

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

7 (91) ИЮЛЬ 2024

FOR

PEOPLE

16+



ГОЛОВАХО  
РАКЕТНЫЙ РОСТ ДЛЯ ВАШЕГО  
БИЗНЕСА С ALAR MEDIA

НАТАГАЛБЯ

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

# FOR PEOPLE

<b>Alexandr Grebennikov</b>	Chief Editor	Издатель и главный редактор	<b>Александр Гребенников</b>
<b>Aset Isabaev Dmitriy Andreyev</b>	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	<b>Асет Исабаев Дмитрий Андреев</b>
<b>Inna Shefer</b>	Editor	Редактор	<b>Инна Шефер</b>
<b>Farizat Mamyrbekova</b>	MUA	Визажист	<b>Фаризат Мамырбекова</b>
<b>Marina Butrym</b>	PR-manager	PR-менеджер	<b>Марина Бутрым</b>
<b>Irina Dmitrova</b>	Copy editor	Корректор	<b>Ирина Дмитрива</b>
<b>Vitaly Kirsanov</b>	Photograph	Фотограф	<b>Виталий Кирсанов</b>
<b>Mariyam Issaeva</b>	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	<b>Марьям Исаева</b>
<b>Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova Malika Kan</b>	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	<b>Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова Малика Кан</b>
<b>Dilya Sharafutdinova</b>	People Awards Producer	People Awards Продюсер	<b>Дилия Шарафутдинова</b>
<b>Vladimir Sesselkin Alma Mustafayeva</b>	Official representatives	Официальные представители	<b>Владимир Сеселкин Алма Мустафаева</b>

Отдел распространения и PR  
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz  
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» № 7(91)

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №КZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Дата выхода в свет: 16.07.24 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94  
+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет.

По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online

100 стран

ия обеспечивает  
жку врачей и пациентов  
у миру

Roxolid®

итана и циркония,  
й на 20% прочнее,  
ичный титан.  
ение кости и  
браращения тканей

SLActive®

ильная поверхность  
структурами.  
ение сроков  
аежности  
едель

straumann



Жарханов Арслан Нурланович – врач-стоматолог, основатель цифровой стоматологической клиники Dental Medicus.

Пока другие дети смотрели мультки, маленький Арслан интересовался тем, как работает человеческий организм и почему люди болеют. С детства имея проблемы с прикусом, из-за чего происходили частые визиты к стоматологу, юноша вопрос о выборе профессии решил окончательно. Загоревшись идеей помогать населению, в студенческие годы Арслан активно проходил практику в различных клиниках, набирался опыта и знаний. Его видение и понимание стоматологии в целом перешло на новый уровень в тот момент, когда Арслан Нурланович побывал в Германии на курсах обучения цифровой стоматологии. Увидев, что за этим направлением будущее, он открыл подобное стоматологическое отделение в Казахстане.

Сегодня Dental Medicus применяет самые передовые методики лечения, осуществляет исправление прикуса и установку имплантов. Имеет собственную зуботехническую лабораторию, где выполняется полный цикл производства коронок, виниров, хирургических шаблонов и элайнеров.

Но Арслан Нурланович не останавливается на достигнутом. О себе он говорит: «Мне всего 29 лет, впереди целая жизнь и планы, которые расписаны на годы вперед!».

инстаграм:  
@dental\_medicus

www.lp.dental-medicus.kz

г. Алматы  
БЦ AYALA  
11-й микрорайон, 3/1, 1 этаж  
+7-747-332-25-10

# РАКЕТНЫЙ РОСТ С ALAR MEDIA

 natalya.golovakho  
alar\_media

Наталья Головахо – признанный эксперт в области рекламы и маркетинга. Как бизнес-тренер и основатель агентства ALAR MEDIA, она помогает компаниям достигать новых высот, используя современные маркетинговые стратегии и инновационные подходы.

**Н**аталья, как вы пришли к решению открыть собственное маркетинговое агентство? Что вас вдохновило на этот шаг?

– Моя карьера в сфере маркетинга началась в 2015 году, когда после окончания университета я пришла на Шымкентский пивоваренный завод в департамент маркетинга и продаж на позицию маркетолога-стажера. Далее меня перевели на должность маркетолога-аналитика. Проработав там определенный период времени, я ушла в декретный отпуск. Именно тогда я стала задумываться над тем, чтобы освоить для себя новое дело, которое я могла бы совмещать с материнством. Соответственно, пришла идея обучиться SMM. И уже в 2017 году я стала развиваться как SMM-специалист. Проработав как фрилансер-SMM-специалист более года, я ухожу во второй декретный отпуск и понимаю, что мне необходимо расширяться и нужно основать агентство, команду и расти. Короче говоря, к созданию маркетингового агентства меня привело рождение детей (улыбается). Название ALAR – это аббревиатура имен моих детей, потому что именно они меня привели в это направление. AL – от имени Алиса, AP – Артемий.

**– Какую работу вы проводите в качестве бизнес-тренера?**

– Я занимаюсь обучением предпринимателей по части работы маркетинга внутри социальных сетей. К сожалению, работая с данным рынком, мы видим тенденцию, что у большинства предпринимателей нет понимания того, как работает механизм под названием Instagram,



как работает в принципе SMM. Мы проводим обучение работе с этими инструментами.

**– Какую роль в маркетинговом бизнесе играет образование? Или здесь, как, например, в психологии, важно иметь еще и природный дар?**

– Работа в маркетинге и рекламном бизнесе – это симбиоз аналитических и творческих навыков, которыми должен обладать человек. То есть если у тебя две эти части работают, тогда ты приживешься в рекламном бизнесе и маркетинге. Потому что здесь мало творить и создавать, мало придумывать, нужно еще и уметь анализировать то, что ты придумал. Поэтому я считаю, что отчасти, наверное, навыки рекламщика у человека от рождения. Но если человек закончил педагогический, а в душе понимает, что хочет развиваться в маркетинге – пожалуйста, приходи

в маркетинг! Только нужно четко понимать, что тебе нужно будет постоянно обучаться. Инструменты очень быстро обновляются, и то, что было актуально три месяца назад, уже неактуально сегодня.

**– Какой вид рекламы, по вашему мнению, сегодня является самым эффективным для бизнеса? Почему?**

– На самом деле, если говорить об эффективности того или иного рекламного инструмента для бизнеса, мы опираемся прежде всего в специфику бизнеса, то есть в то, чем занимается компания.

Второе – какие цели и задачи ставит перед собой компания в плане рекламной компании.

Ну и третье – это, конечно же, понимание целевой аудитории, поэтому прежде чем подбирать какие-либо рекламные стратегии, какие-либо рекламные инструменты, мы долж-



ны четко понимать, что представляет собой целевая аудитория. Только в этом случае будет рекламная стратегия максимально эффективна, потому что проведена предварительная диагностика.

Но если подытожить и сделать обобщенный вывод, можно сказать о том, что сейчас большинство деловых сделок совершается именно в социальных сетях. Если, например, четыре года назад мы говорили, что через социальные сети хорошо продается продукция с чеком до 25 тысяч тенге, то сейчас мы наблюдаем в ходе работы, что через Instagram прекрасно продаются и квартиры, и машины, у которых чек явно не 25 тысяч. Так, одним из ключевых инструментов является, конечно же, наличие бизнеса внутри социальных сетей.

**– Какие рекламные тренды вы наблюдаете в 2024 году? Как они отличаются от предыдущих лет?**

– Сейчас большая часть работы в маркетинге выстраивается вокруг контента. Опять же, всё происходит через социальные сети. Фокус сосредоточен на видеоконтенте, поэтому особо популярен формат Reels внутри Instagram, Shorts внутри

Youtube и короткие ролики в Tik-Tok (так как фокус внимания аудитории сократился до трех секунд). И чтобы поймать внимание аудитории внутри социальных сетей с помощью видеформата, нужно всего лишь три секунды.

Следующее направление – это искусственный интеллект. Всё больше искусственного интеллекта внедряется в бизнес именно в категории маркетинга.

Много инструментов, которые проводятся с помощью искусственного интеллекта. Взять тот же чат GPT, который помогает от написания рекламных текстов до выстраивания маркетинговых стратегий. Это и AI-аватары, которые часть работы могут брать на себя по части видеоконтента. Это роботы-помощники, которые могут отвечать на сообщения за вас. VFX ролики – динамические видеоролики для бизнеса. Считаю ключевыми трендами эти три направления: видеоконтент, искусственный интеллект и VFX дизайн.

**– Как изменились предпочтения потребителей в отношении рекламных материалов за последние**

годы? И как это влияет на стратегии агентств?

– Здесь я могу точно сказать, что сейчас все стратегии в основном выстраиваются вокруг Digital маркетинга, потому что это измеримые, прогнозируемые инструменты, и, самое главное, сейчас всё больше людей от мала до велика присутствуют внутри социальных сетей. Офлайн-методы в плане продвижения тоже работают, но они больше нацелены на узнаваемость, на имидж и менее прогнозируемы, менее анализируемы. А вот чем силен Digital, так это тем, что его можно измерять и делать на основе данных показателей прогнозы на будущее. Поэтому все маркетинговые каналы сейчас в основном преимущественно выстраиваются вокруг Digital маркетинга, то есть вокруг интернет-инструментов продвижения. Поэтому любой предприниматель должен в наше время посмотреть в сторону цифрового пространства. Опять же, это возможности внедрения искусственного интеллекта, это автоматические чат-боты, это контекстная реклама, это таргетированная реклама, SMM и прочие виды цифровых инструментов продвижения.

**– Какие ошибки чаще всего допускают предприниматели при запуске рекламных кампаний? Можно ли их избежать?**

– При запуске рекламной кампании обязательно нужно четко понимать цели и задачи, которые компания преследует от запуска. Кто является целевой аудиторией и какой бюджет планируется выделить на продвижение.

Большинство предпринимателей хотят получить результаты «здесь и сейчас» – срочно, быстро, поэтому копируют чужие модели. Но не всегда чужие схемы будут адаптированы именно под ваш бизнес, под вашу стратегию и под вашу целевую аудиторию. Одна из самых распространенных ошибок – «вливать» бюджет в те инструменты, которые будут просто неэффективны. В данном случае необходима консультация грамотного маркетолога, который проанализирует текущую ситуацию и поможет выбрать вектор развития, чтобы посмотреть, в какую сторону двигаться, подберет маркетинговые каналы и инструменты, которые в будущем дадут нужный результат.

# СЕРГЕЙ ДЕНИСОВ: «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»

## В МУЗЕЕ ИСКУССТВ ИМЕНИ А. КАСТЕЕВА

 [denisovartstudio](https://www.instagram.com/denisovartstudio)  
[www.denisov-art.com](http://www.denisov-art.com)

*В прекрасные летние дни Государственный музей искусств Республики Казахстан им. А. Кастеева провел персональную выставку «Шелковый путь»*

*Сергей Денисов – современного художника, основателя бренда Denisov, владельца Denisov Art Studio. Сергей Денисов является последователем уральских ремесленников и хранителем исторических традиций высокого искусства златоустовской гравюры. Применяемые им технологии отточены веками, а мастерство доведено до совершенства. Уникальное видение духа времени позволяет художнику создавать неповторимые произведения искусства, в каждом из которых прослеживается гармоничное сочетание традиций и современности.*

**С**ергей, ремесло, которым вы владеете, передалось вам по наследству?

– Нет, я родился в обычной семье в самом высокогорном городе Урала – Златоусте. Мама была медработником, а папа – старшим мастером по холодильным установкам.

Но с самого детства я любил мастерить и создавать всё своими руками. Например, сам изготавливал игрушечные лодки, которые плавали. Многие вещи придумывал из папье-маше, рисовал, но особенно мне нравилось работать с деревом.

Еще на первом курсе университета я стал интересоваться гравюрой на металле – ремеслом, которое развито в нашем городе. Изучение гравюры было одновременно познанием истории родного края, ремесленных традиций с глубокими корнями и возможностью сразу попробовать творить так, как мастера много веков назад, потому что за 300 лет технология изготовления не изменилась. Меня это занятие увлекло, к тому же давало возможность заработать.

**– Вы не просто талантливый мастер, а основатель целой студии. Как вам это удалось?**

– Мне безумно интересен процесс работы с людьми. Нравится постигать их мировоззрение, мироощущение, находить общий язык, учиться понимать друг друга. Да, за минувшие годы у нас в Denisov Art Studio сформировался костяк профессионалов. Но я всегда в поиске талантливых людей. Есть специалисты, которые в свое время ушли от нас и сейчас работают на себя. Но мы к ним обращаемся, когда получаем крупные заказы или если возникает технологически сложная задача. Я понимаю, что у наших мастеров уйдет на это больше времени, чем у мастера более высокого уровня, который у нас когда-то работал, но почему бы не посотрудничать?

Что касается подбора сотрудников, то для меня важно понимать, что ты с человеком на одной волне. Тогда рабочие процессы заметно упрощаются, сотрудники понимают, чего я от них хочу и как это лучше всего реализовать. У меня есть несколько ребят, которые понимают



меня с полуслова, буквально каким-то телепатическим образом. Когда такие люди приходят в компанию, я всегда благодарю Всевышнего. Воспринимаю это как благословение. Думаю, что чем-то заслужил, раз такие люди есть в моем окружении (улыбается).

**– Какие личные трансформации потребовались за годы работы над вашими коллекциями?**

– Мне приходилось много раз вставать и падать. Но в жизни далеко всё не так, как кажется. То, что было плохо, через какое-то время может оказаться хорошим опытом и уроком, и наоборот. Надо принимать всё, что дает нам жизнь. Важно сохранять баланс и быть в потоке. Это создает гармонию, легкость бытия. Также важно оставаться самим собой. То, что в нас заложено:



божественную искру, силу духа, необходимо сохранять.

В каждом индивидууме есть как положительные, так и отрицательные черты. Наиболее интересны для меня в качестве примера бизнесмены, которые добиваются успеха, не изменяя самим себе, своим принципам.

Я понимаю, что в жизни нет ничего постоянного. А в последние годы в мире происходят кардинальные изменения. И если избегать трансформации, адаптации к новым веяниям времени, можно оказаться невостребованным. Современность побуждает быть маркетологом, учиться сочетать творческую и коммерческую составляющие. В этом есть свои плюсы. Ведь постигая непознанное, человек развивает новые нейронные связи, что способствует проявлению креативности во всех аспектах его жизни. Все процессы ускоряются во Вселенной, на планете, отовсюду идет большой поток информации. Даже в нашей работе появились новые технологии, как и новое оборудование, которое мы внедряем. Благодаря применению инноваций мы однозначно выигрываем во времени. Но при этом наша задача – сохранить индивидуальность бренда и познакомить мир с уникальным видением и моими изделиями Denisov.

**– Как вам удастся создавать всё новые уникальные изделия? Откуда получаете вдохновение?**

– Чтобы избежать однообразия в работе, мы привлекаем к творческо-

му процессу дизайнеров не только из других сфер, но и стран. Каждый из них предлагает свое видение нашей идеи, которое мы можем переработать. В первую очередь это свежий взгляд, и это всегда интересно. Однажды в качестве эксперимента мы дали двум нашим дизайнерам и трем экспертам из других стран одну идею, а они предложили свое видение. В итоге из всех предложенных эскизов мы произвели два потрясающих изделия. Суть была одна, но исполнение совершенно разным. И это было невероятно интересно – единство в разнообразии и разнообразие в единстве! Также мне нравится привлекать молодых дизайнеров, у них совершенно другое, необычное видение и отношение к искусству.

**– Всегда ли легко воплощать задуманную идею в реальное производство?**

– Каждая моя коллекция – это результат своего рода творческого поиска, который стимулирует развиваться и придумывать что-то необычное. И мне это нравится – придумывать новое, генерировать мои уникальные идеи. Более того, я хочу видеть свои произведения свежими и оригинальными.

Я счастлив, что могу заниматься любимым делом, и для меня особенно важно, что у меня есть возможность самореализовываться. Приятно сознавать, что наши изделия транслируют чистую светлую божественную энергию, которая активизирует в людях чувство прекрасного. Осо-

знание этого придает сил и помогает не сдаваться, когда трудно. Часто замечаю, как в процессе работы над изделиями в сознании наших заказчиков происходит трансформация, улучшается их эстетический вкус. В целом сегодня стало больше людей, способных ценить произведения подобного уровня, понимать значимость нашей работы, что очень радует и вдохновляет.

**– Какие изделия представлены на выставке «Шелковый путь»?**

– Это уникальные авторские работы в моем исполнении из украшенного металла в стиле златоустовской гравюры. О путешествиях по разным странам и историческим маршрутам я читал в детстве, и теперь у меня появляются новые идеи, которые затем воплощаются в моих изделиях. Много интересных идей мне подарили путешествия по странам Великого Шелкового пути. Этот масштабный торговый маршрут, соединивший Восток и Запад, никогда не был единой магистралью. Он включал несколько ветвей караванных дорог. Сохранились фотографии, на которых торговые караваны запечатлены даже в моем родном Златоусте. Но особенно интесивной магистралью был участок, проходивший через Центральную Азию. На пути караванов расцветали города, возникали торгово-ремесленные поселения и исторические памятники. На территории Казахстана такими городами стали Отрар, Туркестан, Тараз.

В последние годы Центральноазиатский регион и конкретно Казахстан становятся драйверами экономического и культурного роста. Что особенно ценно, мощная трансформация вашего региона тесно переплетается с богатым историческим наследием. Осуществляется связь поколений, передача традиций и обычаев на фоне бурного технологического развития.

Живя в вашей прекрасной стране, я был покорен самобытностью, богатой и интересной культурой казахского народа. Изучал особенности орнаменталистики, колористики, традиций и создал целую серию работ, в которых чувствуется влияние уникальной восточной культуры. Часть этих работ представлена на выставке «Шелковый путь».

# ЗА КУЛИСАМИ КРАСОТЫ

 innaminina\_mua

*Каждая женщина мечтает выглядеть неотразимо и элегантно. Искусство макияжа и укладки волос – это не просто техника, а настоящее волшебство, которое помогает создать уникальный образ и подчеркнуть индивидуальность.*

*Профессиональный визажист и стилист по укладке волос Инна Минина способна воплотить это волшебство в реальность.*

**И**нна, расскажите, как вы пришли в профессию. Что привело вас в beauty индустрию?

– Вначале я обучилась макияжу исключительно для себя. Мне хотелось выглядеть хорошо каждый день и уметь собрать себя на выход. О работе с клиентами я даже не думала. Эта идея пришла ко мне позднее, во время карантина. Тогда я снова прошла обучение макияжу и буквально влюбилась в женскую красоту, в женские лица. Признаюсь, я даже рассматривала девушек на улице, и каждую из них мне хотелось накрасить (улыбается). Позже я увлеклась и укладками волос. Мне хотелось создавать полноценный, законченный женский образ.

**– Насколько важно иметь талант в обучении макияжу и укладкам? Или данному мастерству научиться может каждый?**

– Любой профессии можно научиться, но главное, чтобы это было близко именно тебе. Когда человеку нравится то, чем он занимается, когда он получает удовольствие от процесса, это заметно всем окружающим, и результат получается гораздо лучше.

**– Для хорошего визажиста имеет значение косметика, с которой он работает? Можно ли сделать качественный макияж с помощью бюджетной косметики?**

– Безусловно, макияж можно сделать, используя минимальное ко-



личество даже бюджетных продуктов. Вложения в кейс зависят от ценового сегмента мастера.

Так как я beauty мастер премиум-сегмента, то для меня и моих клиентов важно всё: мой внешний вид, мой профессионализм, моя клиентоориентированность и, конечно же, продукты, с которыми я работаю.

Клиенты, выбирающие меня в качестве мастера, знают, что я работаю люксовой косметикой как для лица, так и для волос. Благодаря этому мне удастся добиваться не только роскошного видимого результата, но и эффективного ухода за кожей и волосами моих клиентов.

**– Как часто beauty мастеру необходимо проходить повышение квалификации? Или, обучившись однажды, достаточно только практиковаться?**

– О! Я фанат обучений (улыбается). И прошла такое количество всевозможных курсов и повышения квалификации, что уже и не посчитаю их точное количество. Знаю точно, что их набралось больше 30. Уверена, что обучение в сфере красоты необходимо! Практика, это конечно, основное, чем можно достичь профессионализма. Но без новых знаний мастер не сможет освоить новые техники.



**– В какой момент приходит понимание, что визажист или стилист по укладке волос стал профессионалом? Как это произошло у вас?**

– На одном из курсов обучения нам сказали, что считать себя мастером можно не раньше, чем через 100 лиц. То есть ты визажист только после того, как накрасил сто разных лиц. Ты стилист по укладке волос не раньше, чем сделал укладки на ста разных типах волос. Но всегда есть возможность расти. Для усовершенствования навыков можно ускоряться по времени, можно осваивать новые техники и расширять профессиональные горизонты.

**– В любой профессии есть свои минусы и плюсы. Какие они у вас?**

– Единственный минус в моей работе – это периодическая боль в спине и усталость в ногах. В остальном всё, что связано с моей работой, мне приносит истинное удовольствие. Особенно мне нравится, что направлений моей деятельности может быть огромное множество. Я могу работать с клиентами, преподавать макияж для себя, преподавать повышение для мастеров, могу работать с косметическими брендами, собирать модели на показе мод, работать в кино и на телевидении. Такое разнообразие дает мне вдохновение и стимул двигаться вперед.

**– Многие, обращаясь за услугами визажиста и стилиста по укладке волос, переживают по поводу стерильности, все-таки вы работаете с разными людьми одними инструментами и косметикой. Насколько важна гигиена в вашей работе? Какие последствия могут наступить при ее несоблюдении мастером?**

– Это тот вопрос, который волнует всех, но мало кто решает его задавать. Я очень щепетильно отношусь к своим клиентам и к своему имиджу. Поэтому у меня всё по правилам. Несмотря на то, что я работаю на фрилансе, я каждый год прохожу медицинский осмотр и продлеваю медицинскую книжку. Делать это необходимо только в сертифицированных медицинских центрах. К тому же я прошла обучение по санитарным нормам beauty мастера, которые строго соблюдаю. Например, обязательна обработка кистей и расчесок дезинфицирующим раствором, и никакие спиртовые салфетки его не заменят. Для косметики тоже существуют дезинфицирующие спреи. Недобросовестное отношение к чистоте косметики и инструментам может привести к грибковым и бактериальным инфекциям.

**– Дайте несколько рекомендаций нашим читателям: как выбрать профессионального визажиста и мастера по волосам. На что обратить внимание, чтобы не разочароваться?**

– При выборе любого мастера прежде всего обратите внимание на его работы. Вы должны быть на одной волне, иметь одинаковые взгляды на красоту. Когда меня просят сделать макияж или укладку, которые кардинально отличаются от стиля моих работ, я сразу говорю, что не смогу помочь, и нужно искать другого мастера. Ну и, разумеется, почитайте отзывы, внимательно изучите страницу специалиста, задайте интересующие вас вопросы. И помните, что чем точнее вы сформулируете свой запрос, тем проще мастеру будет вам угодить.

# АСЕЛЬ ВАРНИКЕ – СЛЭШ-КАРЬЕРИСТ

 asselalimreal  
info@absortio.kz

Современным предпринимателям удается наслаждаться каждым из направлений бизнеса, которыми они занимаются. В жизни бизнесвумен Асель Варнике нашлось место для множества сфер, и, по ее словам, она прекрасно справляется с балансом между ними.

**А**сель, как вы начинали свою карьеру в бизнесе?  
– Ранее я работала в отельном бизнесе, а точнее, в продажах услуг отелей. Одновременно самостоятельно познавала азы цифрового мира: разрабатывала сайты и креативы, запускала рекламные кампании. Всему этому я обучилась самостоятельно с большим желанием. Где-то с помощью онлайн уроков, где-то методом проб и ошибок. Меня всегда привлекала возможность влиять на аудиторию и помогать рекламодателям достигать их целей через эффективные рекламные стратегии. А четыре года назад моим вдохновением стало желание создавать креативные и запоминающиеся кампании, которые действительно работали бы и приносили результаты. Ведь результат – это та точка Б, к которой все стремятся.

– Каких результатов вам удалось достичь в этой сфере?

– За 4 года я имела честь работать с такими крупными компаниями, как Abdi Ibrahim Global Pharm, Huawei, Redmond, Exclusive Qurylus, Pfizer. Для каждой из этих компаний разрабатывала и реализовывала стратегии интернет-продвижения, которые привели к значительным успехам. Например, для Pfizer я проводила кампанию по вакцинации, которая достигла широкой аудитории и получила положительные отзывы. Работала также и с крупными сетевыми рекламными агентствами как в Казахстане, так и за рубежом. В итоге всё это вдохновило меня на открытие собственного рекламного агентства, которое помогает клиентам достигать их маркетинговых целей.

– Но это не единственное ваше направление? Чем вы еще занимаетесь?

– Да, помимо рекламы я также занимаюсь развитием бизнеса на новых рынках и инвестициями в зарубежную недвижимость. В бизнес-развитии я помогала внедрять новые продукты на рынки Казахстана, ОАЭ и Индии, что дало мне ценный опыт в понимании особенностей различных направлений бизнеса на рынках разных регионов.

В данный момент я работаю над запуском премиум-школы в Дубае в команде с российскими специалистами.

Мне всегда нравилось работать на Дубай, где конкурентный рынок, и это заряжает на развитие и рост. Если ты стоишь на месте – ты отстал от всех.



Еще один проект, над которым я сейчас тружусь, – это финансовый маркетплейс нового поколения в Казахстане. Подбор продуктов, информация о финансовых организациях, рейтинги и отзывы – всё это на одной площадке. Крутой продукт, который поможет значительно повысить узнаваемость, охват и, конечно же, количество заявок для банков, МФО и других финансовых институтов.

В сфере недвижимости я начинала с личных инвестиций, то есть решила инвестировать не только в фондовый рынок, но и в зарубежную недвижимость – ведь там тоже много различных вариантов приобретения. С недавних пор решила консультировать людей по вопросам приобретения недвижимости за рубежом, так как мне поступало много запросов такого характера от знакомых. Можно сказать, что я придерживаюсь концепции слэш-карьеры, которая позволяет мне заниматься несколькими направлениями одновременно и приносит удовлетворение от многообразия деятельности.

– Какие особенности рынка вы учитываете при введении новых продуктов в различные страны, такие, как Казахстан, ОАЭ и Индия?

– Каждый рынок имеет свои уникальные особенности и потребности. При введении новых продуктов я учитываю культурные и экономические различия, а также законодательные аспекты. Кроме того важно понимать специфику бизнеса в свободных экономических зонах, которые предлагают особые условия для международных компаний.

Для успешного внедрения продукта необходимо адаптировать маркетинговые стратегии к местным языкам и культурным особенностям.

Ну и, конечно, перед запуском нового продукта на рынок я провожу детальный анализ самого продукта, анализ конкурентоспособности, УТП и изучаю целевую аудиторию.

– Расскажите о наиболее успешном проекте, который вы развивали с нуля. Что вы считаете ключевыми факторами его успеха?

– Одним из наиболее успешных проектов было внедрение нового продукта для диджитал рекламы в Казахстане и Саудовской Аравии, который достиг впечатляющих результатов буквально за полгода. Ключевыми факторами успеха были глубокое понимание рынка, адаптация продукта к местным потребностям и агрессивные продажи. Особо важную роль сыграло построение доверительных отношений с местными партнерами и клиентами.

– Насколько выгодно сегодня инвестировать в зарубежную недвижимость? И в каких странах лучше это делать?

– Инвестиции в зарубежную недвижимость могут быть очень выгодными при правильном подходе и анализе. Недвижимость в некоторых странах продолжает расти в цене, что позволяет инвесторам получать значительные доходы от прироста капитала. Например, рынки ОАЭ, Турции, Северного Кипра и Бали предлагают уникаль-



ные возможности для инвесторов благодаря своему динамичному развитию.

Инвестирование в недвижимость в разных странах позволяет диверсифицировать портфель активов и снизить риски, связанные с экономической нестабильностью в одной стране. Это особенно важно в условиях глобальной экономической неопределенности.

Некоторые страны предлагают благоприятные условия налогообложения и высокую степень правовой защиты для иностранных инвесторов, это может существенно повысить привлекательность инвестиций. Например, в ОАЭ нет налога на доход от аренды, а рынок Турции и Северного Кипра стагнирует, что дает возможность заработать в будущем на росте цен.

– Как вы управляете одновременно несколькими проектами в разных странах и сферах?

– Эффективное управление проектами требует хорошей организации. Я с юности четко планирую каждое дело, каждый час своего времени. Эта привычка мне очень помогает в жизни. Ведь мне нужно еще и себя, и детей не обделить вниманием. В целом меня очень заряжает заниматься несколькими делами одновременно, и это повышает работоспособность. Но качественный отдых тоже никто не отменял.

# Я АВТОР СВОЕЙ ЖИЗНИ

## АЛИЯ КЕНЖАХМЕТОВА

 alexsa\_kz  
finance@bakertilly.kz  
+7-777-705-77-85

Если вы всё еще думаете, что финансы и бухгалтерия – это скучно, то спешим вас переубедить и познакомиться с нетипичным профессионалом, сертифицированным бухгалтером-практиком, обладателем сертификатов CPA/CAP, Членом Палаты Профессиональных Бухгалтеров Республики Казахстан Алией Кенжахметовой, чья профессиональная деятельность в финансовой нише не мешает активно развиваться и в творчестве.

**А**лия, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я родилась и выросла в интеллигентной семье, где образование и воспитание являются ключевыми факторами в позиционировании себя как личности, умеющей ставить цели и достигать их.

Мне всегда хотелось идти по стопам моей мамы, реализовав себя в мире моды и искусства. Но профессию модельера-конструктора мне не удалось освоить, и я окончила Алматинский Технологический институт легкой промышленности, став инженером-технологом. Распад СССР, закрытие заводов и фабрик повлияли на то, что моя профессия осталась «за бортом». Я начала жадно поглощать всевозможные курсы: от компьютерной грамотности и английского языка до бухгалтерии и вождения автомобиля. Я всегда была открыта к знаниям и постоянно занимаюсь саморазвитием. Мне нравятся эзотерика, нумерология, астрология, таро. Пробовала себя в студии звукозаписи, люблю путешествовать. Я пишу картины и играю на фортепиано. Занимаюсь плаванием, увлекаюсь аргентинским танго. Был опыт в предпринимательской деятельности – я руководила детским центром развития. На данный момент помимо основной профессии у меня две бизнес-платформы, где



я являюсь партнером и активным участником.

– Как случилось, что столь активный человек выбирает такую спокойную, можно даже сказать, однообразную специализацию, как бухгалтерия?

– Мой выбор стать бухгалтером поначалу был спонтанным, когда нужно было быстро принимать решения. Впоследствии, вникая в суть профессии, я применяла такие свои качества, как ответственность, щепетильность, контроль и дисциплина. Понимала, что моя должность является важным звеном в структуре организации. Начинала простым

кассиром, помощником бухгалтера, ведущим, старшим и выросла до главного бухгалтера. Хочу отметить, что на моем пути встречались опытные учителя, профессионалы своего дела, им я безмерно благодарна!

– Где вы сейчас работаете? И как вы находите баланс между работой бухгалтера и своими увлечениями?

– Баланс нужен всегда и везде, и не только в бухгалтерии. Я себя называю «нетипичный» бухгалтер, творческий бухгалтер. Монотонность и однообразие своей профессии я «разбавляю» своими увлечениями. На работе я серьезный и ответственный

сотрудник, в свободное время я тангера, путешественница, любитель музыки и театра, животных и птиц. Считаю себя социальным человеком, энергичным экстравертом.

На данный момент я работаю бухгалтером в аудиторской компании Baker Tilly Qazaqstan Audit, которая является официальным членом глобальной сети компаний Baker Tilly International, входящей в ТОП-10 международных аудиторских и консалтинговых сетей мира.

– Ваши увлечения влияют на вашу профессиональную деятельность?

– Я бы разделила эти две линии моей жизни: профессиональную и творческую.



Моя профессия – не творческая, но приносит мне моральное и материальное удовольствие. На мне большой объем документооборота и ответственности, что требует применения определенных качеств. Но моя большая страсть – это творчество. Я посещаю Школу танцев Nabana Buenos Aires с 2018 года. В танцах я растворяюсь, чувствую ритм музыки, движения и характер. Танго – не просто танец, это философия, это своеобразный язык общения, который отражает реальные переживания и чувства. Танцуя, я отдыхаю и наслаждаюсь моментами! Безусловно, танцевальные навыки полезны каждому, ведь мы наполняемся положительной энергией.

– А что привлекло вас в сообщество Inspire?

– Образовательная платформа INSPIRE – это сообщество сильных и амбициозных людей, нетворкинг. Проект нацелен на ментальную и бизнес-трансформацию с помощью обучающих программ, методик и практик. Само слово INSPIRE означает «вдохновлять». Каждый приходит в проект со своим запросом, начинает прокачиваться и работать над собой, чтобы достичь желаемых результатов.

Самый востребованный продукт компании – курс «Изобильная женщина», который помог многим женщинам стать осознанными, ресурсными и успешными! На данной бизнес-платформе есть возможность для заработка. Это красивый, благородный и достойный вид бизнеса. Также в рамках проекта INSPIRE компания создала свою трансформационную игру «Путь к изобилию», которая открывает инсайты, дает понимание и осознание момента здесь и сейчас.

– Путешествуете вы тоже с Inspire?

– Уже с компанией InCruises – это вторая моя платформа. Я большой любитель путешествий, этакий кочевник, которому не сидится долго на одном месте (улыбается). В особенности я люблю поездки на море, океаны, озера, заливы. Вода – моя стихия. И когда подруга предложила мне вступить в элитный клуб путешественников, я не раздумывая подписала договор. Моя мечта – путешествовать в морском круизе, на роскошном лайнере. Компания также дает возможности построить карьеру, выстроить свою команду, зарабатывать и получать реферальные бонусы!

– Какие финансовые инструменты и методы вы используете, чтобы эффективно управлять своим бюджетом во время путешествий?

– Каждый партнер компании InCruises свободен в выборе. Либо он обычный турист, который пользуется всеми предложениями по бронированию туров и отелей. Либо он бизнес-партнер компании, у которого есть маркетинг-план, где он выгодно для себя и своей команды подбирает туры, у которого есть привилегии, определенные бонусы, доступы к личному кабинету, ведение бизнес-журнала, раннее бронирование. Все эти возможности дают мне право рассчитывать на более низкие цены при подборе туров. Конечно, мои поездки спланированы заранее, что безболезненно для рабочего процесса и удобно для меня. У меня есть определенный «кошелек», специально выделенный для моих путешествий.

– Каковы ваши главные цели в личной и профессиональной жизни на ближайшие годы?

– В профессиональной сфере я планирую в будущем уйти во фриланс. Есть мысли стать финансовым аналитиком, проводить консультации о потребностях бизнеса, вести клиентов по финансовой части. Для начала буду снова обучаться: брать курсы, получать необходимые для этого знания. Также буду продолжать развиваться и масштабироваться в Inspire и InCruises! Моя мечта – побывать в Америке, Аргентине, Японии и Швейцарии. Построить дом своей мечты и жить в нем. А еще я мечтаю о собаке! Есть намерение помогать приятам животных. Возможно, стану преподавателем танцев, начну монетизировать и свое творчество.

# МАСТЕР КОМАНДНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

 madina\_team\_trener5f

телеграм: @мастерская командных компетенций  
Ln Рашитова Мадина

Мадина Рашитова – бизнес-тренер, эксперт Академии социальных технологий на кафедре командного менеджмента.

**М**адина, расскажите, пожалуйста, о вашем профессиональном пути. Как вы пришли к работе по развитию команд?

– Свою трудовую деятельность я начала после окончания медицинского училища в нашей городской больнице, в отделении нефросоматики. Работала в палате для новорожденных. Это была настоящая школа выносливости и командной работы. Дети находились отдельно от мам, бывало до 30 малышей, и приходилось носить их как энерджайзер. Палата интенсивной терапии тоже никогда не пустовала. Это был первый опыт слаженной работы команды, начиная от санитарок, медсестер, акушерок, врачей и заканчивая слесарями, которые привозили нам тяжелые баллоны с кислородом.

Никого не нужно было просить помочь на своем участке: если «заваливало» объемом работы, просто приходили на помощь друг другу. Все были объединены одной целью – создать условия для рожениц и новорожденных.

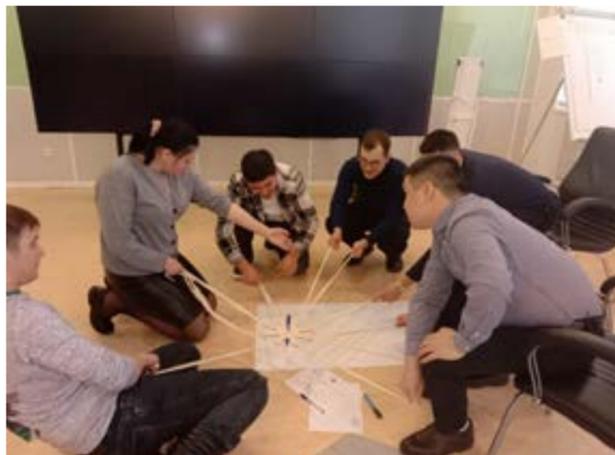
В период перестройки я сменила белый медицинский халат на рабочую одежду. Перешла работать на электростанцию лаборантом химанализа. Получила еще две специальности: химик-технолог в неорганике и инженер-теплоэнергетик. Стала частью производственной системы на крупнейшем источнике генерации в РК.

Далее из «производственников» перешла в «управленцы», дослужившись до начальника отдела сбыта. Интересно то, что именно отдел сбыта стоит между производством и экономическим блоком. И обычно эти два блока не особо хорошо коммуницируют друг с другом по понятным причинам – экономистам нужна хорошая экономика, а производству – безаварийная работа.

В 2015 году появилась идея: чтобы на рынке стать эффективным игроком, производственный и экономический блок объединить одной целью в плане генерации электроэнергии и эффективной работы на БРЭ. Я ездила на обучение по БРЭ и параллельно «прокачивала» свои soft skills в поисках идеального варианта, для того чтобы электростанция работала как команда.

У нас есть корпоративный университет, и он приглашает ТОПовых экспертов для проведения лекций.

На одной из таких лекций я познакомилась с технологией командного менеджмента, авторской методикой М. В. Долгова «5F– геометрия команды, создающей энергию». Пошла к ним учиться и попала в среду супер-профессионалов – бизнес-тренеров, коучей и менторов. Методика уникальная, она позволяет провести диагностику актуального состояния команды, определить «уз-



кие места» и далее составить индивидуальный маршрут развития команды.

Окончив обучение у М. В. Долгова и получив специальность бизнес-тренера, я стала экспертом Академии социальных технологий на кафедре «Технология командного менеджмента». Параллельно училась фасилитации, тьюторству, дизайн-мышлению, менторству и многому другому, что помогает развивать команды.

После завершения обучения начала оттачивать мастерство на производственных командах энергетиков, металлургов и шахтеров. В рамках обучения у Долгова М. В. было разрешено провести диагностику команд

в Центре командных компетенций. Получив результаты, я стала системно работать с командами, проводя тренинги и контролируя актуальное состояние команд. 1 июля 2023 года в результате проведенных реформ БРЭ заработал в режиме реального времени, и все наработки с командами дают отличный экономический результат для нашей компании.

– Вы специализируетесь на работе с командами только в энергетической и угледобывающей сферах?

– Нет, работаю с разными командами – это ритейл, бизнес, производство и так далее.

– Как реформы в энергетике Казахстана повлияли на важность и необходимость слаженной командной работы? Можете привести примеры?

– С 1 июля 2023 года запущена новая модель рынка электроэнергии в РК. Осуществлен переход функционирования балансирующего рынка электрической энергии из имитационного режима, действовавшего более 15 лет, в режим реального времени. Также запущена модель Единого закупщика электроэнергии.

– Что вас вдохновило на создание «Мастерской командных компетенций Team Energy 5F»?

– Вдохновила идея развивать команды для комфортной и эффективной работы людей в любом виде деятельности.

Ведь время, проведенное на работе больше, чем время, проведенное дома. И чтобы ощущать всю прелесть жизни, ты должен быть в ресурсе, а не быть как выжатый лимон после работы. Главной ценностью для семьи, сообщества в целом является личное здоровье. Важно научить команды работать с удовольствием, используя созидательную энергию, и не выгорать на работе.

Если человек в ресурсе – всё ок. Если человек «выгорел» на работе, то всё остальное представляется в минорных красках, и жизнь становится безвкусной.

– Каковы основные цели и задачи инициативы по созданию Team Energy 5F?

– Развитие созидательной силы команд в организациях и сообществах.

Всевозрастающая конкуренция, рост масштабов ведения бизнеса, высокая скорость изменений и их слабая предсказуемость, усложняющиеся задачи и требование междисциплинарного подхода к их решению повышают актуальность большего вовлечения сотрудников в деятельность организации и всемерного развития и использования индивидуального и группового потенциалов.

Командное лидерство является основой современного стиля управления и помогает создавать конкурентные преимущества за счет синергетических эффектов взаимодействия людей, объединенных общей целью, смыслами, ценностями и видением.

Team Energy 5F помогает оценить актуальное состояние команд в организации, а также выстроить и реализовать план их последовательного развития.

– Какие ключевые принципы, на ваш взгляд, лежат в основе технологии командного менеджмента?

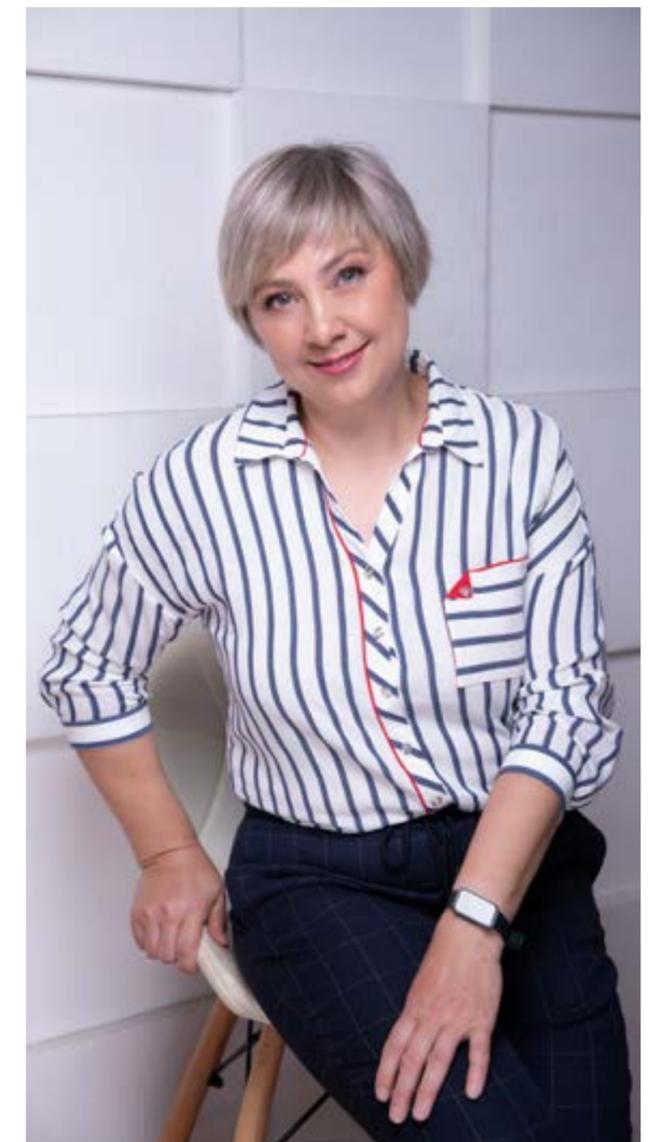
– Это групповая эффективность через методологию развития команд.

Команда – это инструмент достижения контрастной результативности при наличии тех же ресурсов, которые есть изначально. Системный подход к развитию командных эффектов в группе предполагает взаимосвязанное последовательное применение различных методов с учетом индивидуальных особенностей группы, задач, среды, в которой она находится. В основе подхода большую роль играет Модель 5F М. В. Долгова, которая позволяет включать любые варианты подходов и методов и не исключает ни один из методов, который применяется сейчас, для того чтобы эффективно развивать команду.

– Каковы ваши планы на будущее по развитию и распространению практик командного менеджмента? Какие новые направления и проекты вы планируете реализовать?

– Расширять возможности нашей мастерской по развитию командных компетенций у детей и взрослых.

Интегрировать направление по развитию команд в работу с детьми и подростками у нас в Казахстане.



# К ИНТЕРЬЕРУ С ЛЮБОВЬЮ

 natalya.uljaeva

*После 30 лет можно кардинально и успешно менять не только имидж, но и профессию! Ярким примером такой перемены является наша очаровательная гостья из солнечного Узбекистана – дизайнер интерьера Наталья Иванова.*

**Н**аталья, как вы пришли в дизайнеры? С чего всё началось?

– Всё началось с карантина. До этого я работала стюардессой в авиакомпании, но карантин сильно повлиял на авиационную отрасль, и мы на несколько месяцев остались без работы. В этот момент у меня произошло переосмысление.

Я любила свою работу стюардессы: это очень интересная профессия, благодаря которой я увидела мир, познакомилась с другими культурами и встретила множество интересных людей. Однако всему есть

предел, и когда понимаешь, что взял из своей профессии всё, хочется чего-то большего. Карантин дал мне возможность задуматься о том, куда я хочу двигаться дальше.

**– Насколько легко для вас было перейти в совершенно новое направление? Возникли ли моменты сожаления в период переквалификации?**

– Конечно, я не пришла к смене профессии за один-два дня. Я очень долго думала. Потому что это, наверное, самое важное решение в жизни – найти ответ на вопрос, кем бы ты хотел быть и чем заниматься всю жизнь. И свою новую профессию я выбирала осознанно и обдуманно, поэтому особых колебаний или сожалений у меня не было.

**– Почему вы выбрали именно дизайн? Рассматривались ли другие направления деятельности при смене профессии?**

– В жизни я люблю точные науки – такие, как математика, физика, черчение, к тому же являюсь творческим человеком. И когда работала стюардессой, в свободное от работы время писала картины маслом. Поэтому я понимала, что мне нужно совместить эти два направления, и решила попробовать себя в качестве дизайнера интерьера. Я не сомневалась, что у меня это получится на 100%.

**– Как опыт работы стюардессой повлиял на ваш подход к дизайну интерьеров? Есть ли какие-то навыки или черты, которые**



**вы перенесли из одной профессии в другую?**

– Основные навыки, которые я приобрела в своей первой профессии, включают высокую стрессоустойчивость, умение общаться с людьми и грамотно выстраивать диалог. Эти качества позволяют мне быстро и правильно реагировать на различные ситуации и принимать решения, ведь на стройке часто приходится быстро вносить правки или корректировки, чтобы сохранить целостность проекта.

Работа с заказчиками похожа на работу с пассажирами: каждый приходит со своим настроением и характером. Здесь особенно важно знание психологии – умение понять человека, тактично расположить его к себе, перевести диалог в положительное русло и выяснить, чего он действительно хочет. Моя цель состоит в том, чтобы клиент, даже

если он пришел без настроения, ушел счастливым, довольным и вдохновленным.

Эти навыки необходимы всем, кто работает в сфере обслуживания и взаимодействует с людьми.

**– Над какими проектами вы преимущественно работаете?**

– В основном я работаю с частными проектами, но есть и коммерческие. Например, мною был подготовлен дизайн магазина бижутерии, где на данный момент я веду авторский надзор. Мне всегда очень интересно что-то новое. В частных и коммерческих проектах есть моменты, которые отличаются, и в каждом конкретном случае нужны новые знания. Меня это привлекает.

Особое значение для меня имеют заказчики – люди бывают разными, и с каждым необходимо работать по-своему. Есть клиенты, вдохновленные своими идеями, они прямо «горят» своим проектом и полностью доверяют дизайнеру, лишь озвучивая свои пожелания. С такими людьми работа идет быстрее и легче, потому что они дают тебе свободу творчества: обозначают желаемые цвета и стиль, а дальше доверяют твоему профессионализму. В таких условиях проект всегда получается великолепным с первого раза и впоследствии очень нравится клиенту.



**– Какие стили или направления в дизайне интерьеров вам ближе всего, и почему?**

– У меня нет предпочтений к какому-то определенному стилю, поскольку я работаю под заказчика. Люди приходят с совершенно разными пожеланиями: кто-то хочет классику, кто-то арт-деко, кто-то минимализм, кто-то хай-тек и так далее. В современных интерьерах часто используются смешанные стили, поэтому я не могу сказать, что работаю только в одном направлении. Люди приходят с конкретными запросами, и я создаю дизайн, ориентируясь на их индивидуальность и пожелания.

При этом я не стремлюсь навязывать модные тенденции, потому что для меня главное, чтобы заказчику было комфортно. Выстраиваю интерьер под индивидуальные предпочтения в выборе стиля и цветовой палитры. Кроме того, уделяю особое внимание технической части и эргономике проекта, чтобы всё было функционально и удобно.

**– Вы работаете только в Узбекистане? Или для дизайнера интерьера, как и для стюардесс, не существует границ?**

– Для дизайнера интерьера нет границ. У меня уже есть несколько завершенных проектов в Казахстане. Несмотря на то, что я не могла вести авторский надзор лично из-за расстояния, все вопросы удавалось решать удаленно, и клиенты оставались очень довольны. У меня также есть несколько онлайн-проектов в России. Таким образом, границы не являются препятствием в моей работе. Я всегда рада новым вызовам и возможностям работать в разных странах. Это позволяет мне расширять свои горизонты и приобретать новые знания и опыт.

**– Что вы посоветовали бы тем, кто задумывается о смене сферы деятельности, но не решается сделать первый шаг?**

– Главное – преодолеть страх неизвестности. Многие говорят, что возраст – не лучшее время для изменений, но на самом деле в любом возрасте можно начать что-то новое и добиться успеха. Историй о людях, которые после 30 начали новую карьеру и преуспели, очень много. Часто кажется, что такие вещи происходят где-то далеко, но это не так. Мое желание изменить свою жизнь и начать что-то новое было сильнее страха неизвестности. Никогда не думайте, что у вас не получится, если это действительно ваше желание, а не навязанное кем-то мнение. Если вы чувствуете, что вы творческая личность, и мечтали, например, фотографировать, просто начните двигаться в этом направлении маленькими шагами. Жизнь выстроится таким образом, что в итоге вы придете к своей цели.

Конечно, это труд. Никто не говорит, что будет легко и что всё само придет. Я окончила, например, как минимум пять курсов – училась у российских дизайнеров и архитекторов. Постепенно возникает потребность учиться и развиваться, и вы достигаете своей цели. Ставьте на первое место желание и труд, никто не сможет заставить вас что-то делать. Просто поймите для себя, что всё возможно. Главное – преодолеть страх и сделать первый шаг, даже с закрытыми глазами. Всё получится, как это получилось у меня! *(Улыбается).*



# ОТ ПОДИУМА К ДУХОВНЫМ ВЕРШИНАМ

 [lidiya.urazova](https://www.instagram.com/lidiya.urazova)  
+7-702-376-72-22

Лидия Уразова – модель, проводник трансформационной игры «Лила», практик Рейки и Access Bars. Ее путь от подиума к глубинным энергопрактикам впечатляет и вдохновляет. Сегодня Лидия помогает людям находить гармонию, избавляться от внутренних блоков и достигать новых высот в личностном развитии.

**Л**идия, многие в fashion индустрии знают вас как прекрасную модель. И вдруг серьезные энергопрактики. Что вас к ним привело?

– Жизнь привела. Я всегда стремилась помогать людям, но поняла, что, делая это без их прямого запроса, могу лишь усугублять ситуацию. В



определенный период моей жизни мне понадобилась помощь для решения внутренних психологических проблем, и Access Bars стал для меня идеальным инструментом. Эта энергетическая практика помогает снять блоки, установки и ограничения в голове. После первой сессии я почувствовала легкость, словно голова поднялась в облака. Пройдя несколько сессий, я почувствовала внутреннюю гармонию и поняла, что хочу обучиться этой технике, чтобы помогать другим людям.

– Проводником трансформационной игры «Лила» вы тоже стали неслучайно?

– Ко мне всё в жизни приходит тогда, когда я к этому готова. После того как я начала практиковать энергетические практики, я осознала, что нужен инструмент, который поможет человеку узнать, понять и почувствовать себя глубже. Для меня игра «Лила» несет в себе очень глубокий сакральный смысл. Когда она только появилась в Казахстане, я начала изучать ее теоретическую часть. Чуть позже я почувствовала, что готова к принятию этого опыта, и в мою жизнь пришел проводник, который обучил меня этой игре. Я не раздумывая пошла на обучение, сыграла сама и получила ответы на свои вопросы. «Лила» показала мне всю свою магию. Она подсветила мне то, от чего я убегала, на что закрывала глаза и в чем вралась себе. Она показала, как

можно быть честным перед собой, не боясь принять то, что уже есть в жизни, и осознать свою ответственность за выборы в прошлом. Зная, какую пользу она может принести людям, я начала собирать группы и помогать участникам игры открыть собственный потенциал.

– Нам всегда интересно, как проходят сеансы игры и каких результатов могут ожидать участники.

– Сам процесс игры «Лила» всегда меня завораживал. В качестве проводника и энергопрактика я заранее подготавливаю место, где буду проводить игру, создаю энергетическое поле, наполненное доверием и заботой. Обращаюсь к энергетическому полю Лилы и прошу его стать моим партнером в раскрытии и принятии процесса игры. В эти моменты я соединяюсь с энергетическим полем игры «Лила» на более высоких вибрациях, образуя единое целое. И в таком пространстве, полном доверия, каждый игрок проходит свой уникальный путь. У каждого игрока свой путь в игре, и чем глубже и тяжелее запрос, тем более труден путь получения послания от игры. Самое главное – быть открытым и слышащим, и уловить, что хочет сказать тебе игра. И чем раньше игрок понимает суть Лилы, тем быстрее он выйдет из игры с ответом на свой главный вопрос и очень крутыми инсайтами, которые получил во время прохождения игры. На моем опыте все мои доверители всегда уходили с ответом на свой вопрос.

– Можете рассказать о своем опыте в практике Рейки? Какие изменения вы наблюдали?

– Энергия Рейки – это вид нетрадиционной медицины, когда используется техника исцеления путем прикосновения ладонями к определенным участкам тела. Энергия Рейки активизирует и приводит в баланс разум, тело и дух. Она успокаивает нервную систему и приводит мысли в порядок, исцеляет боль – как эмоциональную, так и на



физическом уровне. После сеанса человек уходит умиротворенный, с улыбкой и легкостью в теле. Лично для меня Access Bars и Рейки дают единый результат – невесомость физического тела и тишину в голове.

– Что такое Access Bars? И как эта техника помогает в улучшении самочувствия и качества жизни?

– Простыми словами, это энергетический массаж головы при помощи прикладывания кончиков пальцев к определенным точкам на голове – барам. Происходит перезапуск всех мыслительных процессов, так как каждая точка на голове отвечает за определенную сферу жизни человека: деньги, отношения, здоровье, самовосприятие, коммуникации и так далее. Всего на голове 32 точки, и во время сеанса оказывается воздействие на каждую. В этот момент запускаются процессы снятия ограничений, установок и блоков, которые мешают осознанному восприятию себя и окружающего мира. Только представьте состояние после курса сеансов Access Bars, когда человек свободен от осуждения себя и людей вокруг. Когда установки, навязанные обществом, слетают и дают выход истинной проявленности. Когда эмоциональные блоки очищены от боли и человек не чувствует страха. Это же мечта каждого – быть собой, ни на кого не похожей индивидуальностью со свободой в голове и в теле.

– Как вы комбинируете техники Лила, Рейки и Access Bars в своей практике?

– Для лучшего усвоения понимания и принятия той информации, которую получает человек в процессе «Лилы», я в первую очередь делаю Access Bars. Эта техника помогает человеку подготовить именно тот вопрос к игре, который исходит не из головы, а из сердца. После прохождения игры я делаю телесную практику Рейки, для того чтобы убрать эмоциональную зажатость и блоки в теле, которые, возможно, проявились в процессе игры. Это делается не за один день. На это уходит около недели: нужно, чтобы человек мог после каждого сеанса немного отдохнуть и усвоить те загрузки, которые были ему даны для очищения и восстановления.

– Какие советы вы можете дать тем, кто только начинает свой путь в духовных практиках?

– Если человек идет в духовные практики, то в первую очередь они нужны ему самому.

1. Сначала помоги себе, и только потом помогай другим.
2. Не занимайся спасением. У каждого свой путь.
3. Экологично и очень ответственно отнесись к тем знаниям, которые тебе открылись. Не используй их для того, чтобы потешить свое самолюбие.

– Есть ли у вас примеры вдохновляющих историй трансформации благодаря прохождению ваших практик?

– Конечно, есть. Я восхищаюсь одной женщиной. Когда я только с ней познакомилась, она была в депрессии, постоянном стрессе и не ощущала радости от жизни. Но в результате нашей совместной работы всё изменилось в лучшую сторону. Скажу сразу: результат не зависит от мастера или проводника. Если человек хочет изменить свою жизнь и делает каждый день шаг навстречу лучшей версии себя, только тогда Access Bars, Рейки или «Лила» обретают силу. Вера человека в себя и в свои возможности может свернуть горы!

# ФОРМА ЛЮБВИ К СЕБЕ

 dr.onlife

Современная эстетическая медицина не стоит на месте. Мы побеседовали с врачом-хирургом, дерматокосметологом Даной Султановой. Она рассказала нам о новых технологиях и о трендах, которые формируют современную косметологию.

**Д**ана, как давно вы занимаетесь косметологией? Что привело вас в эту удивительную сферу деятельности?

– Уже более 13 лет моя любимая деятельность в сфере медицины и косметологии дарит мне вдохновение, неисчерпаемое знание, сводит с потрясающими людьми и не перестает удивлять и восхищать. Эстетическая медицина – это моя родная стихия, где я реализовываюсь, развиваюсь, постоянно получаю новые навыки и знания.

Здесь нельзя пребывать в состоянии стагнации – только остановился, и уже отстал. Новые люди, новые знакомства, всегда в движении... Именно это мне нравится. Я согласна с мнением, что регулярный и основательный уход за своей внешностью – форма вежливости и любви к себе, но никогда не излишество.

– **Какие виды косметологических услуг предлагает ваш арсенал сегодня?**

– Практикую именно как врач-инъекционист уже свыше шести лет.

Люблю комплексный подход и провожу

аппаратные и инъекционные процедуры (мезотерапию, плазмотерапию, биоревитализацию, ботулинотерапию), контурную пластику (аугментацию губ, заполнение носогубных складок, коррекцию скул, подбородка), коллагеностимуляцию с использованием полимолочной кислоты, нитевой лифтинг лица и шеи.



– **Многие врачи-хирурги утверждают, что косметология не может дать такие же результаты, как пластическая хирургия. Каково ваше мнение на этот счет?**

– Пластическая хирургия и косметология движутся вперед семимильными шагами. Десять лет назад поход за свежим лицом был подвигом. А сегодня и за ботоксом идут, как к зубному, и под скальпель ложатся без драматических размышлений.

Но косметология и пластическая хирургия не альтернатива друг другу: в косметологии работают

с качеством кожи, а в хирургии – с количеством. Оптимальный вариант консультации – одновременная встреча с пластическим хирургом и косметологом.

Комплексный подход действительно помогает омолодить лицо, а не только убрать излишки кожи.

– **Что, по вашему мнению, является самым сложным в профессии врача-косметолога?**

– У каждой профессии есть свои недостатки, и косметология может быть особенно сложной, когда вы только начинаете.

Выбирая профессию врача, нужно знать, что потребуется проходить постоянное обучение, так как медицина развивается, каждый год появляются новые инструменты, процедуры и методики. Специалист должен быть в курсе всех новинок и регулярно совершенствовать свои навыки.

Важно принимать на себя ответственность за здоровье пациента. Врач-косметолог должен ответственно относиться к своей работе, так как ошибки могут привести к серьезным проблемам с кожей. Также часто приходится исправлять чужие ошибки. Я трачу много времени на первичную консультацию, собираю полный анамнез, делаю диагностику и еще объясняю пациенту, что ему подходит из процедур, а что нет.

При грамотно проведенной первичной консультации у пациента складывается понимание, что ему нужно сделать для достижения тех результатов, о которых он мечтает.

– **Какие основные тенденции современной косметологии вы могли бы выделить?**

– Уже ушла эра пухлых губ, больших торчащих скул. Уже немодно делать процедуры, которые видно издали. Сейчас в моде натуральность, здоровая и красивая кожа, а именно ее качество.

В наше время предпочтительны умеренность и естественность при проведении омолаживающих процедур и увеличении губ.

Мужчины тоже хотят выглядеть свежо и молодо. Они это не афишируют, но всё чаще посещают кабинет врача-косметолога. Мужская косметология развивается.

– **Существует мнение, что косметологи часто испытывают соблазн испробовать на себе все процедуры. Как с этим у вас?**

– У меня нет соблазна «попробовать всё». Лицо врача не должно быть витриной достижений косметологии. Я пробую на себе ровно то, что

необходимо: химические пилинги, ботулинотерпию, биоревитализанты.

– **Какие новые технологии и методы в косметологии, по вашему мнению, становятся самыми востребованными?**

– Сейчас тренд на естественность, поэтому всегда стараюсь достигать гармоничных пропорций лица, не меняя его индивидуальность. Идеальный результат предполагает красоту без видимого вмешательства врача.

– **Как современные тренды в моде и красоте влияют на запросы ваших клиентов и предлагаемые вами услуги?**

– Как я уже говорила, сохранение индивидуальности и естественности – самый главный принцип моей работы. Я не делаю гиперкоррекцию, не убираю женщинам после 50 лет все морщины. Лоб должен двигаться. Небольшие морщинки в уголках глаз свидетельствуют лишь о том, что эта пациентка любит улыбаться и радоваться жизни. Такие возрастные изменения нужно оставлять. Они нисколько не портят: наоборот, приносят свой шарм. Я же работаю над тем, чтобы у пациентов была хорошая кожа, чтобы были гармоничные черты лица, чтобы кожа не теряла тургор, убираю гиперпигментацию, расширенные поры. Для этого у меня есть несколько аппаратов и инъекционных методик, которые помогают справиться с этими проблемами зачастую за один-два раза.

2024 год – это эра препаратов полимолочной кислоты и коллагеностимуляторов, которые мягко корректируют лицо и заменяют филлеры. По сравнению с прошлым годом увеличился выбор препаратов, которые выпускаются буквально каждые 2–3 месяца.

– **Какие процедуры и продукты вы считаете наиболее перспективными для развития в ближайшие годы?**

– Это ботулинотерпия Full Face, коллагеностимуляторы и полимолочная кислота. Такая инновационная процедура омоложения в косметологии позволяет стимулировать естественное образование коллагена в коже. А коллаген является основным белком, отвечающим за упругость и эластичность кожи.



# PRO VONO – СКОРАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

 [probono\\_kz](#)

В бизнес-среде юридическое обеспечение играет ключевую роль в успешной деятельности любой компании. Независимо от сферы деятельности каждое предприятие сталкивается с правовыми вопросами, требующими профессионального подхода и глубоких знаний в области права. И здесь на помощь приходит компания Pro Vono, предоставляющая высококачественные услуги юридического аутсорсинга.

Ольга Ковалик – сооснователь компании Pro Vono.

**О**льга, расскажите, пожалуйста, о вашем пути к созданию юридической компании. Как вы пришли к идее специализации именно на юридическом аутсорсинге B2B?

– Моя карьера началась еще в 2008 году при Алматинской областной коллегии адвокатов, где у меня были замечательные коллеги и учителя. Я прошла стажировку и работала как частный юрист. Затем начала работать с крупными компаниями – такими, как ТОО и АО, что позволило мне приобрести огромный судебный опыт. Это работа состояла в заключении договоров, исков и претензий, в урегулировании споров, предоставлении юридических заключений, также это были трудовые споры, согласительные комиссии и многое другое. Каждый день я сталкивалась с ошибками, которые компании совершают при заключении договоров. Более того, за столь долгую судебную практику, включающую 40 и более дел в месяц, на протяжении многих лет я наблюдала, на что обращают внимание суды и каких ошибок нужно избегать бизнесу.

При этом, чтобы не быть узконаправленным специалистом, работающим только в одной сфере, я параллельно занималась и частной практикой в разных сферах деятельности, в том числе оказывая содействие в урегу-



лировании споров не только юридическим, но и физическим лицам. Вся моя карьера сопряжена с претензионной исковой работой.

В связи с этим родилась идея создания юридической компании, которая на сегодняшний день сможет помочь бизнесу минимизировать риски и финансовые потери благодаря юридическому аутсорсингу.

Каждый день моя работа вдохновляет меня на приобретение новых знаний, встреч с новыми, интересными людьми и, конечно же, на яркие победы.

– **Какие ключевые услуги вы предоставляете своим клиентам в рамках юридического аутсорсинга?**

– Ключевыми услугами, предоставляемыми компанией бизнесу, являются

\*аудит внутренних документов компаний и предоставление по ним заключений, их корректировка по желанию клиента;

\*аудит внешних договоров бизнеса с контрагентами, предоставление заключений по их корректировке;

\* разработка внутренних и внешних договоров, допсоглашений и т.п. с индивидуальным подходом к каждому клиенту;

\* претензионно-исковая работа.

– **Какова, по вашему мнению, основная выгода для компаний, которые выбирают юридический аутсорсинг по сравнению с наймом штатных юристов?**

– Юридический аутсорсинг наиболее выгоден бизнесу тем, что он направлен строго на достижение положительного результата в минимизации рисков и сконцентрирован на исправлении уже существующих ошибок.

При этом наш клиент экономит время и ресурсы, направленные на решение юридических вопросов. Получает индивидуальный подход к разработке документов и решению проблемы в целом. А также освобождает себя от финансовых издержек: оплаты налогов, отпускных, больничных, медстрахования и так далее.

– **Часто ли приходится сталкиваться с трудностями в процессе судебных тяжб? Как ваша компания их преодолевает?**

– С трудностями в судебных процессах мы сталкиваемся всегда. Даже кажущиеся на первый взгляд легкие дела могут таить в себе всевозможные риски.

Положительное разрешение дела зависит зачастую от многих факторов – таких, как фактические обстоятельства дела, доказательственная база, действующее законодательство, судебная практика, внутреннее убеждение суда, а также от того, не замалчивает ли клиент факты. Если говорить о последнем, то такие случаи бывали в нашей практике. С юристом клиент должен быть максимально искренен, как на исповеди. В ходе изучения документов и подготовки дела в суд юристу важно знать каждую мелочь, даже на первый взгляд незначительную. Только в этом случае можно избежать негативного исхода.

В отличие от других сфер деятельности, юридический опыт – это главный инструмент, потому как любой бизнес, сотрудничая с клиентами, партнерами, заказчиками, имеет главную цель – прибыль, а в погоне



за прибылью многие предприниматели при составлении договоров могут поступать недобросовестно.

Вы видели бизнес-контракты? Это зачастую по 20–30 листов мелкого шрифта, в котором обычному обывателю и не разглядеть пунктик с сюрпризом, но именно он может привести к негативным последствиям и финансовым потерям. И только профессионалы в своем деле могут найти подвох.

– **Всегда ли удастся выстроить такие взаимоотношения с клиентами, чтобы обеспечить их удовлетворенность и долгосрочное сотрудничество?**

– В 95% случаев нам удается выстроить и сохранить положительные взаимоотношения с клиентами, потому как наша компания нацелена на положительный результат, которого мы и достигаем.

И если клиент удовлетворен результатом, он воодушевлен на дальнейшее сотрудничество.

– **Какие планы и цели у вашей компании на будущее? Какие новые направления или услуги вы планируете развивать?**

– Основной целью нашей компании является стремление стать самой востребованной на рынке юридических услуг, стать лидерами в сфере юридического аутсорсинга, масштабироваться.

На сегодняшний день бизнес стремительно развивается и каждый день появляются новые направления. Мы не можем знать наперед, что будет завтра, но готовы идти в ногу со временем, развиваться и расти.

# АРХИТЕКТОР КРАСИВЫХ ФИГУР

«Фитнес стал для меня не просто профессией, а настоящим призванием. И поверьте, ключ к результатам – это не заставлять себя заниматься тем, что не нравится, а находить удовольствие в том, что приносит радость» – Мехрибан Ризайдинова

 mika\_stayfit

**М**ика, как давно вы в спорте? Фитнес-тренер – это профессия-мечта или случайность?

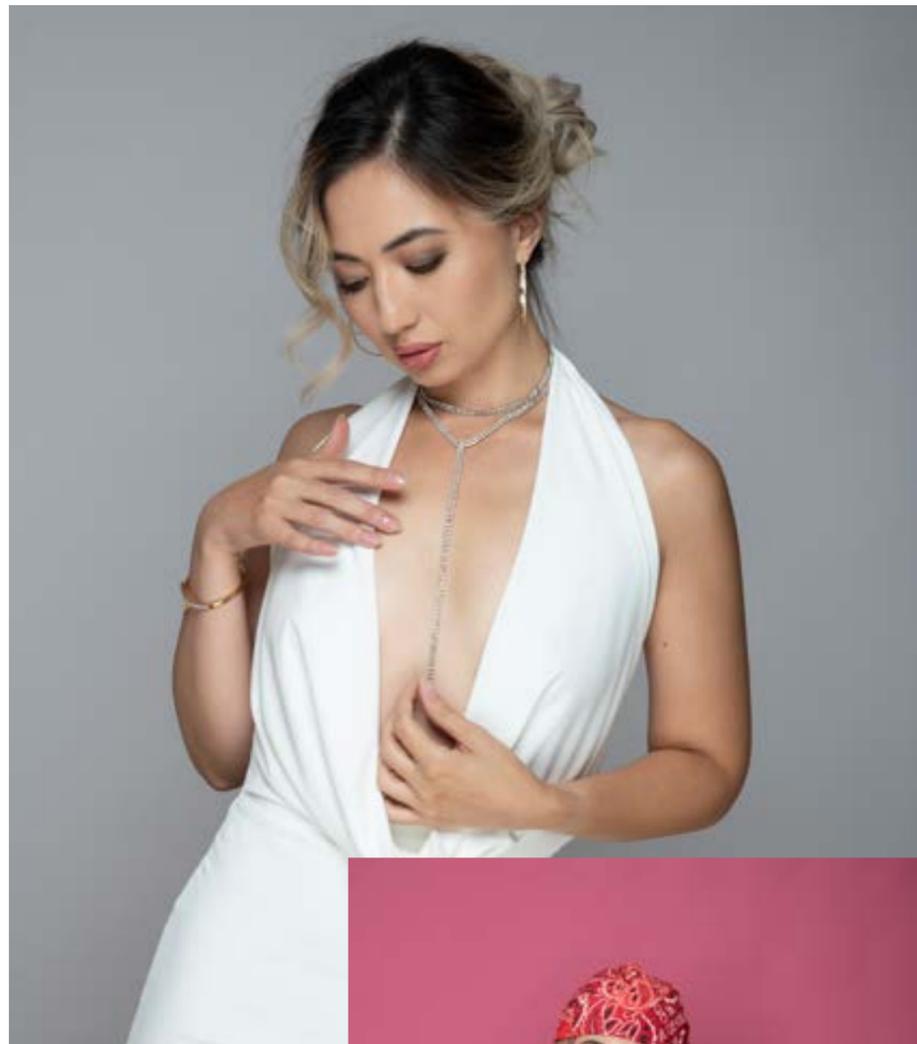
– Фитнес-тренер – это та самая случайность, которая случилась неслучайно (улыбается). Спорт всегда был частью моей жизни. Но жизнь вносит свои коррективы: повлияло замужество, появились дети, и в какой-то момент я потеряла форму. Спустя некоторое время я поняла, что хочу вернуть свою внешность. Не столько ради хорошего внешнего вида, сколько ради здоровья. Прошла через множество тренировок, изучила различные методики и приложила огромные усилия к обучению. Это было не просто хобби, а настоящее погружение в мир фитнеса. Я прошла миллионные курсы и сертификации, чтобы не просто понять, как работает тело, но и как помочь другим.

Мой путь был нелегким, но я смогла восстановить свою фигуру и обрести уверенность в себе. Это трансформировало и мое внутреннее состояние. Сейчас я помогаю другим девушкам восстановиться после родов, достигать своих целей и стать увереннее в себе. Видеть их успехи и знать, что я играю в этом деле важную роль – это невероятное чувство!

– Бренд *Mika StayFit* – это...?

– *Mika Stay Fit* – это и есть я! Это мой образ жизни, мой взгляд на мир фитнеса, мои методики и мой путь, навыки, которыми я делюсь со своей аудиторией. Этот бренд родился из моего личного опыта, моей страсти к спорту и желания помогать другим.

*Mika Stay Fit* – это не просто тренировки, а целая философия. Это стремление к балансу, здоровью и внутренней гармонии. Я разработала свои уникальные методики, основанные на многолетних



исследованиях и личных испытаниях. Каждый элемент моей программы прошел проверку временем и доказал свою эффективность. *Mika Stay Fit* – это сообщество единомышленников, которые стремятся к лучшей версии себя. Это поддержка, мотивация и вдохновение. Мой бренд – это отражение меня и моей страсти к фитнесу и здоровому образу жизни.

– Какие основные ошибки, по вашему мнению, совершают люди, когда начинают заниматься фитнесом самостоятельно?



– Основная ошибка заключается в том, что люди думают, что смогут справиться без наставника. Мы все учились в школе, в университете, и это обучение помогло нам достигать успехов в различных сферах жизни. В фитнесе ситуация такая же: чтобы достичь значительных результатов, нужен наставник, который помогает избежать ошибок, подбирает индивидуальные программы и поддерживает вас на каждом этапе, чтобы вы не только достигли своих целей, но и сделали это безопасно и эффективно. Поэтому правильный выбор тренера – это ключ к успеху в фитнесе.

– Вести блог вы начали уже после того, как добились результатов, занимаясь фитнесом? Какой контент более привлекателен для ваших подписчиков?

– Я начала вести блог еще раньше. Мне всегда нравилось делиться своим опытом, делать съемки и рассказывать о том, что происходит в моей жизни и как я достигаю своих целей. В то время, когда я активно занималась тренировками и совершенствованием своих методик, я начала снимать короткие ролики и делиться полезной информацией о фитнесе.

Со временем поняла, что в современном мире, где информации огромное количество, людям иногда нужно не только полезное, но и развлекательное содержание. Поэтому я стараюсь держать баланс между полезными фитнес-советами и более легким развлекательным контентом. Это позволяет поддерживать связь с моими подписчиками и помогать им не только в достижении фитнес-целей, но и в создании позитивного настроения.

– Не секрет, что мало кто занимается фитнесом постоянно на протяжении длительного времени. Как вы мотивируете своих клиентов продолжать тренировки и придерживаться здорового образа жизни?

– Когда люди начинают бросать тренировки, это часто связано не только с физической усталостью, но и с эмоциональным состоянием. Важно понимать, что тренировки не должны превращаться в дополнительный стресс. Как тренер, я учитываю, что каждый клиент может прийти в разном состоянии – возможно, у него был трудный день на работе, конфликты дома или просто плохое настроение. Я внимательно отслеживаю психологическое состояние своих подопечных и, если вижу, что человек перегружен эмоционально или устал, я адаптирую тренировку. Вместо того чтобы настаивать на высокой интенсивности, я могу предложить занятия, которые помогут расслабиться и снизить уровень стресса – например, йогу или упражнения на растяжку. Такой подход помогает не только поддерживать мотивацию, но и предотвращает выгорание.

Баланс между физическими и эмоциональными аспектами тренировки – ключ к долгосрочным результатам и удовлетворенности занятиями.

– Каковы ваши личные рекомендации по питанию для тех, кто хочет достичь своих фитнес-целей? Есть или голодать?

– Говоря о питании, я могла бы расписать идеальный рацион, напомнить о важности употребления большего количества овощей, питья воды и прочих аспектах здорового питания. Эти рекомендации уже широко

известны и обсуждаются повсеместно. Однако я хочу подчеркнуть главное: не стоит стремиться к резким изменениям и жестким ограничениям. Голодание в итоге может вызвать еще большее накопление жира после того, как диета завершится, потому что организм начинает сохранять калории и замедляет метаболизм в ответ на дефицит питания.

Начните с отказа от одного продукта, например, от хлеба. Как только вы адаптируетесь к этому изменению и увидите результаты, переходите к следующему шагу. Это может быть отказ от другого продукта или внедрение новой привычки – такой, как питье воды по утрам. Постепенное внедрение мелких изменений позволяет вашему организму адаптироваться и снижает риск негативного воздействия на гормональный фон. Помните, что ключ к успеху – это постоянные, но небольшие изменения в привычках, которые в итоге приведут к большому результату.

– Какие тенденции и новшества в мире здорового образа жизни вам кажутся наиболее перспективными на сегодняшний день?

– В мире фитнеса сейчас масса новинок! Мне действительно нравится это разнообразие! Можно заниматься тренировками по YouTube, участвовать в марафонах, купленных у любимых тренеров, или выбрать программы на любой вкус и цвет.

Для женщин доступно огромное количество вариантов тренировок – от йоги до функциональных упражнений. Это позволяет каждому найти то, что ему действительно нравится. Если вы не любите тренажерный зал, попробуйте растяжку, йогу или другие виды активности. Главное – найти то, что приносит удовольствие и подходит именно вам.



# ВОЗМОЖНО ВСЁ!

 [nastyakhan.kz](https://www.instagram.com/nastyakhan.kz)  
+7-705-184-15-14

Все победы и достижения в нашей голове – именно так считает бизнесвумен Анастасия Хан, ставшая настоящим примером для подражания тысячам казахстанских женщин.

Анастасия Хан – бизнесвумен.

**А**настасия, вы в бизнесе более 18 лет. А с чего всё начиналось?

– Началось всё, наверное, с детства. Мои родители развелись, когда я была маленькой. В 90-е годы маме приходилось много работать, чтобы поднять на ноги меня и двоих моих братьев. Были периоды, когда она уезжала с товаром в Россию, а мы оставались одни. Старший брат научил меня всему: мы сами вели хозяйство, обслуживали себя и были вполне самостоятельными.

Однажды наша мама не вернулась из поездки – оказалось, что она попала в лапы бандитов, ведь тогда рэкет был привычным делом. Мамы не было больше двух месяцев, и мы, будучи детьми, буквально остались без средств к существованию. Приходилось выживать. После возвращения мама решила сменить сферу деятельности, и мы вместе с ней занялись земледелием.

Это было сложно для нас, потому что на полях в основном работали мужчины, а у нас была только мама. Мы бук-



вально воевали за каждый клочок земли и каплю воды. Летом мы работали на полях, а зимой готовили корейские салаты и продавали их на рынке. Я рано повзрослела, потому что с детства знала, что такое физический труд и как зарабатывать деньги. После школы я училась и работала, чтобы не только обеспечить себя, но и помогать маме. Я вышла замуж за вполне успешного и состоятельного мужчину, с которым вместе мы вели семейный бизнес. Но когда мне было 24 года, мой муж трагически погиб, и я осталась одна с маленьким ребенком на руках.

**– Что помогло вам восстановиться после потери и не опустить руки?**

– Я не опустила руки благодаря безграничной поддержке родителей. Несмотря на то, что они были в разводе, у папы была другая семья, в сложный для меня период они объединились и поддержали меня. Несколько месяцев я приходила в себя после трагедии, понимала, что мне и ребенку нужно жить дальше. Приняла решение открыть отдел текстильного белья. С этой целью улетела на закуп в Китай. А так как я не знала, насколько это прибыльная ниша, то параллельно открыла компьютерный клуб. Тогда эта идея была на пике популярности. Так и началась моя новая жизнь.

**– Как вы считаете: если бизнес не приносит ожидаемых результатов, следует ли его закрывать и искать себя в чем-то новом или лучше не сдаваться и продолжать развивать выбранное направление?**

– Стоит ли закрывать бизнес, если он не приносит ожидаемых результатов? Давайте немного поговорим о самом бизнесе. Бизнес – это особая сфера, в которой не каждый способен чувствовать себя как рыба в воде. Многие на-



емные работники считают, что, начав свое дело, они автоматически станут миллионерами. Это глубочайшее заблуждение. В реальности не каждый может успешно вести бизнес, и не у всех это получается. Чтобы стать настоящим предпринимателем, необходимо быть готовым к рискам и жертвам. Как однажды сказал выдающийся спикер Жексен Васильевич, «Если ты не заложили свою недвижимость, если у тебя нет залога в виде имущества или кредитов, то ты просто обычный предприниматель или работник по найму». Назвать себя бизнесменом в таких условиях можно только в кавычках. Настоящий бизнесмен – это человек, который готов рисковать ради достижения своей цели, преодолевая трудности и принимая вызовы судьбы.

**– Всегда ли все ваши начинания приносили успех с легкостью? Или вам приходилось бороться за свое место под солнцем?**

– Я такой же обычный человек, как и все. У меня тоже были взлеты и падения. Например, один из моих бизнесов в сфере общепита привел к потере 6 миллионов. Тем не менее, я считаю, что за такие глобальные поражения или провалы нужно благодарить судьбу. Не стоит опускать руки: приобретя этот опыт, я многому научилась, сделала важные выводы, поблагодарила ситуацию и отпустила ее. Я живу по такому принципу: всё, что в жизни происходит, случается к лучшему. Твое от тебя никогда не уйдет.

**– Одним из направлений вашего бизнеса является социальный магазин. С чем связан выбор этой ниши? Ведь, вероятно, это не самое прибыльное предприятие?**

– В период пандемии я открыла продуктовый магазин, потому что это была единственная ниша, которая работала в тот период. К тому же я хотела быть полезной своему городу. Потому что магазин социальный, где цены не завышены, и человек может приобрести все необходимые продукты недорого и в одном месте.

Также я изучила сферу страхования жизни. После смерти супруга для меня это было очень актуальным направлением. Мне хотелось создать подушку безопасности, которая будет некой гарантией мне и моим детям.

**– Вы нередко выступаете в качестве спикера в различных женских клубах. С какой целью вас приглашают?**

– Меня приглашают, чтобы я поделилась своим опытом, рассказала о том, как стала предпринимателем и бизнесвумен. Я передаю свою жизненную историю и для многих являюсь мотиватором, вдохновляющим примером того, что успех не приходит легко.

Люди видят мой успех и думают, что мне всё дается просто. Но когда я рассказываю о своих взлетах и падениях, например, о потере своих миллионов в бизнесе общепита, они понимают, что за внешней легкостью скрывается упорный труд и постоянные усилия.

Я всегда говорю девушкам: «Не нужно пытаться быть похожими на кого-то другого. Каждая из нас уникальна, и именно в этой уникальности наша сила».

**– Вы самостоятельная и сильная женщина. Не хотелось ли бы вам иногда почувствовать себя ранимой и слабой?**

– Конечно, несмотря на то, что я выгляжу сильной и независимой, в душе я часто чувствую себя хрупкой и



ранимой. Я стараюсь находить баланс между этими состояниями. На протяжении девяти лет я активно занимаюсь спортом, что помогает мне расслабиться и зарядиться энергией. Три раза в неделю у меня обязательные тренировки, а каждое утро я начинаю с прогулки в 5 часов. Это помогает мне не только поддерживать физическую форму, но и эмоционально перезагружаться.

Я также прививаю любовь к спорту своим детям, дисциплина должна быть во всем с самого детства. Мой сын с раннего возраста занимается различными видами спорта, включая карате и джуджитсу, а сейчас активно занялся фитнесом. Дочка увлекается волейболом и учится в художественной школе.

Для меня важно быть примером для моих детей, показывая им ценность здорового образа жизни и искренности в отношениях с самим собой и другими. Я стремлюсь воспитывать их добрыми, отзывчивыми и честными людьми, патриотами своей страны. Мои дети учатся в казахских классах, мы владеем государственным языком, и замужем я была за казахом.

Бывает, что хочется почувствовать себя маленькой и слабой, и я мечтаю о том, чтобы рядом был надежный мужчина, на которого можно опереться. Возможно, время еще не пришло, и я просто не встретила того, кто действительно поймет и поддержит меня во всем. Тем не менее, я верю, что когда-нибудь найду того, с кем буду идти по жизни. Что вместе мы окажемся на одной волне, с общими целями и ценностями. Жизнь – это ценный подарок! А ничто ценное не дается легко. И только труд, усердие и вера в себя помогут воплотить мечты в реальность! Поэтому действуйте, и все вершины будут у ваших ног!!!

# НЕОРДИНАРНЫЙ ПСИХОЛОГ

Instagram: [fariza\\_maratkuzu](#)  
TikTok: [@fariza\\_maratkuzu](#)  
+7-778-200-55-91



В мире психологии немало выдающихся специалистов, но иногда встречаются по-настоящему уникальные личности, способные увидеть и раскрыть человеческую душу с совершенно новой стороны. Фариза Маратқызы – квантовый психолог, эзотерик. Она сочетает в своей практике методы классической психотерапии с инновационными техниками самопознания и трансформации. Ее подходы вдохновляют, удивляют и помогают людям находить гармонию с собой и окружающим миром.

**Ф**ариза, что привело вас в психологию?

– В психологию я пришла не сразу и не по собственному желанию.

Был в моей жизни период, когда я поняла, что мне нужна помощь. Пошла на обучение access bars к одной девушке, а после к этой же девушке на телесную терапию и обучение. Но я не учла уровень образования и опыт этого человека. И на телесно-ориентировочной терапии она разбудила все мои травмы. Если говорить на языке психологии – блоки в моем теле и сознании. Если же говорить на языке эзотерики или магии, то всех демонов во мне. Не зная, что делать, я объездила все святые места, в какой только секте ни состояла (улыбается) в поисках помощи. На нервной почве мое тело зажалось и искривилось. У меня были панические атаки, суицидальные мысли и действия. Это был тяжелый период. Но люди помогли мне встретить своего психотерапевта, которой я благодарна. Через работу со своей головой я смогла выйти из тяжелого состояния и принять всё, что со мной на тот момент происходило. Научилась брать ответственность за свою жизнь. Мне понравилось, и я пошла



обучаться. После всех практик на себе, и видя результаты, я уверена, что можно поменять всё: себя, свою жизнь, мировоззрение, образ жизни и мышление. Научиться слышать себя, свое сердце, чувствовать свое тело, свою жизнь, эмоции и жить в свободе.

– Нужно ли готовиться к встрече с психологом? Всегда ли человек сразу вам открывается, или на это требуется время?

– Нужно проанализировать свои чувства, перед тем как прийти на терапию. Когда вы решили, что хотите на терапию к психологу, в первую очередь оцените свою внутреннюю динамику – для чего я иду: проверить или хочу, чтоб меня раскрыли?

Готов ли я брать ответственность за себя?

Готовиться нужно внутренне, понимать, что придется начать смотреть внутрь себя, вытаскивать все свои травмы и блоки.

Конечно, самое лучшее – это понимать, что процесс будет конфиденциальным. И постараться, придя к терапевту, освободиться от всех негативных мыслей, действий, что хранили внутри годами и о которых знаете только вы. Освободиться от всего этого.

Бывают разные люди, и в основном я вижу непринятие и сопротивление. Иногда даже происходит проверка моей работы: покажи, что ты умеешь! Случаются очень разные ситуации. Но я люблю свою работу, и для

меня это нормально. С уважением отношусь к любому выбору души человека, приходящего ко мне.

– Какие методы психологической помощи вы применяете?

– Виды терапии, которые я веду, неординарные. Я не просто психолог или психотерапевт, а больше парапсихолог, так как во время работы с психологическим состоянием человека убираю блоки, травмы, боли и растворяю негативные энергии. Работа идет над бессознательным, над подсознанием и над сознанием. Кроме этого я провожу гвоздетерапию, работаю с метафорическими картами, применяю регрессивный гипноз, таро, совершаю энергетическую чистку тела, сознания и пространства.

– В чем преимущества Метода сценария?

– Метод сценария предназначен для людей, которые хотят глубоко поработать со своим подсознанием, убрать все блоки и травмы. Во время терапии я убираю все старые паттерны, установки, программы и сценарии, которые мешают человеку развиваться, жить свободно, быть ответственным, принять себя.

– Психологические проблемы передаются человеку от его предков, родителей?



– Не всегда. И это нельзя назвать проблемами. Это скорее установки, программы или сценарии жизни родителей или предков, которые сам ребенок осознанно или неосознанно берет и живет так, как жили его родители и предки. Либо, напротив, ему не нравится, как жили его предки, и он не принимает свою родовую систему и борется, чтобы всю жизнь быть другим. Таким образом, у него в жизни могут начаться конфликты, проблемы в отношениях, финансах и в здоровье.

Если бабушку бросил муж и ушел к другой, ее дочь будет делать всё, чтобы ее муж не ушел. А внучка не выйдет замуж, потому что бабушка считала, что «все мужики козлы». Это самые простые примеры, как предки неосознанно могут передать человеку свое мировоззрение, образ жизни и ее смысл. Как хорошее, так и плохое.

– Что происходит после «обнуления» человека? Он записывает свой сценарий жизни, который так же отразится на его детях?

– Работа над самим собой – путь нелегкий. Знаю по себе. Главное – собраться с духом и иметь цель, желание поменять себя, свою жизнь, мировоззрение.

Но не все хотят свободы, так как свобода – это ответственность за все свои потребности, причинно-следственные связи всего того, что с нами происходит. Это ответственность за жизнь с пониманием законов мироздания без их нарушения.

Когда мы понимаем, что нужно брать ответственность за себя, жить здесь и сейчас, мы уже можем дать своим детям правильный смысл жизни.

– Как часто необходимо проходить подобную терапию?

– Когда у меня спрашивают, сколько сеансов терапии еще нужно пройти, я говорю: «На данный момент ежемесячно, по запросу и внутреннему желанию. Но по факту это не закончится никогда». (Улыбается). У человека всегда будет какой-нибудь запрос в той или иной ситуации.

Тем, кто только начинает идти в терапию, я могу сказать, что в месяц хотя бы пару раз. Я сама из тех, кто раньше никогда не ходил к психологу. Но всегда нужно верить в себя, вырабатывать силу духа и идти до конца!

– Существуют ли способы научиться слушать и слышать себя? Возможно ли это без помощи специалиста?

– Сейчас наступило такое время, что, если мы хотим развиваться и жить в гармонии с собой и с другими, в первую очередь мы должны научиться жить, слушая свое сердце. Довериться самому себе, своим чувствам. Принять свои темные и светлые стороны как одно целое. Важен баланс: без света нет тьмы, без тьмы нет света. Для тех, кто когда-то совершил ошибки, и, понимая это, угнетает себя, нужно принять, что на тот момент невозможно было поступить иначе.

К принятию себя истинной я пришла при помощи людей, через терапию. Бойтесь тех терапевтов, которые сами не прожили трудные ситуации и не терапевтируются. У нас есть мини-комьюнити, где мы проводим супервизии, работаем друг с другом, и это будет продолжаться всегда. Именно так, взаимодействуя друг с другом, мы развиваемся и учимся.

# КОНДИТЕР С ДЕТСТВА

 irinakuatova

Кондитерское искусство всегда было особенным видом кулинарии, привлекающим внимание как профессионалов, так и гурманов со всего мира.

Ирина Куатова – кондитер. Она готовит уникальные десерты, превращая их в настоящие произведения искусства. Ее творения – не просто сладости, а настоящие гастрономические шедевры, способные удивить даже самых взыскательных сладкоежек.

**И**рина, в какой момент вашей жизни у вас обнаружилась любовь к выпечке?

– Это родом из детства. Моя бабушка всегда пекла булочки, пироги, готовила простые тортики.

Я помню, у нее было множество журналов и газет, из которых она старательно выписывала рецепты и по ним готовила. И мне было очень интересно наблюдать, а затем и принимать активное участие в процессе выпечки и готовки.

Сколько себя помню, особенная любовь к десертам у меня была всегда (улыбается).



– Какие виды кондитерских изделий вы предпочитаете готовить сегодня?

– У меня в ассортименте несколько видов десертов: пироги, макарон, меренговые рулеты, торты, которые называются ролл-кейками. И еще по запросу клиентов я изготавливаю клубнику и финики в шоколаде. Тем самым я закрываю потребность заказать десерты как на ежедневной основе без повода, так и по особому случаю.

– Какой ваш самый популярный заказ среди клиентов? И что, по вашему мнению, делает его таким популярным?

– Самые популярные десерты, которые можно заказать без особого повода, это пироги. Несколько раз в неделю я собираю миксы из разных видов пирогов. На них очень высокий спрос, потому что у нас такой менталитет (улыбается). Казахстанцы любят звать гостей и сами ходят в гости, да и просто в семейном кругу при-

выкли пить чай. А если у вас особенный повод, то я искренне советую попробовать меренговые рулеты и трендовые тортики «Ролл-кейки». Они доставят не только гастрономическое удовольствие, но и эстетическое, потому что у меня особенный подход к оформлению самого десерта и упаковки. Я считаю, что в кондитерском деле важна каждая составляющая, каждая мельчайшая деталь: от вкуса до внешнего вида.

– Какие ингредиенты или техники вы считаете ключевыми для успешного кондитерского изделия?

– Во-первых, это качественные ингредиенты, потому что от них напрямую зависит вкус итогового изделия. Потом уже сама технология приготовления. Немаловажен и товарный вид. Десерт нужно захотеть глазами (улыбается). Многие мои клиенты говорят, что мои десерты очень необычные и

выделяются на фоне других. Некоторые из них и вовсе эксклюзивны, такие можно попробовать только у меня в нашем городе.

– Были ли у вас какие-то особенно сложные или интересные заказы? Можете рассказать о них подробнее?

– Мне очень нравится работать с большими заказами, я чувствую особенную ответственность. Когда мои клиенты хотят удивить своих гостей, это им удается. Главный результат для меня – это восторженные отзывы моих клиентов. Любой запрос можно обсудить. В работе я за индивидуальный подход к каждому заказу.

– Как вы справляетесь с особыми запросами кли-



ентов, например, с диетическими ограничениями или аллергией?

– Я не готовлю ПП десерты, а если у клиента аллергия на какой-либо ингредиент, то помогаю подобрать тот десерт, который его исключает в своем составе.

– Какие тенденции в мире кондитерского искусства вам кажутся наиболее интересными? Как вы их интегрируете в свои работы?

– Мне нравится тенденция на оригинальность, индивидуальность и минимализм, который всегда в моде. Сейчас на рынке огромный выбор кондитерских изделий, но всё чаще клиенты делают выбор в пользу домашней свежей выпечки. Также я предлагаю опции: добавить к заказу шоколадную фигурку либо акриловый топер «С днем рождения», свечку и тематическую открытку на выбор.

– Какие планы и амбиции у вас на будущее? Есть ли новые проекты или идеи, которые вы хотели бы воплотить в жизнь?

– В последнее время я всё чаще задумываюсь над онлайн либо офлайн мастер-классами по выпечке. Уже поступило много запросов по этому поводу. Также по мере роста спроса на мою продукцию в планах открыть собственную кондитерскую.



# КАЗАХСТАНСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО:

## ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛАЗАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

 damir.kaiumov

Дорогие наши читатели, для вас мы подготовили увлекательное интервью с предпринимателем и производителем, который поделился своим уникальным опытом становления в бизнесе. Он рассказал о том, как начался его путь, какие вызовы пришлось преодолевать, и почему он решил заняться производственной деятельностью, несмотря на более простые альтернативы. Мы обсудили влияние государственных программ поддержки на бизнес, текущую ситуацию для производителей в Казахстане и видение бизнесменом будущего отечественного производства.

Каюмов Дамир – PhD, предприниматель.

**Д**амир, расскажите нашим читателям о себе. Чем вы занимаетесь?

– Если описать себя парой слов, то наиболее верным будет сказать, что я производитель из Караганды. Занимаюсь производством опор уличного освещения и светодиодными светильниками. И очень люблю это дело (улыбается).

– С чего начинался ваш путь в предприниматели?



– Наша семья – инженеры в пятом поколении, поэтому выбора у меня особого не было. Поступил в Карагандинский политехнический вуз, потом работал по специальности. Когда наступил COVID, мое видение развития разошлось с позицией работодателя, и я решил попробовать свои силы самостоятельно. Начал с перепродаж товаров нескольких крупных компаний. Потом понял, что некоторые элементы должны быть изготовлены по-другому, и начал самостоятельно изготавливать части светильников в гараже, затем арендовал небольшой участок. Сейчас у нас полноценный завод.

– Большинству предпринимателей сегодня проще привезти продукт из соседнего Китая или из России, чем производить его самому. Что подтолкнуло вас начать производственную деятельность?

– В 2011 году я прочитал книгу Джона Перкинса «Исповедь экономического убийцы» о том, как крупные государства поглощают сырьевые страны. Это заставило меня задуматься о нашей экономике и к чему это может привести. Кроме того мой большой опыт в научной деятельности и торговле, мое любопытство попробовать что-то новое направили меня именно в полноценное производство. Сегодня я отчетливо вижу, что будущее за производством и локализацией товаров у нас в стране.

– С какими основными вызовами вы столкнулись при развитии собственного производства? Как вы их преодолели?

– Всегда есть «правила игры», а есть «настоящие правила игры». В ходе работы настоящие правила становятся понятными и предсказуемыми. Бизнес на самом деле не сложный, но в книгах и на курсах преподают его иначе. В процессе работы я наломал много дров и теперь могу раздавать советы, как точно не нужно делать, начиная от найма сотрудников до взаимодействия с государством и международными рынками. Каждая тема интересна и включает много нюансов. Главное – иметь терпение при поиске решений, что неизбежно приведет к положительному результату.

– Какое влияние на ваш бизнес оказывают государственные программы поддержки и регулирования производства в Казахстане? Насколько они доступны?

– Основное наполнение бюджета нашей страны, к сожалению, происходит от продажи ресурсов и сбора налогов, что ведет к тому, что страна может стать чьей-то колонией. Но, наконец-то, государство обратило внимание на поддержку производителей. Сейчас появляется много госпрограмм, и 99% из них недоступны для малого и среднего бизнеса. Однако даже 1% дает великолепный шанс приобрести технологическое оборудование с помощью субсидий, например, фонда



ДАМУ. В нашем случае этот фонд субсидировал нашу автоматизированную линию для производства металлических опор освещения. Есть программы поддержки экспорта, но они пока оторваны от реальности. Радует, что госорганы и операторы таких программ начали советоваться с бизнесом, чтобы программы в конечном счете заработали правильно и принесли пользу нашей стране.

– Как бы вы оценили текущую ситуацию для производителей в Казахстане? Что, по вашему мнению, необходимо улучшить, чтобы собственных производств в нашей стране становилось больше?

– Хороший вопрос. Если коротко, нам нужно следующее.

- 1. Улучшение делового климата:** упрощение госрегулирования, снижение административных барьеров, независимость судов и правовой системы, защита прав собственности и капитала для создания уверенности у предпринимателей в завтрашнем дне. Борьба с коррупцией для создания честных и прозрачных условий ведения бизнеса.
- 2. Доступ к капиталу:** субсидии, гарантии и гранты от государства научно-производственному сектору, создание венчурных фондов и налоговые льготы для инвесторов в малый и средний бизнес.
- 3. Поддержка инноваций и технологий, защита интеллектуальной собственности.**

**4. Образование и подготовка кадров:** поддержка образовательных программ и профессиональная подготовка.

**5. Развитие инфраструктуры:** без энергетических ресурсов невозможно запускать новые производства.

**6. Содействие экспорту.**

**7. Снижение налоговой нагрузки и постоянных проверок,** введение налоговых льгот для малых и средних предприятий.

**8. Поддержка кластерных инициатив:** создание объединений по отраслям для кооперации и обмена опытом.

По каждому из этих пунктов можно поделиться тоннами информации, которую я постоянно декламирую на круглых столах и в соцсетях.

– Каким вы видите будущее производства в Казахстане в ближайшие 5–10 лет?

– Объективно будущее у казахстанского производства есть, и оно великолепное, если робкие усилия государства навстречу местному бизнесу будут доведены до логического завершения. Страна закредитована с ног до головы, но если начать слышать друг друга и поддерживать местный бизнес, то он и без иностранных инвестиций поможет экономике страны сделать квантовый скачок и стать по-настоящему независимым государством. Я верю, что всё будет именно так.

# «А8 ОТБАСЫ» – СЕМЕЙНЫЙ РЕСТОРАН В АСТАНЕ, СТАВШИЙ СИМВОЛОМ ЛЮБВИ И ПРЕДАННОСТИ

 tagybergen\_mahabbat  
restaurant\_a8  
a8\_bakery

«А8 Отбасы» – семейный ресторан в Астане, ставший символом любви и преданности двух людей. Основательница и талантливый ресторатор Махаббат Турсынбаевна вложила душу и сердце в создание этого заведения, где каждый гость ощущает тепло домашнего очага и вкусы, рожденные с любовью. Ресторан стал не только местом, где можно насладиться изысканными блюдами, но и воплощением совместной мечты и символом нерушимой связи семейной пары.

**Махаббат, в какой момент у вас возникла идея открыть собственный ресторан? Почему «А8 Отбасы»?**

– Около восьми лет назад, а может быть, и больше, стало модно отмечать дни рождения детей не дома, а в ресторанах и кафе. Мы искали такое место, куда я могла бы пригласить гостей, так как живу со свекровью, а муж не всегда может присутствовать на семейных мероприятиях из-за работы. Я не могла делить празднование на несколько дней по возрастным категориям и приглашать дедушек и бабушек отдельно, а друзей дочки отдельно. Мне хотелось собрать всех в один день, но так, чтобы всем было интересно. И я не нашла такого места (*улыбается*). Тогда и подумала, что раз нет такого места, которое мне понравилось бы, то можно его создать. Мы с мужем много говорили о том, что нужно открыть бизнес для дополнительного дохода. Он профессиональный футболист, а карьера футболиста недолговечна. В лучшем случае спортсмен заканчивает профессиональный путь в 38–40 лет. Наша семья привыкла жить в достатке, и мы хотели бы сохранить это для наших детей, обеспечив им финансовую стабильность на будущее. Так родилась идея открыть семейный ресторан «А8 Отбасы», чтобы создать место, где можно проводить важные семейные мероприятия, собирая всех близких и друзей вместе. Я, как и любой основатель, хотела, чтобы наш бизнес ассоциировался с чем-то хорошим, чем-то



дорогим сердцу. И сделала сюрприз своему мужу в день рождения, назвав ресторан «А8 Отбасы». Его зовут Асхат, и я взяла букву «А». Восемь – это номер, под которым он играет в футбол. Мой супруг честный и трудолюбивый человек. И я хвалю его не потому, что он мой муж (*улыбается*), а потому что он человек действительно с большим сердцем. Поэтому мне хотелось, чтобы хорошие качества моего мужа отразились на нашем бизнесе. Чтобы наши гости ценили наш ресторан так же, как ценят и любят моего мужа все, кто его знает. Ресторан «А8 Отбасы» родился из великой любви и веры!

**– Как вы начали свой бизнес, не имея опыта и уже будучи семейной женщиной, мамой, у которой львиная доля свободного времени уходит на детей и мужа?**

– Начинать бизнес с нуля всегда сложно, особенно если нет опыта. Для замужней женщины это может стать еще

более сложной задачей, особенно если она живет со свекровью и у нее маленькие дети, как это было у меня (*улыбается*). Даже если муж хорошо зарабатывает, это не всегда облегчает задачу. Важно учитывать множество факторов: таких, как поддержка семьи, распределение времени и обязанностей, также важное значение имеют личная мотивация и целеустремленность.

**– С какими трудностями вы столкнулись на начальном этапе бизнеса?**

– На начальном этапе было особенно сложно распределять время между домом и работой. Важно было найти баланс, чтобы уделять внимание как семье, так и развитию бизнеса. И поддержка семьи сыграла огромную роль в моем успехе. Важно открыто разговаривать со своими близкими, уметь слушать и слышать друг друга. Семейное понимание и поддержка в нужные моменты помогли преодолеть сложности.

**– Что вы считаете ключевым для достижения успеха в бизнесе?**

– Чтобы добиться успеха и сохранить счастье в семье, женщине нужно найти свое любимое дело. В любом бизнесе будут сложности, и, поверьте, их немало. И если вы «упали», то подниматься снова и снова, двигаться вперед поможет только истинная любовь к своему делу.

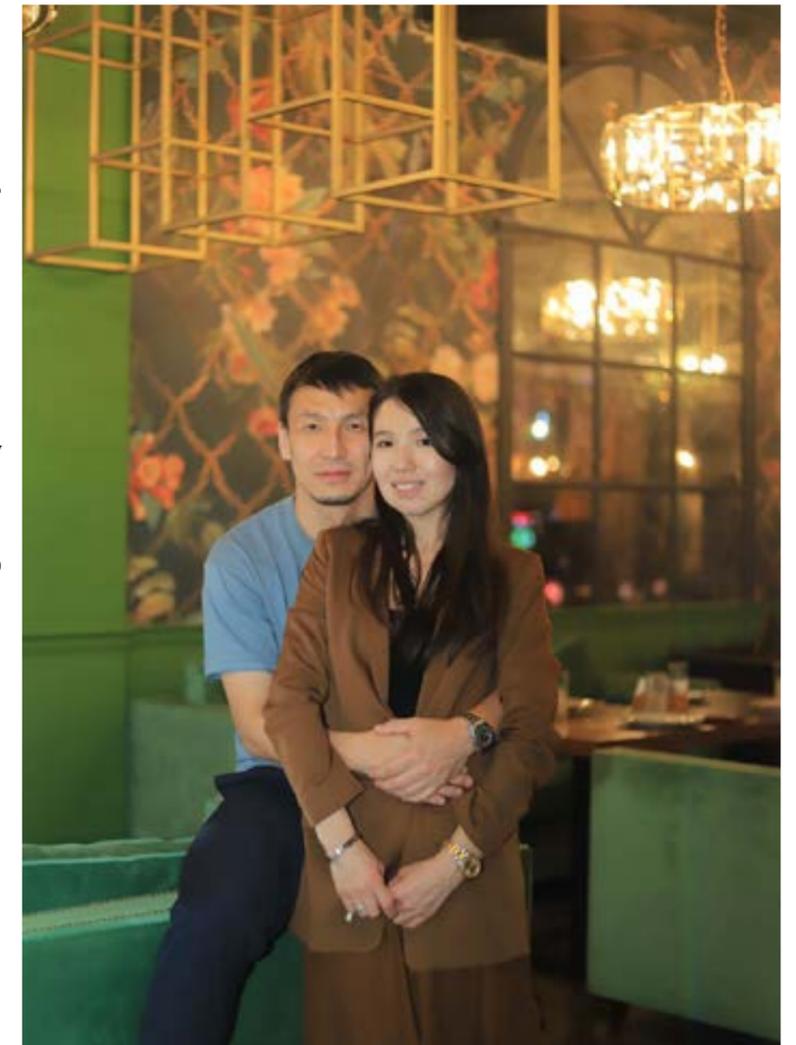
**– Расскажите о создании вашего ресторана «А8 Отбасы». Кто подобрал концепцию?**

– Мы всё создавали вместе, всей семьей. Мне очень помогала моя родная сестра, которая сейчас полностью отвечает за финансовую часть ресторана. С ней мы разрабатывали меню, выбирали интерьер, подбирали команду и старались сделать так, чтобы наш ресторан стал местом, куда хочется возвращаться. Сегодня «А8 Отбасы» – это не просто ресторан, а место, где каждая деталь продумана с любовью и заботой.

**– В чем заключается миссия вашего ресторана?**

– Наша цель – стать местом, где каждая семья может отметить важные события и праздники, будь то детский день рождения или семейный ужин. Мы хотим, чтобы в «А8 Отбасы» каждый член семьи, независимо от возраста, нашел что-то по своему вкусу и провел время с удовольствием. Мы создаем меню и интерьер, которые подходят для всех возрастов, чтобы объединить поколения за одним столом.

**– Как давно вы открыли второе направление «А8 Отбасы» – пекарню? Почему именно**



**выпечка, а не еще один ресторан, например?**

– Открыть кондитерскую мне предложили наши гости ресторана «А8 Отбасы», которые стали писать мне через два-три года после его открытия. Они писали и лично говорили, что теперь ждут от нас сладкие торты, десерты и выпечку, так как у нас в ресторане всё очень вкусно. Да, меня замотивировали именно наши любимые гости. И я рискнула открыть кондитерский цех и пекарню. Вот уже третий год мы с любовью готовим самые вкусные и разнообразные десерты для наших любимых гостей в «А8 Отбасы Bakery».

**– Какой совет вы дали бы женщинам, которые хотят начать свой бизнес с нуля?**

– Ведение бизнеса требует много усилий, терпения и упорства, особенно если начинаешь с нуля и без опыта. Но с поддержкой семьи, верой в свои силы и четким планом можно добиться успеха. Наш ресторан «А8 Отбасы» – это пример того, как мечта может стать реальностью, если идти к ней вместе, рука об руку.

# ИСТОРИЯ ИЗ ЖИЗНИ: ДЕТИ С РЕДКИМ ГЕНЕТИЧЕСКИМ ЗАБОЛЕВАНИЕМ

www.orfanka.kz

 bakhyt.baygalieva  
orfanka.kz  
kobelekbalalar

Предлагаем вашему вниманию интервью с общественным деятелем, руководителем Ассоциации помощи пациентам с орфанными заболеваниями, основателем благотворительного фонда *Kobelek Balalar* – Бахыт Байгалиевой.

**Бахыт, расскажите немного о себе. Как давно вы занимаетесь общественной деятельностью? Что привело вас в эту сферу?**

– В 1997 году, после окончания Семипалатинской Государственной академии по специальности «Врач-терапевт, организатор здравоохранения» я временно отошла от медицины, чтобы исследовать другие сферы деятельности. Однако в 2016 году вернулась в медицину по зову сердца. И приняла решение не просто жить, но и быть полезной своей стране, своему Казахстану!

Вскоре я встретила девочку Полину из Тараза с диагнозом «буллёзный эпидермолиз». Это редкое генетическое заболевание было для меня неизведанным, и я узнала, что в нашей стране такие дети есть, и им нужна помощь и поддержка. Начав изучать данное заболевание, я встречалась с врачами-дерматологами из Казахской Ассоциации дерматовенерологов и дерматокосметологов, а именно с Батпеновой Г. Р. и Цой Н.О. Мы вместе познакомилась с А. Куратовой – руководителем российского фонда «Дети-бабочки», которая уже помогала таким детям в России. Осознав необходимость появления аналогичного фонда в Казахстане, родители детей с буллёзным эпидермолизом попросили меня организовать и создать фонд помощи. Мы совместно с Батпеновой Г. Р. решили учредить Казахстанский фонд *Kobelek Balalar*.



За семь лет мы сформировали реестр и всесторонне оказываем поддержку подопечным фонда. Будучи членом общественных советов, в 2020 году я поняла, что у всех орфанных пациентских организаций одни и те же проблемы, и предложила орфанным пациентским организациям объединиться и создать объединение юридических лиц «Ассоциация помощи пациентам с орфанными заболеваниями в РК», которое сегодня помогает пациентам с 40 новыми орфанными заболеваниями в Казахстане. И вся цель моей деятельности – продолжать работать над улучшением качества жизни людей с редкими заболеваниями и добиваться системных изменений в здравоохранении Казахстана.

**– Какие главные цели и задачи стоят перед Ассоциацией и фондом *Kobelek Balalar*?**

– Главная цель – наладить систему оказания медицинской помощи всем орфанным гражданам РК. Перед Ассоциацией стоит задача внесения рекомендаций в нормативно-правовую базу оказания медицинской помощи орфанным гражданам РК и добиться отдельного государственного финансирования лечения всех орфанных граждан нашей страны! Перед Общественным фондом «БФ «*Kobelek Balalar*» стоит цель оказания помощи каждому подопечному, а также внедрение в Казахстане генной терапии на основе мирового опыта лечения буллёзного эпидермолиза.

**– С какими основными трудностями сталкиваются пациенты с орфанными заболеваниями и их семьи в нашей стране?**

– На сегодня орфанные граждане испытывают большие трудности в обеспечении лекарственными

средствами, то есть существующие три источника финансирования государством не охватывают обеспечение орфанных больных в полном объеме. В результате у пациентов возникает угроза прерывания лечения, так как закуп осуществляется нерегулярно и несвоевременно. Вследствие задержки либо прерывания обеспечения лекарственными средствами лечение становится неэффективным, а в ряде случаев может привести к летальному исходу.

**– Какие проекты и инициативы реализует Ассоциация для улучшения качества жизни пациентов?**

– Для улучшения качества жизни пациентов необходимо повышать квалификацию медицинского сообщества, мы организуем и проводим курсы обучения, мастер-классы, международные форумы с привлечением иностранных врачей для обмена опытом. Ассоциация берет на себя инициативы по включению новых орфанных заболеваний в перечень и клинические протоколы лечения и диагностики. Это дает право на дальнейшее лечение вновь выявленным пациентам с орфанными заболеваниями.

И самая главная инициатива со стороны Ассоциации – это **необходимость отдельной государственной структуры финансирования всех орфанных граждан путем создания Государственного фонда «Национальный орфанный фонд»**, что позволит

1. обеспечить гарантированный непрерывный доступ орфанных пациентов к жизненно важным лекарственным препаратам,



2. снизить риски прерывания лечения и исключить риски летальных исходов из-за несвоевременного обеспечения лекарственными средствами,  
3. снизить социальное напряжение и экономическую нагрузку на семьи орфанных пациентов,  
4. привести систему здравоохранения в соответствие с международными стандартами.

**– Какие изменения в законодательстве, на ваш взгляд, необходимы для улучшения положения пациентов с орфанными заболеваниями?**

– Во-первых, мы требуем обратить внимание Министерства здравоохранения РК на внесение изменений в Перечень орфанных заболеваний и лекарственных средств для их лечения. На сегодня многие не внесены в Перечень орфанных заболеваний и лекарственных средств для их лечения. Необходимо ускорить данные процессы. Во-вторых, мы уже обращались в Министерство здравоохранения РК о недопустимости исключения из него жизненно важных препаратов для орфанных пациентов. В-третьих, мы настаиваем на приостановлении обеспечения орфанных граждан дорогостоящими лекарственными средствами, осуществляемого благотворительными фондами. Благотворительные фонды – это хорошо, это дополнительная подмога, но ни один фонд в РК на сегодняшний день не в состоянии обеспечить всех орфанных пациентов системно и стабильно дорогостоящими лекарственными средствами!

**Людьми нужны гарантии и поддержка именно от государства.**

В-четвертых, одной из наших инициатив, позволяющих комплексно решить проблемы орфанных граждан, является создание Указом Главы Республики Казахстан государственного Фонда «Национальный орфанный фонд», в рамках которого всё лечение, обеспечение лекарственными средствами, их закуп, финансирование осуществлялись бы за счет государства. Такой положительный опыт в мире имеется, и это позволит решить проблемы орфанных граждан на системном и глобальном уровне.

**– Как общественность может поддержать вашу деятельность и внести вклад в помощь пациентам с орфанными заболеваниями?**

– Мы ожидаем, что общественность поддержит инициативу создания единого специализированного государственного фонда «Национальный орфанный фонд». Это важно! В первую очередь, это выражение гражданской позиции по защите пациентов с орфанными заболеваниями, о помощи им. Орфанным гражданам, как и другим людям, тоже нужны внимание, поддержка и, конечно же, любовь. Мы часто публикуем посты, и если каждый неравнодушный человек сделает репост, поставит лайк, поддержит нашу петицию, то я уверена, что мы сможем привлечь внимание государства на проблемы орфанных граждан нашей страны и сумеем добиться их решения!

# КОГДА МЕЧТЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

 [geograftour.krg](https://www.instagram.com/geograftour.krg)

[geograftour.krg@mail.ru](mailto:geograftour.krg@mail.ru)

WhatsApp:

+7-708-521-88-90

+7-702-555-41-46

+7-778-728-87-78

г. Караганда, ул. Алалыкина, 12,  
офис 112.

БЦ «Возрождение»

*«Путешествия – это единственная вещь на свете, покупая которую, становишься богаче!» – основатель туристического агентства Гульнара Мукатова*

**Г**ульнара, поделитесь, что привело вас в туристическую деятельность.

– О туристической деятельности я задумывалась задолго до открытия собственного туристического агентства. Мое решение открыть бизнес было обусловлено путешествиями, которые я совершала в последние годы. Множество вопросов о путешествиях от моего окружения замотивировали меня. Я с удовольствием и в подробностях рассказывала всё, что знаю, о направлениях, перелетах, авиакомпаниях, отелях и многом другом. В современном мире все стремятся найти свое любимое дело, но не всем это удается. Мне повезло, и сегодня я очень счастлива – ведь мое дело вдохновляет меня.

*– Что подтолкнуло вас начать собственный бизнес? Не проще ли работать по найму, получать зарплату и ни о чем не переживать?*

– Несмотря на то, что я работаю в другой сфере и занимаю руководящую должность, обеспечивающую стабильность и уверенность, я



решила осуществить свою мечту и открыть собственное дело, которое приносит мне огромное удовольствие. Я человек-авантюрист, и пробовать что-то новое для меня всегда является яркой искрой. Я не могу сидеть на одном месте, мне нужно быть в движении, постоянно обучаться и расти.

*– Какие ниши вы рассматривали прежде, чем реализоваться в туристическом направлении?*

– Прежде чем прийти к туристической деятельности, я прошла долгий

путь. По образованию я юрист в сфере экономики, и по своей специальности работала и продолжаю работать, имея за плечами большой опыт в разных сферах. Однако ни одна деятельность не давала мне постоянного вдохновения, и я часто приходила к выгоранию. Только путешествия и работа в туристическом агентстве постоянно держат меня в тонусе и дают много сил и энергии.

*– Какие качества, по вашему мнению, необходимы женщине для успешного ведения бизнеса?*

– Я уверена, что, каким бы ни был человек талантливым, ничто не сподвигнет его к реализации без жажды и мощного желания. Я восхищаюсь современными женщинами, которые успевают всё. И убеждена, что самая большая мотивация для роста и движения – это дети и семья.

*– Насколько волнительно было отправлять своих первых туристов? Легко ли было завоевать их доверие?*

– Мои первые туристы были из моего окружения, но всё равно для меня это было очень волнительно. Отправлять людей за границу – это всегда риск и большая ответственность. С первых туристов и до сегодняшнего дня я сопровождаю их до возвращения в свою страну. Своим трепетным отношением и вниманием к каждому туристу я завоевала доверие и продолжаю это делать.

*– Какое самое запоминающееся путешествие было организовано вашим агентством?*

– В туризме много нюансов, и в моей практике было много разных случаев. Например, когда за час до вылета туристам ставили ограничения и не выпускали из страны, мы оперативно решали эту проблему. Каждый выход из сложной ситуации для нас маленькая победа, которой мы радуемся вместе с туристами. Теперь наше турагентство отправляет туристов не только из всех городов Казахстана, но и из России, заключив договора с российскими туроператорами. Мы работаем онлайн и успешно отправляем туристов даже из Москвы, Новосибирска, Екатеринбурга, и я тоже волнуюсь, ведь это другая страна со своими правилами и законами.

*– Вы занимаетесь только отправкой туристов на отдых?*

– Нет, на данный момент я не стою на месте. У меня в процессе авторские туры, которые, я уверена, станут очень популярными в Казахстане. Также я обучаю студентов и начинающих менеджеров и турагентов, выдаю сертификаты и дипломы, помогаю с трудоустройством в моей команде или с открытием собственного туристического агентства как по франшизе, так и самостоятельно.



ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ

# EMIN

06/10

19:00



ASIA EVENTS

БИЛЕТТЕР  
БИЛЕТЫ НА

ZAKAZ BILETOV