

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

5 (48)
сентябрь-октябрь
2024

Асем Бекбауова
стр. 20

Шынар Болсамбекова
стр. 28

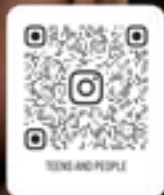
Марина Кан и
Эльвира Зайналова
стр. 62

Ольга Бурмистрова
стр. 42

Михаил Мосин
стр. 76

Светлана Кульдеева
стр. 52

ПОКОРЯЯ ВЕРШИНЫ
АЙНУРА ЕСИМОВА



пр. Назарбаева, 244
+77272624286

ул. Курмангазы, 43
+77272618656

пр. Аль-Фараби, 103/4
+7 777 428 7019

ул. Желтоқсан, 137
+77272618629

пр. Аль-Фараби, 5/2
+77478520272

ул. Сатпаева, 30/5 к3
+77081616854

пр. Абая, 109/6 к4
+77273631009

ул. Розыбакиева, 320/3
+77010129320

пр. Гагарина, 277/7
+7727237000

ул. Розыбакиева, 247/3
+77272314130



встречай
яркую осень с
Traveler's
Coffee

-30%
на всю витрину
после 21:00

-20% to go
на кофейные
напитки



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Production editor
Editor

MUA

Copy editor

Photographer

PR-manager

ADVERTISING

Sales Managers

Advertising executives

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev
Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

Farizat Mamyrbekova

Irina Dmitrova

Vitaly Kirsanov

Marina Butrym

Mariyam Issaeva

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva

Teens &
people
magazine

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Выпускающий редактор
Редактор

Визажист

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Менеджеры по работе с
клиентами

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Фаризат Мамырбекова

Ирина Дмитрива

Виталий Кирсанов

Марина Бутрым

Марьям Исаева

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Малика Кан

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84

pr@tpeople.kz
Рекламная служба
+7-727-339-89-86
pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 5 (48) сентябрь-октябрь 2024 г.
Подписано в печать (выход в свет) 02.09.2024 г.

Периодичность 1 раз в два месяца.

Разрешено к чтению и распространению для взрослых и
для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №KZ54VPY00030776,
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:
г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. +7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет
рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в
материалах не дает оценку чему-либо, а лишь
выражает мнение рекламодателя. По вопросам и
претензиям:

director@tpeople.kz
+7-727-339-89-85 www.tpeople.online



ПОКОРЯЯ ВЕРШИНЫ: ИСТОРИЯ УСПЕШНОЙ БИЗНЕСВУМЕН

В мире бизнеса немало успешных женщин, но те, кто ведет несколько успешных проектов одновременно, вызывают особое восхищение. Сегодня мы расскажем об уникальном подходе к управлению, стратегическом мышлении и способности находить баланс между различными направлениями бизнеса, которые сделали применяющую их бизнесвумен выдающимся примером для подражания.

Айнура Есимова – бизнес-леди, партнер цветочных брендов, основатель женского клуба и директор управления № 8 корпоративного блока Freedom Insurance.

Айнура, что мотивирует вас развиваться в стольких направлениях одновременно?

– Я человек прогрессивный, люблю двигаться

MUAN @mua_farizat



как в карьере, так и в жизни. Вызовы мотивируют меня выходить из зоны комфорта и выполнять задачи уникальным, присущим мне образом. Изучение нового вдохновляет меня смотреть в лицо неопределенности и стремиться к, казалось бы, недостижимому. Чтобы достичь баланса в ключевых сферах жизни, рекомендую составить список задач, которые нужно выполнить до конца следующего месяца в каждой из этих областей. Планировать задачи легче, когда у вас есть четкие цели на ближайшие пару лет. Когда вы строите планы на неделю, месяц или год, полезно задавать себе вопрос «Какие у меня цели и задачи в каждой конкретной области?». Это помогает поддерживать баланс в жизни. Иногда люди доводят себя до стресса из-за чрезмерного фокуса на планировании работы, становясь несчастными, несмотря на значительные профессиональные достижения. Это просто техническая ошибка.

Мои рекомендации в таких случаях: учитывайте цели и задачи во всех ключевых сферах жизни, и вы почувствуете себя гармоничнее.

– **Что привлекает вас в каждом направлении вашей деятельности?**

– Если говорить о основной моей работе, то главное, что меня привлекает быть «наемным сотрудником» – это моя любовь к компании, где я работаю в должности директора управления № 8 корпоративного блока. Бренд Freedom для меня – это символ свободы, который часто ассоциируется с возможностью устанавливать собственные правила и быть автономным. Что касается цветочного бизнеса, то цветы занимают особое место в моем сердце. Они меня успокаивают и вдохновляют. Хотя я уже вышла на дивиденды и заезжаю в магазин редко, я всё равно люблю собирать цветочные композиции. У меня это неплохо получается (улыбается). Работа в женском клубе – это отдельная исто-

рия. Мой клуб мотивирует меня постоянно развиваться в различных сферах жизни. Вместе с участницами я тоже иду вперед, и это вдохновляет. Особенно приятно видеть, как девушки, приходя в клуб в подавленном состоянии, после курса словно возрождаются. А вот если говорить в целом о сотрудниках больших компаний, то я считаю, что каждый должен стремиться максимально эффективно использовать свое время, чтобы способствовать достижению целей компании и получению ею прибыли. Однако современное поколение имеет немного другое видение – молодые хотят всё и сразу. Каждый стремится к высокому окладу и директорскому креслу, что, возможно, и хорошо. Но у нас менталитет немного другой. Хотя, оглядываясь назад, могу сказать, что успех зависит от подхода. Например, я начала свою карьеру страховым брокером. В те времена у нас работала политика 24/7, и я отлично знала Кодекс страхового

брокера, даже могла наизусть процитировать его в любое время суток. У меня была уникальная способность по голосу определять, кто звонит. Я интуитивно понимала, какой будет диалог, и всегда была готова ответить на любые вопросы, чем приятно удивляла клиентов. Возможно, именно это вдохновило меня продолжить карьерный рост. А может, я просто очень амбициозна (*улыбается*).

– *А что самое важное в жизни после работы?*

– Прежде всего для меня важно иметь свободное время за пределами работы (*улыбается*). Я особенно ценю компании, которые поддерживают здоровый баланс между работой и личной жизнью. В нашем холдинге, а именно во Freedom Insurance, такая атмосфера присутствует. У нас есть возможность в обеденное время, после работы или даже при сильном стрессе в рабочее время пойти в зону релаксации, спокойно посидеть, почитать или

полежать на массажном кресле. Одним словом, в нашей компании действительно поддерживается work-life balance (*улыбается*).

Я также согласна с мнением, что «все наши действия в настоящем должны быть направлены на конкретный эффект в будущем, иначе это бессмысленная трата времени». Именно по такому принципу я управляю своим временем и жизнью.

– *Как вам удается поддерживать гармонию в отношениях с близкими при таком активном ритме жизни?*

– Безусловно, наше окружение и наши отношения играют ключевую роль в нашем благополучии и эмоциональной стабильности. Однако в этом непрерывном потоке событий и обязанностей не всегда удается сохранить идеальную гармонию с окружающими.

Каждый из нас сталкивается с вызовами, которые могут потрясти наши близкие отношения – будь то разногласия, недопонимание или

даже конфликты. Важно помнить, что гармония с близкими – это процесс, требующий постоянного внимания, усилий и готовности к компромиссам.

Каждый человек уникален, и его взгляд на мир может отличаться от нашего. Проявление эмпатии включает готовность принять эти различия и уважать индивидуальные особенности каждого. Уважение к личным границам подразумевает осознание того, что каждый имеет право на свою индивидуальность и неприкосновенность. Изучение нумерологии и науки Сючай помогло мне лучше понимать и принимать других людей, в том числе и своих близких. У каждого из нас есть своя точка зрения, свое мнение и, в конце концов, своя миссия в жизни. Я научилась принимать это как должное, что позволило мне легче относиться к происходящему вокруг.

– *Какие увлечения помогают вам расслабиться и восстановить силы?*



– У каждого, возможно, есть свои способы расслабления и восстановления. Для меня это заземление, путешествия, а также

посещение мечетей, храмов. Например, я могу расслабиться, рисуя, но для восстановления сил мне помогают походы в мечеть или храм.

Я также очень ценю одиночество. В моменты, когда я остаюсь наедине с собой, я нахожу гармонию и покой. Мне легче себя услышать и привести мысли в порядок, будь то один день, неделя или даже, в редких случаях, месяц. Я даю себе возможность погрузиться если того требуют обстоятельства (*улыбается*). Но потом говорю себе: всё, пора идти дальше. И снова включаюсь в ритм жизни.

– *Какие цели вы ставите перед собой в ближайшие годы за пределами бизнеса?*

– Мои цели можно представить как путь от текущего состояния (от точки А) к желаемому будущему (к точке Б). Этот путь включает множество промежуточных этапов – шагов, которые нужно предпринять, чтобы достичь конечной цели. Визуализация этого пути помогает отслеживать прогресс и оставаться на верном направлении. Я каждое утро отслеживаю свои достижения и ставлю перед собой дол-

госрочные цели, чтобы продвигаться вперед как в профессиональной, так и в личной жизни. Правильная постановка целей помогает контролировать прогресс и поддерживать мотивацию. Уверю вас, это работает!

Из собственного опыта и опыта членов моего закрытого женского клуба могу сказать, что существует множество стратегий для разработки целей. Вот несколько советов, которые могут помочь.

Используйте технику визуализации: создайте мысленную картину того, как вы хотите, чтобы выглядела ваша жизнь. Эта техника действительно работает. Например, четыре года назад я выложила в сторис картинку с автомобилем Range Rover и сказала, как здорово было бы иметь такую машину. Спустя год я стала владелицей этого автомобиля. Визуализация помогла мне достичь этой цели. Главное – верить в себя и свои возможности, а не просто ждать, когда мечта осуществится.

Будьте конкретны: добавляйте конкретные детали к своим целям. Это поможет вам ясно определить, чего вы хотите достичь и какие шаги для этого нужно предпринять.

Сделайте цели измеримыми: постановка измеримых целей позволяет отслеживать прогресс и понимать, насколько вы близки к достижению результата.

Убедитесь, что цели достижимы: ставьте реалистичные цели, которые будут поддерживать вашу мотивацию и позитивный настрой. Сложные, но достижимые цели помогут развить новые навыки и укрепить уверенность в себе.

Определите возможные проблемы: подумайте о трудностях, с которыми можете столкнуться на пути к цели, и разработайте планы по их преодолению.

Поделитесь своими целями: откровенно расскажите о своих целях друзьям, членам семьи или коллегам. Это создаст дополнительную ответственность и поддержку. Конечно, среди

друзей и близких будут и токсичные люди, которые вас будут сбивать (улыбается). Но всегда слушайте себя и свое сердце – оно вас точно не обманет.

Для начала попробуйте ответить на следующие вопросы (лучше письменно).

Чем вам нравится заниматься?

Что у вас получается лучше всего?

Какими достижениями вы гордитесь?

Что вас интересует?

Что вас вдохновляет?

Кто из людей вызывает у вас восхищение и почему?

«Глобальные цели – это результаты, которых вы хотите достичь в течение жизни».

Давайте начнем шаг за шагом двигаться к этим целям.

инстаграм:
@Ain_yessimova
@ain_club_vip
@ffins.kz



Аксиния, расскажите, как начался ваш путь в эзотерику.

– Мой приход в эзотерику был совершенно незапланированным. Но, видимо, это было предопределено. В 2017 году, после рождения второго ребенка, был морально и физически сложный период в моей жизни. У меня открылось видение. Честно говоря, всё было настолько нестабильно, что мне вполне могла «светить психушка». Я действительно обратилась к психиатру, но, к счастью, обошлось без медикаментов. Мы также обратились к эзотерикам, которые все, как один, утверждали, что у меня открылся канал.

– Что произошло после этого? Как вы справились с этой ситуацией?

– В моей жизни появился учитель, которого я глубоко уважаю. Он очень сильный медиум

ИСТОРИЯ ДУХОВНОГО ПРОБУЖДЕНИЯ



Аксиния Чернышова – медиум, рассказавшая нам о своем эзотерическом методе путем применения контакта с Духами-Наставниками. Она объяснила, как проходят сеансы и как ее способности помогают людям находить не только ответы на важные вопросы, но и гармонию в жизни.

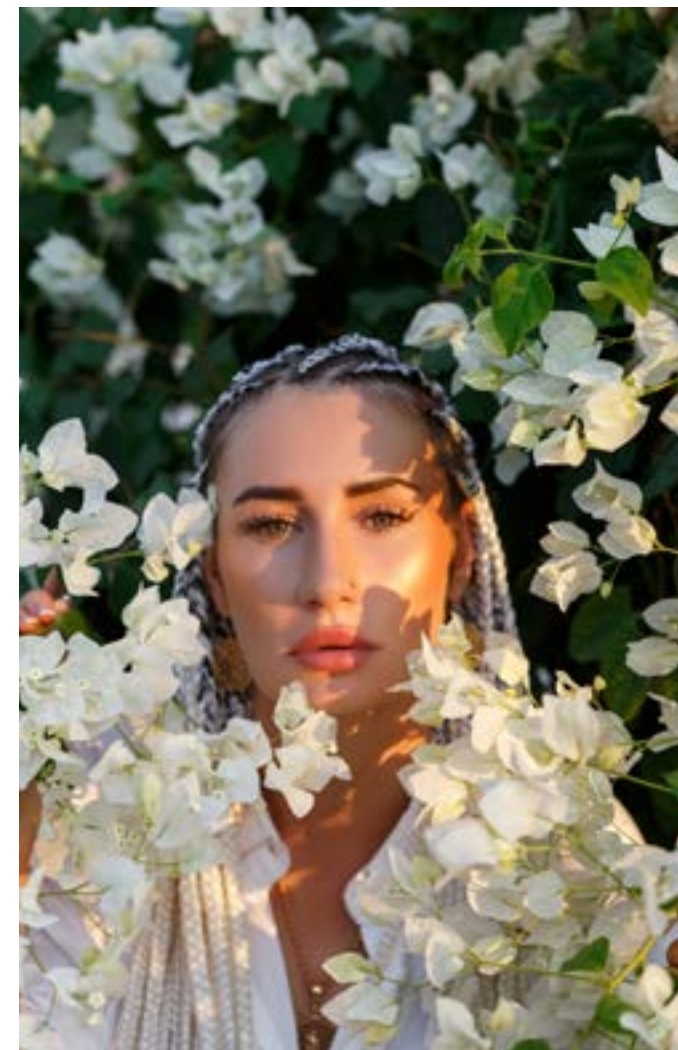
и экстрасенс. Он научил меня справляться с видениями, управлять моим даром и выходить на высокие вибрации. Я отказалась работать с низкочастотными существами, такими, как бесы, хотя они тоже играют свою роль в развитии человеческой души, подобно хищникам в мире природы. Но это не мое направление. Я предпочитаю работать и быть проводником только для Духов-Наставников человека.

– Кто такие Духи-Наставники, и как они помогают людям?

– У каждого человека есть Дух-Наставник, и часто не один. Духи-Наставники – это существа высоких вибраций, которые являются кураторами души, проходящей свой земной путь. Они очень любящие существа, знают о своем подопечном всё и мягко направляют его. Дух-Наставник никогда не будет осуждать человека, он уважает любой его выбор.

В отличие от других представлений, Наставники не наказывают и не пугают человека. Обычно ко мне приходят люди, которые находятся в жизненном тупике, когда логика уже не помогает. В таких случаях Дух-На-

ставник показывает причину сложившихся обстоятельств и путь выхода. Самое уникальное в этом процессе – это атмосфера, в которую погружается человек во время общения с Наставником. Эти сеансы представляют



собой буквально таинство между душой и ее куратором.

– **Расскажите подробнее, как проходят сеансы.**

– Во время сеанса, находясь в измененном состоянии сознания, я совершенно не помню, о чем говорили Дух-Наставник и его подопечный, то есть мой клиент. Вся информация остается только в записи, которую я передаю клиенту. Сеанс может проходить как онлайн, так и при личной встрече. Обычно человек приходит с заранее подготовленными вопросами, о которых я не знаю. Но часто бывает так, что ему даже не приходится озвучивать их, поскольку Наставник отвечает на них сам.

– **Какие запросы чаще всего приводят людей к вам?**

– Запросы бывают настолько сакральными, что понятны только самому человеку, как и ответы от Духа-Настав-

ника. Человек понимает их, а постороннему наблюдателю информация может показаться странной и полной аллегорий. За мой семилетний опыт работы ни одно послание не повторялось даже близко (*улыбается*).

– **Кроме сеансов, какую еще информацию вы передаете от Духов-Наставников?**

– Помимо живых сеансов я также передаю информацию общего характера. Это ченнелинги на популярные запросы, например, что такое луна, солнце, звезды или даже мурашки и зевота с точки зрения энергий, как видят это и объясняют Духи-Наставники. Духи-Наставники также дают медитации на самые частые запросы и даже создают энергетические трансформационные курсы.

– **А что это за медитации?**

– Живые медитации – это уникальный формат, который мне пере-

дали Духи-Наставники. В прошлом году они дали мне целый цикл таких медитаций для решения самых частых запросов: от проблем со сном до помощи в выходе из сложных жизненных ситуаций. Долгое время доступ к ним был платным, но сейчас они доступны бесплатно на моем YouTube канале. Эти медитации называются «живыми», потому что они были записаны с одного дубля в состоянии измененного сознания. Специально для каждой медитации композиторы создали фоновое музыкальное сопровождение.

– **Как ваши родные и близкие относятся к вашим способностям?**

– Уверена, что, если бы на месте моего супруга оказался другой человек, я, возможно, не стала бы медиумом. Он не только не сомневался во мне, но и помогал преодолевать мой самый сложный опыт, когда я училась справ-



ляться и жить с новым мироощущением. Что же касается моих двух дочерей – они спокойно относятся к моей деятельности. Скажу

больше, все детки до определенного возраста видят и чувствуют тонкий план, пока на смену не приходит ум. Очень часто детские

фантазии не являются таковыми. Именно поэтому одной из концепций моего контента является возвращение любому человеку его способности ощущать тонкий план и уметь взаимодействовать с ним хотя бы для личной безопасности и осведомленности.

– **Как вы оцениваете свой путь и текущую деятельность?**

– Я горжусь тем, что смогла не сдаться в свое время и преодолеть сложный путь обучения и личной трансформации. Сегодня эти трансформации продолжают. Как говорят Духи, в нашем мире нет статичности – всё всегда движется, развивается и переходит с одного уровня на другой. И это прекрасно.

инстаграм:
@axiniya.magic

YouTube:
@Selena-channel

телеграм:
axiniya_medium

А

СЛАДКИЕ ЧАСЫ

ПОСЛЕ 20:00

-20%

НА ВСЕ ДЕСЕРТЫ

***КРОМЕ ПЕЧЕНЬЯ**

НАШИ АДРЕСА:

АБЫЛАЙ ХАНА 113 | БЦ ALMATY TOWERS | ОРБИТА 2,2 | АЭРОПОРТ

Международный тату-художник из Казахстана

Журналист: Инна Шефер

В современной тату-индустрии мы наблюдаем растущий интерес к татуировкам, которые не просто украшают тело, но и рассказывают личные истории, несут в себе глубокий смысл и эстетическую ценность. В одном из городов Казахстана нам удалось обнаружить уникального мастера, работы которого ценятся по всему миру. Сегодня казахстанский тату-художник Радион Зинятов проживает в Канаде, и нам удалось выйти с ним на связь.



Радион, как давно вы занимаетесь татуировкой? Что привело вас в это направление искусства?

– Я начал заниматься татуировкой 13 лет назад, когда мне было 16 лет. К тому моменту я

окончил детскую школу искусств в Темиртау и готовился к поступлению в колледж на специальность «Дизайн интерьера», имел опыт работы с масляными красками, активно занимался рисунком на бумаге и граффити, а также участвовал в

городских конкурсах по стрит-арту. Татуировка привлекла меня как новая форма искусства и инструмент для самовыражения, который позволял объединить все мои ранее приобретенные навыки и знания. В те годы татуировка в

Казахстане, особенно в Караганде, была чем-то необычным, практически экзотической. Это и стало одним из главных факторов, которые подтолкнули меня к изучению этого направления в изобразительном искусстве. С тех пор татуировка стала неотъемлемой частью моей жизни и творчества.

– В каком стиле вы предпочитаете работать?

– Я предпочитаю работать в стиле, который находится на пересечении реализма, сюрреализма и иллюстрации. В основе моих работ часто лежат реалистичные портреты, изображения животных и различные объекты, выполненные с большой детализацией и точностью. Однако помимо этого я активно использую элементы сюрреализма – такие, как двойная экспозиция, негативные линии и абстрактные формы, которые придают моим работам

уникальный и выразительный характер. Этот синтез различных стилистических подходов позволяет мне создавать татуировки, которые не только впечатляют своей визуальной силой, но и передают глубокие идеи и эмоции.

– Вы выполнили много татуировок за границей. В каких странах вам удалось проявить себя?

– Я начал свой путь в татуировке с Казахстана, где провел значительную часть времени. Однако последние несколько лет моя работа привела меня к различным международным проектам. Я успел пожить и проявить себя в Турции, а также в России, в частности в Москве. Кроме того, мне повезло работать по контракту в Польше, где я развивал свои навыки как тату-художник. В настоящее время я уже больше года живу и работаю в Канаде, куда меня

пригласили работать по контракту. Здесь я продолжаю оттачивать свое мастерство и вносить вклад в развитие тату-культуры.

– Ваши работы украшают тела жителей разных уголков нашей планеты. Как в целом относятся к работам тату мастеров из Казахстана за границей?

– В странах СНГ, и в частности в Казахстане, существует много талантливых тату-художников, чьи работы выполняются на очень высоком уровне. Благодаря социальным сетям и современным платформам для обмена визуальным контентом эти работы становятся известными во всем мире. Казахская школа татуировки довольно сильна, и это объективный факт, который привлекает внимание зарубежных коллег и работодателей. В результате я получаю предложения о работе из различных стран, особенно из Европы и Северной

Америки, где профессия тату-художника официально признана и поддерживается. Это позволяет работодателям предлагать контракты и помогать с оформлением рабочих виз, что открывает большие возможности для сотрудничества и обмена опытом на международном уровне.

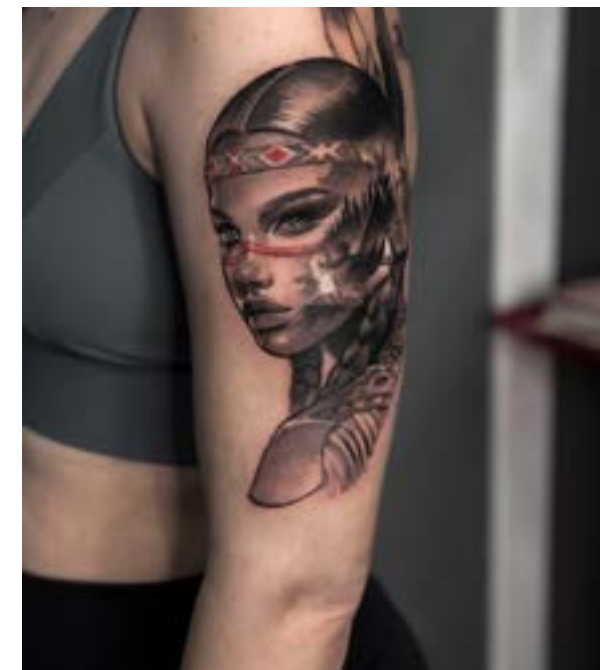
– В какой стране вам хотелось бы поработать? Почему?

– Есть несколько стран, где мне хотелось бы поработать. После Канады мне было бы особенно интересно посетить Японию и, если представится возможность, поработать там или выступить на тату-конвенции. Японская культура меня очень привлекает своей уникальностью и многослойностью, и мне хотелось бы лучше понять ее, работая в этой среде. Также мне хотелось бы побывать и поработать в Соединенных Штатах. Там я смог бы познакомиться лично с тату-художниками, чьи работы меня вдохновляют, и обменяться с ними опытом. Это был бы уникальный шанс для моего профессионального роста и творческого развития.

– Какую роль, по вашему мнению, играет татуировка в самовыражении человека? Как вы помогаете своим клиентам раскрыть их индивидуальность через искусство татуировки?

– Татуировка играет значительную роль в самовыражении человека.

Для многих это не просто украшение на теле, а способ удовлетворить определенные эмоциональные и психологические потребности, иногда даже неосознанно. Например, человек может обрести больше уверенности в себе, закрыв шрам татуировкой, или улучшить восприятие своего тела, заменив старую, неудачную татуировку на новую, более качественную и эстетически приятную. Для одних татуировка становится способом скрыть физические изъяны, для других – возможностью превратить свое тело в произведение искусства. В своей работе я помогаю клиентам раскрыть их индивидуальность через тщательный подбор дизайна, учитывая их личные истории, предпочтения



и стремления. Моя задача – создать татуировку, которая не только отражает внутренний мир клиента, но и усиливает его уверенность в себе и своем выборе.

– Где вы находите идеи и вдохновение для новых рисунков?

– Вдохновение для новых рисунков я черпаю из множества источников. Меня вдохновляют работы других тату-художников и художников в целом, а также фильмы, музыка, природа и люди. С появлением искусственного интеллекта процесс создания дизайнов для татуировок стал более быстрым, удобным и результативным. Поскольку в основе моих работ часто лежат реалистичные образы и объекты, искусственный интеллект помогает мне генерировать уникальные фотореференсы, которые я использую при создании коллажей для татуировок. Это позволяет создавать неповторимые и свежие дизайны, которые не только соответствуют моему стилю, но также отражают новый уровень креативности и индивидуальности моей работы.

– Какой вы видите развитие тату-культуры в Казахстане и в мире? Какие тенденции и предпочтения наблюдаете среди клиентов?

– Развитие тату-культуры в Казахстане многообещающее. В стране уже появилось множество действи-



тельно талантливых художников, работающих в самых разных стилях. Особенно интересно наблюдать за тем, как некоторые казахстанские тату-мастера интегрируют элементы традиционного казахского орнамента в свои работы, что создает уникальный и узнаваемый стиль, добавляющий новое измерение в развитие тату-культуры. Будущее тату-культуры во всем мире, вероятно, будет зависеть от развития дизайна и появления новых композиционных идей и решений. Клиенты становятся всё более требовательными и осведомленными, поэтому важными тенденциями остаются индивидуальный подход, уникальные идеи и творческое исполнение.

инстаграм: @rrradion
radiontattoo@gmail.com

Facebook: Radion Zinyatov

Вкусная Выгода от marrone rosso

оплачивай покупку от 5000 через
смартфон или часы картой VISA

и получай вкусный комплимент
на выбор



красный бархат

или

сэндвич курица-гриль



Акция действует для оплат через:
Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay,
Garmin Pay.

 marrone rosso

VISA

СЕКРЕТЫ УСПЕХА **СЕРИЙНОГО** ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Серийный предприниматель Асем Бекбауова: «Каждое успешное предприятие начинается с идеи, но путь от идеи до реализованного проекта часто оказывается долгим и трудным. Мой путь в бизнесе охватывает несколько отраслей – от юридических услуг и арбитража до строительства многоквартирных домов и создания бренда бытовой продукции. В этой статье я поделюсь своими личными секретами успеха и расскажу о том, как удалось превратить свои идеи в успешные бизнесы».

Асем, с чего начинался ваш путь в предпринимательстве?

– Моя предпринимательская карьера началась с юридической



сферы. Создание собственного арбитражного суда и оказание юридических услуг дали мне уникальную возможность не только углубиться в нюансы права, но и понять, как важно выстраивать доверительные отношения с клиентами. Я быстро осознала,

предоставить наилучшее решение.

– *В какой момент вы решили реализовать себя в строительной сфере?*

– После успешного старта в юридическом направлении я решила попробовать себя в строительстве. Мне

помог мне успешно развивать строительное направление и заслужить доверие клиентов.

– *Но на этом вы не остановились?*

– Следующим шагом на моем пути стало создание бренда Yuzzy, который предлагает

СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ – ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ВОЗВЕДЕНИЕ ЗДАНИЙ

что успешный бизнес строится не только на знаниях и профессионализме, но и на умении слушать и понимать потребности клиента.

Юридические услуги – это сфера, где репутация играет ключевую роль, поэтому я всегда стремилась к тому, чтобы мои клиенты были уверены в том, что их интересы находятся в надежных руках. Этот принцип стал фундаментом для развития всех моих последующих направлений в бизнесе: уважение к клиенту и стремление

всегда было интересно, как пространство может влиять на жизнь людей, и я увидела в этом возможность создать нечто значимое: дома, где люди будут жить, растить детей и строить свои семьи. Строительство многоквартирных домов – это гораздо больше, чем просто возведение зданий. Это создание пространства, где люди будут чувствовать себя комфортно и безопасно. Я считаю, что каждый проект должен быть ориентирован на улучшение качества жизни людей. Этот подход

салфетки и губки для уборки. Этот проект родился из моего желания упростить повседневные задачи, с которыми сталкиваются люди каждый день. Я хотела создать продукт, который был бы одновременно качественным, доступным и удобным в использовании. Для того чтобы добиться успеха в этой области, я сосредоточилась на том, чтобы тщательно изучить рынок, понять потребности клиентов и предложить продукт, который будет отвечать



их ожиданиям. Важно было также уделить внимание деталям: от выбора материалов до упаковки. В результате бренд Yuzzy стал символом качества и удобства, что позволи-

ло мне выйти на новый уровень в бизнесе.

– А в чем, на ваш взгляд, заключается успех любой предпринимательской деятельности?

– Один из ключевых факторов успеха – это умение эффективно управлять бизнесом и вдохновлять команду. Я всегда стараюсь привлекать лучших специалистов и создаю условия, в которых каждый может раскрыть свой потенциал. Успех бизнеса зависит не только от идей, но и от людей, которые помогают их реализовать. Моя философия управления заключается в том, чтобы дать команде свободу для творчества и самостоятельного принятия решений, но при этом оставаться доступной для обсуждения и поддержки. Важно, чтобы каждый член команды чувствовал свою значимость, внося свой вклад в общее дело.

– Поделитесь вашим секретом сохранения баланса между семьей и бизнесом.

– Действительно, одним из главных вызовов для любого предпринимателя является поддержание баланса



между работой и личной жизнью. Для меня семья всегда была на первом месте, и я стараюсь находить время для того, чтобы быть с мужем и воспитывать сына. Этот баланс помогает мне сохранять мотивацию и энергию, необходимые для ведения бизнеса. Каждый проект, который я начинаю, это не только возможность для профессионального роста, но и способ сделать жизнь лучше для тех, кто меня

окружает. Я верю, что успешный бизнес – это тот, который приносит пользу людям, и это убеждение помогает мне двигаться вперед.

– Что бы вы посоветовали начинающим бизнес-леди?

– Мой путь в бизнесе – это история постоянного поиска новых возможностей, упорного труда и стремления к совершенству. От юридических услуг до строительства и создания брендов каждый

шаг был важен для достижения успеха. Я уверена, что ключ к успеху лежит в сочетании профессиональных знаний, понимания потребностей клиентов и уважения к своей команде. Мой опыт показывает, что успех не приходит сразу, но если вы готовы упорно работать, учиться на ошибках и не бояться рисковать, то возможно всё!

инстаграм:
[@bekbauovasssem](#)

СЕКРЕТНЫЙ МЕТОД ЕСТЕСТВЕННОГО ОМОЛОЖЕНИЯ

Здоровье и молодость – это результат целого комплекса усилий и подходов, которые формируются годами. Коринна Ишимцева – мастер спорта международного класса по волейболу, основатель Центра естественного омоложения Body Face Soul – владеет уникальным методом омоложения и оздоровления тела. Мы пригласили Коринну на интервью, чтобы узнать подробности.

Коринна, поделитесь, как ваш спортивный опыт и профессиональная карьера в волейболе повлияли на создание Центра естественного омоложения Body Face Soul? – После спортивных травм пришлось восстанавливаться, пере-



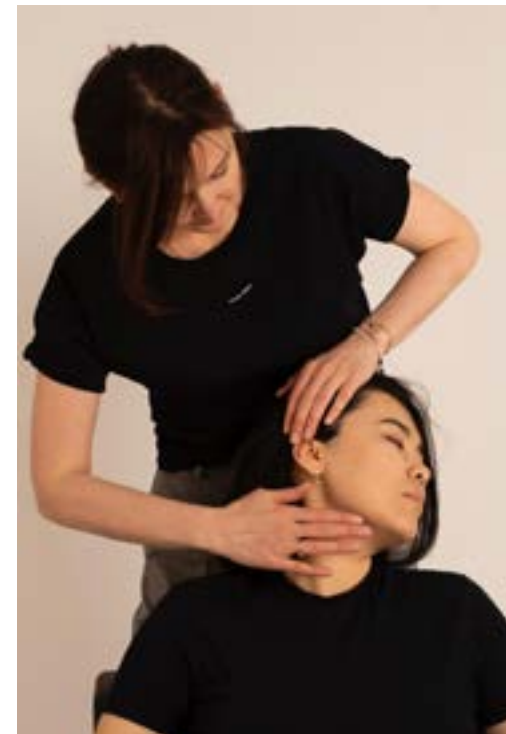
рыв был шесть месяцев, но спортивные травмы всё же дали о себе знать. Я чувствовала, что разваливаюсь, тело ныло, не было энергии и настрое-

ния. В зеркале мне не нравилось отражение, и я начала искать информацию, чем можно себе помочь. Прошла много курсов обучения, собирала са-

мые эффективные техники буквально по крупицам. В итоге исправила многое в здоровье и внешнем виде: улучшила осанку, удлинила шею. Исчез второй подбородок, ушли отеки, перестали болеть колени и спина, прошла головная боль.

– *Какие методы и подходы к естественному омоложению вы используете в вашем центре? Как они соотносятся с принципами здорового образа жизни?*

– Секретный метод состоит в том, чтобы экологично и безболезненно проработать весь организм без уколов и таблеток, подойти комплексно ко всему телу. Моя задача заключается в том, чтобы вернуть



баланс, улучшить осанку, исправить перекосы в теле, асимметрию лица, улучшить движения в суставах, функции внутренних органов, кровообращение и работу лимфатической системы. Телесная практика – это не массаж, это более глубокая проработка. Мы работаем с суставами, с позвоночником, с костями черепа, с внутренними органами. Всё в теле взаимосвязано, и старение идет изнутри, даже шрам может повлиять на перекося в теле, поэтому мы собираем историю болезни о травмах, операциях, заболеваниях, которые оставляют в теле дисфункции, и мы их обязательно прорабатываем. Также для поддержания результатов у нас имеется комплекс упражнений. Техники имеют накопительное действие, что позволяет надолго сохранить полученный результат.

– *Ваша философия омоложения исходит из спорта? Какие спортивные практики вы считаете наиболее эффективными для поддержания молодости и здоровья?* – На самом деле, чтобы поддержать здоровье, сохранить молодое тело и лицо, не нужны большие нагрузки. Заниматься можно любым видом спорта, главное – с грамотным тренером, чтобы не было больших нагрузок и чтобы это приносило удовольствие. А во избежание в теле перекосов, и чтобы нагрузка распределялась равномерно на всё тело, прекрасно подходит мой метод.

Он подготовит тело к нагрузкам, что, в свою очередь, даст быструю динамику.

– С какими основными вызовами вы столкнулись при переходе от спортивной карьеры к предпринимательству в сфере здоровья и красоты?

– Особых сложностей не было. Были моменты, когда пришлось активно вести соцсети, выходить в прямые эфиры, притом, что я не особо люблю камеру (улыбается). Здесь мне, конечно, помогла спортивная дисциплина и цель – рассказать как можно большему количеству людей, что можно многое исправить во внешности без вреда здоровью.

– Какие результаты могут ожидать клиенты после прохождения курса в вашем центре? Есть ли случаи, которыми вы особенно гордитесь?

– После прохождения курса улучшится осанка, лицо станет моложе, по-



явится больше энергии, больше уверенности. Каждый случай индивидуален, у каждого человека свои запросы по здоровью. Например, девушка после курса помолодела на 10 лет, у нее перестала болеть шея, исчезла холка, походка стала легкой и женственной. Она начала питать-

ся интуитивно, ушла потребность в алкоголе, соответственно, и вес стал меньше, сейчас в свои 35 лет она начала заниматься большим теннисом. Прошло уже два года, она приходит периодически на поддерживающие сеансы, а выглядит с каждым разом всё прекраснее.



– Как ваше спортивное прошлое помогает вам в управлении бизнесом и при мотивации клиентов на достижение долгосрочных результатов?

– Управление центром – это, прежде всего, дисциплина: «Хочешь результат – совершай действия!».

Когда бывают моменты усталости, и я чувствую, что мне всё надоело, я планирую отдых. Я хорошо знаю, как важно восстанавливать ресурс. А после отдыха с новыми силами и идеями возвращаюсь к работе. Любой мотивации хватает на несколько

дней в лучшем случае! Поэтому я всегда клиентам объясняю, что мои техники, упражнения – это инструмент, и как ими вы сами воспользуетесь, такой и будет результат. Мне нравится выражение: «Не нравится – меняй, не меняешь – не ной!».

– Какие тренды в области естественного омоложения и здоровья вы видите в ближайшие годы? Как планируете развивать центр Body Face Soul?

– Сейчас планируем улучшить наш метод. Один раз в неделю будем встречаться, делать специальные упражнения, затем пройдет сеанс на кушетке. Также будет работать поддерживающее сообщество, где мы будем отвечать на вопросы и добавим еще онлайн встречи и проведение тренировок.

инстаграм:
@bodyfacesoul
г. Алматы,
пр. Сейфуллина, 555а

ВКУСНО, КАК ДОМА

Шынар Болсамбекова – основательница сети семейных ресторанов Seven Kids.

Шынар, помимо сети ресторанов, своих собственных семерых детей, вы еще занимаетесь организацией школьного питания. Как вам удастся всё успевать?

– На самом деле я не всегда успеваю всё, и не переживаю, если что-то остается невыполненным (улыбается). В нашей компании работают отличные специалисты, которые помогают мне в сфере школьного питания. Каждый из них для нас очень ценен, поэтому мы создаем комфортные условия для сотрудников, ведь их настроение и мотивация играют важную роль в успехе всей компании. Сейчас мы



стареемся донести до наших клиентов, что люди, работающие в сфере питания, – важный элемент большого пазла. К каждому сотруднику нужно относиться с уважением, а не с пренебрежением. Домашние обязанности я делегировала помощникам, которые работают со мной уже более 10 лет. Для меня важно доверие, и мои помощники стали частью нашей семьи, за что я им очень благодарна. И я всегда говорю, что

дисциплина – это залог успеха как в бизнесе, так и в личной жизни.

– Влияет ли ваш опыт матери на управление ресторанным бизнесом и создание детского меню?

– В сфере детского питания я работаю с 2010 года и за это время успела досконально изучить все нормы, понять, что нравится детям и какая подача привлекает их внимание. В нашей компании трудятся технологи и

диетологи, которые вместе с шеф-поварами составляют меню, учитывая региональные особенности. В каждом регионе существуют свои вкусовые предпочтения и традиции, и мы всегда принимаем это во внимание. Финальное меню согласовывается со мной, а я, как мама, также ориентируюсь на предпочтения своих семерых детей. Учитывая, что мои дети разного возраста, у каждого из них свои предпочтения в разные периоды жизни, и это тоже важно.

– С какими вызовами вы сталкиваетесь в процессе организации школьного питания?

– В нашей работе множество вызовов, и один из самых сложных – это вмешательство родителей. Чтобы родители могли убедиться в качестве питания, помимо бракеражной комиссии наша компания предоставляет возможность работы «родительского стола». Это значит, что

в любое время, в любой день каждый родитель может прийти в школу и сам попробовать все блюда. Также мы создали телеграм-канал, где каждый день наши администраторы выкладывают фотографии всех приемов пищи, и, конечно, у нас работают телефоны и WhatsApp, где на любой вопрос могут ответить наши администраторы. Еще одной серьезной проблемой является несвоевременная оплата питания родителями. Как любой бизнес, мы планируем свои платежи согласно графику, но родители считают, что если это школа, то питание должно предоставляться даже в долг. Несмотря на все трудности, мы стараемся создать комфортные условия как по качеству, так и в обслуживании. Признаюсь, бывает сложно. Бывали моменты, когда питание действительно было не на должном уровне, но мы продолжаем работать и не

останавливаемся на достигнутом. Моя мечта – чтобы всем детям было вкусно и полезно, как дома!

– Какие изменения необходимо внести в государственные программы, чтобы улучшить питание детей?

– Выделить больше денег на ежедневное питание в государственных школах! Или оставить «бесплатное питание» только для детей из социальных семей! Бесплатное питание от государства готовят так, как имеют возможность, опираясь на выделенную сумму. Именно по этой причине я, проработав год в государственной школе, решила там больше не работать. Нас лишают возможности кормить детей вкусно. А как попало кормить – это не мой принцип!

инстаграм:
[@shynara_bolsambekova](#)
[@corso.canteen](#)
[@7kids_astana](#)

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

Эльмира Найманова – партнер адвокатской конторы «Omirbolat, Suyundikov & Assauova», адвокат Коллегии адвокатов Мангистауской области, специализирующийся на гражданском, уголовном, таможенном и семейном праве. Ее главная цель: обеспечить своим клиентам всестороннюю, качественную и компетентную юридическую поддержку.



Эльмира, ваши клиенты часто отмечают вашу высокую компетентность и глубокое понимание дела. Какие направления в адвокатской практике являются для вас приоритетными? Почему вы выбрали именно их?

– Более десяти лет я посвятила службе в органах дознания и борьбе с экономическими преступлениями на государственной службе, а после успешно работала юристом в компаниях

нефтегазового и отраслевого сектора. Сегодня основное направление моей практики – это гражданское право, а именно договорные споры, споры о возмещении ущерба, а также вопросы, связанные с недвижимостью и коммерческими сделками. В каждом из этих дел есть множество нюансов, которые требуют тщательного анализа и стратегического подхода. Мне

нравится разбираться в сложных ситуациях, находить решения и предлагать клиентам оптимальные стратегии защиты их прав.

– Вы упомянули о стратегическом подходе. Можете рассказать немного подробнее, как вы выстраиваете защиту интересов своих клиентов?

– В каждом деле я начинаю с тщательно-

го анализа ситуации. Внимательно изучаю все документы, слушаю клиента, чтобы понять его позицию и ожидания. Затем разрабатываю несколько вариантов стратегии, учитывая не только правовые аспекты, но и возможные риски. Моя задача – не просто выиграть дело, но и минимизировать риски для клиента, обеспечить максимально благоприятный результат.

– Ваши коллеги говорят, что вы умеете эффективно работать даже в самых сложных ситуациях. Можете привести пример дела, которым вы особенно гордитесь?

– Одним из таких дел является недавний судебный процесс по иску о возмещении ущерба, причиненного пожаром по вине арендатора. Ответчик утверждал, что не подписывал договор аренды и, соответственно, не несет ответственности за ущерб. Однако нам удалось доказать его вину, представив заключение эксперта и постановление о привлечении

его к административной ответственности. Суд полностью удовлетворил наш иск. Это дело показало, насколько важно не сдаваться, даже если кажется, что ситуация безнадежна.

– Какую роль в вашей практике играет работа с корпоративными клиентами? И чем отличается подход к работе с юридическими лицами от работы с частными клиентами?

– Работа с корпоративными клиентами требует особого подхода. Здесь важно понимать специфику бизнеса клиента, его внутренние процессы и цели. Юридические лица часто сталкиваются с более сложными и многоуровневыми вопросами, требующими детального анализа и стратегического планирования. В моей практике я стараюсь не только решать возникающие у корпоративных клиентов проблемы, но и предлагать профилактические меры, которые помогут избежать правовых рисков в будущем. Подход к

работе с юридическими лицами включает в себя постоянное взаимодействие, глубокое погружение в бизнес-процессы и разработку индивидуальных решений.

– Какие качества, на ваш взгляд, являются ключевыми для успешного адвоката?

– Важно быть не только профессионалом в своем деле, но и иметь глубокое понимание психологии людей, уметь находить общий язык с клиентами, судьями, коллегами. В моей практике я всегда стараюсь выслушать клиента, понять его нужды и ожидания. Немаловажно также уметь сохранять хладнокровие в стрессовых ситуациях и быть готовым к любым неожиданностям. Но самое главное – это ответственность и честность. Клиенты должны быть уверены, что могут доверить мне свои дела, зная, что я сделаю все возможное для их защиты.

инстаграм:
@advocate.elmira

www.osa.kz

ТЕРАПИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ЯЗЫКЕ

Гулсаням Маметова – тренер по PF_R системе на казахском языке, гипнотерапевт, обладатель премии «PF_R-терапевт 2024». Она работает по методу, основанному на глубоком понимании взаимосвязи между телом и психикой и зарекомендовавшему себя как эффективный инструмент для разрешения бессознательных внутренних конфликтов и трансформации жизни. Особенность работы Гулсаням Маметовой в том, что она предоставляет возможность казахстанцам изучать и применять этот метод на родном языке, что делает терапию еще более доступной и понятной для широкой аудитории.

Гулсаням, как давно вы занимаетесь гипнотерапией? Что предшествовало этому?



– Мой путь в гипнотерапии начался с глубокого изучения системы PF_R и курса PF_R DUB «Зеркало». Эти знания открыли для меня новый подход к работе с клиентами, позволяя не только видеть их

проблемы, но и эффективно помогать в их решении. Однако чтобы достичь ощутимых и устойчивых результатов, я поняла, что мне необходимо освоить искусство гипнотерапии. Обучение в цен-

тре PF_R Kazakhstan у Антона Владимировича Маркова стало для меня важным шагом в профессиональном развитии. Сегодня, благодаря этому уникальному сочетанию знаний и практик, я помогаю своим клиентам не просто справляться с трудностями, но и трансформировать свою жизнь путем обретения спокойствия, гармонии и внутренней силы.

– Как ваш опыт работы в органах повлиял на выбор нынешнего направления деятельности?

– До того как погрузиться в гипнотерапию, я работала в оперативной службе МВД Казахстана, где получила 20-летний ценный опыт. Этот опыт помог мне понять важность работы с бессознательными запросами и внутренними конфликтами людей. Работа в

МВД дала мне уникальную возможность увидеть, как глубоко могут скрываться проблемы у людей, которые кажутся внешне уверенными в себе и стабильными. Это подтолкнуло меня к изучению методов, способных разрешать эти скрытые конфликты, и привело меня к PF_R. На мой взгляд, сегодня это один из самых эффективных методов, подтвержденный тысячами положительных результатов.

– Давайте разберемся, что такое метод PF_R и как он работает.

– Метод PF_R – это современная психологическая методика, разработанная Антоном Владимировичем Марковым, направленная на разрешение бессознательных внутренних конфликтов. В ее основе лежат несколько научных исследований, включая теории Ивана Михайловича Сеченова о взаимосвязи тела и психики, теорию Владимира Михайловича Бехтерева о коллективном бессознательном и рефлексологии, а



также концепцию Пьера Жана о формировании функционального блока по принципу «чувство равно движение». Это не массаж и не йога, хотя элементы работы с телом могут присутствовать. Основная цель метода – освободить тело и психику от накопленных блоков и напряжений, улучшая тем самым качество жизни и изменяя состояние клиента.

– Какую пользу приносит PF_R терапия? Сколько сеансов требуется для получения результата?

– PF_R терапия помогает освободить тело и разум от глубоких напряжений, часто остающихся незамеченными, но оказывающих значительное влияние на жизнь человека. Она может проводиться как индивидуально, так и в группе, в формате онлайн или офлайн. Групповая терапия особенно эффективна благодаря динамике коллективного бессознательного, усиливающей процесс трансформации. Количество сеансов зависит

от индивидуальных особенностей и запросов клиента. В среднем, для ощутимых изменений требуется от трех до шести сеансов, но для решения более сложных проблем может потребоваться больше времени.

– С какими запросами люди чаще всего обращаются к вам?

– Чаще всего ко мне приходят люди, испытывающие усталость, стресс, тревожные состояния. Или их разрушают внутренние конфликты, влияющие на их личную и профессиональную жизнь. Многие обращаются с серьезными проблемами – такими, как психологическое и физическое насилие, инцест или абьюзивные отношения. Я также работаю с детьми и подростками, помогаю людям с финансовыми блоками, аддикциями и патологическими привязанностями, а также тем, кто чувствует подавленность своих эмоций и не видит выхода из сложившихся ситуаций.

– Были ли в вашей практике случаи, когда PF_R был бессилён?

– Как и любой метод, PF_R имеет свои ограничения. Он не является панацеей и не подходит для лечения серьезных психических расстройств, требующих медицинского вмешательства. Я не работаю с клиентами, состоящими на учете в психоневрологических диспансерах, принимающими определенные группы препаратов, эпилептиками, инсулинозависимыми диабетиками, беременными женщинами и теми, чьи запросы связаны исключительно с физическими болезнями, а не с изменением себя. Однако в других случаях метод оказывает значительное позитивное влияние на состояние клиента.

– В этом году вы получили премию People Awards в номинации «PF_R-терапевт 2024». Ожидали ли вы этого?

– Эта награда была для меня приятной неожиданностью. Я всегда стремлюсь к профессиональному росту, и получение такого признания стало подтверждением того, что я



на правильном пути. Это также мотивирует меня продолжать развиваться и делиться своими знаниями с еще большим количеством людей.

– Чем вы сегодня гордитесь?

– Я горжусь тем, что помогаю людям находить себя и решать свои внутренние проблемы.

Видеть, как мои клиенты меняют отношение к себе и улучшают свою жизнь, – это самая большая награда для меня. Я также горжусь тем, что смогла создать устойчивую практику, основанную на принципах, которым глубоко верю. Еще одно важное достижение – работа в команде Антона Влади-

мировича Маркова, где я не только участвую в тренингах, но и выступаю в качестве тренера PF_R системы для казахской аудитории, предоставляя казахстанцам уникальную возможность изучать методику на родном языке.

– Поделитесь планами на будущее.

– В ближайшем будущем я планирую продолжать развивать свои навыки в различных направлениях PF_R системы. Хочу делиться своими знаниями с коллегами и теми, кто хочет глубже понять себя. Я также намерена расширить свою деятельность и привлечь больше людей к работе с их внутренним миром через гипно- и PF_R терапию. Особое внимание я хочу уделить распространению PF_R системы на казахском языке, поскольку считаю, что это одна из самых эффективных методик, практикуемая в более чем 50 странах мира.

инстаграм:
@pfr_gulsanyam
+7-701-705-44-02

ПУТЬ К ГАРМОНИЧНОМУ ПРОСТРАНСТВУ

В наше время интерьерное оформление становится не просто вопросом стиля, но и важной составляющей комфорта и функциональности жилого или рабочего пространства. Наталья Иванова, профессиональный дизайнер интерьера, делится своим опытом и рассказывает о ключевых аспектах работы над дизайн-проектом, раскрывая, как продуманное пространство может изменить качество жизни.

Наталья, какие основные задачи ставит перед собой дизайнер интерьера во время работы над проектом?

– Хороший дизайн нацелен на потребителя. Задача дизайнера интерьера – сделать



помещение гармоничным, функциональным, удобным в использовании и отвечающим пожеланиям клиента. Разработать концепцию помещения, планировку и зонирова-

ние, подобрать мебель, декор, цветовую гамму и продумать систему освещения и вентиляции.

– *Можно ли обойтись без дизайн-проекта?*



– Можно, конечно, но достаточно сложно представить конечный результат. В процессе могут возникнуть сложности с организацией пространства, расстановкой мебели или расположением розеток. Если не продумать всё заранее, придется многое переделывать, и тогда не избежать лишних трат времени и нервов.

– *Какие ключевые преимущества получает заказчик, выбирая профессиональный дизайн-проект для своего пространства?*

– Во-первых, это грамотно спланированное пространство. Дизайнер продумывает всё: расположение кондиционера, телевизора, вытяж-

ки, бойлера, электрики, сантехники и так далее. Во-вторых, вы получаете визуализацию, которая показывает, как будет выглядеть интерьер. Плюс можно сделать несколько вариантов, чтобы выбрать тот, который больше подойдет и понравится. И, в-третьих, интерьер будет индивидуальным. На самом деле заказ услуг дизайнера – это экономия денег, а не лишний расход. Суть в том, что вы не потратите деньги на лишние материалы и дополнительные работы.

– *Как дизайн-проект влияет на функциональность и комфорт жилья или офиса?*

– Правильный дизайн интерьера – это залог уюта в доме и комфорта в офисе: когда сотрудник чувствует себя комфортно, то повышается мотивация его деятельности, сокращаются прогулы и опоздания, повышается эффективность работы команды, что непосредственно влияет на успех компании.

– *Что вы считаете самым важным в создании интерьера, который будет не только красивым, но и удобным для жизни?*

– Самое главное в любом интерьере – это атмосфера. Достаточно создать правильную атмосферу, и отдельные предметы уже не будут иметь равным счетом никакого значения.

инстаграм:
@natalya.uljaeva

ДИАЛОГ ДУШИ И ЭГО

MUAN @mua_farizat

Осознанное управление жизнью – это не просто модный тренд, а целое искусство, где желания души переплетаются с амбициями эго, создавая гармонию между внутренними устремлениями и внешними обязательствами. Анна Кая делится своим опытом и размышлениями о том, как осознанность может изменить нашу жизнь, помочь избежать стресса и выгорания, а также улучшить отношения с собой и окружающими.

Анна Кая – эксперт в области осознанного управления и стратегических коммуникаций, психолог по партнерским отношениям, фасилитатор.



Анна, помогите нам разобраться, что такое осознанное управление жизнью.

– Вы заметили, что в последнее время слово «осознанность» уже набивает оскомину? Куда ни помотришь, везде осознанное то и осознанное это (улыбается).

А если серьезно: то, что раздражает, содержит очень много смыслов, ресурсов и энергии. Осознанное управление жизнью – это управление, где «хочу» влетает в обязательство и ответственность, когда возникает необходимость сделать что-либо в своей жизни, потому что есть понимание значимости каждого слова, поступка, действия и даже бездействия. У каждого из нас есть желания, идущие из глубины души, которые не каждый осмелится воплотить в жизнь. Потому что есть жизненные обстоятельства, обязательства, ограничения и много чего еще. А есть желания, продиктованные нашим ЭГО, наши амбиции, потребности в самом лучшем, а также потребность в признании и в нужности. Как «подружить» желания души и амбиции ЭГО, ведь и то, и то важно? Осознанное управление – это диалог души

и ЭГО, в результате которого жизнь наполняется глубинными смыслами, и ее качество меняется.

– Какие изменения в поведении и мышлении вы наблюдаете у бизнесменов, внедряющих осознанные практики в свою повседневную жизнь?

– Я углубляюсь в осознанное управление уже четвертый год. Те предприниматели, руководители, с которыми мне удалось, так или иначе, соприкоснуться, которые проявили интерес к повышению осознанности, значительно расширили свое сознание. Они точно лучше кого-либо знают, как им жить и вести бизнес. Когда они стали смотреть на сложные ситуации, на свои эмоции и чувства под другим углом, чуть внимательнее, с интересом – а что же за этим стоит для них, неожиданно становились в каких-то ситуациях спокойнее, в каких-то чувствовали

легкость, в каких-то находили ответы и обретали опору, понимая, куда и как двигаться дальше. А кто-то вдруг начал замечать, что и здоровье стало восстанавливаться.

– Может ли осознанное управление жизнью помочь предотвратить такие состояния, как стресс и выгорание?

– Да, и еще раз да. Сложные ситуации, эмоциональные истории будут в жизни всегда. И когда начинаешь действительно управлять своим состоянием, осознанно выбирать, как поступать, возвращаешь опору внутри себя, тогда не доходит до выгорания, а стресс становится лишь сигналом, куда нужно посмотреть и что важно сделать именно сейчас, чтобы разрешить ту или иную ситуацию.

– А влияет ли осознанность на отношения с коллегами и партнерами по бизнесу?

– Осознанность влияет на отношения со всеми и в деловой сфере, и в личной, и в социальной. А самое главное – на самые важные отношения в жизни, на отношения с самим собой.

При осознанном взаимодействии с партнерами и коллегами всё воспринимается просто. А там, где просто – там понятно, где понятно – там продуктивно, где продуктивно – там эффективно. Также вдруг освобождается время для более важных дел в бизнесе, когда можно энергию друга направить на развитие компании, а не на обсуждение внутренних конфликтов или недопонимания.

– Какие техники или практики осознанности наиболее эффективны для бизнес-лидеров и предпринимателей?

– На страницах этой статьи скажу одно и самое ключевое: замедлиться или даже остановиться на мгновение.

Задать вопросы: а что это для меня, и зачем это происходит? Кажется, просто? Но, как показывает практика, всё, что на самом деле просто, становится сложным. Ведь в этот момент включается наш разум, который убеждает нас, что не может быть так просто. И он начинает всё усложнять. Тогда добро пожаловать в мир игр нашего ума! *(Улыбается).*

А еще бывает страшно. Да, страшно посмотреть и признаться самому себе в своем несовершенстве, как и принять свою уникальность.

– Какие привычки и установки могут мешать развитию осознанного управления жизнью? Как их преодолеть?

– Отвечу сначала на второй вопрос. Ничего преодолевать не надо. Не надо бороться или прорабатывать. Удивитесь, что достаточно сделать первый шаг, реально увидеть и

признать сердцем, а не умом эти привычки и ограничения, как сразу же теряется их значимость. Как сразу что-то не совсем явное начинает меняться внутри. Возвращаясь к первому вопросу о привычках и ограничениях, отмечу: у каждого они свои. Одна из общих, которую могу выделить, это привычка оценочного мышления. Сейчас поясню. Когда вы заходите в новое помещение, что вы видите первым? То, что не идеально и нужно переделать, или то, что красиво? Это как известный пример про стакан, который наполовину полон или пуст.

Осознанное управление привычками или установками происходит тогда, когда вы реально осознаете, что выбираете. И затем делаете выбор. Тогда всё становится простым и понятным.

– Правда ли, что вы пишете книгу на тему осознанного управления жизнью?



Кому будет полезно ее прочитать?

– Да, мне помогает редактор, который проникся этой темой. Она расширяет мое сознание нашим взаимодействием. Пока всё идет по плану, и рукопись будет готова осенью, а

в начале следующего года планирую презентацию книги. Ее прочитает тот, кто готов, тот, кто хочет качественно поменять свою жизнь, тот, кто готов брать ответственность за свои действия и бездействия и

наслаждаться результатами своего выбора либо извлекать из них уроки.

– Какие простые шаги могут предпринять те, кто уже сейчас хочет начать путь к осознанному управлению своей жизнью?

– Самый простой шаг – это научиться задавать вопросы «Зачем? Для чего?» вместо «Почему?».

Когда в любой ситуации вы задаете вопрос «Почему?», вы запускаете процесс поиска причины: почему не получилось, почему не сложилось и так далее. Пытаетесь исправить прошлое, то есть то, что уже свершилось. Когда вы задаете вопрос «Зачем?», вы смотрите в будущее, начиная осознавать, что же эта ситуация дала, чтобы попытаться действовать по-другому.

инстаграм:
[@anna_kaya_psy](https://www.instagram.com/anna_kaya_psy)
www.akaya.kz

BURMISTROVA made in KZ

Обычно мы рассказываем о признанных и хорошо известных предпринимателях, уже занявших свое место на рынке. Однако среди этих «акул бизнеса» есть и новички, которые стремительно набирают высоту и удивляют своими достижениями.

Ольга Бурмистрова – основатель бренда BURMISTROVA.

Ольга, что подтолкнуло вас к открытию собственного бренда? Как женщина, не имевшая отношения к моде, вдруг успешно задает модные тенденции?

– Я не сразу поняла, чем хочу заниматься, но очень рано осознала одно: хочу быть независимой женщиной, которая сама строит свою жизнь. С гордостью могу сказать, что, проработав в энергетической сфере, я этого добилась. Однако с наступлением



зрелости начинаешь задумываться о том, на каком этапе жизни находишься, довольна ли своей работой и личной жизнью. В какой-то момент я поняла, что работа в инженерии больше не приносит мне радости, все ответы были найдены, а вопросы перестали вдохновлять. Решение уйти с работы и посвятить больше времени путешествиям и семье казалось идеальным, но продлилось всего три дня. Я поняла, что мне хочется заниматься чем-то красивым, и так родился мой интернет-магазин и бренд под моей фамилией Burmistrova. Всё произошло быстро и легко, без тщательных расчетов и бизнес-планов.

– К производству одежды вы относитесь так же ответственно, как и к своей многолетней деятельности в инженерной компании по теплоснабжению?
– Я подхожу к делу с легкостью и слушаю сердце, а не ум. Так было и в моей прежней работе: все 20 лет я трудилась

с любовью и полной отдачей. Поэтому всё удавалось, несмотря на отсутствие технического образования. В моде и дизайне я тоже новичок, но уверена, что любовь к делу – это залог успеха.

– Как рождается коллекция?

– Как я уже упомянула, на данный момент у меня интернет-магазин, где продаются трендовые качественные товары по доступным ценам. Моя миссия – организовать дело так, чтобы каждая женщина чувствовала себя красивой. Спустя месяц после открытия магазина у меня появилось желание создавать собственные коллекции. Пока процесс находится в начальной стадии: идеи придумываю я, модель тоже я, и даже продавец – это всё я! (улыбается).

– Что отличает ваш бренд от других на рынке? Какие ключевые элементы или философия заложены в основу вашего стиля?

– Наш рынок насыщен великолепными оте-

чественными производителями, которых я искренне уважаю. Мне пока рано сравнивать себя с ними. Единственное, что могу сказать точно – мои изделия созданы с большой любовью, они женственные и доступны по цене.

– Поделитесь планами на будущее для бренда BURMISTROVA. Планируете ли вы расширение ассортимента или выход на новые рынки?

– Жизнь была бы слишком скучной, если бы всё в ней было ясно. После сорока я решила проживать ее как приключение: веселиться, заботиться о себе, творить и создавать, продолжать развиваться и искать ответы на глубокие и порой глупые вопросы. Я буду любить по полной, быть самой собой и жить по зову сердца. Остаюсь всегда открытой новым идеям и людям, ведь в этом заключается красота столь скоротечной нашей жизни.

инстаграм:
@fashion_withlove_kz
@oburmistrova

MARSEL: СИЛА СЕМЕЙНОГО ТАНДЕМА

Муж и жена, ведущие совместный бизнес, – это не просто партнеры по жизни, но и союзники в деле. Такой союз требует особого подхода, ведь супруги делят не только домашние заботы, но и ответственность за успех компании. Особенно интересна их история тем, что муж в прошлом был сотрудником МЧС, где привык справляться с экстремальными ситуациями и работать в команде. Этот опыт он успешно применяет в бизнесе, дополняя навыки жены и создавая вместе с ней мощный тандем, готовый преодолевать любые вызовы.

Марсель и Разия Ханатеевы – основатели бренда MARSEL.



MUAH @mua_farizat

Марсель, тяжело ли было уйти из МЧС? Какие основные уроки вы извлекли из этой трансформации?

– Переход из МЧС в бизнес был для меня непростым шагом, но он стал логичным продолжением моего стремления к новым вызовам. Работая в МЧС, я научился ценить командную ра-

боту и стратегическое планирование. Теперь эти навыки помогают мне в управлении бизнесом. Мои коллеги по МЧС – это профессионалы, которым я очень благодарен за полученные знания и опыт. Также хочу отметить, что и моя супруга сыграла ключевую роль в этом процессе. Ее вера в меня и поддержка были неоценимы и помогли мне уверенно двигаться вперед в новой сфере.

– Ваш путь семьи предпринимателей включает в себя множество направлений, и даже опыт в создании мультиков. Что вас вдохновляет?

– Мультфильмами мы занимались, когда родился наш первый сын. Когда у семьи появляется первенец, родители стремятся обеспечить ему безопасное и защищенное окружение. Вдохновленные этим желанием, мы решились на создание собственных мультфильмов.

Работая в МЧС, я был ежедневно погружен в задачи обеспечения безопасности и профилактики, и заметил, насколько важно начинать воспитание культуры безопасности с детства. Мы понимали, что важные знания о безопасности могут быть усвоены детьми легче через мультфильмы. Мы решили создать мультфильм, который не только обучает детей основам безопасности, но и делает это в игровой и интерактивной форме. Процесс был длительным и сложным, но очень вдохновляющим. Мы вложили много усилий в разработку сценария, создание персонажей и анимацию, чтобы сделать материал доступным и увлекательным. Этот проект был для нас не только профессиональным вызовом, но и личной миссией. Мы верили, что с помощью мультфильма сможем внести свой вклад в воспитание более ответственного и

осведомленного поколения. И гордимся тем, что смогли реализовать эту идею.

– В какой момент появилась идея создания бренда Marsel? Возникли ли сложности?

– Идея создать бренд бытовой техники возникла из желания предложить что-то уникальное в нашей категории товаров. Название бренда мы подбирали долго, но в итоге выбрали звучное, емкое и со смыслом. Вообще-то, открыть свой бренд – это долго (улыбается). Перечислю основные моменты, на которые потребовалось значительное количество времени.

1. Разработка продукта – процесс, требующий значительных усилий в исследованиях и разработке, чтобы обеспечить их безопасность и эффективность. **2. Производственные сложности.** Наладить производство, найти надежных поставщиков и обеспечить высокое качество

продукции было тоже энергозатратно.

3. Финансирование.

Для разработки производства и маркетинга это было небольшим препятствием, особенно на начальном этапе.

4. Конкуренция. Нам необходимо было продемонстрировать свою уникальность, чтобы выделиться среди существующих брендов.

5. Маркетинг и продвижение, требующие усилий и стратегического подхода.

В целом это были не сложности, а этапы работы, которые мы преодолели и создали успешный востребованный бренд.

– Разия, как вы распределяете обязанности между собой?

– В бизнесе, где муж и жена работают вместе, важно четко распределить обязанности, чтобы обеспечить эффективное сотрудничество и избежать конфликтов. Марсель – это стратег и мозг. На нем разработка стратегии и опре-

деление долгосрочных целей и планов развития бизнеса. Принятие ключевых решений, оценка и выбор направлений для роста, инвестиционных возможностей и партнерств. Внедрение новых идей и технологий, оптимизация бизнес-процессов. Настройка отношений с важными клиентами, поставщиками и инвесторами.

А я бухгалтер и имиджмейкер. На мне финансовый учет и отчетность. Составление и контроль бюджета, обеспечение финансовой стабильности. Разработка и реализация стратегий по созданию положительного имиджа бренда, управление PR и рекламными кампаниями. Обеспечение привлекательности офисных помещений, упаковки продукции и других визуальных аспектов.

Ну и, конечно же, любовь и взаимоуважение помогают нам комфортно управлять таким непростым бизнесом.

– Какие тенденции и вызовы в сфере поставки бытовой техники в Казахстан вы видите на ближайшие годы? Как планируете адаптироваться к ним?

– В ближайшие годы в сфере поставки бытовой техники в Казахстане, как мы считаем, можно ожидать несколько ключевых тенденций и вызовов.

1. Увеличение интернет-торговли.

- Тенденция: растущий интерес к онлайн-шопингу и удобству покупок через интернет.

- Адаптация: разработка и оптимизация онлайн-платформ, улучшение логистики и клиентского сервиса для онлайн-заказов, активное продвижение в социальных сетях и на e-commerce платформах.

2. Местное производство и сборка.

- Тенденция: рост интереса к продуктам местного производства для поддержки национальной экономики и снижения логистических затрат.



- Адаптация: исследование возможностей для локализации производства или сборки, партнерство с местными производителями и поставщиками.

3. Растущие ожидания потребителей.

- Тенденция: увеличение требований к функциональности, дизайну и качеству продуктов.

- Адаптация: инвестирование в исследование и разработку новых технологий и дизайнов, улучшение послепродажного сервиса и поддержки клиентов.

– Какие советы вы можете дать парам, которые хотят вместе начать вести бизнес?

– Их немного, но они очень важные. Распределите роли, определите, кто за что отвечает.

Регулярно обсуждайте вопросы и проблемы. Установите границы: разделите рабочее и личное время.

Урегулируйте юридические вопросы и оформите бизнес юридически.

Планируйте финансы и принимайте решения совместно.

Ищите внешнюю помощь: консультируйтесь с экспертами при необходимости.

– А что самое главное в ведении совместного бизнеса, Разия?

– Об этом я уже говорила, и еще раз скажу: уважайте друг друга и будьте опорой друг для друга. Тогда партнеру будет легче принимать решения – при понимании, что его в любом случае поддержат.

инстаграм:
@marsel.brand
@marsel_raziya

А КАКАЯ ПОГОДА В ВАШЕМ КОЛЛЕКТИВЕ?

Построение успешной команды – один из ключевых факторов достижения высоких результатов. Независимо от размеров компании или сферы ее деятельности атмосфера внутри коллектива напрямую влияет на продуктивность, мотивацию и общее благополучие сотрудников. Ведь «погода в доме» – это не просто приятная атмосфера, но и фундамент успешного бизнеса.

Екатерина Матапова:
CEO и сооснователь
франчайзинговой сети
Show Today, Show Today
Event.

Екатерина, как давно вы руководите ShowToday? – В проекте я с 2019 года, пришла на линейную должность. В 2021 стала партнером, а в апреле 2022 возглавила сеть.



– Что предлагает ваша компания на рынке?
– Мы развиваемся в сфере entertainment. Для организации и проведения мероприятий – к нам. Компания организует всё, что касается праздника

любого масштаба – будь то пятничный выход с коллегами или огромный той.

– Насколько важно, на ваш взгляд, повышать корпоративный дух и

собирать сотрудников на тимбилдинги?

– Очень важно. Люди, команда – самый главный ресурс. И от того, насколько сотрудники продуктивны и эффективны, напрямую зависит оборот. В любой большой корпорации тимбилдинги проводятся наравне с важными совещаниями и конференциями. Почему? Потому что работа давно перестала быть только лишь средством получения заработка. В современных реалиях высокой конкуренции кадров и кризиса рынка труда работодатели должны создавать условия парка аттракционов для взрослых. И преуспевают те компании, руководство которых это понимает и уделяет внимание «погоде в доме». А мы помогаем им в этих вопросах.

– Тимбилдинг – это больше корпоративный отдых или обучение и развитие?

– Тимбилдинг – это инструмент увеличения площади касания с каждым сотрудником. Смотрите: если сотруд-

ник ходит на работу и со всеми своими коллегами взаимодействует исключительно по рабочим моментам, то, когда вдруг подумает уволиться, это решение он примет не задумываясь. Но если он ежедневно еще участвует в работе еженедельного книжного клуба, болеет за спортивную команду своего отдела на соревнованиях внутри компании, регулярно посещает Show Today, где в формате игры может закреплять профессиональные знания, практиковать английский, при этом экологично выплескивая все скопившиеся эмоции, то при возникновении желания уволиться площадь касания с компанией будет слишком большая, и решение об увольнении либо не будет принято, либо реализуется с трудом. При этом человек уйдет максимально лояльным, потому что главная мотивация – это не система оплаты, а атмосфера внутри компании. Тимбилдинг – это не просто отдых. Это больше, чем обучение и развитие. Это качественный клей и главный инструмент

работодателя для повышения эффективности команды!

– Проводить тимбилдинги обязательно, или это должно быть только личным желанием, и нет ничего страшного в том, что на внутреннем мероприятии компании присутствуют не все сотрудники?

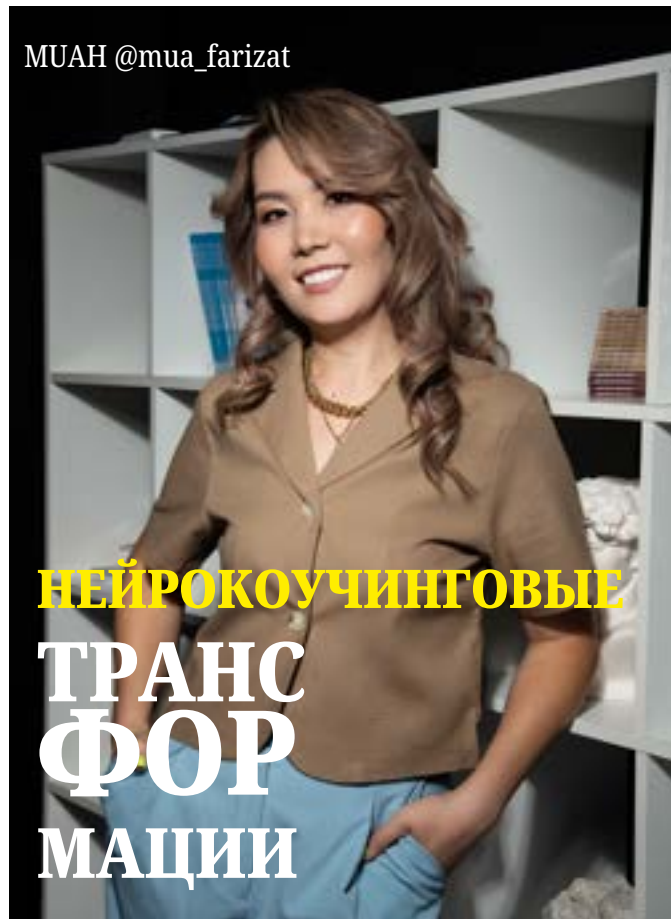
– «Обязывать» никого не нужно, но очень важно донести, что тимбилдинг – это тоже часть рабочего процесса, часть корпоративной культуры компании и что при подписании трудового договора каждый сотрудник принимает правила игры (улыбается). Мы проводим корпоративные мероприятия и тимбилдинги всех основных мастодонтов бизнеса Казахстана, и с явкой никогда не возникает проблем. HR работают отлично, с каждым сезоном заявки поступают всё интереснее, так что за экономику Казахстана можете быть спокойны (улыбается).

инстаграм:
@kate_showtoday
www.showtoday.kz

Мадина Молдасаметова – нейрокоуч, мастер трансформационных программ и игропрактик.

Мадина, какие техники или методы из нейрокоучинга и телесных практик вы считаете наиболее эффективными для быстрого достижения результата?

– На нейрокоуч-сессиях со своими клиентами я даю возможность каждому обратиться прежде всего к своим внутренним ресурсам и научиться правильно ими пользоваться. Даю возможность клиенту изучить, понять и настроить свои врожденные сильные стороны, а также откорректировать слабые стороны. Ведь, как известно, «всё, что нужно человеку, есть в нем самом». Нейрокоуч дает возможность понять, что человек сам может делать лучше других, выявляет его уникальные способности и объясняет, как клиент может макси-



НЕЙРОКОУЧИНГОВЫЕ ТРАНС ФОР МАЦИИ

мально использовать свои знания и опыт в той сфере деятельности, в которой он хочет достичь успеха. Процесс происходит путем изучения и понимания работы головного мозга. А сбросить с себя все блоки, зажимы, которые человек копил годами, хорошо помогает телесная практика, потому что есть множество

разных техник на наполнение, на принятие себя и своей теневой стороны, на раскрытие женственности и сексуальности, на встречу со своим «внутренним ребенком».

– *Каким образом вы определяете наилучший подход для каждого клиента, учитывая вашу интуицию и опыт в телесных практиках?*

– В первую очередь прошу клиента довериться мне и быть в позиции ученика, потому что многие развиваются, обучаются, и когда человек говорит «я всё знаю», то он мало что может взять для себя нового. Ведь в этом случае он просто ставит барьер – «всё знаю и не хочу пропускать через себя», хочет всё контролировать. Но когда человек испытывает полное доверие к коучу, то сессия происходит наилучшим образом. Нейрокоуч учит клиента пониманию того, как сложно устроено человеческое тело и сознание, как сильно чело-



век связан с окружающим миром, как развить умение «быть режиссером собственной жизни».

– *Как трансформационные игры, такие, как Cash Flow, например, помогают вашим клиентам быстрее проходить путь от точки А до точки Б?*

– В данной игре проигрывается то, как человек ведет себя в жизни, как относится к себе, к деньгам, к окружающим. Игра показывает, занимается ли он благотворительностью. Хотя трансформационная игра денежная, но захватываются все сферы жизни, и человек в ходе игры четко видит свои блоки и то, что ему нужно улучшить. А самое главное – то, что проигралось в игре, можно перенести в свою жизнь.

– *Какие изменения в жизни людей чаще всего наблюдаются после работы с вами?*

– Люди устраивают личную жизнь, закрывают долги, которые копились годами, покупают машину, квартиру, едут впервые за границу, начинают любить себя. У них поднимается самооценка, повышается их заработная плата, им поступают неожиданные премии. Многие находят свое предназначение, начинают по-иному проявлять себя в жизни, уходят с нелюбимой работы и, наконец-то, пытаются заниматься любимым делом.

инстаграм:
[@madina_neurocoach](https://www.instagram.com/madina_neurocoach)

LANA JERSEY: ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ В КАЖДОЙ ПЕТЕЛЬКЕ

Это интервью раскрывает историю и философию бренда Lana Jersey, основанного инженером-строителем по профессии, но истинным художником в душе.

Светлана Кульдеева – основатель бренда Lana Jersey.

Светлана, расскажите, как началась ваша история в модной индустрии. Что вдохновило вас на создание бренда Lana Jersey?

– Моя история в модной индустрии началась не совсем по классическому сценарию. По профессии я инженер-строитель и юрист. Построила весьма успешную 15-летнюю карьеру в сфере телекоммуникаций. Однако в какой-то момент поняла, что мне стало тесно в привычных рамках, захотелось новизны и самостоятельности. Спустя два года решила



MUAN @mua_farizat

оставить свою работу и перейти в «свободное плавание». Но свобода, как оказалось, требует средств, чтобы поддерживать привычный уровень жизни (улыбается). Тогда при поддержке моей семьи я начала размышлять, чем я могла бы заняться. Всё это время, сколько себя помню, я занималась вязанием – хобби, увлекавшим меня с

детства. Я всегда сама вязала себе трикотажные вещи, и мои работы нравились моему окружению. Тогда меня осенило: а почему бы не превратить мое увлечение в дело жизни? Так я и сделала. Мое хобби привело к определенной цели – я решила открыть собственное трикотажное производство. Начала изучать опыт зарубежных компа-

ний, наладила связи с коллегами из России и постепенно перешла на промышленное производство. Так появился бренд Lana Jersey, который изначально предложил своим первым покупательницам вязаные кардиганы и спортивные костюмы.

– **Какие главные ценности вашего бренда? Какое отражение они находят в вашей продукции?**

– Главные ценности бренда Lana Jersey – это высокое качество продукции и использование натурального сырья: итальянской пряжи «меринос». Важность качества проявляется на всех этапах производства, от выбора сырья до окончательной проверки изделий, что позволяет создавать добротные, долговечные и эстетически привлекательные трикотажные вещи.

– **Что делает Lana Jersey уникальным на рынке моды? И как вы добиваетесь того, чтобы ваш бренд выделялся среди конкурентов?**

– Lana Jersey уникален на рынке моды благодаря возможности полной персонализации изделий. Мы вяжем все наши модели по индивидуальным размерам и в цветах, предпочитаемых клиентами. Покупатели могут выбрать готовые изделия из наличия или заказать любую из предлагаемых моделей, адаптированную под их параметры.

– **Какую роль играют ваши личные взгляды и стиль жизни в формировании коллекций и стратегии развития бренда?**

– Мои личные взгляды и стиль жизни играют ключевую роль в формировании коллекций и стратегии развития бренда. Для меня бизнес должен быть честным и прозрачным. Меня учили, что важно с самого начала выстраивать его на правильных принципах ради устойчивого и гармоничного развития. Я придерживаюсь философии «лучше меньше да лучше», что проявляется в моем перфекционизме и внимании к каждой детали. Я тщательно

отбираю сотрудников, для которых качество изделий стоит на первом месте. Лично для меня важно, чтобы пряжа была не только визуально привлекательной, но и приятной на ощупь, поскольку я сама очень ценю тактильные ощущения.

– **Что для вас значит успешный бизнес? И как вы сохраняете баланс между работой и личной жизнью?**

– Успешный бизнес – это когда бизнес работает как часы, когда все сотрудники знают свои обязанности и стремятся к росту компании, может, даже активнее, чем сам руководитель.

– **Скажите в двух предложениях, что такое Lana Jersey.**

– Lana Jersey – это символ престижа и высочайшего качества. Мы создаем не просто одежду, а стиль, который подчеркнет вашу уникальность и успех, объединяя классику с современными модными направлениями.

инстаграм:
@lanajersey

Исцеление через Access Bars: как простая техника может изменить вашу жизнь

Ксения Жумагазиева – коуч, наставник по мышлению и энергопрактик Access bars и Access Body Processes.

Ксения, как вы познакомились с практиками Access Bars и Access Body Processes? Что привлекло вас в этой системе?

– В 2021 году я была на дне рождения клуба Блиновской, где познакомилась с практиком Севарой Байжигитовой. Она рассказывала, что эта техника классно чистит мозг, убирает блоки, страхи, и я подумала, что это то, что мне нужно сейчас. Так как я только переехала в Алматы, для меня всё было новое. А далее я пошла на одну сессию, потом на другую и поняла, что это комфортная техника, способная вывести на новый уровень жизни.



– **Какие основные страхи и блоки вы встречаете у своих клиентов? Как вы помогаете им преодолеть эти препятствия?**

– Блоки есть абсолютного у каждого. Мои клиенты – разные люди, и страхи у них разные. Например, кто-то боится проявляться, а кто-то больше

зарабатывать, боятся одиночества, у кого-то блоки в самих себе, и люди не могут выстроить прочные отношения в семье, на работе, бизнесе и так далее. Со своей стороны я выстраиваю работу с клиентами так, чтобы им было в первую очередь комфортно, трансформирую их жизни, внося больше осознанности и легкости с помощью инструментов Access.

– **Какую роль играют обиды и установки в жизни? Как работа с ними может изменить повседневную реальность человека?**

– Парадокс состоит в том, что всё это мешает двигаться вперед, добиваться поставленных целей и задач, сильно влияет на внутреннее состояние человека, накапливается, как снежный ком, и впоследствии может отразиться даже на здоровье. На самом деле это очень серьезная тема, требующая глубокой проработки, но стоит научиться

прощать, и в первую очередь себя, чтобы избавиться от психосоматики и ненужных душевных травм. Ведь после работы над собой «вся жизнь проходит в легкости, радости и великолепии».

– **Можете ли вы поделиться примерами, когда работа с Access Bars и Access Body Processes привела к значительным изменениям в жизни ваших клиентов?**

– У каждого клиента свои запросы и результаты. Но есть такие, что доводят просто до слез! Например, одна девушка после сессий смогла забеременеть и родить здорового малыша, ранее ей не удавалось это сделать на протяжении семи лет. Другая открыла свой бизнес, а третья наладила отношения в семье с детьми и мужем.

И таких примеров масса! Просто на сегодняшний день у меня небольшая аудитория, но есть более 20 постоянных клиентов.

– **Может ли практика Access Bars заменить работу с психологом?**

– Думаю, да. Эта практика гораздо легче и проще, не нужно копаться в себе и после каждого сеанса выходить от психолога с зареванными глазами. Тут всё просто: на голове человека находятся 32 точки (бары), отвечающие за все сферы жизни. А техника мягких касаний – энергомассажа «включает» эти точки, помогая тем самым в первую очередь снять напряжение и стресс. Убирает все негативные установки и точки зрения на различные темы, тем самым показывая новые пути и возможности в жизни. Тут можно много рассказывать, но по собственному опыту скажу, что лучше попробовать!

инстаграм
@kseniya.zhumagaziyeva

телеграм
Zhumagaziyevaks

WhatsApp
+7-778-227-43-53

В СЕРДЦЕ РЕАБИЛИТАЦИИ: ВСТРЕЧА С ВРАЧОМ, КОТОРЫЙ ВОЗВРАЩАЕТ ЖИЗНИ ДВИЖЕНИЕ

У нас в гостях побывал особенный специалист: Наурызбай Ахметов. Врач-реабилитолог с внушительным опытом работы в Президентской больнице, который помог восстановиться многим высокопоставленным пациентам. Обладатель правительственных наград, сертифицированный международный PNF терапевт 2-го уровня, приехал в Алматы, чтобы начать новую главу в своей профессиональной жизни. И наша редакция не упустила возможности познакомиться с доктором, который не просто лечит, а возвращает людям способность к движению.



Наурызбай, вы проработали более пяти лет в Президентской больнице, а теперь

начинаете частную практику в Алматы. Почему решили сменить государственный сектор на частный? – Работая в государственной системе,

я видел, как важна комплексная и длительная реабилитация для пациентов, особенно после инсультов. В частной практике я могу уделять больше

времени каждому пациенту, отслеживать их прогресс в лечении и давать больше индивидуальных рекомендаций. Это, в свою очередь, позволяет достигать лучших результатов и приносит мне больше удовлетворения как специалисту.

– Почему вы выбрали именно реабилитацию?

– Реабилитация – это одна из самых эффективных отраслей медицины, где важно не просто лечить симптомы, а возвращать человеку полноценную жизнь. В Казахстане эта отрасль только развивается, и я хочу внести свой вклад. Люди часто приравнивают реабилитацию к массажу или пассивному лечению, но это гораздо более сложная и системная работа, требующая глубоких знаний и навыков, чтобы действительно улучшить качество жизни.

– Что вас привлекает в работе с пациентами после инсульта?

– Каждый случай – это уникальная история борьбы за жизнь. «Не бывает двух одинаковых пациентов»: каждый приходит со своими окружающими факторами, разным климатом в семье, разной поддержкой. Кто-то вынужден бороться в одиночку, а у кого-то есть крепкий тыл. Именно поэтому каждый случай требует индивидуального подхода и особого внимания к деталям. Мне нравится видеть, как пациенты, которые, казалось бы, потеряли надежду, начинают делать первые шаги к восстановлению. Это не просто работа, это мое призвание – помогать людям возвращаться к нормальной жизни.

– Вы сертифицированный PNF терапевт второго уровня и обучались в Южной Корее. Чем вас привлекла именно эта методика?

– PNF (проприоцептивная нейромышечная фасилитация) – это методика, которая работает с нервной системой, помогая восстанавливать утраченные функции, активность человека. Она эффективна для пациентов с различными неврологическими, травматологическими, ортопедическими нарушениями, в частности после инсульта. Обучение в Южной Корее по PNF было действительно замечательным и продуктивным. Оно проходило под руководством вице-президента международной ассоциации PNF, PhD Shin Seung Sub. Это не просто выдающийся специалист, но и пример для подражания – человек с большим сердцем. Он не только делился своими знаниями, но и вдохновлял меня своим подходом к пациентам и своей любовью к профессии. Вообще, для любого профессионала очень важно иметь настав-

ников, и мне в этом плане действительно повезло. Мир PNF для меня открыл мой друг в 2019 году, доктор Kim Hyeon Woo, и с тех пор это направление стало важной частью моей практики. Также на мое профессиональное развитие сильно повлиял испанский специалист – доктор Хосе Мария Фрейре Дуро, руководитель службы нейропсихологии в Ассоциации болезни Паркинсона, с большим опытом работы в Красном Кресте. Благодаря его наставничеству я повторно влюбился в профессию врача. Эти люди дали мне ориентир, и, безусловно, у меня было много других наставников, каждый из которых оставил свой след в моей карьере и помог мне стать тем, кем я являюсь сегодня.

– Как знания в нейропсихологии помогают вам в вашей работе?

– Нейропсихология позволяет глубже понять, как повреждения мозга



влияют на поведение и когнитивные функции пациентов. Это особенно важно в нейрореабилитации, где успех лечения зависит не только от восстановления движений, но и от способности пациента к самостоятельной жизни. Эти знания помогают мне

лучше адаптировать программы реабилитации под индивидуальные нужды пациентов, учитывать их эмоциональное состояние, когнитивные способности и реакцию на терапию. Такой подход значительно повышает шансы на успешное вос-

становление и улучшение качества жизни пациентов.

– Несмотря на то, что вы закончили университет давно, вы продолжаете обучение у зарубежных специалистов. Оправданы ли эти затраты?

– Профессия врача предполагает постоянное совершенствование. Обучение у зарубежных специалистов – это не только ценный опыт, но и значительная инвестиция в себя и в своих пациентов. Конечно,



стоимость курсов высокая, но я считаю, что оно того стоит. Эти знания и навыки позволяют мне использовать самые современные методы на практике, а значит, я могу предлагать своим пациентам максимально эффективную помощь.

– Как давно вы обосновались в Алматы? Как вам город, и каковы ваши планы на будущее?

– В Алматы я уже более года, это отличный город с прекрасной природой, шикарной погодой и множеством возможностей. Я рад, что мы с супругой приняли решение переехать сюда. Сейчас моя цель – создать частную практику, где я смогу применять весь свой накопленный опыт и знания, помогая людям восстанавливаться после тяжелых травм и заболеваний. Очень модно стало развивать личный бренд, и я, в свою очередь, хочу создать бренд на уровне сообщества, где специалисты смогут обмениваться своим опытом, поддерживать друг друга и отдаваться любимой работе.

– Почему rehabjourneykz?

– В переводе с английского это означает «путь к восстановлению». Давая такое название, я хотел, чтобы путь к восстановлению каждого пациента нашей страны и каждого ее гостя был как можно более легким, безопасным и позитивным.

инстаграм:
[@rehabjourneykz](#)
[@akhm_nrzb](#)

ОТ РОТАНГА ДО РИНГА

Жалгас, как давно вы занимаетесь предпринимательской деятельностью? Что вдохновило вас на создание бизнеса ротанговой мебели?

– Мой путь в предпринимательстве начался более пяти лет назад, и за это время я успел погрузиться в различные сферы – такие, как онлайн-образование, IT-стартап, недвижимость и строительство. Этот многогранный опыт помог мне сформировать целостное представление о бизнесе и выявить определенные стандарты его ведения. Что касается бизнеса по производству ротанговой мебели, то он стал результатом моего стремления к поиску новых и нестандартных решений. Я всегда ищу способы объединения качественного продукта с потребностями рынка. В данном случае это совпало на 100%.

– *Какие особенности ротанговой мебели помогают ей выделяться на рынке?*

– Ротанговая мебель выделяется на рынке благодаря элегантному внешнему виду, который гармонично вписывается в любой интерьер. Этот материал способен выдерживать значительные нагрузки и сохранять внешний вид на протяжении многих



Жалгас Жанат – предприниматель, успешно развивающий разнообразные бизнес-проекты в Казахстане. Он рассказал нам о том, что вдохновляет его на создание новых видов бизнеса и как он справляется с управлением сразу в нескольких, совершенно разных направлениях.

лет. Кроме того, ротанговая мебель легка и удобна в перемещении. Экологичность – еще один важный аспект, это качество особенно ценится в современном мире.

– *Кроме различного рода предпринимательской деятельности вы активно участвуете в развитии профессиональной лиги боевых искусств Казахстана. Расскажите об этом подробнее.*

– Да, я действительно участвую в развитии профессиональной лиги по пра-

вилам MMA в стойке Nomad Fighting. Этим проектом мы хотели внести свой вклад в развитие спорта в Казахстане. И сосредоточены на создании платформы для спортсменов, где они могут продемонстрировать свои навыки и заявить о себе миру. Это направление стало для меня переломным проектом в плане бизнеса, которое проверяло нас с партнерами на стойкость и решимость на каждом этапе. Однажды об этом будет написана книга, либо мы отснимем полнометражный фильм. Но это уже совсем другая история... (Улыбается).

– *Как вам удастся успешно управлять разными видами бизнеса?*

– Эта задача действительно требует тщательного планирования и эффективного распределения времени. В моем случае я делаю акцент на делегирование. Сформировав сильные



и надежные команды для каждого проекта, я могу сосредоточиться на стратегическом управлении и ключевых аспектах развития. Также я определяю приоритетные задачи и стараюсь эффективно распределять свое время. Четкий график и планирование помогают мне разделить ресурсы и внимание между различными направлениями.

– *Как появляются у вас новые бизнес-идеи? Что помогает определять, какие направления стоит развивать?*

– Я считаю, что нахождение новых бизнес-идей требует сочетания нескольких ключевых подходов. Во-первых, **я наблюдаю за текущими тенденциями**. Это может включать анализ отзывов потребителей, мониторинг отрасли и изучение деятельности конкурентов.

Во-вторых, **активно прислушиваюсь к своим клиентам и партнерам**.

Часто лучшие идеи возникают из реальных проблем и запросов, которые выражают люди.

В-третьих, **я всегда открыт к инновациям и экспериментам**. Тестирование новых концепций на небольших группах или пилотных проектах позволяет оценить их потенциал без значительных рисков.

Всё это, и не только, вдохновляло меня на новые подходы и решения, которые при ином раскладе могли бы даже не прийти в голову.

инстаграм:
@zhvlgvs



ТОО «EL-MAR КОНСАЛТ»

ДРУЖБА И БИЗНЕС ДЛИННОЮ В ЖИЗНЬ

Дружба и бизнес – сочетание, которое нередко ставит под сомнение возможность сохранения баланса между личными отношениями и профессиональными обязанностями.

Но Марина Кан и Эльвира Зайналова, основательницы аутсорсинговой компании в сфере бухгалтерских услуг ТОО «El-Mar Консалт»,

успешно доказывают обратное. В этом году их ТОО отмечает 10-летний юбилей, что является ярким свидетельством того, что дружба и бизнес могут гармонично сосуществовать, если подходить к этому с умом и взаимопониманием. В этой статье мы рассмотрим, как двум бизнес-леди удается сохранять этот

баланс и что помогает оставаться на вершине успеха.

Марина, Эльвира, расскажите, кому из вас пришла идея создать совместную компанию.

Эльвира: Любое дело всегда начинается с

мечты! До открытия своего бизнеса каждая из нас по отдельности прошла долгий путь от бухгалтера до главного бухгалтера с руководством командой бухгалтеров на предприятии, где работало свыше 1000 сотрудников. Познакомились мы в одной из компаний в 2007 году. Несколько лет поддерживали приятельскую связь. Судьба то сводила нас в одном коллективе, то разводила в разные сферы. Однажды я сказала: «Хватит работать на кого-то и растрачивать опыт, давай создадим свою компанию и будем развиваться в разных направлениях бухгалтерии».

Нам было боязно начинать работу с нуля, но, учитывая, что в своей сфере мы уже досконально знали и производство, и торговлю, и внешнеэкономические связи, была уверенность, что мы можем помогать развиваться другим компаниям. На момент, когда мы арендовали небольшой

офис, у нас уже имелась собственная клиентская база. А дальше дело техники: реклама и «сарафанное радио» сделали свое дело. Постепенно у нас стали появляться клиенты на аутсорсинге. Работать было сложно и в то же время очень интересно.

– С какими трудностями вы сталкиваетесь, управляя бизнесом вместе – как друзья и коллеги? Насколько реально оставаться в балансе?

Марина: Как таковых трудностей именно как друзья мы не испытали. Наоборот, в каких-то делах нам это помогало. Если один сомневается и боится, второй всегда подбодрит. Самое главное и важное решение для себя мы приняли в момент вступления в партнерские отношения в бизнесе: наша работа и рабочие вопросы не должны касаться нашей дружбы и отношений вне работы. В рабочем процессе,

обсуждая те или иные задачи и цели, мы можем спорить, доказывать друг другу что-то, но это только в стенах офиса. Тут же выйдя на обед, мы уже шутим и смеемся.

Любое наше недопонимание мы обсуждаем тет-а-тет. Это касается только нас двоих. И диалог будет длиться, пока мы не придем к одному общему решению или не найдем выход из ситуации.

Эльвира: В жизни мы стали незаменимой поддержкой друг другу. В Марине я вижу соратника, надежного человека, подругу, с которой можно поговорить по душам обо всем. И если я доверила ей такую важную роль, как «крестная мама» моего сына, это уже может дать исчерпывающий ответ на все вопросы (улыбается).

– Были ли случаи, когда вам приходилось принимать трудные решения? Как вы справлялись с такими ситуациями?

Эльвира: Это был период пандемии COVID-19 и введенных карантинных мер, когда весь мир был парализован. С такой ситуацией мы столкнулись впервые на практике. Поначалу это был некий ступор, казалось, что жизнь остановилась. Ограничения повлияли на многие сферы бизнеса, а перед руководством многих организаций встал вопрос о том, стоит ли дальше продолжать деятельность и получать убытки. Но, немного поразмыслив, мы поняли, что наша работа не может стоять на месте, что в тот момент, как никогда, от нас зависит финансовое благосостояние наших сотрудников и клиентов.

Решение организовать удаленные рабочие места нашим сотрудникам мы приняли сообща. Благо сейчас бухгалтерский учет автоматизирован, мы выстроили регламент работы онлайн. Такой режим работы был необычен, но он устроил

наших сотрудников и наших бизнес-партнеров. Весь период пандемии мы работали бесперебойно, как швейцарские часы. Могу даже сказать, что не потеряли ни одного клиента. Наоборот, бизнесмены стали искать хороший бухгалтерский аутсорс. И они его находили в ТОО «El-Mar Консалт». За 10 лет нашей работы нам действительно удалось достичь немало. Во-первых, повысить свой профессиональный уровень. Получить и защитить сертификат профессионального бухгалтера, увеличить штат бухгалтеров с высокой квалификацией, увеличить объем клиентов.

– Кому пришла идея названия компании?

Эльвира: Работаем мы с 2012 года, официально зарегистрированы с 2014, и о том, как назвать компанию, мы думали не очень долго. Но, тем не менее, понимали: как корабль назовешь, так он и по-

плывет (улыбается). «El-Mar Консалт» – мы остановились на этом названии нашего Товарищества с двумя учредителями в лице Эльвиры и Марины.

– Как распределяются роли и обязанности в компании между вами?

Марина: Как у героев из известного фильма «Плохие парни». Наши роли – это добрый и злой полицейский (улыбается). Эльвира является директором компании, я главный бухгалтер. Вопрос управления персоналом компании, хозяйственной частью в основном лежит на мне. Вопросы по увольнению и приему на работу обсуждаем вдвоем.

– Какие советы вы могли бы дать другим друзьям, которые планируют начать совместный бизнес?

Эльвира: Верить в себя и в своего партнера! Даже если никто не верит в вас. Всё реально. Главное – иметь цель,



четкую и конкретную. А еще очень важна потребность в достижении. К сожалению, очень многие даже не знают, чего они хотят, но плыть по течению не самая прелестная перспектива. Анализируйте, пробуйте, действуйте, экспериментируйте! Не сидите на одном месте, опустив руки. Делайте

что-то для достижения вашей цели каждый день. Устали, не устали, работа, дети, но, несмотря на это, каждый день можно совершать одно действие, делать один шаг к вашей цели. Поверьте, потом вы просто удивитесь, насколько реально чего-то добиться. **Марина:** Главный совет, который я хотела

бы дать, – оговорите в самом начале бизнеса все финансовые, управленческие, стратегические вопросы. В партнере ты должен быть уверен, партнер должен быть твоей опорой. В нашем бизнесе самое главное – цифры, но доверие, я полагаю, главнее!

– Что вы считаете самым важным в поддержании гармоничных отношений в бизнесе и дружбе?

Марина: Главное в гармоничных отношениях в бизнесе и в дружбе – это, как в семейных отношениях, поддержка друг друга, взаимопонимание, уважение и доверие. Важно разговаривать, стараться проговорить каждые радостные и не очень приятные моменты, не обижаться друг на друга, а понимать своего партнера и ценить.

ТОО «El-Mar Консалт»
г. Алматы, бульвар
Бухар жырау, 62Б, оф. 1
+7-701-626-33-82
+7-701-802-92-55

РОТА, ПОДЪЕМ! ПРАВОВАЯ ПОМОЩЬ ПРИЗЫВНИКАМ И ВОЕННОСЛУЖАЩИМ

В Казахстане приближается время осеннего воинского призыва, и это событие вызывает множество вопросов как у призывников, так и у их родителей. Понимание своих прав и обязанностей, подготовка необходимых документов, прохождение медицинской комиссии – всё это требует особого внимания и знаний. На эти и многие другие вопросы помогают ответить специалисты Центра юридической помощи призывникам и военнослужащим «СИЛА ЗАКОНА».

Расскажите, как пришла идея открыть Центр юридической помощи призывникам «СИЛА ЗАКОНА»?
Сергей Викторович: Ранее мы с коллегами работали в компании, оказывающей



подобные услуги. Но ввиду определенных обстоятельств решили открыть свой центр, где каждый обратившийся за помощью

молодой человек или его родители смогут найти компетентные ответы, полноценную юридическую защиту в рамках действующе-

го законодательства, юридическую заинтересованность в защите своих прав и соблюдении всех законодательных норм. Так, в декабре 2023 года был основан центр юридической помощи призывникам и военнослужащим «Сила Закона». Мы очень гордимся, что за столь короткий срок мы смогли помочь большому количеству призывников, защитив их права и обеспечив максимально комфортные условия для сотрудничества.

– Какое основное направление работы вашего Центра?

Сергей Викторович: Защита прав призывника, соблюдение законодательства в вопросах призыва и службы. Помощь в доказательстве непригодности к службе при наличии непризывных аспектов. Также мы консультируем в вопросах поступления в ВТШ (военно-техническую школу), или, по-другому, для про-

хождения альтернативной службы. Работаем с военнослужащими в вопросах медицинского переосвидетельствования.

– Насколько важна юридическая помощь призывникам? Каждый призывник может воспользоваться вашими услугами?

Анна Владимировна: Получить у нас бесплатную консультацию и ответы на свои вопросы может каждый. Не только призывник, но и его родители. Призывной процесс включает множество юридических аспектов и бюрократических процедур, которые могут быть запутанными и сложными. Юрист помогает защитить права, обеспечивает соблюдение законов и может помочь в получении законного освобождения от службы по медицинским показаниям или семейным ограничениям. Юридическая помощь позволяет призывнику быть уверенным в

том, что его дело будет рассмотрено справедливо и в соответствии с законодательством. Но тут важно понимать, что получить освобождение от службы может далеко не каждый призывник. Для этого необходимы законные, подтвержденные основания. Разобраться во всех тонкостях данного вопроса самостоятельно зачастую сложно для человека, не обладающего юридическими знаниями. Именно поэтому стоит обратиться за квалифицированной помощью, обеспечив точное исполнение законодательных норм и защиту своих прав и интересов.

– Как вы оцениваете уровень правовой грамотности среди призывников? Насколько они осведомлены о своих правах и обязанностях?

Анна Владимировна: Уровень правовой грамотности среди призывников и в целом населения нашей стра-

ны довольно низкий. Большинство молодых людей не осведомлены о своих правах и обязанностях, связанных с призывом. Мало кто знает, какие документы необходимы, какие медицинские показания могут стать основанием для освобождения от службы. Мало кто проходит обследование в надлежащем виде, фиксируя все медицинские данные. Это приводит к тому, что молодого человека призывают на службу с заболеваниями, что влечет за собой неблагоприятные последствия. Поэтому на нашей бесплатной консультации мы стараемся дать максимально полезную информацию. Многие рассказываем в соцсетях, делимся нововведениями в законодательстве.

*– Какие наиболее распространены юридические проблемы возникают у призывников, обращающихся к вам за помощью?
Анна Владимировна:*

Наиболее частая проблема – призыв на службу с непризывным заболеванием. И здесь на помощь готовы прийти наши юристы. Мы соберем все необходимые медицинские данные, юридически правильно сформируем и отправим ходатайство на прикрепление данных к личному делу



призывника, чтобы не оставалось вопросов о пригодности молодого человека к службе. Помимо этого наш юрист лично сопроводит призывника на медкомиссии в его городе.

– Можно ли с вашей помощью избежать службы в армии здоровым призывникам?

Сергей Викторович: Конечно, нет! Уклонение от воинской службы уголовно наказуемо согласно статье 387 УК РК. Наша цель – обеспечить правовую поддержку призывника строго в рамках законодательства. Мы работаем на основании приказа 722 Министерства обороны и статьи 35 Закона о воинской службе и статусе военнослужащих. Настоятельно рекомендуем не нарушать закон и решать вопросы согласно законодательных норм!

– Расскажите о сотрудниках центра и их квалификации по вопросам юридической помощи в рамках воинской службы.

Анна Владимировна: Нас трое – основателей центра. Самат Муратович – подполковник юстиции. Служил в органах МВД. Работал в Министерстве обороны и прокуратуре. В совершенстве владеет знанием законодательства Республики Казахстан и руководствуется им. Поэтому любой вопрос относительно службы решается корректно. Его опыт и знания помогают четко выстроить ход работы и установить срок ее выполнения. У Сергея Викторовича за плечами огромный опыт в управлении, стратегии и переговорах. Его гибкий ум, чувство справедливости поможет найти оптимальное решение в любом вопросе. Он быстро реагирует на любую задачу и решает ее в соответствии с законодательством РК.

Придерживается принципов успеха в каждом деле. Ответит на любой вопрос призывника и его родителей, обеспечив спокойствие в решении определенного вопроса. Проходил срочную службу в ПС КНБ РК. Анна Владимировна – это я, имею три высших образования, одно из которых медицинское. Я совместно с нашими военными врачами изучаю медицинские заключения призывников. Вместе мы принимаем коллегиальное решение о работе в конкретном случае. При необходимости даем рекомендации по дополнительным обследованиям. Наши юристы являются бывшими военными, имеющими высокую компетентность и огромный опыт работы в помощи призывникам Казахстана. В нашем центре также можно получить помощь квалифицированного психолога-психотерапевта Дмитрия Шамша и адвоката по антикоррупционным делам. На сегодняшний день наши офисы находятся в двух городах – в Алматы и в Астане. Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом.

инстаграм: @sila.zakona_kz
сайт: www.sila-zakona-kz.com
информационный сайт с отзывами и последними новостями:
www.sila-zakona-info.com
телеграм: Sila_Zakona_KZ
г. Алматы, пр. Абылай хана, 141, БЦ VITA, 3 этаж, офис 312/313.
г. Астана, ул. Балкантау, 92, подъезд 1, 3 этаж, офис 24.
+7-700-588-58-58

СЕТЕВОЙ БИЗНЕС: ОПЫТ МАРАЛ ТАЖИКЕНОВОЙ И КОМПАНИИ DANDELION

Сетевой бизнес часто вызывает у людей недоверие и сомнения, ассоциируясь с рисками и неизвестностью. Однако, как показывает опыт Марал Тажикеновой и компании Dandelion, это может быть не только безопасной деятельностью, но и успешным путем к финансовой свободе и здоровью. В этом интервью Марал делится своими инсайтами о том, как сетевой бизнес может стать мощным инструментом для достижения успеха, преодоления страхов и создания стабильного дохода в Казахстане. Марал Тажикенова – эксперт сетевого бизнеса.

Марал, расскажите, что

именно вас привлекло в сетевом бизнесе. Как вы познакомились с компанией Dandelion?

– Успехи и достижения других людей стали основным стимулом для моего интереса к сетевому бизнесу. Меня особенно впечатлило то, что даже женщина пенсионного возраста, без образования и опыта работы, может получить такие бонусы, как автомобиль и квартира. Я познакомилась с компанией Dandelion после просьбы родственницы приобрести «Магний водород». Однако решение строить бизнес пришло позже, когда я увидела положительное воздействие продукта на свое собственное здоровье.

– С какими главными вызовами вы столкнулись в компании

Dandelion в Казахстане? Как вам удалось их преодолеть?

– Основными вызовами стали недоверие к сетевому бизнесу, сомнения в продукте, относительно высокая цена и новизна продукта на рынке Казахстана. Преодолеть все сложности помогли вера в себя, вера в продукт, трудолюбие, дисциплина и упование на Всевышнего.

– Какие продукты представлены в компании? В чем их уникальность?

– У нас есть несколько уникальных продуктов: H2 PREMIUM магний водород: снижает оксидативный стресс и повышает иммунитет, комплексно оздоравливая организм. ARTROLINE 5 POWER: восстанавливает и укрепляет опорно-дви-

MUAH @le_catmakeup





гательную систему.
AWLINE: антипаразитарный комплекс.
GEPOLINE: осуществляет детоксикацию, очищение и восстановление работы печени.
HAPPYLINE: улучшает работу центральной нервной системы.

– Почему, на ваш взгляд, сетевой бизнес подходит для современных предпринимателей? Какие преимущества он предлагает по сравнению с традиционными моделями?

– Сетевой бизнес предлагает минимальные инвестиции для старта, отсутствие расходов на найм сотрудников, свободный график работы, отсутствие привязки к локации и времени. Нет необходимости складировать товар и производить его. Также отсутствуют возрастные ограничения и необходимость высшего образования, что делает сетевой бизнес более доступным по сравнению с традиционными моделями.

– Какие качества и навыки, по вашему мнению, наиболее важны для успешного сетевого предпринимателя?

– Обучаемость, открытость, коммуникабельность и ораторские способности – вот ключевые качества, необходимые для успеха в сетевом бизнесе.

– Какую роль играют командная работа и наставничество в успехе ваших партнеров в Dandelion?

– Сетевой бизнес – это не просто продажи, это умение выстраивать отношения с партнерами. Командная работа является основным принципом сетевого бизнеса, а наставничество – приоритетным качеством, так как в нашем деле люди идут за людьми.

– Как сетевой бизнес может повлиять на экономику Казахстана и помочь развитию предпринимательства в стране?

– Сетевой бизнес способствует пополнению бюджета через оплаченные налоги, дает возможность пенсионерам быть самозанятыми, способствует созданию здорового населения с высокими доходами и покупательной способностью, что, в свою очередь, положительно влияет на экономический рост страны.

– Какие советы вы могли бы дать тем, кто только начинает свой путь в сетевом бизнесе?

– Не бойтесь начинать. Там, где страх, там и рост. Не ждите момента, когда вам станет плохо или возникнут финансовые трудности. Сетевой бизнес – это всегда новое окружение, здоровье, финансовое благополучие и стабильность.

инстаграм:
[@maral_tazhikenova](#)

+7-708-551-34-24

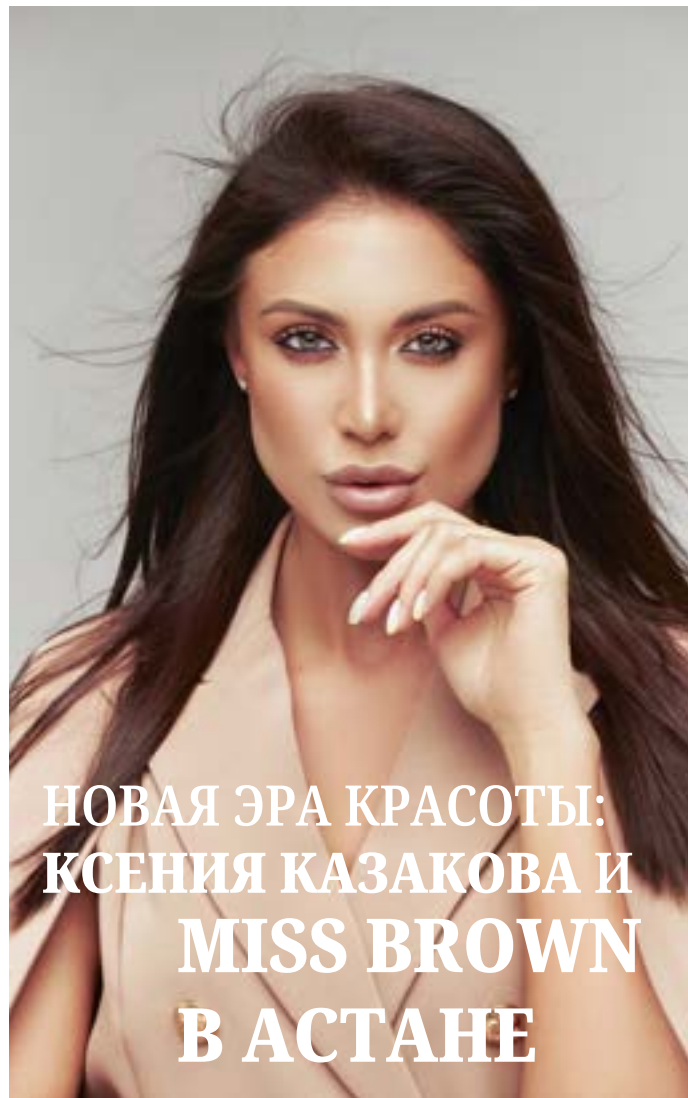
Ксения Казакова – основательница сети студий красоты и загара Miss Brown – открывает новое пространство в Астане и делится секретами успеха в beauty-индустрии.

Ксения, ваша студия красоты и загара Miss Brown в Алматы хорошо известна ценителям красоты, эстетики и качества. А теперь можно посетить вашу студию и в Астане?

– Да, это правда! Поскольку среди наших клиентов много гостей из других городов Казахстана, мы решили открыть студию в столице. Наши клиенты ждали этого события почти пять лет. Более того, это только начало расширения: в Алматы уже планируется открытие третьей точки, чтобы сделать наши услуги доступнее.

– **Когда открытие?**

– Официальное открытие студии в Астане состоится 14 сентября в 17:00. Гости ждут тор-



жественное мероприятие с фуршетом, угощениями, шампанским, лотереей с бесплатными процедурами, большими скидками, эксклюзивными подарками и другими сюрпризами. Развлекать гостей будут

звезды эстрады, блогеры и специально приглашенный диджей из Алматы.

– **Почему вы решили связать свою жизнь именно с этим видом бизнеса?**

– С детства, живя в небольшом поселке и наблюдая за звездами на экране, я интуитивно чувствовала, какие образы подходят разным типам внешности. Став взрослой, я открыла студию, где каждая гостья может почувствовать себя богиней. У нас представлен полный спектр услуг в сфере красоты. Мы готовим девушек к праздникам, деловым встречам, летним поездкам, а также приводим их тела в форму после родов и помогаем избавиться от лишних килограммов. Каждый мастер приглашается и вся продукция нашей студии тщательно отбирается мной и моим директором Нургуль.

– **Какой совет вы можете дать начинающим предпринимателям?**

– В Казахстане есть несколько программ поддержки бизнеса. Например, такая программа от «DAMU» значительно повлияла на успешное развитие Miss Brown. По ней предоставляются субсидии предпринимателям,

чей бизнес существует более трех лет. Первые три года мы арендовали помещение, но всё это время копили на первоначальный взнос для покупки собственного. Через три года мы приобрели помещение в кредит. В Астане купили помещение по такому же принципу. Мой совет начинающим предпринимателям – приобретайте собственное помещение с помощью государственной поддержки. Это позволит вам сделать ремонт своей мечты и спокойно развивать бизнес, зная, что ваше помещение останется с вами навсегда.

– **Готовы ли вы делиться своим опытом?**

— Конечно! Мы предлагаем франчайзинг, который является удобным инструментом для бизнеса. Однако наши условия не просты. Франчайзи должен быть финансово подкреплен, поскольку мы используем исключительно голландские солярии и немецкие лампы. Мы не работаем с китайским или постсоветским оборудованием, и помеще-

ние для открытия Miss Brown должно быть хотя бы в кредите, но не в аренде. Владелец франшизы получает возможность развивать сеть с минимальными затратами на продвижение, а начинающий бизнесмен облегчает себе входение на рынок, ведь у нас много конкурентов. Партнеры получают готовый бренд, им не нужно вкладываться в рекламу и наработать имидж. Мы много работали, чтобы стать ведущей студией загара в Казахстане, и благодаря этому клиенты появляются уже на начальном этапе. Использование проверенных технологий позволяет избежать многих ошибок и сразу направить силы на развитие бизнеса. Поддержка предоставляется не только на этапе становления, но и в дальнейшем, включая оптимизацию бизнес-процессов, подбор и обучение персонала, а также организацию маркетинговой политики.

инстаграм:

@miss_brown_almaty
@miss_brown_astana
@xeniya_miss_brown



КАК ПОСТРОИТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС В КАЗАХСТАНЕ VEZUNCHIK.PRO

В мире бизнеса каждый шаг может стать решающим, особенно когда речь идет о сотрудничестве с крупными международными компаниями. Когда возможности встречаются с готовностью и правильным подходом, результаты могут превзойти все ожидания. Одним из примеров успешного старта на новом рынке стала история Михаила Мосина – руководителя компании Vezunchik.pro, который нашел свою нишу в сфере таксомоторных перевозок в Казахстане. Этот путь привел его не только к сотрудничеству с ведущим игроком на рынке, но и к созданию новых уникальных решений для бизнеса, отвечающих современным вызовам.

Михаил, расскажите, как началась ваша работа с компанией «Яндекс.Такси». И как это повлияло на развитие вашего бизнеса?
– В 2016 году, когда компания «Яндекс.Такси» вышла на рынок Казахстана, мы сразу увидели в этом большие перспективы. Организовали встречу с представителями компании и в тот же день начали сотрудничество. Основной задачей было зарегистрировать водителей на платформе «Яндекс.Такси». На тот момент мы активно развивали проект «Аутсорсинговый контакт-центр «7 Line», который подключили как инструмент

для приема звонков и дальнейшей регистрации водителей. Благодаря этому мы быстро заняли лидирующие позиции на рынке Яндекс парков.

– Как дальше развивалась ваша компания? Какие новые направления вы открыли?

– В следующие два года мы запустили работу в крупных городах Казахстана: в Алматы, Астане, Шымкенте, Караганде, Усть-Каменогорске и Атырау. Мы зарекомендовали себя как надежная компания – парк Яндекса, и в итоге после запроса со стороны Яндекса нам одобрили статус агрегатора. Это дало нам возможность не только регистрировать водителей, но и работать с целыми таксо-

парками, что привело к реструктуризации нашей компании. С этого момента мы начали развивать внутренние сервисы для работы с юридическими лицами, имеющими статус таксопарка. В начале 2020 года мы приняли решение разработать платформу для ведения бухгалтерии, чтобы автоматизировать отчеты с нашими партнерами – парками в структуре «Везунчик агрегатор», разработка длилась два года. 1 января 2022 года мы запустили новый проект – компанию Vezunchik Pro Finance. Это бухгалтерская аутсорсинговая компания, которая специализируется на ведении бухгалтерии таксопарков сервиса «Яндекс.Go». Тогда мы поняли, что готовы выходить на рынок и начинать работу непосредственно с парками «Яндекс.Go».

– Расскажите подробнее о специфике бухгалтерии для «Яндекс таксопарков». Почему



это направление требует особого подхода?

– Бухгалтерия «Яндекс таксопарков» отличается от классической бухгалтерии. С приходом «Яндекс.Такси» появилось понятие комиссионного дохода, который ранее не применялся в таких масштабах в нашей стране. Поэтому нам пришлось детально изучить и понять тонкости бухгалтерии таксопарков с учетом этого нового аспекта. Наша платформа позволяет автоматически создавать комиссионные отчеты для бухгалтерии парка. Очень важные изменения на рынке такси происходят прямо сейчас. В связи с тем, что в новом кодексе появилось понятие «платформенная занятость», меняется структура взаимоотношений сервиса «Яндекс.Go» и таксопарков. Появился новый налоговый режим, специально для водителей такси – «Парковый ИП». Сегодня мы начали разработку модуля, позволяющего таксопаркам «Яндекс.Go» создавать отчеты агента для водителей, имеющих статус «Парковый ИП», в любом количестве. Это обязательство появляется с новым статусом «Парков» – агент водителя. Данный функционал планируем запустить к концу сентября 2024 года, что позволит таксопаркам автоматизировать создание отчетов. Автоматизация выставления АВР в отношении водителя также входит в этот модуль.

– Как вы оцениваете текущее состояние рынка такси в Казахстане и его перспективы?

– Сейчас рынок такси в Казахстане переживает завершающий этап «отбеления». Водители начнут платить налоги за доход, заработанный на своем или арендованном автомобиле. Мы активно работаем с государственными органами и агрегатором «Яндекс.Go», чтобы сделать рынок прозрачным и способствовать его развитию. Мы верим в светлое будущее рынка такси в Казахстане и создаем для этого эффективные инструменты.

– Какие планы у вашей компании? В каком направлении вы видите развитие в будущем?

– Мы продолжаем дорабатывать платформу Vezunchik Pro, исходя из потребности рынка, проводить консультации как для существующих таксопарков, так и для новых предпринимателей, которые хотят войти на этот рынок. Мы уверены, что наша компания продолжит оставаться экспертом в области бухгалтерии для «Яндекс таксопарков» и внесет свой вклад в развитие этой индустрии.

инстаграм:
@mihail.mossin
@vezunchik_pro_finance

+7-777-366-07-77
m.mossin@mail.ru

www.vezunchikpro.kz

ЧЕЛОВЕК ИСКУССТВА: ТВОРЧЕСКИЙ ПУТЬ АНАСТАСИИ МИХАЙЛЕНКО

Журналист: Инна Шефер

Анастасия Михайленко – выдающийся дизайнер интерьера, художник декоративно-прикладного искусства, член Профессионального союза художников России и Евразийского художественного союза, почетный член Международной академии современных искусств, основатель дизайн-студии «Креатив маркет», автор концепции «Вещь в интерьере» и создатель технологии проектирования «Кастом-мебель».



Анастасия, где вам удалось реализовать свои дизайнерские идеи? Над какими крупными проектами вы работали?

– Начала я свой творческий путь в 2007 году, а уже в 2011 году основала дизайн-студию

«Креатив маркет», где занималась разработкой дизайн-проектов жилых и общественных помещений различного назначения, а также проектированием специализирован-

ной мебели для различных сфер бизнеса. За годы существования компании мне удалось разработать и воплотить в жизнь более 800 проектов разных объектов – от ресторанов,

кафе, торговых бутиков до детских центров и медицинских учреждений. Среди них можно выделить проекты для крупных компаний и государственных учреждений – таких, как Сбербанк России, Политехнический университет, застройщик «Северная компания», Московский патриархат, центры «Дом и дети», сеть кофеен «COFFEE LIKE», клиника «МЕД+» и многие другие.

– Какой ваш вклад в сферу дизайна и искусства можно считать наиболее значимым?

– Многолетний опыт работы позволил мне разработать и успешно применять собственную концепцию художественного интерьерного стиля «Вещь в интерьере». Концепция основана на процессах создания и интеграции авторского предметного искусства в дизайн интерьера. В рамках этой концепции создаются произведения искусства и

арт-объекты – такие, как авторская мебель, декоративные люстры и объемно-пространственные композиции. В 2024 году я опубликовала несколько научных статей, описывающих техники и методики этой концепции, которые получили высокие рецензионные оценки в научном сообществе. А некоторым произведениям искусства, созданным в рамках концепции и описанным в научных статьях, присвоены призовые места на международных конкурсах предметного дизайна и искусства. Значимым достижением является разработка технологии «Кастом-мебель», которая изменила индустрию изготовления мебели для общественных зданий. Она позволяет проектировать специализированную мебель для предприятий, учреждений и магазинов. Заказчики отмечают, что нестандартная, индивидуальная мебель положительно влияет

на бизнес, улучшая рентабельность и бюджеты предприятий. Правильно продуманная функциональность мебели увеличивала скорость обслуживания клиентов, повышала уровень безопасности и удобства для персонала, снижала трудовые затраты и привлекала новых клиентов благодаря эстетичности и соответствию бренду. А публикация статьи «Основные принципы, понятия, классификация и методология технологии проектирования специализированной мебели для предприятий, учреждений, магазинов» в одном из ведущих научных изданий вызвала большой интерес в мире искусства. Это исследование внесло вклад в развитие теории и методологии дизайна, раскрыв сущность нестандартной мебели как объекта проектной деятельности, и подчеркнуло важность индивидуальных решений для бизнеса.

– Ваши работы отмечены многочисленными наградами. Можете рассказать о некоторых из них?

– Мои интерьеры и арт-объекты, разработанные и изготовленные по принципам концепции «Вещь в интерьере», были отмечены различными международными наградами. В 2023 году с проектом дизайн-интерьера апартаментов «Берлога ЛОФТ» я участвовала в международном конкурсе American Edition, организатором которого являлась ассоциация World Talent Ranking (США), где я заняла второе место, а уже в мае 2024 года с работой по предметному дизайну в этом же конкурсе удалось завоевать второй приз. Также, участвуя в 2023 году в международном конкурсе декоративно-прикладного искусства Dali's Mustache, проходившем в Испании в городе Жирона, я заняла второе место в номинации «Дизайн»,

представив арт-объект ручной работы «Вешалка для одежды из кованых гвоздей». Весной 2024 года мои работы выставлялись в галерее на XXIII Международной выставке-конкурсе современного искусства «Russian Art Week», проходившей в Москве. На выставке в номинации «Предметный дизайн» удалось безоговорочно победить. Мои произведения искусства – такие, как «Дым паровоза», «Домашняя винокурня» и «Сосновый бор» завоевали все призовые места номинации. В крупнейшем в Европе международном конкурсе «Art. Excellence Awards» я стала лауреатом в профессиональной номинации дизайна, а моя работа «CHILD OF FIRE» завоевала бронзовую медаль. По результатам состязания победители, лауреаты и дипломанты конкурса на основании решений членов жюри приобретают определенный статус, в связи

с чем решением Президиума меня избрали Почетным членом Международной академии современных искусств. Кроме того, я являюсь лауреатом международной премия «Stella Virtuoso», где мой предметный арт-объект «Империя» занял призовое место, а я была награждена бронзовой медалью. А на Международной выставке-конкурсе анималистического искусства «В мире животных» работа «Империя» завоевала 3 место.

– Вы не только принимали участие в конкурсах, но и были приглашены в качестве члена жюри? На каком мероприятии? – В международном центре творческого развития «Арт Птица» в 2023–2024 годах я принимала участие в качестве члена жюри в XV и XVIII циклах конкурсно-выставочных мероприятий, где выполняла экспертную



оценку конкурсных работ художников, дизайнеров, оформителей, мастеров декоративно-прикладного творчества, педагогов в сфере искусства и культуры, в различных профессиональных конкурсах: «Золотые руки», «Стратегии успеха», «Хранитель знаний», «Маэстро», «Вдохновение! Творчес-

тво! Успех!» и многих других. У меня имеется несколько наград и благодарностей от Международного центра творческого развития «Арт Птица» за проведение выставок, судейство в профессиональных конкурсах и популяризацию творчества.

– Что для вас является источником вдохновения?

– Источником вдохновения для создания моих творческих проектов являются мои походы в музеи, на выставки и в галереи, а также новые знакомства с деятелями искусства, общение с яркими личностями. В современном мире потребления покупателей больше не интересуют товары, произведенные массово. Они предпочитают иметь дизайн и предметы искусства, отражающие личные стилистические предпочтения и авторскую уникальность. Это способствовало появлению моего девиза: «Важно вырвать клиента из мира массовой моды и создавать элегантные индивидуальные интерьеры, мебель и арт-композиции для тех, кто в силах это оценить».

www.kreativ-market62.ru

СОЮЗ НАУК ДЛЯ ГЛУБОКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Эльмира Давлеталиева открывает новые горизонты в коучинге и трансформации сознания через уникальное сочетание личного опыта и профессиональных знаний. Вдохновленная собственным кризисом, она не только нашла свой путь в коучинге, но и привнесла в практику элементы цифрового консультирования и тантры. Ее многогранный подход объединяет науки и техники, чтобы помочь людям интегрировать глубокие изменения в повседневную жизнь. С программой «Территория Трансформации» она стремится создать пространство, где каждый может достичь личной гармонии и роста, применяя проверенные методы и технологии. В этом интервью Эльмира делится тем, как ее уникальный опыт и методы помогают людям преодолевать блоки и находить путь к счастью.



Эльмира Давлеталиева – цифровой консультант, лауреат премии People Awards 2024.

Эльмира, что привело вас в коучинг? Были ли это какие-то личные трансформации, с которых всё началось? – В коучинг я пришла через кризис, когда я на-

ходила в поиске смысла жизни и стремилась понять, чего хочу. На тот момент я уже пережила развод, одна воспитывала троих детей и столкнулась с проблемами со здоровьем. Это заставило меня задуматься о том, кто я и какова моя цель в этом мире. Именно тогда ко мне пришло знание науки Сюцай.

– *Ваша сегодняшняя деятельность охватывает сразу несколько направлений: коучинг, цифровое консультирование и преподавание тантры. Как вы видите связь между этими областями, и как они взаимно обогащают друг друга в вашей практике?*

– Когда я осознала свое предназначение через науку Сюцай, начала заниматься цифровым консультированием. В моей дате рождения присутствуют две семерки и имя на энергию семь, что указывает на необходимость заниматься тантрой. Я нашла учителя тантры в Индии, который уже 20 лет практиковал применение этой

науки. Прошла у него обучение, и вот уже три с половиной года практикую тантру. Я также прошла обучение в школе «NEIRAMETA» по энерготерапии, так как понимаю, что вся память и эмоции сохраняются в теле, и для того, чтобы их убрать, важно работать с энергетическими блоками. Эти практики дополняют друг друга: тантра дисциплинирует тело,

помогая сохранять энергию, а энергопрактики помогают освобождаться от блоков, что делает трансформацию более глубокой и осознанной.

– *Как вы помогаете клиентам интегрировать результаты трансформаций в их повседневную жизнь, чтобы изменения стали не только устойчивыми, но и органичными?*



– Я помогаю клиентам через консультации, энерготерапию и семинары по тантре. Моя цель – объяснить людям, как работает энергия, почему они живут в субъективной реальности и как перейти в объективную реальность. Я учу их сохранять и генерировать энергию, жить счастливой жизнью легко, без лишних страданий. Важно правильно направлять энергию, и тогда жизнь становится гармоничнее.

– **Что вдохновило вас на создание программы «Территория Трансформации»? Чем она отличается от других подобных курсов?**

– Создать «Территорию Трансформации» меня вдохновило желание принести пользу людям. Все практики и техники, которые я включила в программу, я испытала на своем личном опыте. Я вижу, как они работают, и хочу поделиться этим знанием. Программа отличается тем, что мы не просто вырабатываем полезные привычки, но и переходим от субъективной реальности к объек-

тивной. Мы пропускаем информацию через тело, освобождаем его от эмоциональных блоков, что делает трансформацию более глубокой и эффективной.

– **Какие основные элементы и практики входят в программу «Территория Трансформации»? Как они способствуют глубокой личной трансформации участников?**

– В «Территории Трансформации» участвуют те, кто готов к переменам в своей жизни, кто стремится к росту и развитию и не может решить свои запросы самостоятельно. В сообществе на нашей «Территории» это сделать намного легче.

– **Кому будет полезно принять участие в «Территории Трансформации»?**

– Наши программы проходили люди разного возраста из разных регионов. Обучение проходит онлайн, что максимально удобно всем. Главное – это желание работать над собой и улучшать качество своей жизни.

– **Как вы планируете развивать и масштабировать «Территорию Трансформации» в будущем? Есть ли у вас планы по внедрению новых методов или расширению аудитории?**

– Мы планируем масштабироваться через социальные сети, а также благодаря «сарафанному радио» и публикациям в различных изданиях. В будущем планируем открыть собственный центр «Территория Трансформации», чтобы еще больше людей могли пройти через эту программу.



@ELMIRADAVLETALIY
EVA



@ELMIRADAVLETALIY EVA

WhatsApp
+7-707-116-70-09



АУДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА: ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?

В условиях динамичной и сложной сферы бизнеса, где прозрачность и точность финансовой отчетности становятся ключевыми факторами успеха, ведущие компании стремятся сотрудничать с надежными партнерами.

Тюлекбаева Татьяна – член Казахстанской Ассоциации налоговых консультантов, аудитор, основатель ТОО «ACCOUNT» и аудиторской компании «ACCOUNT&PARTNERS».

Татьяна, расскажите, какую деятельность осуществляет Казахстанская Ассоциация налоговых консультантов. И как вам удалось вступить в Ассоциацию?

– Казахстанская Ассоциация налоговых консультантов (КАНК) была создана 17 июня



2019 года в виде добровольной саморегулируемой организации. Основными целями КАНК является объединение лиц, осуществляющих деятельность в области налогового консультирования с целью обеспечения повышения качества оказываемых услуг, продвижения и защиты интересов своих членов, координации и взаимодействия с органами государственной власти, а также участие в нормотворческой и просветительской работе. Кроме того, немаловажными целями КАНК является содействие повышению престижа профессии налогового консультанта в РК, соблюдение налоговыми консультантами принципов независимости, объективности, профессиональной компетентности, конфиденциальности и честности. У истоков создания ассоциации стояли 10 компаний и два индивидуальных предпринимателя, в том

числе и моя консалтинговая компания ТОО «ACCOUNT».

– Каким образом компания «ACCOUNT&PARTNERS» помогает своим клиентам эффективно справляться с налоговыми рисками?

– Налоговые риски играют важную роль в процессе ведения бизнеса, поскольку могут иметь серьезное воздействие на финансовое состояние предприятия. Так как налоговое законодательство Казахстана подвержено частым изменениям, предпринимателям становится всё труднее отслеживать сроки их введения и эффект на деятельность предприятия.

Стремительный процесс глобализации, изменения в налоговом законодательстве и стандартах бухгалтерского учета, а также ужесточение требований налоговых органов к прозрачности бизнеса создают дополнительную нагрузку на нало-

говые и финансовые функции, и не учитывать налоговое планирование в современных реалиях просто невозможно. В случае выявления налоговых правонарушений или ошибок предприятие будет подвергнуто административным штрафам, пеням и даже юридическим последствиям. Кроме того, несоблюдение налоговых обязательств может повлечь за собой плохую репутацию компании и ущерб ее отношениям с клиентами и партнерами. Во избежание вышеуказанных последствий специалисты нашей компании начинают с тщательного изучения бизнеса клиента, формирования четкого представления о бизнес-целях клиента, системах подхода клиента к своим бизнес-процессам, корпоративной структуре действующего или планируемого бизнеса. На основании анализа разрабатывается стра-

тегия минимизации налоговых рисков. Эти меры позволяют нашим клиентам эффективно управлять налоговыми рисками и минимизировать негативные последствия для их бизнеса.

– Какой вы видите роль аудитора в современном бизнесе?

– Роль аудитора в современном бизнесе стала намного более важной и многогранной, чем когда-либо. Перечислю несколько ключевых аспектов касательно обязанностей аудиторов.

1. Аудиторы обеспечивают независимую оценку финансовой отчетности, что позволяет инвесторам, кредиторам и другим заинтересованным сторонам доверять предоставленной информации.

2. Аудиторы помогают выявлять и оценивать риски, связанные с финансовыми операциями и внутренними

процессами, что позволяет компаниям принимать более осознанные решения.

3. Компании должны соблюдать множество законодательных и регулирующих норм. Аудиторы помогают обеспечить соответствие, что снижает риск юридических последствий и штрафов.

4. Аудиторы не только выявляют недостатки, но и могут рекомендовать способы оптимизации процессов, улучшения эффективности и сокращения затрат.

5. Современные аудиторы могут также заниматься оценкой аспектов устойчивого развития и КСО (корпоративной социальной ответственности), помогая компаниям учитывать экологические и социальные факторы в своей деятельности.

6. Аудиторы могут оказывать поддержку в разработке стратегий и бизнес-моделей, ис-

пользуя анализ данных и результаты аудиторских проверок.

В целом, аудиторы становятся важными стратегическими партнерами для бизнеса, помогая обеспечивать прозрачность, доверие и устойчивость в условиях быстро меняющейся деловой среды.

– Что посоветуете бизнесменам, которые только начинают работать с аудиторской компанией?

– В бизнес-среде на сегодняшний день бытует несколько мифов об аудите, которые зачастую запугивают предпринимателей. Один из них представляет собой веру в то, что аудит вызовет юридические риски и дополнительные проблемы с налоговой. На самом деле аудит существует как раз для того, чтобы заранее выявить и устранить все ошибки в учете и финансовой отчетности компании. И делается аудит с соблюдением



всех правил конфиденциальности, чтобы избежать как проблем с инспекцией, так и юридических рисков. Без этой процедуры владельцы компаний могут столкнуться с рядом проблем, например, с утратой партнеров,

клиентов и инвесторов, а также с налоговыми начислениями, которые могут возникнуть из-за ошибок в отчетности. Поэтому на данный момент аудит – это способ избежать серьезных проблем с налоговыми органами, а также

инструмент привлечения инвестиций – ведь любой потенциальный инвестор обязательно будет изучать финансовое состояние компании.

Оценка стоимости бизнеса строится на основании финансовой отчетности и на финансовой модели, то есть на том, что уже есть у компании, и на прогнозных значениях того, что будет с ней в будущем. Чтобы использовать правильные цифры, нужно быть уверенным в достоверности отчетности и рентабельности активов. Мой совет предпринимателям: воспринимайте аудит в современных реалиях как один из инструментов эффективных инвестиций в ваше предприятие, который помогает управлять рисками, соблюдать законодательство и оптимизировать процессы.

Facebook: [tylekbaeva](#)

инстаграм:
[@tylekbaeva_tatiana](#)

[www.account.kz](#)

ГАРАНТ КРАСИВОЙ УЛЫБКИ

Асель Абдикаримова – стоматолог-терапевт и ортодонт клиники «Улыбка столицы» в Астане – объединяет передовые технологии с индивидуальным подходом, предлагая пациентам эффективное лечение и исключительный комфорт.

Асель, какие современные технологии и методы лечения в ортодонтии и терапевтической стоматологии вы считаете наиболее перспективными, и почему?

– Современные технологии в ортодонтии и терапевтической стоматологии действительно впечатляют. В ортодонтии на переднем плане стоят элайнеры – прозрачные капы из трехслойной пластмассы с памятью формы. Их основное преимущество в том, что мы можем предсказать результат лечения до его начала. С



помощью сканирования полости рта, фотопротоколов, рентгеновских снимков и специализированных программ мы можем визуализировать движение зубов и положение нижней

челюсти. Это называется ClinCheck. В терапевтической стоматологии популярны бинокюляры и микроскопы, которые предоставляют отличный обзор операционного поля. Кроме того,

3D-принтеры и 3D-сканеры позволяют создавать цифровые пломбы из керамики, которые точно повторяют анатомию зуба.

– Почему вы решили совмещать несколько узких направлений в стоматологии? Не проще ли оказывать квалифицированную помощь в каком-то одном направлении?

– Когда я была студенткой, мой папа советовал мне выбрать терапию, и после интернатуры я действительно пошла в эту сферу. Хотя меня интересовала и челюстно-лицевая хирургия, я всё же выбрала терапию, что привело меня к ортодонтии. Директор клиники предложил мне попробовать себя в ортодонтии, и я решила пройти курсы и мастер-классы в этой области. Мне очень понравилось видеть, как пациенты достигают промежуточных результатов – таких, как улучшение положения зубов и улыбки. Хотя я в основном занимаюсь ортодонтией, я всё еще принимаю пациентов

для лечения и профессиональной чистки зубов, что мне тоже приносит удовольствие.

– Как вы помогаете пациентам преодолеть страх перед стоматологическими процедурами, особенно в случаях, требующих длительного лечения?

– Я всегда стараюсь честно информировать пациентов о том, что они могут испытывать дискомфорт в первые дни после установки брекет-системы, и что это временное явление. Объясняю, что с каждым коррекционным визитом дискомфорт будет уменьшаться, и в итоге они получат красивую улыбку, здоровые десны и уверенность в себе. Это помогает пациентам настроиться на позитивный результат и облегчить процесс адаптации.

– Какой уход за зубами вы рекомендуете, особенно при ношении брекетов или других ортодонтических аппаратов?

– Для ухода за зубами при ношении брекетов я рекомендую исполь-

зовать орто-наборы, включающие различные виды щеток и воск. Также ирригаторы являются отличным помощником для промывания межзубных промежутков и поддержания гигиены полости рта.

– Как вы считаете, как будет развиваться стоматология в ближайшие 10 лет? Какие изменения уже начали влиять на вашу практику?

– Я думаю, что стоматология будет продолжать развиваться в направлении цифровизации. Уже больше года мы не используем слепочные материалы, так как 3D-сканеры позволяют точно сканировать полость рта. Пациенты могут видеть все свои зубы на экране, что помогает в планировании лечения. Как ортодонт, я также могу использовать программы для виртуального позиционирования брекетов и визуализировать, как будут изменяться зубы.

инстаграм:
@asselya.abdikarimova

Сестры в деле

«Самое главное – это любовь к нашему общему делу». Баян и Шолпан Арынгазы – основатели Sisbeauty Almaty.

Баян, Шолпан, поделитесь с нами своей историей. Как вы пришли к открытию собственной студии?

Шолпан: Мы с Баян с детства были увлечены сферой красоты, увлекались маникюром, который делали друг другу, завивали волосы. Среди подружек в районе мы всегда выделялись тем, что экспериментировали с украшениями и макияжем. Это увлечение со временем стало нашим хобби, которое нам очень нравилось. Мы совмещали наращивание ресниц и маникюр с основной работой. Я, например, работала в банке, у меня финансовое образование. После работы я приходила



Sisbeauty

MUAH @mua_farizat

домой и занималась наращиванием ресниц для подружек. По выходным тоже посвящала этому время. В эти моменты я чувствовала умиротворение и удов-

летворение – это было моим отдыхом после работы. Со временем это хобби так полюблилось, что переросло в студию. Потом мы сняли маленький кабинет

в аренду, где работали вместе с сестрой. Дело настолько пошло в гору, что однажды пришло время собирать команду (улыбается).

– **Что стало основным мотиватором для вас обеих на этом пути?**

Баян: Нашими главными мотиваторами стали люди, с которыми мы работаем. Наши ученицы не только обеспечивают себя, но и свои семьи благодаря нашей работе. Когда ты видишь, как те, кого ты обучил с нуля, через некоторое время начинают хорошо зарабатывать, это вдохновляет и мотивирует. Мы придерживаемся принципа: обогащая других, обогащаешься сам. Это не только про заработок и прибыль, хотя это тоже важно, ведь на одном энтузиазме далеко не уедешь. Как говорил Конфуций: «Найди дело своей жизни, и тебе никогда не придется работать». Этот принцип работает как для меня, так и для Шолпан.

– **Как вы разделили обязанности в салоне, учитывая ваш разный профессиональный опыт? Насколько важно это разделение для успешного управления бизнесом?**

Шолпан: У нас с Баян отличный тандем: у меня часто появляются идеи, а Баян умеет структурировать их и выстраивать пошаговый план действий. Мы вместе движемся к цели, но именно Баян разрабатывает этапы и последовательность реализации. Я могу предложить идею, а дальше Баян берется за воплощение. В этом плане ее роль более значима.

– **Вы родные сестры, и ведете один бизнес. Бывают ли между вами споры и разногласия? Как общее дело отражается на ваших родственных связях?**
Баян: Да, мы родные сестры и ведем один бизнес. Споры и разногласия случаются, но они обычно мелкие, например, когда нужно

выбрать цвет штор или что-то в этом роде. На самом деле удивительно, но многие считают, что мы совсем разные, хотя мы видим это иначе. Мы не говорим «я», а всегда используем «мы». Название нашего бизнеса Sisbeauty прекрасно отражает наш командный дух. Мы дополняем друг друга и работаем как единое целое.

– **Кроме того, что вы занимаетесь ведением бизнеса, вы еще и мамы замечательных детей. Как материнство повлияло на вашу работу и личностное развитие?**

Баян: Материнство на самом деле помогает в развитии бизнеса. Оно не мешает, а наоборот, мотивирует нас делать больше для наших детей и семей. Бизнес и семья тесно связаны и дополняют друг друга. Именно в периоды беременности или рождения детей у нас произошли глобальные изменения: открытие студии, приобретение

недвижимого и движимого имущества. Дети – это наш двигатель к успеху! (Улыбаются).

– Как вы находите баланс между управлением успешным бизнесом и личными семейными обязанностями? Что помогает вам сохранять гармонию?

Шолпан: Мы достигли гармонии благодаря крепким семейным отношениям и общим интересам, которые связывают нас. Конечно, не всегда удается найти время для семейных путешествий, но со временем управление бизнесом и семейной жизнью стало для нас образом жизни. Раньше было сложно совмещать, но сейчас мы привыкли к этому, и все члены семьи понимают, что наш бизнес – это часть нашей жизни. Мы поддерживаем друг друга: если одна из нас по семейным обстоятельствам не может работать, другая сразу подключается. Так что



сейчас это не вызывает сложностей.

– Многие ваши клиенты стали вашими учениками. Какую роль играет обучение и наставничество в развитии вашего бизнеса?

Баян: Наши клиенты видят нашу финансовую независимость и любовь к делу, вдохновляются ею. За 10 лет

работы у нас появились клиенты, которые с нами с самого начала, и они не только остаются нашими клиентами, но и направляют к нам своих знакомых, чтобы они тоже учились у нас. Обучение и наставничество играют ключевую роль в развитии нашего бизнеса. Мы предпочитаем работать с учениками, которых мы сами

обучили и воспитали в соответствии с нашими ценностями. Это позволяет создать в коллективе атмосферу единства и взаимопомощи, чего сложно достичь с наемными мастерами, которые уже привыкли работать по-другому. Мы уверены, что обучение и наставничество

помогают нам поддерживать уникальную атмосферу и высокий уровень качества в нашем салоне.

– Какие цели у вас на будущее? Видите ли вы себя в новых проектах или планируете расширение уже существующего бизнеса?



Шолпан: Мы планируем сосредоточиться на том, что у нас получается лучше всего. У нас есть планы по открытию новых студий в городе и созданию школы, где будем готовить высококвалифицированных мастеров. Мы видим проблему в том, что многие салоны испытывают трудности с наймом качественных специалистов, а на многих курсах мастеров обучают недостаточно глубоко. Мы хотим создать школу, где мастера будут проходить полноценное обучение и практику, чтобы они были готовы к работе и разделяли наши ценности. Мы считаем, что лучше сосредоточиться на том, в чем мы действительно сильны, и не добавлять новые услуги, если мы не уверены в своем опыте и компетентности в этих областях.

+7-707-465-11-21
инстаграм:
@sisbeauty_almaty
@bonya_nail
@sholpan.lash

МАЙКЛ БЕНГ: «Я ЗНАЮ, КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ!»

Майкл Бенг – легендарный спикер и признанный эксперт в области бизнес-коммуникаций и продаж – готов провести уникальный двухдневный тренинг, который станет важной вехой для профессионалов в Казахстане. Этот визит – отличная возможность для казахстанских предпринимателей и специалистов улучшить свои навыки, узнать современные подходы к ведению переговоров и продажам, а также обменяться опытом с ведущими бизнес-менами. Курс Майкла Бенга обещает стать не только источником ценного опыта, но и площадкой для налаживания новых деловых связей. В преддверии этого события мы встретились с организатором данного события, широкопрофильным бизнесменом – Айбеком Бисембаевым.



Айбек, как давно вы занимаетесь бизнесом? В каких нишах развиваете свою деятельность? – Я начал заниматься бизнесом еще в 2012 году, полностью переключившись на грузоперевозки. До этого я понял, что работа по найму меня не устраивает, так как не получал желаемого развития.

– Почему, на ваш взгляд, бизнес не приносит результатов? Какие ошибки чаще всего допускают начинающие предприниматели? – Я развивал бизнес в двух направлениях: грузоперевозки и строительство. На мой взгляд, бизнес не приносит результатов, потому что у нас зачастую завышенные ожидания. Например, открыв стоматологию, мы ожидаем огромных

доходов, но реальность может оказаться иной. Многие предприниматели хотят быстрых результатов: открыли бизнес сегодня, а завтра он должен принести огромные деньги – так не бывает. Бизнес подобен посадке яблони: нужно время и терпение, чтобы получить плоды. Начинающие предприниматели часто не проводят анализ рынка. Видя успешный бизнес, такой, как киоск с

донерами, у которого собралась очередь, они думают, что повторение этого успеха сработает и для них. Но необходимо сначала провести анализ и разработать план. Кроме того, многие предприниматели опираются на устаревшие методы и не выделяют бюджет на консультации с профессионалами. Такие ошибки могут стоить гораздо дороже, чем профессиональная консультация.

– Каких результатов вам удалось достичь, начав собственное саморазвитие? Как это отразилось на вашем бизнесе?

– После того как я начал инвестировать в свое обучение, я избавился от долгов и тревожности. С новыми знаниями стало легче как жить, так и вести бизнес. Мой бизнес стал более эффективным, и я достиг более гармоничного баланса между работой и личной жизнью. Сейчас я решаю бизнес-вопросы за чашкой кофе и общаюсь с людьми, что приносит мне удовольствие и помогает развивать бизнес.

– Вы прошли множество обучающих курсов. Кто из бизнес-тренеров и коучей произвел на вас особое впечатление?

– Из бизнес-тренеров я хочу выделить Сайдмурода Давлатова и Майкла Бенга. Особенно полезными для меня стали курсы Майкла Бенга, которые



помогли понять, каковы ключевые факторы успеха в бизнесе. Я планирую пройти все его курсы, так как они охватывают важные темы – такие, как переговоры, бизнес-коммуникации, продажи и постпродажное обслуживание. Эти знания помогут мне стать более успешным бизнесменом.

– В чем, на ваш взгляд, заключается уникальность методики международного спикера Майкла Бенга? Как она может повлиять на профессиональное развитие специалистов в Казахстане?

– Методика Майкла Бенга уникальна тем, что обучающие курсы включают практические занятия на месте. Теоретические знания не принесут результатов без практического применения. Уроки Майкла Бенга помогают сразу внедрять полученные знания в реальную практику, что делает обучение более эффективным.

– Правда ли, что Майкл Бенг планирует провести обучающий курс в нашей стране, и вы лично ему в этом помогаете?

– Да, Майкл Бенг планирует провести курс в городе Атырау (26–27 октября) и в Алматы

(30–31 октября). Это позволит бизнесменам из соседних городов – таких, как Актау, Уральск, Актобе, а также из России, участвовать в обучении.

– Кому будет полезно обучение от Майкла

Бенга? Что входит в его программу?

– Обучение будет полезно всем, кто хочет улучшить свои навыки в ведении переговоров, искусстве убеждения и продажах. Программа включает двухдневное обучение: первый день

посвящен технике ведения переговоров и искусству убеждения, а второй день – методам продаж. Участники смогут улучшить навыки продаж, а также наладить связи с крупными бизнесменами, что

поможет в успешном нетворкинге и поиске потенциальных клиентов.

+7-701-604-49-50
инстаграм
@aibek_bissembayev



Темная и светлая стороны косметологии

Какие косметологические процедуры в моде и какие встречаются осложнения после них, мы обсудили с врачом-косметологом, членом Ассоциации дерматовенерологов Севарой Исмаиловой.

Севара, как давно вы практикуете? Какие косметологические процедуры на пике популярности в 2024 году?

– Косметологией я занимаюсь уже семь лет. Начиная, как и многие, с эстетической косметологии, а затем перешла на инъекционные процедуры. Что касается актуальных процедур, увеличение губ продолжает оставаться популярным уже более десяти лет.

– Сталкивались ли вы с пациентами, кото-



рые стали «жертвами» некачественных косметологических процедур? Как вы решаете их проблемы? И какие выводы делаете из этого опыта?

– Да, часто встречаюсь с подобными случаями. И мне приходится исправлять результат работы непрофессионалов.

Встречались даже осложнения после введения филлера в

нос, когда у пациентки началась ишемия ткани. Она пришла ко мне на другую процедуру, и я сразу заметила проблему.

Ей пришлось срочно обратиться к косметологу, который выполнял эту процедуру, чтобы исправить ситуацию.

Такие случаи лучше всего исправлять у того, кто их допустил, если это возможно.



– Какие самые необычные или даже странные просьбы пациентов вы получали в своей практике? Были ли случаи, когда вы отказывались от проведения процедуры?

– Самым интересным запросом была просьба от девушки сделать ей пухлые щечки. Обычно ко мне приходят, чтобы убрать щечки, а тут наоборот (улыбается). Я отказала, так как не считала это необходимым, объяснив, что худое лицо тоже красиво и актуально. Еще одна частая просьба – увеличение груди филлером. Я категорически не рекомендую эту процедуру и всегда отказываюсь от ее проведения. Это очень опасно из-за риска повреждения молочных желез и сосудов. Если кто-то хочет увеличить

грудь, лучше прибегнуть к хирургическим методам с использованием имплантов.

– Существуют ли какие-либо «темные стороны» в косметологии, о которых не принято говорить, но с которыми вам приходится сталкиваться на практике?

– Да, темные стороны в основном касаются косметологов, работающих без медицинского образования. Некоторые считают, что если у них есть хоть какое-то медицинское образование, например, сестринское дело, то они имеют право проводить инъекции. На самом деле это не так. Только доктор имеет право проводить такие процедуры. Также встречаются люди, которые каким-то образом получили допуск к пациентам, не имея на это права. Поэтому я всегда советую пациентам запрашивать соответствующие документы у специалиста. Важно, чтобы у косметолога был диплом врача-терапевта, дерматовенеролога и дерматокосметолога. Если все эти три диплома есть, значит, вы в надежных руках. Если же какой-то из этих документов отсутствует, лучше поискать квалифицированного доктора и не рисковать своим здоровьем и красотой.

инстаграм:
@doctor_sevara01
+7-707-619-63-67

ЗА ГРАНЬЮ РЕАЛЬНОСТИ

В мире, где границы между материальным и духовным становятся всё более размытыми, многие люди стремятся найти ответы на свои вопросы через эзотерические практики. Медиумы, обладающие даром видеть невидимое и чувствовать то, что скрыто от обычного взгляда, становятся проводниками в мир неизведанного. В этой статье мы исследуем, что значит быть настоящим медиумом, как развиваются экстрасенсорные способности и что важно знать тем, кто решает обратиться за помощью к такому специалисту. А поможет нам в этом Валерий Бойченко – заслуженный народный целитель РК, академик, почетный профессор Академии космоэнергетики, медиум-маг международного класса, таролог и космоэнергет.



Валерий, расскажите, как вы обнаружили свои способности. Это врожденный дар или результат обучения?

– Что касается моей деятельности как медиума и народного целителя, это родовые способности, передающиеся по наследственной линии. Эти способности даются

только при рождении, и их можно отточить ритуалами и новыми открытиями, но все подсказки, безусловно, идут от Высших сил. Учебных пособий для этого не существует, так как каждый подход к клиенту индивидуален. В моей семье были медиумами бабушка и мама, которая также была тарологом. В целом, я иду по пути, предначертанному мне по рождению. Моя профессия изначально была связана с оперным пением, но после перенесенных двух клинических смертей я стал медиумом. Эта дорога была выбрана для меня Высшими силами по моему предназначению. Мои магические способности я ощущаю с детства, как и любой другой эзотерик, однако полное раскрытие способностей произошло после тяжелых операций и через кармическую трансформацию.

– Возможно ли развить экстрасенсор-

ные способности в течение жизни, если они не были даны с рождения?

– Если экстрасенсорные способности не заложены при рождении, то развить их довольно сложно, и это печальная история. Лучше не заниматься этим ремеслом вообще, если они не даны от природы, так как взаимодействие с Высшими силами будет отсутствовать. Это может привести к использованию ложной информации и страданиям людей, которые обращаются за помощью. Как хирург должен иметь талант от рождения, так и медиум. Не имея дара, лучше не заниматься этим, чтобы не навредить другим.

– Многие казахстанцы знают вас как вокалиста. Как вы совмещаете музыкальную деятельность с эзотерической практикой?

– Я не завершил свою вокальную деятельность окончательно

и продолжаю давать благотворительные концерты по стране, когда это действительно необходимо. Эзотерическая работа не мешает мне совмещать ее с вокалом, так как через пение я очищаю свои чакры и обновляю энергию. Музыка для меня – это ментальная связь с миром мертвых и способ пополнения энергетических запасов.

– Какие инструменты вы используете в своей работе? Например, Таро и другие методы.

– В своей работе я использую в основном тарологические диагностики. Ведь обычные люди не видят мертвые фантомы так, как вижу их я. Поэтому мне нужно показать им наглядно, например, на картах Таро, чтобы они могли почувствовать мой дар прорицания.

– Как, на ваш взгляд, должна определяться оплата услуг медиума? Насколько она должна быть фиксированной?

– Работа медиума – это не коммерческая деятельность, а духовная помощь людям. Оплата за услуги должна быть индивидуальной, так как каждый случай требует своего подхода. Если, например, требуется ритуальная чистка, то стоимость будет зависеть от сложности ситуации и необходимых материалов. Важно, чтобы помощь была доступна всем независимо от материального положения.

– В каких случаях людям стоит обращаться за помощью к медиуму? Есть ли ситуации, в которых ваша помощь может оказаться неэффективной?

– Обращение к медиуму происходит по воле судьбы, и просто так ничего не случается. Люди приходят ко мне с различными проблемами – такими, как негатив, полный развал в делах, ощущение апатии, депрессия, суицидальные наклонности. В таких

случаях помощь профессионального медиума необходима для очищения от негатива и устранения психологических деструктивных установок. Неэффективной помощь может оказаться в тех случаях, когда человек не доверяет специалисту. Тогда любые старания медиума будут напрасны.

– Может ли непрофессиональный медиум навредить своими действиями? Каковы последствия?

– Непрофессиональный медиум, конечно, может навредить. Медиум-профессионал, который получил дар по родовой линии, знает границы и не причиняет лишние страдания. Он точно диагностирует ситуацию, потому что его предсказания согласуются с Высшими силами. Ошибки у профессионального медиума быть не может, это однозначно.

– А как отличить настоящего экстрасенса

от шарлатана? Есть ли какие-то явные признаки или особенности, по которым можно это понять?

– Отличить настоящего экстрасенса от шарлатана можно по многим факторам, но самый главный – это энергополе. У профессиональных медиумов и экстрасенсов есть особое энергетическое поле, которое чувствуется сразу. Также можно проверить медиума, предложив ему две выдуманные истории или фотографии. Если он ошибется, значит, перед вами непрофессионал. Ошибок у настоящего медиума быть не должно. Настоящие медиумы чаще всего приходят к этой профессии через трагедии и стрессы, поэтому они не занимаются обманом, а их ментальный настрой направлен на помощь людям.

инстаграм:
[@valera_boichenko_avgustin](https://www.instagram.com/valera_boichenko_avgustin)



МЕДИЦИНСКОЕ ИСКУССТВО

Ортодонтия – это не просто медицинская специальность, а искусство, требующее глубоких знаний, внимания к деталям и преданности пациентам.

Каирлы Ержанович Уалиев – врач-стоматолог, основатель стоматологической клиники.

Каирлы Ержанович, как давно вы практикуете? И с какими проблемами вы работаете преимущественно?

– Я практикую с момента окончания института в 1997 году. Сразу же начал работать в сфере детской ортодонтии. Мы решаем проблемы, связанные с исправлением зубов, прикуса и миофункциональных нарушений, а также помогаем детям с врожденными патологиями. Успешно занимаемся этим уже много лет.

– *Какие качества, на ваш взгляд, наиболее важны для успешного*



ортодонта? Как они помогают вам в повседневной практике?

– Я считаю, что для успешного ортодонта важны такие качества, как любознательность, стремление к саморазвитию, дисциплинированность и честность перед пациентами. Эти качества обеспечивают успешную практику и доверие пациентов.

– *Расскажите о самых значимых достижениях в вашей карьере. Какие из них стали*

поворотными моментами на вашем профессиональном пути?

– Я не могу сказать, что у меня есть крупные достижения, но считаю, что на выбор мной профессии сильно повлияли мои родители еще в школьные годы. Улыбки пациентов и их благодарность стимулируют меня продолжать работать и стремиться быть лучше. Важную роль в моей карьере также сыграли многочисленные курсы обучения у знаменитых врачей и знакомства с ними.

– *По каким критериям вы принимаете врачей в команду клиники?*

– Прежде всего обращаю внимание на стремление к обучению и жажду знаний. Также важны интуиция, опыт и уважение к пациенту. Эти качества определяют, станет ли врач успешным специалистом.

– *Какие инновационные методы и технологии вы используете в своей практике? Как они помогают вам достигать лучших результатов для пациентов?*

– В нашей практике мы всегда стараемся использовать инновационные методики. В настоящее время полностью переходим на цифровую стоматологию, для этого используем мультислойные и ЗД-сканеры. Все новейшие диагностические методики интегрированы в нашу практику.

– *Расскажите о клинике. Когда она была основана? И какая у нее миссия?*

– Идея открытия клиники зрела давно, но не было возможности, в том числе и материальной.

Однако пять лет назад на семейном совете мы решили открыть клинику с целью оказания квалифицированной помощи пациентам и установления дружеских отношений с ними. Главной миссией клиники является оказание качественной и структурированной помощи.

– *Как вы поддерживаете и развиваете свою экспертность в области ортодонтии, чтобы оставаться в курсе новейших тенденций и подходов?*

– Всем коллективом мы стремимся к обучению и не останавливаемся на достигнутом. Например, в октябре у нас запланировано обучение новым методикам и участие в стоматологических мероприятиях. Мы постоянно совершенствуемся, изучая новейшие технологии и методики.

– *Насколько сильно отличается сегодняшний пациент стоматологии от пациента 10 лет назад?*

– Сегодняшние пациенты больше заботятся о своем здоровье и по-

нимают, что состояние полости рта является важным аспектом общего здоровья. Кроме того, благодаря доступности информации люди становятся более осведомленными и стремятся получать качественное лечение.

– *Современный рост числа стоматологических клиник – это хорошо или плохо?*

– Рост числа стоматологических клиник – это, в основном, положительное явление, так как он стимулирует конкуренцию и обеспечивает пациентам больший выбор. Однако возникает проблема нехватки квалифицированных кадров. Если в новых клиниках будут работать высококвалифицированные специалисты, это будет положительно влиять на отрасль и здоровье нации.

г. Астана, пр. Бауыржана Момышулы, 10/1

+7-701-729-11-47

Стоматологическая клиника "Мой Дантист"

PEOPLE AWARDS PROFESSIONALS



People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.
Слова благодарности за профессионализм.

www.people-awards.online

СОЗИДАТЕЛЬ БУДУЩЕГО: ПУТЬ ТАЛАНТЛИВОГО ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЯ И УЧЕНОГО В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В середине августа в Казахстане отмечается День строителя, в связи с чем мы рады познакомиться вас с выдающимся талантливым предпринимателем, успешным бизнесменом и уважаемым научным деятелем Бауржаном Калмагамбетовым. За короткий срок он не только основал и вывел на республиканский уровень собственную строительную компанию, но и сделал несколько значимых научных открытий в области строительства и удостоен звания «Почетный член Ассоциации предпринимателей Республики Казахстан». Свои достижения и знания он готов щедро передавать молодым специалистам, вдохновляя их на новые свершения и открывая перед ними двери в мир инноваций и прогресса.



Бауржан, расскажите о себе. Почему вы выбрали строительный бизнес?

– Я родился в Караганде в обычной семье:

мой отец был автомехаником, а мама – поваром. После окончания школы родители предложили мне получить юридическое образование и работать в органах внутренних дел,

так как в 1995 году это обеспечивало стабильную заработную плату. В то время производственные предприятия переживали серьезный кризис.

Однако с детства я увлекался живописью и скульптурой, окончил школу изобразительного искусства и мечтал принести пользу обществу, изучая и познавая что-то новое в этой сфере. Достигнув определенных высот в профессиональной деятельности, я получил лицензию адвоката. Позже решил уйти с работы в органах и заняться собственным бизнесом. Так я начал создавать чертежи проектов, интерьеры домов и зданий, и вскоре полюбил строительную отрасль.

– Насколько сложно было кардинально сменить сферу деятельности? Как вам удалось за короткие сроки развить свой бизнес до высокого уровня?

– Безусловно, работая в органах, я приносил



пользу своему народу. Но мне хотелось большего – не только самореализоваться и быть полезным городу, своей стране и государству, но и оставить после себя что-то значимое. Начав работу в строительной компании, я прошел путь от мастера, прораба, инженера до руководителя. А получив строительную лицензию, открыл собственную компанию, которую вывел на высокий уро-

вень. Уже через пять лет нас знали по всему Казахстану. Мы построили и отремонтировали множество объектов по всей стране, включая административные здания, акиматы, государственные объекты, налоговые учреждения, центры обслуживания населения, больницы, школы и детские сады. Также мы занимались строительством национальных объектов – таких, как автосервисы и жилищные комплексы.

– Но строительство – это не единственное направление вашей деятельности?

– Да, помимо строительства и ремонта мы занимаемся производством фасадных кассет для благоустройства жилых и коммерческих зданий нашего города. Я сам разрабатываю различные конфигурации форм и цветовую гамму. Кассетный фасад – это современная технология, позволяющая в короткие сроки добиться высоких результатов. Сегодня этот способ считается наиболее приемлемым для отделки фасадов зданий благодаря своей практично-

сти и большому сроку эксплуатации, он используется по всей Республике. А недавно я получил патент от Национального Института интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан на свое новое изобретение – уникальную фасадную краску. Она более атмосфероустойчивая и подходит для использования в странах с повышенной влажностью, отвечая всем необходимым требованиям по качеству и стандартам. К тому же краска совместима с другими красками и цветовыми компонентами мировых брендов.

– Вы лично удостоены многочисленных званий и наград. Какие из них наиболее ценны для вас как для предпринимателя?

– Каждое признание и каждая награда для меня – это значительное достижение. Они являются показателем того, что я живу и работаю не зря. Одной из самых важных наград на сегодняшний день я считаю золотую медаль «Почетный строитель Республики Казахстан» от Союза строителей Казахстана, которую я получил в 2023 году за вклад в строительную отрасль нашей республики. Это для меня высшая степень признания Министерством индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан. Кроме того, я являюсь победителем Республиканского конкурса «Лучший в отрасли» в 2022 году, а также «Лучшим руководителем» в 2021 и 2022 годах. Я действительно имею множество на-



град и благодарственных писем, каждое из которых вдохновляет меня, дает силы и желание двигаться дальше, развиваться и расти как самому, так и развивать компанию.

– Поделитесь секретом сохранения энергии и молодости. Чем вы занимаетесь в свободное от работы время?

– Свободное от работы время, помимо занятий спортом, я провожу с семьей. Мы любим путешествовать, проводим совместные выходные, и, конечно, я и супруга занимаемся воспитанием и развитием наших детей. Например, одна из моих дочерей с четырех лет занимается вокалом. Мы поддержали ее увлечение, и сегодня она, несмотря на свой юный возраст, профессионально участвует во многих конкурсах и удостоена международных наград. В свои восемь лет она завоевывает сердца слушателей на YouTube. Я сам всегда стремлюсь

к новым знаниям, изучаю не только строительную сферу, но и получаю дополнительное образование в других направлениях. Стараюсь приучить к этому и своих детей, чтобы они учились и добивались больших высот.

Кроме того, с целью передать свои знания я написал две книги – это учебные пособия в области строительства: «Завод по производству железобетонных изделий кассетным способом» и, совместно с профессором Аманжоловым Ж. К., «Охрана труда в строительстве». В последней книге мы подняли проблему международного травматизма на строительных площадках. Я верю, что эти книги могут стать настольным обучающим пособием для тех, кто любит свою деятельность так же, как и я. Также я провожу семинары по обучению молодых специалистов новым технологиям в строительной отрасли, неоднократно был

приглашен в качестве эксперта в высшие учебные заведения в состав жюри в период защиты дипломных проектов. Помимо этого я публикую научные статьи в известных технических журналах, где, как эксперт с многолетним опытом, раскрываю и предлагаю новейшие технологии в строительной отрасли.

– Поделитесь планами, целями и идеями на ближайшее будущее.

– В будущем я планирую вывести свою продукцию на международный уровень. Например, моя фасадная краска прекрасно подходит для европейских стран, а значит, нам предстоит покорить и этот рынок. Я намерен расширять границы своих знаний и своей деятельности, чтобы быть полезным не только в Республике Казахстан, но и за рубежом.

+7-702-933-72-08



**ПОЛУЧАЙТЕ
2000 бонусов
при скачивании
приложения**

**Cashback 10%
на все покупки**

А также заказывайте
доставку BAO
и получайте подарки



приложение доступно в:



ЛУЧШАЯ
КУХНЯ
СТРАН
АЗИИ

LAGUNA



Gritti

ADÈLE

Venetia

Официальный дистрибьютор
Gritti Venetia в Казахстане

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 1/4
ул. Байтурсынова, 78а
пр. Жибек Жолы, 70 ТЦ «Пассаж»

инстаграм:
@laguna_perfumes