануть, так как все достаточно освещено о происходящем. Каждый человек имеет свое мнение и знает что предложить. Видение о развитии компании нужно формировать с учетом мнения команды. В этом случае общее видение дальнейшего развития компании будет поддержано, воспринято, согласовано и правильно реализовано. Сегодня нужно уметь заранее договариваться о результатах, а не о процессах.

В статье были использованы фотографии, предоставленные Kazakhstan Growth Forum.

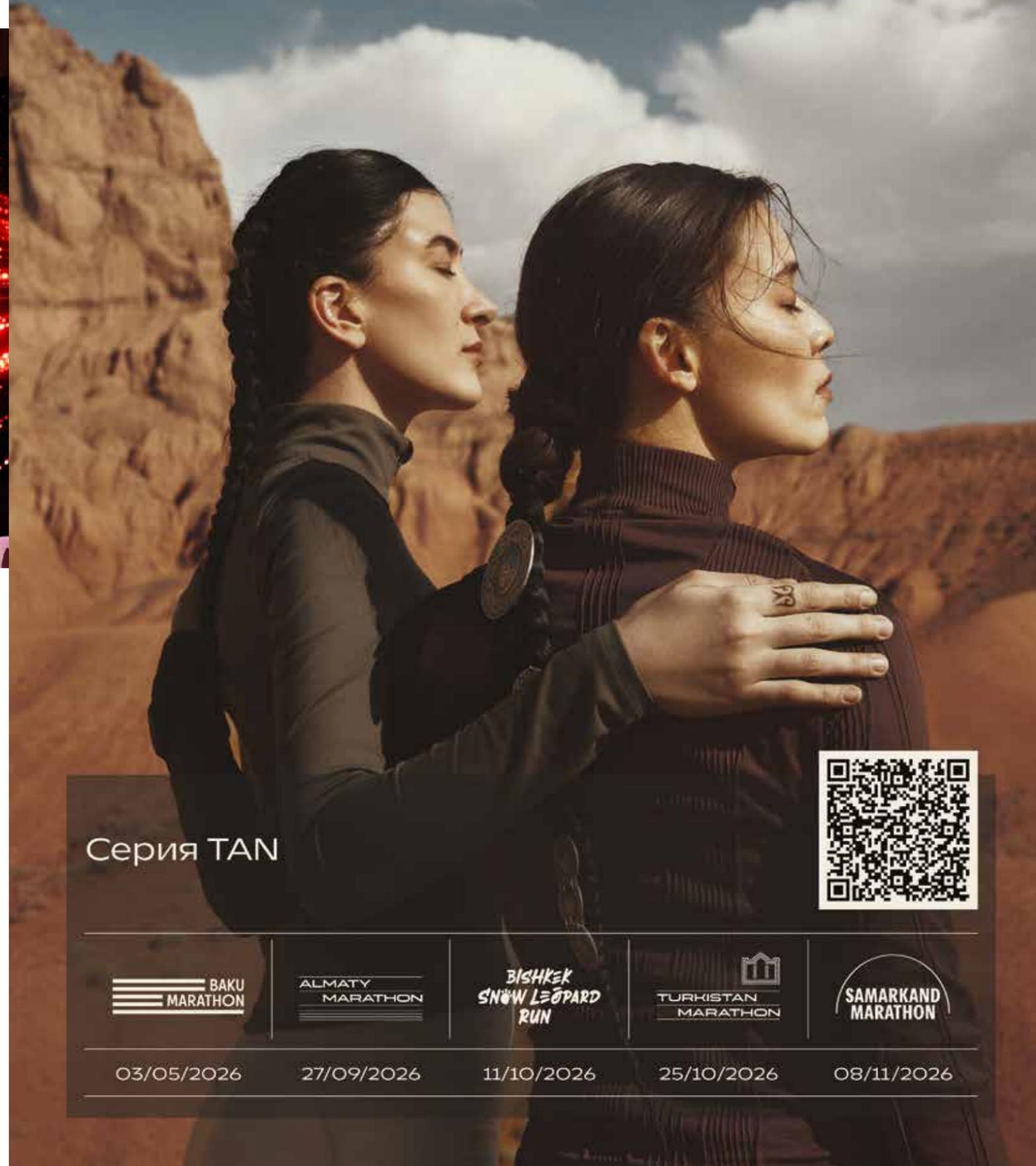
T

TURKIC ALLIANCE



OF LONG RUNS

N



Серия TAN



BAKU MARATHON

ALMATY MARATHON

BISHKEK SNOW LEOPARD RUN

TURKISTAN MARATHON

SAMARKAND MARATHON

03/05/2026

27/09/2026

11/10/2026

25/10/2026

08/11/2026



ВТОРОЙ РЕЙТИНГ 50 HJ BEST ATHLETES BY AKYL-KENES

Журнал **Akyl-kenes** совместно с фитнес-студией **Hero's Journey (HJ)** представляет Второй рейтинг «50 лучших атлетов HJ». Сообщество HJ является большим и дружным, вовлекая единомышленников и любителей активного и здорового образа жизни. Атлетов HJ объединяют различные неформальные встречи, участие в различных соревнованиях, включая марафоны и забеги как в Казахстане, так и за его пределами.

Резиденты HJ интересны тем, что работают в различных сферах, охотно делятся своим опытом, поддерживают друг друга и вместе достигают поставленных целей. В стенах Hero's Journey атлеты не только тренируются, но формируют настоящее сообщество, в котором каждый находится на своем месте и является мотиватором для других. Рейтинг формирует собирательный образ атлетов HJ, который является продвинутым, разносторонним, умным и целеустремленным человеком, любящим спорт.

Во второй рейтинг включены атлеты, посетившие большее количество тренировок в период с 1 июня по 15 ноября 2025 года. Дальнейшие рейтинги будут публиковаться на полугодовой основе, а следующий рейтинг будет формироваться исходя из новых критериев, которым будут соответствовать тренирующиеся атлеты в период с 1 января 2026 года по 1 июня 2026 года.



ВЛАДИМИР ХОРОШКОВ

Сфера деятельности: табачная

Зал: HJ Colibri, Алматы

Владимир тренируется в зале HJ с июня 2025 года. Он много лет профессионально занимается спортом и единоборствами, являясь воспитанником спортивного клуба «ЦСКА Москва». Владимир является мастером спорта по боксу, по рукопашному бою и по регби. Он становился обладателем Кубка Европы по Регби-15.

Помимо этих ключевых для него видов спорта, которыми Владимир занимался профессионально, он увлекается таким экстремальным видом спорта как горные лыжи в разделе фрирайд. По образованию является военным переводчиком.

Он комплексно тренируется по всем направлениям, уделяя особое внимание тренировкам Metcon. В процессе тренировок закладывается исключительная дисциплина, не допускающая пропуски.



КАНАТ ШУРАБЕКОВ

Сфера деятельности: предприниматель

Зал: HJ Colibri, Алматы

Канат активно занимается в HJ с начала 2025 года. Этот зал стал для него идеальной средой для постоянного роста и различных вызовов. Особое место в жизни Каната занимает бег, он постоянно участвует во всех марафонах, проводимых в Алматы. За его спиной имеются четыре международных марафона. Для него бег является не просто спортом, а способом проверки себя, закалки характера и расширения границ возможного.

Канат отдает предпочтение тренировкам формата Metcon, где полностью погружается в процесс, задавая высокий темп. Тем самым он поддерживает командный дух, не давая никому расслабляться даже во время перерывов. Так, любая пауза превращается в возможность стать сильнее.

Вне зала Канат стремится к новым вершинам в прямом смысле слова. Как человек, который любит горы, он регулярно покоряет пики в окрестностях Алматы, находя в горах вдохновение и внутренний баланс. В его ближайшие планы входит прохождение знаменитой Ликийской тропы в Турции и покорение новых вершин. Стремление к саморазвитию, любовь к движению и одержимость внутренней дисциплиной делают Каната примером активной, сбалансированной и целеустремленной жизни.



БАУЫРЖАН АСАНОВ

Сфера деятельности: логистика

Зал: HJ Promenade, Алматы

До начала тренировок в зале HJ Бауыржан никогда не занимался спортом и весил 117 кг из-за своей любви к вкусной еде. Свою лепту в появление избыточного веса также внес сидячий образ жизни. Начав заниматься в зале, Бауыржан постепенно избавлялся от лишних килограммов, в итоге сбросив 43 кг и набрав 3 кг мышечной массы.

Бауыржана зацепили особая атмосфера в зале, мотивирующие лидерборды, походы в горы с одноклубниками и участие в беговом клубе. Благодаря советам профессиональных тренеров он значительно улучшил свои показатели. Зал HJ вдохнул в Бауыржана новую жизнь, изменив ее на 180 градусов. Эти изменения помогли ему раскрыться и добиться новых личных достижений, а также успехов в работе. К одному из достижений относится забег в рамках Almaty Marathon. Регулярные тренировки в зале помогают подготовиться к следующему забегу.

С началом тренировок Бауыржан начал избавляться от своих вредных привычек, что привело к прояснению сознания и кардинальному изменению режима. Здоровый образ жизни и новый режим привели к улучшению настроения и снижению стресса. Ранний подъем и утренние тренировки стали неотъемлемой частью положительных преобразований.



БОЛАТ МАШИКОВ

Сфера деятельности: бизнес и инвестиции

Зал: HJ Europe City, Астана

Болат начал посещать зал HJ с марта 2025 года. В зале он чувствует себя по-настоящему комфортно, благодаря уникальному и интересному формату тренировок. Всецело вовлеченные в процесс тренеры мотивируют не пропускать тренировки. Самыми любимыми занятиями Болата являются силовые тренировки и Stretching, которым он ранее никогда не занимался.

Определенный прогресс в физической форме и в выполнении плановых заданий на платину достигается также благодаря дружеской атмосфере в зале, а также мотивации, которую формируют атлеты HJ. Зал HJ импонирует атлету своим уникальным подходом, удобным приложением и концепцией. Свою роль в выборе зала сыграли игровой формат, квалифицированный тренерский состав и свет в зале. Если ранее Болат неоднократно приобретал годовые абонементы в другие фитнес залы, то почти сразу забрасывал тренировки.

5



САБИНА ЮНУСОВА

Сфера деятельности: сервис-менеджмент
Зал: HJ Europe City, Астана

Сабина работает в сфере сервис-менеджмента и активно занимается спортом, который является важной частью жизни. В зале HJ она тренируется с 2023 года. Во время занятий Сабине нравится не только сам процесс тренировок, но и его творческая сторона. В рамках нее производится контент в виде фотографий и видеороликов, помогающих отслеживать свой прогресс и получать вдохновение двигаться дальше.

Сабина любит путешествовать, учиться новому и развивать свои навыки съемки и монтажа. Новые места, которые она посещает, являются источником свежих идей для творчества. Сабина всегда старается находить баланс между работой и хобби, поскольку сочетание спорта, творчества и путешествий наполняет ее энергией, помогая радоваться жизни каждый день.



КАМИЛА АХМЕТНИЯЗОВА

Сфера деятельности: образовательная
Зал: HJ Europe City, Астана

Камила посещает зал HJ с мая 2025 года. Начавшиеся тренировки стали неотъемлемой частью ее жизни, помогая справляться с осенней хандрой, отвлекаться от ежедневной рутины и избавляться от стресса. Помимо этого, занятия в зале помогают ей находиться в хорошей физической форме и ставить перед собой новые цели. Камила увлекается пением и игрой на музыкальных инструментах. В список ее хобби также входят одежда и стиль.

6



НИНА КОСАРЕВА

Сфера деятельности: архитектура
Зал: HJ Europe City, Астана

Нина начала ходить в зал HJ с марта 2025 года. С первых дней силовые тренировки Pull и Armblast стали ее фаворитами потому, что она очень любит работать с большими весами. Это объясняется тем, что в юности Нина занималась толканием ядра и метанием диска. Как спортсмен она считает тренировки в HJ удобными и адаптивными, исходя из знаний о подготовке в большом спорте.

Нина посещает зал вместе со своим супругом, что является отличным совместным времяпрепровождением. Благодаря своей дисциплине и самоотдаче ей удается закрывать все программы без единого пропуска на «золото» и «платину».

Нина сочетает в себе кропотливую усидчивую работу над архитектурными проектами и активный отдых вдали от цивилизации. Она совершает многодневные походы на большие дистанции с большими рюкзаками. Увлечение хайкинг и путешествиями помогают ей лучше знакомиться с архитектурой других стран.



АЙНУР ГУМАРОВА

Сфера деятельности: нефтегазовый сектор
Зал: HJ Colibri, Алматы

До тренировок в HJ Айнур была мечтой маркетолога любого спортзала. Абонементы покупались так же стабильно, как и бросались занятия. В какой-то момент ей становилось скучно заниматься. Не нравились ни групповые, ни персональные тренировки, ни даже суперкомфортные условия. Начав заниматься в зале HJ, Айнур настолько сильно увлеклась занятиями, что свой первый End Game она прошла уже через девять месяцев, а второй – еще через полгода.

Начав тренироваться со дня открытия зала, Айнур ни разу не заморозила свой абонемент. Благодаря тому, что спорт превратился в образ жизни, все отговорки и аргументы против тренировок вмиг куда-то улетучились. Друзья, которые по ее рекомендациям и примеру начали заниматься в столичных и алматинских залах HJ, шутя называют Айнур амбассадором HJ.

8



НАДИРА АБЕНОВА

Сфера деятельности: финансовая
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Надира занимается в HJ с мая 2023 года. Ранее она занималась плаванием, теннисом и танцами, но именно этот зал помог ей вернуться в спорт после длительного перерыва. Будучи человеком системности и действия, Надира считает спорт своей осознанной частью жизни. В повседневности она стремится формировать устойчивые привычки для себя и своих детей, подавая пример регулярностью и дисциплиной. Надира работает в сфере ESG, где ключевыми являются ответственность и устойчивое развитие. Этот же подход определяет ее отношение к тренировкам, в которых присутствуют последовательность, качество и долгосрочный результат. Зал HJ был выбран из-за его продуманной методики, профессионального состава тренеров и эффективных результатов.

Особое значение для Надиры имеет атмосфера в зале и поддержка единомышленников, которые усиливают мотивацию и делают тренировочный процесс более осознанным. Зал HJ является пространством, где дисциплина превращается в стабильные и ощутимые результаты.

Надира является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №22.



ЖАДЫРА КИЗБАЕВА

Сфера деятельности:
высшее и корпоративное образование
Зал: HJ Colibri, Алматы

10

Жадыра занимается в зале HJ с 18 января 2025 года. Регулярные тренировки стали для нее не просто задачами в календаре, а новой философией. Наиболее любимыми тренировками являются Metcon Power и Cardio. Несмотря на то, что первая тренировка не понравилась, в дальнейшем все занятия уже проходили без проблем. Вдобавок к дисциплине добавились дружное сообщество. В итоге через некоторое время был достигнут замечательный результат: минус 25 кг лишнего веса.

Жадыра является CEO & со-основателем образовательного и консалтингового центра. Она много лет работает в сфере высшего и корпоративного обучения, создавая программы для топ-менеджеров, развивая университетские экосистемы и руководя исследовательскими проектами. Жадыра обучает лидеров мыслить шире и действовать смелее. Ее специализацией являются человекоцентричность, дизайн-мышление, стратегическое развитие и трансформации организаций. В работе с людьми, системами и смыслами она упрощает сложное.



АЙЖАН ИСМУХАНОВА

Сфера деятельности: финансы
Зал: HJ Europe City, Астана

Айжан начала тренироваться в зале HJ с апреля 2025 года. С тех пор она ходит в зал три раза в неделю, посещая по две тренировки в день. Учитывая, что большая часть дня проходит за компьютером, тренировки в зале HJ являются хорошим способом поддерживать энергию, отвлекаться и, как приятный бонус, строить подтянутое тело.

Ее самыми любимыми тренировками являются Bootcamp Core/Core B и Metcon. Кроме тренировок в зале HJ сформировано дружное сообщество атлетов, а также проводятся различные интересные конкурсы и события. Прожив несколько лет в Южной Корее, Айжан стала фанатом южнокорейских фильмов и музыки, а также любит кимчи.

11



БАХТИЯР ТУРЛУБЕКОВ

Сфера деятельности:
строительная отрасль и логистика
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

12

Бахтияр узнал о зале HJ в 2023 году и до сих пор является одним из самых активных атлетов. Дисциплинированно занимаясь в зале, он также интересуется другими видами спорта, путешествиями и художественной литературой. Из семи лет, в течение которых Бахтияр активно тренируется, два последних года он проводит в зале HJ. В неделю он проводит от четырех до шести тренировок, благодаря чему развивается сила, улучшается выносливость и повышается скорость.

К любимым тренировкам Бахтияра относятся Push / Pull и FFB. Он любит движение вперед, развитие и дисциплину. Сообщество единомышленников и заряженных атлетов мотивируют не пропускать занятия. Постоянные тренировки создают положительные привычки, которые качественно отражаются во всех аспектах жизни.



ЕРБОЛ БАЙЖУМАНОВ
Сфера деятельности: IT, консалтинг
Зал: HJ Europe City, Астана

Ербол посещает зал HJ с июня 2025 года. Тренироваться в зале его вдохновили коллеги, которые уже давно занимались и были вовлечены в тренировки. До тренировок в зале HJ он занимался капоэйра, боксом и фитнесом. Интересный формат, удобное расписание тренировок, динамичная музыка и четкая программа максимально затягивают в тренировочный процесс. Одной из любимых тренировок Ербола является Bootcamp, который позволяет сбросить лишний вес.

13



ЧИНГИЗХАН ТАНГИРБЕРГЕНОВ
Сфера деятельности: IT
Зал: HJ Nurlly Orda, Астана

Чингизхан начал заниматься в Hero's Journey два года назад. Будучи с детства склонным к полноте, во время коронавирусной пандемии он набрал вес до рекордных 113 кг. Решив заняться собой, он узнал о зале Hero's Journey, который сразу ему понравился. Спустя два года Чингизхан с гордостью может сказать, что скинул более 30 кг лишнего веса. Самое главное, что на данный момент спорт превратился в неотъемлемую часть его жизни.

Чингизхан постоянно принимает участие в соревнованиях Hero's Cup, на которых занимает призовые места. На этих соревнованиях он понял, что необходимо развивать выносливость и функциональность. Сегодня Чингизхан занимается в зале, чтобы с каждым днем идти навстречу к лучшей версии себя.

Чингизхан является участником первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором он занимал позицию №39.

14



ДАНА ЕРИШОВА
Сфера деятельности: недвижимость
Зал: HJ Europe City, Астана

Дана занимается фитнесом последние десять лет, но более осознанно и регулярно занимается в течение последних лет. Она любит силовые тренировки и занятия, направленные на развитие выносливости. Дана иногда участвует в любительских забегах и спортивных челленджах. Помимо спорта, она увлекается танцами и моделингом. Последнее требует профессионализма, умения позировать, а также постоянной работы над собой для поддержания внешности.

Большое вдохновение Дана получает от путешествий, благодаря которым она узнает новые страны, города и культуры, наполняется яркими эмоциями и свежими идеями. Ярко выраженный соревновательный дух Даны подталкивает ее к участию в различных соревнованиях. Ее стремление быть лучшей версией себя выражается через кредо: «чем выше планка, которую я себе ставлю, тем сильнее я расту».

15



АРМАН ТУРЛУБЕК
Сфера деятельности: энерго-коммунальный сектор
Зал: HJ Europe City, Астана

В зале HJ Арман занимается с марта 2025 года. Быстрая адаптация и регулярные тренировки привели к первым результатам и желанию прогрессировать дальше. Мотивация Армана не останавливаться на достигнутом основывается на его большой любви к спорту, который с детства присутствует в его жизни. Он участвовал во множестве юношеских и взрослых соревнований по греко-римской борьбе. Фитнесом занимается более двадцати лет. Арман отдает предпочтение силовым тренировкам, в которых ощущается прогресс. При этом функциональные тренировки находятся в списке любимых из-за их динамики, разнообразия и комплексного положительного эффекта.

Арман любит путешествовать и открывать новые города и культуры, пробуя себя в новых пространствах и расширяя кругозор. Тема урбанистики близка Арману. Ему интересно наблюдать за устройством и развитием городов. Долгое время работая в сфере энерго-коммунального хозяйства, он автоматически обращает внимание на качество работы городских служб.

К более спокойному хобби относится работа в саду. Арман уделяет много времени уходу за цветами: сажать, ухаживать, стричь и приводить все в порядок. Это его способ перезагрузиться, снять напряжение и просто наслаждаться процессом.

16

17



АЙГЕРИМ АПЕКОВА

Сфера деятельности: предприниматель
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Айгерим является большим любителем спорта, который постоянно присутствует в ее жизни. Она с детства занимается танцами и участвовала в международных конкурсах. Помимо тренировок в Hero's Journey, она занимается фит-боксом (Fight) и стретчингом. Будучи матерью пятерых детей, она отмечает, что с рождением каждого ребенка повышается мотивация поддерживать форму и становиться более выносливой, подтянутой и здоровой.

Айгерим любит путешествовать, познавать новые места, проводить время с семьей и совершать длительные пешие прогулки. Любимой тренировкой Айгерим является Bootcamp за ее универсальность, которая совмещает в себе интенсивность и сочетает в себе кардио и силовые нагрузки. Уровень тренировок повышается за счет профессионализма тренеров.

Айгерим является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №15.



АМИНА ФАРАХОВА

Сфера деятельности: образовательная
Зал: HJ Colibri, Алматы

Амина тренируется в HJ с марта 2025 года. С осени 2024 года она начала бегать полумарафоны, а ее ближайшей целью является участие на Берлинском марафоне. Для этого она усиленно занимается в зале HJ, чтобы добавить силовые тренировки. Сейчас они стали более любимыми, чем беговые.

К ее увлечениям можно отнести изучение иностранных языков, чтение книг и просмотр сериалов в оригинале. Амина относится к той категории людей, которые всегда чем-то заняты. При этом она всецело отдается своим интересам, в которые она погружается с головой.

18



РУСЛАН КАКЕНОВ

Сфера деятельности: сельское хозяйство
Зал: HJ Europe City, Астана

19
Руслан посещает зал с марта 2025 года. Любительским спортом занимается более пятнадцати лет. Он является одним из первых атлетов, которые участвовали в первых соревнованиях по кроссфиту, когда он только зарождался в Астане. Тогда они проводились на Центральном стадионе им. К. Мунайтпасова. До этого у Руслана было желание получить звание КМС по тяжелой атлетике, по которой он выступал на городских соревнованиях.

Во время своих тренировок в зале HJ Руслан сочетает свой опыт в тяжелой атлетике с функциональными тренировками. Несмотря на частые командировки, он проводит по две тренировки в день, чтобы сохранить интенсивность. Шикарный формат занятий и уникальная концепция зала позволяют ему эффективно тратить минимальное количество времени, чтобы загружать все необходимые мышцы и держать их в тонусе. Благодаря продуманным программам Руслан совмещает работу, спорт и семейную жизнь. Вместе с ним тренируется его супруга.

Будучи любителем активного образа жизни, Руслан всерьез увлекается путешествиями, охотой, рыбалкой и времяпровождением с друзьями на природе. Все это успокаивает и дает возможность наслаждаться окружающим миром! При этом функциональные тренировки очень сильно помогают ему во время пеших прогулок по горам и вылазок на природу.



РАУХАТ РУЗИЕВ

Сфера деятельности: здравоохранение
Зал: HJ Promenade, Алматы

Раухат занимается в зале HJ с апреля 2025 года. С первых дней тренировок он на 100% закрывает идеальную неделю и выполняет все программы. Теперь занятия в зале превратились в его хобби под девизом: «Главное тренироваться без остановок». Активная социальная жизнь в зале добавляет к тренировкам дисциплину и ответственность.

Раухат отдает предпочтение силовым тренировкам, которые требовались его организмом. С недавнего времени к любимым тренировкам добавилась Metcon, на которых он попадает в лидерборды. Его опыт, полученный в зале HJ, мотивирует многих атлетов достигать своих спортивных целей.

20



САУЛЕ ШУКАБАЕВА

Сфера деятельности: нефтегазовый сектор
Зал: HJ Europe City, Астана

Сауле занимается в зале HJ с марта 2025 года. До тренировок в новом формате спорта в ее жизни не было более десяти лет. Приняв решение походить хотя бы один месяц, она не заметила как закрыла 36 недель идеальной дисциплины. Во время тренировок она работает над повышением своей выносливости, чтобы в следующем году попробовать участвовать в различных забегах и в Hero's Cup.

К любимым тренировкам Сауле относятся все разновидности Metcon и Bootcamp, во время которых снимается стресс и рассеиваются грустные мысли. К ее увлечениям относятся вкусная еда, вселенные «Властелина колец» и «Звездных войн». Особо стоит отметить любовь к английскому юмору в стиле Monty Python и IT Crowd.

21

22



МАРТА ТОЛЕБАЕВА

Сфера деятельности: IT и образование
Зал: HJ Europe City, Астана

Марта тренируется в зале HJ с февраля 2025 года. Решение, в начале казавшееся спонтанным, оказалось самым правильным решением года. Непривычный формат тренировок увлек ее, сделав их осознанными и желанными. Помимо силовых тренировок и кардио, Марта любит посещать Bootcamp и Metcon, которые помогают зарядиться энергией на весь день.

Раньше Марта занималась только балетом в школе. Весенним именем «Марта» ее назвали потому, что она родилась 8 марта. Она увлекается путешествиями, чтением книг и качественным времяпровождением с семьей и друзьями.



АЛИ САБИЕВ

Сфера деятельности: образование, культура и спорт
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

23

Али посещает тренировки в зале HJ с июня 2024 года. Желание улучшить самодисциплину и привести тело в форму стало отправной точкой его пути. На момент проведения рейтинга он провел более 310 тренировок. Он любит силовые тренировки, но отдает предпочтение Bootcamp Core и функциональным тренировкам. Формат, предложенный залом HJ, позволяет Али сочетать физическую нагрузку и развитие выносливости. За это время он значительно улучшил свою физическую форму, повысил выносливость и успешно выстроил собственную тренировочную дисциплину. Регулярные занятия помогли ему стать увереннее, следить за режимом и укрепить ощущение внутренней устойчивости.

Сформированное в зале HJ сообщество играет для него особую роль. Мотивация, новые знакомства и поддержка друзей стали важной частью его прогресса. Именно командная атмосфера помогла Али обрести стабильность в тренировках и поймать тот внутренний драйв, которые он с легкостью переносит в свою повседневную жизнь. Вне спорта он занимается саморазвитием, проектным менеджментом, увлекается сноубордом и любит путешествовать в соло-формате.

24



МАРЛЕН БИГАЛИМОВ

Сфера деятельности: СМИ
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Марлен начал свои тренировки в зале HJ с июля 2024 года. Основной причиной, которая подтолкнула его начать заниматься спортом, стало трехзначное число на весах. Во время одной из поездок в Боровое с друзьями Марлен всерьез осознал насколько плохое его физическое состояние. Хотя будучи студентом второго курса, он весил всего 50 кг, а в детстве занимался плаванием и футболом. С первой же тренировки Марлену понравился продуманный формат тренировок, который позволяет атлетам эффективно и качественно заниматься.



САЛИДАТ ЖАНСЕЙТОВА
Сфера деятельности: недвижимость
Зал: HJ Europe City, Астана

Салидат занимается в зале HJ с 14 февраля 2025 года. С этой даты она влюблена в тренировки, хотя идея начать заниматься спортом вынашивалась более пяти лет. До этого Салидат не имела никакого отношения к спорту.

Интересный и ненавязчивый формат тренировок и профессиональный состав тренеров позволили Салидат по-новому взглянуть на спорт. Отныне каждая тренировка, которой всегда мало, приносит удовольствие. Если говорить о любимых тренировках, то ей в равной степени нравятся все программы.

Сегодня спорт служит для Салидат местом, где она выпускает пар, а также является чуть ли не панацеей от многих физических и моральных недугов. Будучи интровертом, она является фанатом кофе, хорошей музыки и пеших прогулок. В свободное время она любит город, изучает медицину и социальные дисциплины, а также поет в караоке. Благодаря интенсивным тренировкам, спустя лишь пару месяцев, она с удивлением обнаружила некоторые мышцы, о существовании которых даже не подозревала.



САМАЛ КУМАРОВА
Сфера деятельности: аудит
Зал: HJ Colibri, Алматы

Самал тренируется в зале HJ в течение двух лет. За это время зал перестал быть просто залом, став частью ее жизни. В этом зале она нашла идеальный баланс между семьей, активной жизнью и личными вызовами. Любимыми тренировками Самал являются Metcon, где она может бросить настоящий вызов своей выносливости.

Эти высокоинтенсивные тренировки с короткими паузами отдыха требуют работать на пределе. Здесь нет времени «посидеть в телефоне», зато нужно постоянно находиться в движении, чередуя кардио и силовые элементы. Metcon делится на Power (упор на приседания и жимы), иногда Cardio (берпи и прыжки) и Core (пресс и стены).

Главной последней гордостью Самал являются соревнования Red Bull 400. Во время своего первого вертикального забега Самал поняла, что все пределы находятся только в голове. Она также любит бег на улице и участвовать в различных забегах, организуемых Almaty Marathon. В ее планах на следующий год попробовать трейловые забеги.

26

27



АЙГУЛЬ КЕШУБАЕВА
Сфера деятельности: HR в IT
Зал: HJ Colibri, Алматы

Айгуль посещает тренировки в зале HJ с августа 2024 года. В определенный период жизни она поняла, что пришла к своему максимальному весу. Регулярные занятия без пропусков в течение полугода привели к хорошим результатам. Благодаря успешному завершению программы Burn Айгуль сбросила более 15 кг лишнего веса.

Если в начале ее любимой тренировкой являлся Bootcamp, то сейчас она делает упор на набор мышечной массы, чаще всего посещая занятия Glute или Push/Pull. В следующем году Айгуль планирует возобновить участие на забегах Almaty Marathon, на которых она уже участвовала шесть лет назад. Если в школе у Айгуль все годы была справка об освобождении от занятий по физкультуре, то сейчас она не видит свою жизнь без спорта.



МАРАЛ ЗЕЙЛТАЕВА
Сфера деятельности: IT
Зал: HJ Europe City, Астана

Марал занимается в зале HJ с марта 2025 года. Она является матерью двоих замечательных детей и любящей женой, которая успешно совмещает семью с работой. Марал пятнадцать лет преданно трудится в IT-сфере, где создаются важные IT-решения для государства и бизнеса.

Ее профессиональная жизнь полна напряженных совещаний и ответственных решений. Она имеет степень MBA и является кандидатом на степень DBA, постоянно стремясь к новым знаниям и развитию.

В таком ритме зал HJ является отдушиной и местом, где Марал может полностью выключить мысли о работе, оставив директорское кресло за порогом и просто быть собой. Эти моменты позволяют ей перезагрузиться и находить гармонию во всем, что ее окружает.

28

29



ДАУЛЕТ БЕКОВ

Сфера деятельности:

предприниматель, промышленная химия

Зал: HJ Colibri, Алматы

Даулет начал посещать зал HJ с февраля 2025 года. Силовые тренировки он начал практиковать с 2023 года, поняв, что они являются базовыми настройками каждого человека. Они помогли ему восстановить дисциплину и дали дополнительный источник энергии. Благодаря им Даулет после каждой тренировки чувствует прилив энергии и желание созидать. Теперь тренировки помогают ему быть в настоящем времени, не застревать в прошлом и не улетать надолго в будущее.

В зале Даулет приобрел много заряженных друзей, которые умеют жить полной жизнью и ценить каждую минуту, ежедневно улучшая себя. Новый формат наполнил будни новыми вызовами, которые спорт помогает преодолевать. В свободное время Даулет увлекается горными лыжами, теннисом и баскетболом.



ГАЙНЕШ АБДРАХМАНОВА

Сфера деятельности: СМИ

Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Гайнеш занимается в зале HJ на протяжении более трех лет. Почти всю жизнь она активно занимается фитнесом. Удобное приложение и неповторимая атмосфера в зале настолько втянули ее в тренировки, что она планирует остаться в нем надолго. На данный момент особый интерес вызывает Битва кланов, которая дает дополнительный стимул к занятиям и общению с однолюбниками. Она уверена, что эта новая инициатива зала будет иметь для нее успех, независимо от победы в нем. Гайнеш работала в различных сферах, и ее профессия всегда была связана с юриспруденцией.

Гайнеш является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №28.

31



АЛТЫН ФИЛИПОВА

Сфера деятельности: здравоохранение

Зал: HJ Colibri, Алматы

Алтын тренируется в зале HJ со дня его. Полтора года спустя спорт в ее насыщенной жизни остается регулярным и желанным. Несмотря на то, что это до этого она серьезно не занималась спортом, сегодня она участвует в соревнованиях Hero's Cup. Соблюдение дисциплины и режима привели к ошутимому прогрессу в силовых показателях и выносливости. Любимыми ее тренировками являются Metcon и Glute.

По образованию Алтын является клиническим фармакологом. По призванию Доулы она ведет курсы для беременных, консультирует и поддерживает женщин в перинатальный период. Основной фокус сосредоточен на семье и своем здоровье. Помимо работы и спорта она иногда пишет стихи.



МАРИНА БОРТНИК

Сфера деятельности:

нефтегазовый сектор

Зал: HJ Nurly Orda, Астана

32

Марина занимается в зале HJ с марта 2022 года. Любимой тренировкой является Push (толкающие движения), которая идеально подходит для стимулирования мышечного роста и достижения гармоничного мышечного развития.

Основным хобби Марины является спорт, который с детства присутствует в ее жизни. В детстве она занималась велоспортом и кунг-фу (является обладателем желтого пояса). Помимо тренировок в HJ Марина занимается бегом, плаванием и верховой ездой. За последние два года она участвовала в более чем десяти забегах, включая Almaty Marathon (10 км), Almaty Half Marathon (10 км), Astana Half Marathon (10 км) и Aqtau Half Marathon (21,1 км). Что касается верховой езды, то Марина любит часто выезжать за город на лошадях и совершать конные походы в горах Алматы.

Марина является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №5.



АЛИНА ТУКРАНОВА

Сфера деятельности: здравоохранение
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Алина регулярно занимается в зале HJ с 2023 года, отдавая предпочтение функциональным и силовым тренировкам, которые улучшают общее физическое состояние, укрепляют тонус мышц, улучшают выносливость и повышают качество жизни. Параллельно с тренировками она уже третий год продолжает принимать участие в различных забегах. Она считает, что именно спорт является основой дисциплины и внутреннего порядка.

Выбрав этот зал, она нашла свою любимую тренировку в виде Bootcamp, которая значительно улучшила беговые навыки, повысила выносливость и укрепила мышцы кора.

Для Алины спорт является не просто привычкой или хобби, а основой внутренней дисциплины и личного порядка. Именно тренировки помогают ей сохранять структуру в повседневной жизни, удерживать баланс и формировать ту самую уверенность, которая отражается в каждом ее шаге.

Алина является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №31.



РАУАН РОМАНИ

Сфера деятельности: актер, продюсер
Зал: HJ Colibri, Алматы

Спорт присутствует в жизни Рауана давно. Он является кандидатом в мастера спорта по конькобежному спорту и мастером спорта по армрестлингу. При этом он становился чемпионом г. Алматы по конькобежному спорту среди юниоров, многократным чемпионом Республики Казахстан и г. Алматы по армрестлингу, а также чемпионом Калифорнии и США. Рауан любит силовые и функциональные тренировки, особенно те, где можно проверить себя на выносливость. При этом он часто участвует в забегах и в различных спортивных соревнованиях.

Один из ярких моментов в жизни Рауана случился в Санта-Монике (Калифорния). На пляже начался шторм, и двух туристов затянуло в мертвую зону. В сложившейся тяжелой ситуации, связанной с сильным ветром, спасатели не успевали подойти к месту происшествия. Не задумываясь, Рауан бросился в океан и помог спасти людей. Его любовь к воде тогда сыграла свою роль, а Рауан стал «спасателем Малибу». К увлечениям Рауана относятся выезд за город, отдых на природе и готовка еды на открытом огне.

35



ДАНА КУЗБАКОВА

Сфера деятельности: юриспруденция
Зал: HJ Colibri, Алматы

Дана является атлетом зала HJ с ноября 2024 года. Она довольно долгое время активно занимается фитнесом, кроссфитом и следит за своим питанием. В зале Дана импонирует необычный игровой формат, который дисциплинирует и мотивирует ее. Наличие собственного комьюнити клуба и всякого рода outdoor-активностей, организованных командой зала HJ, позволяет быть социально активной.

Благодаря тренировкам Bootcamp и профессиональному тренерскому составу Дана полюбила бег. Тренеры всегда делятся собственным опытом и полезной информацией во время тренировок. Удобное приложение позволяет выбрать конкретное время тренировки, в рамках которой выстроена структура занятия. Такой подход является очень удобным и эффективным.



АСЫЛБЕК КЛЫШБЕКОВ

Сфера деятельности: IT
Зал: HJ Europe City, Астана

36

Асылбек присоединился к числу атлетов зала HJ весной 2025 года. В этот период его внимание к собственному здоровью, энергии и внутреннему балансу стало таким же важным, как и профессиональные достижения. Хотя Асылбек с детства занимается общей физической подготовкой. Сегодня для него тренировки являются не просто физической активностью, а частью общей стратегии собственного развития. Дисциплина, сила и устойчивость из спорта переносятся во все сферы жизни.

Имея за плечами более семнадцать лет опыта работы в сфере информационных технологий, управления проектами и внедрения инноваций, Асылбек ежедневно сталкивается с высокими нагрузками и ответственностью. Спорт помогает ему сохранять ясность мышления, поддерживать рабочий темп и усиливать внутреннюю мотивацию.

В зале HJ он ценит структурированность тренировок, атмосферу поддержки и сообщества, которое вдохновляет становиться сильнее каждый день. Зал HJ стал частью личной истории роста Асылбека, в которой объединены профессиональная зрелость и спортивная энергия. К его увлечениям относятся забеги, путешествия и приятные вечера в кругу близких людей.

34



АРАЙЛЫМ МАУЛЕТОВА
Сфера деятельности: инвестиции
Зал: HJ Europe City, Астана

Арайлым является атлетом зала HJ в течение последних двух лет. Это место стало частью ее привычного ритма жизни. Тренировки являются источником энергии, помогают Арайлым держать себя в форме и открывать новые возможности для развития.

Ей нравятся все форматы тренировок, но одной из любимых тренировок является Metcon, после которых заметно улучшилась выносливость. Благодаря залу HJ и постоянным тренировкам, спорт стал частью жизни, сформировал дисциплину, изменил отношение к телу и показал потенциал результатов, которых можно достичь в спорте и в работе.

Помимо спорта, Арайлым любит путешествовать. Ей нравится открывать мир, знакомиться с разными культурами и наблюдать, как живут люди в других странах. Каждая поездка – это маленькое приключение и источник вдохновения.

37

38



БУЛАТ ЕСТАЙ
Сфера деятельности: IT
Зал: HJ Europe City, Астана

Булат активно занимается в зале HJ с июня 2025 года. Занятия превратились в часть его ежедневной рутины. Он любит силовые тренировки и Metcon, что незамедлительно положительно сказалось на его прогрессе в выносливости и форме. Булат придерживается здорового образа жизни, стараясь поддерживать регулярность в тренировках. Он периодически участвует в любительских спортивных мероприятиях ради интереса и челленджа. Спорт помогает ему держать фокус на поставленных целях, расслабляться и ощущать себя лучше физически и ментально.

39



ГУЛЬДАНА ЕРЖАН
Сфера деятельности: образовательная
Зал: HJ Promenade, Алматы

Гульдана посещает зал HJ с апреля 2025 года, с самого открытия зала, являясь одной из его первых атлетов. Она отдает предпочтение комплексным силовым тренировкам, где ощущает максимальный драйв. Она очень ценит атмосферу в зале и крутое спортивное комьюнити, которое реально мотивирует ее лучше тренироваться.

Формат тренировок позволяет ей рационально пользоваться временем и ощущать от них положительный эффект. Помимо тренировок, Гульдана увлекается психологией, игрой на гитаре, просмотром любимых фильмов и пешими прогулками. Спорт для нее является собой совокупность силы тела и внутренней гармонии.



ЭЛИНА АГАЕВА
Сфера деятельности: банковский сектор
Зал: HJ Colibri, Алматы

Элина занимается в зале HJ с мая 2024 года. Любовь к залу появилась с первой тренировки, в особенности Metcon и Bootcamp Glute+Stretching. Она является приверженцем здорового образа жизни, а в свободное от тренировок время она совершает прогулки на природе и в горах. Элина любит путешествовать и открывать для себя новые места, а также постоянно самосовершенствоваться и заниматься саморазвитием.

40

41



АЙЫМ ТОРЕХАН

Сфера деятельности: творчество

Зал: HJ Promenade, Алматы

Айым тренируется в зале HJ с апреля 2025 года. Регулярно занимаясь спортом несколько раз в неделю, она считает силовые тренировки наиболее любимыми и подходящими для себя. Раньше она занималась любительским плаванием, участвовала в школьных соревнованиях.

Айым занимается творчеством, любит рисовать. На данный момент учится на режиссера анимационных фильмов, а свободное от учебы время изучает иностранные языки. Она очень любит работать в плотном графике и способна быстро переключаться между различными задачами. Поэтому совмещение зала, учебы и личной жизни стало для нее отдушиной и местом, где можно снять напряжение и получить необходимый заряд энергии.



42

ИАНА КОКУМБАЕВА

Сфера деятельности: консалтинг и спорт

Зал: HJ Colibri, Алматы

Диана посещает зал HJ уже второй год. Она активно занимается фитнесом более десяти лет. За последние два года спорт стал неотъемлемой частью ее рутины и источником энергии. Диана любит разнообразие в тренировках: от силовых по паттернам движения до функциональных и взрывных комплексов. Особое удовольствие она получает от прогресса в технике и увеличения рабочих весов.

Диана иногда участвует в городских забегах и любительских соревнованиях, где может проверить свои физические и ментальные возможности. Вне спорта она увлекается изучением биомеханики, нутрициологии и их применением в работе над собой. Диана любит структурировать все вокруг себя, начиная с тренировочного процесса, заканчивая рабочими задачами. Это помогает ей всегда держать высокий темп жизни и достигать поставленных результатов. Спорт для нее – это не только дисциплина, но и способ оставаться в гармонии с собой.

43



АЙНУ́Р СУЛЕЙМЕНОВА

Сфера деятельности: предприниматель

Зал: HJ Colibri, Алматы

Айну́р занимается в зале HJ с 2024 года, благодаря чему спорт стал неотъемлемой частью ее жизни и самым стабильным источником энергии. В зале она любит сочетать силовые тренировки, помогающие формировать рельеф тела, с кардио, которые повышают выносливость и доставляют удовольствие от движения. Несколько раз она участвовала в городских забегах на 5–10 км, что стало для нее способом проверки себя. Во время забегов Айну́р заряжается атмосферой единства бегунов и яркими эмоциями.

Вне тренировок она увлекается путешествиями, психологией и всем, что помогает гармонично развивать тело и состояние. Нутрициология тоже давно входит в перечень ее интересов. Айну́р изучает вопросы влияния питания на силу, настроение и восстановление после тренировок. Она быстро адаптируется к нагрузкам и всегда готова попробовать новый формат тренировки. Спорт помогает ей получать поддержку, расти и получать удовольствие.



ГУЛЬНИСА НАСЫРОВА

Сфера деятельности:

автомобильная индустрия

Зал: HJ Colibri, Алматы

Гульниса начала свои тренировки в зале HJ с апреля 2023 года, после чего ее любовь к спорту выросла в разы. Она предпочитает кардио-тренировки, так как они наполняют энергией, помогая улучшать выносливость и выходить за рамки своих возможностей. К любимым форматам тренировок относятся Bootcamp и Metcon, которые сочетают в себе интенсивность, динамику и настоящий вызов. Посещение зала шесть раз в неделю стало обязательным пунктом в ее графике. Тренировки приносят радость, помогают поддерживать баланс, дисциплину и постоянное физическое и моральное развитие.

Основными хобби Гульнисы являются волейбол, изучение языков и бег. Волейбол, как командная игра, развивает реакцию, стратегическое мышление и умение работать в группе. Ей нравится динамика игры, соревновательный дух и ощущение, что каждая тренировка делает команду сильнее. Бег занимает особое место в жизни Гульнисы, поскольку в детстве она занималась им профессионально и участвовала в коротких забегах. Сейчас она продолжает заниматься своим увлечением, стараясь не пропускать марафоны.

44

45



АЙНУР ДАВЛАТОВА

Сфера деятельности: бухгалтерия, финансы
Зал: HJ Europe City, Астана

Айнур ходит в зал HJ с марта 2025 года, хотя спорт так или иначе всегда присутствовал в ее жизни. В школьные годы она занималась плаванием и баскетболом, а время учебы в университете увлеклась степ-аэробикой. Регулярные тренировки в зале стали для нее не только привычкой, но и источником энергии и внутренней дисциплины. Любимой тренировкой является Metcon.

Помимо спорта, у Айнур есть хобби, которые помогают расслабиться и развиваться. Она учится играть на клавишном инструменте, любит читать книги и с удовольствием посещает хоккейные и баскетбольные матчи. Айнур нравится балансировать активность и спокойствие, ставить перед собой цели и видеть постепенное их достижение. Несмотря на кажущуюся интровертность и закрытость, она является веселым и открытым человеком.



АНАСТАСИЯ СОБЕЦКАЯ

Сфера деятельности: индустрия красоты
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Анастасия тренируется в зале HJ с февраля 2024 года, хотя до этого момента считала, что спорт это не для нее. Несмотря на неоднократные попытки заниматься фитнесом, все заканчивалось многочисленными отговорками, которые возвращали ее к привычной спокойной жизни. После первой тренировки Bootcamp она чуть не потеряла сознание из-за непривычной нагрузки и восторга. С тех пор Анастасия тренируется четыре-пять раз в неделю, уже не представляя утро буднего дня без тренировки.

46



АЙГЕРИМ ДАУТБАЕВА

Сфера деятельности: культура (музыка)
Зал: HJ Nurly Orda, Астана

Айгерим является атлетом Hero's Journey более двух лет. Примечательно, что до зала она вообще не занималась спортом. Начав тренироваться, она стала участвовать и побеждать как в соревнованиях внутри зала, так и за его пределами. В 2024 году Айгерим заняла второе место в Salomon Speed Race. Позже она стала первой в эстафете Tri Indoor, а также завоевала бронзовую медаль в индор-эстафете MNU. Достигнутые результаты стали возможными благодаря продуманному плану тренировок, уникальному формату, прекрасному тренерскому составу и сплоченному сообществу.

Зал Hero's Journey поделил жизнь Айгерим на «до» и «после», не только трансформировав ее качество тела, но и улучшив качество ее жизни. Для Айгерим зал стал не просто фитнес-студией, но и чем-то большим, без чего она себя уже не представляет. Айгерим с детства играет на флейте. На данный момент она работает в театре Astana Opera и преподает в Университете искусств.

Айгерим является участницей первого рейтинга TOP-50 Best HJ Athletes, в котором она занимала позицию №10.

48



АШИМ КУСПЕКОВ

Сфера деятельности: медиа
Зал: HJ Europe City, Астана

Ашим начал свои тренировки в зале HJ со дня его экспериментального открытия. После двухгодичного перерыва он возобновил занятия с 2024 года. Любимым видом тренировки является Bootcamp Core, благодаря которому он за полгода сбросил 7 кг лишнего веса. В зале Ашиму нравится дружное сообщество, состоящее из прекрасных мотиваторов. К увлечениям Ашима относятся катание на лыжах и походы в горы.

47

49



ИРИНА БОЖЧЕНКО

Сфера деятельности:

государственная служба, финансы

Зал: HJ Nurlu Orda, Астана

Ирина регулярно начала заниматься в зале HJ с мая 2023 года, тренировки в котором стали важной частью ее образа жизни. Ей близки тренировки FFB и Bootcamp, которые развивают силу, выносливость и помогают чувствовать себя лучше физически и эмоционально. Основной фокус она делает на здоровье, самочувствии и внутренней гармонии.

Работая более двадцати лет на государственной службе, Ирина привыкла к определенному режиму, высокой ответственности и доведению дел до конечного результата. В свободное от работы и тренировок время она работает над собой, совершает пешие прогулки и проявляет интерес к здоровому образу жизни.



БАХЫТЖАН БАЙКАДАМОВ

Сфера деятельности: строительство

Зал: HJ Europe City, Астана

Бахытжан начал заниматься в зале HJ с ноября 2023 года. Он ежедневно занимается, кроме выходных дней. Его любимой тренировкой является Bootcamp. Иногда Бахытжан участвует в забегах. Свободное время проводит за чтением детективных романов. Спорт всегда присутствовал в его жизни, что положительно влияет на его повседневную жизнь. Отличная физическая форма и хорошее настроение помогают в работе и мотивируют развиваться дальше.

50



TOP-50
BEST ATHLETES



- | | | | | | | |
|-----------------------|-------------------------|----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------|
| | | | | | | |
| 1. ВЛАДИМИР ХОРОШКОВ | 2. КАНАТ ШУРАБЕКОВ | 3. БАУЫРЖАН АСАНОВ | 4. БОЛАТ МАШИКОВ | 5. САБИНА ЮНУСОВА | 6. КАМИЛА АХМЕТНИЯЗОВА | 7. НИНА КОСАРЕВА |
| | | | | | | |
| 8. АЙНУР ГУМАРОВА | 9. НАДИРА АБЕНОВА | 10. ЖАДЫРА КИИЗБАЕВА | 11. АЙЖАН ИСМУХАНОВА | 12. БАХТИЯР ТУРАУБЕКОВ | 13. ЕРБОЛ БАЙЖУМАНОВ | 14. ЧИНГИЗХАН ТАНГИРБЕРГЕНОВ |
| | | | | | | |
| 15. ДАНА ЕРИШОВА | 16. АРМАН ТУРАУБЕК | 17. АЙГЕРИМ АПЕКОВА | 18. АМИНА ФАРАХОВА | 19. РУСЛАН КАКЕНОВ | 20. РАУХАТ РУЗИЕВ | 21. САУЛЕ ШУКАБАЕВА |
| | | | | | | |
| 22. МАРТА ТОЛЕБАЕВА | 23. АЛИ САБИЕВ | 24. МАРАЛ БИГАЛИМОВ | 25. САЛИДАТ ЖАНСЕЙТОВА | 26. САМАЛ КУМАРОВА | 27. АЙГУЛЬ КЕШУБАЕВА | 28. МАРАЛ ЗЕЙЛТАЕВА |
| | | | | | | |
| 29. ДАУЛЕТ БЕКОВ | 30. ГАЙНЕШ АБДРАХМАНОВА | 31. АЛТЫН ФИЛИППОВА | 32. МАРИНА БОРТНИК | 33. АЛИНА ТУКРАНОВА | 34. РАУАН РОМАНИ | 35. ДАНА КУЗБАКОВА |
| | | | | | | |
| 36. АСЫЛБЕК КЛЫШБЕКОВ | 37. АРАЙЫМ МАУЛЕТОВА | 38. БУЛАТ ЕСТАЙ | 39. ГУЛЬДАНА ЕРЖАН | 40. ЭЛИНА АГАЕВА | 41. АЙЫМ ТОРЕХАН | 42. ДИАНА КОКУМБАЕВА |
| | | | | | | |
| 43. АЙНУР СУЛЕЙМЕНОВА | 44. ГУЛЬНИСА НАСЫРОВА | 45. АЙНУР ДАВЛАТОВА | 46. АНАСТАСИЯ СОБЕЦКАЯ | 47. АЙГЕРИМ ДАУТБАЕВА | 48. АШИМ КУСПЕКОВ | 49. БАХЫТЖАН БАЙКАДАМОВ |
| | | | | | | |
| 50. ИРИНА БОЖЧЕНКО | | | | | | |



ДИСЦИПЛИНА – МАТЬ ПОБЕДЫ

В первом зале Hero's Journey (HJ), находящемся в стенах БЦ «Нұрлы Орда», есть своя уникальная история и сообщество, которое постепенно, песчинка за песчинкой, формировалось из числа атлетов-первопроходцев. Когда-то они поверили в зал и тренируются в нем по сей день. В этой уникальной фитнес-студии имеются некая своя необъяснимая аура, уют и теплая атмосфера, которые удерживают старых атлетов и притягивают новых.

После открытия первого зала HJ в Астане и в Алматы начали открываться другие залы, которые привлекают просторными залами, удобными тренировочными программами и профессиональными тренерами. Каждая из студий отличается своими особенностями, но их всех объединяет геймифицированный подход, активно развивающееся приложение и различные активности. **Куаныш Альжанов**, тренер фитнес-студии Hero's Journey, рассказывает журналу **Akyl-kenes** о своем тренерском опыте, о своих первых шагах в спорте и делится с атлетами своими советами и рекомендациями.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Мой спортивный путь начался в детстве, когда мой дядя привел меня на секцию по дзюдо. Я тогда учился во втором классе, но на эти тренировки ходил без особого желания. Каждый из пятерых братьев моей мамы старался вовлечь меня в спорт, записывая на различные спортивные секции: на айкидо, бокс, дзюдо и т.д. Особых достижений в этих видах спорта у меня не было, так как, как и все дети, я занимался для себя. Дзюдо заложило некие основы и понимание спорта. У меня получилось принимать участие в некоторых соревнованиях. В третьем классе я был достаточно крупным ребенком, веся 90 кг при росте 160 см. Благодаря тому, что в моей весовой категории в то время было мало участников, мне даже удавалось занимать призовые места.

Но этот момент в жизни позволил узнать формат и дух соревнований, к которым требовалась определенная подготовка. При этом во время сборов тренер готовил нас как функционально, так и психологически. В дворовом клубе, где я занимался дзюдо, были тренажеры, на которых мы занимались в рамках общей физической подготовки.



На них мы соревновались друг с другом, чтобы поднять больше веса. Первое знакомство с тренажерами повлияло на то, что в будущем к ним еще вернусь. Вернусь я к себе в то время, я посоветовал бы больше заниматься спортом.

Спорт с детства закаляет человека, дисциплинирует его, делает его физически крепким, готовя к достижению любых результатов через терпение и труд. Даже несмотря на то, что я непрофессионально занимался дзюдо, он все же развил меня физически, научив определенным полезным навыкам. Спорт научил меня работать над собой, пересиливать себя и соблюдать дисциплину.

В девятом классе я перестал заниматься дзюдо, поскольку нужно было поступать в колледж. Тогда я начал ходить в тренажерный зал, который находился во Дворце спорта «Казахстан». Как раз в то время я сильно поправился, чего даже попросту не замечал. В зале, глядя на себя в зеркало, я вдруг увидел, насколько сильно я запустил свое тело. Меня очень расстроило увиденное, что я решил исправляться. На втором курсе я весил 107 кг при росте 180 см, что мне очень не нравилось. Эта боль заставила меня взять себя в руки и начать свою трансформацию.

Тогда я начал изучать технику работы с тренажерами, много читать, чтобы в будущем стать тренером и работать с людьми, испытывающих аналогичные проблемы с лишним весом. Вдобавок к этому, я влюбился в одну девушку перед летними каникулами. Поэтому в моей жизни появился достаточно сильный стимул, чтобы улучшить свою форму и понравиться ей. Мотивация сработала, и с тех пор я начал только улучшать свое тело и здоровье. Вместе с другими ребятами мы начали соревноваться друг с другом, выполняя различные упражнения на количество.



Приходилось самостоятельно находить материалы, читать книги Джо Вейдера, канадо-американского тренера и основателя Международной федерации бодибилдеров (IFBB) и конкурса «Мистер Олимпия» и советоваться с более опытными атлетами.

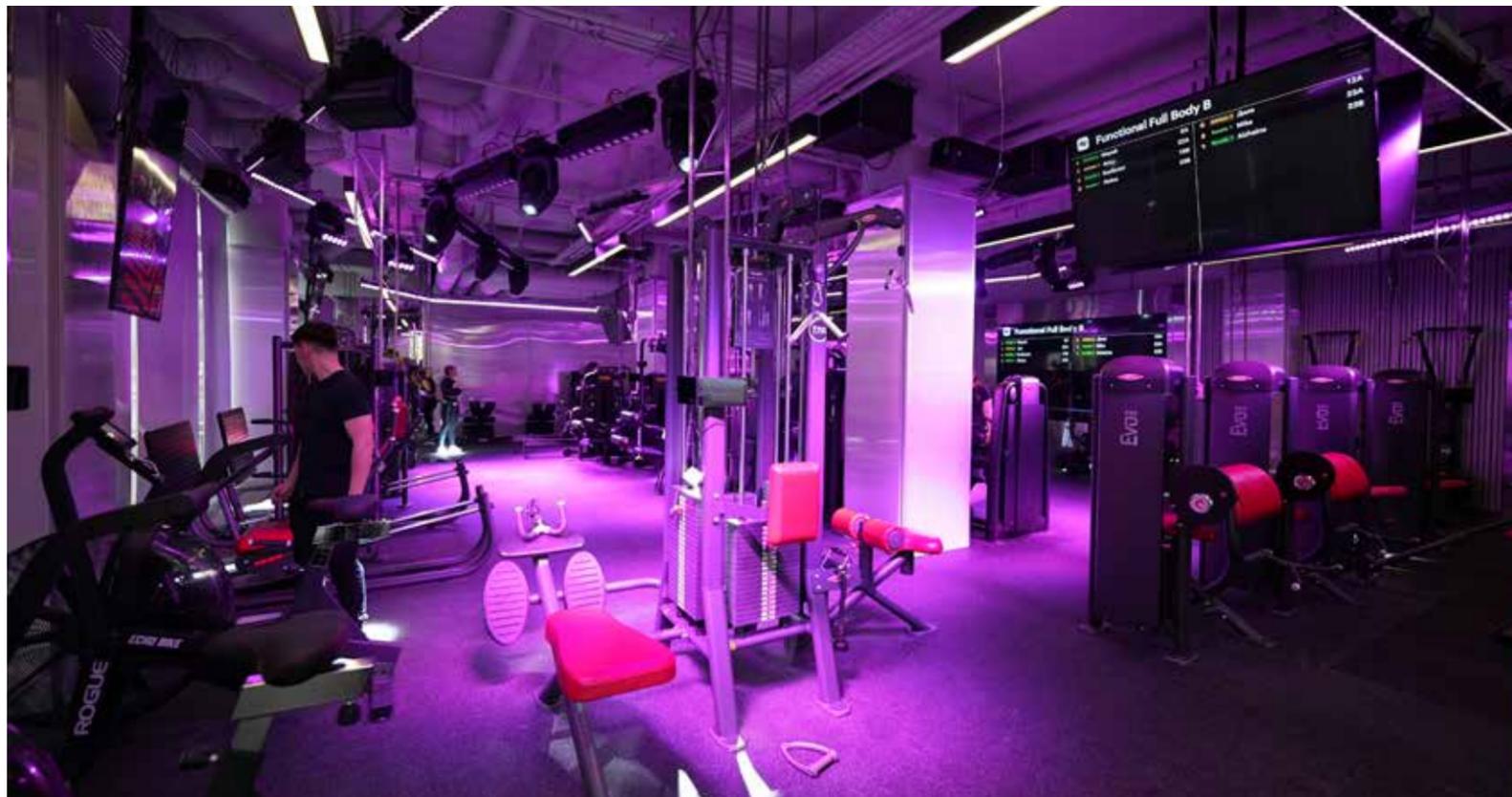
ПУТЬ К ТРЕНЕРСТВУ

На пути к нему я узнаю о кроссфите. Прочитав задания по кроссфиту, сначала показалось, что они являются достаточно легкими. На самом деле, все оказалось намного сложнее, чем ожидалось. Заниматься в тренажерном зале начало надоедать, поэтому для разнообразия я начал заниматься кроссфитом. Тренировки чередовались с соревнованиями, для участия в которых требовалась серьезная подготовка. Впоследствии мне предложили поработать тренером в зале Crossfit Astana.



У нас сформировалась своя дружная и сплоченная команда тренеров. Со дня открытия первого зала Invictus я начал работать в нем вместе с другими тренерами. Следует отметить, что есть два вида тренеров: персональные тренеры и тренеры, ведущие групповые занятия. Каждый из них должен обладать определенными качествами и навыками. Как тренер, который вел групповые занятия, я получил свои знания в зале Crossfit Astana. Группа может состоять из разного количества человек, поэтому нужно уметь организовать процесс тренировки и держать фокус всего зала на тренировке.

Навыки, необходимые для тренера, включают в себя базовую методику, знания в области анатомии и биомеханики, а также умение строить тренировочный план.



Но помимо этого, есть немало невидимых для глаза нюансов, которые влияют на работу в зале. К ним я отношу особый настрой на каждую тренировку, душевную отдачу и коммуникации с каждым из атлетов, которые приходят на тренировку. Порой тренера можно сравнить с дирижером большого оркестра, который должен проявлять лидерские качества. В то же время он должен быть очень гибким, проявляя где-то жесткость, а где-то – мягкость. Все без исключения атлеты, занимающиеся в зале, должны подчиняться тренеру и следовать всем инструкциям.

СПОРТ НАУЧИЛ МЕНЯ РАБОТАТЬ НАД СОБОЙ, ПЕРЕСИЛИВАТЬ СЕБЯ И СОБЛЮДАТЬ ДИСЦИПЛИНУ

ЛЮБИМЫЕ ТРЕНИРОВКИ

Мне нравятся функциональные тренировки, сочетающие в себе силовые и циклические виды упражнений, а также работа на перекладине, кольцах, брусьях и турнике. Здесь вырабатывается выносливость. Кстати, если говорить о пауэрлифтинге (*силовое троеборье*), то у меня по нему есть звание мастера спорта. Я уделяю внимание беговым тренировкам, поскольку мне нравится бегать. Да и в самом беге есть немало пользы, положительно влияющим на подготовку всех атлетов.

Во время коронавирусной пандемии я усиленно занимался бегом, а в сентябре 2022 года я пробежал свои первые в жизни 42 км. Поэтому я предпочитаю любые тренировки, в которых нужно работать над выносливостью.

Она позволяет человеку быть более энергичным, сосредоточенным и стрессоустойчивым. Исходя из этого, можно заключить, что я отдаю предпочтение тренировкам Bootcamp и FFB. После них я одновременно чувствую усталость и прилив энергии. Если говорить о силовых тренировках, то я часто делаю упражнения из тяжелой атлетики. Пауэрлифтингом может заниматься каждый, так как все движения в нем размеренные и управляемые. В тяжелой атлетике все движения являются взрывными, мощными и гибкими. Там нужно иметь не только силу, но и быть техничным. Когда штангист выходит на помост, то у него нет страхующего человека. Там он находится один на один с тяжелой штангой, которую он должен зафиксировать и удержать над головой.

HERO'S JOURNEY

В момент своего появления формат нового зала был для всех непонятным. Изначально он работал на базе фитнес-клуба Invictus в тестовом режиме. Для Hero's Journey было выделено несколько залов, в которых проводились занятия для ног, Pull / Push и FFB. В то время картинка была совершенно иной: приложение только создавалось, марафонов не было и все дополнительные фишки, которыми сегодня пользуются атлеты в зале, отсутствовали. Тренировки проводились в обычном режиме, но в несколько другом формате.

Костяк тренеров, которые пришли в зал из кроссфита, тестировали новый зал и возвращались со своими комментариями, чтобы улучшать недостатки и усиливать преимущества. Каждый тренер проводил пробные тренировки для атлетов, которые решили попробовать заниматься в этом зале. Для всех людей, проявивших интерес к Hero's Journey, все было в диковинку, включая работу под свет, заданную очередность упражнений и их выполнение под синхронизатор.

Атлетам, привыкшим работать в свободном движении, поначалу было непривычно тренироваться под определенный темп. Уже не получалось как прежде поднимать большие веса, поскольку синхронизатор несколько замедлял действия, что положительно влияло на качество выполняемых упражнений. Постепенно люди начали привыкать к этому формату, а другие атлеты начали присматриваться к новому залу. При этом атлеты, которые выбрали Hero's Journey, могли заниматься только в этом зале. Через некоторое время было принято решение отделить Hero's Journey от Invictus, чтобы всем было удобнее заниматься.

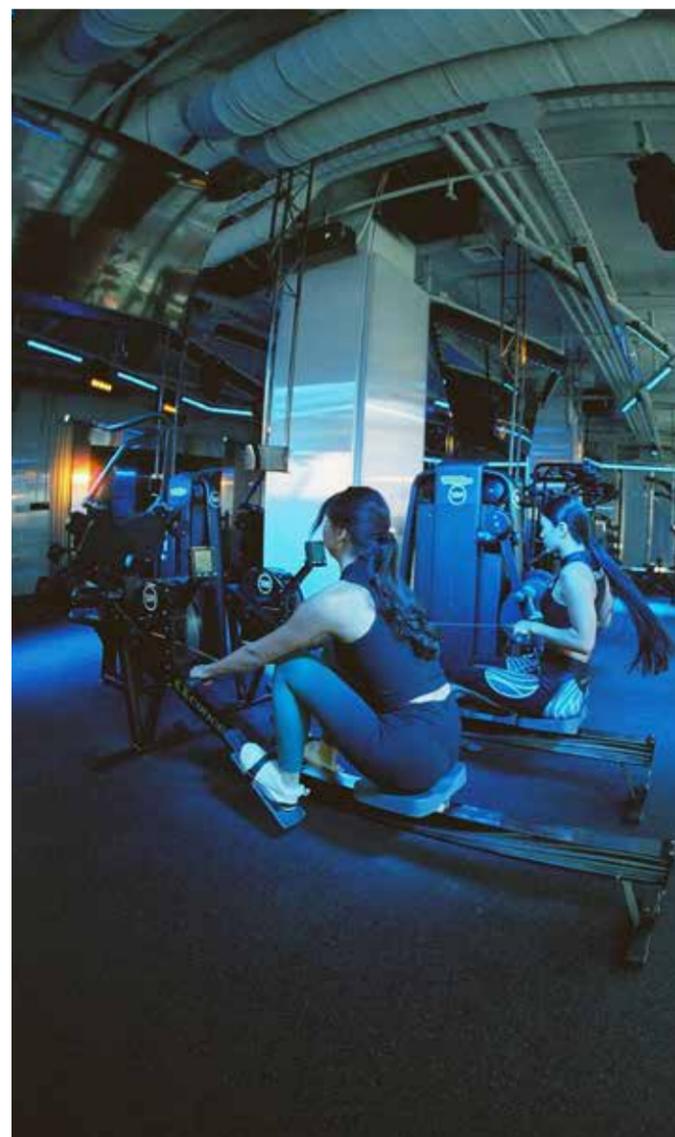
Так, зал переехал в здание БЦ «Nurly Orda», которое считается отправной точкой всей большой истории, связанной с Hero's Journey. На каждом этапе подготовки и обустройства зала Ильяс Исатаев делился своим мнением и видением по работе зала. Зал оснащался специальным световым оборудованием, которое должно было мультиплицировать эффекты от синхронизатора и создавать у атлетов особое настроение. Ведь свет был связан с промежутком времени, в котором атлеты отдыхали, а также он подсказывал, когда нужно было начинать следующий подход. Соответствующий музыкальный фон дополнял свет, что вкпе создавало отличную мотивирующую обстановку в зале.

Большие экраны, дополнительное пространство, хорошие тренажеры и отдельные залы для различных тренировок, безусловно, делали зал уникальным. Все находилось в предвкушении открытия зала, который после отделения от Invictus казался более просторным и удобным. Со временем начали открываться новые залы Hero's Journey в Астане и Алматы. В сравнении с ними наш первый зал, конечно, является маленьким. Зато в нем хранится тот дух первооткрывателей, уют и некоей общности.



Сейчас в зале в тренировках содержатся силовой блок, цикл на выносливость и Resistance Training, благодаря чему у атлетов появилась периодизация. В обычных залах люди склонны отвлекаться на звонки и разговоры, поскольку они сами контролируют длительность отдыха между подходами и упражнениями. Также эти атлеты обычно предпочитают делать упор на упражнения, которые им больше нравятся или лучше получаются. При этом без определенного внимания остаются другие группы мышц.

В Hero's Journey все упражнения объединены в единые программы, которые атлеты вынуждены выполнять. Поэтому для закрытия марафона и перехода на следующий уровень каждый атлет должен выполнить некий норматив.



При этом он сбалансированно тренирует все группы мышц, уделяя одинаковое внимание силовым упражнениям и тренировкам на повышение выносливости. Следует отметить, что бег в зале перестал быть формальностью, став важной составляющей тренировочного процесса. Тренировки Bootcamp, в которые включен бег, укрепляют сердечно-сосудистую систему, повышают выносливость, тонизируют мышцы, а также улучшают координацию.

ЛЮБИМЫЕ ТРЕНИРОВКИ

Мне нравится вести тренировки Bootcamp, в которых у меня есть свобода действий. Эта гибкость позволяет мне лучше и легче общаться с залом. Во время тренировки я успеваю рассказывать о пользе и эффективности того или иного упражнения, а также мотивирую атлетов, которым некоторые упражнения даются с трудом. Во время тренировки я могу менять плейлист под определенные упражнения, когда я вижу, что под них требуется музыка с определенным темпом и настроением.

Меня часто называют «добрым тренером», из-за того, что я иногда шучу во время тренировок или подбадриваю атлетов интересными фактами или случаями из жизни. Но при этом моя доброта не означает, что я допускаю халатность или недобросовестное выполнение упражнений.



Во время сложных тренировок нужно не перегибать палку, а создавать приятный фон, чтобы атлеты не потеряли интерес к таким тренировкам. Также все зависит от групп: некоторые бывают заряженные и наоборот сами подталкивают тренера быть более активным; бывают спокойные группы, особо не желающие каких-либо мотивационных «экспериментов». В своей работе я всегда ориентируюсь на общий эмоциональный фон и настроение в зале, чтобы угадать с подачей тренировки.

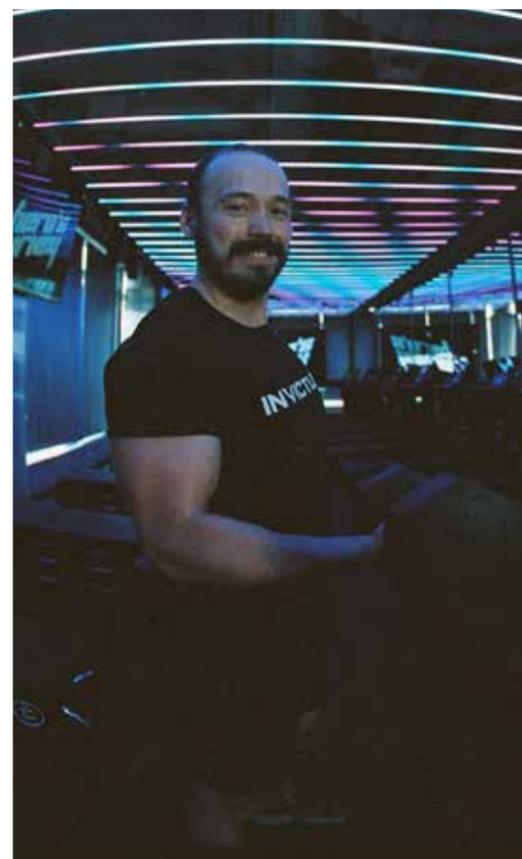
РЕЖИМ И ПИТАНИЕ

Есть категория атлетов, которые не преследуют какие-либо четкие цели, а просто тренируются в свое удовольствие, чтобы просто расслабиться. Есть атлеты, которые четко следят за своим прогрессом, планомерно увеличивают нагрузку и стараются подойти к тренировкам со всей ответственностью. Встречаются атлеты, которые порой перегибают палку с нагрузкой, не давая себе возможности отдохнуть и восстановиться. Такая погоня за результатами часто чревата негативными последствиями для организма и здоровья человека.

Подавляющее большинство атлетов придерживается «золотой середины». Важно давать мышцам отдых, чтобы они восстанавливались. В начале недели рекомендуется проводить тяжелые тренировки с большой нагрузкой, что особенно полезно, если количество этого вида тренировок в неделю превышает трех раз.

Тренировки с легкими весами нужно чередовать с тяжелыми, чтобы прогресс шел вместе с восстановлением. Психологически сложно поднимать веса легче тех, которые человек и так поднимает. Поэтому люди стараются поднимать планку, думая, что не надо возвращаться к весу, который уже преодолен. Но ходить по лестнице вверх и вниз все же нужно, как бы этого не хотелось. Игнорирование этого правила в среднесрочной перспективе может привести к микротравмам и к выгоранию.

Атлетам, определившимися с целью, с которыми они пришли в зал, я рекомендую нейтральную для всех схему тренировок.



Она включает в себя тренировку ног в начале недели, которая считается энергозатратной для нервной системы. На следующий день можно сходить на Bootcamp, чтобы отдохнуть от силовых нагрузок и сделать акцент на кардио-нагрузки. Далее полезно будет посетить тренировку Pull / Push. Потом можно чередовать любые другие силовые тренировки с кардио-тренировками. В итоге в течение недели атлет прокачивает мышцы и отрабатывает функциональные тренировки.

Как бы это банально ни звучало, нужно вести подсчет калорий и сбалансировать питание. Формула достаточно проста: нужно употреблять 2 г белка и 1 г жиров на 1 кг веса. Объем потребления углеводов зависит от того, нужно набрать или сбросить вес. Главное, чтобы человек набирал тот объем калорий, необходимый ему в течение дня, включая энергию, которую он сожжет на тренировках. В преддверии предстоящих зимних соревнований Hero's Cup следует уделить внимание выносливости,

которая играет решающую роль во время выполнения заданий. Поэтому желательно чаще бегать под наклоном. Новые тренировки Bootcamp Condition в какой-то мере являются аналогом соревнований, поэтому их посещение крайне желательно. Задания на предыдущих Hero's Cup включали в себя некоторые упражнения, которые не отрабатывались атлетами, что создавало для них определенные трудности.

В новую тренировку Bootcamp Condition включены практически все элементы, выполняемые на соревнованиях. Поэтому у атлетов, планирующих выступить на ближайших соревнованиях, есть хорошая возможность подготовиться.

Bootcamp Core достаточно эффективно проявил себя, но атлеты пресытились им. Кроме этого, нужна хорошая выносливость и комплексная функциональная подготовка. Атлеты, которые планомерно занимаются в течение года, спокойно проходят отбор и побеждают на соревнованиях.

**АҚЫЛ-КЕҢЕС
КУАНЫША АЛЬЖАНОВА**

Как в профессиональном, так и в любительском спорте всегда будут взлеты и падения. Каждая тренировка незаметно меняет человека в лучшую сторону, делая его на йоту сильнее, крепче и выносливее. Человек, который хочет достичь поставленных целей по трансформации своего тела, не будет заниматься самообманом. Он будет эффективно использовать каждую секунду, проведенную в зале. Он будет слушать все наставления тренера во время занятий, который видит все ошибки атлетов.

Конечно, в течение долгого тренировочного процесса всегда возникают различные жизненные обстоятельства, из-за которых можно пропустить занятие.



Каждый атлет сталкивается с отсутствием настроения, падением жизненного тонуса, травмами и болезнями. Нельзя вычеркивать из жизни обстоятельства, связанные с работой, семьей и сугубо личными вопросами. Но всякий раз спорт помогает справиться со стрессом, связанным с жизненными трудностями, временными трудностями и прочими проблемами.

Главное, никогда не опускать руки и настаивать на тренировку даже при полном отсутствии настроения. Как каждый длинный забег преодолевается с каждым метром, так и результат в зале формируется из маленьких побед над собой, достигаемых после каждой тренировки в зале. Я точно знаю, что атлеты, способные победить себя, могут преодолеть любые трудности. Поэтому я считаю спорт не только источником отличного самочувствия и хорошей физической формы. Я уверен, что спорт является образом жизни и полезной привычкой миллионов людей по всему миру.



HERO'S JOURNEY

САМАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНАЯ



ФИТНЕС-СТУДИЯ В КАЗАХСТАНЕ



ЧТО ЗА ДИВНЫЙ ВКУС?

Кофе и закусовые играют важную роль во многих фильмах Квентина Тарантино, но, пожалуй, именно в «Криминальном чтиве» больше всего сцен, где люди пьют и обсуждают кофе.

Джулс Винфилд: Вот это пруха, Джимми! Этот кофе для гурмана! Нас с Винсентом вполне устроил бы растворимый кофе. А он переводит на нас такую роскошь. Что за дивный вкус!

Джимми Диммик: Перестань, Джулс. Только не надо нахваливать мой кофе, ладно? Я покупаю самый хороший кофе. Бонни покупает полную дрянь. Я когда пью кофе, хочу почувствовать его вкус. Но сейчас меня заботит не классный кофе на моей кухне...

Позже Мистер Вульф, приехавший домой к Джимми, чтобы решить возникшую проблему, также хвалит кофе Джимми и просит его приготовить кофе с сахаром и со сливками.

(из к/ф «Криминальное чтиво» (1994))

После этих диалогов разговор между гостями Джимми идет по наклонной, но именно эти фразы становятся надежным комплиментом для любой впечатляющей чашки кофе. **Науан Нурланов**, бариста одной из известных глобальных кофеен, делится своими мыслями о кофе, рассказывая об его видах, о развитии кофейной культуры в Казахстане и о своем опыте работы в кофейной индустрии.

КАК ЭТО БЫЛО

Летом 2019 года, когда я заканчивал второй курс в Nazarbayev University, я понял, что хочу остаться на летник, чтобы заранее закрыть все предметы. Это не было наказанием, а возможностью разгрузить себя в следующем семестре. В тот момент я понял, что мне понадобится какая-нибудь работа.



В то время я работал в одном благотворительном фонде, который был создан выпускниками казахско-турецкого лица. Оказалось, что кто-то из этих ребят работал в Starbucks в ТРЦ «Керуен». Кофейне как раз требовались высокие и видные парни. Я решил попробовать себя в качестве баристы.

Бариста – это специалист по приготовлению кофе (*эспрессо и напитков на его основе*), который хорошо разбирается в сортах кофе, умеет обращаться с оборудованием и мастерски готовит напитки, часто включая искусство латте-арта (*рисование на кофе*).

Параллельно я рассматривал возможность поработать в качестве консультанта по продаже одежды. Меня привлекают музыка, мода и дизайн, по сути относящиеся к креативному направлению. Для того чтобы устроиться консультантом в хорошем месте необходимо иметь опыт работы, которого у меня не было.

Работать в непопулярных точках мне не хотелось. Поэтому я больше склонялся к работе в кофейне, которая тоже считается по своему креативной. Ведь там, как минимум, на кофе можно рисовать с помощью молока.

Я успешно прошел собеседование и был принят на работу. Моя коммуникабельность, которую я мог использовать в кофейне, тоже являлась преимуществом. Мне был дан условный трехмесячный испытательный срок, который можно было завершить досрочно, если хорошо себя проявить. В течение этого времени я активно обучался и имел право на небольшую ошибку. Но при этом условия были достаточно жесткие, что было направлено на то, чтобы из новичков сделать хороших специалистов. На работу я вышел, не имея опыта, как обычный потребитель и любитель кофе, знающий три его основные разновидности: латте, капучино и американо.



До работы в кофейне я не знал отличия между ними. Как любитель кофе, я различал их по вкусу и по консистенции, но не погружался в детали. Понимание техники пришло практически сразу. Еженедельно в определенный день для нас проводились кофе-семинары. В рамках них мы взаимодействовали с людьми, уже находившиеся в кофейне на тот момент, или с людьми, которые знали про эти семинары и специально приходили на них.

Во время таких семинаров выбирается случайная пачка кофейных зерен, с которой ведется работа. Мы рассказываем собравшимся людям все, что знаем об этом сорте зерна. Далее проводится кофе-тестинг, который состоит из четырех этапов. В самом начале мы вдыхаем кофейный аромат, а затем делаем небольшой прихлеб. Далее производится небольшое орошение кофе поверхности рта, чтобы понять высокие нотки кофе. Они могут быть кислыми, травянистыми, ягодными и т.д. После этого осуществляется полноценный глоток, который позволяет почувствовать плотность и насыщенность кофе. На последнем этапе кофе сочетается с десертом, чтобы создать контраст. К примеру, к кислому кофе подходит что-то мягкое и сладкое, что позволяет по-другому раскрыть вкус. Для усиления вкуса кофе можно добавить к нему шоколад.

На вкус и качество кофейного зерна влияют место, где оно было выращено, степень обжарки и способ обработки. Последний зависит от того, что с деревьев снимают не кофейные зерна, а ягоды, из которых потом еще предстоит извлечь зерно. Способы извлечения бывают разными и могут отличаться в зависимости от региона произрастания, от климатических условий, времени сбора урожая и доступности воды. Если ранее мне казалось, что у кофе имеется всего один вид зерна, то позже я понял, что сильно ошибался.



НА ВКУС И КАЧЕСТВО КОФЕЙНОГО ЗЕРНА ВЛИЯЮТ МЕСТО, ГДЕ ОНО БЫЛО ВЫРАЩЕНО, СТЕПЕНЬ ОБЖАРКИ И СПОСОБ ОБРАБОТКИ

Существуют четыре основных вида зерен: арабика (содержание кофеина 1-1,5%), робуста (2-2,7%), либерика (1,2-1,5%) и эксцельса (0,9-1,2%). При этом самыми распространенными видами являются арабика и робуста, которые делятся на сорта. В основном, зерна сорта «Арабика» выращиваются в странах Южной Америки, а именно в регионах, которые находятся очень высоко над уровнем моря. Как правило, они являются труднодоступными. Кофе, приготовленный из таких зерен, обладает благородными кислыми оттенками, имея мягкий вкус и яркий аромат.

Зерна сорта «Coffea arabica», выращенные в Эфиопии имеют цветочные, цитрусовые и ягодные нотки, отличаясь высокой кислотностью, ярким и сложным вкусом. Зерна из стран Южной Америки выражены сладкими оттенками с нотками карамели и фруктов. Некоторые сорта известны своими нежными, фруктовыми и шоколадными нотами. К примеру, сорт зерен «Гейша», выращенные в Панаме, Гондурасе и Эфиопии, считаются одними из самых дорогих сортов, предлагая уникальный аромат.

Робуста является вторым по популярности виду кофе и растет в регионах, расположенных ниже по высоте, с более комфортными условиями для созревания. В основном, кофе растет в странах Южной Америки, Африки и Азии, хотя родиной робусты называют Эфиопию. Зерна этого сорта кофе являются меньше по размеру и темнее по цвету, чем арабика. Во вкусе этих зерен отмечается характерная горчинка. В них содержится больше кофеина, чем в других сортах.



Изысканные гурманы выделяют ореховые и земляные нотки во вкусе этого сорта. В мире существует много разновидностей робусты, а их вкус и аромат зависят от региона произрастания зерна. В целом, они отличаются земляными и древесными нотками, горьким вкусом и с высоким содержанием кофеина. Если говорить о растворимом кофе, то он изготавливается из робусты, выращенной в Уганде.

Азиатские зерна обладают повышенным травянистым послевкусием. Может возникнуть ощущение, что в кофе сочетаются ароматы земли и травы. Африканские зерна наполнены цитрусовыми и ягодными оттенками, оставляя после себя немного кислый вкус. Это объясняется тем, что они растут недалеко от цитрусовых плантаций. Зерна из Южной Америки обладают ореховым и шоколадным вкусом, являясь более терпкими и насыщенными.

Основная доля зерен, которые потребляются в Казахстане, закупается в Бразилии. Она славится своими профессиональными обжарщиками зерен. Солнечная погода и удобные плоскогорные плантации являются идеальными условиями для массового производства кофейных зерен. В отличие от других горных стран Южной Америки кофе в Бразилии растет на равнинах, на которых удобно использовать спецтехнику для сбора урожая.

Кофе в Бразилии растет под открытым солнцем в стабильных климатических условиях, благодаря чему кофейные ягоды созревают одновременно, делая сбор более удобным.

На себестоимость бразильского кофе влияют оптовый сбор больших урожаев с помощью техники, а также использование дешевого метода сухой обработки на солнце. Исторически, с XIX века, Бразилия является лидером по производству и экспорту зерен в больших объемах, предлагая высокое качество и доступные цены.

На вкус и качество кофе влияют методы обжарки, являющие собой ключевой этап превращения зеленых кофейных зерен в ароматный продукт. Обжарка производится при высокой температуре в пределах от 230 до 260°C. Она включает в себя сушку, карамелизацию сахаров и прочие химические реакции, которые дополнительно раскрывают вкус и аромат, придают напитку кислотность и тело. Так, определяется характер будущего напитка. Светлая обжарка дает фруктовый и кислый вкус, а темная – горький и плотный.



Основная цель обжарки зерен заключается в раскрытии их вкуса, превращая нерастворимые компоненты зеленого зерна в растворимые. В результате этого создается сложная палитра вкусов, включающие в себя шоколадные, ореховые и карамельные оттенки. Второстепенными и не менее важными задачами обжарки являются формирование аромата и изменение текстуры зерен. Последнее обеспечивает возможность получения хрупких и более крупных по размеру зерен, удобных для дальнейшего использования.

Существуют три основные степени обжарки: светлая, средняя и темная. Но также известны еще две: средне-темная и итальянская. Светлая обжарка делает зерна сухими и светло-коричневыми, придавая им яркую кислинку, цветочные ноты, сохраняя при этом больше кофеина. Средняя обжарка считается универсальной и выдает коричневые зерна, выделяя из них масла. Зерна обретают сбалансированный вкус, мягкая кислотность и карамельные ноты. Благодаря темной обжарке получаются почти черные, блестящие и маслянистые зерна. Таким зернам присущи горьковатый вкус, дымные ноты и плотное тело, что делает их вполне подходящими для приготовления эспрессо.

Если говорить о средне-темной обжарке, то она делает зерна насыщенно-коричневыми и маслянистыми. Слегка треснувшие после обжарки зерна богаты шоколадными и пряными нотами. После итальянской обжарки почти отсутствует характерный аромат, но появляется сильная горечь. Такие зерна отличаются очень темным цветом и сильным выделением масел.



Взаимодействуя с клиентами, я сталкивался с различными предпочтениями. Но было замечено, что люди зачастую боятся экспериментировать, так как желающих кофе, приготовленного из зерен легкой и средней обжарки, встречалось больше, чем тех, кто заказывал кофе из зерен темной обжарки.

Поэтому мы постоянно вели диалог с клиентами, рассказывая им о других способах обжарки, предлагая им попробовать и другие вкусы. С одной стороны, повышается осведомленность любителей кофе, а с другой стороны разгружается работа аппарата, работающего на определенном виде зерен, из-за чего порой в кофейне могут образоваться очереди.

ДЕГУСТАЦИЯ

В первую очередь, дегустация по сей день считается традицией, которая проводится в определенный день. Дегустацию может вести один и тот же человек, либо он может проводить ее в паре с кем-нибудь. Дегустация проводится не для галочки, а для просвещения людей. После таких сессий люди больше узнают о кофе, начинают экспериментировать и лучше понимают этот напиток. Там не стоит цель сравнивать разновидности кофе и выявлять лучший из них.

В Алматы часто проходят кофейные мероприятия, в рамках которых устраиваются дегустации (*каппинги*), соревнования среди барист, мастер-классы и кофейные распродажи. Такие фестивали собирают много людей, перед которыми обычно ставят семь различных чайников.

В каждом из них находят разные сорта кофе, приготовленные из разных зерен. Их содержимое известно только организаторам дегустации, а людям наливают кофе в маленькие чашки для пробы и оценки вкусовых качеств кофе.

Во время дегустации никто не ждет от участников какого-либо правильного ответа. Каждый может почувствовать в одном и том же вкусе кофе разные вкусы и оттенки. Все зависит от времени приема пищи людьми до дегустации, от еды и от вкусовых рецепторов. Поэтому разброс мнений и ощущений будет достаточно большим. Как говорится, сколько языков – столько и вкусов. Интересными являются обсуждения участников дегустации, во время которых выясняются причины и мнения по тому или иному вкусу. Поэтому дегустация больше предназначена для общения между людьми, чем для точного выявления вкуса.

АМЕРИКАНО, КАПУЧИНО, ЛАТТЕ

Американо (*итал. caffè americano*) является видом кофе, приготовление которого заключается в совмещении определенного объема горячей воды и эспрессо. При этом нельзя путать американо с Espresso Lungo, в котором кофе готовится с водой и кофейной массой. Long Black отличается от американо тем, что эспрессо в нем наливается в кружку с горячей водой.

Считается, что слово «американо», на итальянском языке означающее «американец», появилось в английском языке в начале 70-х XX века. Соответственно «Caffè americano» по-итальянски означает «американский кофе». Считается, что этот вид кофе был придуман в Италии во время Второй мировой войны для американцев, чтобы предложить им аналог американского популярного фильтрового напитка «Regular». Также бытует мнение, что американские солдаты в Италии разбавляли эспрессо, чтобы получить привычный для себя напиток. На самом деле, есть немало других вариантов происхождения названия этого вида кофе.

Капучино (*итал. cappuccino*) известен как итальянский кофейный напиток, приготовленный на основе эспрессо, в который добавляется вспененное молоко, подогретое до 65°. Этот вид кофе получил широкое распространение с начала прошлого столетия, хотя считается, что в XIX веке падре Карло Креспи изобрел первую кофемашину, с помощью которой можно было приготовить капучино. В одном ее отсеке нагревалась вода, а полученный пар направлялся в другой отсек, где вспенивалось молоко. Некоторые источники считают, что этот изобретатель является вымышленным. Современные баристы наливают в керамическую чашку порцию эспрессо, в которую вливается подогретое пенное молоко.



Латте (*итал. caffè latte*) представляет собой кофейный напиток, состоящий из трех слоев: молочная пена, молоко и эспрессо. Для его приготовления используется соотношение ингредиентов в соотношении 1:2 или 1:3. Для придания дополнительного вкуса в этот вид кофе добавляются различные сиропы, корица, шоколадная стружка или ореховые крошки.

Раз уж мы заговорили об Италии, то можно рассказать об интересных фактах, связанных с культурой питья кофе в этой стране. Эспрессо является основой основ итальянского кофепития.



Фото: Myriams-Fotos из Pixabay

Без этого самого популярного напитка не обходится ни один день любого итальянца. Этот напиток подается в специальных толстостенных чашках, а его особенностью является наличие плотной пенки сверху. Поэтому, если в Италии вы попросите «кофе», то вам принесут именно эспрессо в маленькой чашечке. Поэтому при заказе важно уточнять предпочтительный вид кофе, чтобы избежать недоразумений.

Итальянцы обычно пьют эспрессо на завтрак или после плотного обеда / ужина, причем употребляют они его в достаточно дозированных порциях, из маленьких кофейных чашек. Это связано с тем, что итальянцы предпочитают пить кофе в расслабленном состоянии после трапезы, чтобы получить максимальное удовольствие без спешки. Поэтому они очень редко пьют кофе на ходу, в отличие от других любителей кофе по всему миру. Быстро кофе пьется в основном за барной стойкой, что является своего рода ритуалом.

До полудня, помимо эспрессо, итальянцы могут выпить капучино или латте маккьято. Причиной же, по которой они пьют кофе после еды, является то, что он помогает пищеварению.

По мнению некоторых итальянцев, любые вариации кофе с молоком могут вызвать тяжесть в желудке или его расстройство. Если все же говорить о кофе с содержанием молока, то на ум приходит всем известный «латте». Поскольку «latte» на итальянском языке означает «молоко», то при заказе привычного нам напитка следует говорить «un caffè latte», чтобы официант не принес стакан простого молока.

Обычно в Италии кофе пьют по строгим правилам. Капучино и молочные напитки пьют исключительно утром до полудня, а латте маккьято подают в дневное время. Эспрессо можно пить в любое время в течение дня, но опять-таки, следует повториться, что в основном крепкая кофейная доза приходится на время после еды. Лунго, приближенный к формату американо, обычно не пьют после обеда.

Опять-таки, несмотря на то, что в Италии есть люди, которые пьют кофе по всем правилам и по графику, всегда найдутся те, кому совершенно без разницы в какое время какой пить кофе.



МОИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Во время кофепития я постепенно перехожу от американо к эспрессо. Если мне нужно взбодриться, то мне не нужно выпивать большой стакан американо. Для этого достаточно выпить быстрый шот эспрессо, эффект от которого будет достаточно ощутимым. Во время работы в кофейне я заметил, что большинство посетителей не понимало разницы между латте и капучино. При этом они сами в этом признавались, когда мы говорили на эту тему. Но можно с уверенностью сказать, что в Казахстане американо является наиболее понятным для всех напитком.

Я пью кофе, поскольку в умеренных количествах он приносит пользу. Кофе улучшает концентрацию, содержит антиоксиданты, снижает риски возникновения диабета II типа, болезней Паркинсона и цирроза печени. В то же время его чрезмерное потребление может вызвать бессонницу, тревожность и изжогу. У некоторых людей он может вызвать повышение давления или вымывание кальция. В связи с этим золотой серединой является норма в две-три порции в день, желательна без сахара и сливок. Самое главное, стараться не пить кофе на голодный желудок.

КОФЕЙНАЯ КУЛЬТУРА

Буквально десять лет назад в Казахстане было очень мало кофеен, а как таковой культуры кофепития, как сегодня, тоже не было. Сейчас мы видим появление большого количества кофеен, а почти каждый человек стал кофеманом. Резкий всплеск интереса к кофе объясняется глобальным трендом на культуру потребления кофе, который, в свою очередь, связан с доступностью кофеен и кофемашин. Экономические факторы связаны с увеличением импорта и увеличившимся объемом внутренней переработки кофе.

Несмотря на рост цен на кофейное сырье, кофе стал частью повседневности. В то же время развитие культуры кофепития становится элементом имиджа и образа жизни, а большинство людей действительно полюбили вкус кофе. Сегодня наблюдается мода на авторский кофе и растет число бариста, профессионально занимающихся новыми кофейными рецептами и способами их подачи.



Свой первый кофе я попробовал в 2013 году, когда спускался в алматинское метро, где я увидел небольшой кофейный бутик. Тогда я автоматически взял капучино, куда попросил добавить сироп со вкусом лесного ореха. Мне очень понравился мягкий вкус кофе, который подарил мне заряд бодрости и улучшил мое настроение. Наверное, в те годы начиналось первое массовое знакомство людей с кофе. Люди начали понимать, что постоянно пить чай тоже сложно, а кофе может стать хорошей альтернативой чаю или другим напиткам.

В 2014 году я попал еще в одну кофейню, которая была уже намного больше, чем тот бутик. Там уже можно было пообщаться с друзьями. Постепенно кофейни начали превращаться в места, где люди начали проводить личные и деловые встречи. Сам кофе стал отличным поводом для переговоров, свиданий или просто приятного и полезного времяпрепровождения.

Постепенно в Казахстане начали появляться крупные кофейни, представленные известными глобальными брендами. Параллельно стали открываться локальные кофейни, которые сегодня успешно делят большой рынок. На сегодняшний день кофе уже превратился в неотъемлемую часть культуры, графика и рациона людей. Люди уже не просто хотят банального общения за кофе, но все больше интересуются самим кофе. Они погружаются в его историю, происхождение, состав и вкусовые качества. Появляется немало спешелти-кофеен, где продвигаются неизвестные большинству людей виды кофе с использованием альтернативных методов заваривания.

Спешелти кофейни являют собой заведения, где подают кофе высшего качества (*specialty coffee*). Он оценивается по стобальной школе в пределах восьмидесяти баллов по стандартам Specialty Coffee Association (SCA).



СВОЙ ПЕРВЫЙ КОФЕ Я ПОПРОБОВАЛ В 2013 ГОДУ, КОГДА СПУСКАЛСЯ В АЛМАТИНСКОЕ МЕТРО, ГДЕ Я УВИДЕЛ НЕБОЛЬШОЙ КОФЕЙНЫЙ БУТИК

Такой кофе обладает уникальными вкусовыми нотами (фрукты, цветы, шоколад и орехи). Посетители таких кофеен могут узнать о происхождении кофейных зерен. В таких местах расширяется кофейный кругозор и акцентируя внимание на осознанном потреблении и раскрытии сложного вкуса кофе.

К примеру, в Казахстане турка используется крайне редко, так как этот способ приготовления кофе является сравнительно дорогим. Да и людей, предпочитающих кофе, сваренных в турке, очень мало. Зато постепенно появляются и другие известные методы приготовления кофе, к которым относятся пурвер, аэропресс, сифон и т.д. Они помогают лучше почувствовать скрытые нотки и прочие вкусовые качества кофейных зерен. Они по-новому открывают мир кофе и приближают к ранее неизвестным граням. Но не все местные кофейни могут предложить такой высший пилотаж.



МОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Я радею за любые гастрономические эксперименты до тех пор, пока они не начнут вредить организму человека. Однажды я сделал один очень успешный эксперимент с кофе, когда сдавал экзамен на становление тренером бариста. Получение этого статуса позволило бы мне обучать новичков-барист приготовлению кофе, настройке оборудования, латте-арту, работе с молоком и стандартам обслуживания.

Перед любым экзаменом каждый претендент должен пройти кофе-тестинг. Это единственная традиция, которая преследует баристу с первого дня его профессиональной деятельности.

Тесты проводятся для новичка более опытными сотрудниками, а в будущем вчерашний новичок уже проводит их для других. Этот бесконечный круг позволяет баристам передавать свои знания, накопленные за годы работы, помогая другим осваивать все тонкости этой профессии.

В тот жаркий летний день я долго выбирал пачку зерна, которую хотел презентовать. В тот момент мне хотелось сделать что-нибудь с использованием ягод или цитрусов. В итоге я выбрал кенийское зерно, хорошо передающее цитрусовые нотки.

Сначала возникла идея сделать фруктовую нарезку под кофе, но это показалось достаточно скучным.

Тогда я решил использовать очищенную от мякоти кожуру апельсина вместо привычных стаканчиков. Предварительно сделав пробную версию дома, я окончательно убедился, что эта идея является рабочей. В день экзамена эта задумка произвела большое впечатление на руководство, на коллег и на всех присутствовавших людей. Я всегда равнялся на управляющего кофейней, который имел многолетний опыт работы и глубокие познания в кофе. Поэтому его высокая оценка и признание, что он ранее не пробовал такой кофе, стали для меня особой мотивацией.

Апельсиновая кожура прекрасно и ненавязчиво подчеркивала те цитрусовые нотки, которые содержались в кенийском зерне.



Я стоял перед дилеммой: сделать акцент на контраст, либо на подчеркивание. Второй вариант оказался удачным, необычным и выигрышным. Финальным дополнением к напитку стал кекс с корицей, который органично вписался в общий вкус.

СРЕДНИЙ ПОРТРЕТ КОФЕМАНА

Сложно выбрать общий портрет любителя кофе, который первый пришел бы в голову. Но можно сказать, что вероятнее всего, это человек, живущий рядом с кофейней и спешащий на работу. Недавно проснувшийся человек всегда хочет быстро взбодриться перед работой. В подавляющем большинстве случаев люди выбирают американо без молока. Они четко знают, что хотят и делают заказ без лишних разговоров. У них на это нет ни времени, ни желания. В основном, это люди в возрасте от 30 до 45 лет, на первый взгляд являющиеся собственниками бизнеса, либо работающими на государственной службе или в национальных компаниях.

Другие портреты прорисовываются в зависимости от времени суток. В дневное время в кофейню обычно приходят домохозяйки, студенты, фрилансеры или взрослые люди, которые никуда не спешат. Несмотря на то, что обеденное время является пиковым, оно отличается тишиной и отсутствием ажиотажа. В кофейне чувствуется некий дзен и особая атмосфера, которая несравнима с вечерним периодом.

Вечером приходит молодежь, которая заряжает кофейню и задает совершенно другой ритм. В целом можно сказать, что все посетители кофеен являются разными и интересными. Постоянные клиенты запоминаются быстро, как и их предпочтения. Увидев очередного частого гостя можно заранее угадать его заказ, лишь уточнив у него. В такие моменты бариста становится похожим на бармена, который хорошо знает своих клиентов.

**АҚЫЛ-КЕҢЕС
НАУНА НУРЛАНОВА**

Принцип «меньше бояться – больше пробовать больше» можно использовать как в работе, так и в самовыражении. Когда-то я сказал себе, что живу один раз, отдавая себе отчет в том, что в один прекрасный момент меня не станет. Насколько будет обидно осознать перед смертью, что я не смог прожить свою жизнь по максимуму?

Тогда у меня снялись все блоки, и пропали ограничения в голове. Я начал одеваться более креативно, стал лучше чувствовать себя и понимать свое настроение. Постепенно я перестал заикливаться на важности чужого мнения и его влиянии на меня. Нужно пробовать и не бояться совершить ошибки. Правда, нужно не забывать и учиться на них, чтобы жизнь не стала наполняться проблемами и трудностями.



Осознав эти вещи, я начал наполнять свою жизнь более яркими красками и более насыщенными эмоциями, что изменило мою жизнь в лучшую сторону. Конечно, все делалось не в ущерб своему авторитету, а также общепринятым нормам и правилам. Главное, в погоне за своей свободой не вредить и не причинять неудобства окружающим.

Надо отдавать себе отчет в уместности и действительной надобности желаемого. В этом плане помогают ответственность и высокий уровень осознанности при принятии решений. Лучше в чем-то сегодня переплатить и действительно прочувствовать альтернативный мир, чем стоять на месте и жить однообразной жизнью.

KAZAKHSTAN TENNIS FEDERATION

DAVIS CUP WORLD GROUP I PLAY-OFFS

КОМАНДАЛЫҚ ӘЛЕМ ЧЕМПИОНАТЫ

KAZ vs MON

6-7 АҚПАН 2026

АСТАНА Қ., ТҰРАН ДАҒҒ., 4/2, «BEELINE ARENA» ҰЛТТЫҚ ТЕННИС ОРТАЛЫҒЫ

DAVISCUP DAVISCUP DAVISCUP DAVISCUP.COM

TEAM PARTNER

JANYMDA

TIE/EVENT SPONSORS

LEXUS asu QAZAQSTAN QAZSPORT SPORT+ BES.media ASP SETANTA SPORTS KZ SPORT ARENA STAN.KZ SPORT SULSE iBizmedia

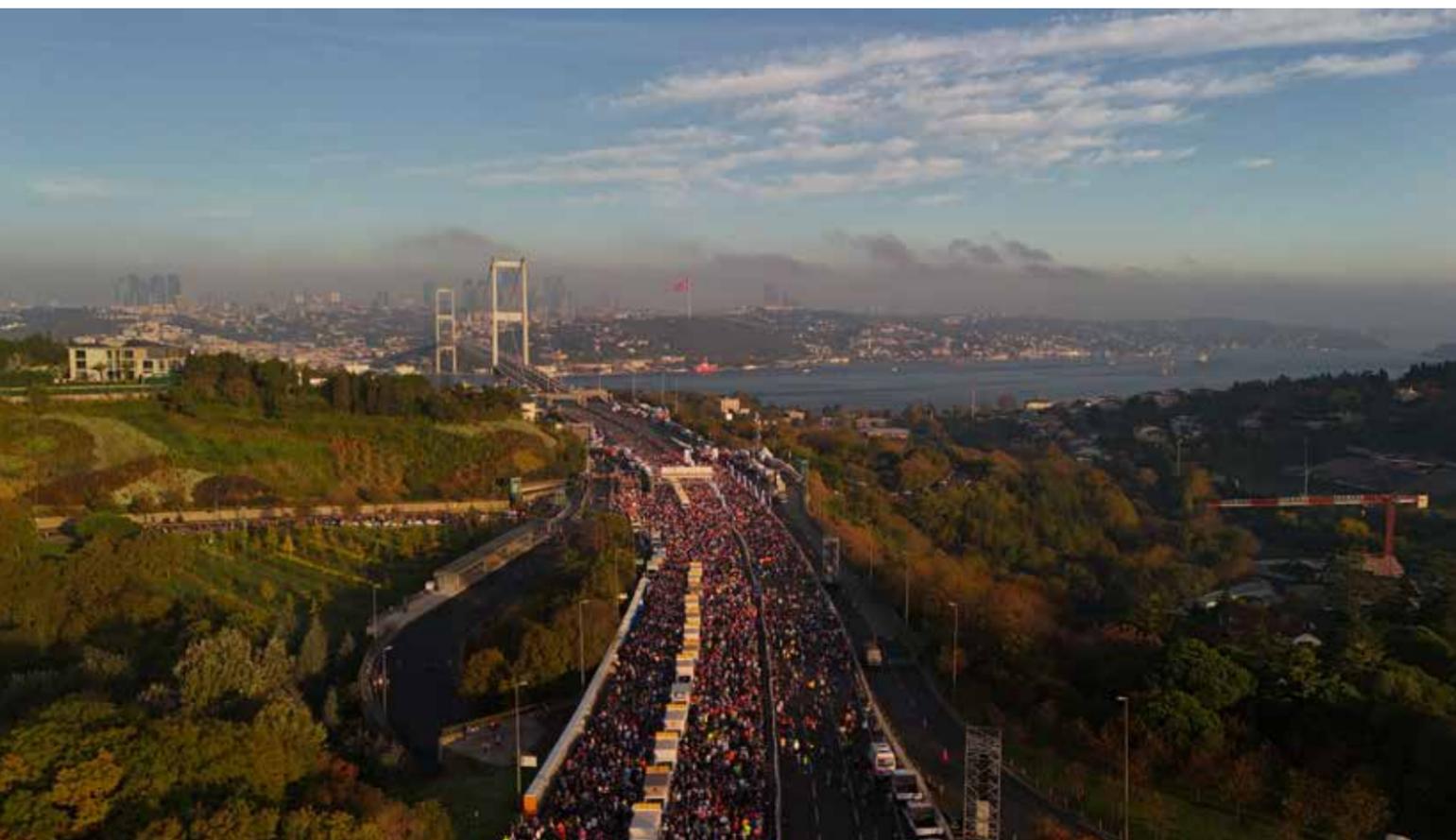
ОБЪЕДИНЯЯ КОНТИНЕНТЫ

2 ноября 2025 года в Турции был проведен XXXXVII (47) Стамбульский марафон, являющийся крупнейшим и единственным в мире межконтинентальным забегом. Он был организован компанией Spor İstanbul при спонсорской поддержке Türkiye İş Bankası.

Марафон, основанный в 1979 году, за четыре десятилетия смог завоевать международное признание и продолжает свое развитие.

На сегодняшний день ему присвоен статус World Athletics Gold Label Road Race, который подтверждает высокий уровень организации и отличные условия для бега. Марафон проводится в соответствии со строгими стандартами, касающимися участия элитных спортсменов, измерения дистанции и обеспечения безопасности.

ДАУРЖАН АУГАМБАЙ
(inst: *akylkenes.media*)
Амбассадор *Almaty Marathon*



Ежегодно в этом спортивном мероприятии принимают участие десятки тысяч бегунов из разных стран мира. **2 ноября 2025 года** в Стамбульском марафоне, который проводился сорок седьмой раз, приняли участие более 41 000 бегунов из 126 стран. Сам марафон является отборочным турниром к Бостонскому марафону, в котором часто принимают участие элитные кенийские и эфиопские бегуны. Поэтому этот забег всегда отмечен в календаре профессиональных бегунов как возможность отобраться на один из крупнейших марафонов, входящих в серию Abbott World Marathon Majors.

Уникальность трассы заключается в том, что она соединяет азиатскую часть Стамбула с европейской. Участники стартуют с моста Мучеников 15 июля (*15 Temmuz Şehitler Bridge*) длиной 1 560 м, ранее известного как Босфорский мост. Он является первым мостом, проложенным через Босфорский пролив, находясь ближе всего к центру города. Закладка моста была запланирована в 1950 году, но была осуществлена двадцатью годами позже, 20 февраля 1970 года. В 1973 году, в честь 50-летия установления Турецкой Республики мост был официально открыт. На тот момент мост являлся четвер-

тым среди самых длинных висячих мостов в мире и самым длинным за пределами США.

Бывший Босфорский мост получил новое название в память о трагических событиях, имевших место 15 июля 2016 года, во время попытки группы военных совершить государственный переворот. Во время этих событий на мосту произошли кровавые столкновения между заговорщиками, перекрывшими мост, и мирными жителями, вышедшими на защиту демократии. Мятежники перекрыли танками мост через Босфор в Стамбуле и использовали разнообразную военную технику для захвата ключевых объектов в Анкаре и Стамбуле. В ту кровавую ночь погибло более 250 человек и порядка 2 200 человек получили ранения.

Каждый год в этот день народ вспоминает погибших, которые не побоялись оказать сопротивление военным. Сам мост стал олицетворением сопротивления народа и защиты свободы, превратившись в яркий символ национального единства. В 2021 году, к пятой годовщине тех трагических событий, в президентском комплексе в Анкаре был открыт Музей демократии 15 июля. Он напоминает народу и будущим поколениям о героизме граждан, сохранивших демократию в стране.



Фото: Laima Meryem Paksu

О СТАМБУЛЕ

Стамбул, ранее известный как Византий, а позднее – Константинополь, был, как и Рим, построен на семи холмах. Город был воздвигнут по приказу римского императора Константина Великого, когда в 324 году он начал масштабную реконструкцию Византия. Император намеревался превратить город в новую столицу Рима, которая официально именовалась Новый Рим. Правда, за столицей закрепилось название Константинополь (*город Константина*), которое сохранилось вплоть до 1930 года, пока город не был переименован в Стамбул.

Император Константин значительно расширил границы города и приложил немало усилий по его перестройке. Памятником той эпохи является Колонна Константина (*Чемберлиташ*), установленная в 330 году на одноименном форуме, которая сохранилась в настоящее время. В Стамбуле сохранилось немало исторических зданий и памятников, несмотря на различные природные катаклизмы и войны.

После сильного землетрясения, которое произошло в 1509 году в районе Босфора, были разрушены более ста мечетей, но зато сохранились Дворец Топкапы и башня Галата. Свидетелем прошедших веков является стамбульский Гранд-базар, являющийся самым большим крытым рынком в мире. По разным подсчетам, в нем находится порядка 4 500 лавок. Строительство рынка началось в XV веке, но он хорошо сохранился, пережив несколько пожаров и землетрясений. Рынок навсегда остался в кинохрониках, когда в одном из эпизодов фильма «007: координаты «Skyfall» Джеймс Бонд проехался по крыше базара на своем мотоцикле.

Стамбул является единственным городом в мире, который охватывает сразу два континента: Азию и Европу. В этом городе соединяются Черное и Мраморное моря. В Босфорском заливе, который пересекает Стамбул посередине и разделяет его на азиатскую и европейскую части, вода течет одновременно в две противоположные стороны.

Если в верхней части течение воды идет из Черного моря в Мраморное, то в глубине она течет из Мраморного моря в Черное. Европейская и азиатская части Стамбула, в котором проживают более 15 млн человек, соединены мостами и тоннелями. Стамбул являлся густонаселенным городом в XVI веке и считался достаточно комфортным для проживания. В то время в городе было около 1 500 общественных туалетов, чем не мог похвастаться ни один европейский город. К середине XIX века статус густонаселенного города приобрел Лондон.

Также Стамбул упоминается в детективном романе «Убийство в «Восточном Экспрессе» английской писательницы Агаты Кристи, который она написала в 1933 году. Это произведение является одним из наиболее известных произведений романистки и ярким образцом романов ее так называемого «восточного цикла». Этот поезд с сообщением «Стамбул – Париж» и в наше время отправляется с вокзала «Сиркеджи», исторического терминала в центре Стамбула.



Фото: Engin Akyurt из Pixabay



Фото: Luca Falvo из Pixabay

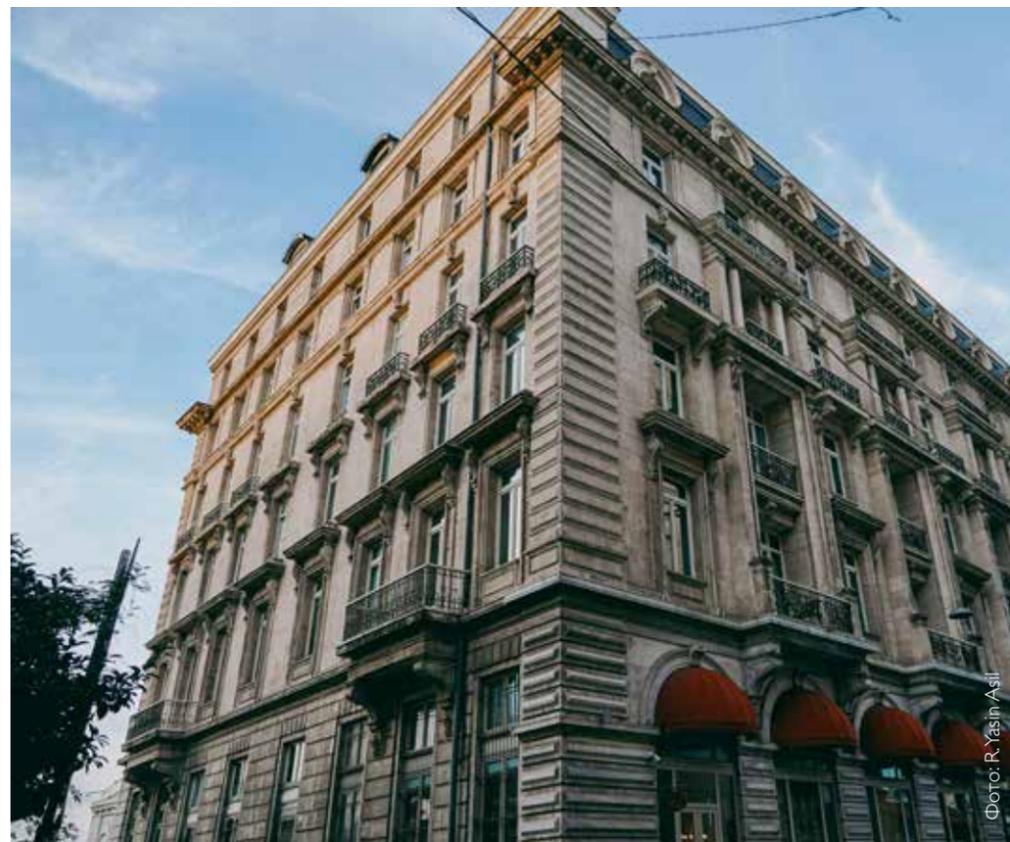


Фото: R. Yasin Asil



Фото: Serhat Tug

Вокзал до сих пор пропитан особой атмосферой, привлекая туристов своими красивыми витражными окнами и старинными часами на перроне. В привокзальном кафе уже более века подают отменные пирожки с картошкой с вкусным свежавыжатым апельсиновым соком. В железнодорожном музее, находящемся в здании вокзала станции можно увидеть вагоны легендарного поезда, посидеть в них и даже поужинать в тематическом ресторане.

Продолжая тему вокзалов, следует упомянуть вокзал Хайдарпаша (*Haydarpaşa Gan*), который находится в азиатской части Стамбула. До него можно добраться на пароме со станций *Haydarpaşa* или *Kadıköy*. Второй вокзал известен тем, что на нем снимали рекламный ролик Chanel № 5 с Одри Тоту.

В 1934 году Агата Кристи останавливалась в отеле «Pera Palace», в котором до сих пор сохранилась аура романа, а вся обстановка погружает гостей отеля в историю Стамбула и сюжет детективной истории. Писательница останавливалась в этом отеле в номере №411 во время работы над своим романом. Сегодня можно увидеть в какой обстановке Агата Кристи работала над романом, ради чего почти все убранство номера осталось в неизменном виде.

Этот отель, из окон которого открывается незабываемый вид на бухту «Золотой рог», расположен в престижном квартале Тепебаши района Пера. Желающие оказаться в обстановке XIX века должны посетить этот отель, который обставлен стариной мебелью того времени.

Благодаря этому совмещается изящество двухвековой давности с современными технологиями. В отельном баре *Orient Bar* собираются интеллектуалы и представители высшего света Стамбула, а любители изысканной кухни могут посетить ресторан *Agatha*, чайный салон *Kubbeli Lounge*, кафе *Patisserie de Pera* и террасу *Orient Terrace*.

Помимо Агаты Кристи, в этом отеле со 130-летней историей в свое время также останавливались такие выдающиеся личности как Альфред Хичкок, королева Елизавета II, Грета Гарбо, Эрнест Хемингуэй, Пьер Лотти, Жа Жа Габор, шах Реза Пехлеви и множество известных актеров, режиссеров, политиков и писателей. Здесь обязательно следует упомянуть комнату №101, в которой останавливался Мустафа Кемаль Ататюрк.

В самые критические исторические моменты он принимал здесь важные решения, имевшие огромное значение для Турции. Этот номер, являющийся живым свидетелем самых значимых событий в его жизни и истории Турции, превратился в музей. В его номере выставлены личные вещи турецкого лидера, а также его книги, подарки, присланные ему, а также газеты и журналы того времени.

Башня Галата, первоначально называвшаяся Башня Иисуса, была построена в 1348 году на вершине крепостных стен. В ней размещалась тюрьма для военнопленных, которая позже была преобразована в астрономическую обсерваторию, откуда открывается изумительный панорамный вид на город.

Именно отсюда в 1632 году эрудит Жезарфен (*турецкий Икар*) совершил свой полет, перелетев через Босфор. Смастерив «орлиные» крылья, он с Башни Галата перелетает на другую часть города.

Любителям кошек обязательно нужно посетить Стамбул, в котором комфортно и вольготно проживают сотни тысяч хвостатых друзей стамбульцев. Жители и гости Стамбула очень любят местных кошек, которых все с удовольствием подкармливают, гладят и даже беседуют. В городе можно найти специальные киоски, где можно купить для кошек еду. Кошки создают особую атмосферу в городе и являются одной из его визитных карточек.

В древности Константинополь был важным портовым городом, куда кошки приезжали вместе с многочисленными моряками. Животные истребляли крыс, которые представляли угрозу для складов в порту и поселялись в домах жителей.



Фото: usuzucuyorum из Pixabay

Кошки выполняли важную санитарную функцию, помогая сохранить запасы провизии и защищать население от распространяемых грызунами болезней. Уже тогда люди на территории нынешней Турции очень ценили хвостатых.

Еще одна причина особого отношения турков к кошкам связана с исламом. Мусульмане почитают кошек за чистоплотность и свободно пускают их в дома и мечети. Согласно легенде у пророка Мухаммеда жила кошка, которая перед молитвой спала на его молитвенном халате. Пророк отрезал от одежды рукав, чтобы не будить кошку. Еще одна легенда гласит о том, что эта кошка спасла пророка Мухаммеда от нападения змеи. Поэтому местные жители никогда не выгоняют кошек из магазинов, кафе и мечети, отдавая им должное уважение.



Фото: Дуржан Аугамбай

Паром, на котором участники Стамбульского марафона добирались до стартовой площадки, является одним из главных символов Стамбула. На паромах можно добраться из европейской части города в азиатскую. Станция «Эминёню» находится ближе всех к туристическим достопримечательностям Стамбула, в непосредственной близости к Галатскому мосту. На паромах есть открытые террасы и закрытые салоны, в которых подают чай и сладости.

Проспект Истикляль является одной из самых протяженных и элегантных улиц Стамбула длиной 3 км. В ней гармонично сочетаются элементы османской, европейской и византийской архитектуры. По этой улице курсирует исторический трамвай (*Nostaljik Tramvay*), являющийся единственным, который ездит по пешеходной улице Независимости (*Istiklal*).

Также в Стамбуле нужно прокатиться на старейшем метро в мире, которое было построено в 1875 году. Ветка метро имеет длину 573 метра и расположена в районе Бейоглу.

Подводный железнодорожный тоннель под Босфором «Мармарай» является одним из самых смелых муниципальных проектов. Он соединяет под водой европейскую и азиатскую часть Стамбула, считаясь самым глубоким подводным погружным тоннелем в мире. Девичья башня (*Kiz Kulesi*), о которой сложено множество легенд, была построена на скалах. В одной из таких легенд рассказывается о том, что один ясновидец предвидел смерть любимой дочери султана в день ее совершеннолетия. Узнав об этом, правитель тут же приказал строить башню, чтобы обезопасить свою дочь. В восемнадцатый день рождения султан послал дочери корзинку с фруктами, в которую закралась ядовитая змея. Укус змеи убил девушку, которую не смогла спасти башня.



Фото: Ugur Keskin из Pixabay



Фото: Levent Yuceliman из Pxabay



восточной культуры и турецкой истории позволяет прочувствовать симбиоз древнего города и современного мегаполиса. Ранним воскресным утром участники начали собираться из разных частей города. Власти города сделали проезд на общественном транспорте бесплатным для всех бегунов, имевших с собой стартовый номер. Мост Мучеников 15 июля раз в год становится пешеходным, ожидая многочисленных любителей бега.

ОРГАНИЗАТОРЫ МАРАФОНА ПОСТАРАЛИСЬ ВЫСТРОИТЬ МАРШРУТ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ОН ПРОХОДИЛ ЧЕРЕЗ ЗНАКОВЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ МЕСТА И ИЗВЕСТНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ СТАМБУЛА

ИСТОРИЯ МАРАФОНА

В 1973 году турецкая газета Tercüman предложила идею организовать уникальный забег из Азии в Европу. Правда, она была реализована лишь шесть лет спустя благодаря инициативным немецким туристам. 1 апреля 1979 года они бежали по мосту, а наблюдатели считали это первоапрельской шуткой. Изначально этот забег назывался Asia – Europe Run, который был переименован в Intercontinental Eurasia Marathon. В 2013 году марафон начал проводиться под брендом Istanbul Marathon с целью популяризации города и укрепления его туристического потенциала.

Стамбульский марафон прогрессирует из года в год на протяжении последних десятилетий, привлекая к себе множество участников из разных стран мира. На протяжении более чем сорока лет марафон остается популярной локацией, предлагая участникам по-

лезно, комфортно и полезно провести время до самого забега. Сегодня это беговое соревнование состоит из нескольких категорий: классическая марафонская дистанция, спутниковые забеги на 10 и 15,5 км, а также иногда проводятся забеги на 8 км. В забеге также могут принимать участие инвалиды-колясочники.

МАРШРУТ

Организаторы марафона постарались выстроить маршрут для участников таким образом, чтобы он проходил через знаковые исторические места и известные достопримечательности Стамбула. Участники забега любят морскую панорамой и историческими кварталами, пробегая по ровной и комфортной трассе. Атлеты бегут по асфальтовому покрытию, а сам маршрут имеет преимущественно равнинный рельеф. Прекрасное и гармоничное сочетание спорта,





Фото: Дауржан Аугамбай

Спортсмены, бегущие марафонскую дистанцию, пересекают мост и спускаются в район Бешикташ, где, следуя по прибрежной линии, они добегают до Галатского моста, прокинутого через залив «Золотой рог». После моста они бегут в сторону Сиркеджи и проспекта Кеннеди. В забеге на 15,5 километра бегуны следуют почти тому же маршруту, что и в 42-километровом забеге, но финишируют в районе Йеникапы (*Yenikapı*), сразу после станции метро.

Во время забега бегуны совершенно не скучают, так как перед ними открываются красивые виды Дворца Долмабахче, великолепного символа османского богатства, и красивой Голубой мечети, архитектурного шедевра эпохи Османской империи. Маршрут также проходит по старинным улицам Султанахмета, где находятся Собор Святой Софии и дворец Топкапы. Вдоль всей видовой трассы, которая не дает участникам скучать, можно встретить большое количество болельщиков, оказывающих огромную поддержку бегунам.



Фото: Suyoung Kwak из Pixabay

ПРЕКРАСНОЕ И ГАРМОНИЧНОЕ СОЧЕТАНИЕ СПОРТА, ВОСТОЧНОЙ КУЛЬТУРЫ И ТУРЕЦКОЙ ИСТОРИИ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОЧУВСТВОВАТЬ СИМБИОЗ ДРЕВНЕГО ГОРОДА И СОВРЕМЕННОГО МЕГАПОЛИСА

Марафонцы финишируют на площади Султанахмет. Но для этого нужно бежать дальше по направлению к району Бакыркёй (*Bakırköy*). После пересечения реки Аямама бегуны разворачиваются и бегут по той же трассе, но уже в обратном направлении. Далее марафонисты пробегают через ворота парка Сиркеджи Гюльхане, после чего выбегают на площадь Султанахмет. Этот культурный, спортивный и исторический центр Римской, Византийской и Османской империй знаменует собой объединение людей из разных стран, которые смогли преодолеть сложную дистанцию.

Все участники марафона финишируют между входными воротами Голубой мечети и египетским обелиском. Это место все еще помнит шум колесниц и гладиаторов, где проводились игры. Стамбульский марафон дает возможность окунуться в историю древности, полюбоваться красотой города и проверить свою выносливость.



Фото: Engin Akyurt



РЕЗУЛЬТАТЫ

В отличие от многих марафонских забегов, Стамбульский марафон считается достаточно комфортным для бега. В начале ноября воздух в городе прогревается до 15-18 градусов, и всех радует сухая и ясная погода. Она прекрасно подходит для того, чтобы устанавливать личные рекорды. В этом году для участия в Стамбульском марафоне зарегистрировались 41 416 человек из 126 стран мира: 6 048 – на дистанцию 42 км и 13 056 – на 15,5 км.

Организаторы марафона сформировали солидный призовой фонд в виде денежных призов, которыми были награждены первые восемь человек в мужском и женском зачетах. Победителям была вручена денежная премия в размере 50 000 долларов США. Победители всех категорий в общей сложности получили 9,5 млн турецких лир в качестве призовых.



В 2025 году в Стамбульском марафоне приняли участие 43 элитных атлета из четырех разных континентов. На забеге участвовали действующий чемпион Деджене Дебела, а также Ронзас Локитам Килимо и Денис Чирчир. Среди женщин были заявлены София Ассефа, Тигст Гетнет и Йенеш Тилахун Динкеса.

Новые рекорды на Стамбульском марафоне в 2019 году установили кенийский бегун Даниэль Кибет (2:09:44) и в 2018 году – бегунья из Кении Рут Чепнгетич (2:18:35). В 2025 году эти рекорды не были обновлены. Победителем марафона среди мужчин стал кениец Ронзас Локитам Килимо (2:10:12), а среди женщин – эфиопская атлетка Бизуагер Адера Минела (2:26:20).

Победитель прошлого года Стамбульского марафона кениец Деджене Дебела показал второй результат (2:10:23).



42,2 КМ, ЛЮБИТЕЛИ		
№	мужчины	женщины
1	Алексей Сипин (Россия) 2:26:13	Эзги Кескин (Турция) 3:00:42
2	Эмир Хастор (Босния и Герцеговина) 2:34:08	Мария Колпакова (Россия) 3:02:52
3	Богдан Полшков (Россия) 2:34:41	Наталья Гюртен (Россия) 3:05:17

15,5 КМ, ЛЮБИТЕЛИ		
№	мужчины	женщины
1	Абдулла Туглук (Турция) 0:48:04	Озлем Кая Алыджы (Турция) 0:56:16
2	Мухаммадхосейн Тайеби (Иран) 0:48:05	Сара Акбари Мааф (Турция) 1:00:11
3	Евгений Дога (Россия) 0:49:13	Ульяна Варуха (Россия) 1:03:22

ALMATY HALF MARATHON



19.04.2026



21.1K EKIDEN 10K NORDIC WALKING

Третьим финишную черту пересек эфиопский бегун Суфаро Волий Кебато (2:10:26). Эфиопская бегунья София Ассефа Абебе прибежала второй (2:26:21), а атлетка из Кении Джоан Джепкосгей Килимо замкнула тройку быстрее женщин (2:26:36).

ДРУГИЕ ЗАБЕГИ

Ежегодно в марте-апреле в Стамбуле также проводится полумарафонный забег, организатором которого также является Spor Istanbul. Эта трасса, известная отсутствием перепадов высот, отмечена статусом World Athletics Elite Label Race. В этом забеге приняли участие 47 атлетов из Казахстана, пробежавших 15,5 км, среди которых автор этой статьи занял шестое место (1:09:26).

За все эти годы Стамбульский марафон сумел сохранить свою идентичность и известность, став важным спортивным событием для представителей турецкой легкой атлетики, мирового спортивного сообщества и жителей Стамбула. Этот беговой сумел объединить сердца людей из разных стран в самом сердце исторического города.

48-ой Стамбульский марафон будет проводиться 1 ноября 2026 года. Люди, еще не посетившие Стамбул и желающие объединить спортивное с культурным, могут воспользоваться прекрасной возможностью пробежать между двумя континентами. До и после забега можно поближе познакомиться с культурными и кулинарными изысками Стамбула. Стамбульский марафон гарантирует приятные воспоминания о поездке, которая точно никого не оставит равнодушным.

В статье использовались некоторые фотографии и официальные результаты забега, предоставленные компанией Spor Istanbul.



Фото: Дауржан Аугамбай



Фото: Дауржан Аугамбай

ALMATY MARATHON



27 ————— 09 ————— 2026

42,2 km ————— Ekiden ————— 21,1 km ————— 10 km ————— Nordic walking



Beeline
JANÝMDA

**Қазақстанда мобильді
интернеттің ең кең таралымы**



**Самое широкое покрытие
мобильного интернета в Казахстане**

Қазақстанда LTE желісінің ең кең таралымы. Vio 01.10.2024 - 31.12.2024 ж. аралығындағы деректермен дәлелдеген.
ККМ № БД 0000317 мемлекеттік лицензиясын «КаР-Тел» ЖШС-не 24.08.1998 жылы ҚР Көлік және коммуникациялар министрлігі берген.

Самое широкое покрытие LTE в Казахстане. Подтверждено данными Vio за период с 01.10.2024 по 31.12.2024 гг.
Государственная лицензия МТК № ДС 0000317 от 24.08.1998 выдана ТОО «КаР-Тел» Министерством транспорта и коммуникаций РК.