

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

6 (49)
ноябрь-декабрь
2024

Асель Сарсекенова
стр. 24
Руслан Калышев
стр. 46

Чинара Ибраимова
стр. 58
Ирина Каторгина
стр. 70

Saltanat Diamond Gallery

Лейла Чакпантаева
стр. 98

Яна Мун
стр. 119



TEENS AND PEOPLE



ACADEMY
Success Together

**15-16-17 НОЯБРЯ 2024 ГОДА СОСТОИТСЯ
ГРАНДИОЗНОЕ СОБЫТИЕ В ГОРОДЕ АЛМАТЫ**

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ ГОСТИ
ДОЛЛАРОВЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ,
ПРОФЕССОР, ВРАЧ PUBLIC OF
HEALTH, А ТАКЖЕ
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗАВОДА
ВХОД**

**СВОБОДНЫЙ ДЛЯ
ВСЕХ!!!**

ВАС ЖДЕТ ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ДЕГУСТАЦИЯ КЛЕТОЧНОГО
ПИТАНИЯ 8 ПОКОЛЕНИЯ

ПОДАРОК КАЖДОМУ ГОСТЮ

Г. АЛМАТЫ, УЛ. ТИМИРЯЗЕВА, 42, К. 1, «БАКШАСАРАЙ».



**КАК ПРОЖИТЬ БОЛЕЕ
100 ЛЕТ?**



Аэлита Мустафаева – врач, кандидат медицинских наук, магистр медицины приглашает вас на эксклюзивное мероприятие, посвященное клеточному питанию нового поколения Success Together. Не упустите возможность познакомиться с инновационными решениями для улучшения здоровья! Конференция Success Together в Алматы!

@aelitamustafayeva

По всем вопросам пишите +7-707-720-63-77

Be Unique



Be Unique – мир красоты и стиля, где каждая деталь становится истинным удовольствием.

Be Unique – место, где магия преображения сочетается с роскошью сервиса. Вы достойны лучшего, и мы готовы это вам предоставить. Забота о клиентах для нас – это не просто слова. Внимательное обслуживание, индивидуальный подход и уютная атмосфера делают наш салон идеальным местом для отдыха и обновления. Мы стремимся не только помочь вам выглядеть великолепно, но и подарить ощущение внутренней гармонии и уверенности.

Be Unique предлагает

услуги нейл-мастеров – художников, создающих на ваших руках миниатюрные произведения искусства, будь то классический маникюр или сложный дизайн, каждая деталь выполняется с безупречным вниманием и индивидуальным подходом, услуги BrowMaker – мастера архитектуры лица, который с точностью подберет форму бровей, подчеркивая вашу природную красоту и создавая идеальные пропорции.

Для тех, кто ценит гладкость кожи и комфорт, мы предлагаем профессиональные услуги депиляции. Наши мастера используют современные техники, чтобы сделать процесс быстрым и комфортным, а результат долгосрочным.

Наши hair-стилисты способны подчеркнуть вашу индивидуальность и предлагают все виды работ с волосами: от стильной стрижки до сложного окрашивания, от романтических локонов до элегантных вечерних укладок. Каждая прическа – это произведение искусства, созданное с учетом актуальных трендов и вашего уникального стиля. Добро пожаловать в мир красоты, где каждая деталь отражает вашу индивидуальность и ваш стиль.

С любовью, **Be Unique**

г. Алматы. ул. Кенесары хана, 54/3

инстаграм: @b.s_beunique



А

СЛАДКИЕ ЧАСЫ

ПОСЛЕ 20:00

-20%

НА ВСЕ ДЕСЕРТЫ

***КРОМЕ ПЕЧЕНЬЯ**

НАШИ АДРЕСА:
АБЫЛАЙ ХАНА 113 | БЦ ALMATY TOWERS | ОРБИТА 2,2 | АЭРОПОРТ

ТЦ
ТОТАЛЬНЫЙ
ТЕАТР

ПЛАСТИЧЕСКИЙ СПЕКТАКЛЬ

ПРОБУЖДЕНИЕ

inst:



2GIS:



ул. Шевченко, 114

FRANKY REY SHOW



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev
Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

Production editor
Editor

MUA

Farizat Mamyrbekova

Copy editor

Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov

PR-manager

Marina Butrym

ADVESTING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Kira Boyarkina
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Визажист

Фаризат Мамырбекова

Корректор

Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с
клиентами

Кира Бояркина
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Малика Кан

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева



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

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

Журнал «Teens and People» № 6 (49) ноябрь-декабрь 2024 г.
Подписано в печать (выход в свет) 03.11.2024 г.

Периодичность 1 раз в два месяца.

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

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КZ54VPY00030776,
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

director@tpeople.kz
www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

Распространяется бесплатно.

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

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

PEOPLE AWARDS

WWW.PEOPLE-AWARDS.ONLINE

Saltanat Diamond Gallery

Saltanat Diamond Gallery – это мир не просто украшений, а настоящих произведений искусства, которые олицетворяют величие и красоту в их самой многогранной форме. О том, как зарождается каждая деталь ювелирных произведений, нам рассказала основательница ювелирного дома Saltanat Diamond Gallery Нурай Ералы.

Нурай, в какой момент своей жизни вы ощутили любовь к прекрасному и начали развивать свой эстетический вкус?

– Любовь к прекрасному часто зарождается не в какой-то один момент, а развивается постепенно через череду впечатлений и жизненных ситуаций. В моем случае это произошло через погружение в разные



формы искусства, будь то литература, музыка или визуальные виды творчества. Одним из ярких моментов было впечатление от произведений живописи Алексея Саврасова, которое вызвало у меня сильные эмоции. Я поняла, что красота и эстетика – это не только внешняя оболочка, но и глубинное содержание, которое помогает лучше понять мир и себя. Этот опыт подтолкнул меня к осознанному развитию своего вкуса, поиску новых вдохновляющих идей и культурных ориентиров. Однако этот процесс продолжается всю жизнь. Постоянное взаимодействие с искусством, природой и людьми позволяет не только укрепить собственное эстетическое восприятие, но и переосмысливать свои предпочтения, развивая более глубокое и всестороннее отношение к прекрасному.

– Как появилась идея не просто перепродавать украшения, а создавать их?

– Идея появилась из стремления выразить себя через творчество

и желания предложить миру уникальные вещи. На определенном этапе я поняла, что украшение может быть не только модным аксессуаром, но и носителем глубокого смысла, отражающим индивидуальность и стиль человека. Вдохновляясь искусством, природой и культурными традициями, я начала экспериментировать с материалами и формами, чтобы создать нечто, еще не существующее на рынке. Создание собственных украшений позволило мне выйти за рамки обычной коммерции и превратить это увлечение в процесс художественного самовыражения, где каждое изделие несет в себе память о каком-либо событии и эмоции.

– Расскажите, как обычно происходит процесс создания украшений. Начинается ли он с подбора камня, вашей идеи или мечты клиента?

– Начало процесса создания украшений зависит от конкретного проекта. Иногда вдох-

новение приходит от визуального оценивания определенного камня: его цвет, форма или энергетика задают направление для дизайна. В других случаях идея рождается как отклик на увиденную или пережитую ситуацию, будь то природные формы, архитектурные детали или даже эмоции. Когда речь идет о создании украшения для клиента, важную роль играет его история жизни, мечты и пожелания. Я стараюсь понять, что именно он хочет выразить и какой смысл вложить в украшение. После оформления начальной идеи я перехожу к эскизам, проработке деталей, подбору материалов. Важно, чтобы все элементы гармонично сочетались и дополняли друг друга. Этот процесс требует времени, внимания и тщательной проработки, ведь каждая деталь играет роль в финальном результате. В итоге каждый этап – от вдохновения до воплощения – представляет собой творческое путешествие, где важно

найти баланс между эстетикой, индивидуальностью и функциональностью украшения.

– В творениях великих мастеров, будь то живопись или ювелирные изделия, всегда присутствуют история и глубокий смысл. Какую идею вы вкладываете в свои работы?

– Для меня украшение не только объект красоты, но и способ передать эмоции, жизненную историю или идею. В каждой вещи я стремлюсь найти баланс между эстетикой и символикой, создать нечто, что будет резонировать на глубинном уровне. Часто мои работы вдохновлены природой, личными переживаниями или культурными символами. Я верю, что каждое украшение может быть отражением внутреннего мира человека, неким талисманом, который несет в себе позитивную энергию и особый смысл. Моя цель – чтобы человек, который носит украшение, ощущал его особенность и связь с собой, чтобы это укра-

шение также поддерживало его в важных жизненных событиях.

– Название вашего бренда Saltanat Diamond Gallery несет в себе особый смысл?

– Да, «Saltanat» в переводе с тюркских языков означает «величие», «власть» или «царственность». Для меня это слово ассоциируется с богатством внутреннего мира, роскошью души и силой, которую человек несет внутри себя. Я хотела, чтобы это название передавало идею величественности не только в материальном смысле, но и в духовном. Saltanat Diamond Gallery символизирует мастерство и высокое качество, и я стремлюсь особым качеством наполнить каждое украшение. Алмазы – это не только символ роскоши, но и силы, стойкости и непоколебимости. Они проходят через огромные природные процессы, чтобы стать тем, чем в конечном счете являются. В этом я вижу параллель с внутренней трансформацией чело-

века, когда он раскрывает свои лучшие качества и обретает свою истинную силу.

– Расскажите, какие камни и драгоценные металлы используются вашим брендом. Откуда они поступают?

– Камни и металлы для моего бренда Saltanat Diamond Gallery поступают от проверенных партнеров со всего мира. Мы используем драгоценные камни – такие, как бриллианты, рубины, сапфиры, изумруды, а также более редкие камни в зависимости от дизайна. Что касается металлов, то основным материалом является золото – желтое, белое и розовое, а также платина. Все материалы тщательно проверяются на соответствие стандартам качества. Иногда для создания особых текстур используются комбинации нескольких металлов или нестандартные сплавы. Процесс производства включает несколько этапов: создание восковой модели, отливку, огранку и закрепку



камней, полировку и окончательную отделку. Это требует времени и мастерства ювелиров, каждый из которых является профессионалом своего дела. В зависимости от сложности дизайна и протяженности ручной работы создание украшения может занять от нескольких

недель до нескольких месяцев. Каждое изделие проходит финальную проверку качества, чтобы убедиться, что оно идеально выполнено и соответствует высоким стандартам бренда. В результате каждое украшение не только отражает задумку, но

олицетворяет мастерство и эксклюзивность, которые являются отличительными чертами Saltanat Diamond Gallery.

– Верите ли вы в энергетические свойства драгоценных камней и их способность влиять на состояние, настроение или судьбу владельца?

– Да, я верю в энергетические свойства драгоценных камней и их способность влиять на состояние человека. Каждому камню приписываются определенные энергетические качества, и многие люди ощущают их влияние в своей жизни. Считается, что, например, алмазы приносят силу и непоколебимость, рубины символизируют страсть и жизненную энергию, а сапфиры – мудрость и умиротворение. Для меня важно, чтобы украшение несло в себе не только эстетическую, но и энергетическую ценность. Выбирая камни для каждого изделия, я обращаю внимание на их символику и возможное влияние на

владельца. Я вижу, как люди часто интуитивно выбирают те камни, которые им ближе по внутренним ощущениям или которые могут поддержать их в определенный период жизни.

Конечно, восприятие энергетики камней у каждого свое. Для кого-то это может быть просто красивая традиция, а для кого-то реальный источник вдохновения и поддержки. Но я убеждена, что, как и любые природные элементы, драгоценные камни могут нести в себе силу, которая влияет на эмоциональное и психологическое состояние человека.

– Как вы считаете, могут ли украшения вашего бренда стать личными талисманами для их обладателей?

– Безусловно, я верю в это. Ведь каждый человек находит в украшении что-то свое. Иногда это камень, который резонирует с его энергетикой или внутренними устремлениями, иногда – форма или символ, которые напо-



минают о чем-то важном. Я стараюсь, чтобы мои изделия были не только эстетически привлекательными, но также имели особое

значение, позволяя людям чувствовать связь с ними на более глубоком уровне. Таким образом, украшения Saltanat Diamond

Gallery могут стать талисманами, которые поддерживают и вдохновляют своих владельцев, напоминая им о важных моментах в их жизни и помогая двигаться вперед с уверенностью и силой.

– Следите ли вы за модными тенденциями в ювелирной индустрии? Как они отражаются на изделиях Saltanat Diamond Gallery?

– Да, я внимательно слежу за модными тенденциями в ювелирной индустрии, но для меня важно сохранять баланс между актуальными трендами и уникальным стилем Saltanat Diamond Gallery. Ювелирное искусство, как и мода, постоянно совершенствуется, и понимание новых направлений помогает мне оставаться в контексте времени, но я всегда стремлюсь приносить в свои изделия более глубокий смысл, а не просто следовать тенденциям.

Тенденции могут вдохновлять меня на эксперименты с формами, материалами или техниками, но главной задачей остается создание изделий, которые будут вне времени и моды. Например, если в моде минимализм, я могу интегрировать более чистые и лаконичные формы в свои работы, но при этом сохраняю элементы роскоши и индивидуальности, которые присущи бренду.

Я всегда ориентируюсь на то, чтобы изделия Saltanat Diamond Gallery были долговечными, уникальными и создавали эмоциональную связь с их обладателями, оставаясь верными основным ценностям бренда.

– Расскажите о коллекции, представленной сегодня на вашей модели. В чем ее уникальность?

– Сегодняшняя коллекция – это особое воплощение философии Saltanat Diamond Gallery, где каждая деталь передает дух элегантности, силы и утонченности. Основная идея этой коллекции – объединение природных мотивов и роскоши, что проявляется как в выборе камней, так и в уникальном подходе к дизайну. Это сочетание традиционных ювелирных техник с современным видением.

Вдохновение черпалось в природных формах: изгибах ветвей, движении волн и сиянии звездного неба. Эти мотивы отражены в плавных линиях украшений и естественных формах камней, что создает ощущение связи с гармонией природы.

В коллекции представлены изделия с редкими камнями – такими, как голубые сапфиры, желтые бриллианты и изумруды исключительной чистоты. Кроме того мы использовали комбинацию металлов – белого золота с элементами платины, что придает украшениям не только утонченный, но и современный вид.

Эта коллекция создана для тех, кто ценит в украшениях не только их внешнюю красоту, но и символику, вложенную в каждую деталь, и готов соединить искусство с собственным стилем и внутренним миром.

инстаграм:
@saltanat.houseofdiamonds

МОЛОДЫЕ И СМЕЛЫЕ

В Казахстане молодые таланты уверенно развиваются, несмотря на все трудности на пути к успеху. Они пробуют себя в разных сферах, падают, снова поднимаются и продолжают стремиться к новым вершинам. Предпринимательство для молодежи – это не только способ финансовой самореализации, но и возможность внести свой вклад в экономику страны, раскрыть потенциал и создать уникальную продукцию. О том, с какими вызовами сталкиваются молодые предприниматели и что их вдохновляет идти вперед, нам рассказал костанайский бизнесмен Азамат Турсуналенов, который на своем примере показал, что успех – это прежде всего настойчивость и вера в реализацию своих идей.



Азамат, расскажите, как начался ваш путь в предпринимательстве. Что вдохновило вас на открытие собственного бизнеса?

– С детства я чувствовал, что стану предпринимателем. Меня привлекала возможность создавать и строить. Я много читал, пробовал завести разные проекты, где-то сталкивался с трудностями, а где-то добивался успехов. Всегда хотел создать нечто, что не только принесло бы радость людям, но и стало бы комфортным пространством для сотрудников. Заметил, что многие работодатели не уделяют должного внимания условиям для персонала, а мне хотелось создать дружескую, теплую атмосферу, чтобы люди приходили

бы на рабочее место не просто «пахать», а комфортно работать и проводить время с друзьями.

Сегодня я развиваю два направления бизнеса. Это производство и доставка суши «Лосось» и цветочный «Ромео» в г.Костанай.

Мы работаем вместе с моим другом, с которым знакомы с пяти лет. Это не просто партнерство, а полноценное сотрудничество, где каждый помогает и поддерживает другого. Для нас это работает отлично – мы на одной волне и дополняем друг друга в бизнесе.

– Цветочный бизнес и производство еды – два совершенно разных направления. Какие ключевые отличия вы видите в управлении?

– Суши – наш самостоятельный бизнес, а цветочный – это

франшиза. Здесь я хочу выразить признательность франшизе Romeo за поддержку. Хотя направления разные, в них есть общий элемент – оба бизнеса приносят людям радость. Еда и цветы – это то, что дарит позитивные эмоции, и мы стремимся давать клиентам качественный сервис. Как и в отношениях с сотрудниками, я считаю важным предлагать людям лучший сервис, чего часто не хватает в нашем городе и в стране в целом.

– Как вы справляетесь с конкуренцией? Какие стратегии помогают вам привлекать и удерживать клиентов?
– Я всегда считал, что стоит идти туда, где высокая конкуренция, потому что именно там «крутятся» деньги. Если рынок насыщен, это хороший знак – зна-

чит, он востребован. Поэтому мы стремимся ежедневно улучшать свой продукт, даже если у нас уже есть стабильный поток клиентов. Постоянно учимся у коллег из СНГ и других стран, осваиваем новые подходы. Например, недавно я был в Китае, и это дало новые идеи. Мы вкладываем определенные средства в совершенствование продукта и сервис, что позволяет клиентам возвращаться к нам снова и снова.

– Какие подходы к маркетингу вы применяете для продвижения своих компаний?

– Маркетинг – это моя стихия. Мне всегда было интересно развиваться в этой сфере, я учился и проходил курсы, даже те, которые не имели прямой связи с бизнесом. Благодаря этому я теперь лучше понимаю, как оценить работу маркетологов и специалистов по SMM. Образование помогает избежать ошибок и видеть, когда кто-то из

сотрудников недостаточно выкладывается. Уверен: многое возможно, важно только уметь применять свои знания.

– Вы активно ведете TikTok. Это тоже часть маркетинговой стратегии?

– Я завел TikTok для себя, начал с видео на тему «будни холостяка». Но со временем понял, что могу задействовать и более вирусные темы. Отклик на видео был огромным, и это дало мне ценный опыт работы с провокационным контентом. В TikTok я увидел, как люди реагируют на разные темы, особенно когда речь заходит о деньгах и успехе (улыбается).

– Какой фактор, на ваш взгляд, является главным в успехе таких конкурентных ниш, как ваши?

– Ключевой фактор – это индекс счастья сотрудников. Если персонал доволен условиями труда, он будет рабо-

тать с полной отдачей. У нас нет диктаторских отношений, мы строим партнерские отношения с сотрудниками. Важна также метрика LTV (Lifetime Value) – она показывает, сколько прибыли клиент приносит на протяжении всего времени взаимодействия с нами. Каждый клиент для нас уникален, и его лояльность очень важна.

– Планируете ли вы расширение в других городах или запуск новых видов бизнеса?

– Конечно, хочется расширяться. Недавно были в Астане, где оценили столичный сервис и качество. Мы нацелены на развитие, но это требует времени и вложений. Сейчас сконцентрированы на двух направлениях: суши и цветы, но если появятся возможности, не исключено, что возьмемся и за новые.

– Как увлечения, такие, как спорт, влияют на ваше ведение бизнеса?



– Спорт – это часть моей жизни и источник энергии. В начале этого года, будучи тридцатилетним, я научился плавать, хотя всегда боялся воды. Сейчас активно занимаюсь теннисом, регулярно посещаю спортзал, а недавно, даже принял участие в любительских соревнованиях. Спорт помогает ставить перед собой

новые цели и достигать их, что переключается с предпринимательством. Умение преодолевать вызовы важно и для бизнеса.

– Что вы посоветовали бы молодым предпринимателям?

– Мой совет – не бояться действовать. Часто люди не решаются на переход к предпри-

нимательству, но так можно потерять годы. Лучше пробовать, рисковать и учиться на ошибках. Опыт – бесценный актив, который не приходит просто так, его нужно зарабатывать.

инстаграм:
@aza_turs
+7-707-667-76-66

Логистика без стресса

В сфере, традиционно считающейся сложной и требующей высокого уровня ответственности, многие женщины находят свое предназначение и достигают успеха. Данна Шарметова, эксперт в области логистики – яркий пример того, как женщина может управлять сложными процессами и добиваться отличных результатов.

Данна Шарметова – основательница компании TOO Smart Trans Logistics.

Данна, как давно вы работаете в сфере логистики?

Что привело вас в эту область?

– По специальности я банковский сотрудник, и несколько лет проработала в финансовой сфере. Однако со временем поняла, что это



не мое. После декретного отпуска решила попробовать что-то новое, и мой выбор пал на логистику. С 2015 года я работаю и развиваюсь в этой области.

– Почему логистика считается сложной сферой?

– Логистика может быть достаточно стрессовой, ведь ошибки или неопытность сотрудников могут привести к серьезным последстви-

ям – как финансовым, так и репутационным. Все процессы должны идти четко, как часы, ведь от этого зависит авторитет компании, который нарабатывается годами.

– Каково женщине работать в логистике?

– В этой профессии важно уметь одновременно управлять и контролировать несколько процессов. Думаю, у женщин эта способ-

ность заложена природой, поэтому современной женщине освоить эту профессию вполне реально.

– Чего не хватает современной логистике?

– Одной из ключевых проблем является нехватка квалифицированных специалистов. Увеличение объемов грузоперевозок, например, с Китаем, требует профессионалов, способных анализировать сложные данные и принимать оптимальные решения.

Однако система подготовки кадров не всегда отвечает требованиям рынка. Поэтому я недавно запустила свои курсы, где обучаю молодых специалистов планированию, коор-



динации и контролю логистических процессов.

– Что приносит вам радость в работе логиста?

– Я люблю свою работу! Мне нравится движение, скорость, многозадачность. Особенно приятно видеть довольные лица наших клиентов, когда их груз приходит раньше срока, и они с благодарностью говорят: «Как всегда, всё четко». Эти слова делают меня по-настоящему счастливой!

– Как вам удается успешно развиваться в бизнесе и оставаться заботливой матерью и женой?

– За мои достижения в логистике я во многом благодарна своему супругу. Его поддержка и вера в меня играют огромную роль, кстати, это именно он придумал название нашей компании! Мы обсуждаем все важные вопросы вместе, и я всегда могу на него положиться. Кроме того, спасибо нашим родителям – когда я в командировке, они заботятся о детях, и я могу сосредоточиться на работе, не думая о домашних делах.

– Как вы описали бы вашу деятельность и компанию в двух словах?

– Мы надежный партнер вашего бизнеса!

инстаграм:
@smarttrans.logistics
@danna_sharmetova
+7-701-806-78-21

От жизни с наркоманом до первенства на МИРОВОМ ЧЕМПИОНАТЕ

В жизни каждого человека бывают моменты, когда кажется, что выхода нет. Для Асель такой момент настал, когда она осталась одна с тремя маленькими детьми после расставания с мужем, страдающим наркозависимостью. Но вместо того чтобы сломаться под давлением обстоятельств, Асель Сарсекенова взяла свою жизнь в собственные руки и сделала смелый выбор. Сегодня она чемпион мира по перманентному макияжу, успешный мастер и вдохновение для женщин, которым она показывает своим примером, что даже самые сложные жизненные ситуации можно превратить в возможность для роста и преобразования.

Асель Сарсекенова – тренер, чемпион мира по перманентному макияжу 2023.



Асель, что подтолкнуло вас заняться перманентным макияжем? С чего всё началось?

– В моей жизни однажды наступил очень сложный момент, когда я ушла от мужа-наркомана и осталась одна с тремя маленькими детьми. И мне нужно было как-то выживать. Я начала думать, чем же мне зарабатывать на жизнь, чтобы в то же время я могла быть с детьми.

То есть работа в найме мне не подходила, я решила обучиться на нейл-мастера, после чего, ознакомившись с beauty сферой, я увидела, что мастера перманентного макияжа зарабатывают в 10–20 раз больше, чем нейл-мастера. И я решила обучиться перманентному макияжу. К сожалению, в то время у меня не было финансовых возможностей оплатить свое обучение, но была машина, и я решила продать машину и обучиться перманентному макияжу.

– Как вам удавалось совмещать роль мамы и работу в beauty сфере?
– Благодаря тому, что моя профессия дает возможность работать тогда, когда мне удобно, я спокойно совмещала работу вместе с ролью мамы. С утра я отводила детей в садик, в школу, а затем принимала клиентов. В дни, когда ребенок приболел, я оставалась дома. Я очень благодарна своей профессии и возможности работать и отдыхать тогда, когда я захочу.

– Какую роль в вашем профессиональном росте сыграли курсы и тренинги? Какие навыки оказались ключевыми для достижения мирового уровня?

– Я всегда развивалась и повышала свою квалификацию, принимала участие в разных конгрессах и конференциях, что и продолжаю делать по сей день. Мир не стоит на месте. «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Если ты учишь других, в первую очередь развивайся и учи сам. Я из тех людей, кто много ра-

ботает, мечтает, верит в себя и всегда движется к осуществлению своей мечты.

Ключевым моментом в моей карьере было то, что меня пригласили участвовать в полуфинале мирового чемпионата WULOP KAZAKHSTAN, где я заняла первое место и стала чемпионом Казахстана. После победы я поехала представлять свою страну на мировую арену среди 65 стран мира, где получила титул чемпиона мира по перманентному макияжу.

– Как участие в международных конкурсах повлияло на ваше восприятие индустрии и собственных возможностей?

– Участие и победа в мировом чемпионате, известность и признание среди коллег во всем мире дали мне новые возможности. Сейчас мои курсы и мастер-классы пользуются большим спросом в разных странах.

– Что для вас стало самой значимой победой на этом пути – титул



чемпиона или личные трансформации?

– Могу сказать, что и то, и другое является для меня самой большой победой. Потому что я показала своим примером женщинам, которые так же, как и я оказались в сложных жизненных ситуациях, что можно жить лучше, можно не сломаться, можно стать хозяйкой и автором своей жизни. Наша реальность в наших руках!

– **Что вы посоветуете женщинам, которые сейчас находятся в декрете и задумываются о смене карьеры или поиске себя в новой сфере?**

– Проблема большинства наших женщин в том, что они всего боятся, и это их отдаляет от их мечты. В первую очередь нужно научиться слушать свою душу. Если ты чувствуешь, что тебе нужно что-то менять в жизни, хотя это и страшно, нужно взять ответственность за свою жизнь только на себя и действовать, исходя из этой взрослой позиции.

– **Какие цели вы ставите перед собой теперь, когда достигли мирового признания?**

– Первая и главная цель – благодаря моей профессии помогать

женщинам, которые обращаются ко мне, чтобы получить грамотное, качественное обучение на моих курсах и начать уверенно работать и зарабатывать в любой точке мира. На сегодняшний день я уже обучила более 500 женщин из разных городов и стран, таких, как Казахстан, Киргизия, Россия, Германия, ОАЭ, США, Канада, Испания, Турция и другие. Начинающие мастера в Казахстане зарабатывают более 500 000 тенге в месяц. Те, кто обучился более года назад, зарабатывают более 1 000 000 тенге. В нашей

профессии нет финансового потолка, поэтому мастера перманентного макияжа зарабатывают столько, сколько хотят.

Мои ученики становятся участниками и победителями международных чемпионатов. Меня вдохновляют их успехи и достижения.. Второе – это продолжать гастроли с мастер-классами по всему миру и помогать мастерам выходить на новый карьерный уровень.



ПОДПИСЫВАЙСЯ



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

WhatsApp:
[+7-707-838-77-90](https://wa.me/77078387790)

ИСКУССТВО БЫТЬ НА ВЫСОТЕ



Благотворительный проект «Золотое дерево» – это уникальная ветвь детской организации «Kinder Shule», молодой и динамично развивающийся как крепкий саженец, только начинающий прорастать корни в благотворительном пространстве. Но уже сегодня он дарит тем, кто соприкасается с ним, свои чудесные и добрые плоды, наполняя сердца теплом и надеждой.

Марина Ижбулатова – основатель творческого благотворительного проекта «Золотое дерево», психолог и руководитель детского коррекционного центра «Kinder Shule».



Марина, как давно вы в творчестве? И какие проекты вам удалось реализовать за этот период?

– На протяжении 20 лет я посвящаю свою жизнь развитию в области образования и арт-проектов. Сложно в одном маленьком рассказе уместить весь свой непростой, но такой захватывающий и удивительный для меня путь становления. Любое путешествие начинается с решения в него отправиться. Согласно теории цепной реакции, одно событие влечет за собой череду последующих. Как только меня посещает идея, следом рождаются и решения. И в этот момент судьба начинает свой алхимический процесс. За свою трудовую деятельность я реализовала достаточное количество ресурсных, востребованных и интересных проектов. Это и творческие мероприятия с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей,

и свадебное агентство «Жастар», и арт-студия для всех желающих. При этом у меня всегда была основная работа. По образованию я педагог-психолог. И сегодня я ни на минуту не останавливаюсь в постоянном потоке событий, движений и коллабораций. Мое предназначение – это психологическая помощь взрослым и детям, хобби – творить, а призвание – руководить и создавать.

– В какой момент пришла идея проекта «Золотое дерево»?

– В процессе созидания и зародилось «Золотое дерево» – это проект с большим и глубоким духовным смыслом. Он объединяет несколько направлений, чтобы через красоту помогать тем, кому трудно. 10% от продаж картин направляется на помощь детям с особенностями в развитии. Приобретая картину, человек совершает великий акт милосердия. Такая картина будет украшать интерьер, дарить радость и напо-

минать о том, что у вас очень доброе сердце!

– Почему вы пишете картины именно с изображением деревьев?

– Меня часто об этом спрашивают (улыбается). На уровне интуиции, при поддержке рода и помощи Создателя мне приходили мысли и образы, связанные с деревьями. Интерпретируя дерево как связь с родом, связь с силой и верой, я знаю, что дерево – мой тотем. А теперь даже и мой личный бренд. Золотые деревья, украшенные и преобразованные в изделия, превратились в настоящие талисманы силы, притяжения удачи и благополучия. И о своих картинах я могу говорить часами. Сегодня я верю, что судьба всегда дарит нам шанс изменить свою жизнь к лучшему. История доносит до нас легенды об алхимии. В них говорится, что простой металл можно превратить в золото. Для меня алхимия – это послание души, ее неограниченные возможности, когда душа обретает

сияние золота и свободу. Свободу творить, легко воплощать в жизнь то, чего ты действительно хочешь.

Дело в том, что человек имеет незримую связь с теми горизонтами, которых стремится достичь: с еще не покоренными вершинами, невозведенными городами, неизведанными странами. Мои картины-деревья становятся мостом к этим великим свершениям.

– То есть картина-дерево несет в себе более глубокий смысл?

– Конечно! Недаром каждая страна почитает свое уникальное дерево, и всюду деревья являются символами жизни, процветания, плодородия. Многие народности считают дерево священным символом, это мифологический образ в самых древних культурах. «Вселенское дерево» объединяет сферы мироздания, явления природы, многообразия нашей прекрасной планеты. Картины-деревья еще и про путешествия по миру.



– Вы любите путешествовать?

– Да, и для меня путешествия – источник вдохновения. Когда возвращаюсь из других стран, обязательно привожу с собой монеты. Ими я украшаю свои картины. У каждого

– Свои творческие замыслы и идеи вы реализовываете в одиночку?

– Один в поле не воин! Со мной работает команда активных, ищущих единомышленников. И, пользуясь случаем, хочу выразить слова благодарности

и супруга Сергея Ижбулатова, он очень в меня верит. Я горжусь своим окружением. Ведь окружение – это твое лицо и твое развитие.

– Что бы вы сказали человеку, читающему эту статью?

ИЗ СЕМЕЧКА ДОБРА – В МОЩНЫЙ СТВОЛ БЛАГОПОЛУЧИЯ

дерева свои плоды, как и свои монеты у каждой страны. А у картин своя история.

– Как интересно! А казахстанские монеты тоже используете?

– Да, к примеру, «Сакский дуб» представляет коллекционные монеты Казахстана номиналом 100 тенге. Здесь особая манера исполнения изображений животных позднего бронзового и раннего железного века евразийских степей. К картине прилагается паспорт с описанием монет. А картина «Туранга» с изображением тополя изобилует подлинными юбилейными монетами.

Евгении Файфер и Веронике Семейкиной. Эти люди полны решимости и креативности. Они с полной отдачей вносят вклад в развитие проекта. Мы готовы осуществить любые желания наших клиентов по оформлению и дизайну отелей, гостиниц, ресторанов, кафе, офисов и жилых помещений. Картины-деревья – отличный подарок! Например, на свадьбу, как символ продолжения рода и его поддержки, крепкой семьи, сильных корней, благополучия и процветания, плодородия и роста. И, конечно, я хочу поблагодарить за поддержку свою семью

– Человеческие возможности безграничны! Новое время – это время духовного роста, нашей новой свободы и новых безграничных возможностей. А еще мы все без исключения талантливы. В каждом человеке живет искусство. Познать свое искусство – значит познать себя! Оставайтесь на высоте, принося большую пользу человечеству. Начинайте быстрее создавать свое безграничное поле чудес!

инстаграм:
@marina.izhbulatova
@zolo_oaderevo

+7-705-534-33-34

От идеи к победе: казахстанцы покоряют Москву на HomeFest

В сентябре 2024 года казахстанская команда одержала победу на Международной текстильно-интерьерной выставке HomeFest в Москве, представив инновационный подход к дизайну и экологичности. Ее творческая концепция и креативные решения привлекли внимание всех посетителей, что принесло команде заслуженное первое место. Капитан команды Анна Маевская в интервью нашему журналу рассказала не только свою историю в мире текстильного искусства, но и поведала о других участниках команды и их совместном пути к победе.

Анна, расскажите немного о себе и о том, как



вы пришли в дизайн и текстильное оформление интерьеров.

– Я дизайнер с 12-летним художественным образованием и почти 25-летним опытом работы в текстильной сфере. Мое первое образование связано с театром – я художник-бутафор, занимаюсь созданием сценических декораций. Вероятно, именно это и привело меня к текстилю. С детства я увлекалась рисованием, а шитью меня научила мама. Она шила интересные шторы для дома, и лишь позже мы увидели подобное в журнале Burda.

– Каких успехов вы сумели достичь в профессиональном плане?

– В 2000 году мое увлечение шитьем и художественное образование привели к открытию салона штор. Сейчас у нас две торговые точки и собственный швейный цех.

– Недавно вы участвовали в Международной текстильно-интерьерной выставке HomeFest. Расскажите о вашей команде.

– Да, и мне выпала честь быть капитаном команды Казахстана на выставке HomeFest в Москве, где мы заняли первое место. В команду вошли дизайнеры из Алматы, Шымкента и Караганды. Инесса Сипайлова в прямом смысле слова фундамент нашей команды. Все чертежи и планировка были на ней. Знакомы мы очень давно, осуществили вместе много

успешных проектов. Креативные идеи зашкаливают, на чем, собственно говоря, мы сошлись и продолжаем сотрудничать.

С Ковалевой Мариной мы познакомились 12 лет назад на выставке в Алматы. Иногда пересекались, а недавно начали плотно сотрудничать. Мы стояли у истоков зарождения Ассоциации текстильных декораторов Казахстана, что нас и сблизило. Весной 2024 года участвовали на выставке Homedeco в Алматы, где оформляли трендзоны. Участвовали в организации



приема Reps Club на территории Казахстана. Марина помогла мне в проведении 1-й Международной конференции «Вокруг текстиля» Союза текстильных дизайнеров-декораторов (СТДД) с Есенией Семипядной и Ксенией Солодковой в моем родном городе. Так уж получилось, что наше сотрудничество переросло в дружбу, причем дружбу целыми семьями.

С Алесей Шевчук мы являемся членами разных казахстанских ассоциаций, но именно благодаря СТДД в итоге оказались в одной команде, представляющей Казахстан в Москве. Самое интересное, что работали мы онлайн и увидели друг друга вживую только в Москве (улыбается).

– На выставке командой из Казахстана продемонстрирован выставочный стенд, который не оставил равнодушным ни одного участника и посетителя выставки. В чем его особенность?



– Выставочный стенд компании «Шик» от команды Казахстана – это воплощение идеи единства и устойчивости, запечатленной в художественной форме. Огромное панно, созданное из множества кусочков ткани, которые представляют собой лик, символизирующий Мать-Землю. Каждый кусочек на панно уникален, как и каждая компания, представленная на выставке. Вместе они создают единое целое, демонстрируя, что из множества мелких частей рождается нечто великое и значимое. Эта концепция отражает главную идею

выставки: несмотря на наши различия, мы объединяемся ради общей цели, создаем один мир, где каждый играет важную роль в построении будущего.

– Из каких материалов изготавливалось панно?

– Использованные для его создания кусочки ткани – это остатки производства, которые обычно могли быть выброшены или подвергнуты химической переработке. Но здесь они обрели новую жизнь благодаря заботливым рукам мастеров, которые превратили их в произведение искусства, тем самым

демонстрируя стремление нашей кампании к устойчивому развитию и уважению к окружающей среде. Подход к переработке, представленный на нашем стенде, это не просто экологичное решение, это философия, призывающая к осознанности и ответственности. Во избежание новых отходов дизайнеры предлагают дать материалам вторую жизнь, превращая их в нечто прекрасное и полезное.

– А как родилась столь необычная идея?

– В интернете я часто видела разнообразные картины из ткани. В прошлом году выставляла на конкурс композицию подушек под названием «Родные просторы Казахстана», которая заняла 1 место в конкурсе СТДД стран СНГ в Москве в декабре 2023. На основе этой идеи возникло панно в марте 2024 г на трендзоне «Гранатовый вечер» в Алматы и панно «Горы Казахстана», что и стало фундаментом для дальнейшей работы. В связи с предложением Е. Семипядной, президента СТДД, поучаствовать в московском конкурсе «Подиум» уже появилась идея панно «Лик Матери-Земли». Это не только символ выставки, но и борьба с остатками ткани.

– Домой вы вернулись с победой, с чем мы вас и поздравляем! А что дальше?

– Идея декоративных картин возникла давно, да и резонанс такие картины произвели ощутимый, поэтому точно буду продолжать работать в данном направлении. В октябре мы посетили выставку в Санкт-Петербурге, а на следующий год мою команду ждет выставка в Алматы. И затем вновь планируем покорять Москву.

Нам дали приз в виде оформления тренд-зоны на выставке HomeFest 2025 года. Теперь придется поломать голову – ведь надо придумать что-то, чем можно удивить Москву. А это ох как нелегко!



инстаграм:
@maevskaya_anna_magiya_shtor
@shtory_karaganda_ash.textile
@inessadizz
@marinakovaleva_ _ _



Алеся
Шевчук

росла как специалист. С 2020 года я делюсь своим опытом с другими, проводя мастер-классы для дизайнеров. Особенным этапом в моей карьере стало участие в программе Design Level Up в 2022 году и в проекте «Подиум» на выставке HomeFest в Москве.

Сегодня я руковожу студией Ash Textile и являюсь членом Союза текстильных декораторов. Мы сотрудничаем с ведущими дизайнерами интерьеров и создаем уникальные текстильные решения, где эстетика гармонично сочетается с функциональностью.



Инесса
Сипайлова

Мое творчество началось с детской художественной школы, и с тех пор обучение и искусство стали неотъемлемой

частью моей жизни. По первому образованию я живописец, и мир для меня – это полотно, на которое я смотрю глазами художника. Поработав в рекламе, я осознала, что меня привлекают интерьеры, и, окончив архитектурный факультет, нашла свою нишу. Я объединила живопись и архитектуру и стала тем, кого в народе называют дизайнером. Однако я предпочитаю называть себя художником пространств. Свою студию я основала в 2004 году, где мы реализовали более 1 000 проектов, что в совокупности составляет свыше 500 000 квадратных метров. Мы всегда предлагаем что-то необычное и креативное, что делает каждый проект неповторимым.



Марина
Ковалева

Я текстильный декоратор с 20-летним опытом работы, по образованию дизайнер ин-

терьеров, но так сложилось, что текстиль стал делом моей жизни. В 2011 году вместе с супругом мы основали студию ACTUAL HOME. За годы работы я прошла множество обучающих курсов, чтобы постоянно улучшать качество наших услуг. Мы регулярно посещаем крупнейшие текстильные выставки, чтобы быть в курсе последних тенденций и предлагать нашим клиентам самые актуальные новинки.

Я являюсь членом Союза текстильных декораторов и дизайнеров (СТДД), а также одним из учредителей Ассоциации текстильных декораторов Казахстана (АТД). Активно участвую в оформлении тренд-зон и фотозон на значимых мероприятиях. За эти годы наша студия зарекомендовала себя как надежный партнер и поставщик, создающий уникальные текстильные решения, подчеркивающие вкус и индивидуальность каждого клиента.



Моя любовь к текстилю зародилась в детстве, когда я с восхищением наблюдала за тем, как моя мама, будучи портной, создавала удивительные наряды. Мамины поддержка и вдохновение укрепили мою страсть к тканям и творчеству. Хотя мое образование связано с оценочной деятельностью, параллельно я открыла отдел штор и в 2007 году начала свой путь в текстильной индустрии. Я поняла, что текстиль – это моя настоящая страсть. Черпая вдохновение на международных выставках и проходя многочисленные курсы, я непрерывно

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БИЗНЕСА: МНЕНИЕ АГИИС КОНКАБАЕВОЙ

Сегодня цифровизация становится ключевым фактором успеха, и компании всё чаще ищут надежных партнеров для реализации своих бизнес-целей. Рады представить в нашем журнале эксперта в области IT и цифровизации финтех-продуктов, а также цифровой трансформации – CEO и сооснователя IT-компании tekmates Агиис Конкабаеву.



Агиис, расскажите о компании tekmates. Мы цифровой партнер бизнеса, помогаем воплощать бизнес-цели за счет цифровых решений. Компания основана в 2022 году, и за это время нами реализовано большое количество значимых проектов на рынке Центральной Азии: от цифрового банка с нуля за рекордные 6 месяцев до микрозаймов в telegram для рынка Узбекистана. Основное наше преимущество – это силь-

ная команда экспертов с 16-летним опытом в банках, телекоме, CX/UX и цифровой трансформации.

– Какой был самый большой вызов при создании и развитии компании tekmates?
– Во-первых, необходимо было собрать сильную команду инженеров. Казахстанский IT-рынок мало отлича-

ется от мирового, и у нас большой дефицит digital-тантов. Главная задача была собрать сильную команду управленцев и разработчиков. Во-вторых, организовать продажи. На первом этапе было не просто доказать рынку, что мы можем реализовывать цифровые проекты. Первые два контракта появились после шести месяцев работы.

– Какие тренды в IT и цифровой трансформации, по вашему мнению, будут наиболее важными для бизнеса в ближайшие 3–5 лет?
– IT-решение – это драйвер развития бизнеса. Digital решения позволяют снизить расходы на операционку или дать возможность масштабирования бизнеса. Возможность использования искусственного интеллекта, начиная от рутинных операционных задач, заканчивая сложным роботизированными решениями, позволит это сделать. Вместе с AI очень активно будет развиваться кибербезопасность.

– Как вы помогаете предпринимателям разрабатывать и внедрять IT-решения? Как это влияет на компанию? Можете привести пример одного из самых успешных проектов?
– Мы построили весь бенчмарк-цикл создания цифровых продуктов: от проведения рыночных исследований для выявления потребностей клиентов

до непосредственной разработки, тестирования и масштабирования продуктов на рынок. Этот комплексный подход признается экспертами как бенчмарк в создании цифровых продуктов и позволяет нам обеспечивать высокое качество и оставаться впереди в этой сфере. У нас более 9 реализованных IT-проектов за два года, но часть наших проектов под NDA. Есть проекты, озвученные нашими клиентами в разных СМИ, например, цифровой банк с нуля для SME за рекордные шесть месяцев.

– Как изменились требования клиентов к IT-решениям за последние годы? Как ваша компания адаптировалась к этим изменениям?
– Тренд большинства крупных корпораций – это построение своих in-house команд, и, конечно, нам приходится пересобирать свои бизнес-модели в угоду рынку. При этом глобальный вопрос дефицита кадров сохраняется. Поэтому, для того чтобы

бизнесменам не отставать от конкурентов или, наоборот, быть впереди, многие компании привлекают таких партнеров, как мы, чтобы за короткое время запустить IT-продукт.

– Какой совет вы дали бы предпринимателям, которые только начинают оцифровываться в своих компаниях?
– Для компаний, которые только начинают путь цифровой трансформации, я бы порекомендовала сначала понять цель – для чего это нужно данному бизнесу. Посмотреть на свои внутренние процессы и применить автоматизацию там, где это возможно, уже сейчас. Быть готовыми к тому, что в цифровой трансформации будет задействована вся компания. Сотрудничать со зрелыми цифровыми партнерами и помнить, что не стоит гнаться за трендами, если ваш бизнес не готов к цифровизации.

инстаграм:
@agiis_k
@tekmates.pro

НУРГУЛЬ АРСТАНБЕКОВА: от юриста до бизнес-тренера

Нургуль Арстанбекова – генеральный директор компании «Freelancer-Partners», специалист по право-ведению – судебный практик, контрактный администратор, корпоративный юрист.



Нургуль, расскажите о своем опыте и профессиональной деятельности.

– Мой стаж работы в юриспруденции составляет более 15 лет. Еще в студенческие годы я помогала старшему брату вести его юридическую компанию в г. Экибастуз. После окончания университета начала работать на государственной службе при статистике прокуратуры, а затем перешла в коммерческий сектор. Наибольший практический опыт я получила в компании VI Group, где начинала как обычный юрист и доросла до руководителя отдела.

У меня были постоянные командировки по городам Казахстана и работа на вахтовых условиях в г. Ерейментау, на Балхаше, г. Павлодаре, в Джамбульской и Алматинской областях. Особенно ценным было сопровождение государственных и международных контрактов. После этого я работала в акционерном обществе, где больше погрузилась

в решение корпоративных вопросов и международных сделки. В настоящее время я также являюсь консультантом предпринимателей в основном в сфере бизнеса в строительстве.

– Как вы пришли к бизнес-тренерству?

– Желание делиться знаниями появилось, когда я еще работала в VI Group. В компа-

нии есть корпоративный университет VIUniversity, где сотрудники с опытом могут обучать своих коллег. Я подготовила материалы по юридической грамотности, прошла проверку, и так началась моя тренерская деятельность. Потом меня стали приглашать в учебные центры, такие, как Nurikon и ПрофиТренинг для проведения лекций по темам юридической грамотности в строительстве и контрактам FIDIC. Мне нравится преподавать, я вижу, что мои знания приносят пользу, и это дает мотивацию продолжать.

– Когда вы решили открыть свое дело?

– Открытие компании стало логическим продолжением моего опыта. При поддержке моего партнера, юриста Айгерим Рустамбековой, я основала «Freelancer-Partners». Наши клиенты приходят в основном по рекомендации, что очень приятно. Самый

крупный наш проект – это дело с китайской компанией, где мы смогли взыскать 27 миллиардов тенге с банка. Конечно, такие проекты случаются не каждый день, но мы стараемся обеспечить высокое качество работы для каждого клиента.

– С какими сложностями вам приходится сталкиваться в вашем бизнесе?

– Сложности в нашем деле возникают, когда люди пытаются забрать больше, чем им положено, например, в партнерских отношениях. В таких случаях важно детально проанализировать документы. Я всегда советую бизнесменам тщательно оформлять документы и не относиться к сделкам формально. Это убережет их от множества неприятностей в будущем.

– Как вам удается совмещать бизнес, личную жизнь и быть мамой? В чем секрет вашего брака?

– Секрет прост – семья держится на поддержке и любви. Мой муж всегда меня поддерживает во всех начинаниях. Вопросы быта мы решаем вместе. В воспитании младшего сына нам помогает няня, которая с нами уже пять лет и стала частью нашей семьи. Дочь взрослая, учится в колледже, и здесь главное – направлять ее. Что касается поддержания формы, то это больше генетика, но я люблю плавание и езду на велосипеде, что помогает держать себя в тонусе.

– Какие у вас планы на будущее?

– Продолжать развивать свой бизнес, помогать клиентам решать юридические вопросы и заниматься обучением. Также хочу уделять больше времени семье, ведь дети растут так быстро. Ну и, конечно, продолжать двигаться вперед и оставаться открытой для реализации новых возможностей.

инстаграм:
@n_arstanbekova_
www.freelancer-partners.kz.tilda.ws

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ СЛАБЫХ ПОЛОВИН

Казахстанские женщины всё чаще доказывают, что могут не только успешно развиваться в родной стране, но и покорять международные горизонты. Одним из ярких примеров является Сара Нуралина, которая активно строит бизнес на о. Кипр и в ОАЭ, развивает инвестиционные проекты и помогают другим улучшить свое материальное положение. Ее история – это пример того, как сила воли, вера в себя и упорный труд могут изменить жизнь и дать возможность реализовать свои мечты.

Сауле (Сара) Нуралина – эксперт по зарубежной недвижимости.

Сара, или Сауле, как вам удобнее, чтобы вас называли?



Можете рассказать историю вашего двойного имени?

– Оба имени важны для меня и отражают части моей личной истории. Сауле – это мое родное имя, которым меня зовут близкие. Имя Сара появилось в моей жизни после переезда на Северный Кипр. Уже более пяти лет меня зовут Сарой, и мне комфортно с этим именем. Поэтому можете называть меня Сарой (улыбается).

– Почему вы выбрали сферу недвижимости и именно Северный Кипр? Как сложился ваш переезд туда?

– Изначально я не планировала заниматься недвижимостью. Основной причиной переезда нашей семьи были дети. В 2017 году, рассматривая частные школы в Алматы, мы осознали, что за стоимость обучения в Казахстане можем позволить себе не только учить детей за границей, но и жить там. До переезда я работа-



ла в сфере дизайна интерьера, но на Кипре обнаружила, что вся недвижимость продается с готовым ремонтом. Мои дизайнерские навыки оказались менее востребованы, поэтому я перешла

на работу в недвижимость, которая мне близка по духу. Мне всегда нравилось изучать проекты и общаться с клиентами, так что я быстро нашла себя в новой профессии.

– Насколько сложно было принять решение о смене места жительства? Кто поддерживал вас в этот период?

– На удивление, решение далось легко, хотя мы только что обустроились в Алматы, и жизнь была комфортной. Однако мысли о будущем детей оказались решающими. Мы хотели, чтобы они росли в англоязычной среде и развивались всесторонне. Муж не смог сразу присоединиться к нам из-за работы, поэтому я поехала одна с детьми. Было спокойно, потому что Северный Кипр – безопасное место, где я чувствовала себя уверенно даже одна.

– В этом году вы потеряли супруга. Как вам удалось пережить этот сложный период и сохранить силы?

– Это был тяжелый период, особенно когда родные и близкие находились далеко. Хотя я верующий человек и понимаю, что такие ис-



пытания – часть жизни, поддержка близких всё же необходима. Моя психолог и подруга оказали мне неоценимую помощь. Я также старалась быть сильной ради детей, ведь теперь я единственный кормилец в семье.

– Сколько лет в целом вы уже занимаетесь недвижимостью? Какие услуги предоставляет ваша компания? – Уже более пяти лет я работаю в недвижимости. Мы предлагаем услуги по Северному Кипру и ОАЭ, помогая клиентам выбрать иде-

альную недвижимость под их запросы и цели.

– Реально ли для казахстанцев, не владеющих английским языком, инвестировать в зарубежную недвижимость? Почему это может быть выгодным шагом?

– Знание английского упрощает процесс, но не является обязательным. Мы предоставляем полное сопровождение казахстанским клиентам, чтобы они чувствовали себя уверенно. Инвестирование выгодно тем, что можно приобрести недвижимость в рассрочку, не имея всей суммы сразу. Не требуется подтверждение доходов: достаточно паспорта и первоначального взноса. Остальная сумма погашается беспроцентными платежами от двух до шести лет. В Дубае, например, достаточно иметь 24% от стоимости, а на Кипре – 30–40% плюс налоги.

– Что помогает вам успешно развиваться как предпринимателю? Вы проходите обучение или участвуете в мероприятиях? – Каждый год я посещаю тренинги и мероприятия. Одним из самых запоминающихся был слет Кайдзен-клуба Маргулана Сейсенбая в Дубае, где я получила массу инсайтов от невероятных спикеров. Это мероприятие вдохновило меня на новые идеи, которые я планирую воплотить в жизнь в следующем году. Такие события заряжают энергией и дают новые перспективы для бизнеса.

– Ваша работа требует много времени и сил. Как вы находите баланс и восстанавливаетесь после насыщенных будней? – Жить в солнечной стране очень помогает. Я люблю плавать в море или бассейне, кататься на сапборде. За последние годы у меня

появилось два новых хобби: бокс и яхтинг.

– Вы сильная женщина, преодолевшая многие испытания. Какие советы вы могли бы дать казахстанским женщинам, чтобы они не боялись трудностей?

– Слава Всевышнему, я осуществила свои мечты – купила квартиру на Кипре, машину мечты. Конечно, пройдя через сложности и без внешней поддержки. Мой совет: не бойтесь перемен. Каждый кризис – это новые возможности. Будьте гибкими и двигайтесь к своей цели, шаг за шагом. Не сдавайтесь и верьте в себя. Женщины способны на многое, особенно когда их мотивируют дети. И помните, вы не одни. Просите помощи у Всевышнего, и всё получится!

инстаграм:
@sara_mels,
@integrirealstate

+90-533-880-70-46
www.integrirealstate.com

Единственный доктор трех стран

В Казахстане сегодня остались считанные единицы докторов медицинских наук (д.м.н.) в области сосудистой хирургии. К сожалению, новые специалисты с такой квалификацией больше не выпускаются, и эта высокая степень становится редкостью. Но нам удалось найти доктора медицинских наук в данной области.

Руслан Сапиевич Кальшев – ангиохирург, флеболог, доктор медицинских наук.

Руслан Сапиевич, расскажите, пожалуйста, где вы проходили обучение. И почему выбрали для себя направление флебологии и ангиохирургии? Что именно вас привлекло к этой области медицины?

– Всё просто, я врач в третьем поколении, и выбор моей профессии был в очень большой



степени предопределен. Мой дед был хирургом, и прошел Великую Отечественную войну, работая во фронтовых госпиталях. Поэтому

в 16 лет я уже определенно хотел идти в хирургию, чтобы активно помогать людям. Это и стало целью моей жизни.

В 1988 году, окончив Актюбинский Государственный медицинский институт, я стал детским хирургом и работал по этой специальности.

– В какой момент вы переквалифицировались в сосудистого хирурга?

– Сосудистую хирургию, или ангиохиргию, я выбрал сознательно в «Научном центре хирургии им. А. Н. Сызганова», где проработал 16 лет.

– Кто был вашим наставником в этом направлении? Или их несколько?

– Мои первые учителя в области ангиохирургии – это выдающиеся люди: академик Мухтар Алиевич Алиев и профессор Валихан Абуевич Джакупов. Благодаря именно им я состоялся в своей профессии и защитил кандидатскую (1998) и докторскую (2007) диссертации.

– Правда ли, что много лет вы проработали за рубежом?

– Да, в 2011 году я поехал перенимать опыт у ведущего ангиохирурга Японии, профессора Тадахиро Сасаджимы, в госпиталь «Медицинского университета города Асахикава». Сасаджима-сенсей стал моим основным наставником в сосудистой хирургии, и после его переезда в Токио в 2014 году я получил от него приглашение работать в качестве visiting doctor в Edogawa Hospital – в отдел ангиохирургии. Там я продолжал перенимать опыт профессора Сасаджимы, и мне было оказано доверие проводить операции японским пациентам. В Японии для иностранца это большая честь! Затем в течение трех лет я работал в Санкт-Петербурге, заводделением в федеральном государственном учреждении «Институт экспериментальной медицины». Именно в это время (2016–2019 гг.) я окончательно состоялся как флеболог, восприняв все достижения питерской школы флебологии.

– Чем отличается работа флеболога от ангиохирурга? Какие задачи стоят перед каждым из этих специалистов?

– Ангиохирургия – раздел хирургии, занимающийся диагностикой и хирургическим лечением заболеваний всех сосудов, к ним относятся артерии и вены. Флебология – это более узкая область ангиохирургии, занимающаяся диагностикой и лечением болезней вен (с уклоном в настоящее время к преимущественному использованию миниинвазивных технологий).

– Почему так важно вовремя избавляться от варикозных вен? Какие опасности для здоровья несет это заболевание, если его не лечить?

– Главная опасность заключается в рисках и вероятности образования тромбов в расширенных венах, в развитии острого тромбоза с отрывом и миграцией тромботических масс в полости сердца и сосуды легких (венозная тромбоэмболия). Это крайне опасное состояние! Но даже если тром-

бофлебит и не развивается, то всё равно состояние постоянного застоя крови в венах неизбежно приводит к трофическим расстройствам, лечение которых представляет крайне сложную задачу. Поэтому не стоит ждать развитие осложнений и избавляться от варикозных вен сразу после их появления в сфере вашего личного внимания. Для этого необходимо обратиться к специалисту. Нужно только помнить одно условие: Ваш доктор УЗИ-диагностику вен должен проводить лично!

– **Какие современные методы лечения варикозного расширения вен применяются сегодня в медицине? И в чем заключается их основное преимущество?**
– На сегодняшний день эндовенозная лазерная коагуляция (ЭВЛК) является наиболее эффективным и безопасным методом хирургического лечения варикозной болезни нижних конечностей. Эта процедура проходит под УЗИ-контролем, под местной

анестезией. Никаких разрезов и швов – все действия выполняются только через точечные проколы. Продолжительность процедуры обычно не превышает 40 минут. Госпитализация при этом не требуется, и ходит пациент начинает сразу же после окончания процедуры. Трудоспособность при этом не страдает – соответственно, не требуется реабилитация. Для большинства пациентов всё это является приятной неожиданностью. Хочу особо подчеркнуть, что проводится эта процедура в любой стадии расширения вен.

– **Существует ли вероятность повторного появления варикозного расширения вен после оперативного вмешательства? Как можно минимизировать такие риски?**
– Вероятность рецидива есть всегда, поскольку появление варикозных вен во многом предопределено генетически. Другое дело, что после проводимых процедур лазерной коагуляции вероятность рециди-

ва крайне мала. Ведь лазерные технологии минимизируют риски появления новых вен. Для моих пациентов все проводимые контрольные УЗИ-осмотры и консультации бесплатны в течение трех лет. И это только для того, чтобы обеспечить контроль и стабильность результатов.

– **Как можно попасть к вам на прием пациентам из других городов или стран? Есть ли возможность пройти консультацию онлайн?**
– На сегодняшний день я веду прием в Алматы, в клинике «Семейный доктор». Поскольку все вмешательства проводятся на платной основе, место жительства обращающегося ко мне пациента не имеет никакого значения. Люди приезжают из различных регионов Казахстана, а также из ближнего и дальнего зарубежья. Кроме того, на регулярной основе я провожу операционные сессии в клинике «Айгерим» в городе Актобе. Туда приезжают пациенты из всех областей Западного Казахстана.



Что касается консультации в онлайн-режиме, то она, конечно, возможна в принципе, но такая форма работы не является информа-

тивной. Подчеркиваю: любой флеболог должен проводить УЗИ вен сам. Ведь только в этом случае врач видит полную картину нарушения

венозного кровообращения при вашей индивидуальности. Затем, исходя из этих данных, выбирается вид и объем процедуры.

– **Какие профилактические меры вы порекомендуете для предотвращения варикозного расширения вен? Что стоит изменить в образе жизни, чтобы избежать этого заболевания?**

– Действенной мерой профилактики является ношение компрессионного трикотажа. Но продукция должна быть соответствующим образом сертифицирована и соответствовать международным стандартам качества. Пациенту необходимо контролировать массу своего тела, проявлять достаточную физическую активность: помогут занятия плаванием, ходьба, езда на велосипеде и т.д., а при малейшем подозрении на расширение вен обязательно идти к флебологу.

инстаграм:
[@doctorkalyshev.kz](https://www.instagram.com/doctorkalyshev.kz)
www.kalyshev.kz

На лице ж написано

Жанерке Скакова – автор методологии холодного чтения по чертам лица и телодвижениям.

Жанерке, что такое холодное чтение по чертам лица и телодвижениям? Какую информацию вы можете считать?

– Методика холодного чтения – это метод, который изучает связь между внешним обликом человека, его лицом и характером, а также поведением и психическим состоянием. Вот некоторые аспекты, которые обычно рассматриваются мной.

1. Эмоциональное состояние. По выражению лица можно определить, испытывает ли человек радость, гнев, страх, печаль и другие эмоции. Определенные движения или зажатости в теле могут указывать на уровень стресса или физического напряжения.



2. Характер передвижения определяет сильные и слабые стороны человека. Поведение и манера двигаться могут дать представление о характере человека.

3. Здоровье. Некоторые особенности лица могут быть связаны с состоянием здоровья. Кстати, моя дипломная работа в университете была связана именно с внешностью, ментальным здоровьем и различными заболеваниями.

4. Социальный статус.

В некоторых культурах определенные черты лица и внешний вид могут ассоциироваться с конкретным социальным статусом или положением.

5. Взаимодействие и коммуникация. Сигналы движения тела через знание характера человека благодаря мимике лица помогают понять, как человек воспринимает общение.

– Как зародилась ваша методика?

Что повлияло на ее создание?

– С самого детства я обожала пазлы, часами могла рассматривать лица людей, мордочки животных. Мне дарили только энциклопедии и настольные игры. Став чуть старше, мои сестры придумывали мне квесты в формате детектива, и бедные мои соседи, за которыми я могла часами следить и сопоставлять детали (улыбается). А потом я поступила в медицинский университет, и весь мой путь привел меня к психологии, психотерапии и созданию методики. Я прошла множество различных курсов обучения у разных экспертов, искала ответы в медицине, в механизме физиологических процессов, научные объяснения. Первой в моей научной работе и выбранной теме поддержала меня Еспенбетова Майра Жаксимановна – доктор медицинских наук, профессор и ведущий эндокринолог Республики Казахстан, за что я благодарю ее по сей день.

– Какие основные признаки помогают вам быстро считывать эмоции и намерения человека?

– Их очень много. Но, определив психотип личности по чертам лица, форме и движению тела, уже можно спрогнозировать поведение человека и его действия. Другой вопрос заключается в том, чтобы заметить определенные сигналы: например, интимные сигналы и другие. Тут уже важно потрудиться.

– В каких ситуациях могут быть полезны эти знания? Можно ли их применять в обычной жизни?

– В абсолютно разных: в подборе персонала, бизнес-партнерстве, в бизнес-этикете, в умении выступать на сцене и правильной подаче себя, для улучшения профессиональных навыков. Полезно HR-менеджерам, психологам, врачам, преподавателям, в криминалистике и, конечно же, в обычной жизни для построения взаимоотношений и во многих других ситуациях.

Самое интересное применение наблюдается в психологии и пластической медицине в виде влияния изменений во внешности на характер человека.

– Какие практические советы вы могли бы дать тем, кто хочет развить навыки холодного чтения для улучшения общения и понимания других людей?

– Приобрести консультацию и прийти на обучение. И, конечно же, изучать побольше практической научной психологии, а не популярной (улыбается). Я провожу обучение как индивидуально, так и в онлайн-записи. Для организаций есть отдельные тренинги: как работать менеджерам по продажам, как организовать профайлинг для HR, как использовать холодное чтение в криминалистике юристами, а также государственными служащими и т.д.

инстаграм
@zhanerke_skakova
+7-701-106-08-88 ватсап
YouTube
@ZhanerkeSkakova
www.faceread.tilda.ws

Управление клиникой и прием пациентов

Идя на прием к врачу, мы обычно думаем лишь о собственном здоровье. Но задумывались ли вы когда-нибудь, как складывается жизнь врача за пределами его кабинета? Вместе с сооснователем Dent House Алией Шедербаевой мы заглянем в мир, где профессионализм и семейные ценности идут рука об руку.

Алия, как давно вы с супругом открыли собственную стоматологическую клинику?
– Мы с мужем открыли свою частную практику в 2012 году. А до этого 12 лет работали по найму в большой поликлинике, где набрались опыта и многому научились.

Вначале наша клиника была небольшой – всего два кабинета и небольшая зуботехническая лаборатория. Мы делали всё сами: принимали пациентов, управляли клиникой, занимались бухгалтерией, закупали материалы. Именно здесь мы впервые начали устанавливать импланты и изучать новинки в стоматологии.

Южнокорейские компании стали приглашать нас к сотрудничеству. Мы очень много обучаемся, посещаем зарубежные семинары и обучаем наших сотрудников.



– Насколько вам удалось расшириться за этот период? Что отличает вашу клинику от других?

– Сейчас у нас пять рабочих кабинетов, своя цифровая зуботехническая лаборатория, цифровой сканер, лазер и другое оборудование, необходимое для полноценного приема пациентов.

От других клиник нас отличает то, что мы практически не даем рекламу – люди приходят к нам по «сарафанному радио». Для нас очень важно не только вылечить пациента, но и завоевать его доверие. Когда пациент приходит к нам, нам важно создать для него атмосферу расположения и доверия. Мы предоставляем полную консультацию и комплексный междисциплинарный подход к каждому пациенту.

– Какие услуги предоставляет ваша клиника?

– Мы предоставляем полный спектр услуг, и это:

безболезненное лечение зубов;
художественная реставрация зубов;
имплантация (одноэтапная имплантация, all-in-4, all-in-6);
синус-лифтинг;
протезирование;
керамические реставрации (виниры);
брекет-системы;
элайнеры.

– Вы ведете прием наряду с другими специалистами клиники? Как вам удается совмещать управление клиникой с практической работой?

– Мы с мужем принимаем пациентов наравне с сотрудниками. Конечно, это нелегко, особенно с учетом того, что клиника расширяется, и обязанностей стало намного больше. Нужно не только вести прием, но и контролировать работу сотрудников, их развитие и обучение, бухгалтерию, заключение договоров, проведение переговоров.



Мы управляем всеми процессами клиники – это и найм, и управление, и, конечно, прием пациентов. К тому же у нас четверо детей: три сына и доченька! Им тоже нужно уделять много времени и ресурсов – у них школы, кружки, тренировки. Но всё это никак не отражается на наших пациентах, которым мы всегда рады!

инстаграм:
[@aliya_shederbayeva](https://www.instagram.com/aliya_shederbayeva)
[@dent_house_shederbayev](https://www.instagram.com/dent_house_shederbayev)
+7-702-863-25-30

Zhuldyz flowers -

*ты знаешь,
куда идти за цветами!*

В мире цветочного бизнеса истинное лидерство определяется не только объемами продаж или количеством клиентов, но и способностью дарить людям незабываемые эмоции. Уже более 20 лет компания Zhuldyz flowers занимается созданием цветочных композиций, соединяя любовь к делу с высокими стандартами качества. Каждый цветок в коллекции – это не просто товар, а возможность подарить радость, вызвать улыбку и создать атмосферу праздника. За годы своего существования компания Zhuldyz flowers не только укрепила свои позиции на рынке, но и стала символом надеж-

ти, креативности и искренней заботы о клиентах.

Жаухар Балтабаева – бизнесвумен, сооснователь Zhuldyz flowers.

Жаухар, расскажите нашим читателям, как давно вы занимаетесь цветами. – Цветы я люблю с самого детства. Наша семья занималась выращиванием роз в ауле на юге Казахстана. Родители прививали нам трудолюбие и любовь к уходу за растениями. Уже в седьмом классе я умела самостоятельно прививать и размножать розы. Идея заняться цветочным

бизнесом пришла в браке с моим супругом, это было 30 лет назад.

– Вы с супругом начали бизнес с нуля. С какими трудностями столкнулись на первых этапах? Что помогло вам не сдаваться?

– Первая трудность, с которой мы столкнулись, это расстояние. Я понимала, что мне нужно уехать из аула, потому что масштабироваться мы могли только в Алматы. Три недели в месяц я продавала цветы в городе, а мой супруг Канат каждые два дня отправлял мне свежие цветы для торговли. Конечно, я очень скучала по своей семье в тот период, но я знала, что





наш совместный труд принесет свои плоды. Бывали периоды, когда я плакала, потому что расставаться с семьей всегда тяжело, особенно когда видишь слезы своих детей – сердце разрывается. Но когда я возвращалась домой, это были самые радостные дни для всех нас. Я привозила подарки для всей семьи, а неделя с мужем и детьми проле-

тала как один час. Вера и упорство помогли нашей семье!

– Как вы решили открыть собственное производство цветов? Какие преимущества это дает вашему бизнесу?

– Идея собственной теплицы появилась сразу после того как я вышла замуж – Канат любил выращивать

цветы. Это было его хобби, и мы решили расширить ассортимент, привозя цветы из других стран. Сегодня у нас большое производство, и радовать наших соотечественников огромная честь для нас. Мы не только импортируем цветы, но развиваем и отечественный продукт. Выращиваем тюльпаны, лизиантусы, пионы, альстромерию

и другие культуры. Лично я обожаю душистые цветы – в период их цветения я счастлива (улыбается). Сейчас мы экспериментируем с выращиванием гортензий.

– Ваш бизнес – один из лидеров на рынке Казахстана. Как вам удалось достичь успеха в конкурентной среде?

– Прежде всего нас объединяет общая идея. Я бесконечно благодарна своему супругу за поддержку на протяжении всех этих лет. Любовь к своему делу, трудолюбие, которое прививали нам родители с детства, упорство и непоколебимость в достижении цели привели нас к этим результатам. И я уверена: это только начало!

Что касается конкурентов, то мы об этом даже не думаем! Для нас главное – дарить людям положительные эмоции.

– Растения, которые не произрастают в

Казахстане, вы импортируете? Из каких стран?

– В современном мире с новыми технологиями можно вырастить почти любой цветок, но некоторые всё же выгоднее завозить из таких стран, как Кения, Эквадор, Голландия, Колумбия, Турция и Китай.

– Ваш бизнес охватывает не только теплицы, но и собственную логистику. Как выстроен процесс управления в этом плане?

– Да, логистикой и экспедиторством полностью занимается мой супруг Канат. Я стараюсь не вмешиваться в эти процессы, ведь достаточно того, что он привозит цветы быстро и в качественном состоянии (улыбается).

– Как вы с супругом распределяете обязанности, чтобы эффективно управлять бизнесом?

– В нашем бизнесе я занимаюсь маркетингом и продажей, а Канат

логистикой и теплицами.

– Ваш бизнес признан лидером в своей сфере. Какие достижения вы считаете самыми значимыми?

– В первую очередь хочу отметить, что ежегодно мы реализуем более 2,5 миллиона тюльпанов, а это для нашего рынка немало. У нас самый большой ассортимент цветов. Также мы очень гордимся собственным производством. Нашими цветами интересуются заказчики из близлежащих стран, и не только. Достижением для нас является тот факт, что наша аудитория растет, включая людей разного возраста с разными интересами. Ну и, конечно же, мы рады тому, что вот уже более 20 лет можем дарить положительные эмоции нашим покупателям.

инстаграм:

@zhaukhar_baltabayeva

СЕКРЕТЫ УСПЕХА ОТ ЛИДЕРА ИНВЕСТИЦИЙ

На страницах нашего журнала Чинара Ибраимова – CEO инвестиционной компании – делится своим опытом работы в инвестиционной сфере, рассказывает о ключевых принципах успешного управления и дает советы тем, кто только начинает строить свою карьеру. Узнайте, как строить финансово грамотное сообщество и преодолевать вызовы в мире инвестиций.

Чинара, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Уже 15 лет я акционер и директор инвестиционной компании. С 2023 года являюсь членом ассоциации QID «Qazaq Independent Directors», которая была создана в Казахстане в 2007 году для продвижения инициатив Главы государства по разви-



тию института независимых директоров как механизма защиты прав акционеров и собственников бизнеса. Кроме того, я являюсь членом Палаты независимых дирек-

торов Кыргызстана, которая преследует аналогичные цели и в сотрудничестве с QID организует мероприятия по продвижению корпоративного управления в Центральной Азии.

– Какими принципами вы руководствуетесь в работе с клиентами?

– Мне важна репутация компании, которой я управляю. Поэтому я избирательна в работе с клиентами и не стремлюсь к громким маркетинговым кампаниям. Клиенты могут ожидать, что я буду уговаривать их, как делают многие, но это не мой подход.

1. Я работаю только с теми, у кого есть финансовая подушка безопасности, что свидетельствует о базовой финансовой грамотности и дисциплине.

2. Я отказываюсь заключать договоры с клиентами, которые ориентируются только на быструю высокую доходность и не интересуются рисками.

3. Я не сотрудничаю с теми, кто не может документально подтвердить происхождение своих инвестиционных активов, поскольку противодействуем отмыванию и легализации незаконных доходов.

– Какое решение было для вас самым трудным?

– У меня есть диплом специалиста по международным отношениям со знанием английского и французского языков. В университете нас готовили к работе в сфере политики и геополитики. Мои однокурсники сегодня работают в высоких госструктурах, посольствах и международных организациях. Самым трудным для меня было принять предложение занять должность CEO крупной инвестиционной компании, основанной гражданами США и Европы. Это была огромная ответственность, но и уникальная возможность углубить свои знания в сфере финансов и экономики.

– С какими трудностями может столкнуться новичок в сфере инвестиций?

– Инвестиции всегда сопряжены с рисками. Новичок всегда может

столкнуться с мошенниками, если

1. у него недостаточно финансовой грамотности;

2. жадность и стремление к быстрой прибыли затмевают здравый смысл при выборе инвестиционных инструментов;
3. он не умеет занимать выжидательную позицию, поскольку инвестиции – это «игра вдолгую», а спекуляции предполагают быстрый результат;
4. он не извлекает уроков из прошлого опыта, например, неправильно выбирает партнеров или объекты для инвестирования.

– Вы упомянули важность финансовой грамотности для ваших клиентов. Какую роль, по вашему мнению, играют образовательные программы в формировании устойчивого инвестиционного сообщества?

– Инвестиционное сообщество – это группа осознанных людей, владеющих финансо-

вой подушкой безопасности, объединенная с целью инвестировать, где объект вложения будет эффективным, а проект прибыльным. Таким образом, овладение финансовой грамотностью – это лишь первый шаг, необходимый для обеспечения своей финансовой независимости. Грамотный инвестор помимо этого должен владеть стратегическим видением, навыками корпоративного управления и желательно разбираться в менеджменте, маркетинге, финансах, бюджетировании и HR. Так что, как говорится, век живи – век учись, если ставишь цель быть успешным и финансово свободным: инвестором, предпринимателем или управляющим.

– **Какие изменения в инвестиционном климате Центральной Азии вы наблюдаете в последнее время? Как эти изменения влияют на стратегию вашей компании?**

– Инвестиционный климат ЦАР (куда входят Узбекистан, Казахстан, Таджикистан, Кыргызстан и Туркменистан) имеет свои особенности и страновые различия, на что влияют наличие запасов природных ресурсов, геополитика и экономическая стабильность, правовая среда для бизнеса, уровень образования, открытости экономики и так далее. В целом регион обладает большим запасом внутренних инвестиций (граждан). Однако взгляд граждан на сегодняшний день обращен на международные фондовые и валютные рынки, рынок цифровых активов и криптовалюту, что предполагает отток денежных средств из региона и подразумевает вклад наших граждан в развитие экономик других стран. Наш регион также имеет потенциал привлечения прямых иностранных инвестиций. Однако инвестиции в

страны ЦАР сопряжены с более высокими рисками, чем в развитые или развивающиеся рынки. Среди основных рисков политические противоречия, зависимость от крупных экономик и колебания цен на сырье. Ни для кого не секрет, что среди всех стран региона ведущие позиции занимает Казахстан, который привлекает около 65–70% от общего объема прямых иностранных инвестиций в Центральной Азии.

– **Даже лучших руководителей критикуют. Как вы воспринимаете критику?**

– Мало кто решается на критику в мой адрес (улыбается). Но я положительно воспринимаю конструктивную критику от людей, чье мнение мне важно. Правда, я должна быть готова к ней. Это как совет – его не стоит давать, если у вас его не просят. Особенно ценю критику со стороны наставников, коллег и, конечно, мамы.



– **Что для вас означает конструктивная критика?**

– Конструктивная критика должна быть направлена не на человека, а на его действия с целью помочь улучшить результаты. Наивысший уровень критики – когда предлагают не только замечания, но и возможные решения для устранения проблем.

– **Что вы посоветовали бы тем, кто только начинает строить свою карьеру?**

– Сейчас методы воспитания сильно отличаются от тех, что были у наших родителей. Многие из нас, а тем более старшее поколение, могут страдать синдромом самозванца, несмотря на то, что являются экспертами

в своих областях. В то же время наши дети уже в раннем возрасте уверены, что знают и умеют многое. Статистика показывает, что нынешняя молодежь не склонна долго задерживаться на одном месте. Юноши и девушки уверены, что смогут освоить разные навыки, но часто не успевают развить глубину знаний в конкретной области. Согласно популярной теории Андерса Эрикссона, чтобы стать экспертом, нужно практиковаться не менее 10 тысяч часов. Однако этого недостаточно, если просто повторять одно и то же действие.

Мой совет: выявляйте свои слабые стороны и работайте над ними. Важно также теоретические знания применять на практике, совершенствуя свои навыки.

инстаграм:
@chinara.investment

Facebook:
Chinara Ibraimova

Propilon – архитектурные решения

«Наша миссия – не просто проектировать здания, но и создавать комфортное пространство для людей, учитывая их потребности и уникальные особенности каждого региона» – руководитель архитектурного бюро Propilon Даниил Логвиненко



Даниил, расскажите, с чего начался ваш путь в архитектуре. Что привело вас к созданию собственного бюро Propilon?

– Мой путь в архитектуре начался в юности, когда я впервые осознал, как инженерные решения могут менять окружающую среду и жизнь людей. В 1996 году я выбрал профессию инженера-строителя. А спустя годы работы в различных строительных проектах пришел к выводу, что для достижения высоких результатов необходимо использовать современные технологии и инновационные подходы. Именно это осознание и желание реализовать собственные идеи привело к созданию архитектурного бюро Propilon.

– Какие главные принципы и ценности вы закладываете в проекты вашего архитектурного бюро?

– В основе наших проектов лежат такие принципы, как функциональность, экологичность и эстетика. Мы

стремимся создать не просто здания, а живые пространства, которые будут служить людям и гармонично вписываться в окружающую среду.

– С какими основными вызовами вы сталкиваетесь в своей работе, особенно при проектировании объектов в разных регионах?

– Основным вызовом является разнообразие региональных особенностей. Проектирование в различных климатических зонах требует тщательного анализа и адаптации архитектурных решений. К примеру, в северных регионах необходимо учитывать большие нагрузки от снега и сильные ветры, а в южных – жаркий климат и необходимость эффективного охлаждения зданий. Кроме того, каждая об-

ласть утверждает свои строительные нормы и правила, что требует глубокого знания местного законодательства и умения находить компромиссы. Важно не просто соблюдать нормативы, но и создавать проекты, которые будут удобными и безопасными для жителей.



– Сталкивались ли вы с ситуациями, когда ваш проект не был реализован так, как вы его задумали, из-за ограничений бюджета или технических проблем? Как это повлияло на конечный результат?

– Да, такие ситуации возникают довольно

часто. Ограничения бюджета и технические сложности могут вносить коррективы в изначальный замысел проекта. Однако я всегда рассматриваю это как возможность для поиска креативных решений.

– Как вы относитесь к мнению, что архитекторы иногда создают проекты больше для того, чтобы удивить и получить признание, чем для реального удобства пользователей? Согласны ли вы с такой критикой?

– Отчасти я согласен с этой критикой. Архитектура действительно привлекает внимание своей визуальной составляющей, но ее главная задача – служить людям. Мы в Propilon всегда ставим в приоритет удобство и комфорт пользователей. Конечно, архитектура должна быть выразительной и впечатляющей, но не в ущерб функциональности. Важно находить баланс между эстетикой и практичностью.

– Каким вы видите развитие архитекту-

ры в ближайшие 5–10 лет? Какие новые тенденции, по вашему мнению, будут доминировать?

– В ближайшие годы архитектура будет все больше фокусироваться на устойчивом развитии и экологичности. Мы увидим рост интереса к зеленым технологиям – таким, как солнечные панели, системы сбора дождевой воды и использование возобновляемых материалов. Также будет активно развиваться цифровизация архитектурного процесса, что позволит не только ускорить проектирование, но и повысить его точность. Еще одна важная тенденция – создание многофункциональных пространств, которые будут сочетать в себе различные функции – от жилых до общественных, что особенно актуально в условиях плотной городской застройки.

инстаграм:
@daniil.logvinenko
@propilon
www.propilon.com
г. Астана,

ул. Алиян Бокейхан, 15,
25 офис, 7 этаж
+7-701-516-50-75
+7 (7172) 73-49-82

Беседа с профессионалом

про улыбку

Севара Миргуламовна Ризаева – доктор медицинских наук, профессор Ташкентского государственного стоматологического института, врач-стоматолог высшей категории, директор стоматологической клиники Crystal dental light, сооснователь компании OSMA Intelmed.



Севара Миргуламовна, как давно вы в стоматологии?

– Мой общий стаж работы составляет 25 лет. 20 из них я проработала в институте, совмещая науку, преподавание и прием пациентов. Последние 5 лет я принимаю пациентов в частной клинике и сейчас нахожусь на этапе ее расширения.

– Правда ли, что хорошему врачу постоянно требуется повышение квалификации и обучение? Врачи, можно сказать, вечные студенты?

– Да. И сегодня мы замечаем тенденцию повышения интереса к стоматологии. Многие родители готовы оплатить дорогостоящее обучение своих детей в частных вузах по этому направлению. Однако многие, кто стремится стать стоматологами, не осознают, сколько физического, умственного и морального труда требуется ежедневно от врача. Это непрерывное финансовое вложение в

свое обучение, постоянные расходы на современное оборудование и материалы, и ежедневная кропотливая, сидячая и маломобильная работа.

Поэтому всем, кто выбирает этот путь, я хотела бы задать вопрос: готовы ли вы учиться всю жизнь?

На данный момент у меня небольшая клиника на четверых врачей, и каждый из нас повышает квалификацию

минимум раз в три месяца!

Я же, преподавая студентам, обновляю свои знания практически ежедневно.

– Как изменилось состояние зубов у пациентов за последние 10 лет? Стало ли больше людей с хорошим здоровьем зубов, или, наоборот, ситуация ухудшилась?

– За последние 10 лет состояние зубов наших пациентов, особенно в Средней Азии, значительно ухудшилось. В Узбекистане это связано с высокой рождаемостью. Молодые мамы не обладают достаточными знаниями и рожают детей практически каждый год, хотя для полного восстановления организма женщины после родов требуется не менее трех лет. Многие не знают, что формирование постоянных и молочных зубов начинается во время беременности. Здоровье матери – это первое, что важно для крепких зубов ребенка. Другим значимым фактором является питание.

Мамы часто дают своим детям газированные напитки, фастфуд, много сладостей, но редко приучают их к фруктам и другим полезным продуктам.

К тому же страдает гигиена. Мамы приводят детей с плохой гигиеной зубов в возрасте 6–7 лет и просят удалить больной зуб, надеясь, что новый вырастет. Из-за низкой осведомленности они не понимают, что в этом возрасте у детей уже прорезаются постоянные зубы.

– Сегодня одним из актуальных вопросов в стоматологии является имплантация, и многие пациенты испытывают страх перед этой процедурой. Хотелось бы узнать ваше мнение по этому поводу.

– Я пришла в имплантацию 14 лет назад, потому что осознала ее важность для повышения качества стоматологической помощи пациентам. К сожалению, перед процедурой многие пациенты обращаются к окружающим, что зачастую не совсем правильно,

или находят неверную информацию в интернете. Имплантация – это мини-операция, сравнимая с удалением зубов, ведь работа проходит на уровне длины корней. Удаление зубов никого не пугает, а восполнение образовавшегося пустого места вызывает страх. Сегодня для установки одного имплантата мне требуется всего 15 минут и в два раза меньше анестезии, чем для лечения зубов. Если пациент соблюдает все рекомендации врача после имплантации, то в 99,9% случаев имплантаты приживаются без осложнений. Чем раньше установлен имплантат, тем легче пройдет процесс остеоинтеграции (приживления).

Имплантация – это замена неудобного съемного протеза на несъемную конструкцию, которая вернет вам молодость и уверенность в себе!

инстаграм:
@rizaeva_sm
+998-98-8093722
+998-93-5792266
rizaeva_sevara@mail.ru

Профессионализм

Ерлан Олжабаев и Мирхан Алдажуманов – адвокаты по экономическим спорам и уголовным делам.

Их объединяет не только общая цель – защищать права своих клиентов, но и уникальный подход к каждому делу.

Один из них известен своей мягкостью и дипломатичностью, в то время как другой – жесткий и непоколебимый защитник интересов. Но вместе они создали идеальный тандем, который позволяет им достигать выдающихся результатов и эффективно решать самые сложные задачи!

Ерлан, Мирхан, как давно вы работаете вместе? Что вас объединяет в работе?



Мирхан: Мы работаем в команде, начиная с 2022 года. Объединило нас то, что мы оба исповедуем единые жизненные принципы, а в основе адвокатской работы у нас в приоритете высокий профессионализм и работа на результат.

– Как ваше партнерство влияет на эффективность работы, особенно в сложных переговорах и судебных делах?

Ерлан: Командная адвокатская работа в разы повышает общую эффективность, объединяются сильные стороны партнеров, синергетический эффект позволяет достигать существенных результатов. Деятельность в тандеме дает возможность более качественно выстроить стратегию ведения того или иного дела в суде, совместно выработать оптимальные способы и тактические решения. Если говорить о переговорном процессе, то команда дает

возможность распределить обязанности на подготовительном этапе работы, а также роли при проведении переговоров, чтобы с максимальной эффективностью повести оппонентов по своему сценарию.

– Вы оба имеете богатый опыт работы на государственной службе и в образовательной сфере. Какие ключевые навыки в результате получения этого опыта помогают вам в адвокатской практике?

Мирхан: Прежде всего многозадачность и умение переключаться. Ежедневно адвокат взаимодействует с большим количеством информации, которую нужно без искажений принять, проанализировать, сделать выводы и использовать. Далее можно выделить ораторское искусство и ясность, точность и доступность изложения текста в правовых документах. Конечно же, нельзя представить

адвокатскую практику без навыка организованности и умения работать в команде.

– На каких направлениях адвокатской практики вы специализируетесь сегодня?

Ерлан: Сейчас мы специализируемся на следующих направлениях:

- экономические споры между юридическими лицами,
- комплексное юридическое сопровождение (аутсорсинг) деятельности компаний,
- юридическая помощь в преодолении сложных правовых кризисов в организациях,
- защита физических лиц и представление интересов юридических лиц по уголовным делам в сфере экономической деятельности.

– В чем заключается основная сложность работы с уголовными делами? Удастся ли вам добиваться оправдательных приговоров или прекращения



дел на стадии досудебного расследования?

Мирхан: Основная сложность заключается в том, что большинство клиентов, как физических лиц, так и компаний, как правило, обращаются за адвокатской помощью несвоевременно. К моменту,

когда защитник вступает в уголовное дело, зачастую уже допущено большое количество ошибок. Но даже при этом профессиональный подход, просчитанная стратегия и небольшая доля удачи позволяют на практике добиться как прекращения уго-

ловного дела на досудебной стадии (таких кейсов у нас за плечами немало), так и добиться оправдательных приговоров, которыми тоже можем похвастаться.

– Насколько важны доверительные отношения между адвокатом и его клиентом?

Ерлан: Только настоящие доверительные отношения между клиентом и адвокатом позволяют последнему эффективно выстроить линию защиты, определить все возможные риски, пути выхода из сложившейся ситуации. Крайне важно, чтобы клиент донес всю доступную ему информацию полностью и правдиво, без недомолвок и «белых пятен». Иначе сюрпризы в будущем обеспечены и неизбежны, а за ними последуют неутешительные результаты и туманные перспективы.

– Ваша специализация включает юридическое сопровождение компаний. Как, на ваш



взгляд, изменились требования к юридической поддержке бизнеса за последние годы? Какие меры вы принимаете, чтобы идти в ногу с этими изменениями?

Мирхан: Бизнес в Казахстане активно

развивается, и на этом фоне стремительно меняется законодательство: гражданское, административное, налоговое, авторское и патентное право. Идет реформирование судебной системы, на новый этап выходит междуна-

родное сотрудничество. Параллельно с этим все процессы сопровождаются внедрением новых технологий через сервисы, программы и всевозможные приложения. В этой связи юридическое сопровождение бизнеса должно быть оперативным, гибким, способным эффективно подстроиться под происходящие изменения. Адвокату, чтобы идти в ногу со временем, не нужно прилагать каких-то сверхъестественных усилий, потому что он всегда в курсе происходящего, постоянно находится в динамике, а в ее основе – интеллект, помноженный на любознательность.

г. Астана, пр. Сарыарка,
12, БЦ «Capital»,
офис 501B

инстаграм:
[@advocat_olzhabayev](#)
[@advocat_aldazhumanov](#)

TikTok:
[@advocat_olzhabayev](#)
[@advocat_aldazhumanov](#)

LinkedIn
Yerlan Olzhabayev
Mirkhan Aldazhumanov
+7-775-587-30-39
+7-702-823-66-87

Встретимся в Wall Street

В мире бизнеса многие начинают с нуля, сталкиваются с трудностями, но всё же находят свой путь к успеху. Одной из таких вдохновляющих историй является путь Ирины Каторгиной, которая, не имея опыта в предпринимательстве, решилась открыть собственное дело в сфере HORECA. Эта история не только о преодолении преград и реализации амбиций, но и о том, как упорство, креативность и поддержка близких могут помочь построить успешный бизнес.

Ирина Каторгина – предприниматель, сооснователь караоке Wall Street, сооснователь выездного ресторана Provkus catering.

Ирина, каким был ваш путь в предприниматель-



скую сферу? С чего всё начиналось?
– Мой путь в предпринимательство в сфере HORECA начался в 2019 году, когда мы с братом решили взять в аренду здание и открыть там караоке. Я пришла в общепит еще в 2010 году, так как нужно было зарабатывать на содержание ребенка, и решила устроиться официанткой в кафе недалеко от дома. Без всякого опыта работы меня приняли, и довольно быстро я начала расти в должности: сначала до администратора, затем до директора. Все карьерные ступени я изучила вдоль и поперек. Работала в Алматы в кафе, ресторанах, караоке. Мне доверяли открывать заведения и доводить их до результата. Общепит – это та сфера, из которой сложно уйти, всегда возвращаешься. Есть в ней особая «изюминка», особая атмосфера, и, конечно, это хороший заработок. Я всегда мечтала

создать заведение, где люди могут наслаждаться хорошей едой, петь в караоке и забыть обо всем. Караоке – это настоящая терапия для души. Всё начиналось с небольшой команды и огромного желания сделать что-то уникальное, душевное и качественное.
– **Какие ключевые факторы помогли вам развить бизнес не только в направлении караоке, но и выездного ресторана?**
– Основными факторами стали креативный подход, внимание к деталям и постоянное стремление улучшать качество услуг. Мы всегда прислушиваемся к нашим гостям, друзьям и клиентам, стараюсь предложить что-то интересное и новое. Один из ключевых факторов – это командная работа. Каждый сотрудник занимает важное место в цепочке предоставления услуг. В итоге гость получает качественный продукт, и это

является нашей целью и миссией – доставлять удовольствие и чувство удовлетворенности.
– **Вы ведете семейный бизнес. Ваш супруг начал вместе с вами или уже имел определенный опыт в предпринимательской деятельности?**
– Мой супруг не имел опыта в бизнесе, но его знания в поварской сфере оказались очень полезными и нужными для нашего общего дела. Сначала он переживал, что у нас может «не выстрелить», но эта сфера требует плодотворного и постоянного труда, усилий, знаний и контроля. Мы начали дело вместе, и его поддержка сыграла ключевую роль в нашем успехе. До сих пор он остается моей главной опорой. Без него ничего бы не получилось. Конечно, были моменты, когда мы спорили или расходились во мнениях, но это рабочие моменты.
– **Что помогает вам успешно балансиро-**

вать в совместном бизнесе с мужем? В чем секрет вашего эффективного сотрудничества и счастливой семейной жизни?

– Секрет в доверии и четком разделении ролей. Мы поддерживаем друг друга и всегда обсуждаем важные решения вместе. Общие цели и ценности помогают нам оставаться на одной волне. Мы часто взаимозаменяемы в вопросах бизнеса, что также является важным фактором успеха.

– В любом бизнесе бывают сложные периоды. В чем заключаются основные сложности вашей сферы деятельности?

– Сфера общепита по праву считается одной из самых сложных и энергозатратных. Она требует постоянного получения новых знаний и внедрения инноваций. Основные сложности связаны с высокой конкуренцией и необходимостью постоянно адаптироваться к изменениям на рынке.

Период пандемии был особенно трудным, но мы извлекли из него ценные уроки.

– Как вам удалось адаптироваться во время карантина? Какие решения оказались наиболее эффективными для сохранения бизнеса?

– Мы быстро перешли на доставку и онлайн-услуги, а также переориентировали часть бизнеса на выездной формат. Оборудование сдавали в аренду. Открыли летнюю террасу, что позволило нам сохранить клиентскую базу и продолжить работу даже в условиях ограничений. Период пандемии был одним из самых интересных в нашей работе. Многие наши гости до сих пор вспоминают его с теплотой.

– Что вы считаете наиболее важным для успешного бизнеса в сфере развлечений? Что отличает вас от других подобных заведений города?

– Ключевым фактором является уникальность и качество сервиса. Мы стремимся создавать атмосферу, куда хочется возвращаться. Наше внимание к деталям и индивидуальный подход к каждому гостю выделяют нас на фоне конкурентов. Один из важных моментов – профессиональный звук, благодаря которому гости чувствуют себя звездами. Wall Street – это настоящая семья, где тебя любят и ждут.

– Насколько эффективно направление кейтеринга или выездного ресторана сегодня? Кто преимущественно является вашими клиентами? – Выездной ресторан (кейтеринг) стал очень популярным, особенно для корпоративных мероприятий и частных вечеринок. Наши клиентами часто становятся компании, а также семьи, которые хотят провести особенные события на выезде или у себя дома. Мы умеем создать атмос-



феру вкуса и стиля на любом мероприятии, удовлетворяя запросы самых требовательных клиентов.

– Какие тенденции в индустрии HORECA

вы замечаете сегодня? И как планируете адаптировать бизнес к будущим изменениям?

– На сегодняшний день в сфере караоке наблюдается огромная

конкуренция. Каждый пытается привлечь гостей по-своему. Я считаю, что самое главное – это устойчивость, стабильность и душевность. Важно, когда знаешь, что тебя ждут, что готовят для тебя что-то интересное и исполняют твои ожидания. Тогда гость остается надолго и становится преданным. Конечно, не стоит забывать и о новинках, интересных предложениях и цифровизации. Мы планируем улучшать условия пребывания в нашем караоке и бизнесе в целом, чтобы соответствовать современным тенденциям. В этом году, 19 декабря, нам исполняется пять лет, и мы готовимся к этому событию со всей ответственностью. наших гостей ждет незабываемый праздник (улыбается).

инстаграм:
@katorgina.irina
@wallstreetalmaty
@provkus_catering_kz

г. Алматы,
ул. Брусиловского, 134а/1

БУХГАЛТЕР НА УДАЛЕНКЕ

Карантинные меры и январские события кардинально изменили рынок бухгалтерского учета, приводя к росту популярности аутсорсинга. Всё больше предпринимателей осознают его преимущества: для малых компаний это экономия на зарплате бухгалтера, а для крупных – снижение рисков и доступ к качественным консультационным услугам. Аутсорсинг бухгалтерии оказывается выгодным решением не только для небольших компаний, но и для бизнеса с уникальными спецификациями – такими, как экспортеры и импортеры, которым необходимы квалифицированные бухгалтеры, готовые к быстрому и качественному учету. Александра Карпова – основатель компании по оказанию бухгалтерских услуг на аутсорсинге, блогер.

Александра, у вас есть значительный опыт в бухгалтерии. Как возникла идея открыть компанию, которая специализируется на предоставлении аутсорсинговых бухгалтерских услуг?

– У меня много знакомых предпринимателей, и каждого что-то не устраивало в своей бухгалтерии. Кто-то получал штрафы, у кого-то блокировали счета, у кого-то неверно была посчитана себестоимость. Я решила открыть компанию, которая будет помогать предпринимателям справляться с этими проблемами, и не только, а также давать гарантию качественного бухгалтерского учета.

– Какие преимущества получают компании, выбирая бухгалтерский аутсорсинг вместо создания внутреннего отдела бухгалтерии?

– Представьте, что у вас есть автомобиль, и по какой-то причине вам приходится самостоятельно выявлять все проблемы и даже чинить его. Вы теряете время, нервничаете. Понравилось бы вам такое? Теперь представьте другую ситуацию: у вас есть автомобиль, и он на гарантии в автосервисе. Загорелся чек, и вы заехали на сервис. Пока вы пьете кофе, происходит обслуживание вашего автомобиля. Такая ситуация вам нравится больше? Также и с аутсорсингом: когда вы передаете бухгалтерию в нашу компанию, мы берем на себя абсолютно все заботы с налогами и учетом.

– Ошибка бухгалтера может повлечь немалые штрафы для предпринимателя. Как эти вопросы регулируются на аутсорсинге?

– Раз уж мы начали разговор об автомобиле,





у нас, как и в любом качественном автосалоне, есть гарантия. Мы очень дорожим нашей репутацией. Только представьте: за девять лет работы к нам обращались более 1 000 компаний, и сейчас в нашем штате более 20 бухгалтеров. За девять лет нашей работы у нас не было исков, зато есть большое количество благодарственных писем. Как видите, наша гарантия качества работает. Чем отличается автосалон от обычной мастерской? Конечно же, наличием регламентов и процедур. В нашей компании мы разработали четкие регламенты, по которым работают абсолютно все бухгалтеры. Когда мы принимаем новую компанию на обслуживание, она проходит контроль качества, и в процессе работы бухгалтер соблюдает инструкции. Это позволяет устранить риски ошибок до начисления налогов, штрафов, а также блокировки расчетных счетов.

– Все говорят только о плюсах, но давайте

откровенно: существуют ли минусы для предпринимателя в передаче бухгалтерии на аутсорсинг?

– Минусы, конечно, есть. Если вы привыкли к хаосу, то мы будем внедрять в работу систему. Можете сказать, какой же это минус? Но для начала работы по системе необходимо приложить усилия и организовать себя и своих сотрудников.

– Приходилось ли вам приводить в порядок бухгалтерию компании после неудачного обслуживания на аутсорсинге? Как часто такое встречается?

– В нашей нише, как и в любой другой, действует правило «доверяй, но проверяй». Бухгалтерия – это очень интимный вопрос, и всегда будет соблазн найти услуги подешевле. Поэтому, выбирая компанию, не стоит ориентироваться только на стоимость. Уточните, сколько лет пребывает компания на рынке, поговорите с директором, убедитесь, что бухгалтеры имеют опыт, разбираются в ва-

шей нише и смогут предоставить качественные услуги. Я рекомендую ежегодно проводить аудит.

– Насколько важно для вас обучение сотрудников и клиентов? Как вы организуете образовательные программы в вашей компании?

– Обучение – это основа качественных бухгалтерских услуг. Как я уже говорила, у нас существуют системы и стандарты контроля качества. Чтобы каждый оказывал услуги на должном уровне, мы в обязательном порядке проводим обучение. Если вы предприниматель, то поймете, насколько сложно организовать процесс учебы так, чтобы люди были довольны и не теряли интерес к обучению. Но мы не сдались, и в результате обучаем не только своих сотрудников, но открыли также свою школу для всех желающих бухгалтеров.

инстаграм:
@fincontrol.kz
www.fincontrol.kz
+7-705-575-19-58

АКУЛА В МИРЕ SMM

Виктория Калинина – SMM специалист, автор курса «Профессия SMM с нуля».

Виктория, как давно вы специализируетесь на рекламе и продвижении в социальных сетях? Что привело вас в эту нишу?

– Я занимаюсь маркетингом и продвижением уже девять лет. До этого у меня был собственный бизнес – салон красоты, которым я занимаюсь до сих пор. Моя история с продвижением началась неожиданно, когда этому еще не было определенного названия. В то время стандартными методами продвижения были реклама на телевидении и радио, которые являлись дорогостоящими способами, доступными далеко не каждому. Большинство



бизнесменов обходились листовками. Я начала с ВКонтакте, поскольку Instagram еще не существовал. ВКонтакте работал хорошо, но для при-

влечения внимания нужно было экспериментировать. Тогда я начала заниматься тем, что сегодня называют таргетингом. Постепенно, как и все, я перешла

в Instagram. В 2017 году, когда я создала рабочую страницу в Instagramе, я поняла, что маркетинг – это моя страсть, и начала проходить уже тогда довольно дорогостоящие курсы обучения. Я применяла все полученные знания на своей странице. На тот момент этому еще не было названия – все просто учились друг у друга или на курсах и внедряли полученные знания в свои проекты. Сегодня сфера значительно выросла, появились четкие специализации: копирайтеры, визуализаторы, таргетологи. Но именно с этого момента началась моя профессиональная деятельность в продвижении. Я развила свой бизнес и поняла, что хочу помогать другим в продвижении.

– Как, на ваш взгляд, изменился мир SMM за последние несколько лет? Какие новые тенденции сейчас активно влияют на

продвижение брендов в социальных сетях? – За последние несколько лет мир SMM претерпел значительную эволюцию. Эта сфера стала полноценной профессией с четким разделением на копирайтеров, таргетологов, визуализаторов и других специалистов. Даже базовые инструменты, доступные в коротких видео или обучающих материалах, могут быть эффективно использованы для продвижения бизнеса. Новые тенденции в SMM особенно ярко проявились в период пандемии. Когда многие процессы в мире остановились, люди начали задумываться о том, что и как они потребляют. Так возник тренд осознанного потребления – пользователи стали обращать больше внимания на ценности брендов. Это изменило подход к продвижению: люди предпочли экономить свое время и выбирать только качественный контент.

Страницы брендов в социальных сетях стали более эстетичными и продуманными – люди ценят визуальную гармонию, информативность и искренность.

– Какие ключевые навыки должны быть у успешного специалиста по SMM в 2025 году?

– Чтобы стать успешным специалистом по SMM в 2025 году, необходимо, прежде всего, обладать креативностью. Это умение создавать уникальный контент, который выделяется в конкурентной среде и привлекает внимание. Также важны гибкость и умение адаптироваться, поскольку мир социальных сетей меняется быстро. Специалист должен быть готов к изменениям, оперативно реагировать на тренды и применять их в своей работе.

– Как вы выстраиваете образовательную программу по SMM? Какие аспекты продвижения наиболее

важны для новичков при обучении?

– Чтобы новичок быстро включился в процесс обучения по SMM, важно начинать с самых основ. В современных программах часто сразу переходят к ключевым аспектам, что может стать препятствием для тех, кто только начинает. Для успешного освоения профессии новичкам нужно сначала изучить базовые методы работы с соцсетями – от основ платформ до навыков создания контента и анализа. Только шаг за шагом, начиная с простого, можно по-настоящему освоить все инструменты и влиться в профессию.

– В чем заключается разница между обучением и наставничеством в SMM? Какие преимущества дает наставничество для развития специалистов?

– Обучение и наставничество в SMM имеют свои различия, а каждый подход использует

свои преимущества. Обучение – это структурированный процесс, в рамках которого даются теоретические знания, изучаются основные инструменты и стратегии продвижения. Этот подход хорошо подходит для новичков, которые хотят освоить базовые навыки и получить общее понимание профессии.

Наставничество, в свою очередь, это более персонализированный подход. Наставник не только делится опытом, но и помогает в решении конкретных задач, ориентируясь на текущие потребности ученика. Наставничество позволяет специалистам развиваться быстрее, так как они получают обратную связь, советы и рекомендации по реальным кейсам. Это помогает избежать ошибок и быстрее находить эффективные решения.

– Как оставаться мотивированным и адаптироваться к постоян-

ным изменениям в digital-среде?

– В современном digital-мире важно поддерживать свою мотивацию и быть готовым к адаптации. Первое, что помогает сохранять мотивацию, – это постоянное обучение. Вовлечение в новые тренды и стремление к росту крайне важны. Второе – гибкость. Вместо того чтобы бояться изменений, нужно воспринимать их как возможность для развития. Также важно окружать себя поддерживающим сообществом – это может быть команда, наставник или коллеги по отрасли, с которыми можно обмениваться опытом. Изменения в digital – это не преграда, а возможность для роста.

– Какие ошибки чаще всего совершают начинающие специалисты по SMM? Как можно их избежать?

– Начинающие специалисты в SMM часто допускают ошибку,

публикуя контент хаотично. Каждая единица контента должна быть уникальной и завуалированно продавать продукт. Важно понимать свою целевую аудиторию, поскольку здесь многие совершают важный промах. Обучение и предлагаемые услуги SMM для клиентов – это разные виды деятельности с различными целевыми аудиториями. Поэтому контент необходимо создавать, основываясь на потребностях аудитории, чтобы привлечь внимание и достичь эффективных результатов.

– Как вы оцениваете эффективность SMM-стратегии? Какие инструменты вы рекомендуете использовать для измерения успеха?

– Для оценки эффективности выбранной стратегии важно учитывать отклик аудитории и уровень ее взаимодействия, так как успех стратегии измеряется результатами. В качес-



тве простых инструментов для оценки можно рекомендовать анализ статистики, оценку удовлетворенности клиентов, используя анкетирование и обратную

связь, а также мониторинг конкурентов, что не менее важно.

Instagram:
@vive_smm
@salon_kosta

ТОТ, КОГО ВЫБРАЛА МЕДИЦИНА!

«Не мы выбираем медицину, а она выбирает нас, проверяя на человечность, стойкость и упорство» – врач-хирург Нуркен Мустафаевич Желдибаев

Нуркен Мустафаевич, что привело вас в медицину? Почему вами выбрана хирургия?

– Этот вопрос часто задают врачам, и многие отвечают, что решение связано с детством – кто-то видел, как близкий человек болел, другие сами были пациентами в детстве, а у кого-то профессия врача передавалась из поколения в поколение. Но в моем случае детской мечты стать врачом не было, и родители не имели отношения к медицине. Я думал о карьере актера, спортсмена или финансиста, но выбрал медицину уже осознанно. На это повлияли три фактора. Слова моего отца о том, что есть три профессии,



которые всегда будут востребованы: учитель, полицейский и врач. Первые две меня не привлекали, а врачебное дело показалось интересным. Заинтересованность в биологии, особенно в анатомии, возникшая в старших классах. Осознание, что профессия врача всегда нужна.

Особая атмосфера операционной и работа моего наставника сильно повлияли на меня. Наблюдения за тем, как опытные хирурги ежедневно спасали жизни, вдохновляло. Я решил стать хирургом, чтобы помогать людям.

– Какие особые качества и навыки нужны человеку, чтобы успеш-

но работать в вашей профессии?

– В первую очередь хирург должен обладать глубокими знаниями и уметь идти в ногу с новейшими медицинскими достижениями. Во-вторых, важны упорство и трудолюбие – терпение и труд действительно способны преодолеть любые трудности. В-третьих, необходима храбрость. И, конечно, нельзя недооценивать роль удачи, которая также важна как в жизни, так и в работе хирурга.

– Пригождались ли вам ваши профессиональные навыки вне операционной?

– Да, и не раз. Я оказываю помощь в семье. Соседи обращаются в экстренных ситуациях, я всегда готов помочь до приезда «скорой». На дорогах после аварий приходилось вытаскивать людей из машин и оказывать первую помощь. Однажды даже животным помогал (улыбается). В ауле у родных, откуда я родом, ягненок сломал ногу. Я наложил шину, а в даль-

нейшем гипс. В итоге животное поправилось.

– Какие основные вызовы вы видите в управлении хирургическим отделением в государственной больнице?

– Когда ты обычный хирург, отвечаешь за своих пациентов и операции, обычно это 5–10 человек. Но как заведующий ты отвечаешь за всех пациентов и работу их лечащих врачей. Помимо этого нужно следить за состоянием отделения, инвентарем, ремонтом, решать любые проблемы. Ты контролируешь всё, даже если сам не участвовал в операции – должен знать, как она прошла и что будет дальше. Кроме того, важно развивать отделение: улучшать работу сотрудников, внедрять новые навыки, поддерживать креативность и достигать лучших результатов.

– Какую роль играет командная работа в успешном исходе хирургических операций?

– Команда в хирургии имеет ключевое значение. Это не просто набор

людей, выполняющих свои задачи, мы становимся единым организмом. Каждый член команды отвечает за свою часть, и успех операции напрямую зависит от того, как мы взаимодействуем. Поэтому я всегда стараюсь создать дружескую, но профессиональную атмосферу в операционной.

– Как вы справляетесь с эмоциональной нагрузкой, которая сопровождает вашу профессию?

– Эмоциональная нагрузка – неотъемлемая часть нашей работы, и иногда бывает очень тяжело. Я стараюсь находить время для отдыха с семьей, занятий спортом или выездов на природу – это помогает восстановиться. Когда становится слишком сложно, я напоминаю себе, что выбрал эту профессию, чтобы помогать людям. Это придает мне сил и вдохновения.

инстаграм:
@dr.zheldibaev
тик ток: dr.zheldibaev
+7-701-486-21-86

ОСОЗНАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

в семейных финансах

Жарас и Айнура Кабеновы – эксперты по семейным финансам и финансовой грамотности.

Айнура, Жарас, кто в вашей семье отвечает за финансы?

На ваш взгляд, кто должен вести семейный бюджет: мужчина или женщина?

Жарас: В нашем с Айнурой случае семейные финансы – это энергия развития жизни, которая базируется на определении миссии семьи и приоритетных ценностей каждого отдельного ее члена.

Умение осознанно определять жизненные приоритеты – фундамент управления финансами. Образно говоря, нужно не только уметь правильно пользоваться компасом и определять координаты семейного корабля, но также нужна слаженная работа семейной команды по управлению таким ко-



раблем, где все знают, в каком направлении движутся и с какой целью.

– Как распределение финансовых обязанностей между супругами влияет на эффективность управления семейным бюджетом?

Жарас: Для эффективного распределения обязанностей между супругами и членами семьи необходимо, чтобы каждый член семьи имел ту же картину

мира, что и другие, поскольку только так можно эффективно планировать, управлять и развивать финансовые потоки.

Для этого мы разработали авторскую двухуровневую методiku по управлению семейными финансами, которая включает в себя 1. диагностику семьи, на основе которой определяется ее жизненная миссия – это своего рода «метод

распаковки» каждого отдельного члена семьи на предмет собственного предназначения на основе персональных желаний;

2. индивидуальную программу сопровождения и консультаций в рамках авторской методологии осознанной эффективности «Нафсинжиниринг», которая предназначена для развития персонального интеллектуального зрения, необходимого условия при принятии осознанных и эффективных управленческих решений как в сфере финансов, так и в любых сферах жизни человека и социума.

– Какие самые распространенные ошибки в планировании семейных расходов вы встречаете у семейных пар?

Айнура: Могу выделить общую черту, которая объединяет семьи, имеющие большие кредиты и дефицит денег для покрытия своих базовых потребностей: отсутствие своего вектора движения, отсутствие регулярного учета

денежных потоков. Как известно, слово «нищета» происходит от «не считать». Многие боятся считать деньги, так как деньги являются материальным отражением принятых решений или выбора.

– Какие инструменты или методы вы предлагаете использовать для контроля и оптимизации семейного бюджета?

Айнура: Все инструменты и методы учета расходов и доходов общеизвестны со времен фараонов: доходы должны превышать расходы, также необходимы оптимизация расходов и создание резервов на непредвиденные расходы. Наш метод эффективен тем, что решает проблему со внутренними страхами и позволяет разработать индивидуальный бюджет, как результат клиенты ясно видят свое будущее и становятся увереннее в себе.

– Как правильно откладывать средства на долгосрочные цели,

не ущемляя текущие потребности семьи?
Айнура: Для начинающих строить свой бюджет я порекомендовала бы «метод конвертов». Подпишите эти конверты для своих крупных покупок и начните заполнять их с небольшой суммы, используйте бонусные системы банков и кешбэки, откладывайте с каждой покупки 5–10%. Сумма для вас незаметная, но вы удивитесь, как быстро конверты будут наполняться. Я называю это «эффектом намерения», на казахском «ниет». Это пришло к нам из религии, перед молитвой вы создаете свой ниет как вектор для энергии молитвы. На этом строится наша методика, в которой мы используем знания и понимание религии, истории, экономики и международных финансов в построении экономического благополучия семей.

инстаграм:
@ainurakabeno
Facebook:
Жарас Кабенов,
академия
«Нафсинжиниринг»
+7-701-421-57-77

В «ОБЛАКА» ЗА ЭЛАЙНЕРАМИ

Элайнеры – это современный и удобный метод исправления прикуса, который завоевывает всё больше сторонников среди пациентов и стоматологов. Мы решили подробно рассмотреть, в чем заключается их польза и преимущества по сравнению с другими методами ортодонтического лечения. А помогла нам врач-стоматолог, основатель клиники «Облака» Анастасия Антонова.

Анастасия, сегодня мы хотели бы поговорить с вами об элайнерах. Но для начала расскажите, как давно вы в медицине и в каком направлении стоматологии практикуете.

– Я в стоматологии уже 25 лет, работаю врачом-ортодонтом. Ортодонтия привлекла меня еще в институте – это была малоизученная



область, что делало ее особенно интересной. После вуза я начала работать терапевтом, параллельно обучаясь ортодонтии. Сначала практиковала на брекетах, а сейчас специализируюсь на элайнерах. Этот метод делает лечение более

комфортным и быстрым для пациентов, и я уверена, что за ним будущее ортодонтии.

– В какой момент вам пришла идея открыть собственную клинику? Почему столь необычное название – «Облака»?

– Идея открыть клинику принадлежала моему супругу. Мы запустились в разгар пандемии в 2020 году, когда весь Бишкек был на карантине. За 5–6 лет до этого муж уже говорил, что нужно думать о будущем нашей семьи и открывать свою клинику. Я сомневалась: ведь я доктор, а управлять клиникой – это совсем другое дело. Однако супруг пообещал помочь, и вместе мы справились. Когда обстоятельства сложились так, что передо мной встал выбор – либо уйти из стоматологии, либо открыть клинику, мы выбрали второе. И я рада, что мы приняли такое решение. У нас есть команда, с которой мы делаем людей счастливее, даря им идеальные улыбки. Название «Облака» мы выбирали долго. Хотелось что-то короткое, запоминающееся и не связанное напрямую со стоматологией. В итоге остановились на этом варианте – оно легкое,

позитивное, и его не спутаешь с другими. Например, «Где ты?». «В «Облаках». Мне это нравится.

– Что такое элайнеры?
– Элайнеры – это прозрачные каппы для исправления прикуса, альтернатива брекетам. Их надевают на верхний и нижний зубной ряд и снимают перед едой. Для максимального эффекта элайнеры нужно носить 22 часа в сутки. Они гладкие, прозрачные и практически незаметны, что делает лечение комфортным.

– В каких случаях элайнеры предпочтительнее брекетов?
– Элайнеры подходят для большинства случаев исправления прикуса, и лечение с ними часто проходит быстрее. Я сама сейчас прохожу лечение на элайнерах и нахожу этот метод удобным и эффективным.

– Каковы рекомендации для пациентов,

использующих элайнеры?

– Основные правила: носить элайнеры 22 часа в сутки, снимать перед едой, чистить зубы после приема пищи и не употреблять горячие напитки в каппах. Ограничений минимум.

– Насколько элайнеры доступны?

– Лечение на элайнерах дороже брекетов, так как кроме врача и пациента участвует лаборатория, изготавливающая каппы. Я работаю с Invisalign, лидером в этой области. Есть и другие компании, но их продукция может быть менее качественной. Мы надеемся на появление более доступных и качественных решений в будущем.

Стоматологическая клиника «Облака» Кыргызстан, город Бишкек
ул. Грибоедова, 16
+9-96-999-961-313
инстаграм:
@doctor_anestezia
@oblaka.clinic

Писатель, БИЗНЕСВУМЕН, КОУЧ

Создание собственного бизнеса – это всегда путь, наполненный вызовами, вдохновением и личными целями. Однако на этом пути всегда есть люди, готовые поддержать и помочь преодолеть трудности.

Айзат Тлеген – писатель, бизнесвумен, коуч.

Что стало для вас главным мотиватором при создании собственного бизнеса? С какими основными вызовами вы столкнулись на пути к реализации этой идеи?

– Моим главным мотиватором всегда были мои дети. Желание создать для них и для других детей пространство, где они смогут безопасно развиваться и учиться, стало основой для открытия частного детского сада. Что касается компании по вентиляционному оборудованию, здесь я хотела внести свой вклад в улучшение качества жизни людей,



обеспечивая здоровую и комфортную среду в их домах и рабочих местах. Основными вызовами были управление временем и сочетание разных бизнес-направлений. Важно было не только выстроить работу компаний, но и создать процессы, которые позволяют мне совмещать роли предприни-

мателя, мамы и вечной ученицы. Я постоянно обучаюсь и прохожу различные тренинги, мастер-классы, увлекаюсь поэзией, психологией, иногда рисую. Важно быть в ресурсе и находить то, что важно именно для тебя.

– В каком направлении коучинга вы работае-

те? Как это помогает вам в ваших бизнес-проектах?

– В коучинге я работаю с предпринимателями и начинающими руководителями, помогая им осваивать лидерские навыки и развивать стратегическое мышление. Это направление не только помогает другим, но и позволяет мне самой расти как лидеру и предпринимателю. Коучинг дает мне инструменты, которые я могу применять в своих компаниях для повышения эффективности и создания сильной команды.

– Какова ваша главная миссия как коуча? Какие проблемы вы помогаете решать вашим клиентам, и как это соотносится с вашим предпринимательством?

– Моя миссия как тренера и бизнес-коуча – помогать людям раскрывать их потенциал в сфере бизнеса. Найти и увидеть точки роста, понять, что компания начинается с человека, с CEO. Я пока еще обучаюсь и в дальнейшем плани-

рую работать с теми, кто сталкивается с вызовами в управлении бизнесом. Помогать им находить пути для достижения высот через личностный рост. Основной целью коучинга является намерение сделать вклад в наш отечественный бизнес и помочь продвигаться начинающим и действующим предпринимателям вырасти в доходе, найти ключевые точки их дальнейшего развития.

– Правда ли, что вы пишете книгу и стихи? Расскажите, пожалуйста, на какую тему. И что вдохновило вас на этот проект?

– Да, я работаю над книгой, посвященной женскому счастью. В ней я рассматриваю, что на самом деле делает женщину счастливой в современном мире, как найти баланс между карьерой, личной жизнью и самореализацией. Моя цель – показать, что счастье у каждой женщины может быть уникальным, и помочь читательницам найти свой путь к гармонии и удовлетворению.

Стихи я пишу с детства. Разные: о любви, о жизни, о людях и чувствах. Считаю, что человеку важно признаваться в своих чувствах, пусть не всегда и самых приятных. Но мы люди, и созданы любить, чувствовать сердцем, жить.

– Какие советы вы можете дать читателям нашего журнала в качестве бизнесвумен и мотиватора?

– Самый важный совет: доверяйте себе и своим возможностям! Никогда не стоит ставить себе ограничения. Главное – это дисциплина, умение планировать и быть открытым к новым возможностям. Важно всегда прислушиваться к себе и быть честной с собой и с миром. Помните, что изменения начинаются изнутри, и если вы хотите изменить что-то вокруг, начните с себя. Также важны люди, которые окружают каждого из нас, готовые выбирать вас, а вы их.

инстаграм:
@aizat_tlegen
+7-778-933-22-11

Спортивненько и со ВКУСОМ

В Караганде существует уникальное место, которое сочетает в себе заботу о здоровье и полноценное восстановление после тренировок. World Gym – это фитнес-центр, который выделяется не только качественными спортивными услугами, но и наличием особого фитнес-бара, который основала и развивает профессионал с многолетним опытом. Александра Пшеничная создала пространство, где здоровье, удобство и забота о клиентах всегда на первом месте. Александра Пшеничная является управляющей World Gym в городе Караганда.



Александра, как вы пришли в сферу фитнеса и спортивного питания? Какие были ключевые моменты в развитии вашего бизнеса?

– С детства я занималась спортом: это были танцы, бадминтон,

плавание. Даже дома составляла программы тренировок с подручными средствами. Позже увлеклась карате, что придало мне увереннос-

ти и сил. В 2020 году, в период карантина, искала работу и случайно попала в фитнес-клуб World Gym. За почти пять лет я доросла до

управляющего, получив массу навыков. Хотела стать тренером, обучилась стретчингу, но поняла, что мне ближе роль проводника – помогать клиентам чувствовать себя комфортно и достигать целей. Спортивным питанием занялась спонтанно, решив использовать дополнительное пространство клуба. Начала с небольшой закупки, и уже через год ассортимент вырос в 10 раз. Я ничего не знала об этой сфере и просто приобретала самое ходовое питание в фитнес-клубе. А впоследствии я, конечно, стала изучать составы, фирмы, искать оптовых поставщиков. Сейчас развиваю Инстаграм и планирую открыть онлайн-магазин.

– Чем «World Gym» выделяется среди других фитнес-центров в Караганде? Какие уникальные услуги вы предлагаете вашим клиентам?

– Наш клуб привлекает атмосферой. Мы лояльны и всегда прислушиваемся к обратной связи.

Клиенты тепло о нас отзываются. Наш подход – это забота о комфорте клиентов, постоянный мониторинг работы других клубов и улучшение своих внутренних процессов. Мы регулярно вручаем подарки, проводим мероприятия и стараемся создать семейную атмосферу.

– Какой подход вы используете при выборе ассортимента спортивного питания для вашего фитнес-бара? Какие бренды и продукты наиболее популярны среди ваших клиентов?

– За четыре года мы протестировали множество брендов. Сейчас работаем с Bombbar, его продукция – батончики, коктейли, добавки (ВСАА, L-глутамин, цитруллин и другие) – пользуется популярностью. Однако важно быть осторожными с добавками и перед приемом обязательно проконсультироваться со специалистами.

– Как вы видите развитие фитнес-индустрии в Казахстане? Какие тенденции ожидаете в ближайшие годы?

– Фитнес стал модным трендом, и многие люди покупают абонементы. Фитнес-индустрия растет, появляются новые направления, клубы. Ожидаю увеличение спроса на гибридные тренировки – сочетание онлайн и офлайн форматов. Тренировки на свежем воздухе, нейро-фитнес (развитие мозга при помощи упражнений) также набирают популярность. Хотелось бы увидеть больше специализированных программ для старшего поколения.

– Что вас вдохновляет в вашей работе? Как вы поддерживаете баланс между управлением клубом и личной жизнью?

– Меня вдохновляет возможность развиваться и реализовывать свои идеи. Работа занимает много времени, но я в ходе своей деятельности приобрела ценные знакомства и полезные контакты. А на личную жизнь, когда есть желание, всегда можно найти время.

инстаграм:
@a_pshenichnaya

НОТАРИУС-МИРОТВОРЕЦ

Сегодня нотариус – это не просто профессионал, который фиксирует сделки и заверяет документы. Истинный нотариус – это человек, который заботится о судьбе своих клиентов, сопровождает их во время важных жизненных событий и помогает в самых непростых ситуациях.
Ильмира Рахим – нотариус.



Ильмира, какую роль, на ваш взгляд, играет нотариус в жизни людей? Как вы видите свою миссию в этой профессии?

– Роль нотариуса в жизни людей заключается в защите прав граждан и обеспечении безопасности и чистоты сделок. Нотариус устанавливает и разъясняет правовые последствия совершаемого нотариального действия, таким образом защищая людей от мошенничества. Задача

нотариуса – объяснить сложные правовые нормы. В силу своей профессиональной деятельности нотариус может быть осведомлен и о личной жизни человека, поэтому очень важно, чтобы ему доверяли. Именно доброе и уважительное отношение нотариуса к людям является залогом успеха в профессии.

– Случалось ли, что ваша помощь, как нотариуса, помогала людям решить сложные жизненные проблемы? Можете поделиться ярким примером?

– Когда к нотариусу обращаются с нестандартным вопросом, или законодатель вводит новые правовые конструкции, нотариус, будучи правоприменителем,

воплощает правовые нормы в жизнь. Нотариус всегда старается успокоить человека, придать ему уверенность в том, что волнующая его проблема разрешима в рамках правового поля. Совсем недавно я была так горда собой, что не сдержала слезы радости. Ко мне в нотариальную контору в 2017 году обратилась семейная пара, мои постоянные клиенты, они были для меня идеальной парой, я очень хорошо знаю их семью, и дело здесь не в совместной терапии среди бумаг и печатей. Готовясь к разводу, эта семейная пара решила разделить совместно нажитое имущество. Супруги много спорили и постоянно меняли свои пожелания, поэтому консультации заняли несколько месяцев, а когда наступил день Икс и все согласования были позади, муж быстро подписал все экземпляры соглашения о разделе имущества. За ручку взялась жена. Подписала один лист и расплакалась: «Мы с мужем год никак не могли всё поделить. Я думала, это

никогда не закончится». Затем супруги проговорили все имущественные вопросы, им больше не о чем было спорить, но они просто передумали расходиться (улыбается). А буквально несколько дней назад я узнала, что они ждут прибавление. Они пришли поблагодарить меня за то, что я помогла сохранить их семью, для меня это большая честь. Зачастую именно третья, независимое и беспристрастное лицо, которым является нотариус, в спокойной и доверительной атмосфере подталкивает партнеров прислушаться друг к другу.

– Как вы справляетесь с эмоционально тяжелыми случаями, когда помощь людям выходит за рамки формальных процедур?

– Я никогда не даю людям надежду, если не смогу помочь, выходя за рамки формальных процедур. Нотариус обязан отказать в совершении нотариального действия, если требования лиц выходят за пределы

закона. Я хочу спокойно и крепко спать по ночам и получать наслаждение от своей работы.

– Какую важность вы придаете человеческому фактору в работе нотариуса? Как это помогает вам находить общий язык с клиентами?

– Я нередко работаю с конфликтующими между собой клиентами, и поэтому очень важно владеть техниками психологической защиты от проявления негативных эмоций и от скрытого или открытого давления. Важными факторами в моей работе являются выполнение нотариальных действий в указанный срок, внимательное и вежливое обращение к посетителям, комфорт и безопасность.

– Что для вас наиболее ценно в профессии нотариуса?

– Честность, ответственность, неподкупность, дисциплинированность и трудолюбие.

инстаграм:
@rakhim_ilmira

LN Atelier – одно отражение на двоих

Анастасия Алексеева и Любовь Твердохлебова – подруги и соосновательницы бренда LN atelier, которые, несмотря на проживание в разных уголках планеты, успешно развивают свой бизнес. Создавая уникальную женскую одежду, они доказывают, что расстояние не является преградой для креативности и предпринимательства. Их бренд стал воплощением стиля и женственности, завоевывая сердца женщин во всем мире.

Девушки, поделитесь вашей историей: с чего начинался бренд LN atelier?

Любовь: История нашего бренда началась с того, что я забеременела своей доченькой, и в этот особенный период мне хотелось носить дома красивую одежду. Но в местных магазинах я ничего не нашла. Од-

нажды, разочарованная шопингом, я созвонилась с Настей (она на тот момент жила в Москве и была специалистом в продажах и маркетинге) и поделилась своей проблемой. А так как я получила образование дизайнера и создавала коллекции для других брендов, она предложила мне сделать классные пижамы самой. Я, вдохновленная этой идеей, отрисовала вариант и

презентовала ей. Так и начался наш совместный путь (улыбается). Пижамы были отшиты и успешно распроданы. Сегодня LN atelier – это не просто аббревиатура, это отражение нас самих, наш взгляд на моду. Мы с Настей очень разные по характеру и стилю, и наша цель состояла в создании прекрасной одежды в синергии наших различий. Первые буквы наших имен



символизируют персональный подход и то, что каждая деталь создана с нашим личным вниманием и заботой. Практически все съемки мы делаем на Бали и проводим их с размахом. Нам просто это нравится (улыбается). Обычно это самые ТОПовые модели с интересной внешностью, звездные фотографы, шикарные виллы. Мы хотим, чтобы наши покупатели видели не просто одежду, а нечто большее: испытывали приятные эмоции, разглядывая и выбирая, прочувствовали нашу заботу в каждой детали.

– Что стало для вас главной мотивацией – желание быть успешными предпринимателями или стремление создать что-то особенное?

Анастасия: Нас мотивируют оба фактора – с одной стороны, желание быть успешным предпринимателем. Ведь кто не хочет работать на себя и пить кофе тогда, когда захочется? (улыбается). А с другой – стремление создать что-то



уникальное, это всегда интересно. Люба, как творческая личность, естественно, всегда хотела создавать! И тут как раз и случилась синергия.

– Как ваш бизнес повлиял на ваши личные отношения как подруг? Стало ли ваше партнерство сильнее благодаря совместной работе?
Любовь: Вам это покажется удивительным, но за три года сотрудничества мы ни разу не поругались! Наш бизнес сделал нас семьей. С Настей мы дружим около 10 лет, из них 3 года ведем совместный бизнес, и это было луч-

шим нашим решением! Мы идеальные партнеры друг для друга: обе очень пунктуальные и обязательные. Я не помню ни одного случая, когда или она, или я что-то не сделали. У нас нет варианта ответить друг другу: я не знаю, как это сделать или у меня не получилось. Есть задача, и каждая из нас ищет пути ее решения. И в этом плане мы спокойны относительно друг друга, ведь точно знаем, что не подведем. Настя всегда меня восхищала своим упорством и трудолюбием – идеальнее партнера и друга для себя я представить не могу.



выращиваем во что-то большее. Но так как работаю я из дома, и чаще всего наедине с сыном, то балансировать приходится искусно (улыбается). У меня есть «золотой час с ребенком» – что бы ни случилось за день, есть минимум час, когда я играю только с ним, без телефона и работы. Ну, и засыпаю я тоже с сыном в 23:00, читая перед этим сказки и полностью отключаясь от прошедшего дня.

– Изменилось ли ваше восприятие моды с появлением детей? Как их присутствие повлияло на дизайн вашей одежды и решения по продвижению бренда?

Любовь: Думаю, нет, не изменилось. А что касается нашего бренда одежды, мы верим, что мода должна быть связана с реальной жизнью. Поэтому



– Как вы поддерживали друг друга в поиске баланса между семейными обязанностями и построением вашего бренда? Есть ли секреты, которые помогли вам оставаться успешными и дома, и в бизнесе?

Анастасия: Нам практически не приходится поддерживать друг друга – мы обе сильные и многозадачные. В сложные моменты усталости или когда болеют дети, а это всегда выбивает из колеи, мы можем просто говорить друг с другом, пошутить и поднять настроение. Но мне тяжело дается найти баланс именно между работой и домом. Муж поражается, как я встаю в выходной день утром и первым делом открываю ноутбук, проверяю продажи и включаю рекламу. Но, признаюсь, мне это доставляет огромное удовольствие! Для меня наш бренд – это второй ребенок, которого мы с каждым днем

многие наши коллекции вдохновлены самыми обычными вещами, который каждая из нас переживает каждый день. Одежда LN atelier обязательно удобная – это ключевое условие. Мы создаем базовые вещи и всегда добавляем трендовые элементы.

– Используете ли вы уникальные технологии или секреты в производстве?

Любовь: Каждый наш образец перед запуском проходит не просто тесты на качество, но и на жизнь с детьми. Перед тем как выпустить новую модель, мы буквально проверяем ее на прочность, удобство, «неубиваемость» в условиях, знакомых каждой маме, от пятен до беготни.

Например, наша летняя коллекция костюмов тестировалась несколько месяцев в самых жарких странах, Настя проверяла в Дубае, я – на Бали. Шорты хотелось стильные, короткие, но в то же время приличные и удобные. Лекала шорт мы делали месяца три, наверное. И в итоге линия шорт продумана таким образом, что они прекрасно сидят на любой фигуре, а ножки в них кажутся стройнее, плюс вырисовывают талию и бедра. Далее продумывалась ткань, чтобы она держала форму, была натуральная, но при этом слабomнущаяся. В итоге была выбрана эксклюзивная ткань, далее создавались принты в команде с дизайнерами, запуск пошива и так далее. Затем последовала обширная кампания по контенту, чем обычно занимаюсь я.



– Расскажите о целях и планах на будущее. Каким вы видите развитие вашего бренда в ближайшие несколько лет?

Анастасия: Одной из наших больших целей является выход на международный рынок, поэтому мы планируем расти (улыбается). И как говорит Люба: «Растить не только в количестве коллекций, но и в глубине идей, которые отражают наш бренд». Конечно, мы не перестанем развиваться как партнеры и подруги, сохраняя ту особенную энергию, которая лежит в основе нашего бренда LN atelier!

инстаграм:
@anastasia__alexeyeva
@lyuba_lyuu

Бренд на Wildberries:
LN atelier

БИЗНЕСВУМЕН, ЖЕНА, МАТЬ...

Как женщине успешно совмещать карьеру, бизнес и семейную жизнь, оставаясь верной себе? Ответ на этот вопрос знает бизнесвумен Лейла Чакпантаева.

Лейла, как давно вы управляете сетью SPA-салонов и бутиками итальянской одежды?

– Мы с супругом открыли первый SPA-салон в 2017 году, а второй филиал появился в 2020. В итоге мы на рынке уже более семи лет. Что касается бутиков итальянской одежды, в этой сфере мы работаем два года.

– Как вам удается совмещать два совершенно разных направления бизнеса и поддерживать их успешное развитие?

– Еще будучи студенткой, я работала в разных сферах. Мало кто знает, что я была управляющей крупного развлекательного комплекса и одновременно DJ. Казалось бы, это несовместимые профессии, но они не мешали друг другу, а, наоборот, давали энергию и помогали сохранять баланс. Так же происходит и сейчас. Не стоит бояться сочетать разные виды деятельности. Время, когда нужно было заниматься чем-то одним всю жизнь, давно прошло. Нельзя упускать новые возможнос-



ти, если они появляются на вашем пути.

– Ваши мастера в SPA помогли многим людям восстановиться после травм. Можете рассказать о самой вдохновляющей истории?

– У нас есть две яркие истории. Первая история о женщине, которая

пришла к нам после ДТП со слезами на глазах и словами «вы моя последняя надежда». У нее была серьезная травма руки, и она не могла ею двигать. Мы записали ее к одному из наших лучших мастеров. Уже после первой процедуры она смогла немного поднять руку. Это было невероятно, мы все вместе с клиенткой плакали от счастья. После двух курсов массажа мастеру удалось полностью восстановить подвижность руки. Вторая история – это рождение ребенка одной из наших клиенток. Девушка много лет пыталась забеременеть, но, несмотря на лечение, медики не смогли помочь. Наш мастер работал с ней, делая массаж живота и женских органов, помогая восстановить баланс в теле. Через год она пришла к нам с малышом на руках и благодарностью.

– Многие считают, что женщины долж-

ны выбирать между карьерой и семьей. Как вы находите баланс между бизнесом и личной жизнью?

– Женщине не нужно выбирать между семьей и карьерой – она может успешно совмещать и то, и другое. Важно осознать, что самореализация не противоречит семейному счастью. Если мне пришлось бы выбирать, я выбрала бы семью. Но я знала с самого начала, что могу состояться и в карьере, и быть счастливой в семье. Муж и дети – это часть моего успеха.

– Как, на ваш взгляд, стиль и мода могут отражать внутренний мир женщины и ее многогранность?

– Я обожаю слова Софи Лорен: «Одежда – это самое простое средство открытия личности». Женщинам невероятно повезло, ведь с помощью одежды можно выразить свою индивидуальность и внутренний мир. Стиль в одежде – это способ

выражения образа жизни, мировоззрения и поведения. Настоящий стиль – это тот, в котором комфортно, и он должен соответствовать внутреннему состоянию.

– Вы успешная бизнесвумен, руководитель, жена и мама. Как ваши дети воспринимают ваш насыщенный ритм жизни? Какие ценности вы стараетесь им передать?

– Мои дети адекватно воспринимают мой ритм. Они не видят маму постоянно дома. Я всегда была с каждым ребенком первые два месяца, а затем возвращалась к работе. У них свой распорядок: школа, садик, дополнительные занятия. Пока они заняты, я работаю. Вечером мы все собираемся вместе, и это время проводим в теплой и душевной обстановке.

инстаграм:
@leila_shanti
@shanti_thai_spa_ukg

ГЛАВНАЯ ПО ТАРО И РУНАМ

Жанна Чуланова –
мастер Таро, рунолог,
автор книги
«Вспомни».

Жанна, как вы пришли к практике Таро и рунам? Что стало поворотным моментом в вашем пути?

– Часто все наши способности и тяга к тем или иным занятиям раскрываются еще в детстве, это называется Зовом. Я любила играть в школу, учить и много читать. Особенно истории про колдунов, фей и яблоко на блюде, которое показывает ответы. Подростком я собирала из журналов статьи о предсказаниях и на обычных игральных картах гадала одноклассникам. Поворотных моментов на моем пути было два. Первый, когда подруга подарила мне первую настоящую колоду Таро и я нашла



наставника-учителя. А второй, когда я, будучи известной ведущей, приняла решение уйти из телевидения и сделать Таро своей профессией. Это случилось за несколько месяцев до пандемии, и я увидела всю важность своего предназначения, поняла, чем

могу помочь людям в период нестабильности и неопределенности.

– Многие люди сталкиваются с внутренними ограничениями на пути к своим желаниям и целям. Могут ли в этом случае помочь Таро и руны? Как это работает?

– Расклады Таро бывают двух видов: прогностические и аналитические. Клиенты часто хотят увидеть перспективу развития будущего, карты это покажут, но гораздо полезнее делать с их помощью анализ. Здесь благодаря четкой системе и трактовке арканов будут даны подсказки, какие действия стоит предпринять, что изменить в поведении или в отношениях для желаемого результата. Это может касаться бизнеса, личной или финансовой сфер. Руны по энергии и предназначению являются иным инструментом. Здесь каждый символ имеет свое значение и заключает силу для решения определенных задач. Мешочек рун, конечно, используется и для предсказательных практик, но если мы говорим о желаниях, то здесь руна становится амулетом, оберегом, защитником. Я создаю для своих клиентов кулоны с рунами из се-

ребра и золота, следуя северным традициям. Талисман выливается специально под человека, символ наносится в определенной технике. Важно правильно подобрать нужную руну и передать ритуал, как ее активировать уже владельцу, потому что нет ничего мощнее, чем намерение самого человека в осуществлении желания. За три года существования моего «Волшебного Чуланчика» клиенты возвращаются за новыми кулонами вновь и вновь – значит, всё исполняется.

– Любое желание вашего клиента реально осуществить? От чего зависит его исполнение?

– Любое желание осуществить можно, если оно истинно. Факторов, почему задуманное еще не исполнилось, много. Иной раз у человека бывает столько установок и убеждений, что они не дают и малейшего шанса когда-нибудь воплотить

желания в реальность. Я с этим работаю уже на сессиях НЛП.

– Что вы могли бы посоветовать тем, кто только начинает свой путь к самопознанию и реализации своих желаний? С чего стоит начать?

– Стоит начать с себя. Спросить себя честно, чего хочется на самом деле. Я всегда считала жизнь величайшим путешествием, которое дается человеку, чтобы выполнить свое предназначение, познать любовь и получить удовольствие от самого процесса пути. Об этом моя книга и трансформационная игра «Вспомни».

Ищушим я всегда буду рекомендовать изучение Таро. И с удовольствием обучу, передам то, что знаю. У всех моих учеников кардинально изменилась жизнь после занятий со мной. И еще очень важно не тратить самое бесценное – свои время и энергию – впустую.

@zhannachulanova
www.zhannachulanova.com

ИЗ БИЗНЕСА В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Анастасия Колемасова – налоговый консультант, сертифицированный главный бухгалтер, бизнесвумен.

Анастасия, как пришла идея успешному налоговому консультанту открыть сеть магазинов одежды?

– Моя сестра, живущая в России, занималась продажей вещей. И, чтобы ей помочь, я предложила попробовать продавать вещи на заказ в Казахстане. Создала Instagram и начала собирать заказы. Со временем решила открыть шоурум. Арендовала помещение и сама занималась всеми делами. А позже наняла персонал, чтобы делегировать свои полномочия.

– В чем вы видите основные вызовы в налоговом консультировании для предпринимателей сегодня?



– Быстро меняющееся законодательство, сложность налоговых систем и необходимость соблюдения международных норм. Предприниматели сталкиваются с проблемами оптимизации налоговой нагрузки и управлением рисками, связанными с налоговыми проверками. Большая часть физических лиц вообще не знает налоговое зако-

нодательство. Я помогаю предпринимателям и физическим лицам, предоставляя им актуальную информацию о налоговых изменениях, анализирую их финансовую ситуацию для оптимизации налоговых обязательств и предлагаю стратегии по минимизации рисков. Также важно проводить регулярные консультации для повышения осве-

домленности людей об изменениях в налоговом законодательстве.

– Какими принципами вы руководствуетесь при выборе ассортимента для своих магазинов одежды?

Как это отражает ваши личные ценности?

– При выборе ассортимента я руководствуюсь несколькими принципами.

1. Разнообразие и инклюзивность поддерживают идею о том, что каждый заслуживает находить одежду, которая подходит именно ему.

2. Актуальность и стиль отражают мою убежденность в том, что мода должна быть актуальной.

– Как возникла идея заниматься благотворительностью? Насколько для вас это важно?

– Желание помогать нуждающимся было у меня всегда. Будучи администратором клуба любителей Subaru, я координировала сбор средств не только на организацию клубных поездок, но и на поддержку малоимущих семей и детских домов. Один из членов клуба предложил организовать поездку в детский дом «Солнышко». Это предложение стало отправной точкой для более важного дела, чем просто разовая акция. Впоследствии мы стали настоящей семьей с этими детьми. Некоторые из тех, кого я встретила там, уже покинули стены детского дома, построили свои семьи, добились успеха в профессиональной сфере. Но наша связь не прервалась, и это помогает мне лучше понимать

проблемы детей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Конечно, моя помощь лишь капля в море, но я верю, что любые добрые дела могут изменить жизнь к лучшему.

– Как ваши предпринимательские навыки помогают в организации и реализации благотворительных проектов?

– Я умею планировать, управлять ресурсами, находить финансирование и вести переговоры. Бизнес и благотворительность пересекаются в том, что обе сферы нуждаются в планировании и партнерстве для достижения поставленных целей.

– Какой совет вы дали бы женщинам, которые стремятся сочетать успешную карьеру в бизнесе с общественно-полезной деятельностью?

– Советую четко расставить приоритеты и установить баланс между карьерными целями и общественной деятельностью. Важно планировать время, чтобы эффективно управлять как решением профессиональных задач, так и социальными проектами. Найдите возможность интегрировать свою карьеру с волонтерством или социальными инициативами. Не забывайте о самообновлении и поддержании личной мотивации – это поможет оставаться вдохновленной и продуктивной.

инстаграм:
@family_shop_alm
@bonanza_development_company
@anasstasiyakim

«АНАУ-МЫНАУ»: МЫ НЕСЕМ ДОБРО!

Продукция социальных магазинов «Анау-Мынау», или, как их часто называют в народе, «всё по 700», за последние годы стала востребована у многих. Эти магазины предлагают широкий ассортимент товаров по доступной фиксированной цене, что привлекает покупателей, стремящихся получить качественные товары по разумной стоимости. Однако за успехом этой сети стоит хрупкая девушка из обычной семьи, чья идея и упорный труд помогли создать уникальный формат торговых точек.

Зоя Мун – основатель сети социальных магазинов «Анау-Мынау».

Зоя, ваша сеть магазинов известна тем, что предлагает товары по



очень низким ценам. Какую стратегию вы использовали, чтобы поддерживать такие доступные цены для покупателей?

– Мы работаем уже 13 лет, наладили прямые поставки, работаем с заводами, фабриками и закупаем объемы продукции. Главное, мы не жадничаем! Не стремимся накручивать цену, чтобы заработать больше, наоборот – при небольшой наценке высокий объем продаж. Так выгодно и людям, и нам: товар быстро уходит (улыбается).

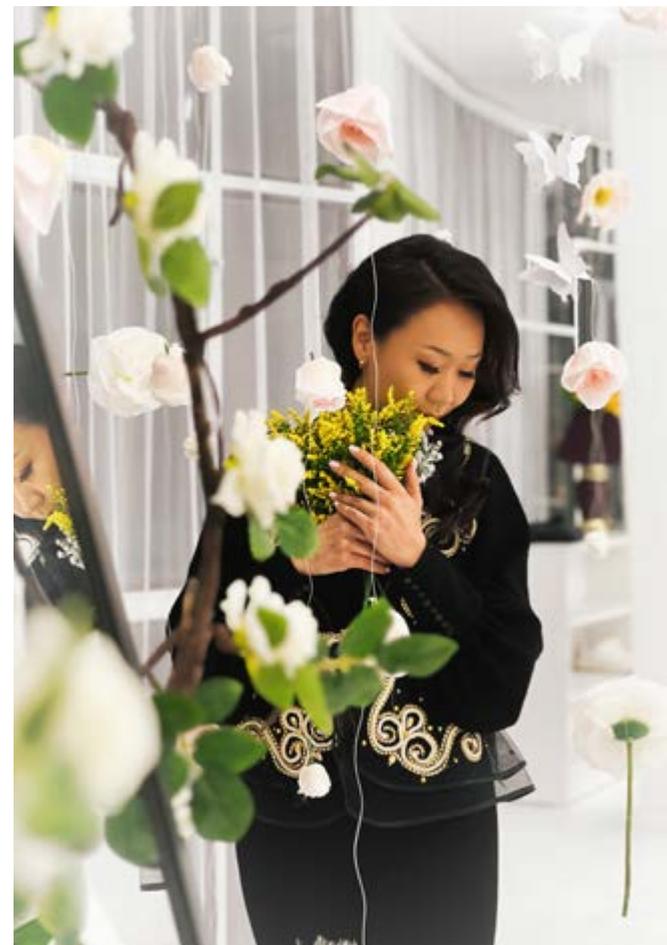
– Что стало для вас главным вдохновением в деле создания магазина с таким социально-ориентированным подходом? Почему доступность товаров для всех стала вашей основной целью?

– Я выросла в бедной семье. Папа был инвалидом, а мама работала на трех работах, чтобы прокормить семью. С 14 лет я уже сама начала работать. Я прекрасно знаю, что значит, когда денег мало и приходится отказывать себе во мно-

гом. Поэтому этот проект для меня прежде всего означает помощь людям с небольшим доходом. Благодарность людей для нас – это огромная мотивация, настоящий бальзам на душу (улыбается). Когда многодетные семьи или семьи с низким доходом могут одеться, обуться и приобрести

всё необходимое для дома на свою скромную зарплату или пенсию, это приносит нам настоящее удовольствие. Наша миссия – нести добро. Это основа наших отношений с клиентами и всей нашей работы!

– Как вам удается поддерживать качество



продукции, несмотря на низкую стоимость товаров? Есть ли у вас специальные партнеры или поставщики? – Я считаю, что необходимо продавать то, за что мне не будет стыдно! Не будет стыдно продать своей маме. Мои поставщики знают, что, несмотря на низкую цену, я не буду брать мусор, а только то, что действительно нужно людям. Мы создаем непрерывный поток поступления товара и сбыта. И у нас есть поставщики, которые тоже нам помогают. Зная, что наша миссия помогать людям, они иногда отдают нам товар ниже своей цены, чтобы наши клиенты порадовались. И мы сами иногда отдаем товар по себестоимости, когда стоит вопрос: или вообще не брать этот товар, или порадовать в этот раз людей.

– В каких категориях товаров вы видите наибольший спрос среди клиентов? И как

вы определяете, какие продукты будут продаваться в магазинах «Анау-Мынау»?

– У нас спрос на все категории товаров! Пока магазины есть только в двух городах, но они работают очень хорошо. И это благодаря тому, что у нас цены на всю продукцию ниже, чем в других местах. Особенно большой спрос на одежду и обувь – люди занимают очередь с восьми утра. Мы также прислушиваемся к запросам клиентов – если они что-то просят, мы стараемся найти нужный товар и привезти.

– Считаете ли вы, что ваша политика низких цен способствует решению социальной проблемы борьбы с бедностью?

– Мы не можем решить все проблемы, но покупки в наших магазинах позволяют существенно экономить бюджет. А сэкономленные деньги можно направить на другие нужды.

– Поделитесь секретом, как вам, маме четверых детей, удается всё успевать и уделять время не только семье, но и развитию бизнеса?

– В любом бизнесе я не одна. Сейчас я веду бизнес вместе с любимым человеком, с которым скоро мы станем мужем и женой. Мы вместе приехали в Алматы открывать наш магазин в феврале этого года. Было непросто, ведь после раздела бизнеса с бывшими партнерами в другом городе у нас почти не осталось средств, и приходилось начинать всё с нуля в другом городе. Я долго переживала развод и то, что сделал бывший муж. Но нам удалось преодолеть все трудности и открыть за полгода три магазина в Алматы, которые работают как часы, это отличный результат! Мой будущий муж – моя опора (улыбается). Он не публичен, но на нем держится многое. Огромное спасибо

ему за поддержку. И, конечно, спасибо моей маме, которая помогает с детьми с самого их рождения, когда я занимаюсь делами или отдыхаю (улыбается).

– Каковы ваши планы по расширению сети магазинов «Анау-Мынау»?

Планируете ли вы выходить на новые регионы или развивать дополнительные социальные инициативы?

– В ближайшие два года планируем открыть четыре магазина в Астане и еще четыре, помимо тех, что уже работают в Алматы. А потом будем расширяться по всем регионам Казахстана (улыбается).

инстаграм:
@anaymynay.almaty
@anaymynay.kz
тик ток @anaymynay_kz

Адреса в Алматы:
Ташкентский тракт,
17К/6.
Тастак-2, Толе би, 272
Зеленый базар,
Макатаева, 46



СИЛА МАТЕРИНСТВА: ИСТОРИЯ АСЕЛЬ АККУЛИЕВОЙ

Многие семейные пары хотят стать родителями, но сталкиваются с трудностями, а иногда и с болезненной потерей уже зародившейся жизни. Часто женщина оказывается с этой болью наедине. Так было и с Асель Аккулиевой, чьи многочисленные попытки стать мамой заканчивались неудачей. Но она не сдалась и благодаря силе духа и стойкости смогла обрести долгожданное счастье. Сегодня Асель не только счастливая мама, но и успешный блогер, который оказывает всестороннюю поддержку женщинам, столкнувшимся с потерей ребенка или диагнозом «бесплодие».

Асель, пережить несколько замерших беременностей, две внематочные и потерю способности к деторождению – это



огромное испытание для любой женщины. Как вам удалось справиться с этим и не опустить руки? – Здесь важно отслеживать свои мысли и мотивацию. Понять, насколько сильно ваше желание стать мамой и насколько оно искрен-

не. От этого зависит результат. Я верю в чудо, потому что знаю множество примеров, подтверждающих это. Знаете, я живой человек со своими эмоциями, я не робот. Но в какой-то момент осознала, что если систематично следовать плану

без эмоций, то это определенно даст свой результат.

– Вы стали мамой через ЭКО. Какие были самые сложные моменты на этом пути?

– Сейчас я понимаю, что самой сложной была пятая потеря, потому что в тот момент я не смогла позволить себе полностью пережить чувство утраты. Я была беременна двойней и буквально приказала себе не думать об этом. Это было своего рода анестезией для моих чувств.



– Сегодня вы активно помогаете другим женщинам обрести счастье материнства. Что вдохновило вас на это?

– Я начала вести блог еще в 2016 году и делиться своей историей. Это стало своего рода терапией и обменом энергией. Ведь не только девушки получают от меня поддержку, но и я от них. Это бесценно!

– Почему, по вашему мнению, женщины чаще получают поддержку не от супругов, а от посторонних людей?

– Было бы замечательно, если бы женщины, проходящие через ЭКО, могли получить стопроцентную поддержку от мужа. Но, к сожалению, это не всегда так. Когда я вижу истории в Instagram, где муж поддерживает свою вторую половинку во всем, я искренне радуюсь за такую пару. Но, девочки, поверьте, зачастую это далеко от реальности. И точного ответа на ваш вопрос у меня, к сожалению, нет.

– Какие советы вы могли бы дать женщинам, которые находятся на пути к материнству через ЭКО или другие методы и сталкиваются с сомнениями и страхами?

– Дорогие девушки, мне бы не хотелось давать типовые советы вроде «отключите голову» – это не работает. Потому что это попросту невозможно. Мой совет: всегда имейте не только план В, но и план С. Удачи всем!

инстаграм:
@assel_a_ivf

Вкусная Выгода от marrone rosso

оплачивай покупку от 5000 через
смартфон или часы картой VISA

и получай вкусный комплимент
на выбор



красный бархат

или

сэндвич курица-гриль



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

 marrone rosso

VISA

СЕКРЕТЫ БЕЗОПАСНОЙ ИПОТЕКИ



Уже более 10 лет в Астане работает компания «Leader Group», которая специализируется на поддержке граждан в приобретении жилья, помогая избежать типичных ошибок и рисков, связанных с покупкой недвижимости. Ключевое направление в работе компании – подбор выгодных ипотечных условий, а также помощь в оценке юридической чистоты объекта и технического состояния недви-

мости. Исходя из многочисленных запросов наших читателей, мы решили узнать все секреты выгодной и безопасной покупки жилья у директора ТОО «Leader Group Astana» Гульмиры Сулейменовой.

Гульмира, расскажите о себе. Как давно вы специализируетесь на сфере недвижимости?
– Я курирую отдел продаж недвижимости

на вторичном рынке в г. Астана. Компания «Leader Group» в данной сфере уже более 10 лет. На данный момент мы работаем только по г. Астана, в перспективе в 2025 году планируем открыть филиал и в Алматы. Наше основное направление – это сопровождение сделок по ипотеке. То есть мы предоставляем клиенту все возможные варианты и рекомендации в оформлении выгодной ипотеки.

ИНТЕРЕСНО, ПОЛЕЗНО, МОДНО

– Какие особенности отличают рынок вторичной недвижимости в Астане от рынка в других крупных городах Казахстана? Какие тренды вы наблюдаете в последнее время?

– Рынок вторичной недвижимости в Астане отличается от других крупных городов Казахстана несколькими особенностями.

* В Астане цены на вторичное жилье зачастую выше, чем в других городах, что связано с высоким спросом и статусом столицы.

* Очень развита инфраструктура и активно застраиваются новые районы, что делает столицу более привлекательной для покупателей. Это, в свою очередь, приводит к увеличению предложения на вторичном рынке.

* Что касается трендов, то в последнее время наблюдается рост интереса к аренде. Из-за высоких процентных ставок увеличивается спрос на аренду, что также влияет на вторичный рынок.

– Какие факторы наиболее влияют на формирование цен на вторичное жилье в Астане? Как это отражается на предпочтениях покупателей?

– На формирование цен прежде всего влияет спрос на жилье, общее экономическое положение страны, государственные программы субсидирования, ипотеки и другие меры поддержки, которые также могут оказывать влияние на рынок. В условиях нестабильной экономики и высокими процентными ставками БВУ покупатели чаще ищут готовые варианты квартир на вторичном рынке в рамках ограниченного бюджета. Не все могут позволить оплачивать взносы по ипотеке. Покупатели становятся более требовательными к своему выбору и подходят к нему более осознанно.

– Какую роль играет первоначальный взнос при оформлении ипотеки? Насколько сложно оформить ипотеку с минимальным взно-

сом? Какие программы банки предлагают в таких случаях?

– Первоначальный взнос играет ключевую роль при оформлении ипотеки и влияет на размер кредита. Чем выше первоначальный взнос, тем меньше сумма кредита, что снижает ежемесячные платежи и общую переплату. При оформлении ипотеки с минимальным взносом важно тщательно оценить финансовые возможности. Через нашу компанию «Leader Group» есть возможность оформления ипотеки с любым первоначальным взносом, мы подскажем и рассчитаем для клиента наиболее выгодные варианты ипотеки.

– Какие типичные ошибки совершают клиенты при покупке вторичного жилья? Что вы порекомендуете, чтобы избежать рисков?

– При покупке вторичного жилья люди чаще всего не уделяют должного внимания юридической чистоте сделки, что может привести к проблемам с правами

собственности. Или не оценивают техническое состояние квартиры, что может обернуться дорогостоящим ремонтом в будущем. Мы помогаем нашим клиентам избежать этих и других ошибок и без риска приобрести недвижимость.

– Как проходит процесс сопровождения сделки по ипотеке? Какие ключевые моменты требуют наибольшего внимания?

– Процесс сопровождения сделки по ипотеке включает несколько ключевых этапов, на которые важно обратить особое внимание. При обращении клиента мы сначала проверяем кредитную историю, а потом уже оцениваем финансовую стабильность и готовность к ежемесячным выплатам. Предлагаем и рассчитываем наиболее выгодный вариант по ипотеке БВУ, после чего, учитывая предпочтения и бюджет, подбираем подходящий объект из базы квартир нашей компании, тем самым экономя время на поиск квартир



через риелторов. После выбора объекта подаются документы в банк, где, согласно условиям, наши менеджеры сопровождают весь процесс оформления ипотеки. Преимуществом сопровождения сделки через «Leader Group» является минимизация рисков, а также гарантия не попасть на мошенников,

правильные рекомендации и ускоренный процесс оформления ипотеки.

– С какими сложностями чаще всего сталкиваются покупатели при получении ипотеки? Как вы помогаете решать проблемы?

– Во-первых, негативная кредитная история



может стать препятствием для получения кредита. Во-вторых, клиенты иногда переоценивают свои возможности, что может привести к проблемам с выплатами в будущем. Поэтому мы полностью консультируем в части улучшения кредитной истории и даем рекомендации по работе с банками. Оказываем помощь в выборе оптимальных условий кредита с учетом бюджета.

– На что важно обратить внимание при выборе недвижимости на вторичном рынке, особенно если покупка осуществляется с использованием ипотечных средств?
– При выборе недвижимости в ипотеку проверьте документы на право собственности, наличие обременений и судебных споров. Убедитесь, что продавец имеет право на продажу. Оцените техническое состояние квартиры,

что поможет избежать неожиданных расходов на ремонт. Немаловажно оценить развитие инфраструктуры – это может повысить стоимость жилья в будущем. Соблюдение этих рекомендаций поможет сделать обоснованный выбор и снизить риски при покупке вторичного жилья в ипотеку.

инстаграм:
@leader.group.astana
г. Астана,
ул. Майлина, 7/1
+7-708-118-11-81



ПОЛУЧАЙТЕ
2000 бонусов
при скачивании
приложения
Cashback 10%
на все покупки

А также заказывайте
доставку BAO
и получайте подарки



приложение доступно в:



ЛУЧШАЯ
КУХНЯ
СТРАН
АЗИИ



Нотариус 2024 года

В мире юридических услуг редко встретишь специалистов, чей вклад и профессионализм получают признание за пределами строгих рамок закона.

Однако Карина Тулепова – нотариус, лауреат премии People Awards в номинации «Нотариус 2024 года», доказывает, что это возможно.

Как давно вы работаете нотариусом? Что привело вас к выбору этой профессии?

– Я работаю нотариусом с 2015 года, но уже в школе осознанно выбрала для себя эту профессию, так как всегда хотела заниматься полезным и значимым делом, которое помогает людям защищать их интересы и права. В 18 лет я начала работать помощником нотариуса, получила необходимый опыт. В 26 лет я начала работать нотариусом по лицензии, и с тех пор эта профессия для



меня не просто работа, а реализованная мечта, над воплощением которой я трудилась многие годы.

– Какую роль нотариус играет в современном обществе?

– Нотариус – это страж правовой безопасности. Мы обеспечиваем защиту прав и интересов граждан, выступаем гарантом того, что все документы оформлены правильно и сделки имеют юридическую

силу. Важно понимать, что нотариус не просто подтверждает подписи или заверяет документы: мы проводим глубокий правовой анализ каждой сделки, предотвращаем риски и защищаем людей от юридических ошибок, которые могут иметь серьезные последствия. В наше время, когда правовая грамотность растет, нотариусы становятся ключевыми фигурами в сохранении законности и справедливости.

– С какими трудными ситуациями вам пришлось сталкиваться в вашей практике?

– В нашей работе множество нюансов. Иногда приходится сталкиваться с конфликтами между сторонами сделки, когда эмоции берут верх. В таких ситуациях важно сохранять нейтралитет и профессионализм. Бывают случаи, когда одна из сторон пытается скрыть важную информацию или манипулировать условиями сделки, и тут важно проявить особую внимательность. Я провожу тщательную проверку всех докумен-

тов и действую строго в рамках закона.

– Что вас больше всего вдохновляет в вашей работе нотариуса?

– Меня вдохновляет уверенность людей, которые выходят из моего офиса, зная, что их права защищены, а их сделки надежны. То, как мое участие помогает людям избежать правовых рисков и защитить их имущество или бизнес. Понимание того, что я могу предвидеть потенциальные проблемы и предотвратить их, дает мне ощущение значимости моей работы. Каждый день я получаю возможность реально помогать людям в решении их юридических вопросов.

– Какие нотариальные действия чаще всего вызывают вопросы у ваших клиентов? Как вы помогаете им разобраться?

– Чаще всего клиенты не до конца понимают, зачем им нужен нотариус для заверения сделок. Например, когда речь идет о купле-продаже имущества, соглашении о задатке или заклю-

чении договора займа. Многих интересует, почему бы не сделать всё самостоятельно или через юриста. Я всегда объясняю, что нотариальное оформление – это гарантия законности сделки и защита от возможных споров. В отличие от простой юридической консультации нотариус несет полную ответственность за каждое действие, подтверждая своей лицензией соответствие закону и тем самым защищая права клиентов.

– Поделитесь вашими впечатлениями после получения награды «Нотариус года».

– Это было очень приятное и волнительное событие. Быть признанной среди коллег и клиентов – большая честь. Награда дала мне еще больше мотивации совершенствоваться и развиваться в профессии. Я благодарна за поддержку своей команде и тем клиентам, которые доверяют мне решение своих юридических вопросов.

инстаграм:
@notarius.karina

пр. Назарбаева, 244
+77272624286

ул. Курмангазы, 43
+77272610656

пр. Аль-Фараби, 103/4
+7 777 428 7019

ул. Желтоксан, 137
+77272610829

пр. Аль-Фараби, 5/2
+77478520272

ул. Сатпаева, 30/5 к3
+77081616854

пр. Абая, 109/6 к4
+77273631009

ул. Розыбакиева, 320/5
+77010129320

пр. Гагарина, 277/7
+77272377000

ул. Розыбакиева, 247/3
+77272314130



согревайся
вкусно с
*Traveler's
Coffee*

-20% to go

на кофейные
напитки

-30%

на всю витрину
после 21:00



ДВЕ ГОЛОВЫ = ОДИН ДИЗАЙН

Ведя проекты вместе, два талантливых дизайнера создают интерьеры, которые соответствуют ожиданиям клиентов и удовлетворяют их уникальные запросы.

Яна Мун и ее партнер Жанна – дизайнеры интерьера.

Яна, что привело вас в дизайн? Как образовался ваш крепкий тандем?

– В 2018 году, находясь в декретном отпуске, я захотела внести изменения в свою жизнь и решила начать с ремонта квартиры, хотя он был совершенно не нужен (улыбается). В то время я следила за работами одного очень талантливого дизайнера, который и сейчас активно работает. Я обратилась к ней с просьбой разработать проект для детской, но получила вежливый



отказ, так как она бралась только за проекты «под ключ». Это меня не остановило, и я предложила работать у нее без оплаты, просто чтобы понаблюдать за процессом, окунуться в мир красивых интерьеров, поездок на выставки в Милан и прочее.

Однако и здесь меня вежливо отклонили, но порекомендовали пройти обучение в практической школе дизайна в Алматы. Именно там я встретила своего будущего партнера и подружку Жанну. Так началась наша история в мире дизайна.

– Ведете ли вы все проекты вместе? Как организовано ваше взаимодействие в процессе работы?

– Все проекты мы ведем совместно. У нас есть штат архитекторов, проектировщиков, 3D визуализаторов. Секрет и успех любого крепкого тандема – понимать, что у тебя лучше всего получается и где ты можешь проявить себя максимально. У нас с Жанной понимание сложилось не сразу, поскольку поначалу мы хотели делать всё вместе. В процессе работы возникло недопонимание, в итоге мы поняли, что Жанна – это человек творчества и создания красоты, а Яна – это человек, который воплощает проекты в жизнь. Проще сказать, Жанна – творчество, Яна – коммерция.

– Что для вас является основой успешной коммуникации с клиентами? Какие принципы помогают строить доверитель-

ные отношения с клиентом?

– Самое важное – это первая встреча. Раньше я считала, что главное – это наличие проектов и клиентов. Сейчас же понимаю, что каждый клиент уникален, у каждого свои особенности, и не всегда легко соответствовать ожиданиям людей. Если с самого начала не возникает «химия» и взаимопонимание, то, когда возникнут рабочие вопросы – а они обязательно появятся – их будет сложно решать на эмоциональном уровне. Самое важное – понять, чего хочет заказчик. Не все могут сразу выразить свои идейные задумки, но, когда клиент видит, что ты стараешься его понять и поддержать, это становится основой доверительных отношений.

С другой стороны, есть тонкая грань, когда клиент начинает воспринимать вас «как друга» и ожидать большего: больше времени, внимания, иногда даже

бесплатных правок. Поэтому важно четко разграничивать рабочие и личные отношения с заказчиком.

– Возникает ли недопонимание между дизайнером и клиентом? Каким образом вы разрешаете проблему, если это случается?

– Недопонимание возникает всегда! Это неизбежная часть процесса. В любом ремонте или строительстве, независимо от его масштаба, дизайнер выполняет роль связующего звена, которое объединяет всех участников в целом. Нам платят за контроль процесса, выполнение всех пунктов договора и соблюдение зоны нашей ответственности. Однако существуют моменты, которые невозможно предвидеть или предотвратить из-за человеческого фактора. Например, мы заказываем крупную партию дверей: заказ оформлен, оплачены счета, переданы технические характеристики.

Но на производстве у сотрудника что-то не задалось, он случайно указывает неверное количество, и в результате после двух месяцев ожидания мы не получаем нужное количество дверей. Заказчик недоволен, поставщик приносит извинения, но ситуацию это не меняет – дверей нет! Реакция у всех клиентов разная, но чаще всего возникает недопонимание. На стройке участвуют более 20–30 поставщиков и подрядчиков, что только увеличивает вероятность подобных ситуаций. Поэтому недопонимание – это нормальная часть работы, и задача дизайнера – своевременно разъяснить клиенту обстановку и решать все возникающие вопросы.

– Какие аспекты работы чаще всего вызывают недовольство клиентов? Всегда ли вы находите их претензии справедливыми?



– Чаще всего недовольство связано с работой строительной бригады и качеством выполнения ремонта, которое не всегда соответствует ожиданиям. Мы сотрудничаем с несколькими бригадами в разных ценовых категориях, но, к сожалению, цена напрямую влияет на качество и сроки работ. Зачастую

клиент хочет получить люксовое качество за небольшие деньги, но в реальности это редко бывает возможным. Хотя я всегда стараюсь учитывать справедливые замечания, претензии порой бывают несправедливыми и даже чрезмерными, так как многие не видят всей работы, которую выполняет дизайнер.



манут, возьмут больше, чем нужно, что его «кинут» и так далее. И, как цепная реакция, возникает множество других сомнений.

– Работа с людьми требует эмоциональной вовлеченности. Как вы справляетесь с этой нагрузкой и предотвращаете выгорание?

– Выгорание в среднем наступает с каждым десятым «особенным» клиентом. Который может просто обесценить твою работу. Но это тоже опыт!

Так как в нашей паре с клиентами всегда работаю я: организываю встречи, распределяю бюджет, веду стройку, работаю с подрядчиками, у меня много эмоциональной вовлеченности, где-то даже агрессии, грубости – без нее, к сожалению, на стройке никуда, то и выгорание, и нежелание работать может наступать у меня чаще. Единственное, что не дает просто закрыть студию, это то, что на одного недовольного клиента есть восемь счастливых и благодарных.

Я думала о том, что когданибудь, когда карьера дизайнера будет завершена, я обязательно напишу мемуары дизайнера, где расскажу об интересных историях, связанных с этой деятельностью (улыбается).

– Если бы вы могли «создать» идеального клиента, какие качества вы ему придали бы, и почему?

– Идеальный клиент – это клиент, как бы грубо это ни звучало, с деньгами (улыбается). Бюджет на самом деле создает настроение и задает старт всего процесса. Когда бюджет очень ограничен, клиент находится в постоянном напряжении и держит в напряжении всех, начиная с дизайнера. У него возникает чувство недоверия, мысли о том, что его об-

инстаграм:
@yjdesign
+7-701-713-88-90 Яна
+7-701-444-84-17 Жанна



Денис Ким – талантливый архитектор, который с детства стремился превратить свои идеи в реальные проекты. Его путь – это история об упорстве, стремлении к развитию и желании изменить мир к лучшему.

Денис, расскажите, как вы пришли к архитектуре. – С самого детства меня увлекал процесс создания чего-то нового. Я любил рисовать, часами мог чертить различные конструкции и представлять, как они выглядят в реальной жизни. Родители всегда поддерживали мои интересы и помогли мне принять важное решение – обучаться в школе художественных искусств. Это стало отличной основой, которая укрепила мои навыки. И после окончания школы я твердо знал, что хочу стать

Архитектор без границ: интервью с Денисом Ким



архитектором. Я поступил в Казахскую головную архитектурно-строительную академию (КазГАСА) в Алматы. Университет дал мне не только профессиональные знания, но и важное понимание того, как

воплощать идеи в жизнь. Во время обучения я узнал, насколько важны планирование, внимание к деталям и ответственность на каждой стадии проектирования.

– С чего началась

ваша профессиональная карьера? – Моя карьера началась в Алматинской области, где я участвовал в различных проектах. Один из самых важных этапов случился в 2010 году, когда произошел прорыв плотины «Кызыл-Агаш». Наша компания участвовала в восстановлении села, и мне поручили вести документацию, следить за соблюдением норм и регламентов. Это был сложный, но ценный опыт, который научил меня работать в условиях стресса и понимать, насколько архитектура может влиять на жизнь людей. Позже, в 2011 году, я стал исполнительным директором компании «Davat Plus s.r.o» в Чехии. Это был значительный шаг в моей карьере, так как я получил возможность работать с международными клиентами и участвовать в европейских проектах.

– Помимо архитектуры вы занимались и

другими аспектами профессионального развития? – Да, на протяжении своей деятельности я постоянно посещал семинары и тренинги в разных странах Европы. Но эти мероприятия не всегда были посвящены архитектуре. Они в основном касались ведения бизнеса, увеличения продаж, построения устойчивых отношений с клиентами и управления проектами. Я понимал, что для успеха в нашей сфере недостаточно быть хорошим архитектором. Важно уметь эффективно управлять бизнесом, понимать, как продавать свои услуги, развивать клиентскую базу и выработать стратегию развития. Именно на таких семинарах я получил опыт, ставший для меня ключевым. На том этапе я воспринимал архитектуру уже как часть более глобального процесса, когда важны не только креативные идеи, но и грамотное управление.

– Что вдохновило вас на написание книги «Дом без границ»? – Идея книги родилась позже. Глубже изучить тему доступной архитектуры меня вдохновило общение с дядей моей супруги, у которого нарушение зрения. Именно его жизненная философия и взгляд на мир вдохновили меня осознать, насколько важна адаптация пространства для людей с ограниченными возможностями. С тех пор я не просто изучил эту тему, а собрал массу информации, проанализировал существующие примеры, чтобы создать не просто книгу, а полноценное руководство, которое помогло бы архитекторам адаптировать свои проекты под потребности незрячих людей. Сейчас я активно работаю над тем, чтобы вышел первый тираж книги. Моя цель – показать, что дом может быть комфортным, безопасным и полностью доступным для каждо-



го человека, независимо от его физических возможностей.

– В какой момент вы решили переехать за рубеж? С чем это

связано?

– В 2021 году я осознал, что для дальнейшего развития мне необходимо улучшить знание английского языка. У меня была четкая

цель – погрузиться в языковую среду, чтобы достичь профессионального уровня, который откроет для меня новые горизонты. В 2022 году я поехал в США, чтобы сосредоточиться на изучении языка. Углубляясь в американскую культуру и структуру рынка недвижимости, я начал понимать, что мой опыт и знания могут быть полезны не только в Казахстане.

– Чем вы планируете заниматься в дальнейшем? Какие направления архитектуры и услуги вы хотите развивать?

– В США я уже зарегистрировал свою компанию – SAFORTFL LLC, которая находится во Флориде. Пока я только планирую свою деятельность, так как для меня важно подготовить все документы и организовать процесс своей деятельности правильно, в соответствии с местными законами. В будущем моя компания будет

предлагать полный спектр услуг, связанных с недвижимостью.

Это будет охватывать

- проектирование и строительство небольших и локальных объектов,
- покупку, реконструкцию и последующую продажу недвижимости,
- цифровой маркетинг, направленный на продвижение объектов,
- использование искусственного интеллекта для архитектурного проектирования,
- подбор подходящих объектов для клиентов.

Кроме того, я планирую найти компании-партнеров, с которыми смогу выстроить долгосрочные деловые отношения. Это важно для того, чтобы предоставлять клиентам комплексные и качественные услуги. Я вижу свою компанию как современную платформу, которая сочетает технологические решения и традиционные

подходы в архитектуре и строительстве.

– Как внедрение ИИ может повлиять на архитектурную сферу?

– Как раз сейчас я активно изучаю эту тему и собираю информацию о том, как технологии ИИ могут помочь в архитектуре и строительстве. Моя цель – сделать так, чтобы пользователи моего сайта могли использовать ИИ для оптимизации процессов. Например, благодаря ИИ клиенты смогут автоматически получать сметы на проекты, записываться на консультации, получать ответы на вопросы и персональные рекомендации. Также я хочу внедрить функции виртуальных туров, которые позволят детально изучить проект, а также обеспечить комплексное обслуживание, включая предложения по выбору материалов или решений. Эти инструменты позволят сделать взаимодей-

ствие с клиентами максимально удобным и современным, а сам процесс проектирования и реализации – более прозрачным и оптимизированным.

– Какие цели вы ставите перед собой в ближайшем будущем?

– Моя главная цель – сделать архитектуру доступной и технологичной. Я верю, что использование ИИ в строительстве позволит не только сократить сроки проектирования, но и адаптировать дома под индивидуальные потребности каждого клиента. Кроме того, я хочу, чтобы моя книга «Дом без границ» вдохновила других архитекторов на создание проектов, которые служат людям. Это не просто книга, а мой вклад в будущее всемирной архитектуры с целью преобразования жизни людей. Это отражение моего стремления сделать мир лучше для всех.

Журналист Инна Шефер



Xenia

ИСПОЛНИТЕЛЬНИЦА ИЗ 2000-Х, ИЗВЕСТНАЯ СВОИМ САМЫМ ЗИМНИМ И ЛЮБИМЫМ КАЗАХСТАНСКИМ ХИТОМ «БЕЗДОМНАЯ ПЕСНЯ», А ТАКЖЕ ТАКИМИ КОМПОЗИЦИЯМИ, КАК «Я ЗАБУДУ О ТЕБЕ», «ПЕСНЯ ДОЖДЯ», ИЛИ «НЕВЕРНАЯ», «ТЕБЕ», «SAGAN», «VITA» И МНОГИМИ ДРУГИМИ. МУЗЫКА 2000-Х СНОВА ПОКОРЕТ СЕРДЦА СЛУШАТЕЛЕЙ, ВЫЗЫВАЯ НОСТАЛЬГИЮ И ТЕПЛЫЕ ЧУВСТВА! АРТИСТЫ ГОТОВЯТСЯ К ПРЕДНОВОГОДНЕМУ ГАСТРОЛЬНОМУ СЕЗОНУ, И У ВАС ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИГЛАСИТЬ XENIA НА СВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ, ЧТОБЫ ПОРАДОВАТЬ СЕБЯ И ГОСТЕЙ! В ПРОГРАММЕ НЕ ТОЛЬКО СОБСТВЕННЫЕ АВТОРСКИЕ ПЕСНИ, НО И КУЛЬТОВЫЕ ХИТЫ КАЗАХСТАНА 90-Х И 2000-Х НА КАЗАХСКОМ И РУССКОМ ЯЗЫКАХ.



ТЕЛЕФОН ДЛЯ ЗАКАЗА ВЫСТУПЛЕНИЯ:
+7-701-733-90-36
INSTAGRAM: @XENIA_OFFICIALPAGE

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА С DAS CONSULT

Айгерим Дертаева – юрист, основатель юридической компании Das Consult.

Айгерим, в какой области юриспруденции работает ваша компания? На каких направлениях вы специализируетесь?

– Наша компания специализируется в разных областях права. Помимо корпоративных споров, мы охватываем наследственные дела, защиту интеллектуальной собственности, жилищные споры, проблемы в сфере банкротства и реабилитации, а также затрагиваем юридические споры на железнодорожном транспорте. Зачастую это возмещение ущерба, причиненного собственнику вагона в результате схода и так далее.

Но нашей основной нишей остается защита интересов импортера в суде по вопросам расширенных обяза-



тельств производителей (импортеров), в том числе утилизационных платежей (РОП); защита производителей (импортеров), имеющих собственную систему сбора, переработки и утилизации отходов. Простыми словами, мы защищаем импортеров РОП, чья деятельность связана

с импортом товаров в Казахстан, подпадающих под утилизационный сбор. Сюда же относятся и импортеры, которые возят автотранспорт из-за рубежа. Наша компания имеет большой опыт в этой сфере и на протяжении многих лет помогает импортерам и защищает их права в суде.

Кроме этого, мы специализируемся на разработке нормативно-правовых актов, технических регламентов, локальных правовых актов. Причем у наших сотрудников имеется опыт в разработке проектов законов и кодексов, правил и регламентов, которые были приняты и являются действующими законодательными актами.

– Какие ключевые изменения и тенденции вы наблюдаете в отрасли юридического аутсорсинга на сегодняшний день?

– С учетом сегодняшних реалий в Казахстане юридический аутсорсинг находится на стадии активного развития. Юридический аутсорсинг позволяет минимизировать риски нарушения законодательства и дает многопрофильную защиту не от одного юриста, а от большого штата разнопрофильных специалистов в юриспруденции.

– Расскажите о ваших сотрудниках. Кто представляет компанию Das Consult сегодня?

– Штат нашей юридической компании состоит как из узкопрофильных, так и широкопрофильных сотрудников. Акцент был на практический опыт, чем на теорию и большое количество дипломов и сертификатов. Наши сотрудники имеют опыт работы в государственных, квазигосударственных секторах и в частной сфере. Помимо опытных юристов штат состоит из специалистов по кадровому сопровождению, бухгалтеров и специалистов в строительной отрасли. Не менее важным для нашей компании является стремление повышать уровень квалификации работников. Но мы привлекаем и молодых сотрудников, которые имеют более развитое креативное мышление и могут предложить интересные проекты.

– Что вы могли бы порекомендовать тем, кто рассматривает вопрос передачи услуг на аутсорсинг? Чему стоит уделить повышенное

внимание? И как выбрать подрядчика?

– К передаче услуг на юридический аутсорсинг стоит подходить объективно. Предпринимателям и компаниям очень важно при выборе подрядчика или контрагента проверить благонадежность данной фирмы. Очень важна наполняемость и защищенность в соответствии с договором. 60% клиентов обращаются к нам уже с проблемами с поставщиками, с договорами на руках, изначально составленными по проектам из интернета, в которых упущены основные риски и которые не защищают клиента в полной мере.

А когда компания находится на полном юридическом сопровождении, возможности позволяют высвободить ресурсы, получить качественные юридические услуги и снизить риски.

инстаграм:
@das.consult
consultdas@mail.ru
Астана, ул. Достык, 20, БЦ
«Санкт-Петербург»,
офис 305
+7-705-813-81-56

Секреты успешного ресторатора

Яна Якушина – специалист в сфере HoReCa. Сооснователь @harvest.kz. Product manager @piro.rest.

Яна, как давно вы в сфере гостеприимства? Какие проекты удалось успешно реализовать?

– Мой путь в индустрии гостеприимства начался после 10 класса, когда я получила возможность подработать летом официантом в новом ресторане нашего города. Уже через два сезона мне доверили должность администратора, и это место стало основой получения всех последующих знаний и опыта. По образованию я специалист по финансовой грамотности и юрист. Сегодня являюсь сооснователем нового проекта в Астане – Harvest, а также Product Manager столичного заведения Piro, который откроется уже в ноябре. Помимо этого за годы работы мне посчастливилось вести такие проекты, как La Creme и Delish.



За плечами более 15 лет в сфере гостеприимства и сервиса, где я участвовала в ребрендинге и адаптации заведений под новые концепции, что позволило успешно выходить на рынок с обновленным подходом.

– **Какие принципы вы считаете ключевыми, когда планируете открыть ресторан?**
– Ключевых этапов несколько.
Идея и концепция: необходимо четко понимать, в чем уникаль-

ность вашего продукта и какова его востребованность на рынке.

Локация и трафик: местоположение играет ключевую роль. В городах, таких, как Астана, где постоянно идут строительные работы, важно учитывать перспективные изменения в городской среде.

Целевая аудитория: важно понимать сегмент гостей, сколько людей необходимо привлечь для достижения финансовой устойчивости и какой операционный план потребуется для рентабельности – непростая, но важная задача для каждого управляющего.

Психология и архетипы гостей: современная HoReCa уже не обходится без учета психологии потребителя. Это понимание помогает создавать атмосферу, которая станет привлекательной и комфортной для каждого гостя.

– **Какие ошибки чаще всего допускают предприниматели, открывающие собственный бизнес в сфере HoReCa?**

– Часто ко мне обращаются за консультацией уже тогда, когда проблемы начинают накапливаться. Но, как профессионалу, мне бы хотелось помогать на стадии планирования, а не спустя год работы убыточного заведения. Если у вас есть средства и желание открыть ресторан, приглашайте специалистов! Проконсультируйтесь с успешными рестораторами, изучите кейсы крупных компаний – особенно тех, кто прошел через трудности и смог извлечь из них уроки. Это поможет избежать многих распространенных ошибок и выйти «сухим из воды» (улыбается).

– **Какие основные сложности приходится преодолевать в процессе вашей деятельности?**
– Во-первых, поиск уникальности. Найти то, что отличит ваш проект от других, – задача первостепенная. Во-вторых, сдержанные обещания. Быть честным во всем – основа успешного ресторанного бизнеса. * В-третьих, идея и команда. Для успешного

запуска нужны люди, которые будут разделять общую концепцию, будь то бренд-шеф, маркетолог или менеджеры. Найти сильную команду – сложнейшая задача. * В-четвертых, анализ деятельности конкурентов. Это помогает адаптироваться и удерживать конкурентное преимущество.

– **Какие особенности в концепции или позиционировании ресторана помогают вам успешно отличаться от конкурентов?**

– Уникальное торговое предложение (УТП), которое выражается в создании бренда с сильной миссией и системой ценностей, где каждое обещание нашему гостю подтверждается на практике. Мы постоянно изучаем маркетинг и ориентируемся на лучшие проекты Великобритании, Турции, России и Грузии, черпая вдохновение и стремясь смотреть в будущее, чтобы идти в ногу с трендами и даже опережать их.

инстаграм:
@yakushina_yana_horeca

ФРИЛАНС VS АУТСОРСИНГ

Сегодня аутсорсинг и фриланс становятся всё более популярными способами решения задач, не относящихся к основному профилю бизнеса. Но как предпринимателю сделать правильный выбор между этими двумя вариантами? Давайте разберемся в различиях между аутсорсингом и фрилансом, рассмотрим преимущества каждого подхода. В этом нам поможет Галия Нури – основатель и CEO группы компаний NRG Audit и Global Consult RS.

Галия Нури – основатель и CEO группы компаний NRG audit и Global Consult RS.

Галия, расскажите, как давно вы специализируетесь на такой сфере, как бухгалтерия.

– Уже более 19 лет я погружена в увлекательный мир бухгалтерии,



аудита и налогового консультирования. За это время накопила богатый опыт, который позволяет мне, как эксперту, ориентироваться в сложностях финансовых систем. Каждый новый проект – это возможность не только применить свои знания, но и помочь клиентам достигать поставленных целей, находя оптимальные решения в постоянно меняющемся финансовом ландшафте.

– Когда и с какой целью была основана ваша компания?

– Наша компания была основана в 2019 году с целью предоставить бизнесу надежного партнера в области финансового учета. Наша миссия – это не просто бухгалтерский учет, а предоставление качественной аналитики и поддержки.

Мы предлагаем не только ведение бухгалтерского учета, но и налоговое консультирование, составление финансовой отчетнос-

ти, аудит, консультационные услуги, сопровождение бизнес-процессов, составление бизнес-планов и финансовых моделей, ведем международный учет и решаем вопросы налогообложения и так далее. Всё это помогает компаниям оптимизировать финансовые процессы и, соответственно, сосредоточиться на развитии своего бизнеса.

– В чем вы видите основные отличия работы с бухгалтерскими фрилансерами и с аутсорсинговой компанией? Какие плюсы и минусы у каждой из этих моделей?

– Бухгалтерские фрилансеры имеют следующие плюсы.

Гибкость: фрилансеры могут работать по индивидуальному графику, адаптируясь к потребностям клиента. Стоимость: услуги фрилансеров часто дешевле, что подходит для небольших компаний. Персонализированный

подход: фрилансеры могут уделять больше внимания каждому клиенту.

Минусы состоят - в непостоянстве: пропуски из-за болезни или отпуска могут стать проблемой, - в ограниченном спектре услуг: фрилансеры часто имеют узкую специализацию, - в риске непрофессионализма: качество работы может варьироваться.

Аутсорсинговые компании имеют собственные плюсы.

Команда экспертов: специалисты с разными компетенциями обеспечивают широкий спектр услуг.

Надежность: команда обеспечивает стабильность работы даже при отсутствии сотрудников.

Стандарты качества: компании придерживаются высоких стандартов и соблюдают актуальное законодательство.

Минусы состоят
- в стоимости: услуги компаний могут быть дороже, чем у фрилансеров,
- в меньшей гибкости: корпоративные процедуры могут снижать адаптивность,
- в недостаточном личном подходе: работа с командой может быть менее индивидуальной.

Выбор между фрилансером и аутсорсинговой компанией зависит от потребностей предпринимателя, размера бизнеса и бюджета: для гибкости подойдет фрилансер, для полного спектра услуг и надежности – компания.

– Как вы оцениваете профессиональные риски и гарантии при работе с аутсорсинговой компанией по сравнению с фрилансерами?

– В целом, работа с аутсорсинговой компанией, как правило, обеспечивает большую степень профессиональной надежности и меньшие риски благодаря наличию стандар-

тов, контроля качества и контрактных обязательств. При выборе между ними важно учитывать не только цены, но и уровень ответственности, который хочет иметь предприниматель, а также масштабы и специфику его бизнеса.

– Вашей компании неоднократно вручали различные премии. Какого рода награды вы получили? Что они значат для вас и вашей команды?

– Да, наша компания получила такие награды, как «Лидер отрасли 2022» за вклад в экономику страны, «Лучшая компания бухгалтерских услуг 2023 и 2024» по версии аналитического центра «Выбор страны» и премию «People Awards 2024» в номинации «Бухгалтерская компания года». Эти награды мотивируют команду, подтверждая признание наших усилий и подчеркивая наши достижения. Они укрепляют уверенность в собственных силах, повышают узнавае-

мость бренда и помогают выделиться на рынке, привлекая новых клиентов и партнеров. Награды также являются важной частью нашей корпоративной культуры, вдохновляя на постоянное развитие и привлекая высококвалифицированных специалистов, которые хотят работать в успешной компании. Таким образом, награды играют значимую роль, поддерживая имидж компании и мотивируя нашу команду на новые достижения.

– Как, по вашему мнению, многочисленные премии и признание на профессиональном уровне влияют на доверие клиентов и мотивацию сотрудников?

– Награды служат индикатором качества и профессионализма. Клиенты, видя награды, больше доверяют компании, так как это подтверждает высокий стандарт работы и признание со стороны профессионалов. Репутация, подкрепленная наградами,

выделяет компанию на фоне конкурентов, что привлекает новых клиентов. Признание на профессиональном уровне также является мощным мотиватором для сотрудников. Когда команда видит, что ее труд оценен, это повышает удовлетворение от работы и вдохновляет на новые достижения, вызывая гордость за свою организацию. Таким образом, многочисленные премии и признание являются мощными инструментами как для построения доверительных отношений с клиентами, так и для повышения внутренней мотивации сотрудников. Они формируют положительный имидж компании, усиливают лояльность клиентов и вдохновляют команду на новые достижения, что в конечном итоге способствует долгосрочному успеху организации.

инстаграм:
@nrgaudit

www.nrgaudit.kz



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, RADO VOICE



В начале октября самая известная вокальная студия Алматы Rado Voice отпраздновала свой день рождения. Это событие собрало учеников, педагогов и друзей студии, превратив обычный день в настоящий праздник музыки и творчества. Мы не могли пройти мимо такого яркого мероприятия и отправились узнать, чем живет студия, как растут ее ученики и какие планы строит ее команда на будущее.

Ксения Радо – основатель студии вокала Rado Voice.

Ксения, прежде всего редакция журнала Teens and People поздравляет вас с днем рождения студии! Сколько лет вам стукнуло? И каких успехов удалось достичь за эти годы?

– Спасибо большое за поздравление! Нам исполнилось 6 лет. И за это время мы многого достигли. Оглядываюсь назад и вспоминаю, как мы выступали в детских домах, организовывали концерты, а теперь некоторые наши ученики записали уже авторские песни, которые можно услышать на всех музыкальных площадках.

Еще мы открыли вторую студию в микрорайоне Кулагер. Уроки там уже идут, и, как только завершатся последние ремонтные работы, состоится официальное открытие. Помимо вокала мы запустили занятия по игре на барабанах, гитаре, дуэтам, групповому вокалу для взрослых, актерскому мастерству, скрипке и фортепиано. Почему-то именно групповой вокал для взрослых сейчас пользуется особым спросом – и это очень радует!

Я просто в восторге! Иногда думаю об этом и сама удивляюсь: неужели это всё сделали мы?!



– Расскажите, кто пришел вас сегодня поздравить.

– Сегодня нас поздравляют наши ученики – люди из самых разных сфер жизни. Удивительно видеть, как их объединяет одно общее увлечение, их любовь к музыке, желание развиваться и проявляться. Это особая радость – ощущать, что мы создаем не просто студию, а настоящую большую семью.

– Чьи замечательные голоса льются из колонок?

– Мы решили объединить наши таланты и соединили барабанщиков с вокалистами. Наши юные музыканты выступают в мини-бэнде. И это очень вдохновляет!

– А часто ваши ученики вот так выступают?

– В последнее время наши выступления стали частыми. Когда я только открывала студию, могла об этом лишь мечтать. Тогда мне казалось чудом, что наши ученики могут выйти

на сцену с живым лайф-бэндом. Но сейчас я понимаю, что нет ничего невозможного! Мы всё чаще проводим такие мероприятия – это отчетные концерты, а сегодня празднуем день рождения нашей студии!

– День рождения – это непременно торт и загаданные желания. Что загадали, когда задували свечи?

– Я верю в чудеса и в то, что желания, загаданные в такой момент, обязательно сбываются. В прошлом году я загадывала очень сложное желание, и свечи никак не хотели гаснуть (*улыбается*). А в этот раз мы с ребятами договорились задуть их на «три», и они погасли сразу на «раз». Я даже немного расстроилась, но потом подумала: наверное, мое желание было легким. Я загадала, чтобы на наш следующий день рождения нас стало в три раза больше. Теперь уверена – так и будет!

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

ПРОСТРАНСТВО ПРЕОБРАЖЕНИЯ

Анастасия Щавинская – основатель студии Secret Slim.

Анастасия, что побудило вас открыть собственную массажную студию?

– Мой интерес к массажу начался из-за личной борьбы с лишним весом и поисков эффективных методов поддержания формы. Я много лет была клиентом, а после и сотрудником массажной студии. Так родилась идея создать пространство, где каждый клиент будет чувствовать себя комфортно, и подход к нему будет действительно индивидуальным. Мы работаем уже 4 года и помогаем людям достигать заметных результатов.

– На каком направлении вы сейчас специализируетесь?

– Сейчас мы сосредоточены на продаже франшизы по Казахстану, предлагаем бизнес «под ключ» и продажу оборудования для студий мас-



сажа и косметологии. Я также провожу консультации по открытию бизнеса в сфере красоты с учетом своего опыта в индустрии.

– Какие услуги предлагает ваша студия?

– В нашей студии вы найдете не только мас-

саж, но и комплексный подход к улучшению здоровья. Мы предлагаем аппаратные и ручные массажи, у нас проводит консультации нутрициолог из Москвы, которая помогает клиентам выравнять баланс микроэлементов, что особенно важно

после родов или при гормональных нарушениях. Кроме того, как я уже сказала ранее, мы занимаемся продажей франшизы и оборудования. Поэтому наш бизнес выходит далеко за рамки одной студии.

– Какой массаж эффективнее – аппаратный или ручной?

– Мы верим в комплексный подход: ручной и аппаратный массажи в сочетании с консультацией нутрициолога, здоровым питанием и физическими нагрузками дают лучший эффект. Наши программы позволяют не только избавиться от лишних сантиметров, но и улучшить общее состояние организма.

– Можно ли привести тело в форму только с помощью массажа, без спорта и диет?

– Массаж помогает нормализовать циркуляцию лимфы и кровотока, но для наилучшего результата важно также придерживаться здорового питания. Мы не используем слово «диета», а подбираем сбалансированный рацион в соответствии с целями клиента. Массаж работает как часть комплексного подхода к здоровью.

– Каких наиболее впечатляющих результатов достигли ваши клиенты благодаря вашим техникам?

– В качестве примера могу привести одну из ярких историй: мужчина за месяц сбросил 20 кг и уменьшил объемы на 10 см благодаря сочетанию массажа, физической активности и правильного питания. Это доказыва-

ет, что дисциплина и комплексный подход дают отличные результаты.

– Какие у вас планы на будущее?

– Мы планируем продолжать развитие франшизы по Казахстану и СНГ, улучшать качество наших услуг и расширять линейку оборудования. Также я хочу сосредоточиться на открытии новых студий, помогая другим предпринимателям запускать успешный бизнес в сфере красоты.

инстаграм:
@secret_slimm
+7-701-805-66-89 личный
+7-747-509-92-89 рабочий



Альмира Чуланова о секретах успеха в медицинском менеджменте

Альмира Чуланова – эксперт в области медицинского менеджмента.

Альмира, расскажите о себе. Как вам удалось дорасти до управляющего крупными медицинскими организациями? – Моя карьера в медицинском менеджменте началась с интереса к улучшению качества здравоохранения и оптимизации работы медицинских организаций. Я прошла путь от административной поддержки до руководящих позиций, накопив разнообразный опыт. Сосредоточилась на изучении процессов управления, чтобы влиять на эффективность и качество работы. Опыт работы в разных организациях, связанных с медициной, стал основой для перехода к управлению крупными структурами.

– Какие навыки и



подходы помогли вам в достижении успеха в медицинском менеджменте?

– Одним из ключевых навыков, который помог мне добиться успеха, является системное мышление. Понимание взаимосвязей процессов внутри организации позволяет оптимизировать ресурсы и повышать эф-

фективность. Также важны лидерские качества: умение мотивировать команду и обеспечивать слаженную работу специалистов. Большую роль сыграли навыки проектного управления, которые позволили внедрять инновационные технологии, оптимизировать процессы и достигать

поставленных целей. Успех во многом зависит от сильной команды, и мне повезло работать с талантливыми профессионалами.

– Вы занимались организацией тренингов и конференций. Какие темы были наиболее актуальными на этих встречах?

– Ранее руководителями медицинских организаций часто становились специалисты с медицинским образованием, обладавшие глубокими знаниями в здравоохранении, но недостаточными для понимания менеджмента, финансов и аналитики. Поэтому основным запросом на тренингах было предоставление инструментов эффективного управления.

В последние годы наиболее актуальными темами стали цифровизация в здравоохранении, внедрение инноваций, повышение качества обслуживания пациентов и оптимизация внутренних процессов.

– Каков уровень медицинского обслужи-

вания в нашей стране сегодня? Можно ли его улучшить?

– Уровень медицинского обслуживания в нашей стране заметно вырос, но есть потенциал для дальнейшего развития. Важно внедрять новые технологии, развивать инфраструктуру, улучшать подготовку специалистов и повышать доступность первичной медицинской помощи. Также необходимо минимизировать региональные различия в доступе к услугам. Использование стандартов качества и цифровых технологий может значительно ускорить эти улучшения.

– Можете дать несколько советов – лайфхаков по внедрению проектного управления в медицинских организациях. Почему и для кого это необходимо?

– Проектное управление – важный инструмент для упорядочивания процессов и повышения их эффективности в медицинских организациях.

Определение целей. Четко формулируйте

задачи и результаты каждого проекта, чтобы сосредоточить усилия на ключевых направлениях.

Гибкие методологии. Используйте подходы, позволяющие быстро адаптироваться к изменениям в условиях неопределенности. Вовлечение команды. Интегрируйте сотрудников всех уровней в проект с самого начала, чтобы повысить их вовлеченность и ускорить принятие решений. Цифровые инструменты. Используйте специализированное программное обеспечение для управления проектами, чтобы эффективно отслеживать прогресс и корректировать действия.

Проектное управление необходимо для медицинских организаций любого масштаба. Оно помогает достигать целей в срок, повышать качество работы, снижать риски и улучшать удовлетворенность пациентов.

Журналист Инна Шеффер

Талисман Женского Вдохновения

Трансформационные игры набирают популярность как новый и уникальный инструмент для самопознания. В этой статье мы расскажем о недавно созданной игре, помогающей женщинам находить внутреннее вдохновение, реализовывать свои мечты и раскрывать личную уникальность. Узнаем, какие методы используются в игре и как символический талисман помогает сохранить достигнутые результаты.

Ботагоз Абылканова – автор трансформационной игры «Талисман Женского Вдохновения».

Ботагоз, как возникла идея создания игры «Талисман Женского Вдохновения»?
Что стало для вас личным источником



вдохновения для этого проекта?
– Идея возникла после того, как я увлеклась трансформационными играми. Поиграв с мастером, я поняла, что

хочу так же помогать людям на их пути к развитию и трансформации. Быстро освоив профессию мастера Т-игр, я стала сертифицированным игро-

практиком и ведущей. Наблюдая за участниками игр, заметила, что многим не хватает любви, уверенности или что люди живут в старых обидах. В ходе игры я показываю, что всё положительное уже есть внутри каждого. Желание помочь людям и вдохновило меня на создание своей игры. Название придумал мой сын, заметив, как меня преображают идеи.

– Какую роль, по вашему мнению, вдохновение играет в жизни женщины? Как оно влияет на достижения в разных сферах?

– Вдохновение играет ключевую роль в жизни женщины. Оно мотивирует к росту, креативности, достижению целей и новым знаниям. Под его влиянием решаются сложные задачи, создаются шедевры и выполняются большие объемы работы, принося при этом удовольствие. Вдохновение раскрывает потенциал

женщины и ведет к успеху в разных сферах. Вдохновенная женщина способна на удивительные достижения и становится источником энергии для окружающих.

– Какие методы и техники используются в игре для поиска вдохновения и внутренней гармонии?

– Каждая участница приходит на игру с запросом – будь то отношения, финансы или карьера. Бросает кубик и определяет количество ходов по полю, где расположены десять колод с вопросами или заданиями. Игрок сам решает, насколько глубоко готов погружаться в проработку запроса, составляет план действий и работает над личностными качествами. Игра запускает процессы осознания, помогает посмотреть на ситуацию с другого ракурса. Методы игротехники просты и эффективны, а Т-игра – мощный инструмент самопознания, на-

поминающий психологическую сессию, но в более легком формате.

– Как участие в игре помогает женщинам реализовать мечты?

– Т-игра – это зеркало жизни, она отражает уникальную жизнь каждой участницы. Игра помогает выявить сильные и слабые стороны, смещает фокус с проблемы на решение. Проходя путь от исходной точки до цели, участницы расширяют свое мышление. Планирование становится мостом между мечтой и ее реализацией.

– Что символизирует талисман, который получают участницы игры?

– В конце игры каждая участница выбирает талисман-подвеску в виде ракушек, сердец, ключей или дельфинов, символизирующих ее уникальность и источник вдохновения.

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



ТОТАЛЬНЫЙ
ТЕАТР

ул. Шевченко, 114

+7 747 649 93 11

НЕ.КАРМЕН

премьера

