

The mag

#36 / январь

РЕЙТИНГ

ИТОГИ:
ТОП-7
МЕДИЙНЫХ
БИЗНЕСМЕНОВ

РЫНКИ

ЧЕМ
ЗАВЛЕЧЬ
ПОКОЛЕНИЕ Z

СПОРТ

РЕЦЕПТ
ПОБЕДЫ
ИСРАИЛА
МАДРИМОВА

ЮСУФ САРЫЖОЧ

О ПЛАНАХ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ АЭРОПОРТА,
ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ И PIRAMIT-2

ШЕРЗОДХОН КУДРАТХОДЖА | ЗАМИРА РАХМАНОВА | RGSA
САИДВАЛИ НАСРЕТДИНОВ | АСАЛЬ ШОДИЕВА | 7SABER



Железная
хватка в
течение
полувека...

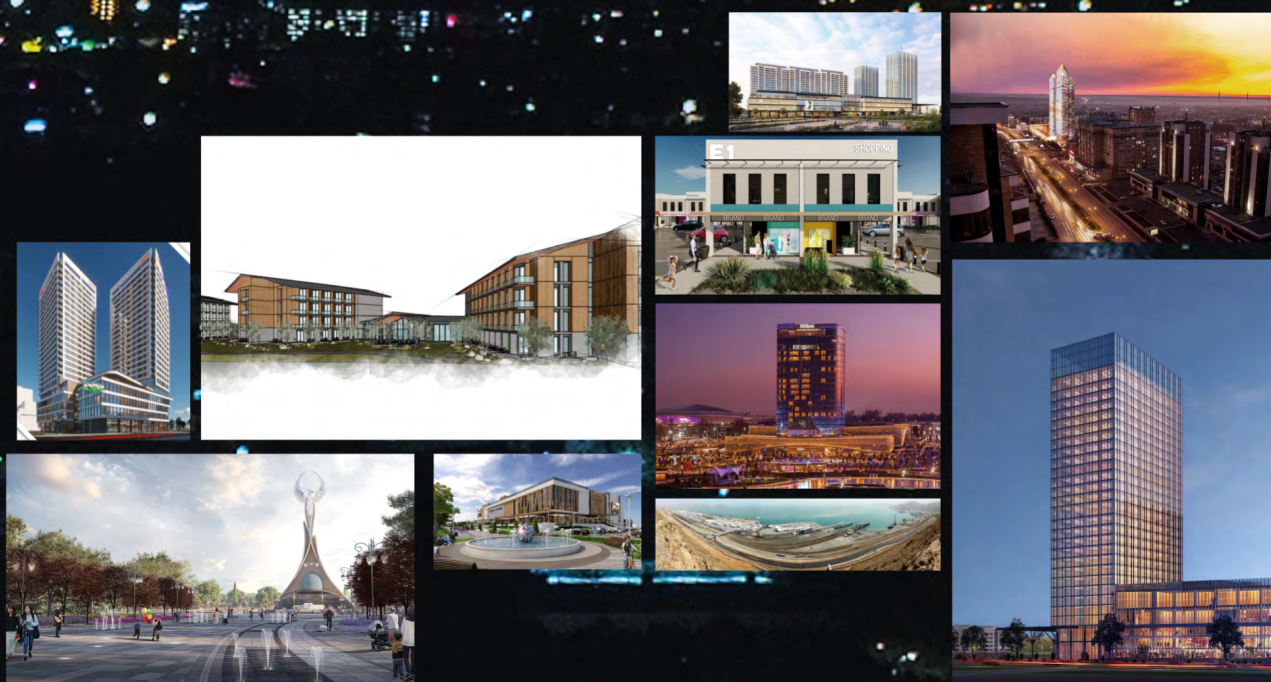


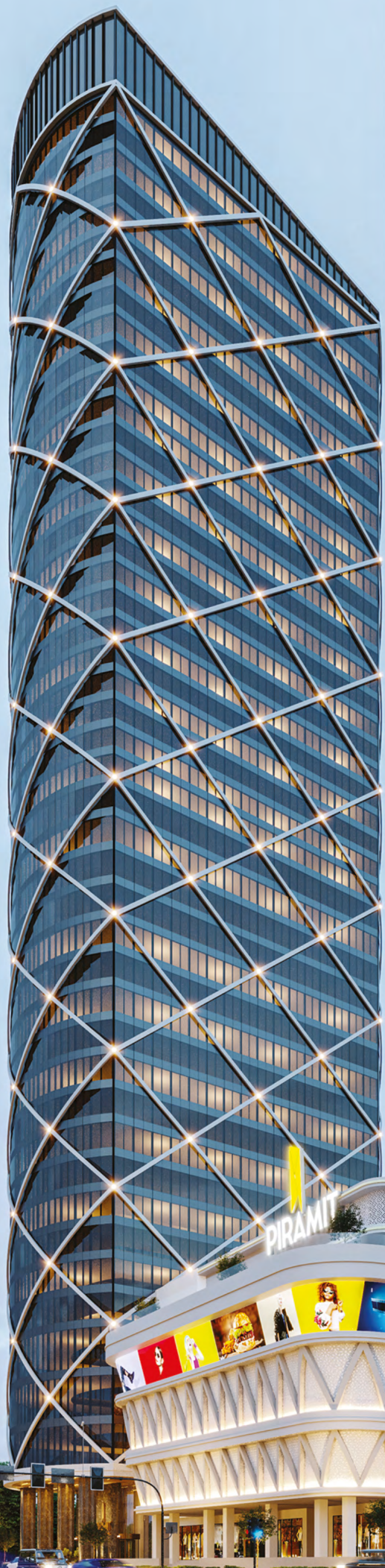
Обладая полувековым опытом, «Koc Construction» продолжает работать в качестве дочерней компании «Koc Group» – одной из ведущих компаний в строительной отрасли, которая специализируется на строительстве «под ключ», электромонтажных работах, монтажных работах инженерных систем, управлении проектами, возобновляемых источниках энергии и вторичном сырье.

«Koc Construction» – компания, которая активно ведет деятельность в 9 странах и на 3 континентах, в основном в Азии, а также в Европе и Африке. В настоящий момент «Koc Construction» ведет 15 разных проектов, находящихся в Узбекистане в городах Ташкент, Самарканд и Бухара со штатом более 3000 сотрудников.

В целях развития недвижимости и инвестиций компания «Pirmit Global», под эгидой «Koc Group», планирует осуществить символические проекты...

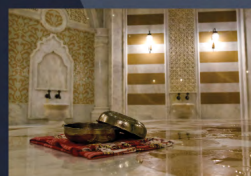
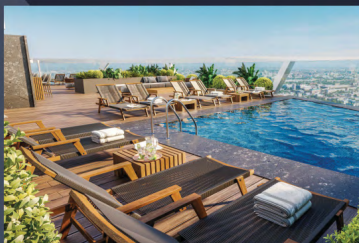
Первый проект компании «PIRAMIT GLOBAL» - «Pirmit Tower» – является объектом перевоплощения полувекового опыта компании «Koc Group», которая в свою очередь реализовала более 200 проектов в 9 странах на 3 континентах. Проект будет служить как врата в будущее...





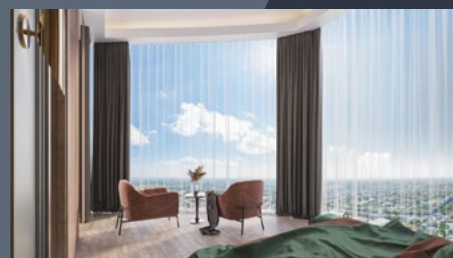
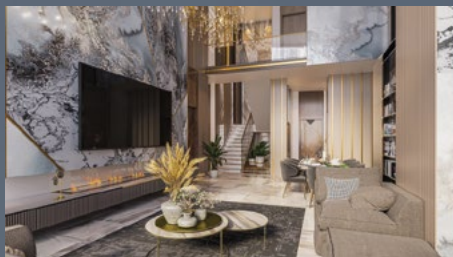
PIRAMIT

■ RESIDENCE ▲ OFFICE ● MALL

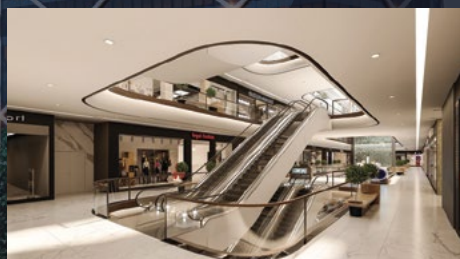


Piramit Tower готовится предстать перед инвесторами с совершенно новой концепцией в 2023 году, объединяющая жилые и офисные помещения в одной башне с отдельными входами. Кафе и ресторан на крыше, infinity бассейн, спа, турецкая баня, сауна, залы для мероприятий, караоке, кинотеатр, переговорные, мини-гольф, Playstation и развлекательные комнаты.

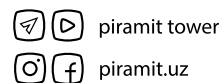
Комфорт и в инвестировании с Piramit Plan...



Для инвестиционного комфорта владельцев Piramit Tower был создан Piramit Plan, имеющий 8 различных основных концепций оплаты. От плана с нулевым первоначальным взносом к промежуточному плану, от плана с равными частями — к плану с периодическими платежами. Подробная информация о гибких финансовых предложениях плана «Piramit Plan», целью которого являются более комфортные условия оплаты «Piramit Tower», ждет инвесторов в Piramit Ofis.



78 - 777 33 33
piramit.uz



SAYS

succeed at your stand

SAYS – организатор вашего успеха на международных выставках!



У вас есть уникальный бизнес, и его нужно представить на международном уровне, не потеряв своей уникальности, и выделиться среди тысячи других? Мы в этом поможем!

SAYS – международная компания с представительством в Ташкенте, Москве и Лондоне. Опыт нашего сотрудничества насчитывает более 20 стран, подготовку более 50 выставок и организацию более 7 международных выставок ежегодно.

За нашими плечами опыт работы в таких выставках как: Astana Expo 2015, Dubai Expo 2020, Green Week в Германии, Innoprom в Ташкенте и Екатеринбурге, TFT в Ташкенте, Бишкеке и Киеве, Prod Expo в Москве и многие другие

Наш производственный охват позволяет оказывать услуги для всех стран СНГ, Средней Азии, Российской Федерации, а так же по всей Восточной Европе

Наши услуги:

- Организация профессиональных промышленных выставок и конференций.
- Подбор выставки для экспортеров.
- Разработка концепции
- Дизайн, застройка и оформление выставочного стенда
- Организация match point и B2B-встреч.



Только за 2022 год
Команда SAYS представила своих клиентов на 43 выставках,
в 14 городах и 12 странах, и выступила соорганизатором
в 7 международных ивентах.

До встречи на выставках в 2023 году!

SAYS

succeed at your stand



instagram

web site



МЫ НА СВЯЗИ:

+998 90 127 33 55

+998 90 955 88 33

INFO@EXPOSAYS.COM

SAYS

web: www.exposays.com

insta: @exposays

СОДЕРЖАНИЕ

11 Письмо редакции

12 Персона The Mag

«Будущее –
за таргетированной
журналистикой»:

Шерзодхон Кудратходжа
о свободе слова
и фактчекинге

*«Возможно, телевидение, как
и печатные СМИ, теряет и
еще потеряет свою аудиторию,
но оно никогда не исчезнет
ни в Узбекистане, ни в другой
стране мира...»*



СОДЕРЖАНИЕ

20 Герой **обложки**

Юсуф Сарыкоч:

«Piramit Tower станет новым символом Ташкента»

«Мы считаем Узбекистан землей наших предков, поэтому решение начать работать в республике несет в себе важный исторический и культурный подтекст...»

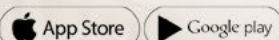




Яркий февраль со вкусом манго!*

Назовите официанту кодовое слово **THE MAG**
и получите роллы «Эби манго» с креветкой,
краб-миксом и сочным манго в подарок

*Акция действует до 28.02.2023 при заказе от 360 000 суммов.



Скачайте приложение
в GooglePlay, AppStore

TANUKIFAMILY.UZ

📍 Тараса Шевченко, 21А

☎️ Забронируйте стол
по телефону +998 78 1220808

СОДЕРЖАНИЕ

30 Бизнес

«Я счастливчик...»:

Замира Рахманова

о том, как совмещать
десятки проектов и быть
настоящей



38 Рейтинг The Mag

ИТОГИ 2022

ТОП-7 медийных бизнесменов



46 Логистика

Светлана Кондакова

«Самый надежный способ доставки
товаров – это железная дорога...»

СОДЕРЖАНИЕ

50 Технологии

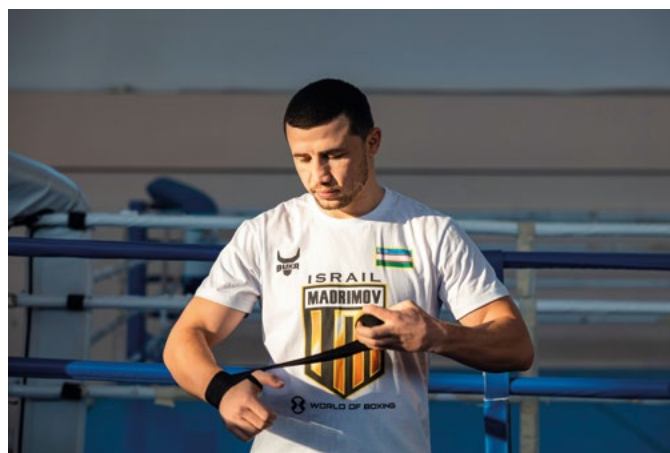
Яркие новинки глобальной выставки CES



56 Рынки

Как завлечь поколение зумеров?

Точка зрения исследовательской компании Research Group Central Asia



60 Спорт

Исраил Мадримов

В шаге от чемпионства

«Проигрыши – это опыт. Они ведут к победе. Главное – не останавливаться...»

СОДЕРЖАНИЕ



68 Агро

Саидвали Насретдинов:

Чтобы спасти сады от холода, мы разжигали костры

«Иностранцы закупают у нас ящики и газеты, чтобы упаковывать свои товары и продавать их под видом узбекских. Цена на них автоматически растет...»



76 Селебрити

Асаль Шодиева:

о кино и бесконечной любви к творчеству

«У каждой профессии есть свои минусы. Надо привыкнуть к тому, что на вас всегда будут смотреть...»

84 Афиша

Главные январские релизы:

Выясняем, какие из новинок оправдали ожидание

РЕДАКЦИЯ

ПРОДЮСЕР ПРОЕКТА
Екатерина Ледовская

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Насиба Ибраимова

ДИЗАЙНЕРЫ
Давронбек Абдуллаев
Дмитрий Казачков

МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ
Нигина Бахретдинова

ФОТОГРАФЫ
Диана Ибраимова
Юрий Корсунцев
Жавохир Мирсалихов
Лилия Насырова

АВТОРЫ
Илья Верхоглядов
Севиля Махкамова
Юлия Мелентьева
Данила Мельников
Людмила Шугурова

КОРРЕКТОР
Елена Борисова

Перепечатка материалов или фрагментов и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, допускается с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание и достоверность информации, публикуемой во всех видах рекламных объявлений.



ORIENT
GROUP OF COMPANIES

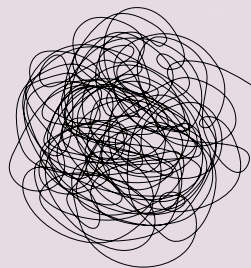
Юридический адрес ООО EUROASIA INTERNATIONAL MARKETING
г. Ташкент, ул. Амира Темура, 95А
Адрес редакции: г. Ташкент, ул. Амира Темура, 95А, бизнес-центр UzOman
Лиц. изд. №0917. 24.05.2017 г.

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

Телефон: +998(77) 030 40 55. E-mail: info@themag.uz

ПИСЬМО РЕДАКЦИИ

2023-й встретил нас прохладно. Кто-то скажет, что не такое знакомство с Новым годом загадывали мы под бой Ташкентских курантов. Там и впрямь все больше было про счастье, любовь, успех, здоровье да прочую «сбычу мечт». И при этом, положи руку на сердце, правда же далеко не каждый из нас пожелал себе и близким света и тепла? Так, может, стоит сказать «спасибо» холодам за то, что заставили нас задуматься о действительно важных вещах? Тем более что морозы выдались и впрямь аномальные – из тех, что наступают раз в полвека, и подготовиться к ним на 100% вряд ли в принципе возможно. А вот тепло и свет – понятия не только физические, но и метафизические, так что в условиях экстремальных температур проверке на прочность подвергаются не только коммунальные сети, но и базовые человеческие качества.



Ведь если каждый из нас поделится хотя бы частичкой внутреннего тепла и душевного света с окружающими, то мир вокруг несомненно станет лучше. Проверено веками – это работает. Однако работает, увы, также и прямо противоположное. И тогда получается, цитируя Эшли Браун из «Фантомных иллюзий», ровно так: «Больше нас ничто не согреет. Ни батареи, ни лампы, ни другие люди...»

Исходя из этого, в свежем номере The Mag мы постарались собрать людей, для которых такая философия – не пустой звук. Теплового вам чтения!

«БУДУЩЕЕ – ЗА ТАРГЕТИРОВАННОЙ ЖУРНАЛИСТИКОЙ»:

*Шерзодхон Кудратходжа
о свободе слова и фактчекинге*

Текст:
Севиля Махкамова

Интернет разрушил многовековую монополию журналистики. Традиционные СМИ уступают место рекомендательному смотрению: теперь каждый может «поглощать» персонально построенную картину дня из интернета, а не то, что для него запланировали продюсеры и редакторы. Удастся ли газетам и телевидению отстоять свой авторитет, кто побеждает в конкурентной борьбе журналистов и блогеров? Где грань между регулированием и цензурой? Об этом читайте в интервью ректора Университета журналистики и массовых коммуникаций, журналиста, политолога и председателя Национальной медиаассоциации Узбекистана Шерзодхона Кудратходжа.



- В феврале будет ровно год, как Вас назначили председателем Национальной медиа ассоциации Узбекистана. Было объявлено, что она должна стать новой платформой, объединяющей СМИ. Что удалось реализовать за эти месяцы?

Когда я возглавил ассоциацию (на тот момент – Национальную ассоциацию электронных средств массовой информации), для меня это была абсолютно новая сфера, полная неожиданностей. Первым делом стал искать ответы на вопросы: каковы цели и задачи одной из крупнейших ННО Узбекистана, чем мы

можем быть полезны всем членам ассоциации? Примерно пять месяцев ушло на то, чтобы разобраться в ситуации, сложившейся в ассоциации за многие годы, а с прошлого лета мы начали работать уже над конкретными проектами, реструктурировали ассоциацию, в том числе поменяли название с НАЭСМИ на Национальную медиаассоциацию Узбекистана.

Самым запоминающимся мероприятием 2022 года стал проект *Birlashish nuqtasi – Renessans* («Точка объединения – Ренессанс»). Мы организовали ряд мероприятий с участием 24 негосударственных центральных, региональных и интернет-телеканалов, 19 радиоканалов, одного журнала, Международного пресс-клуба, более 50 кабельных каналов. В них приняли участие тысячи

местных и зарубежных представителей сферы, общественности и зарубежных партнеров, молодых журналистов.

В июне по случаю Дня работников печати и СМИ состоялась неделя конференций, семинаров и тренингов для сотрудников теле- и радиоканалов, входящих в нашу ассоциацию – OVOZA – OAV haftaligi («ГОЛОС – Неделя СМИ»). А в августе совместно с Агентством по делам молодежи Узбекистана и Университетом журналистики и массовых коммуникаций (УЖМК) был организован медиалагерь Navqiron jurnalistlar – 2022. Мероприятие посетили около двухсот молодых журналистов

Я считаю, что мы хорошо поработали. Национальная медиаассоциация Узбекистана стала площадкой синергии, объединяющей представителей негосударственных медиа и создающей возможность обмениваться мнениями. Сегодня мы упорно работаем над реализацией нескольких проектов, а также ищем спонсоров, которые могли бы поддержать наши проекты и совместными усилиями создать уникальную, качественную, а главное – полезную для общества медиапродукцию.

- Телеканал «Ренессанс» совсем молодой, но уже успел завоевать популярность у телезрителей. В чем секрет?

Официальное открытие нового телеканала «Ренессанс» состоялось летом 2022 года. Я считаю, что этот канал по своему содержанию и философии отличается от других. Сегодня одной из популярных новостных программ в Узбекистане наряду с Zamon, Markaziy studiya, Bu kun стала Ovoza, которая транслируется на телеканале «Ренессанс». Команда старается наполнить эфир креативным и привлекательным контентом в сфере образования, истории, культуры и современных технологий. Несмотря на то, что канал действительно совсем молодой, по последним данным рейтингов, он уже занимает 5-6-е место среди телеканалов Узбекистана.



- Вы возглавляете медиа ассоциацию, Международный пресс-клуб и Университет журналистики и массовых коммуникаций. Как по ощущениям распределяется в процентах Ваше рабочее время между этими позициями? Сколько длится Ваш рабочий день и какая работа лично вам внутренне ближе?

Хотел бы уточнить, что я возглавляю Национальную медиа ассоциацию и Университет журналистики и массовых коммуникаций Узбекистана. Да, я основатель Международного пресс-клуба, но на сегодняшний день не являюсь его председателем. Нынешний председатель



Сегодня, когда на Ютубе появляется очень много контента блогеров, инфлюенсеров, нам, журналистам, трудно выдерживать конкуренцию

Международного пресс-клуба – Жалолиддин Усманов. Хотя я продолжаю выступать модератором некоторых пресс-клубовских сессий на актуальные и важные темы.

Конечно, очень трудно распределять свое время, особенно когда контингент университета журналистики вырос со 119 студентов до почти 4000 человек, включая профессорско-преподавательский состав и персонал вуза. Поэтому иногда не я управляю днем, а день управляет мною. Но при этом понимаю, что на меня возложена большая ответственность, и стараюсь уделять каждой работе особое внимание. Да, нелегко, много времени требуется для решения текущих вопросов, но я всегда стараюсь заглядывать в будущее и делаю всё от меня зависящее, чтобы подготовка отечественных кадров в сфере медиа была на высоком уровне. Хочется, чтобы наши ребята и девушки стали лучшими специалистами в своем деле.

Помимо этого, я занимаюсь общественной работой. К примеру, являюсь членом Центральной избирательной комиссии Узбекистана, вице-президентом Международной ассоциации кураш, членом Консультативного совета по развитию гражданского общества при Президенте Республики Узбекистан, членом правления Творческого союза журналистов, а также официальным лицом благотворительной ННО «СМА УМИД». Дни, недели, месяцы пролетают молниеносно. Но для меня каждая работа важна, я не делю их на более или менее важные. Всегда и везде стараюсь отдавать себя работе полностью и быть преданным своим принципам.

■ У Вас остается время на лекции?

Да. Люблю заниматься преподавательской деятельностью, напрямую общаться со своими студентами, понимать, чего хочет молодежь, чем она живет. Лекции – это еще одна возможность для установления прямых контактов со студентами, возможность получить от них напрямую feedback, а также пообщаться без формальностей. Для меня, как для ректора, это крайне важно.

Преподаю регионоведение и политологию. Одним словом, готовлю политических обозревателей. Сегодня, когда на Ютубе появляется очень много контента блогеров, инфлюенсеров, нам, журналистам, трудно выдерживать конкуренцию. Потому что зачастую людям «заходит» более развлекательный контент, нежели новости и репортажи на политические темы, где делается глубокий анализ происходящих событий.

- Вы занялись преподавательской деятельностью в 2008 году, возглавив кафедру интернет-журналистики. В чем разница между студентами нулевых годов и современными?

Разница большая. В 2008 году интернет-журналистика в нашей стране была в самом начале своего становления. Существовало всего несколько сайтов, был жесточайший прессинг, процветала цензура, непростые были времена. Сейчас студенты намного раскрепощеннее, свободнее, на жизнь смотрят легко в хорошем понимании этого слова. Если тогда они боялись подойти к ректору, пожаловаться, были скованными, то сейчас нет. Многие студенты не стесняются и подходят ко мне со своими вопросами, свободно обсуждают любые темы. Всё-таки чувствуется новая атмосфера и новый дух в университете. И мне, естественно, интересно общаться с молодыми и прогрессивными людьми.

Мы сейчас работаем в таких условиях, когда в одной аудитории, в одном сообществе могут находиться представители четырех разных поколений – беби-бумеры, поколение X, миллениалы и поколение Z. Видение мира и медиапривычки каждого из поколений абсолютно разные, я бы сказал, что некоторые даже противоречат друг другу. И в этой среде развивать журналистику необходимо таргетированно, с нацеленностью на аудиторию, зная, на каких именно каналах какой контент смотрят те или иные потребители вашего медиа. Сейчас все, и старшее и младшее поколение, имеют возможность потреблять видео on-demand, то есть контент по запросу, но темы, которые их интересуют, – разные. И всё это, знаете, также отражается в преподавании.



- Недавно Вы попали в заголовки СМИ из-за неоднозначного высказывания об исключении физики и химии из школьной программы. Можете пояснить эту реплику? И еще один момент: Вы же, будучи одним из опытейших журналистов Узбекистана, наверняка могли предвидеть реакцию медиа и соцсетей на такую идею, но тем не менее ее озвучили. Это не своеобразный троллинг с Вашей стороны?

Насчет исключения физики и химии: я такого не говорил.

17

ЯНВАРЬ
#36

зубрить сложные формулы, теории, законы, не понимая смысла того, что учишь. Потому я и предложил преподавать не по старым методикам, которые могли быть актуальны 20-40 лет назад, а по современным и креативным. Ведь в наше время ребенка очень сложно чем-то удивить. Кроме того, я привел пример из собственной жизни, рассказав, что в школьные годы мне сложно давались эти предметы, хотя я старался получать только отличные оценки. В итоге все начали неправильно толковать вырванную из контекста мысль. Сегодня не только журналисты, прежде чем публиковать материал, должны перепроверять информацию, но и люди, прежде чем делать выводы, должны уметь проверять факты и не становиться жертвами информационных манипуляций.

Однако были и те, кто сразу поняли, что я имел в виду, и начали поддерживать меня, писать посты. Я никогда не отрицал необходимости наличия фундаментальных предметов в школьной программе, наоборот, я всегда понимал, насколько важны точные науки, и даже являюсь автором идеи телепередачи «Ўрганамиз – ўргатамиз» («Учимся – обучаем»), которая еженедельно выходит в эфире телеканала «Ренессанс». В этой программе простыми и увлекательными методами, в игровой форме, молодым телезрителям объясняют основные понятия физики, химии, математики. ▶

Прежде всего, пользуясь случаем, хочу порекомендовать всем посмотреть полную версию передачи, так как она была достаточно содержательной и интересной. Насчет исключения физики и химии: я такого не говорил. Повторюсь: не говорил. Я сказал, что эти предметы преподаются в школах слишком академически. Соответственно, у наших детей не появляется интереса к их изучению; грубо говоря, приходится





- Вы публичная личность и медийная фигура. Соответственно, у Вас есть немало как сторонников, так и тех, кого называют хейтерами. Как Вы реагируете на тех и на других? Могут ли Ваши подписчики рассчитывать, что Вы им ответите в личных сообщениях?

Раньше мне было крайне сложно воспринимать критику, сейчас я на это смотрю более спокойно и адекватно. Понятное дело, что я не могу и не обязан нравиться всем. Очень часто задевают, хейтят, и, будь ты хороший, плохой, всегда найдутся люди, кому не понравятся твои действия. Мы никак не можем научиться слушать мнение другого человека, а ведь свобода слова невозможна без плюрализма мнений. Понимаю, что я публичная личность и хейтят не только меня, но и

всех медиаперсон. Конечно, я отвечаю в личных сообщениях, так же, как и отвечаю на негативные комментарии. Уважаю мнение каждого, будь оно позитивное или негативное. Но мне крайне неприятно, когда некоторые переходят на личное, оскорбляют – на самом деле это ниже человеческого достоинства. Мне жаль таких людей...

- Как Вы определяете понятие свободы слова? Согласны ли с утверждением, что во многих странах происходит своеобразный откат к прошлому? И с другой стороны, где проходит граница допустимого? В последнее время всё чаще приходится слышать о случаях шантажа со стороны отдельных блогеров, причем в некоторых случаях дело доходит до суда...

Свобода слова – это право каждого говорить, высказывать свое мнение. Я за то, чтобы ее было как можно больше. Но в моем понимании, свобода слова – это не только право, это и ответственность. Ты имеешь право выразить свою точку зрения на любую тему. Но распространять ложь, клевету, оскорбления недопустимо. Приведу высказывание уважаемого мною Владимира Познера, с которым я полностью согласен:

«К сожалению, мы часто за свободу принимаем волю, «что хочу, то и ворочу», вот это. Это не свобода, это – безответственность. Поэтому свобода слова – это конечно же право высказывать свое мнение, без опасения, что тебя уволят или посадят, или еще чего-нибудь, но это всегда отвечать за то, что ты говоришь».

То, что сегодня у нас есть некоторые перегибы в этой теме, – естественный процесс, так называемая «болезнь роста». У нас не было свободы слова до последних нескольких лет, поэтому мы только учимся пользоваться этим правом. Другие общества давно прошли этот период, мы же ввиду всем известных причин проходим его только сейчас. Да, болезненно, да, не без перегибов, про которые вы упомянули в своем вопросе, но это необходимо, и мы как общество должны этим переболеть и пройти данный сложный период. Не хотел бы говорить сейчас про другие страны, где, как вы сказали, «идет откат в прошлое». У нас самих достаточно проблем, но, как неоднократно говорил президент Узбекистана Шавкат Миромонович Мирзиёев, обратной дороги у нас нет и возврата в прошлое, когда за одно сказанное слово могли уволить или посадить, не будет.

- Как Вы относитесь к мировому тренду ухода масс-медиа в цифровую среду? Это уже коснулось большей части крупнейших печатных СМИ, а сейчас аудиторию стремительно теряет традиционное телевидение. Насколько эта тенденция актуальна для Узбекистана и находит ли это отражение в учебной программе Университета журналистики и массовых коммуникаций?

Спасибо за интересный вопрос. Процесс глобализации идет стремительным путем, развивается диджитализация. Для меня это совершенно нормально. Мы должны понимать, что есть множество плюсов цифровизации. Диджитализация бросает новые вызовы средствам массовой информации, от которых требуется быть более гибкими, на шаг впереди аудитории, применять новые методы подачи информации и уметь пользоваться современными трендами. Людям во все времена было сложно привыкать к новому, но мир меняется, не стоит на месте. Да, возможно, телевидение, как и печатные СМИ, теряет и еще потеряет свою аудиторию, но оно никогда не исчезнет ни в Узбекистане, ни в другой стране мира. Точно так же, как и газеты. Всегда найдутся поклонники традиционных СМИ. Уверен, что многие телеканалы будут работать в конвергентном режиме, что поспособствует охвату большей аудитории. Эта тенденция находит отражение в учебной программе Университета журналистики и массовых коммуникаций Узбекистана. У нас есть отдельный факультет интернет-журналистики. Студентов обучают таким предметам, как цифровая журналистика, основы цифровой безопасности в журналистике.

- Узбекистан является страной активных пользователей Telegram. Соответственно, этот мессенджер можно считать одной из наиболее

Возможно, телевидение, как и печатные СМИ, теряет и еще потеряет свою аудиторию, но оно никогда не исчезнет ни в Узбекистане, ни в другой стране мира.

влиятельных медиаплатформ. В чем, на Ваш взгляд, недостатки и потенциал Telegram в качестве площадки для СМИ нового типа?

Из преимуществ Telegram могу отметить, что вы сами формируете список того, что будете читать, подписываясь на определенные каналы и людей. В других же социальных сетях вашу ленту преимущественно формирует искусственный интеллект этой сети, определяя за вас, какой контент вы увидите. Из минусов – искусственное замедление скорости скачивания видео в Телеграме, которое случилось недавно, возможно, с введением платной подписки. СМИ, строя стратегию роста, должны учитывать эти моменты.

- Расскажите о Ваших планах на 2023 год.

В 2023 году мы планируем открыть новые направления обучения в университете. Привлечь лучших специалистов для вновь открытых направлений, таких как travel & art-журналистика. УЖМК в скором будущем видим лидером не только образования в медийной сфере, но и в подготовке кадров в области политологии, социологии, психологии и международных отношений. Также очень надеемся, что сможем построить новые учебные помещения, еще одно современное общежитие для студентов, так как существующих нам уже не хватает. Планируем также привлечь в университет больше иностранных преподавателей-практиков для того, чтобы теория не отставала от практики. Хотел бы также подготовить ряд новых авторских передач на интересные и уникальные темы. В Национальной медиа-ассоциации планируем больше внимания уделить материально-технической и контентной поддержке региональных теле- и радиоканалов, которые являются членами нашей ассоциации. ●

Герой обложки



The mag

20

ЯНВАРЬ
#36



«PIRAMIT TOWER СТАНЕТ НОВЫМ СИМВОЛОМ ТАШКЕНТА»:

ГЛАВА КОÇ CONSTRUCTION
ЮСУФ САРЫКОЧ

О ТЕКУЩИХ ПРОЕКТАХ И ПЛАНАХ
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ АЭРОПОРТА,
ЗАВОДОВ И ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ

Текст:
Севиль Махкамова

Фото:
Лилия Насырова

У нашего бизнеса более чем полувековая история. Основы компании, которой мы сегодня управляем, являясь вторым поколением, были заложены первым в 1969 году. Началось всё с подрядов на электромонтажные, а потом на работы по механическим системам (ОВИК), что впоследствии позволило нам выйти на более высокий уровень и стать генеральным подрядчиком на других проектах. Своевременная и успешная сдача работ является основным принципом нашей компании. Путь, начавшийся с основания семейной компании, привел нас к позиции глобального игрока на строительном рынке. Те, кого интересуют подробности истории нашей компании, могут найти их на корпоративном веб-сайте.

Сейчас, как компания KOÇ Construction, мы продолжаем вести бизнес и оказывать услуги в Узбекистане – стране, с которой у Турции очень много общего в истории и культуре.

- Вы говорите о компании как о семейном бизнесе. Есть ли трудности в том, чтобы работать в одной команде с братьями и сестрами?

Несомненно, в каждом бизнесе есть свои нюансы управления. Конечно, проблемы и разногласия могут возникать в семейных компаниях в любой стране. На эту тему проводятся исследования, пишутся книги, читаются лекции.

Мы можем быстро принимать решения, действовать уверенно и быть продуктивными. Росту нашего авторитета способствует очень оперативная работа.

Что касается непосредственно нашей компании, то, имея полувековой опыт работы и опираясь на этот опыт, мы способны решить и предвидеть задачи в сфере строительства. В KOÇ Construction каждый отвечает за свой участок, внося свой вклад в развитие общего дела. Я считаю, что в нашем случае семейный бизнес – это преимущество, которое идет нам на пользу.

- Не было желания попробовать себя в чем-то другом, помимо строительного бизнеса?

Мы отслеживаем развивающиеся коммерческие сферы по всему рынку. Так, в Турции мы ведем работы в секторе животноводства, а здесь, в Узбекистане, занимаемся пищевой и горнодобывающей промышленностью. Однако наш приоритет – электромонтажные и строительные работы, в этой сфере мы продолжаем непрерывно развиваться.

- Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган в августе прошлого года с гордостью заявил о том, что в числе 250 ведущих мировых строительных компаний-подрядчиков – 48 турецких, и этот показатель растет. Почему в мире так ценятся турецкие строительные компании?

Я думаю, это связано с тем, что турки очень трудолюбивый народ. Важно и то, что мы можем быстро принимать решения, действовать уверенно и быть продуктивными. Росту нашего авторитета способствует очень оперативная работа. Кроме того, осведомленность о проектах, реализованных турецкими строительными





компаниями в различных городах мира, делает нас узнаваемыми и заметными, а значит, инвесторы в нас уверены. Наши компании не оставляли незавершенными ни одного проекта, если только не было форс-мажорных обстоятельств.

- Почему Ваша компания решила зайти на рынок Узбекистана?

Мы считаем Узбекистан землей наших предков, поэтому решение начать работать в республике несет в себе важный исторический и культурный подтекст.

Мы считаем Узбекистан землей наших предков, поэтому решение начать работать в республике несет в себе важный исторический и культурный подтекст. Надо сказать, что здесь нас приняли очень тепло, а трудолюбие и добросовестное отношение к работе местного населения нам очень импонируют. Мы рады тому, что оказались в Узбекистане, и хотим принести пользу стране, украсив облик ее городов.

- Если говорить о строительном бизнесе в целом, принято считать, что с начала пандемии он находится в кризисе. Это так или мы уже вышли из него? Что самое сложное для девелоперов сейчас?

У нас не было кризиса в сфере строительства и подрядных работ. Напротив, мы можем сказать, что эта наша деятельность развивалась и росла во время пандемии. Причина в том, что мы даем преимущество инвестору. Поскольку мы сами обеспечивали все этапы строительства: архитектурные, электромонтажные, работы по механическим системам (ОВИК), – мы смогли минимизировать затраты. Это выгодно отличает нас от других. Мы

на собственном опыте убедились в преимуществе такой работы и заставили инвестора испытать это на себе. Наш опыт и возможности выгодно выделяют нас на фоне других застройщиков.

Кроме того, наши усилия по снижению затрат и организации безостановочной работы строительной отрасли во время пандемии вывели нас вперед. В мире очень мало компаний, которые обеспечивают полный цикл реализации всего проекта – от начальной стадии до завершающей. Мы являемся именно той компанией, которая добилась этого. И мы этим гордимся. Поэтому не испытывали никаких трудностей даже во время пандемии, напротив, продвигались вперед и продолжали расти.

- Развитие каких трендов в строительстве Вы как специалист ожидаете в 2023 году?

Развитие тенденций и направлений в строительной отрасли, несомненно, отличается в разных странах и городах. В каком-то смысле это зависит от потребностей. Строительная отрасль по-разному развивается там, где предполагается разместить университеты, музеи, больницы, выставочные комплексы, и там, где будут располагаться только небольшие промышленные предприятия и жилые дома. Как лучший пример этого мы можем привести строительство Астаны в Казахстане.

В Узбекистане мы начали с обычного жилья, и за четыре года уже имеем проекты гостиниц, торговых центров и высотных башен. Старемся каждый раз ставить перед собой большие цели, например, одна из них – строительство аэропорта. В будущем хотим попробовать себя в сооружении заводов и электростанций, работающих на природном газе. ➤





Не испытывали никаких трудностей даже во время пандемии, напротив, продвигались вперед и продолжали расти.

и инженерные решения. Узбекистан в своем развитии может стать примером для соседних стран. Местная архитектура выделяется не только эстетикой и технологическим превосходством, но также дальновидностью проектов: все они нацелены на то, чтобы сделать жизнь людей более комфортной.

Мы гордимся тем, что компания КОС Construction становится не только свидетелем, но и частью этих важнейших преобразований. Мы будем прилагать все усилия и наращивать темпы работы, чтобы вписать свое имя в историю строительства и развития Узбекистана. Чувствуем здесь свою ответственность.

Я уверен, что Узбекистан станет процветающим государством, с помощью инвестиций в туризм повысит осведомленность о своей природе и исторических достопримечательностях, а также будет развивать социальную и медицинскую сферу.

Со своей стороны мы оказываем поддержку и вносим вклад в эти направления: строим туристические объекты – отели в Заамине, Бухаре, Ташкенте, реализуем проект онкологической больницы и многое другое.

- **Взгляд изнутри: как меняется строительство в Узбекистане? Мы развиваемся как остальной мир, или есть какие-то отличия?**

С момента обретения независимости, а особенно после прихода к власти президента Шавката Мирзиёева, Узбекистан начал делать очень важные шаги для достижения уровня самых передо-

вых стран. Особенно это видно на примере строительного сектора, в котором совмещаются тяга к современности и уважение к историческим и культурным ценностям.

Сегодня строительство в республике уверенно можно назвать передовым сектором экономики. Модернизируется не только внешняя составляющая проектов, но также технические

■ В чем секрет успеха Вашей компании?

Одним из важнейших элементов нашего успеха является полное взаимопонимание между руководством и административным персоналом. Строительная работа – командная работа. Я уверен, что гармония и идеальная синхронизация этой команды помогут нам добиться старта еще многих успешных проектов.

Наша цель – удовлетворить клиентов, сдать проект точно в срок, с совершенным дизайном, на высоком технологическом уровне, который будет соответствовать мировым стандартам и нормам.

■ Расскажите подробнее о стратегии КОС Construction. Опишите Ваши цели и философию, как сейчас модно говорить.

Наша главная цель – стать одной из крупнейших компаний в Узбекистане, полностью адаптировав наши знания и опыт здесь. А в дальнейшем будем расширяться в европейские страны и близлежащие регионы как КОС Özbekistan. Мы хотим продолжить дело на родине предков не только в сфере строительства, но и в различных отраслях, таких как животноводство, пищевая и горнодобывающая промышленность.

Хочу отметить, что четыре брата из нашего совета директоров живут в Ташкенте, мы планируем развивать здесь инвестиции в течение многих лет. Мы уверены, что Узбекистан станет ведущей, передовой и образцовой страной в Центральной Азии, и с этой верой строим для себя амбициозные инвестиционные планы.



■ Я скажу, и думаю, Вы со мной согласитесь, проект Piramit – это жемчужина вашей компании в Узбекистане. Здесь и квартиры, и офисы, и ТЦ, и кинотеатр, и спортзал, и СПА-комплекс, этот список можно продолжать. У проекта есть еще аналоги в Ташкенте?

В нашем проекте Piramit мы предлагаем возможность комплексного жилья. Здесь будут и торговый центр, и рестораны, и бизнес-центр, и жилая часть, и даже уникальный бассейн на 47-м этаже. Наше главное отличие состоит в том, что мы создаем зону, которая

будет обслуживать все потребности и запросы собственников жилья и гостей: вы получите всё, что захотите, не выходя за пределы комплекса.

На данный момент мы смело можем сказать, что в Ташкенте нет ничего похожего на наш проект. Такое мнение высказывают и зарубежные инвесторы. Piramit – это действительно наша жемчужина, и в следующем году мы намерены продолжить это направление уже в новом проекте Piramit-2.

принять решение об инвестициях и выбрать среди компаний те, которые вызывают доверие, нужно провести хотя бы минимальную экспертизу.

Реальная ценность проекта проявляется в тех аспектах, где есть отличия от других. Поэтому очень важно при выборе застройщика обращать внимание не только на концепт и технические характеристики, но и на их исключительность. Не бойтесь задавать вопросы: каковы преимущества

клиентами, чтобы инвесторы могли лучше узнать нас и наши эталоны.

В то же время мы придаем большое значение прозрачности информации о наших проектах, для чего демонстрируем макеты образцов квартир, издаем рекламные материалы и каталоги, обучаем персонал офиса продаж.

- Когда ожидается сдача проекта? Какие вопросы еще только предстоит решить, а что уже сделано?

Хотел бы отметить, что это один из немногих проектов в Ташкенте, который будет сдан в запланированные сроки. Несмотря на то, что он очень сложный в исполнении, мы успешно со всем справляемся: уже завершили все проектные вопросы и получили лицензию. Башенную часть проекта сдадим в марте 2024 года, а торговый центр запустим в эксплуатацию в 2025-м. Мы быстро движемся к цели.

- Финальный вопрос, всегда было интересно, воспользуюсь случаем. Слоган проекта звучит так: Piramit Tower – жизнь внутри этой Пирамиды. Вы наверняка вкладывали какой-то сакральный смысл, назвав проект «Пирамидой». Внешне (поправьте меня, если я ошибаюсь) здание пирамиду не напоминает.

Наше здание не похоже на пирамиду, но мы сделали такую «идентификацию», потому что пирамида – это треугольная призма, которая имеет тройную функцию. Подобно тому, как египетские пирамиды являются символом Египта, мы создали концепцию с тремя функциями, которая имеет символическое значение и призвана стать символом города.

Узбекистан станет ведущей, передовой и образцовой страной в Центральной Азии, и с этой верой строим для себя амбициозные инвестиционные планы.

- С одним из героев нашего журнала мы беседовали о том, что в Узбекистане растет конкуренция в сфере строительства, появляется большое количество новых компаний, и покупателям, чтобы сделать правильный выбор и не ошибиться, нужно ознакомиться с «досье» компании, с методами работы и с материалами, из которых строят, и самое важное – узнать, как идет продажа площадей. Ваше мнение?

На мой взгляд, есть несколько моментов, на которые гражданам, желающим инвестировать в недвижимость в Узбекистане, следует обратить внимание в первую очередь. Нужно изучить проекты, реализованные компанией в прошлом, оценить качество выполненных работ и найти рекомендации. Вы правы, что количество строительных компаний неуклонно растет, конкуренция очень высокая. Для того чтобы

для жильцов квартир и офисных арендаторов, каковы различия по сравнению с аналогичными проектами и так далее. Инвестор также должен знать особенности недвижимости, которую хочет купить. Месторасположение, вид, парковка, работа систем изоляции, отопления и охлаждения. Как и в соответствии с чем рассчитывается стоимость квадратного метра. Если инвестор получит четкие и конкретные ответы на свои вопросы, он охотнее примет решение о покупке.

КОÇ Construction стремится отразить наш опыт строительства, который мы приобрели с 1969 года на трех континентах в девяти странах мира. В Узбекистане у нас работает более 3,5 тысячи сотрудников на 15 строительных площадках в Ташкенте, Самарканде и Бухаре. Мы предоставляем информацию о наших образцовых проектах на встречах с



Блиц

Если Вам предложат выбор: 100 миллионов долларов или работа, которой Вы сейчас занимаетесь, что выберете?

Даже если это не 100 миллионов долларов, а миллиард долларов, мой ответ очевиден. Мы очень любим свою работу. Главная причина нашего успеха заключается в том, что мы любим свой бизнес, страну, в которой мы работаем, и ее людей. Мы всегда были холдингом, который ставит моральные ценности выше денег, поэтому я бы не променял свою работу на деньги.

Чем любите заниматься в свободное время?

Я работаю в очень динамичном секторе, поэтому свободного времени не так много. В основном уделяю его развитию и росту своего бизнеса, люблю проводить время с семьей, играть в гольф и заниматься спортом.

Какой Вы руководитель?

Я верю в то, что я руководитель, который ставит в приоритет командный дух, придает значение качеству и безопасности труда, сочетает профессиональное общение с чувством принадлежности к семье. Стимул и мотивация – это те ценности, которые мне важны больше всего.

Какие люди Вас окружают?

Последние четыре года я провожу всё свое время в Ташкенте, крайне редко бываю в Турции. Поскольку занимаюсь в основном работой, то меня окружают деловые люди. А еще у меня здесь есть свой ресторан, где я встречаюсь с турецкими и узбекскими друзьями.

С чего начинаете свой день?

Я человек, который любит работать. Независимо от того, во сколько вечером заканчивается моя работа или встреча, я встаю в 7.00 и прихожу в офис в 7.30, и мне не надо ставить будильник. Выпив кофе, я провожу встречу со своей командой «А» и начинаю день с оценки прошедшего дня.

Самое трудное решение, которое Вы принимали?

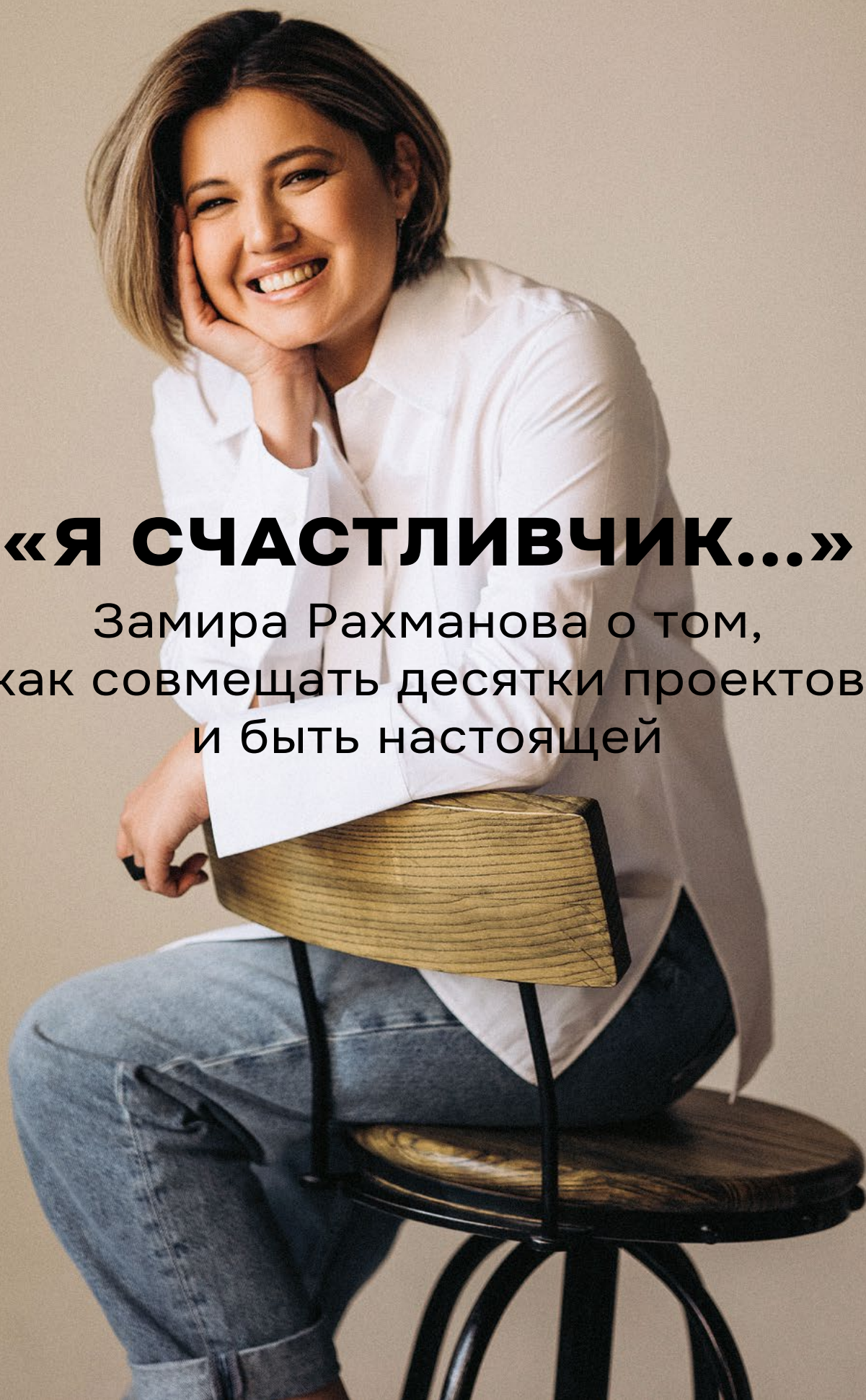
Самое сложное решение, которое мне пришлось принять, – переезд в другую страну. На текущий момент я провел за границей уже 17 лет, моя семья и дети живут в Турции. Оставить их и уехать было самым сложным решением для меня.

Если бы у Вас была машина времени, то куда бы Вы отправились? В прошлое или в будущее?

Есть очень известное высказывание: «Жизнь понимают, оглядываясь назад, а живут, глядя вперед». Я бы хотел прожить будущее с моим прошлым опытом, но при этом оставаясь молодым (*смеется*).

«Я СЧАСТЛИВЧИК...»

Замира Рахманова о том,
как совмещать десятки проектов
и быть настоящей



Текст:
Екатерина Ледовская

Фото:
Диана Ибрагимова

Замира Рахманова – соосновательница сети пельменных TESTO и бренд-эмпат, как она называет себя сама. За ее спиной множество успешных кейсов, растущий бизнес и две любимые дочери. А еще она ведет блог, где не боится показать себя без прикрас. В интервью The Mag Замира рассказала, как сохранить равновесие в круговороте публичности и почему важно говорить о любви.

- Первое, с чем Вас ассоциируют, – TESTO, хотя это же не единственный Ваш проект. Расскажите обо всех. Но сначала конечно же о себе.

Я Замира Рахманова, мне 35 лет. Работать я начала уже с малого возраста, лет с 14-15. Наверное, это у нас семейное. Мои родители – такие, знаете, советские трудоголики, и мне это передалось. А еще мне всегда хотелось независимости. Кстати, я родилась 1 сентября – в День независимости Узбекистана.

- Здесь родились, в Ташкенте?

Нет, я эмигрантка, гражданка Туркменистана. Эмигрировала 20 лет назад, в 2003-м. Мне тогда было 15. Сначала жила у родственников. Они меня приютили на несколько лет. Родители не могли приехать сразу по политическим причинам: в Туркменистане не очень поощряется эмиграция.

- Вы одна переехали в таком юном возрасте?

Да, это было болезненное, но судьбоносное решение. Я единственная дочь, самая младшая в семье. У меня два старших брата. Их отпускали не так тяжело, как меня. И это действительно был очень

травматичный опыт. Было страшно, горько. И это наложило на мой характер. Но, как говорится, что нас не убивает – делает сильнее.

- Что было самым сложным?

Первое время я жила не в Ташкенте, а в Андижане. Попала в очень консервативное окружение. И хотя родственники приняли меня тепло, максимально поддерживали, погрузили в культурный контекст Узбекистана – я им очень благодарна за это, – но какие-то вещи было тяжело принять. Из жизни в вакууме под опекой родителей ты вдруг выпадаешь в реальность. Это закаляет. Учишься быть гибкой, дипломатичной, потому что со всеми надо находить общий язык. А я тогда даже узбекский плохо знала: дома мы общались на русском, детский сад и школа тоже были русскоязычные.

Еще одна моя травма – это неоконченный институт. Отучившись два года, я взяла «академ». Для меня это была важная установка: надо получить диплом. Но по финансовым причинам не получилось, и не хотелось напрягать родителей. Решила вернуться к учебе, когда сама встану на ноги. Но так и не удалось.

- Не жалеете?

Чуть-чуть. Даже не из-за диплома, а потому что академическая база всё равно очень важна. И еще я не получила студенческий опыт комьюнити, мне этого не хватило. Сразу пришла во взрослую жизнь, начала работать. Была офис-менеджером, оператором, супервайзером, более серьезные темы пошли. И как-то недовеселилась, не почувствовала юношества. Но потом поняла, что лучшее решение – сохранить юношество в душе. И сейчас у меня в голове нет заморочек о том, что «рано» или «поздно». Когда хочется – тогда и вовремя.



■ **Вам, наверное, юмор в жизни помогает?**

Юмор очень помогает. В том числе в бизнесе. Как раз через юмор и возникла идея бизнеса. Но давайте по порядку. Сначала я пошла работать в сферу связи, потому что мои родители – связисты с многолетним стажем. Они считали, что мне тоже надо быть связистом. Хотя я гуманитарий!

■ **А на кого Вы учились?**

Поступала на экономический – налоговое дело, налогообложение. Жизнь помотала меня в плане выбора. Вообще, я увлекающийся человек. Мне легко даются решения от чего-то отказаться и перейти в другую сферу. Но при этом я очень преданный человек. Например, в связи проработала семь лет.

А потом мне повезло попасть в агентство Brandbox Branding Кирилла Альтмана. Мы с ним поработали около года, и базовую часть знаний про PR, коммуникации, креатив я получила именно там. Когда агентство распалось, в моей жизни появилась Korzinka.

■ **Чем занимались там?**

Была менеджером по маркетинговым коммуникациям с 2014-го по 2019 год. И до сих пор очень преданна

этому бренду. Там хорошая школа, где получаешь много навыков. Я безумно благодарна Зафар-ака (Зафар Хашимов – основатель и руководитель сети супермаркетов Korzinka. из. – Ред.), который видел во мне творческий потенциал и давал шанс проявить себя. Он направлял, но не останавливал. Это помогло нащупать границы – что можно, а что нельзя – путем собственных проб и ошибок.

Кстати, моя первая публичная известность пришла, когда я стала официальным лицом «Корзинки» в социальных сетях. У нас есть популярная группа «Потребитель.Уз», куда пишут обращения, и я разбираю жалобы от лица бренда. В день отвечала на 10-15 сообщений, и меня начали узнавать. Временами это было довольно странно. Мы могли сидеть где-то с семьей, трапезничать, а люди подходили и спрашивали: «Вы же Korzinka? А знаете, вот зелень, кажется, не очень свежая. Не могли бы вы передать?»

■ **Не устали от этого?**

Специфика фудритейла в том, что у тебя нет праздников. Новый год, 8 Марта или Навруз: люди делают еще больше покупок, и количество жалоб, соответственно, возрастает. Спустя годы я уже была близка к выгоранию.

■ **Это подтолкнуло к открытию своего бизнеса?**

TESTO открылось, когда я была еще в «Корзинке», в 2018 году. История очень забавная и похожа на сказку про Золушку. В 2016-м я ушла в декрет и от нечего делать стала писать в «Фейсбуке» всякие приколы, шутейки. Моя мама тогда очень помогала мне справляться с родительством, снабжая полуфабрикатами –

пельменями, тефтелями. А я очень люблю пельмени и постоянно писала об этом: у всех бабочки в животе, а у меня только пельмени. И у людей сложилась ассоциация: Замира-Korzinka превратилась в Замиру-пельменя.

Мы тогда тесно подружились с Наргизой Улуговой, с которой вместе работали в «Корзинке». Сейчас она мой партнер по «Тесту». Она сказала: «Слушай, надо делать пельменную». И мы буквально на коленках написали бизнес-план, очень сырой, любительский. Но инвестор легко согласился – и всё закрылось.

■ А что за история вокруг «Пелемен»?

У нас было очень громкое открытие! Хайп начался с того, что мы сделали баннер с надписью: «Пелемен требуют наши сердца» (*обыгранная строчка из песни группы «Кино» «Перемен требуют наши сердца».* – *Ред.*). Это была суперпростая фраза, не уникальная, не я ее придумала, просто понравилась. Но к нам стали приходить власти, намекали, просили убрать. А потом в какой-то момент баннер порезали и выбросили.

Юмор очень помогает. В том числе в бизнесе. Как раз через юмор и возникла идея бизнеса.

33

ЯНВАРЬ
#36



Я тогда обо всем рассказывала в соцсетях. В формате сторителлинга каждый шаг описывала: вот мы купили мебель, вот оформили ООО. Максимально любительский контент, в легкой форме, без сложных формулировок, и людям было интересно это читать. Про баннер я тоже написала – хотелось поделиться. И знаете, многие прониклись. Потому что это было время такое, после смены власти все ждали перемен. И они устроили флешмоб: ставили фотографию этого баннера у себя на страничках. И буквально в течение двух-трех месяцев после открытия у нас собирались очереди, мест не хватало! Это было и

трогательно, и страшно, потому что мне всё время казалось, что вот-вот постучатся в дверь и меня увезут в наручниках.

■ Отличный кейс для пиарщика!

Это был мой лучший кейс. Про нас написали все. При этом на маркетинг и пиар мы потратили 0 бюджета. Это большая удача.

Надо сказать, что общепиты вообще тяжело раскручивать, особенно если нет алкоголя, кальяна. К тому же мы с Наргизой еще продолжали работать в «Корзинке». С утра – в офис, в обед ехала в «Тесто», потом возвращалась в «Корзинку» и после работы – снова в «Тесто». Домой приползала уже без ног. И в таком авральном режиме полтора года. Потом поняла, что надо делать выбор, поговорила с Зафаром-ака, призналась, что тяжело, и он меня отпустил.

■ Как Вам удалось пережить карантин?

Мы очень сильно пострадали, но и тут не растерялись. У нас была «говорящая доска». Обычно на таких досках пишут про акции, скидки, а у нас были приколы: гороскопы, прогноз погоды, политическая повестка, всё подряд. У доски даже появилась своя страничка в «Твиттере».

В феврале мы открыли вторую точку, очень много денег вложили, а в марте нас закрыли на карантин. Мы по уши в долгах, в кредитах. Всё, что зарабатывали, отдавали персоналу, чтобы его сохранить. Были близки к тому, чтобы закрыть бизнес, потому что не знали, сколько это продлится. Думали: всё, поиграли в бизнес-вумен и хватит!

И вот после закрытия второй точки я написала на странице доски: Directed by Robert B. Weide (с англ. – режиссер Роберт Б. Уайди, мем, который символизирует неожиданный финал, например, если в видео кто-то упал, опозорился. – Ред.). Выложила в «Твиттере» и отметила этого режиссера, ни на что не рассчитывая – тогда это просто был максимально популярный мем, его использовали все. А потом сижу на встрече, и у меня телефон разрывается. Думаю: что происходит? Оказалось, что этот режиссер сделал репост к себе на страницу и все ресурсы начали об этом писать!

■ Вас любит Вселенная!

Да, я вообще удачливый человек, и это правда было какое-то счастливое стечение обстоятельств. Мы после посчитали: по разным ресурсам – российским, европейским, по всему «Твиттеру» – получилось около 8-10 млн охвата. Бесплатно. И это нас спасло: мы решили не закрывать бизнес – посмотреть, что будет дальше.

А потом закончился карантин, и люди начали снова приходить. Но уже не за пельмешками, а за тем, что напишет доска. Любая новостная повестка, и сразу: «Что TESTO написало, что там на доске?» Для нас это был вызов, челлендж. Благодаря этому кейсу мы получили много наград в области пиара, креатива, как и с баннером «Пелемен». Так мы заработали социальный капитал, то есть о нас уже знали.

Есть коллеги, которые считают нас «хайпжорами», но мы просто счастливчики. Потому что эти акции не планировались: они делались от души, и людям это нравилось!

■ Параллельно успевали заниматься чем-то еще?

Когда мы встали на ноги, мне поступило предложение проконсультировать локальный бренд ISHONCH – сеть магазинов бытовой техники. Я начала давать консультации, а потом попала к ним в штат креативным директором. Мы вывели бренд на новый уровень

Это был мой лучший кейс. Про нас написали все. При этом на маркетинг и пиар мы потратили 0 бюджета. Это большая удача.

с точки зрения креатива, пиара, внутренних коммуникаций. Я считаю это значимым событием в своей карьере.

■ Как у Вас получается всё успевать?

Мы с Наргизой очень грамотно разделили обязанности. Она как project-менеджер занимается операционной деятельностью, управляет «Тестом». А я отвечаю за креатив, пиар, за коммуникацию с потребителями, за то, чтобы «Тесто» было на слуху, чтобы его продолжали любить. Это разделение очень помогло. Каждый понимает свои сильные и слабые стороны и зоны ответственности.

■ У Вас большой коллектив?

Около 40 человек. Но думаю, мы расширится и будет пополнение. Наргиза сумела сделать так, что у нас прекратилась текучка. Она привнесла корпоративную культуру. Каждую неделю мы собирались на тимбилдинги, особенно во время карантина – чтобы поддержать друг друга. И сейчас коллектив очень крепкий, сплоченный. У нас есть корпоративный чат, и это лучший чат! Очень душевный, семейный. Многие продолжают общаться уже вне контекста «Теста», дружат, влюбляются, женятся.

■ Не думали об альтернативных проектах за пределами «Теста»?

У меня много заказов на консалтинг и некоммерческих проектов. Например, участвую в программе менторинга, который организывает Банк реконструкции и развития (программа «Менторинг для женщин-предпринимателей». – Ред.). Я помогаю им в продвижении бренда, консультирую. Параллельно читаю лекции, делаю презентации, рассказываю про бренд-эмпатию.

Присвоила себе должность – бренд-эмпат. Я не классический пиарщик, не люблю себя так называть. У меня больше именно про эмпатию, про выстраивание коммуникации так, чтобы бренд воспринимался не как бездушная машина, которая забирает деньги, а как нечто с человеческим лицом и характером. В 21-м веке недостаточно просто делать бизнес. Важно, чтобы у тебя был социальный капитал, кредит доверия со стороны потребителя, группа «адвокатов», которая будет тебя защищать и продвигать.

■ Вы постоянно на виду. Не устаете от публичности?

Вы удивитесь, но я интроверт. Стараюсь не отвечать на звонки – они меня пугают. Морально тяжело готовлюсь к созвонам по «Зуму», а у меня их по 4-6 в день.

Любая встреча, фотосессия – это всегда преодоление себя.

- Со стороны кажется, будто вы отлично чувствуете себя во всем этом.

Это приобретенные навыки, доведенные до автоматизма. У меня очень грамотно распределен график. Если запланирован час созвона по «Зуму» или встреча, то потом час свободного времени, когда занимаюсь только своими делами. Сажу в наушниках, почту разгребаю, собираю презентацию.

В какой-то момент я стала заложницей своего образа. Когда был карантин и началось геополитическое обострение, я испытывала много тревог. В силу своей открытости писала об этом, а люди не воспринимали меня такой, спрашивали: «Где же Замира, которая нас веселит? Где твои шутки?» И я поняла, что



больше не хочу только шутить. Сейчас стараюсь поднимать в блоге и серьезные темы. Пишу о каких-то жизненных вещах, об эмоциональном состоянии, о том, что беспокоит. И аудитория скорректировалась. Людей, которые ждали только юмора и легкости, поубавилось. Остались те, кому интересно читать про креатив, брендинг, пиар и мой лайфстайл.

Я стараюсь вести блог без пафоса. Мне не стыдно выставить себя не в белом свете. В прошлом году заболела ветрянкой и показала, как выгляжу. Этот пост взорвался от количества отзывов! Мне писали: «Как классно, что вы не стесняетесь себя показать». Я поняла, что в эпоху «успешного успеха» людям не хватает живых ролевых моделей. Не идеальных, не пластиковых. Чем больше ты показываешь идеальную картинку, тем больше люди ожидают от тебя идеальности. Эта бесконечная гонка за успехом – путь в никуда.

- У вас есть хейтеры?

Есть. Те, кому не нравится мой креатив. Люди, которые считают, что не мы открыли TESTO, что это не наш бизнес, что я наемный работник, марионетка.

- Отчего это? Какая кому разница?

Многим сложно представить, что человек из офиса смог перейти в бизнес. Они думают, раз я смогла, значит, за мной кто-то стоит, есть какая-то крыша. И еще, конечно, сексизм. Как это две подруги открыли? Наверное, мужья помогли.

- Есть много случаев, когда Вам удалось выплывать там, где другие тонули. А были факэпы?

Самый главный факэп был, когда я позволила себе сделать очень сексистскую публикацию для одного ташкентского бренда. Мне тогда казалось, что это забавно. Было много шума и хейта. И для меня это был переломный момент. Я поняла, что нужно работать над собой, убрать из себя эту мизогинию (*неприятнь либо укоренившееся предубеждение по отношению к женщинам. – Ред.*). Это не осознаешь, пока тебя не ткнут. Я считаю это большим уроком.

- Наверное, проблема в том, что мы воспитывались в патриархальном обществе?

Я читаю много литературы, посещаю мастер-классы на тему феминизма, культурных норм. Мне это интересно. И поняла, что мизогиния – это форма защиты, когда ты приписываешь себя к сильной стае: «Мальчишки, мужчины, я с вами, я шучу, как вы». Но когда у тебя

растут две дочки, это непозволительно. Не хочу, чтобы завтра над ними так шутили. Я сейчас на многое смотрю через призму родительства, и это хороший фильтр.

■ **Вы с дочками подруги?**

Со старшей точно да. Ей скоро будет 12 лет, она многие вещи уже понимает, мы с ней тесно общаемся. Младшенькой пока пять с половиной. Я горда, что у нас доверительные отношения, несмотря на то что много работаю. Объясняю им, почему приходится столько работать. Не потому, что я хочу проводить с ними меньше времени, а для того, чтобы сделать их жизнь лучше. Чтобы они могли получить образование, иметь хороший старт в будущем. То, чего не было у меня. Обязательно по нескольку раз в день говорю им, что люблю и очень по ним скучаю. Стараюсь повторять слова, которые по каким-то причинам сама в детстве не слышала.

В нашей культуре не принято признаваться детям в любви: это воспринимается как что-то западное. В советские годы так тоже было не принято. Но сегодня важно не просто кормить и одевать детей, давать им образование. Необходимо восполнять их внутреннюю потребность в нужности. Говорить о том, как здорово, что они есть.

■ **Вы вообще любите готовить?**

Да, когда мне это в кайф. Я умею готовить много блюд, меня этому мама учила. Но это всегда было по принуждению, а я не люблю слово «надо». Когда оно появляется в моей жизни, начинается внутренний протест и я задаю вопрос: а кому надо? мне или вам?

■ **А пельмени-то у Вас дома есть всегда?**

Постоянно! Кстати, я плачу за них. Они в морозилке не потому, что это мой бренд и я ем только свое. Это потому, что мои дети не хотят есть другие пельмени – только TESTO! ●

Блиц



Если Вам предложат выбор: 100 миллионов долларов или работа, которой вы занимаетесь. Что выберете?

Думаю, работу. Это будет казаться лукавством, но, положив руку на сердце, финансовая составляющая никогда не была для меня на первом месте. Выбирая 100 миллионов долларов, ты теряешь интерес.

Чем любите заниматься в свободное время?

Смотрю сериалы, фильмы, читаю книжки, прохожу курсы.

Какой Вы руководитель?

Я очень добрый руководитель. Разрешаю ребятам из команды абсолютно всё, даю зеленый свет на любые инициативы. У нас очень доверительные отношения, и я стараюсь мотивировать их не кнутом, а пряником.

Какие люди Вас окружают?

Абсолютно разные. С разными ценностями, взглядами на жизнь, историями. Это не про плохое и хорошее. А про то, какие все классные. И у каждого ты можешь чему-то научиться.

С чего начинаете свой день?

Честно? С «Инстаграма». Потом отправляю дочку в школу и начинаю заниматься рутинной.

Какое самое трудное решение, которые когда-либо Вы принимали?

Уход из «Корзинки». К этому решению я морально готовилась года два.

Если бы у Вас была машина времени, куда бы Вы отправились – в прошлое или в будущее?

Никуда бы не отправилась. Прошлое сделало меня такой, какая я есть, а будущее мне интересно познать самостоятельно. Не хочу туда заглядывать. Но, конечно, любопытно посмотреть на исторические события. Например, на концерт Майкла Джексона в США, а еще на детство моих родителей: мамы, папы, бабушки, дедушки.

ТОП-7 БИЗНЕС- ИНФЛЮЕНСЕРОВ 2022

Ушедший год был богат не только на политические события и научно-технические достижения. Бизнес тоже не стоял на месте, а в случае Узбекистана – развивался опережающими темпами. Естественно, это не прошло мимо внимания СМИ, активно обсуждавших как прорывы, так и провалы отечественных предпринимателей.

Выбирать «самых-самых» среди представителей деловой среды – дело заведомо неблагодарное. Поэтому наша редакция совместно с Ledokol Analytics доверили этот выбор искусственному интеллекту. Онлайн-система бесстрастно выбрала семь наиболее обсуждаемых в соцсетях и масс-медиа бизнесменов. Разумеется, во внимание принимались упоминания исключительно позитивного и нейтрального характера.

Именно эта «великолепная семерка» и была приглашена на небольшой блиц от The Mag. Итак...

БОБИР АКИЛХАНОВ

JAFTON

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Простые обои, ничего особенного, без каких-либо текстов и картинок.

АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ, КАК ...

«Всю жизнь в IT».

ХУДШИЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ МНЕ КОГДА-ЛИБО ДАВАЛИ, – ЭТО ...

Не надо ехать в США: там слишком большая конкуренция. Кому ты там нужен, у тебя там не получится.

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Дипломатом. Родители говорили, что я им стану. И хотя я не понимал, кто такой дипломат, думал, что буду им, когда вырасту.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Вернулся бы в 20 лет, когда начинал первый проект, и исправил бы свои ошибки в нем. Если бы тогда я не сделал пару ошибок, всё развивалось бы по-другому.

В 2007-2008 годах, вместо того чтобы думать о России, после Австралии я бы сразу уехал в Америку.

Не бросал бы в свое время проекты, которые сейчас были бы успешными. Я их бросил только из-за нехватки терпения, а потом жалел. Так что не бросал бы и доделал до конца.

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Путешествовать во времени, хотелось бы увидеть и будущее, и прошлое.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ ...

Нужно быть более терпеливым. Чтобы стать успешным и быть профессионалом своего дела, необходимо потратить на это много времени, сделать кучу ошибок, выводов, научиться решать проблемы. Лишь у очень немногих людей получается входить в бизнес так, чтобы он сразу стал успешным. Не стоит на них ориентироваться. 99,9 % бизнесменов должны пройти определенный путь и как минимум 3-4 года работать, чтобы получить какой-то результат. Говорят, чтобы стать профессионалом, нужно потратить 10 000 часов. У многих не хватает на это терпения. А тот, кто терпит, идет дальше, он становится успешным.



ЗАФАР ХАШИМОВ

KORZINKA.UZ

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ
ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Обои с изображением воды.

АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ,
КАК...

«Выживший» (если доживу).

ХУДШИЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ МНЕ КОГДА-
ЛИБО ДАВАЛИ – ЭТО...

Не **ы, прорвемся!

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Космонавтом.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Золотая рыбка, волшебная палочка,
лампа Аладдина – и это первое желание...
(смеется)

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

«Никогда не деритесь с некрасивыми
людьми. Им терять нечего».

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ
СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Засыпать в десять вечера.


ПОСТУПОК, НА КОТОРЫЙ МНЕ НЕ
ХВАТИЛО СМЕЛОСТИ...

Петь вне душа.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО
НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ...

Не **ы, прорвемся!



A full-length portrait of Said Talibov, a man with dark hair and a beard, wearing a black tuxedo with a white shirt and a black bow tie. He is standing in front of a dark background with gold geometric patterns. The text is overlaid on the right side of the image.

САИД ТАЛИБОВ

ASKLEPIY GROUP

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Обои с логотипом ASKLEPIY Group.

СВОЮ АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ, КАК ...

«Новая глава».

ХУДШИЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ МНЕ КОГДА- ЛИБО ДАВАЛИ - ЭТО ...

К любой цели надо идти, несмотря ни на что.

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Актером.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Чтобы мои близкие всегда были здоровы.

Чтобы Узбекистан по уровню жизни не уступал ни одной стране.

Чтобы компания ASKLEPIY Group стала международной корпорацией, приносящей реальную пользу миру.

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

«Гениальные люди — это метеоры, призванные сгореть, чтобы озарить свой век» Наполеон Бонапарт.

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Умением лечить.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ ...

Следующие пять лет посвятите получению знаний и накоплению опыта. Не стоит сразу концентрироваться на деньгах. И обязательно найдите себе правильного руководителя.

АБДУРАШИД ИМИНОВ

GÖSHT GROUP

НА МОЕМ МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕНЫ...

Стандартные обои от iPhone.

АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ, КАК ...

«Опыт длиною в жизнь.»

ХУДШИЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ МНЕ КОГДА-ЛИБО ДАВАЛИ – ЭТО ...

«Не лезь в эту тему». В тот момент я подумал, что лучше попробовать, чем потом сожалеть.

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Богатым и известным, второе уже есть, осталось поработать над первым.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Мир без войны, без экологических катастроф и неизлечимых детских болезней.

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

«Если вы думаете, что на что-то способны, вы правы; если думаете, что у вас ничего не получится, вы тоже правы». Генри Форд

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Останавливать время. Самый ценный ресурс сегодня – время, то, чего нам всем не хватает.

ПОСТУПОК, НА КОТОРЫЙ МНЕ НЕ ХВАТИЛО СМЕЛОСТИ...

Перейти в другую сферу, мне предлагали работать на государственных проектах, но я не смог.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ ...

Я бы посоветовал окружить себя нужными людьми, преданными вам, особенно это важно на начальном этапе карьеры.



ЮЛДУЗ МАВЛЯНОВА

LA SPOSA, LA RENTA, MY SIGNATURE BRIDE

43

ЯНВАРЬ
#36

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Обои с надписью «Могу. Просто». Это про волшебство. О том, что я всё могу и всё просто и легко. У меня большие цели и желания, и их легко достичь, просто позволив себе.

АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛА, КАК ...

«Красивые грани судьбы».

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛА СТАТЬ...

Космонавтом.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛА...

Восстановить всю экологию нашей планеты.

Мир без войн.

Полететь в космос, чтобы посмотреть на нашу зеленую планету сверху.

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

«Лучше целиться в совершенство и промахнуться, чем целиться в несовершенство и попасть». Т. Дж. Уотсон.

Я БЫ ХОТЕЛА ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Летать.

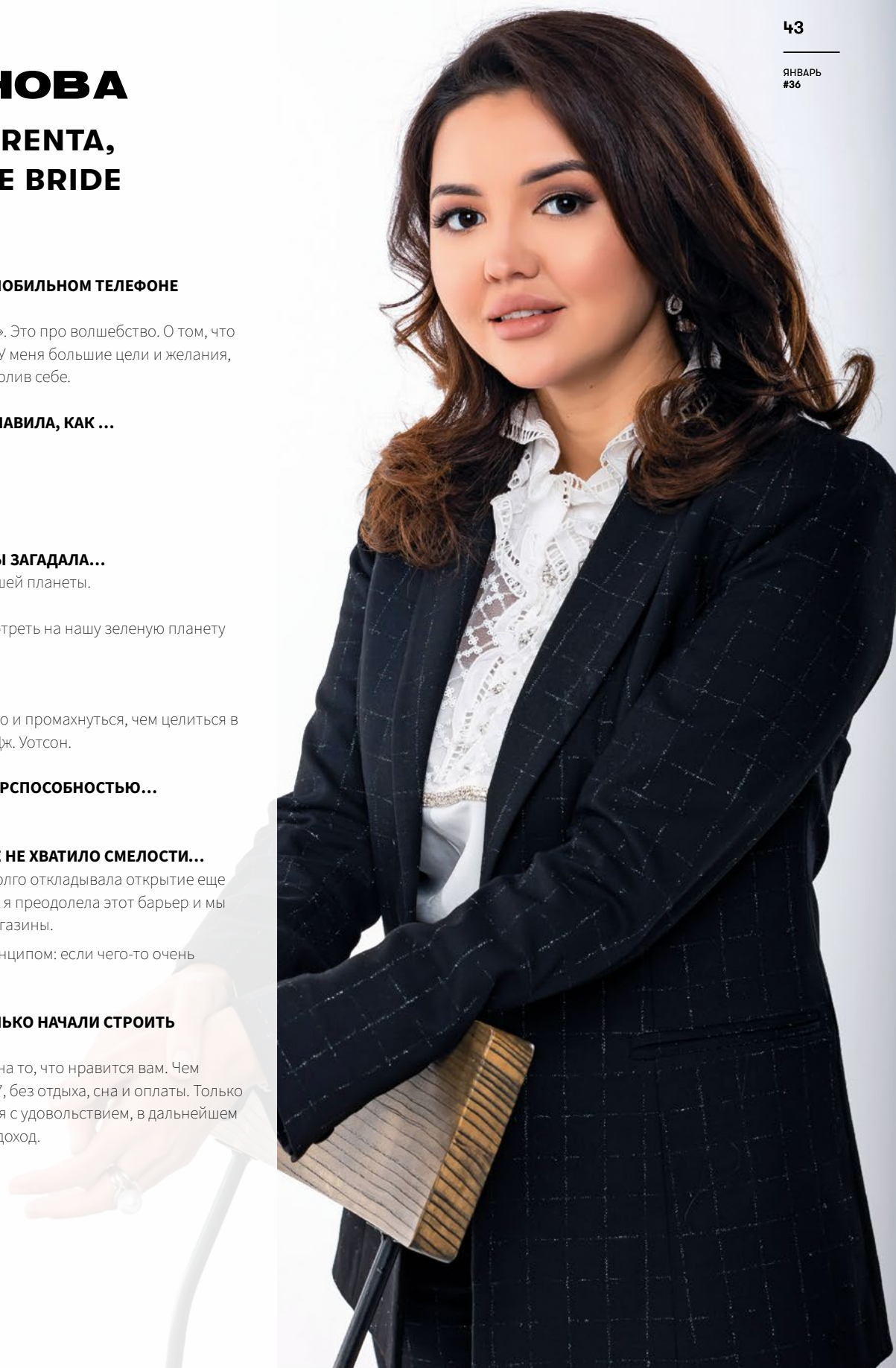
ПОСТУПОК, НА КОТОРЫЙ МНЕ НЕ ХВАТИЛО СМЕЛОСТИ...

Расширять свое дело. Я очень долго откладывала открытие еще одной точки, но в прошлом году я преодолела этот барьер и мы запустили и второй и третий магазины.

Вообще, я пользуюсь таким принципом: если чего-то очень хочется, то нужно это сделать.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ...

Обязательно ориентироваться на то, что нравится вам. Чем готовы были бы заниматься 24/7, без отдыха, сна и оплаты. Только то дело, которым мы занимаемся с удовольствием, в дальнейшем может приносить нам какой-то доход.





АКМАЛЬ ПАЙЗИЕВ

WORKLY, МУТАХИ, EXPRESS24

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Стандартные обои.

СВОЮ АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ, КАК ...

«Путь исследователя».

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Инженером. А в раннем детстве мечтал стать продавцом в магазине, думал, что они могут есть мороженое, когда хотят (*смеется*).

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Пожелал бы миру мир.

Процветания Узбекистану и улучшение жизни и уровня образования узбеков по всему миру.

Просил бы бога спокойствия и счастья для своей семьи и близких.

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

«Всё, что происходит – это к лучшему. Будь готов к переменам. Только перемены делают тебя сильными».

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Оставаться всегда спокойным, благодарным и с улыбкой на лице.

ПОСТУПОК, НА КОТОРЫЙ МНЕ НЕ ХВАТИЛО СМЕЛОСТИ...

Уехать на учебу за границу.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ ...

Находите интересные проекты и хороших наставников. Учитесь у них, отдавая максимум своих сил и энергии.



АНДЖЕЙ МАЛИНОВСКИ

BEELINE UZBEKISTAN

НА МОЕМ РАБОЧЕМ СТОЛЕ И МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ УСТАНОВЛЕННЫ...

Обои с фотографией моей семьи. Я их довольно часто меняю, например, сейчас везде кадры с Рождества и Нового года. Я делаю так не только потому, что вижу жену и детей два-три раза в год. Эти фотографии вдохновляют меня и напоминают, для кого я уже тринадцать лет работаю за пределами своей страны.

АВТОБИОГРАФИЮ Я БЫ ОЗАГЛАВИЛ, КАК ...

«Приключения парня из маленького города в Польше, или Чему ты можешь у него научиться. Или нет».

ХУДШИЙ СОВЕТ, КОТОРЫЙ МНЕ КОГДА-ЛИБО ДАВАЛИ – ЭТО ...

«Тебе удобно там, где ты есть? Там и оставайся».

В ДЕТСТВЕ Я ХОТЕЛ СТАТЬ...

Журналистом.

ТРИ ЖЕЛАНИЯ, КОТОРЫЕ Я БЫ ЗАГАДАЛ...

Миру – мир. Учитывая, насколько это сложно, я бы это желание повторил три раза. На всякий случай.

МОЯ ЛЮБИМАЯ ЦИТАТА...

Их много, одна висит в коридоре офиса Beeline в Ташкенте – Beeline – это всегда про возможности. Кто хочет, тот ищет возможности, кто не хочет — ищет причины.

Я БЫ ХОТЕЛ ОБЛАДАТЬ СУПЕРСПОСОБНОСТЬЮ...

Я уже обладаю той, которая лично для меня важнее всех: я имею честь возглавлять потрясающую команду профессионалов. Они все – это и есть моя суперсила.

СОВЕТ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ ...

Это тема мне очень близка, так как мои дети сейчас начинают свою карьеру. Они знают один из главных моих советов: не думай, что за тебя будут решать мама и папа, действуй самостоятельно! Я очень горжусь тем, что они этим советом пользуются.

И последнее – last but not least: учите иностранные языки!



**САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ
СПОСОБ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ –
ЭТО ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА**

**СВЕТЛАНА
КОНДАКОВА**

генеральный директор направления «Логистика» Orient Group

Текст:
Юлия Мелентьева

Фото:
Юрий Корсунцев

В середине января Узбекистан потрясли аномальные морозы. Инфраструктура городов, а вместе с ней и жители столкнулись с небывалыми трудностями. Погода затронула не только социальную сферу, но и бизнес. Заводы и предприятия вынуждены были частично приостанавливать свою работу, переводить сотрудников на удаленный режим. Однако не все могли себе это позволить. По словам генерального директора направления «Логистика» Orient Group Светланы Кондаковой, склады Orient Logistics работали 24/7, чтобы обеспечить клиентам сохранность грузов.

■ Светлана, с какими трудностями столкнулись Ваши логистические компании из-за аномальных морозов в стране?

Основная проблема, с которой столкнулись наши площадки, — это снижение оборачиваемости на складах (*период времени, за который продается средний запас товара, находящийся на складе.* – Прим. The Mag). В связи с тем, что клиенты не вывозили свои грузы из-за отсутствия условий на собственных площадках, у нас возникали сложности с размещением прибывающих грузов. То, что клиенты предпочитали оставлять свои грузы на наших складах, говорит о том, что они уверены в их сохранности и ответственном подходе к хранению на наших складах категории «А» и

«В». Значит мы свою работу делаем хорошо!

■ Приходилось ли Вам прибегать к дополнительным мерам – продлевать работу складов, нанимать новых сотрудников?

Все эти меры мы приняли заранее. Была создана рабочая группа, которая провела внеплановый технический осмотр и диагностику всех наших таможенных логистических центров. Также на всех площадках был организован круглосуточный график дежурств с участием сотрудников департамента эксплуатации, охраны и сотрудников отдела техники безопасности. Для водителей, прибывающих с грузами

на наши логистические площадки, комнаты отдыха были обеспечены горячими напитками и дополнительным обогревом.

■ Вы столкнулись с перебоями в электроснабжении?

Перебоев мы не почувствовали благодаря заранее проведенной подготовке. На всех наших площадках установлены генераторы энергии, для нас это была дополнительная возможность проверить систему на устойчивость и работоспособность. Проверку мы прошли, поэтому отключение электроэнергии никак не сказалось на работе: мы продолжали свою деятельность 24/7. ➤



- В конце января в Ташкент на смену морозам придет оттепель. Это как-то отразится на работе складов?

Мы планируем продолжать работу в штатном режиме. По моим подсчетам, нагрузка на сотрудников увеличится, так как клиенты начнут вывозить свои грузы. Но мы готовы и к этому: штат полностью укомплектован, и к повышенным нагрузкам нам не привыкать.

- Расскажите вкратце о Вашем бизнес-направлении: что в него входит?

В бизнес-направление «Логистика» Orient Group входят четыре логистические компании:

- Orient Logistics Center с таможенными складами класса «А» и «В»;
- Chukursay Logistics Center со складом класса «А»;
- Highway Logistics Center со складами класса «А» и «В» и полным спектром дополнительных услуг на своей территории: отелем, рестораном, сервисным центром, магазином запасных частей и мойкой;
- Universal Logistics Services с современным складом класса «В».

Все наши площадки отвечают международным стандартам: в работе мы используем специализированное программное обеспечение для учета движения грузов в складском комплексе, а также современную складскую и терминальную технику, терминальный ричстакер (*погрузчик для работы с контейнерами. – Прим. The Mag*), климатическое оборудование, современные средства сигнализации и пожаротушения, системы видеонаблюдения и, что особенно актуально в период отключений, генераторы резервного питания.



Мы имеем возможность принимать грузы, прибывающие как автомобильным транспортом, так и железнодорожными путями и контейнерами. Профессиональный подход к обработке грузопотоков гарантирует клиентам качественное и быстрое обслуживание.

Конечно, наша главная гордость – люди. У нас на площадках работают высококлассные специалисты с богатым опытом. Всё это является нашим основным отличием от конкурентов.

- По Вашей оценке, каков потенциал у логистического рынка Узбекистана?

Поскольку Узбекистан – быстроразвивающаяся страна, у нашего логистического рынка очень высокие возможности. Наличие транспортных коридоров, связывающих Евро-

пу и Азию, привлекают трансконтинентальных игроков и производителей, которые могут размещать свои производства на территории Узбекистана и, пользуясь данными коридорами, снижать издержки на транспортировку своей продукции. Кроме того, Узбекистан является крупнейшим в регионе государством по численности населения, что дополнительно привлекает сюда крупные международные компании, которым необходимы современные качественные логистические площадки.

- Ранее в одном из интервью Вы рассказывали, что в страну заходят международные компании, которым необходимы складские площади, услуги 3PL и фулфилмента. Вы оказываете комплексные услуги своим клиентам?



Да, мы обладаем очень большим опытом. К примеру, нашим давним клиентом является известная международная FMCG-компания, которой оказываем комплексные услуги как на таможенном, так и на коммерческом складе. Качество наших услуг подтверждается положительным прохождением ежегодного международного аудита, а также многолетними контрактами с партнерами, которые не хотят менять складского игрока в нашем лице.

- В этом году планируете расширение своих площадей или портфеля услуг?

Все наши планы по расширению коммерческих складских мощностей остаются в силе. Кроме того, мы хотим расширять список предоставляемых услуг. Но это будет темой для наших следующих встреч.

- Какие рынки представляют ваши клиенты?

Наши клиенты сейчас – это импортеры, которые обеспечивают рынок Узбекистана всем необходимым ассортиментом, в котором испытывают потребность как потребители, так и производители – от продуктов питания до промышленного оборудования.

- Можно ли дать прогноз, чего ждать на рынке логистических услуг в 2023 году?

Ситуация на рынке очень волатильна, поэтому делать прогнозы довольно сложно. Глобальный логистический кризис может затянуться, поскольку до последнего времени 90% всех товаров перевозилось в основном морем. Однако есть и хорошая новость: подобные сложности заставляют бизнес искать альтернативу. И здесь хорошим решением становится железная дорога. Сегодня – это самый гарантированный и надежный способ доставки товаров, если говорить о транспортной логистике. В складской логистике будут оставаться только те компании, которые способны оперативно мобилизовать все свои активы для удовлетворения потребностей заказчиков. Будущее за компаниями, которые имеют склады с полным комплексом услуг, высокой скоростью обработки грузов, прозрачностью логистических и финансовых процессов. Отстающим будет очень сложно наверстать упущенное, сделать процессы прозрачными и быстрыми, они потеряют преимущества переходного периода.

Автор:
Данила Мельников



ВЕЛИЧАЙШЕЕ ТЕХНОШОУ НА ЗЕМЛЕ

Вот уже более полувека каждый январь в Лас-Вегасе проходит глобальная выставка потребительской электроники, CES – самое крупное среди всех подобных мероприятий. На несколько дней территория как Экспо, так и крутых отелей Вегаса становится местом демонстрации самых свежих, оригинальных, необычных, идиотских, перспективных и не очень новинок и изобретений, которые показывает огромное число компаний – от именитых брендов вроде «Самсунг» и LG до никому не известных стартапов, чей стенд умещается на паре квадратных метров. Но и для тех, и для других CES – это отличная возможность засветиться в топовых СМИ, выйти напрямую на лидеров мнений и потенциальных инвесторов. Шоу этого года ознаменовало собой возвращение полноценной CES с личным присутствием участников (в отличие от ковидных времен). Вот что в этот раз удивило посетителей выставки больше всего.

Беспроводной телевизор Displace

Разного рода дисплеи и экраны всегда одна из главных фишек CES просто в силу своей наглядности. В прошлые годы мы с коллегами видели и разномастные трехмерные, и прозрачные. В этот раз внимание было приковано к Displace TV – новинке, представленной одноименным американским производителем техники. Этот телевизор оснащен 55-дюймовым OLED-экраном с разрешением 4К, а дисплей облачен в полностью беспроводной корпус. Устройство работает за счет четырех встроенных аккумуляторов: когда все они заряжены на 100 %, автономность девайса составляет чуть менее восьми дней при непрерывном просмотре контента. Если Displace TV будет работать каждый день по шесть часов, то он продержится месяц. Причем аккумуляторы можно менять «на горячую» – даже когда устройство проигрывает контент. Весит новинка чуть больше девяти кг – такой телевизор можно при желании закрепить на стене с помощью «вакуумной технологии с активным контуром», проще говоря – на электронных присосках. Правда, с этим есть проблема: если все батареи разом перестанут работать, телевизор может упасть, так как «умная» система захвата



тоже нуждается в питании. Несколько таких ТВ можно скомпоновать в одну большую 110-дюймовую панель с разрешением 8К. Отдать за такой набор придется 9000 долларов.



▼ Samsung Flex Hybrid – раздвигаемый гибкий экран

Южнокорейская компания Samsung показала раздвигаемый OLED-экран Flex Hybrid. В отличие от остальных складных дисплеев, его можно раздвигать, еще больше увеличивая площадь экрана. В частности, можно увеличить диагональ экрана с 10,5 дюйма с соотношением сторон 4:3 до 12,4 дюйма с соотношением сторон 16:10. Таким образом, новинка объединяет в себе два актуальных тренда увеличения площади дисплея – и с помощью складывания, и с помощью раздвижения. Какая из них победит в перспективе – пока неясно, но следить за этим соревнованием стандартов весьма увлекательно.



▼ Lenovo ThinkBook Plus Twist – ноутбук с двумя экранами

В свою очередь Lenovo презентовала ноутбук-трансформер с поворотным экраном и двумя дисплеями: на одной стороне – передовой OLED, а на другой – более простой и энергоемкий (хотя тем не менее цветной) E-ink, ака «электронные чернила». Последний позволит не только сэкономить заряд батареи (в презентационном ролике заявлено до 21 часа работы с E-ink, в новости на официальном сайте – до 18 месяцев), но и комфортно работать с текстовыми документами или читать книги, не напрягая глаза. Однако смотреть динамичный контент на таком экране не выйдет: его частота обновления всего 12 Гц.

Автотранспорт всех мастей тоже неотъемлемая часть каждой CES – начиная от массового электротранспорта и заканчивая агромашинами. Например, марка Deere & Company регулярно занимает огромный стенд с комбайном, на котором показывает возможности цифровизации отрасли. Для производителей же пассажирских автомобилей выставка – возможность показать по-настоящему футуристические наработки, от которых обычно отвисает челюсть. В серийное производство они вряд ли пойдут из-за консерватизма покупателей, но как заявка на «диджитал-победу» – вполне.

53

ЯНВАРЬ
#36



▲ Так, например, BMW в этот раз показала говорящий концепт-кар с опцией изменения цвета – BMW i Vision Dee, настоящий седан будущего, который должен увидеть свет к 2025 году, как обещают. Известно, что BMW i Vision Dee получит минималистичный дизайн, выполненный снаружи и внутри в серых оттенках. Однако снаружи седан-хамелеон способен полностью преобразить свою расцветку или менять ее в разных местах корпуса по команде владельца: всего будет доступно 32 различных варианта цвета. В число других необычных опций входят возможность проецировать цифровой аватар и различные элементы виртуальной реальности, гигантский дисплей вместо привычного лобового стекла: водитель будет видеть на нем дополнительную информацию об окружающей среде, – а также поддержка голосового управления. Последняя функция позволит автомобилю общаться с пассажирами, отвечать на вопросы и самостоятельно их задавать.

Другая новинка была от тандема Honda и Sony: бренды представили новую марку Afeela и показали прототип первого транспортного средства. О создании совместного предприятия компаний стало известно в марте 2022 года: Honda возьмет на себя техническую часть, а Sony – цифровые разработки. По заявлению руководителей совместной компании, название Afeela восходит к английскому feel – «чувствовать» и должно символизировать новый уровень отношений автомобиля и человека. Первый прототип электрокара новой марки (уже третий по счету для Sony) базируется на концепте Vision-S, который Sony разрабатывала самостоятельно. Перед нами новый, более лаконичный и обтекаемый дизайн, при котором оптика формируется двумя поперечными диодными полосами в передней части и на корме. Между фарами в верхней части бампера разработчики разместили компактный дисплей: он предназначен для демонстрации названия бренда, но может отображать и другую информацию, например индикатор уровня заряда батарей, погодный информер либо просто рекламные «обои». Кроме того, электромобиль может через дисплей оповещать прохожих при помощи текстовых сообщений (теперь, знакомясь с девушками, водителю не обязательно кричать из окна). Интерьер сделан в стиле Tesla, владельцу также доступна масса развлекательного контента от Sony. На дорогах девайс должен массово появиться в 2025-2026 годах. ▼





54

ЯНВАРЬ
#36

Из других громких анонсов можно отметить криповый сервис «оживления умерших». Точнее, создания их цифровых двойников, с которыми можно общаться. Его показала корейская компания DeepBrain. Технология под названием Re:memory позволяет создать цифрового «клона» умершего. Впрочем, сделать это постфактум, то есть уже после смерти человека, не получится. Чтобы всё получилось, человек, который знает, что скоро умрет, должен сначала прийти в специальную студию, где зафиксируют его голос, внешность и особенности характера, а также совместят их с другими данными о личности – разного рода записями, личным дневником, фотографиями и тому подобным материалом. В итоге цифровая модель будет разговаривать так, как это делал «исходник», помнить всё то же, что и он, повторяя мимику, жесты и эмоции умершего. Стоить такая услуга будет от 10000 до 20000 фунтов стерлингов, а разовое посещение двойника близкими – 1000 фунтов стерлингов.



Если к вмешательству в дела загробные вы пока не готовы, то взглянем на стенд к робопсу с глазами-сердечками, Dog-E, от бренда WowWee. Умный щенок реагирует на прикосновения к голове и имеет светящиеся глаза, которые могут принимать любую форму. Еще у него есть подсветка на лапах, хвосте и груди. Система встроенных датчиков, микрофонов и динамиков позволяет ему слышать команды и откликаться на них. Игрушка подключается к мобильному приложению, и там же можно настроить комбинацию света, звуков и индивидуальных особенностей робота-пса.

В свою очередь Acer анонсировала стол eKinect BD 3 со встроенным велотренажером, на котором можно работать за ПК и заниматься спортом одновременно: во время вращения педалей вырабатывается кинетическая энергия для подзарядки гаджетов. У стола есть подставка для кружки, пара разъемов USB-A и один USB-C, а также синхронизация с фирменным приложением: можно посмотреть, как долго вы ехали, сколько калорий сожгли и сколько электричества выработали.



Менее глобальный, но важный анонс: скоро нас ждет стандарт беспроводной зарядки Qi2 – это своего рода «яблочный» MagSafe для Android. Wireless Power Consortium совместно с Apple (компания входит в консорциум) разрабатывают новый стандарт беспроводной зарядки Qi2 на основе MagSafe: это означает, что в будущем устройства на Android должны получить схожий удобный способ зарядки на основе магнитов, и таким образом Qi2 может стать мировым стандартом беспроводной зарядки.

Среди других чудных девайсов – трекер Withings U-Scan. В то время как привычные фитнес-трекеры на запястье не могут сказать вам, пьете ли вы достаточно воды и едите ли достаточно овощей, эта штука, крепящаяся на ободок унитаза, может. Гаджет использует набор сменных картриджей для измерения основных биомаркеров. Каждый картридж измеряет отдельный маркер, и для использования каждого требуется отдельная платная подписка. U-Scan дебютировал с двумя типами картриджей: один для общих маркеров здоровья, таких как pH и уровень кетонов, а другой контролирует уровень гормонов у женщин. Устройство поступит в продажу в конце этого года в Европе по цене 500 фунтов стерлингов плюс ежемесячная подписка.



55

ЯНВАРЬ
#36

К весьма необычным разработкам можно отнести технологию американского стартапа OVR Technology, которая позволяет «нюхать виртуальность», иными словами – пользоваться обонянием для еще более глубокого погружения в ту или иную метавселенную. Девайс под названием ION 3 производитель предлагает использовать в качестве аксессуара к VR- или AR-гарнитурам. Внутри него есть множество парфюмированных картриджей, и с их помощью пользователь способен чувствовать до тысячи различных ароматов, представленных в цифровом мире. Речь идет как в целом о запахах окружающей среды, так и об определенных объектах или предметах в ней. Система автоматически синхронизируется с контентом, который обладатель гаджета видит в виртуальной и дополненной реальности, а также на мобильных или настольных вычислительных устройствах. Отзывы первых пользователей свидетельствуют о больших надеждах на разработку: «Запахи OVR Technology не изысканные, но это первая итерация чего-то, что однажды может показаться таким же естественным, как запах травы в парке».

Про детей изобретатели тоже не забыли. Так, канадская компания GlühKind делает ставку на свою коляску Ella – автономное устройство, которое может двигаться само. Коляска не предназначена для самостоятельного передвижения с ребенком внутри – автоматическое движение активизируется, когда ребенок больше не хочет кататься и идет пешком. Девайс приводится в движение двумя двигателями, которые позволяют легко преодолевать холмы или бездорожье, а интеллектуальное торможение предотвращает скатывание вниз по склону. Встроенный источник «белого шума» в свою очередь поможет малышу заснуть, а когда коляска останавливается, люлька начинает покачиваться назад-вперед. Ожидается, что Ella будет продаваться по цене 3300 долларов.



КАК ЗАВЛЕЧЬ ПОКОЛЕНИЕ ЗУМЕРОВ?

ВЯЧЕСЛАВ КАРПОВ

CEO Research Group Central Asia



На днях произошла ситуация. Один из наших сотрудников, которому около 20 лет, очень плохо выполнил свои обязательства и нашу вполне уместную критику о некачественной работе и проваленных сроках, абсолютно не оправдываясь, парировал: «Я же ее (работу) сделал. Что вы от меня еще хотите-то?»

«Да оно же совсем другое, это непоротое поколение! Они совсем иначе относятся к жизни, взятым на себя обязательствам, они могут зарабатывать сотни тысяч долларов, занимаясь какой-то фигней, например показывая другим, как они играют в компьютерную игру! Им всё дается очень и очень легко, потому что они ни в чем не нуждались в детстве. Поколение, рожденное после двухтысячного года. Поколение Z!» Как ни прискорбно, но для меня, видимо, место на лавочке у подъезда с компанией единомышленниц уже не что-то далекое, а вполне реальный вариант...

Как Вы, уважаемый читатель, поняли, мое ворчание адресовано поколению двадцатилетних. Вчера еще дети, сегодня они полноценные члены общества. Прямо сейчас они выходят на свою первую рабо-

ту, начинают зарабатывать, и именно к ним в ближайшие годы будет обращено внимание всех маркетологов мира.

Можно с уверенностью сказать, что креативной и рекламной индустрии брошен вызов, модель поведения поколения Z существенно отличается от поколения Y и совсем не совпадает с уже уважаемым (когда мы успели-то) поколением X.

Сегодня брендам жизненно необходимо мониторить поведение и потребительский опыт «зумеров», чтобы не оказаться на антресолях в пыльной коробке вместе с компакт-дисками, пейджером и видеомагнитофоном.

27 ЛЕТ СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ НАСЕЛЕНИЯ УЗБЕКИСТАНА

Но для начала давайте проведем небольшой экскурс. Поколением Z называют людей, родившихся в период с конца 1990-х до начала 2010-х – время гаджетов. Большинство из них познакомились с тачпадом раньше, чем научились ходить и говорить. Увы, большинство из представителей этого поколения в мире страдают зависимостью от смартфонов, а фаббинг практически стал нормой в молодежной среде.

Фаббинг — привычка постоянно отвлекаться на свой гаджет во время разговора с собеседником.

Скорее всего именно поэтому старшее поколение зачастую не понимает их интересы и обвиняет в недалекости, неумении дружить, достигать долгосрочных целей и брать на себя ответственность (в общем, классическая проблема отцов и детей, листаем дальше, ничего нового.)

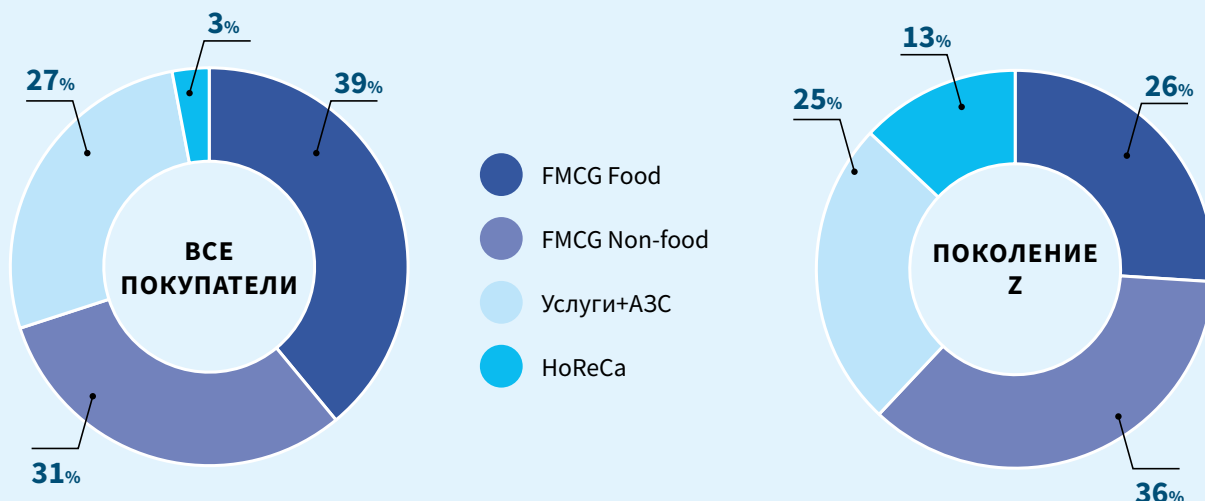
Центениалы (именно так называют поколение Z) не делят мир на виртуальный и реальный. Для них посидеть в кафе и заказать еду через интернет означает просто поесть. Они минималисты, реалисты и прагматики. И самое страшное, можно сказать липкий кошмар рекламщиков: у них иммунитет к рекламе, встроенный адблок. Они так привыкли к рекламным баннерам и сообщениям, что могут не обращать на них внимания, а чтобы реклама их зацепила, в ней должно быть что-то действительно интересное.

Но давайте посмотрим на ситуацию с позиции маркетинга. Как видно из графика, покупательское поведение поколений в значительной степени определяется комплексом ценностно-мировоззренческих установок. ➤

Покупательское поведение в значительной степени определяется комплексом ценностно-мировоззренческих установок

	ВОЗРАСТ	ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ
Z	20 лет и младше (2000-...)	Фокус на нишевые марки Готовы переплачивать за уникальный/интересный товар Важна новизна во всем Гедонисты в потреблении
Y	21-34 (1986-1999 гг.)	Тренд экономии Экономят за счет промопредложений Не готовы отказываться от бренда Основные держатели карт лояльности Готовы переплачивать за натуральность
X	35-54 (1966-1985 гг.)	Тренд экономии Не готовы отказываться от бренда Экономят за счет промо предложений Эти поколения – основные держатели карт лояльности
O поколение оттепели	55-74 (1946-1965 гг.)	Тренд экономии Избегают незапланированных покупок В товаре важна функциональность Предпочитают свои привычные марки Фокус на СТМ

Доля в денежном выражении, %



В отличие от тех же предшественников-миллениалов, поколение «зумеров» совершенно по-другому тратит деньги. В структуре кошелька поколения Z FMCG сегмент занимает меньшую долю по сравнению со среднестатистическим покупателем. Понимая это, уже сейчас рынок розничной торговли должен разрабатывать модели по изменению стратегии продаж, учитывая потребительские привычки центениалов в сторону социальных сетей, онлайн-коммуникаций и цифровых платежей.

Если же смотреть на общую динамику потребления в off-line, то поколение Z в большей степени ориентировано на траты в сегменте HoReCa.

Согласно отчету 5WPR о потребительской культуре за 2021 год, поколение Z отдает приоритет электронике и технологиям, а также товарам для здоровья и благополучия. Также они охотно приобретают товары и услуги у малого бизнеса. В опросе, проведенном Sendinblue и CITE Research в июне 2021 года, 46 % потребителей поколения Z заявили, что покупают у малого бизнеса больше, чем до пандемии.

Долевое соотношение каналов современной розничной торговли



Так что же делать брендам, чтобы стать ближе к поколению **некст** «зумеров»?

- Инвестируйте в свою представленность в интернете. Обращайте внимание на контент. Представители «зумеров» избегают большого количества букв, предпочитая визуальный контент. Видео и интерактивный контент — их фавориты: более 85 % представителей поколения Z смотрят видео не реже одного раза в месяц, а 36 % из них смотрят каждый день. Кроме того, 62 % «зумеров» называют YouTube своей любимой платформой для просмотра онлайн-видео.
- Переосмыслите свою стратегию взаимодействия с блогерами. Платный контент и открытая реклама быстро теряют свою актуальность. На первое место выходят партнерские отношения, которые одинаково выгодны как бренду, так и инфлюенсеру. Идеальный продукт в представлении поколения должен быть простым в понимании, минималистичным в описании, без звездочек и скрытых комиссий и, самое главное, обладать очевидной ценностью для покупателя.



Собственно, эти ценности и нужно обсуждать, планируя партнерство.

- Ведите диалог с вашими молодыми потребителями. Поколение Z не любит, когда бренды ведут монолог. Они хотят, чтобы бренды прислушивались к своим клиентам, реагировали на запросы в режиме реального времени, возможно даже сделать так, чтобы они вместе с брендом принимали участие в принятии ключевых решений в разработке продуктовых предложений.

В общем, уважаемый читатель, для того чтобы лучше понять вашего молодого потребителя, ищите время и ресурсы для проведения глубоких исследований.

А проваленную работу нашего сотрудника пришлось передать более раннему поколению миллениалов.



В ШАГЕ ОТ ЧЕМПИОНСТВА:

ИСРАИЛ МАДРИМОВ

о мечтах и планах на ЧМ по боксу в Узбекистане

Текст:

Людмила Шугурова

Фото:

Жавохир Мирсалихов

В этом году Ташкент принимает чемпионат мира по боксу. Главные надежды возлагают на восходящую звезду узбекского спорта Исраила Мадримова. К своим 27 годам он успел завоевать титул чемпиона Азии в 2017-м, стать знаменосцем сборной Узбекистана и победителем Азиатских игр – 2018. А теперь нацелился и на главную награду ЧМ-2023. Редакция The Mag узнала о заветных мечтах боксера и о том, какие качества необходимы, чтобы стать чемпионом.



- Исраил, с какого возраста Вы в боксе и что мотивирует на высокие достижения?

Если не ошибаюсь, впервые пришел на занятия, когда был еще в первом классе. А в пятом классе родители отдали меня в спортивную школу-интернат в Хиве. С этого для меня начался профессиональный бокс.

В годы моей юности многие наши боксеры были чемпионами. Я смотрел на них и хотел стать таким же, продолжить их успехи. Помню, в детстве впервые увидел Азиатские игры в Дохе. За сборную Узбекистана по боксу тогда выступали Эльшод Расулов и Аббос Атаев. Их победы пробудили во мне смелость, укрепили веру в то, что достигну цели – стану чемпионом. Появилось сильное желание так же гордо поднять флаг Узбекистана на международной арене.

Если ты не используешь на ринге мозг, одолеть тебя будет очень просто.

- У Вас есть кумиры среди мировых звезд бокса, на которых равняетесь?

Если смотреть в целом по миру – это, пожалуй, Геннадий Головкин, Сауль Альварес, Александр Усик. Они профессионалы своего дела. У нас в стране тоже много звездных спортсменов. Тот же Эльшод Расулов. Все наши чемпионы отличались высокой дисциплинированностью и потому показывали хорошие результаты. Я всегда брал с них пример и, глядя на них, старался исправлять собственные ошибки.



- Как считаете, какие качества воспитывает в человеке этот вид спорта?

В первую очередь умственные способности. Бокс даже сравнивают с игрой в шахматы. Говорят, это не просто спорт, а искусство. Важно думать и уметь быстро принимать решения. Если ты не используешь на ринге мозг, одолеть тебя будет очень просто. Поэтому бокс привлекает умных спортсменов.

И конечно, в каждом, кто поставил перед собой цель стать чемпионом, должна быть дисциплина. Нужно вовремя спать, вовремя есть, вовремя тренироваться. Без этого невозможно достичь высоких результатов.

- В мае в Узбекистане впервые пройдет чемпионат мира по боксу. Ждете его?

Думаю, не ошибусь, если скажу, что этого ждут все наши боксеры и вообще весь Узбекистан. Такое престижное событие очень мотивирует молодых спортсменов.

Я, конечно, планирую участвовать. Это повод испытать себя. Сейчас идет усердная поэтапная подготовка. Чтобы оказаться на чемпионате, нужно попасть в сборную Узбекистана. Для этого необходимо пройти большие промежуточные турниры. Пропуск на ЧМ дают судьи национальной сборной, которые принимают решение по итогам всех соревнований.

- Спортсменов какой страны считаете самыми сильными соперниками на ринге?

Бокс как вид спорта сегодня очень развит, и представитель любой страны стремится стать чемпионом. В каждой весовой категории каждой страны есть свой лидер, так что нужно быть готовым ко всему. Пока основные соперники – это сборные Казахстана, Кубы, России, Украины. Они считаются самыми сильными и могут оказать большое сопротивление нашей сборной.

- А наши спортсмены насколько готовы к завоеванию главных медалей?

Бокс в Узбекистане очень популярен. Активное развитие началось после



63

ЯНВАРЬ
#36

Я был бы счастлив, если бы мне выпала возможность потренироваться, например, с Геннадием Головкиным или Саулем Альваресом.

Олимпиады в Рио-де-Жанейро в 2016 году, когда наша сборная по боксу завоевала первое общекомандное место. Это был исторический результат, своеобразный рекорд. С этого начался наш чемпионский период. Потом был чемпионат мира, где мы завоевали второе место. Затем чемпионат Азии в Ташкенте, и тоже был установлен рекорд: из десяти весовых категорий в девяти наши спортсмены взяли главные награды. Этот результат не смогла повторить ни одна страна.



В 2018 году на Азиатских играх в Ташкенте мы снова стали чемпионами в общекомандном зачете. Причем отличились молодые спортсмены. Они вдохновляются победами нашей сборной и тоже стремятся к высоким достижениям.

Очень мотивирует спортсменов, конечно, поддержка народа, президента, государства. И моральная, и финансовая. Чувствуя ее, узбекские боксеры достойно защищают имя страны.

■ У Вас есть заветная мечта?

Наверное, каждый боксер хотел бы выйти на спарринг с легендарными спортсменами. Я был бы счастлив, если бы мне выпала возможность потренироваться, например, с Геннадием Головкиным или Саулем Альваресом. Это великие имена в мире спорта.

■ А на семью время остается?

Когда профессионально занимаешься спортом, ты уже морально готов к тому, что будешь мало времени проводить с семьей. У нас, например, каждый месяц проходят сборы в горах по 10-14 дней, чтобы поддерживать спортсменов в форме. В это время, конечно, скучаешь по родным. Разговариваем только по видеосвязи. Вдоволь насладиться общением с близкими можно только после окончания спортивной карьеры.

■ У Вас никогда не возникало мысли о том, чтобы покинуть большой спорт?

Думаю, у многих временами возникает такое желание. Например, когда получаешь серьезную травму или у тебя несправедливо отнимают звание победителя. У меня были и травмы, и ситуации, когда выигрывал бой, а судьи выносили вердикт в пользу соперника. В эти моменты бывали мысли об уходе из спорта. Но я вспоминаю о своей цели – стать чемпионом.



65

ЯНВАРЬ
#36

Я пришел в большой спорт, понимая все риски. В конце концов, проигрыши – это опыт. Через терпение и упорство они приведут к победе. Главное – не останавливаться.

■ **А когда станете чемпионом, остановитесь?**

Некоторые действительно останавливаются. А у других, наоборот, разыгрывается аппетит

к достижениям. Многие зависят и от здоровья спортсмена. Мне здоровье позволяет, поэтому планирую после чемпионства устанавливать новые рекорды.

■ **Какую цель ставите перед собой на ближайшее время?**

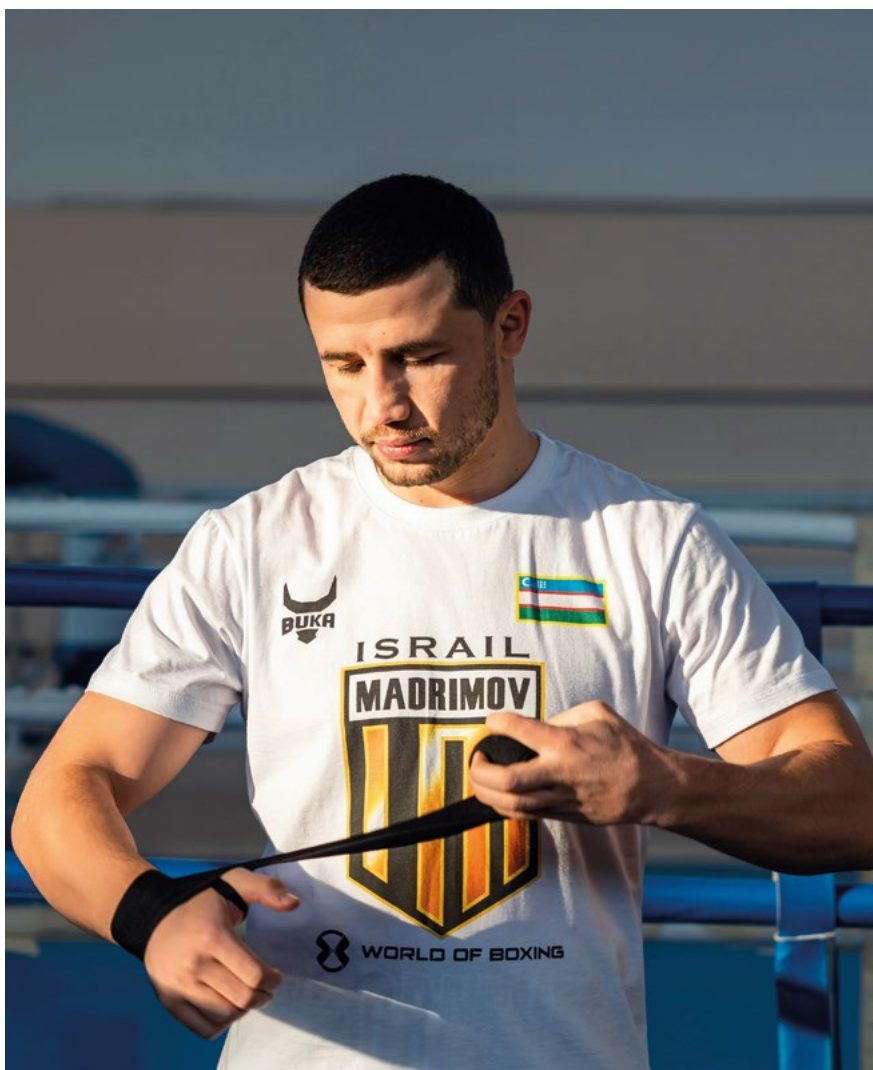
Сейчас моя цель – это пояс чемпиона. И уверен, что до этого остался один шаг. По сути, я единственный претендент. А после того, как получу пояс в своей весовой категории, хочу испытать удачу и попробовать получить награды в остальных категориях. Очень бы хотел, чтобы у меня были все чемпионские пояса. Это мечта, к которой стремлюсь. ➤

- Многие спортсмены хотят завоевать олимпийские медали. А Вы?

Сейчас идет подготовка к Олимпиаде-2024. Если появится возможность, конечно, буду участвовать в соревнованиях для получения лицензии на игры в Париже. Но ближайшая цель – это чемпионский пояс, к чему я готовлюсь в первую очередь.

- А если бы не бокс, чем бы могли заниматься в жизни?

Честно говоря, не задумывался об этом. Я с детства рос в спорте: футбол, борьба, бокс. Не было случая мечтать о чем-то другом. Но мог бы, наверное, стать предпринимателем. В крайнем случае мог бы что-то покупать и продавать. Для этого, мне кажется, не нужен какой-то талант.



- Вы общаетесь с молодыми ребятами, которые пока только мечтают о большом спорте? Как считаете, каждый способен стать чемпионом? Что для этого нужно?

Сейчас у многих спортсменов есть фан-клубы – это люди, которых мы вдохновляем и которые поддерживают нас. Они часто задают вопросы, например, в каком возрасте лучше начинать заниматься и не поздно ли отдавать сына в секцию бокса. Я стараюсь отвечать, опираясь на свой опыт. В спорте большую роль играет желание. Многие не выдерживают нагрузки. Поэтому важны упорство, терпение и труд. Без них будет сложно чего-то достичь. Но если у человека всё это есть, то возраст и обстоятельства не имеют значения.

- Оглядываясь назад, что бы Вы хотели посоветовать себе 18-летнему?

Быть более дисциплинированным. В этом возрасте ты часто еще несобран, могут появляться какие-то другие интересы, например погулять с друзьями. Не всегда в 18 лет уделяешь достаточно внимания спорту. Если бы я тогда был более дисциплинирован, возможно, сейчас бы показывал более высокие результаты.

Думаю, в этом возрасте особое значение имеет тренер, который внимательно относится к тренировкам, направляет и удерживает тебя в спорте.

- Хватает ли у Вас времени на что-то, кроме тренировок?

В августе я женился, и для меня это еще одна большая победа. Каждый человек мечтает построить семью. Теперь могу с уверенностью сказать, что моя жизнь стала полноценной.

- А как супруга относится к Вашим ежемесячным сборам?

Она вышла за меня замуж, согласившись на это. Ее молитвами, дай Бог, я стану чемпионом. Тогда все вместе, в кругу семьи, отпразднуем этот титул. ●



Блиц

Если Вам предложат выбор – 100 миллионов долларов или работа, которой вы сейчас занимаетесь, что выберете?

Я бы всё равно выбрал спорт. Потому что эти деньги не могут дать такого адреналина, какой я получаю от бокса.

Чем любите заниматься в свободное время?

Свободное время предпочитаю проводить с семьей и близкими друзьями.

Какие люди Вас окружают?

Меня окружают дорогие мне люди и те, кому я доверяю. Люди, которые не вредят мне.

С чего начинаете свой день?

Мой день начинается с тренировок и со звонка родителям.

Самое трудное решение, которое Вы принимали?

Женитьба, выбор спутницы жизни. На тот момент было очень сложно принять решение, но в итоге мой выбор оказался верным.

Если бы у Вас была машина времени, куда бы вы отправились? В прошлое или в будущее?

В прошлое. Чтобы постараться не повторять тех ошибок, которые были в прошлом.



ЧТОБЫ СПАСТИ САДЫ ОТ ХОЛОДА, МЫ РАЗЖИГАЛИ КОСТРЫ

Автор:
Екатерина Ледовская

Фото:
Жавохир Мирсалихов

ЗАЧЕМ ИНОСТРАНЦЫ ВЫКУПАЮТ СТАРЫЕ УЗБЕКСКИЕ ГАЗЕТЫ? ДЛЯ ЧЕГО САДОВОДЫ АРЕНДУЮТ ПЧЕЛ? ПОЧЕМУ УЗБЕКСКИЕ ТОМАТЫ СТОЯТ В ДВА РАЗА ДОРОЖЕ, ЧЕМ ТУРЕЦКИЕ ТОГО ЖЕ СОРТА? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ В ИНТЕРВЬЮ РЕДАКЦИИ THE MAG ОТВЕТИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ AGRO PRODEX GROUP САИДВАЛИ НАСРЕТДИНОВ.

- По образованию Вы бухгалтер, долгое время работали финансистом. Расскажите, какой путь прошли до главы агрохолдинга?

Давайте по порядку. С детства я мечтал быть экономистом, хотел работать в банке, министерстве финансов или быть финансовым директором какой-нибудь крупной компании. Видел для себя развитие только в сфере экономики, поэтому закончил Ташкентский аграрный университет по специальности бухгалтерский учет, а после защитил кандидатскую диссертацию по тому же направлению, но уже в институте финансов.

Мой карьерный путь, думаю, выглядит довольно логичным. Свой первый значимый опыт работы я получил в фармацевтической компании, где проработал аж 18 лет. Мы занимались оптовой продажей лекарственных средств и обеспечением больниц. Туда я пришел простым специалистом, но уже через полгода стал главным бухгалтером. Спустя время получил должность директора по развитию, затем финансового директора и в конце концов дорос до первого заместителя председателя компании. Мне нравилось то, чем я занимался, но своих высот в фармацевтике я достиг, и мне захотелось чего-то нового. В конце концов, я экономист, а не фармацевт.

В 2018 году мне поступило предложение от руководства холдинга Orient взять на себя руководство финансовыми процессами агроуправления, принял его с легкостью. То есть здесь я тоже начинал в финансах, и очень быстро, буквально через год, стал руководителем всего агрохолдинга. Вот так интересно сложилась моя жизнь: заканчивая аграрный университет, я и предположить не мог, что когда-то приду работать в этот сектор.

- Вам, как финансисту и управленцу, не могу не задать вопрос. Что, по Вашему, первично – экономика или политика?

Хорошую тему подняли. Извечный спор, что чем движет и кто кем управляет. Наверное, всё-таки первична экономика, потому что благодаря экономике и финансам появляется пространство для политических маневров.

- Расскажите подробнее про агрохолдинг: что в него входит, кто чем занимается?

Я управляю материнской компанией Agro Prodex Group, которая работает по трем направлениям:

- Gold Fresh – тепличный комплекс и открытый грунт в Сурхандарьинской области, где мы выращиваем овощные культуры;
- Gold Fresh Fruits – фруктовые сады порядка 640 га в Наманганской области;
- Gold Dried Fruits Export – два завода в Ташкенте и в Термезе по производству сушеной овощной и замороженной плодоовощной продукции.

Всего за год мы даем около 15,5 тысячи тонн готовой продукции на 14 миллионов долларов. В теплицах выращиваем помидоры, огурцы и

70

ЯНВАРЬ
#36

зелень, на полях – брокколи, цветную капусту, свеклу. В садах у нас черешня, абрикосы, слива, персик, хурма и миндаль. Практически всё уходит на экспорт, причем не только свежим, часть идет на переработку на завод и отправляется за границу в сушеном или замороженном виде.

Иностранцы закупают у нас ящики и газеты, чтобы упаковывать свои товары и продавать их под видом узбекских. Цена на них автоматически растет

■ В какие страны сбываете?

Основной экспорт у нас идет в Корею, Китай, Дубай, Польшу, Германию и в Россию. Замороженную и сушеную продукцию отправляем в Европу: там сейчас энергетический кризис, поэтому им выгоднее закупать, а не производить. Причем для удовлетворения спроса нам не

хватает собственных мощностей, часть продуктов мы закупаем в свежем виде, перерабатываем на своих заводах и продаем.

Большая часть экспорта, конечно, идет в Россию – около 70 %. Исторически так сложилось, что российский потребитель знает и любит узбекские фрукты и овощи. Например, наш томат «Пинк Парадайз» выращивают еще турки и азербайджанцы. Но если они продают его максимум по 1,5 доллара за килограмм, то наш узбекский томат уходит по 3.

■ «Узбекский» ценится как бренд?

Доходит до абсурда. Раньше все узбекские продукты поставлялись в деревянных ящиках, застеленных узбекскими газетами, и сколько раз мы ни пытались перейти на картонные или пластмассовые коробки – ни в какую. Больше вам скажу, иностранцы закупают у нас ящики и газеты, чтобы упаковывать свои товары и продавать их под видом узбекских. Цена на них автоматически растет.

Европейцы хорошо покупают переработанные продукты, особенно Германия. Когда мы стали сушить

тыкву, коллеги задавались вопросами. А что вы с ней делаете? Экспортируете? В Германию? Тыкву? Зачем? Они что, самсу там с ней делают? (Смеется.) На самом деле европейцы используют тыкву и другие сушеные и замороженные овощи как добавку в каши, хлопья, чтобы пополнять баланс витаминов в организме.

■ Агро – рискованный бизнес? Что самое сложное в Вашей работе?

Рискованный – это в точку! Каждую минуту нужно быть начеку и готовым принимать решения. Один час незапланированного холода или жары – весь урожай может погибнуть. Представьте себе: вы целый сезон работаете, и всего один небольшой перепад температуры может поставить под угрозу весь урожай. Всё! Вы потеряете целый год. Поэтому да, бизнес очень рискованный. Когда я работал в фармацевтической компании, был круглосуточно на связи. Мне могли позвонить в любое время дня и ночи, если требовалось какое-то лекарство, которое тяжело достать. Думал, перейду на другую работу, график будет спокойнее. Не тут-то было. Но мне нравится моя работа, она держит меня в тонусе.





Мы берем пчел в аренду у фермеров, которые занимаются производством меда

- Были случаи, когда погибал весь урожай?

Были. Мы выращиваем на больших полях цветную капусту и брокколи, около 10 га. Поля – это открытый грунт, естественная среда. И вот, когда были сильные дожди, в капусте завелись червяки, а мы этот момент упустили, вовремя не обнаружили. Что в итоге? Весь урожай «под снос». Другие бы, возможно, не обратили на это внимания и отдали бы товар на экспорт, но мы не можем рисковать своим брендом. Наши партнеры нам доверяют, и мы должны это доверие сохранить. Россияне рассказывали, что, когда приходит продукция GDF, они проверяют только один мешок из партии. Далеко не все марки заслуживают такого доверия.

С садами тоже всё не так просто. Сейчас, зимой, деревья отдыхают. Чем ниже температура (в пределах нормы), тем крепче они спят. Это очень важный период для будущего урожая: организмы набираются сил для сезона, и, если спячка будет недостаточно продолжительной, это неминуемо скажется на объемах. Например, в позапрошлую зиму, в феврале, наступило резкое потепление: температура поднялась до + 28. Буквально за два-три дня деревья проснулись и начали цвести, а потом так же резко пришли холода, и мы потеряли примерно 70 % урожая абрикосов.

А прошлой весной были затяжные дожди, которые пришлись на период цветения фруктовых деревьев. На всё это наложилась аномальная жара, непригодная для опыления – 32 градуса, в итоге вся пыльца высохла и пчелы не смогли сделать свою работу. Мы опять потеряли 70 % урожая черешни. Буквально один-два дня могут решить судьбу всего сезона.

- А где Вы берете столько пчел, чтобы опылять сады? Я правильно понимаю, что этим процессом нужно как-то управлять?

Мы берем пчел в аренду у фермеров, которые занимаются производством меда. На один гектар нужно около 12 ульев, это где-то три тысячи на весь сад.

- Пчелы в аренду? Это что-то новенькое. А как за ними следите?





За ними следят сами пчеловоды, нам не дают, не доверяют (*смеется*). От нас требуется только не использовать химикаты в это время, чтобы не навредить пчелам.

- Вы затронули очень важный вопрос. На бытовательском уровне принято считать, что химикаты – это плохо, это яд. Можно ли обходиться без них в промышленных масштабах?

Нельзя. Растения – живые организмы, которые подвержены влиянию окружающей среды: это разного рода вирусы, насекомые, с которыми нужно бороться. Без химикатов эту проблему не решить. То же касается и подпитки в виде удобрений. Здесь нюанс лишь в том, что и химикаты, и удобрения имеют свои нормативы, если ты не выходишь за рамки международных стандартов, никакого вреда ни растениям, ни потребителям не нанесешь.

- То есть на людях это никак не отражается?

Конечно, если соблюдать все правила. Помимо состава важно следить за тем, в какой период применяют-

ся химикаты и удобрения. Попробую объяснить. Растения, как я уже сказал, это живой организм, который обладает свойством выводить из себя лишнее. Это как с лекарствами, которые принимает человек. Так что здесь всё зависит от качества работы агрономов и садоводов: нельзя продавать продукцию сразу после обработки химикатами. Но также важно понимать, что без химикатов будет другой урожай, другая транспортабельность, калибр и цена. Во всем нужна мера.

- В Узбекистан в этом году пришли рекордные холода, очень много лет не было такой суровой зимы. Как это скажется на вашем бизнесе?

Для деревьев, как я уже говорил, холода – это хорошо. Они поспят, получат нужное количество морозных дней, поэтому мы ожидаем удачный фруктовый сезон. Здесь в куда большей опасности находятся теплицы, но и к этому мы заранее подготовились. Во время критических холодов, когда температура опускалась до -20 градусов, я ездил в Термез и лично контролировал процессы. Мы следили за тем, чтобы в наших теплицах не было перепадов температуры. Из-за морозов снижалось давление газа, приходилось принимать решения и перенаправлять его прямо на месте, чтобы поддерживать определенный градус тепла. Было нелегко, но мы успешно справились и с этим испытанием, заранее ко всему подготовившись.

Мы собрали большую команду в сто человек, запаслись хвостом и автомобильными покрышками.

Помню, как два года назад, в марте-апреле, наступили резкие холода. Тогда пришлось спасать наши на тот момент уже цветущие сады. Спросите, как мы это сделали? Наши агрономы разработали план: выгонять холод с помощью дыма.

■ Это как?

Мы собрали большую команду в сто человек, запаслись хворостом и автомобильными покрышками. Чтобы спасти сады от холода, нам пришлось распределиться по всей площади сада и разжигать костры. Причем не нужен был огонь – нам нужен был именно дым, потому что по законам физики он поднимает холод наверх и тем самым не дает деревьям замерзнуть.

■ Вы тоже там были?

Там был директор GFF и главный агроном. Особенно запомнился первый день. Выходили всей группой ночью на улицу, там уже ноль градусов. Ждали отмашки агронома, но он говорит: «Рано, уходим». Через час еще раз, температура идет к минусу, агроном снова: «Рано, уходим». И так каждый час. Только к четырем утра агроном дал команду поджигать, и все принялись за работу. Оказывается, раньше этого нельзя было делать, потому что был ветер, который стих только к утру. Вот такие, казалось бы, мелочи тоже играют роль.

■ Блокбастер можно снимать.

Да, здесь нужно быть стрессоустойчивым. Хорошо, что у меня есть команда единомышленников, которые хотят и рады работать. Это очень помогает, а еще поддержка акционеров, они понимают, что агробизнес – это очень энергозатратно и рискованно, это не про выгоду «здесь и сейчас».

■ К разговору о команде, у Вас работают только местные специалисты?

Не только. Проблема Узбекистана – нехватка высококвалифицированных агрономов и технологов. Чтобы перенять опыт успешных стран, мы привозим оттуда специалистов. Например, выращивать черешню нам помогает агроном из Чили, брокколи и помидоры – из Испании. Есть специалисты из России, Белоруссии, Турции и Украины.

Если вы думаете, что наша работа заканчивается после того, как мы вырастили продукт, то вы ошибаетесь. Этот продукт еще нужно правильно собрать и транспортировать. И здесь в игру вступает технолог. Вы знали, например, что если в течение часа фрукт или овощ

не положить в нужный температурный режим, то это незримо скажется на его сроке хранения? Каждый час – один день. Два часа – два дня. Поэтому продукт надо охладить до определенного градуса и довести в этой температуре до конечного потребителя. Таких тонкостей очень много.

Есть свои технологии сбора. Исходя из того, куда мы будем отправлять продукт, такой созреваемости и будем собирать. Например, томаты в Москву едут пять дней - неделю. Значит для транспортировки в столицу нужно собирать плоды только определенного цвета (всего их восемь в градации). В Новосибирск товар едет три дня, значит, туда шестой цвет.

Или огурцы. Их длина должна быть именно 11 см. Если вовремя не снять,

Когда созревают овощи, фрукты – это не значит, что деньги твои.

то они перерастут и покупатель их уже не приобретет. У каждого продукта своя специфика, которую нужно соблюдать.

Поэтому, когда созревают овощи, фрукты – это не значит, что деньги твои. Следующее – сбор, упаковка, правильная транспортировка. Один раз был случай: мы потеряли целую фуру товара. Вроде бы всё правильно собрали и упаковали. Но! Когда грузили коробки в фуру, шел дождь, влага попала на ткань, которая покрывала фрукты, и они стали гнить. Вроде бы мелочь, а на выходе могут быть серьезные финансовые потери.

■ Какие глобальные цели ставите перед собой? Планируете запускать какие-то новые направления?



Пока будем развивать уже имеющиеся. Для того чтобы двигаться вперед, нам нужны специалисты, которые на 100 % владеют передовыми методами и технологиями работы. Перспективы очень хорошие, рынок большой, и есть спрос. К нам приходят европейские компании, чтобы мы для них выращивали продукцию: Haienz, Bonduel хотят быть нашими клиентами. Недавно обсуждали этот вопрос с министром сельского хозяйства республики.

- Если я не ошибаюсь, Азиз Ботырович приезжал на ваш завод?

Да, министр посещал сельскохозяйственные предприятия в Ташкенте и Ташкентской области, не только наше. Он общался с предпринимателями, мы делились своими мыслями, какими-то проблемами, а он выслушивал и давал нам рекомендации, где-то – поручения оказывать помощь.

Мы хотим сотрудничать с крупными европейскими компаниями, но у них высокие требования и жесткий контроль. Будем над собой работать, чтобы этим стандартам соответствовать.

Еще одно перспективное направление, о котором важно упомянуть, – экспериментальное. Мир меняется, климат меняется, нам важно уметь к этому адаптироваться. Мы уже не можем выращивать те же сорта, что и десятки лет назад. Не знаю, замечаете вы или нет, но



лето и зима становятся жарче. Это диктует нам потребность выращивать что-то новое.

- Вы занимаетесь селекцией, создаете новые сорта?

Нет, мы пробуем на небольшом участке земли вырастить уже созданные экспериментальные образцы. Например, приходят к нам российские или европейские специалисты и говорят: вот новый хороший сорт, давайте выделим под это участок и посмотрим, как он поведет себя в узбекском климате. Первые успешные шаги в этом направлении уже сделаны. Посмотрим, что из этого выйдет. ●



Блиц:

Если Вам предложат выбор: 100 миллионов долларов или работа, которой вы сейчас занимаетесь, что выберете?

Возьму 100 миллионов и посажу еще один фруктовый сад.

Чем любите заниматься в свободное время?

Вообще-то, свободного времени не хватает. Но если оно появляется, провожу его, путешествуя с семьей, еще люблю играть в теннис.

Какой Вы руководитель?

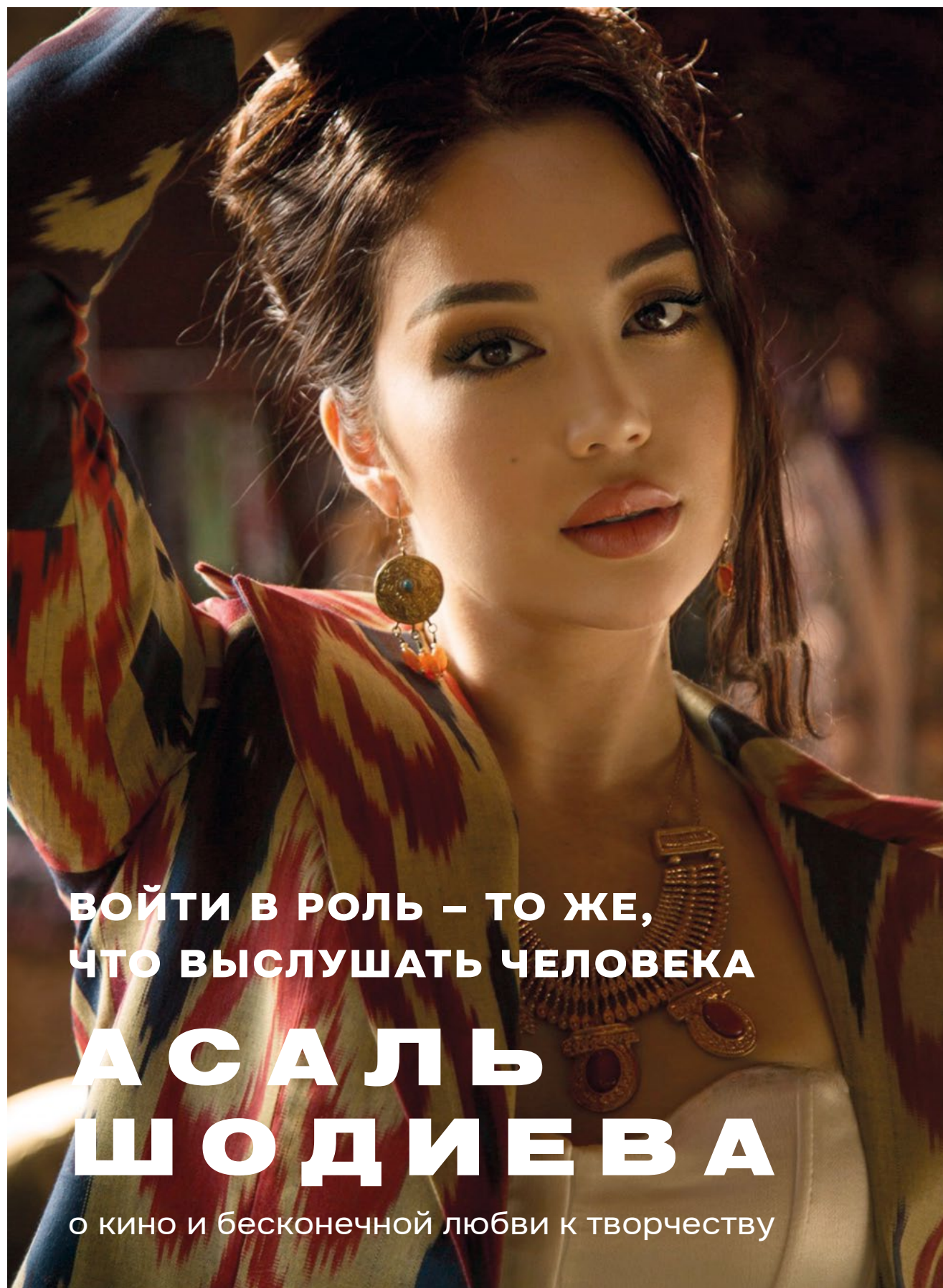
В начале своего профессионального пути я был авторитарным управленцем, со временем стал мягче. Я стремлюсь быть не просто руководителем, а лидером для своей команды.

Самое трудное решение, которое Вы принимали?

Два года назад мне нужно было принять решение высадить теплицу на 100 га или пропустить сезон. Не хватало знаний, поэтому было сложно, но я сказал «идем!». В итоге всё получилось, и это придало мне сил и уверенности в себе.

Если бы у вас была машина времени, куда бы Вы отправились – в прошлое или будущее?

Что делать в прошлом? Оно уже прошло. Я не жалею ни об одном шаге. Посмотреть на будущее тоже не хочу – потому что интереса не остается. Вот увидишь будущее – и что потом? Есть риск потерять вкус к жизни. Я бы остался на том месте, где я есть, и пошел дальше.



**ВОЙТИ В РОЛЬ – ТО ЖЕ,
ЧТО ВЫСЛУШАТЬ ЧЕЛОВЕКА**

АСАЛЬ ШОДИЕВА

о кино и бесконечной любви к творчеству

Автор:

Людмила Шугурова

Кинематограф и сцена, семья и бизнес – мечта любой женщины или испытание не для всех? Асаль Шодиева сумела подобрать ключ к каждой из этих заветных шкатулок. В интервью The Mag актриса рассказала о бесконечной любви к творчеству, обратной стороне популярности и о том, что помогает ей не опускать руки в любых ситуациях.

Уже в 14 лет Асаль посчастливилось сыграть свою первую роль в кино. А к 30 годам в копилке актрисы более 28 фильмов, не считая съемок в сериалах и клипах. «Господин никто», «Летающая девушка», «Невпопад» – картины, без сомнения украсившие кинематограф Узбекистана.

К музыке у актрисы тоже страсть с детства. Именно на сцене Асаль встретила своего мужа – певца Шохруххона. А потом вместе с ним создала собственный бренд одежды под сладким названием Miel (*с франц. – мёд*). Как совмещать карьеру, семью и бизнес, звезда рассказала The Mag.

- **Асаль, не секрет, что многие девочки хотят стать актрисами. Расскажите свою историю. Для Вас это тоже была детская мечта?**

Творчество всегда меня привлекало в разных его проявлениях. С малых лет я начала рисовать, ходила в балетный кружок. В девять лет попала в детский танцевальный ансамбль «Настарин», стала солисткой и серьезно занялась вокалом.

Важную роль конечно же сыграли родители, которые поддерживали все мои творческие порывы. Особенно бабушка. Как истинный ценитель искусства, она отвела меня в лучшую музыкальную школу – лицей имени Успенского. Высокие требования и дисциплина, правильно выбранный курс и лучшие педагоги задали цели, к которым я начала стремиться.

В школе мы с подругой создали дуэт «Асаль и Азиза» и участвовали в разных конкурсах, фестивалях. Нам было



по 13-14 лет. Мы выступали на праздниках, государственных мероприятиях. Есть даже собственный альбом с 30 песнями.

- **Помните свою первую роль? Что это было и какие впечатления оставило в памяти?**

Как-то в нашу школу пришли люди с «Узбекфильма». Они искали девочку на роль в картине Равиля Батырова. Меня выбрали, надо идти на кастинг. А я очень противилась! Помню разговор с директором школы: «Дилдора-апа, я не актриса – я певица! Не отправляйте меня!»

Но на кастинге я ощутила масштаб, почувствовала атмосферу кино. Увидела много интересных творческих людей. Это поистине великие люди – Равиль-ака, оператор Султан Мирзаахмедов, сценаристы Эркин Агзамов и Шараф Башбеков.

Съемки длились год, мы много репетировали. Я была самой маленькой на площадке, рядом были прекрасные люди, которые очень помогли и привили мне любовь к актерской работе. ➤



■ **Какая роль принесла Вам наибольшую популярность?**

Спустя год меня пригласили в фильм Мирмаксуда Охунова и Ёлкина Туйчиева Janob hech kim («Господин никто»). Именно эта роль принесла мне настоящую популярность. Мне было тогда 16-17 лет. В том же году вышла не менее популярная картина Жажонгира Ахмедова Uylanish («Женитьба») и закрепила успех. Мне самой очень нравятся обе эти картины.

■ **Актеры часто говорят, что после какой-то роли нужен перерыв, чтобы восстановиться, вернуться в себя. Как быстро у Вас это получается?**

Не знаю, как у других, но для меня войти в роль – это то же самое, что выслушать человека. Он расскажет вам о своей жизни, переживаниях, мыслях и страхах. После общения вы как бы погружаетесь в его сознание, а потом долго живете, думая о нем, волнуясь. Но потом постепенно отпускаете.

■ **С 2016 по 2018 год Вы взяли перерыв в работе. С чем это было связано?**

В 2016-м я вышла замуж. Новый дом, новые люди, нужно было снова учиться, поэтому поставила работу на паузу. Семья для меня очень важна.

■ **А над какими проектами работаете сейчас?**

Недавно завершили картину Uyu Qaytish («Возвращение домой»). Во время съемок за девять дней объездили четыре области. Дорога в каждую занимала по 7-8 ча-

сов, было тяжело. Но зато в фильме будут показаны лучшие виды страны.

■ **Быть актрисой – это наверняка не только съемки. Вы всегда на виду, под прицелом фотокамер и поклонников. Какова обратная сторона популярности?**

У каждой профессии есть свои минусы. Надо привыкнуть к тому, что на вас всегда будут смотреть. Даже когда вы едите или чем-то огорчены, люди могут подойти и попросить фото – и нужно улыбаться. И еще, конечно, актеров всегда окружают сплетни. Порой они очень сильно ранят, и не только вас, но и близких. Я всегда беспокоюсь за своих родных. При этом считаю, что нужно принимать всё дарованное тебе с благодарностью, и тогда минусы не будут восприниматься так остро.

■ **Удастся совмещать работу и семью? Как супруг относится к Вашей карьере?**

Мы с супругом соратники. Уважаем друг друга, понимаем, как сложно бывает на съемках, гастролях. Когда особенно трудно, вспоминаю, что есть много успешных женщин, которым удается со всем справляться. Стараюсь равняться на тех, кто всегда впереди.

■ **Вы запустили свой бренд одежды Miel. Почему решили создать бизнес именно в индустрии моды? В чем философия Вашего бренда?**

Это супруг задал тему: он у нас в семье главный источник идей. Задумка была в том, чтобы создавать интересную и удобную одежду по доступной цене для народа, для своих зрителей. Это был неизведанный и очень непростой путь. Поначалу бывало, что меня обманывали с качеством тканей, со сроками. Помню, первую партию одежды даже стыдно было демонстрировать, не говоря уже о продаже. Признаюсь, это ужасно выматывало. Но мы искали и в итоге нашли лучший цех, лучшее качество. Miel успел обрести своих клиентов, мы получаем много хороших отзывов. Значит, всё было не напрасно.

■ **Что более энергозатратно – быть актрисой или вести бизнес?**

По моим наблюдениям, много энергии обычно забирает то, в чем ты не уверен. И такое может быть как в бизнесе, так и на съемках.

■ Какие фильмы Вы сами любите смотреть?

Люблю хорошие фильмы, которые лечат душу и подталкивают к движению вперед. Это, например, «Римские каникулы» и «Сабрина» с Одри Хепберн, «В джазе только девушки», все части «Крестного отца». Еще очень нравятся биографические киноленты про великих людей.

■ А есть отечественные проекты последних лет, которые Вам особенно понравились?

Это Илһақ Джахонгира Ахмедова, посвященный 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. И еще выделю, пожалуй, «Рейс 101» Акрома Шахназарова, основанный на биографии летчика Зарифа Саидазимова. Эти две картины, на мой взгляд, заслуживают самых лучших отзывов.

■ Вы любите путешествовать? Судя по публикациям в Instagram, много где бываете.

Не всегда выкладываю в Instagram всё, что хотелось бы. Волнуюсь, чтобы это не выглядело, как хвастовство. Но путешествовать и правда люблю: всегда нужно находить время для перезагрузки.

■ А какую литературу читаете? Можете посоветовать что-то своим поклонникам?

Это так индивидуально! Лучше всего подбирать книгу под настроение. Когда влюблена, можно почитать «Музей невинности» Орхана Памука, если грустно – «Цветы для Элджернона» Дэниела Киза. Федора Достоевского тоже порой хочется почитать. А вообще, близким и дорогим для меня людям я обычно дарю книгу «Маленький принц».

■ Немного странный вопрос, но были ли у Вас когда-нибудь комплексы по поводу внешности? Если да, то как их преодолели?

В 16 лет, когда тебе говорят, что недостаточно хороша, – это трагедия! Потом понимаешь, что все эти злопыхатели были не правы. А сейчас, когда мне уже 30, двое детей, проекты, съемки и вечный недоуны, я сама для себя самый большой критик. Никакой хейтер не сравнится!

■ Если бы Вы не стали актрисой, то кем бы хотели быть?

Уверена, что моя жизнь так или иначе была бы связана с творчеством. Это любовь с детства и навсегда. ●



79

ЯНВАРЬ
#36

Блиц:

Если Вам предложат выбор: 100 миллионов долларов или работа, которой Вы сейчас занимаетесь – что выберете?

Конечно, работа.

Чем любите заниматься в свободное время?

Обожаю проводить время с детьми.

Какие люди Вас окружают?

Абсолютно разные. И это прекрасно!

С чего начинаете свой день?

С мыслей. Утро – лучшее время собраться с мыслями.

Каким было самое трудное решение, которое Вы принимали?

Самые трудные решения обычно связаны с делами сердечными.

Если бы у Вас была машина времени, куда бы Вы отправились: в прошлое или в будущее?

В прошлое. Я там часто бываю. Это помогает уверенней смотреть в будущее.



Футболка мужская PRO'22 7BIG

390 000 сум

Футболка женская PRO'22

290 000 сум

Шорты женские PRO'22

340 000 сум



Майка мужская PRO'22

320 000 сум

Леггинсы женские 7LINE

440 000 сум

Кроссовки SABER

1 100 000 сум



SABER

Футболка мужская PRO'22

410 000 сум

Шорты мужские PRO'22

520 000 сум

WWW.7SABER.UZ



ЗАКАЗАТЬ СЕЙЧАС



Куртка 7NORD

1 460 000 сум



Жилетка 7CHEST

1 270 000 сум



Куртка 7BALL

1 800 000 сум



Спортивный костюм 7CLASSIC

1 320 000 сум

**SABER**



Жилетка 7CHEST

1 260 000 сум

WWW.7SABER.UZ



ЗАКАЗАТЬ СЕЙЧАС

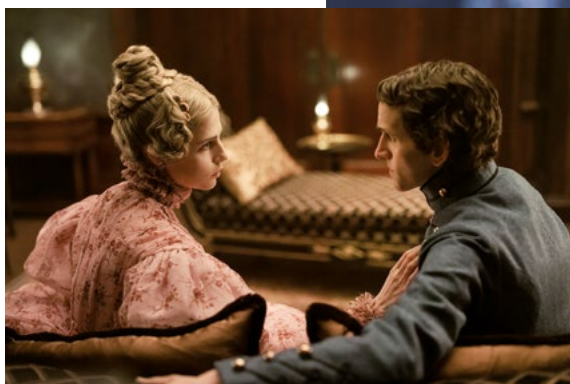
ГЛАВНЫЕ ЯНВАРСКИЕ РЕЛИЗЫ:

ВЫЯСНЯЕМ, КАКИЕ ИЗ НОВИНОК ОПРАВДАЛИ ОЖИДАНИЕ

Текст:

Илья Верхоглядов

«ВСЕВИДЯЩЕЕ ОКО»
(реж. Скотт Купер)



Америка, 1830 год. Матерый сыщик Аугустус Лэндор (Кристиан Бэйл), отставник и пьянчуга, легенда нью-йоркского сыска, отправляется в кадетский корпус Вест-Пойнта, чтобы расследовать таинственное убийство: одного из курсантов повесили ночью в лесной чаще, а затем вырезали сердце. В помощники к констеблю набивается взбалмошный юнец, знаток поэзии и острослов Эдгар Аллан По (будущий классик американской литературы действительно проходил обучение в военной академии, но довольно скоро был отчислен за разгильдяйство). В ходе следствия герои узнают о тайнах закрытого

мужского мира и разгадывают оккультские ребусы.

Режиссер «Всевидающего ока» Скотт Купер продолжает исследовать исконно американские жанры: он уже ставил вестерн «Недружи» и гангстерскую драму «Черная месса», а теперь взялся за нуар — правда, спрятанный в декорациях готической поэмы (тут вороны, голый зимний лес, затянутый льдом Гудзон, юная красавица и призраки). Как и полагается по законам жанра, на первом плане — угрюмый детектив, который топит печаль в крепком пойле, прячась от кошмаров своего прошлого. Пожалуй, в

них-то и кроется главная заслуга фильма: предыстория и внутренние конфликты персонажей представляют собой не меньший интерес, чем центральная криминальная интрига. Кроме того, отдельная зрительская радость — следить за мозговым штурмом эксцентрика По и меланхолика Лэндора: разница темпераментов сильно красит их диалоги. В общем и целом «Всевидающее око» не переосмысляет жанр и прячет в рукаве не бог весть какой твист в финале, но умело нагнетает атмосферу и крепко держит внимание, так что сполна справляется со своими развлекательными задачами.

«КОВБОЙ ИЗ КОПЕНГАГЕНА» (реж. Николас Виндинг Рефн)

Албанский сутенер Андре держит бордель где-то в пригороде Копенгагена, туда-то и попадает таинственная Миу — миниатюрная девушка в синих спортивках, мастер кунг-фу и, как верят многие обитатели криминального подполья, живой талисман удачи. Героиня довольно быстро сбегает из неволи и начинает свой боевой освободительный квест — помогает разным девушкам, оказавшимся в рабстве у преступных авторитетов, сбросить оковы.

Датский эстет Николас Виндинг Рефн вернулся на родину спустя 20 лет — и вновь, как в своей ранней трилогии «Дилер», исследует бандитскую изнанку столицы.



Но изменилась, во-первых, визуальная форма: как и в остальных поздних фильмах режиссера, экранный мир тонет в свете неона, а вместо небрежной ручной камеры используются протяжные тревеллинги и модные ракурсы снизу (к слову, пополнился и звуковой ряд: минорный эмбиент то и дело уступает бойкому синти-попу, а в минуты молчания включается гулкий, едва слышный саунд-дизайн, который создает ощущение перманентной тревоги). Во-вторых, сильно обновился круг действующих лиц: помимо сербских наркоторговцев и китайских мафиози мир «Ковбоя» населяют, что неожиданно, вампиры. Из-за этого трансформируется и жанровое устройство мини-сериала: в нем активно меняются местами гонконгский боевик, мистическое фэнтези, криминальная драма и экшн-комикс. Однако, несмотря на такой сюжетный эклектизм, а также редкий (и довольно сомнительный) юмор, «Ковбой» вызывает лишь скуку и даже легкое раздражение. Рефн — автор, переставший удивлять: сложные цветочные схемы, электроника за кадром, насилие, а также скупая актерская подача в духе картин Мельвиля давно стали слагаемыми его режиссерского стиля, без которых он, кажется, напрочь разучился работать.



86

ЯНВАРЬ
#36

«БЕЛЫЙ ШУМ» (реж. Ноа Баумбах)

Супруги Джек и Бабетта Глэдни живут в цветущем американском городке, воспитывают четверых умниц-детей в просторном доме. Джек (Адам Драйвер), звезда местного колледжа, читает лекции о Гитлере и пользуется большим авторитетом в академическом мире. Бабетта (Грета Гервиг) занимается с пенсионерами оздоровительной гимнастикой. Но безмятежному счастью приходит конец, когда в их жизнь врывается локальное экологическое бедствие (на горизонте всплывает черное ядовитое облако, из-за которого местные власти объявляют массовую эвакуацию) и снедающий обоих героев страх смерти.

Автор камерных разговорных драм и брачных историй Ноа Баумбах вдруг взялся за довольно неожиданный для себя материал —



дорогостоящую адаптацию «Белого шума», толстенного магнум-опуса постмодерниста Дона Делилло. Картина, долго притворяющаяся фильмом-катастрофой, представляет собой экзистенциальную драму о тревогах и фобиях американского среднего класса, шатком мире комфорта и иллюзорности социального благополучия. Баумбах, очевидно очень нежно относящийся к первоисточнику, постарался вместить 500-страничный многослойный текст в узкие рамки полного метра — из-за этого получился всего-навсего беглый пересказ книги, торопливый и монотонный, и, что самое обидное, без нерва — хотя колючий драматизм всегда был отличительной чертой сценариста-режиссера.





«ОДНИ ИЗ НАС» (шоураннеры Крэйг Мэйзин, Нил Дракманн)

2023 год. Редкий грибковый паразит мутировал и разлетелся по планете, отравив многим мозги и превратив их в хищных зомби. Мегалополисы лежат в руинах, люди ютятся в бетонных цитаделях, где правит военная диктатура. Среди выживших — хмурый контрабандист Джоэл (Педро Паскаль) и чудом выжившая девочка Элли (Белла Рэмси), живущие в карантинном блоке в Бостоне: им предстоит совместный марш-бросок по развалам Соединенных Штатов, чтобы помочь созданию вакцины и дать человечеству новый шанс.

«Одни из нас» — адаптация одноименной видеоигры, которую для HBO написали Крэйг Мэйзин (автор нашумевшего «Чернобыля») и гейм-дизайнер Нил Дракманн (создатель культового первоисточника). Сериал, хоть и скроен по всем сюжетным лекалам зомби-апокалиптики (тревожные репортажи по телевидению, страшные конвульсии статистов где-то в расфокусе на заднем плане, отсутствие мобильной связи, массовая паника, стычки с живыми мертвецами) и имеет очевидные визуальные ориентиры («Дитя человеческое» Альфонсо Куарона, «Дорога» Джона Хиллкоута), не выглядит чем-



то вторичным. Во многом — благодаря крайне любопытному дуэту на авансцене и общему впечатлению душасащего пессимизма. Наконец, «Одни из нас» держат в напряжении и благодаря основному внутреннему испытанию героев: как сохранить человечность посреди разрухи и хаоса, когда вновь, как в темном Средневековье, процветают власть сильной руки, работорговля и публичные казни. ●



Ваше мероприятие - наша забота!



КОНФЕРЕНЦ ЗАЛ



ПЕРЕГОВОРНЫЕ КОМНАТЫ



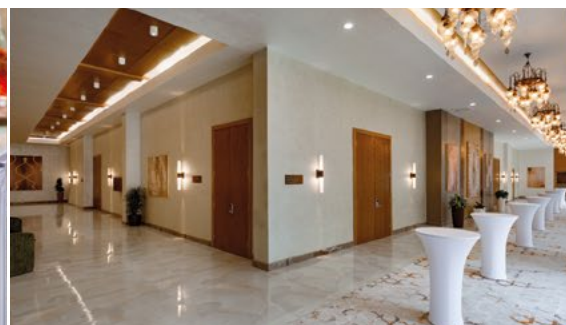
БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ



СЕМИНАРЫ/ТРЕНИНГИ



КОФЕ БРЕЙКИ, ЛАНЧИ, ФУРШЕТЫ, БУФЕТЫ



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Двенадцать многофункциональных конференц-залов, идеальны для проведения конференций, цикловых собраний и тренингов.

Шеф-повар международного класса, персональный подход, внимание к деталям позволит профессионально спланировать важное мероприятие на каждом этапе его подготовки.

К Вашим услугам:

- Конференц-залы разных форматов и конфигураций
- Персональный ивент менеджер
- Международные стандарты качества проведения мероприятий
- Профессиональная техническая поддержка



☎ (+998) 99-808-69-64
✉ info@olc.uz
🌐 www.olc.uz
📍 ул. Фаргона Йули 13/11,
Яшнабадский район,
Ташкент, Узбекистан

«**ORIENT LOGISTICS CENTER**»
(**OLC**) - Современный логистический центр, оснащенный передовым оборудованием и техникой, управляемой с помощью программного обеспечения.

Центр имеет первостепенное значение для предприятий малого и среднего бизнеса благодаря своей близости ко многим промышленным и коммерческим зонам.

Центр располагает современно-оборудованным складским комплексом класса «**A**» в центре города, на станции крупнейшего грузового двора «**Ташкент-Товарная**».

Комплекс отвечает всем современным международным стандартам, а также потребностям растущего в стране бизнеса.

• СВОДКА :

– Площадь

16 Га

– Склады класса А

7 000 кв.м.

– Склады класса В

6 000 кв.м.

– Пропускная способность контейнерного терминала более

120 000 TEU

– Площадка для металла и пиломатериалов

2 000 кв.м.

– Фронт выгрузки

73 ВАГОНА **20** ФУР

– Офисное здание

• ПРЕИМУЩЕСТВО :

– **Расположение** в центре города

– **Возможность приёма** гусеничной и колесной техники

– **Система управления** Solvo TOS. Адресное хранение

– Современное **европейские оборудования:** Jungheinrich, Konecranes

– Наличие **таможенного поста и таможенного склада**



WWW.7SABER.UZ


SABER

TIME TO WIN

**ДАРИТЕ
ПОДАРКИ БЛИЗКИМ**

+998 71 010 7777

Реклама