

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

3 (40)
май-июнь 2023

Ирина Лебедева
26 стр.

Фахриддин Облокулов

пластический хирург и хирург-отоларинголог



TEENS AND PEOPLE

REINA

ОДЕЖДА ДЛЯ ТЕБЯ

ИНСТАГРАМ: REINA_ONLINEKZ



*Всегда вместе
с Traveler's Coffee*



Наши кофейни:

пр. Назарбаева, 244
+7 727 262 42 86
almaty3@travelers-coffee.com

пр. Абая, 109 б, к4
+7 727 363 10 09
almaty1@travelers-coffee.com

ул. Курмангазы, 43 171
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com

ул. Желтоксан, 137
+7 727 261 08 29
almaty4@travelers-coffee.com

ул. Розыбакиева, 247 блок3
+7 727 231 41 30
iparonzon@gmail.com

ул. Розыбакиева 310, ЖК «4YOU»
+7 708 213 11 82

ул. Аскарова 10
+7 747 347 35 47
almaty5travelerscoffee.com@gmail.com

ул. Гагарина 277/7
+7 705 138 38 72
almaty6travelerscoffee@gmail.com

ул. Сатпаева 30/5, к3
+7 708 161 68 54
almaty9@travelers-coffee.com



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev

Production editor
Editor
Editor's assistant

Vitaly Kirsanov
Inna Shefer
Anastasiya Bondarets

Copy editor

Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov

PR-manager

Marina Butrym

ADVESTING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova
Vladimir Sesselkin
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Анастасия Бондарец

Корректор

Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с
клиентами

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Диля Шарафутдинова
Владимир Сеселкин
Аман Байматов
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» № 3 (40) май-июнь 2023 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., №КЗ54ВРУ00030776,
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**



ПОЛУЧИ ДЕСЕРТ В ПОДАРОК В СЕТИ КОФЕЕН MARRONE ROSSO

оплатив заказ от 5000 тенге через смартфон
или часы картой Visa

ТОРТ ВИШНЯ
В ШОКОЛАДЕ



ЧИЗКЕЙК
КАРАМЕЛЬНЫЙ



ЧИЗКЕЙК
НЬЮ-ЙОРК



*Данная акция не суммируется
с другими акциями и предложениями



Ювелир в медицине

В апреле 2023 года в Казахстан вновь приехал уникальный специалист, пластический хирург и хирург-отоларинголог Фахриддин Облокулов. Его ювелирную работу знают многие казахстанцы, ведь через его руки прошло немало наших соотечественников. Мы не смогли удержаться и пригласили Фахриддина на беседу.

Фахриддин, последний ваш визит в Казахстан произвел настоящий фурор, и нашу редакцию буквально засыпали просьбами

провести с вами подробное интервью. Для тех, кто еще не знает о вас, расскажите, как долго вы уже занимаетесь ринопластикой и сколько операций вы выполнили.

– Я имею два диплома и являюсь как лор-хирургом, так и пластическим хирургом. Лор-хирургией занимаюсь с 1995 года, а последние 6–7 лет – ринопластикой. Ринопластику я изучал в Киеве в Ин-

ституте отоларингологии им. Колумийченко. После этого прошел стажировку в Санкт-Петербурге, Москве, Турции. На сегодняшний день я выполнил более 4 тысяч операций на нос, из них более двух тысяч непосредственно по ринопластике.

– Чем отличается ринопластика от септопластики?

– Ринопластика – это пластическая операция наружного носа. Септопластика (от латинского septum – перегородка) – это операция по исправлению перегородки носа. Чаще в работе мне приходится сочетать ринопластику с септопластикой. Это очень удобно, когда за одну операцию можно исправить перегородку носа и выполнить наружную ринопластику.

– Каковы причины, по которым люди обращаются за ринопластикой? Как вы помогаете им достичь своих целей?

– Большинство моих пациентов очень комплексуют по поводу формы

своего носа. Я исправляю искривление спинки носа после травм или опущение его кончика, также широкие крылья и азиатский нос. После операции у человека исчезают проблемы с дыханием, которые были ранее. Нос красиво выглядит, и это дает моим пациентам уверенность в себе.

– Приветствуете ли вы, когда пациент приносит на консультацию фото какой-либо знаменитости и просит сделать нос, как у нее? На ваш взгляд, это помогает в работе с пациентом или, наоборот, мешает?

– Если на лице клиента такой нос будет гармонично смотреться, то я постараюсь сделать именно такой нос. Перед ринопластикой я всегда делаю компьютерное моделирование, чтобы приблизительно понять, какой будет форма носа. В современной ринопластике мы работаем пьезо аппаратом, лазером, и в итоге пациент получает именно такой нос, какой он хотел. Но когда пациенту физио-

логически не подходит нос, как у знаменитости, я дипломатично объясняю это пациенту. И стараюсь сделать подходящий нос, более естественный и не менее изящный.

– Наверное, каждому человеку сложно решиться на серьезную операцию. Чего ваши пациенты чаще всего боятся?

– Больше половины клиентов, приезжающих ко мне на ринопластику, не задают такие вопросы. Обычно они не боятся боли и отеков, потому что уже имеют приблизительную информацию от знакомых или других пациентов, которые делали подобные операции.

В современной ринопластике мы работаем аккуратно, практически ювелирно. При помощи пьезо аппарата шлифуем костную и хрящевую части и придаем нужный эффект. Небольшой дискомфорт чувствуется в первый, второй день, а за первый месяц после операции уходит до 50% отека.

– *Наших читателей очень интересует вопрос болезненных ощущений в процессе реабилитации. Насколько сильны болевые ощущения в период заживления?*

– После операции обычно болезненных ощущений не бывает, может быть дискомфорт. Если и бывают небольшие болезненные ощущения, то пациенты пьют обезболивающее, и это помогает. Сильные болевые ощущения после ринопластики редкость.

– *Насколько велика вероятность осложнений, связанных с ринопластикой? Как они минимизируются?*

– Если мы делаем операцию вовремя, на качественной аппаратуре, имеем хороший послеоперационный уход, то осложнения после ринопластики не наблюдаются. В редких случаях бывают подкожные гематомы. Еще реже бывают гнойные воспаления, если мы делаем сложную повторную ринопластику, когда после первичной опера-

ции остаются рубцы. Если после операции пациент принимает антибиотики, осуществляются местный уход, чистка и обработка, то таких проблем не будет.

– *Правда ли, что реабилитация после ринопластики – одна из самых сложных и длительных в эстетической хирургии? Когда стоит оценивать результат?*

– Реабилитация после ринопластики не такая сложная. Только первый месяц пациенты должны быть очень осторожны, а после могут жить обычной жизнью. Окончательный результат будет достигнут в период от 6 до 12 месяцев.

– *Какие ограничения и изменения в образе жизни пациентам необходимо соблюдать после операции на нос?*

– После операции уже через две недели можно выйти на работу тем, кто не занимается физическим трудом и работает, например, в офисе. Если пациент живет в Ташкенте, то на следующий день

после операции мы его выписываем. Пациенты, которые прилетают из других стран, желательно должны оставаться в клинике 12 дней, чтобы мы могли наблюдать и производить необходимые манипуляции. Обычно мои пациенты прилетают за день до операции, мы их встречаем, берем анализы, делаем томографию и компьютерное моделирование. На следующий день проводим операцию. А на 12-й день снимаем шину, и в этот день можно уже провожать пациента на самолет. Через месяц можно активно заниматься спортом.

– *Какие особенности у повторной ринопластики? Работаете ли вы со сложными случаями?*

– В последнее время ко мне прилетают из разных стран мира на повторную ринопластику. Конечно, повторная ринопластика – это очень сложный процесс, потому что, когда я открываю нос, я не знаю, какие сюрпризы меня ждут. Если операцию надо делать обязательно, тогда нужно тщательно изучать



состояние хрящевой, костной частей, кожи и рубцовой ткани. Во время операции нужно аккуратно открыть нос, почистить рубцовую ткань и создать мощный каркас. Если есть проблемы с дыханием, можно заодно исправить перегородку носа, тогда получается красивый, изящный носик. У меня бывают пациенты, которые делают не только вторичную ринопластику. Я часто делаю третью, пятую, девятую по счету операцию. Так бывает,

что пациентам не нравится результат: появляются проблемы с носом, закрывается носовой клапан. В такой момент я при помощи реберного хряща открываю клапан и носовое дыхание, а вместе с этим создаю мощный и красивый каркас.

– *В вашей практике были пациенты, недовольные результатом? Если да, то как удалось разрешить ситуацию?*

– В пластической хирургии всегда найдется

недовольный пациент. По статистике, 10% пациентов бывают недовольны результатом после операции. Я могу похвалить себя, у меня бывает 1–2% недовольных пациентов (*улыбается*). Из них бывают пациенты, которые за какой-то миллиметр асимметрии бывают недовольны. Я не обещаю идеального носа, но иногда пациенты требуют, чтобы я сделал всё идеально. При повторной ринопластике идеальный нос не всегда получается.



Рубцовая, твердая кожа после операции может дать асимметрию. Бывают такие случаи, когда после операции первые 3–4 месяца пациент бывает недоволен отеком и искривлением. Но через 6 месяцев, максимум через год мнение меняется: ведь отек уходит, и получается красивая форма носа.

– *Как вы поддерживаете свои навыки*

и знания в области ринопластики? Какие последние обновления и изменения произошли в этой области?

– Хирурги всегда должны знать самые последние модификации в медицине. Каждые три месяца в разных городах мира проходят конференции, в которых я всегда участвую. Я являюсь членом общества евразийских, европейских, российских пластических

хирургов и узбекской Ассоциации пластических хирургов. На конференциях даются новые знания, которые я использую в своей практике. Я собрал интересные материалы, и скоро выйдет моя книга «Особенности ринопластики азиатского носа». Эта книга будет помогать молодым хирургам, которые работают в области ринопластики. Если она поможет им, я буду очень доволен. Ринопластика – очень чувствительная, ювелирная работа в сфере медицины. Ведь лицо человека всегда на виду, поэтому я стараюсь делать всё очень аккуратно и отдаю всю душу своей деятельности. А когда через несколько месяцев после операции вижу фото своих пациентов, когда они говорят, что у них изменился не только нос, но и жизнь, а они стали более уверенными в себе, – я счастлив!

инстаграм:
@doctor_fahriddin
@doctor.fahriddin
Фейсбук:
Fahriddin Ablakulov
ТикТок: @dctor_fahriddin



Терапия другого порядка



Современная жизнь невозможна без стресса. И каждый человек рано или поздно чувствует потребность в психологической помощи. Существует множество психологических методик, и каждая из них уникальна по-своему. Сегодня предлагаем вам познакомиться с терапией другого порядка, которая уже завоевала доверие многих наших соотечественников. А раскрыть это направление психологии нам поможет Виктория Клиндух – психолог-консультант, арт-терапевт, член международной федерации арт-терапии и самореализации личности.

Виктория, как давно вы занимаетесь психологией? Что привело вас в эту деятельность?

– В психологии я уже 6 лет. Есть такое выражение «В психологи просто так не идут!», и я, пожалуй, с этим соглашусь. Я замужем, у нас четверо сыновей. В какой-то момент я поняла, что не справляюсь. Настал момент, когда наши отношения с мужем зашли в тупик, и я не знала, как мне дальше жить. Ведь были не только «мы», у нас общие дети, которым

рядом нужен отец. Я сама выросла без папы, и я понимаю, о чем говорю. Я стала читать много книг по психологии. Но чего-то не хватало. Решила, что хочу получить психологическое образование и поступила в Московский институт психоанализа. Попутно поглощала обучение за обучением. Работа психологом вообще подразумевает постоянное обучение. Итог: я живу в счастливом браке, живу для себя, и мне это очень нравится! Мой мир с приходом психологии перевернулся и никогда не станет прежним.

– В какой области психологии вы практикуете?

– В работе я предпочитаю интегративный подход. А еще это можно назвать «терапия другого порядка».

– Расскажите подробнее, что таит в себе «терапия другого порядка». Что это такое?

– Допустим, есть некая система координат, в которой мы живем. В этой системе есть минус и плюс, есть точка ноль. И, как правило, клиент, пришедший к терапевту,





ТЕРАПИЯ ДРУГОГО ПОРЯДКА, ЭТО КОГДА «Я ЗНАЮ, ЧТО У МЕНЯ ЕСТЬ ТРАВМА, НО Я БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЭТА ТРАВМА, И НЕ ОБСЛУЖИВАЮ ЭТУ ТРАВМУ».

всегда в минусе. Он приходит для того, чтобы специалист вывел его в плюс. Я помогаю выйти в плюс, а еще я показываю клиенту, что можно выйти из этой системы координат и не играть в эту «игру». Ведь эта система условно придумана обществом, мамой, папой и другими людьми. И я показываю, как можно

быть вне системы.

У всех есть психологические травмы. И многие всю жизнь обслуживают эти травмы, вынашивают их, страдают, мусолят. Терапия другого порядка, это когда «я знаю, что у меня есть травма, но я больше, чем эта травма, и не обслуживаю эту травму. Я знаю: что бы ни случилось, я не разрушусь!».

Клиент растет, а я иду рядом с ним. Так случается терапевтическое чудо – запуск психических изменений в человеке. И оно случается только на границе контакта двух живых людей.

– *Скажите, с какими запросами вам приходится работать чаще всего?*

– Запросы разные, но чаще это отношения мужчины и женщины, самооценка. Запросы по проблемам в воспитании детей и отношений с деньгами.

– *Какие результаты получает человек, пройдя курс вашей терапии?*

– Клиент растет и знакомится с собой заново. Из объекта – с кем действуют, он становится субъектом – действующим. Из реактивности – меня передвигают, мои границы размыты или сливаются, он становится проактивным – я сам двигаюсь, я сам себе хозяин. Моя задача – дорастить клиента, преобразовать его страдания во что-то новое. Я твоё зеркало, я объясняю тебе, что с тобой сейчас происходит. Я совершенно не привязана к результатам. Здесь и сейчас я рядом, я подсвечиваю сильные стороны. И клиент либо растёт и пользуется теми инструментами, которыми я с ним делюсь, либо остается на том месте,

где и был. Это всегда его выбор.

– *Правда ли, что вы проводите групповые курсы терапии? Как это происходит?*

– Да, я провожу групповые сессии. Они могут проходить онлайн и офлайн. Темы разные, всегда освещаю всю информацию по группам у себя в Инстаграм. Все конфиденциально, экологично, с индивидуальным подходом. В группе каждый участник имеет возможность исследовать себя, свои модели поведения, получить то, за чем он приходит в группу.

– *Виктория, сегодня все мы живем в режиме non-stop, и стресс настигает в самые неподходящие моменты. Есть ли практические советы, как эффективно справиться со стрессом?*

– Если говорить о стрессе, то на самом деле он всегда присутствует в нашей жизни. Стресс – это все что угодно: реакция на событие, восприятие

критики в свой адрес, деловой успех, усталость, моральное унижение и так дальше. Тут хорошо работают копинг-стратегии – действия, которые предпринимает человек, чтобы справиться со стрессом. Есть хорошее упражнение: взять лист бумаги и записать все стрессоры, которые в данный момент влияют на вас. Глядя на это, определяем, где психологические, а где физиологические стрессоры. Дальше смотрим: что поможет с ними справиться? Расписываем в виде плана и делаем. Тут же можно сделать карту ресурсов. В план могут войти медитация, йога, дыхательные практики, бассейн. Есть приложение Welltory по измерению уровня стресса. С ним можно научиться отслеживать свое состояние, чтобы понимать, что с вами происходит.

+7-777-412-19-32
инстаграм: @torichka79

Душевное гостеприимство Грузии

Кямран Гасанов – ресторатор, основатель ресторанного комплекса SAGAMO.

Кямран, расскажите, как давно у вас возник интерес к ресторанной сфере.

– Я вырос в семье, которая любит и ценит вкусную еду. У нас дома всегда, сколько я себя помню, проходили шумные и красивые застолья. Когда я говорю «красивые», я имею в виду еду. Она же должна быть не только вкусной! Так вот, взрослея в такой атмосфере всеобщей любви к кухне, я не мог не стать ресторатором. Это в моей крови, это моя жизнь. Я думаю, что если бы я не открыл этот большой проект, то, в конце концов, я бы открыл маленький семейный ресторан. Я люблю наблюдать за процессом готовки и кормить людей. Люблю смотреть на то, как люди едят с аппетитом и радостью. Это самые светлые эмоции, которые я испытываю, и готов дарить удовольствие от еды всем вокруг.

– **SAGAMO** – это про Грузию? Расскажите историю самого ресторана и его названия.

– SAGAMO – это не только про Грузию, это про мою семью, которая родом из Грузии. Сам я родился уже в Алматы и считаю этот город своим, своей Родиной, конечно.



Но немалая часть моего сердца принадлежит земле предков – Грузии. Слово «Сагамо» в переводе с грузинского означает «прекрасный вечер», именно так я и хотел чтобы гости называли время, проведенное в нашем ресторане. Прекрасное время, прекрасный вечер в кругу семьи, друзей, близких, любимых. Ресторан SAGAMO как раз про это – про семейные ценности, традиции, крепкие узы и, конечно же, веселое, сытное, гостеприимное грузинское застолье!

Пока разрабатывался проект, очень много было потрачено эмоций и переживаний. Я хотел построить ресторан таким, каким он



описан во всех книгах рестораторов, – по утвержденным СНИПам. Искали поваров, команду, прописывали правила работы, и во всем я старался принять участие. Да и до сих пор погружаюсь в детали, работаю над тем или иным вопросом. Ресторанный бизнес – самый детальный, самый скорый. Здесь нужно быть в тренде именно сейчас, через минуту будет поздно. Поэтому, конечно, работы и забот у меня хватает. Но мне это приносит большую радость.

– **В чем главная особенность и основная концепция ресторана SAGAMO?**

– Главной особенностью я считаю неповторимую душевность и атмосферу

гостеприимства, которую невозможно создать, если ты не знаешь, что это такое. В этом, конечно, огромную роль играет преемственность традиций в моей семье. Концепция базируется именно на этом. Душевность, доброта, человеколюбие и вкусная еда очень дополняют друг друга, усиливают, дают возможность в развитии. Мы строим диалог с гостем, отталкиваясь от собственных качеств, и получаем такую же ответную реакцию. Если быть кратким, то концепция заключается во фразе «Проведи душевный вечер в гостеприимной грузинской семье».

– **SAGAMO** – это не просто ресторан, а целый комплекс. Что ожидает гостей на его территории?

– На первом этаже у нас расположены классический ресторан и бар, в обед здесь шведский стол, вечером – подача блюд по меню. На втором этаже уютные, эстетичные VIP-комнаты для закрытых и частных мероприятий. Третий этаж занимает шоу-караоке с развлекательной программой по заданным темам. Например, мы приглашали известных артистов с творческой программой. У нас уже побывали Эльман, Севак и многие другие. Зал закрытый, поэтому гостям в нем достаточно комфортно. Летняя терраса во дворе ресторана – для теплых дней и гриль-вечеринок в кругу близких и друзей. Мы постарались оградить территорию для большего удобства гостей и, конечно, для самых маленьких расположили детскую площадку.

+7-707-822-21-21

инстаграм: @sagamo_restaurant
г. Алматы, ул. Казыбек би, 121

КОСМЕТОЛОГ НАРИНЕ БАРСЕГЯН

Часто ли вам приходится бывать у косметолога? На что обращать внимание при выборе специалиста? И как понять, что перед вами действительно профессионал? На эти и другие вопросы ответила профессиональный косметолог с медицинским образованием Нарине Барсегян.

Нарине, в первую очередь хотелось бы уточнить, с какого все-таки возраста следует начать посещать косметолога?

– Всё индивидуально, и на этот вопрос нет однозначного ответа. Естественно, всегда нужно учитывать особенности организма. Конечно, если наблюдаются проблемы с кожей, то их не стоит игнорировать, и посещать косметолога можно уже с 14 лет.

У меня есть опыт работы с пациентами такого возраста. В подобном случае



все процедуры должны быть легкими, щадящими, чтобы не травмировать кожу. Если же с кожей никаких проблем нет, то я рекомендую первые профилактические процедуры начинать с 25 лет.

– Как вы относитесь к косметологам, которые не имеют медицинского образования?

– Если вы имеете в виду косметологов-эстетистов, то к их работе отношусь положительно. У них своя ниша на рынке кос-

метологии: массажи, чистки, некоторые аппаратные процедуры, обертывания и еще ряд неинвазивных процедур. Если они работают в пределах своих обязанностей и своей работой дают людям больше положительных эмоций, то это прекрасно.

– А какие процедуры должен проводить косметолог только с медицинским образованием?

– В топ процедур косметолога с медицинским образованием входят инъекции медпрепаратов, массажи, пилинги, филлеры, в том числе увеличение губ, контурная подтяжка и работа с мимическими морщинами.

– Существуют ли бесполезные процедуры? Как часто их навязывают косметологи?

– Я считаю, что нет бесполезных процедур, есть неправильно подобранные процедуры. Если косметолог профессионален в своей деятельности, собирает анамнез своих пациентов, то на основе своих знаний и опыта в большинстве случаев предложит пациенту только те процедуры, которые дадут положительный результат. Исходя из своего восьмилетнего опыта в аппаратной, уходовой, инъекционной косметологии, я, конечно, понимаю, что всё индивидуально. Стараюсь учитывать все нюансы, чтобы пациент ушел от меня довольным.

– Чем непрофессиональный косметолог может себя выдать?



– Если вам не повезло, то конечный результат манипуляций непрофессионального косметолога будет виден уже на лице. В лучшем случае никаких результатов после работы косметолога вообще не будет. И если косметолог еще на консультации не может однозначно ответить на ваши вопросы и спрогнозировать, что будет происходить с вашим лицом, это уже сигнал к тому, что этот косметолог не профессионален.

г. Атырау, ул. Сейфулина, 109а, салон красоты "Елена"
7-702-58-111-00
instagram:
@narine_barsegyan

ДОМАШНИЙ КОМФОРТ ОТ GUNYAI

«Наш девиз – любовь к себе! Именно эти чувства я хочу донести до своих клиентов» – Динара Сыздыкова, основатель бренда одежды Gunyai.

Динара, расскажите историю создания вашего бренда. Почему решили производить именно домашнюю одежду?

– Я всегда была заинтересована темой атмосферы домашнего тепла и уюта – это важная составляющая простого человеческого счастья. Очень важны ощущение душевного комфорта, когда хочется ежедневно возвращаться в свой любимый дом, надеть роскошную и удобную одежду, в которой чувствуешь себя богиней. Каждый раз, уезжая на отдых, покупала себе именно домашнюю одежду. В 2019 году решила попробовать отшить коллекцию, но не знала, с

MUAH @mua_farizat



чего начать. Было много ошибок по подбору тканей, прошла обучение, изучив основы создания коллекций одежды. Это было трудно, но я нашла множество ресурсов для изучения этого навыка. В конце концов, я смогла

создать впечатляющую коллекцию, которой пожелала поделиться со своими клиентами. Они счастливы, и я довольна!

– Почему бренд называется Gunyai?

– В честь моей мамы. Мою маму звали – Гульнар. В детстве родные называли ее ласково Гүнэй.

– Насколько легко было запустить свое производство, не имея практического опыта и навыков в этом деле?

– Самое главное – это жгучее желание, тогда, преодолевая препятствия, ты становишься ближе к своей цели. Проблемы – это своего рода вызов, который ты бросаешь себе. Но, конечно, на приобретение опыта ушли годы. Тернистый путь проб и ошибок привел к тому, что на сегодняшний момент я имею отличную коллекцию домашней одежды и планирую расширять ее дальше.

– Как вы подходите к выбору ткани для вашего бренда?

– К выбору правильной ткани для пошива одежды подхожу ответственно. От этого зависит, насколько вещь будет практичной и удобной в

процессе эксплуатации. Важно знать характеристики и особенности ткани: проводить ее тестирование, то есть стирать, гладить, тереть, чтобы понять, удобно ли будет в ней клиенту, а также определить, как себя ведет та или иная ткань после манипуляций. Для пошива домашней одежды оптимальным выбором может стать гладкая, нежная, мягкая на ощупь ткань.

– Планируете ли вы расширять линию одежды и производить не только домашнюю одежду?

– Я уже начала работу над новой коллекцией и изучаю новые материалы и технологии, чтобы разнообразить свои предложения. Также планирую расширить ассортимент одежды, добавить новые модели, цвета и размеры, чтобы удовлетворить самые разнообразные потребности клиентов. Кроме того, я планирую внедрить экологически чистые производственные методы и использо-

вать в своей работе более экологичные материалы. Это может быть интересным и новым для клиентов, которые хотят внести свой вклад в сохранение окружающей среды.

– Кто ваши основные клиенты?

– Моя целевая аудитория – это люди, которые ценят комфорт, уют и стиль в своей одежде, даже если она только для дома. Домашняя одежда Gunyai создана для тех, кто любит себя и уважает свои чувства. Я вкладываю время и старания в создание качественной, удобной, красивой одежды, которая подчеркивает индивидуальность своего обладателя и дарит хорошее настроение. Моими клиентами являются как молодые пары, желающие уюта, так и зрелые люди, которые ценят домашний комфорт и качество.

инстаграм:
@gunyai_official

ДОРОГУ МОЛОДЫМ

Мы неустанно продолжаем рассказывать вам о профессионалах в той или иной сфере деятельности. Но когда молодые специалисты достигают стремительных успехов, это вызывает особое чувство гордости за нашу страну. Сегодня мы расскажем вам о Махаббат Каршигакызы – она молодой ресторатор, PR-специалист, маркетолог. Основатель креативного движения Pro Smm Art.

Махаббат, расскажите, что привело вас в ресторанный бизнес. С чего всё началось?

– В ресторанный бизнес меня привело желание кардинально поменять свою жизнь. До этого я работала рекламным менеджером и понимала, что рутинная работа не для меня. Каждый мой день был похож на пре-



дыдущий. Но так как я с детства была творческой личностью, мне всегда нравилось что-то создавать и удивлять людей. В 2018 году я встретила

одного замечательного ресторатора, и мы начали вести совместную работу в сфере восточной кухни. Этот человек дал мне уникальную возмож-

ность наконец-то найти себя. Я влюбилась в свою работу и усердно стала изучать мир общепита. Карьеру в ресторанном бизнесе я начинала с кассира смены, затем была администратором зала, управляющим директором, занимала позиции операционного директора и финансового директора, пока вскоре не стала директором. Путь был не из легких. На каждом из этапов я проходила испытания, которые были связаны и с человеческим фактором, и с природным.

– Насколько большую роль для ресторатора играет команда, которая его окружает?

– Команда – это не совсем правильно сказано, скорее нужно применить термин «вторая семья», так как большую часть времени своей жизни ты проводишь на работе рядом с этими людьми. Очень важную роль играют люди, которые тебя окружают, и 50% твоего успеха как ресторатора зависит именно от них.

Правильно подобранная команда – это двигатель и мощь всего проекта. Некоторые управленцы и директора совершают огромную ошибку, когда не принимают этот фактор во внимание.

– Как вы подбираете людей? Как понимаете, ваш или не ваш человек? Как выстраиваете структуру?

– Для каждого проекта и для каждого направления подбираются люди по разным критериям. Но, наверное, главное – это внутренний стержень, желание работать и расти. Команда, которую ты сам создаешь, должна работать в дальнейшем как целостный механизм. Несмотря на то, что это разные личности со своими способностями, сотрудники должны понимать друг друга с полуслова. Тут очень важно собрать единомышленников, которые будут идти с тобой к одной цели. Как понять, мой человек или нет? Это просто – при выборе людей я полагаюсь на внутреннюю

интуицию. Структура выстроена таким образом, чтобы сосредоточить всех сильных игроков в одном месте и направить усилия каждого на достижение общей цели. Есть принципы, помогающие мне: это честность по отношению к себе и к другим, открытость во всем, желание развиваться и работать на результат.

– В чем идейный смысл вести одновременно несколько команд?

– Идея вести несколько команд одновременно пришла в тот момент, когда мы очень нуждались в специалисте, который нам подходил бы. Это люди-универсалы. Объясню: в жизни каждого из нас могут случиться форс-мажорные обстоятельства, которые мы не в силах предугадать или же как-то обойти. Не очень приятно, придя в кофейню, услышать: «У нас нет пончиков, так как кондитер уехал по делам к родным». По этой причине мы культивируем взаимозаменяемость. Это качество команд



дает им в первую очередь возможность быть конкурентоспособными как на рынке труда, так и на рынке предоставления услуг.

– Вы активно развиваете молодежь. С какой целью? Не проще ли взять уже готовых специалистов и не тратить время на обучение?

– Развивать молодежь – это для меня то, чем я не

устану заниматься. И мне приносит удовольствие наблюдать, когда на твоих глазах человек, который пришел пару месяцев назад, может уже похвастаться результатами и ждет новые мотивации от руководителя. Они учатся на своих ошибках, пробуют и делают, развиваются. Есть очень хорошее выражение «Грамм собственного опыта дороже тонны наставлений». Когда ты

сам обучаешь и растишь профессионала, который может конкурировать с готовыми специалистами, ты, в первую очередь, оттачиваешь свое мастерство. И видишь, что время, которое посвящено развитию и обучению, потрачено не зря.

– Почему, на ваш взгляд, многие молодые и перспективные казахстанцы стремятся уехать за рубеж? Как это исправить?

– Каждый ответит на этот вопрос по-своему. Думаю, этому есть несколько причин.

Во-первых, в стране мало рабочих мест. Я считаю, что есть много талантливых молодых ребят, которых недооценивают, и это выражается в заработной плате, должностях и званиях. Даже есть такое, что очень сложно искоренить: подчиненные старше молодого руководителя начинают проявлять к нему неуважение, не прислушиваться к замечаниям, а его нововведения принимать «в штыхы».



Родители платят большие деньги за обучение своих детей, но их дипломы у нас в стране не ценятся. Это только две причины из многих, почему улетают наши соотечественники туда, где их оценят по достоинству. Нужно дать дорогу молодым! Соседние страны уже давно шагнули вперед. И наша страна владеет всеми ресурсами, которые мы

можем использовать для развития, но, увы, упускаем свои возможности.

– Что вас вдохновляет? Есть люди, которые служат для вас примером?

– Я живу настоящим, мало сплю и много думаю. Каждый новый день – это возможность жить. Сейчас мною движет материнство, и я готова

свернуть горы для своего ребенка. Вдохновляют известные люди, которые оставили след для нашего поколения. Хочу стать примером для многих женщин. Быть полезной, внести свой вклад в развитие государства. Мой кумир – это мой отец, который никогда не сдастся, он терпеливый, со стойким характером. Если что-то не получилось, он извлекает урок и не повторяет его, а совершенствует свое ремесло до идеала.

– Поделитесь планами на ближайшее будущее.

– Планы грандиозные: обучиться новым формам управления, познакомиться с рестораторами других стран, обменяться опытом, повысить планку для достижения новых высот. Выйти на республиканский уровень, реализовать свои проекты, что давно задуманы, и удивлять уже не только страны СНГ, но и Европу.

инстаграмм:
@m_ossipova
+7-778-083-03-33



Индустрия ГОСТЕПРИИМСТВА

Часто опытные предприниматели задумываются об открытии нового бизнеса в другой сфере. Наиболее популярными направлениями являются общепит, сфера красоты и магазины одежды. Общепит – одна из наиболее развитых отраслей в Казахстане. Однако, по статистике, около половины новых заведений закрываются в первый год работы.

Ирина Лебедева – финансовый директор и основатель Ассоциации клуба рестораторов РК, директор консалтинговой компании, действующий управляющий киноцентра «Арман», основатель компании Yummy food расскажет о перспективности открытия ресторана и обучении в сфере общепита.

Ирина, сегодня вы высококвалифицированный эксперт ресторанного бизнеса. Расскажите, с чего начинался ваш путь в данной области.

– Мой путь в ресторанном бизнесе начался с того, что в 24 года я начала заниматься столовыми. Почему вообще выбрала общепит, хотя я финансист? Наверное, меня привлекли те эмоции, которые человек получает в ресторане, и тот жизненный цикл, который проходит в ресторане со всей его внутренней логистикой. Представьте, когда к вам гость приходит сначала одинокий, потом он находит и приводит вторую половинку, потом у них появляются дети. И всё происходит на ваших глазах! Такая история больше, чем про еду, и меня это сильно зацепило. Я захотела заниматься именно общепитом:

ресторанами и кафе.

– Как пришла идея создать Ассоциацию рестораторов Казахстана? Какова основная миссия ассоциации на сегодняшний день?

– У нас были и есть специалисты, которые помогают рестораторам советом, подсказывают онлайн. Своего рода такие «WhatsApp войска». А мне захотелось чего-то большего. Захотелось, чтобы человек, который открывает общепит, знал, какие есть законы, какие штрафы, что он должен делать, чего не должен. Ассоциация была создана, чтобы помогать предпринимателям в сфере HoReCa. Мы хотим поддерживать людей, которые там работают, отстаивать их интересы и развивать в целом индустрию гостеприимства в Казахстане.

– Не секрет, что прошедший период пандемии сильно подорвал стабильность ресторанного бизнеса нашей страны. Удалось ли оправиться и вернуться в прежний режим?

– После и во время пандемии многие заведения открылись, многие закрылись. Многие перестроились на доставку и на сегодняшний день так и остались в форме доставки. Рынок диктует, а вы либо под него подстраиваетесь, либо уходите с рынка. У нас в Алматы достаточно хорошо развит общепит. На место тех, кто выходит с рынка, тут же заходят другие. Конечно, тот сложный период не все пережили, многие закрылись, иные попали в долговые ямы. Но мы оптимисты и верим в будущее, а значит, всё будет замечательно. Пробел пандемии, я думаю, мы восполним. Пусть не сразу, с годами, но восполним.

– Насколько, на ваш взгляд, ресторанный бизнес является при-

влекательным для инвесторов на сегодняшний день?

– Ресторанный бизнес, наверное, один из самых сложных, например, как строительство. К сожалению, многие ребята это недооценивают. Они видят красивую картинку, но не видят обратную сторону. В этом и заключается основная проблема. Многие находят инвесторов и определяют очень короткие сроки возврата – это неправильно, потому что в общепите очень большие расходы. Ресторан, ресторанный общепит в целом – классная тема для инвесторов, здесь можно развиваться, и есть куда развиваться, но нужно четко понимать, что вы хотите и как это воплотить. И только после этого нужно привлекать инвесторов. Привлечение инвесторов просто на идею, к сожалению, не работает.

– Есть ли такое понятие, как жизненный цикл заведения? Сколько он составляет по срокам?

– По моему личному опыту, апгрейд в общепите нужно делать через три года.

– Вы занимаетесь профессиональным обучением. Делитесь опытом и знаниями также в сфере ресторанного бизнеса?

– Почему решила делиться знаниями и опытом? Хотя классическое понимание слова «учитель» с моим видением и лексиконом не подходит ни под одни стандарты. Я системщик, но хаос и есть система. Надо научиться управлять, а точнее, грамотно делегировать обязанности и выстраивать внутреннюю логистику внутри компании. У нашей многонациональной страны огромные человеческие ресурсы, их нужно развивать, чтобы у граждан была достойная работа и оплата труда.

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



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

«Эмоциональный интеллект – это способность генерировать события в своей жизни по своему усмотрению, а не плыть по течению. Люди, которые уделяют внимание развитию эмоционального интеллекта, всегда на шаг впереди!» – психолог Александра Каюмова.

Александра, насколько часто современному психологу приходится сталкиваться с проблемами неспособности людей управлять своими эмоциями?

– Эта проблема присутствует почти в каждом случае обращения человека к психологу, даже если основной запрос в другом.

– **Насколько важны навыки саморегуляции в современном мире?**

– Когда интенсивность эмоции достигает более 50%, наша когнитивная



часть в прямом смысле слова отключается. Теперь представьте себе стрессовую ситуацию, когда вокруг у людей нервы, паника, страх, способность трезво и адекватно мыслить покинула человека. А у того, кто обладает развитым эмоциональным интеллектом

и навыком саморегуляции, когнитивная часть продолжает работать. Он может помочь не только себе, но и окружающим. Или проще: зайдет шеф и будет делать замечания, у человека начинается как минимум волнение, он здесь и сейчас реагирует автоматически. Человек с

хорошим уровнем эмоционального интеллекта и навыком саморегуляции успеет дать оценку обстановке, состоянию шефа и его претензиям, удержать свою цель в фокусе внимания, и исходя из своих интересов, дать нужную реакцию.

– **Можно ли научиться управлять своими и чужими эмоциями и повысить свой эмоциональный интеллект? Насколько это сложно?**

– Если у вас низкий уровень эмоционального интеллекта, его можно и нужно повышать. Научиться весьма сложно, но это лучшее, что вы можете с собой сделать. За эмоциональным интеллектом стоят такие навыки, как эффективная коммуникация, стрессоустойчивость, способность обучаться и применять свои знания на практике, быстро «переваривать» большое количество информации и так далее. Просто представьте себе, как это влияет на качество жизни человека.

– **Многие люди не представляют своей жизни без эмоционального выплеска. Не случится ли так, что, сдерживаясь, человек рано или поздно «взорвется»? Куда девать свои эмоции, чтобы не накапливать их в себе?**

– Сдерживаться – это такая же проблема, как и выплески, и накопление эмоций в себе. Эмоциональный интеллект дает возможность правильно проживать свои эмоции, и чем он выше, тем быстрее человек умеет это делать. Также эмоциональный интеллект – это про умение справляться с эмоциями и, главное, понимать их суть и знать, что с ними делать.

– **Дайте несколько советов нашим читателям, которые помогут развить навык саморегуляции и повысить эмоциональный интеллект.**

– Существует отличное упражнение «Три шага», привыкнув к которому, вы уже не сможете без него жить.

1. В любой ситуации, желательно несколько раз в день, задавайте себе вопрос: как я себя сейчас чувствую? Это попытка идентифицировать свою эмоцию. И даже если сначала будет невозможно это сделать, в интернете можно найти списки эмоций, их определения и стараться себе помогать.

2. Если на первый вопрос отвечать сложно, то на второй ответ у вас будет всегда: мне нравится то, как я сейчас себя чувствую, или нет?

3. И если не нравится, то как я могу себе помочь? Как минимум вы всегда можете встать и уйти из неприятной обстановки под любым предлогом. После проживания неприятной ситуации сделать перерыв и восстановить силы. Так вы покажете своей психике, что внешние факторы не являются более важными, чем ваше состояние, и вскоре вы станете легче выбирать для себя благо.

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

ОПТИМИЗИРОВАТЬ НЕЛЬЗЯ ЭКОНОМИТЬ

Где поставить запятую, чтобы оптимизировать процессы вашего бизнеса? На этот и другие вопросы ответила Гулайхан Мырзагалиева – профессиональный финансовый советник от IAPBE – Британской ассоциации «Международный альянс профессиональной бизнес-элиты».

Гулайхан, какие преимущества у тех, кто анализирует и планирует свою деятельность?

– Анализ деятельности позволяет выявлять сильные и слабые стороны компании в цифрах. Соответственно, решения, принимаемые на основе цифр, всегда обоснованы и приводят к лучшим результатам. В пользу планирования я могу привести как минимум 7–8 причин. Но давайте остановимся на самом главном преимуществе, о котором многие собственники даже не подозревают, – планирование позволяет экономить по-умному. Например, когда вы заранее планируете свои объемы и сообщаете об этом предварительно поставщику, он тоже заранее всё заказывает. Это позволяет устанавливать более выгодные цены.



– Почему выгодно иметь финансового директора в компании?

– Думаю, любой собственник компании хочет развития и желает про-

цветания своему бизнесу, и поэтому необходим финансовый директор, который сможет обеспечить денежные потоки в будущем. То есть наличие

грамотного финансового директора позволяет компании получать максимальную выгоду от своих активов. Именно финансовый директор способен сделать так, чтобы всё оборудование работало на 90% мощности, распределить деньги, чтобы хватило их и на развитие компании, и на текущие нужды собственника, помочь получить максимальную пользу от сотрудников и так далее.

– Может ли финансовый директор работать на аутсорсинге? В чем преимущества такого сотрудничества для компании?

– Мой опыт показывает, что это вполне выгодно для малого и среднего бизнеса. Во-первых, сложно найти грамотного финансового директора для малого и среднего бизнеса. Во-вторых, для таких предприятий и не нужен финансовый директор на постоянной основе. Поэтому через несколько месяцев после построения управленческого учета и отчетности мы переходим в основном на

оказание услуги финансового менеджера, которая стоит намного дешевле. И, наконец, это выгодно, потому что не надо платить налоги как на штатного работника, нет отпускных и больничных. Еще большое преимущество в том, что мы заранее подписываем договор, где указан конкретный объем работ для заказчика, и платить нужно именно за это.

– Как вы считаете, что лучше – оптимизировать или экономить? Почему?

– Я магистр математики в области математической кибернетики, и оптимизация – мой любимый предмет со студенческих лет. Поэтому в своей работе я люблю оптимизировать. Давайте для начала разберемся, что такое экономить и оптимизировать. Экономия – это сокращение затрат. Но, к сожалению, в большинстве случаев экономия без глубокого анализа может привести к еще большим затратам. Например, чтобы сэкономить на заработной плате, телекоммуникационная компания сократила штат

операторов, которые отвечали на жалобы клиентов, и оставила только роботов на сообщения, но при этом потеряла большинство клиентов и потратила больше средств для привлечения новых. А оптимизация – это более глубокая работа, которая связана с планированием, своевременным анализом и контролем над расходами.

– Важно ли предпринимателю быть финансово грамотным, если у него в штате есть специалист по финансам?

– Я считаю это обязательным условием, и всегда хорошо, когда руководитель знает, чего требовать от своих сотрудников. Обычно за рубежом для этого учатся в MBA, чтобы руководитель любого уровня понимал, что такое доход, чистая прибыль, рентабельность, активы, инвестиции и так далее.

Инстаграм:
@business_solutions_kz
TikTok:
@gulaihan_myrza

www.businesssolutions.kz

Защита авторских прав

Айжан Мухаммад – патентный поверенный РК, основатель юридической фирмы по защите интеллектуальной собственности ProIP, член палаты юридических консультантов KazBar, арбитр первого экономического арбитража.

Айжан, почему вы выбрали столь узкое направление юридической сферы? Сколько лет вы этим занимаетесь?

– Выбор специализации по интеллектуальной собственности был сделан случайно, когда я подбирала тему для защиты диссертации. Мой дальновидный папа подсказал мне эту тему. Тогда вопрос интеллектуальной собственности, авторских прав, патентов был достаточно новым не только для меня, но и в целом для юридического рынка. Вместо того чтобы изучать теорию и на основании только теоретических знаний защищать диссертацию, я пошла в



практику. И практикую уже более 17 лет.

– Многие ли казахстанцы решаются отстаивать свои права на интеллектуальную собственность? Точнее, часто ли их крадут?

– С нарушением прав чаще всего сталкивается малый бизнес. Я могу это связать с незнанием предпринимателей необходимости не

только защиты своих прав, но и соблюдения прав других правообладателей. К примеру, не каждый начинающий продавец, рекламируя тот или иной бренд на своей страничке в Instagram, знает, что своими действиями нарушает права правообладателя этого бренда. Немногие решаются отстаивать свои права на интеллектуальную соб-

ственность, и причиной этого, помимо незнания, является так называемая явочная система регистрации прав. Условно право получает тот, кто первый подает заявку на регистрацию товарного знака или патента. Поэтому чаще всего бывает так, что конкуренты опережают и регистрируют право на себя, а тот, кто не успел, обречен закончить начатую деятельность, нарушающую уже чьи-то интеллектуальные права.

– А что крали у ваших клиентов? Можете привести примеры кейсов?

– Было несколько кейсов, когда буквально в считанные часы необходимо было подать заявку на регистрацию названия странички – бренда в качестве товарного знака, чтобы опередить конкурентов, и у нас это успешно получилось. Интересный был случай: когда дизайнер по заказу разработал логотип для компании, занимающейся языковыми курсами, и впоследствии еще раз реализовал этот же логотип компа-



нии-конкуренту заказчика. Первый заказчик логотипа потом получил претензию от компании-конкурента о том, что та использует их логотип. Долго разбиралось, но впоследствии всё разрешилось благополучно. Первый заказчик успел зарегистрировать свой бренд,

опередив конкурента, что дает ему теперь право на предъявление претензий к нарушителю, в том числе получение компенсации в гражданском порядке. Недобросовестная конкуренция имеет место в любой сфере деятельности, и мы помогаем правообладателям восстановить нарушенные права разны-

ми способами как в досудебном, так и в судебном порядке.

– В какой момент автору стоит задуматься о регистрации авторского права, интеллектуальной собственности?

– Что касается авторских прав, регистрация не является обязательной, однако в некоторых случаях регистрацию всё же рекомендуется получить – к примеру, если вы участвуете в тендере, заключаете договор на передачу авторских прав, в суде также будет полезен дополнительный аргумент в пользу того, что именно вы являетесь автором произведения.

Что касается патентов и товарных знаков – здесь регистрация необходима, и чем раньше, тем лучше. Для товарных знаков – с момента регистрации компании, для патентов – с момента создания устройства, способа или продукта.

Инстаграм:
@aizhan_mukhammad,
@proiplaw_kz,
LinkedIn:
aizhan-mukhammad,
facebook:
aizhan.mukhammad

ПРЯМЫМ РЕЙСОМ ИЗ ГОЛЛИВУДА

В один из теплых весенних дней в нашей студии появилась приятная в общении девушка, актриса Хорлан Жолмаксынова, с которой нам удалось поговорить не только о ее жизни, но и немного пофилософствовать...

Хорлан, как давно вы снимаетесь в кино? И насколько сложно было проложить путь из казахстанского кинематографа в Голливуд?

– Первый опыт был в 2008 году, когда мой дядя снимал исторический фильм «Біржан сал» в Боровом. На тот момент мы отдыхали там с семьей. Так получилось, что я попала на площадку и впервые ощутила вкус жизни в киноиндустрии. Я вживую увидела, как снимается кино, как работают в кадре, и меня это сильно заинтересовало. Уже в 2011 году я



играла одну из главных ролей в отечественном сериале. Поехав в Америку в гости, я посетила Лос-Анджелес. И когда впервые увидела Аллею славы, «Музей восковых фигур мадам Тюссо», то очень впечатлилась. А поднявшись на гору, где красуется знаменитая надпись Hollywood, я буквально расплакалась

сказав родителям, целый год готовилась к поступлению в киноакадемию: мной управляла мечта. Перед собой я не видела никаких препятствий – я видела только конечную цель! Окончила магистратуру в New York Film Academy. Отучилась и работала там, познакомилась с величайшими людьми, а с неко-

на спектакли, я видела, как она репетирует, учит роли. Бывало, что помогала маме учить ее текст. В школе я любила танцевать, петь и выступать. Окончила музыкальную школу, но по окончании школы не поступила на актерский, потому что папа был категорически против. Он не хотел, чтобы мы – его дети шли по

МЫ СУММА НАШИХ СОБСТВЕННЫХ МЫСЛЕЙ. НАША РЕАЛЬНОСТЬ – ЭТО ПРОДОЛЖЕНИЕ НАШЕГО РАЗУМА. ЧТО ПОСЕЕШЬ, ТО И ПОЖНЕШЬ.

от переполнявших меня эмоций. Взяла телефон и начала себя снимать. И сказала тогда, что хочу быть актрисой именно здесь и обязательно вернуться в Лос-Анджелес! Вернувшись в Казахстан, я не имела представления как и куда буду поступать, в какой университет, как опять окажусь в Лос-Анджелесе, одобрят ли родители. Но у меня была большая мечта получить актерское образование в Лос-Анджелесе. Поставив цель, я начала искать университеты и тщательно готовиться. Не

торыми даже посчастливилось работать на одной площадке.

– Что повлияло на ваш выбор профессии? Или любовь к камере была, так сказать, уже на геномном уровне? Ведь ваша семья тесно связана с искусством кино.

– Да, наверное, это у меня в генах. Я выросла в семье актеров и с самого детства находилась в творческой атмосфере, когда мама работала в театре, а папа в кино. Мама брала нас с собой

стопам родителей, и чтобы я была актрисой. Но я втайне от родных ходила на кастинги с надеждой, что где-то «выстрелит» и я попаду в кино (улыбается). Бывало, папа узнавал, что я ходила на кастинг, и ругал меня. На тот момент я думала, что кино для меня должно быть второстепенным, и всячески старалась рассматривать его не слишком серьезно. Поэтому желание сниматься в кино спрятали подальше и закончила КБТУ по направлению «Финансы».

– *Хорлан, как вы считаете, насколько сильно наши мысли влияют на нашу жизнь?*

– Наши мысли – это основа основ нашей жизни. Мысли в прямом смысле создают нашу жизнь. Своими мыслями мы прокладываем дорогу в наше будущее, проживаем наше прошлое и настоящее. Наши мысли рождаются в сознании, а повторяющиеся мысли оседают в нашем подсознании. А именно подсознание претворяет в жизнь то, о чем мы постоянно думаем. В день в голове человека появляются от 60 000 до 70 000 мыслей. Это научно доказанный факт. И 95% этих мыслей – повторяющиеся мысли, что были у нас вчера, позавчера, месяц назад, год назад. Всё, что мы имеем в жизни, – это работа нашего сознания и подсознания в союзе. Сознание занимает 5%, а подсознание 95% нашего разума. Наше подсознание – это Творец. И этот Творец внутри каждого человека. Нам важно осознавать и хорошо усвоить то, что

мы в самом деле создаем самостоятельно всё то, что получаем в жизни – создаем своими мыслями, эмоциями и намерениями. То есть с нами случается только то, что мы закладываем в подсознание. Подсознание послушно нам. Вся наша жизнь – это реакция подсознания на наши собственные мысли и чувства. Наше подсознание – это сад, это плодородная почва, а человек – садовник, который сеет мысли. Если мы будем сеять добрые и позитивные семена, мы будем получать позитивные ростки, то есть красивый, цветной, яркий пахнущий сад. А если сеять негативные семена, наш сад будет полон бурьяна и сорняков. Наше подсознание невидимо, но оно реально, оно могущественное. Это наша внутренняя мудрость, наш внутренний космос. Мы должны сосредоточивать свое внимание на том хорошем, что хотим получить, а не на том, чего не хотим. Потому что наши мысли, на кото-

рых мы сосредоточены, пусть это будет негатив или позитив, это и есть инструкция и приказы для подсознания. Мы сумма наших собственных мыслей. Наша реальность – это продолжение нашего разума. Что посеешь, то и пожнешь.

– *Как правильно строить мыслительные процессы, чтобы они действительно работали?*

– В первую очередь важно обращать внимание на то, что мы думаем. Каждую мысль, конечно же, невозможно отследить, но можно понять, о чем вы думаете, задав себе вопрос: как я себя сейчас чувствую? И если вы чувствуете себя возвышенно, вы в хорошем настроении, значит, у вас позитивные мысли, а если вы чувствуете себя подавленно, нет настроения, и вы даже в депрессии, значит, вы думаете о негативном прошлом или уже ожидаете негативное будущее. Наши чувства – это индикатор



нашего состояния. То, что мы думаем и то, что мы чувствуем, излучает определенную энергию, а похожая энергия всегда притягивается. Если мы излучаем любовь, благодарность, доверие к жизни, мы будем получать от

жизни подтверждения в виде ситуаций, людей, обстоятельств. Самая сильная энергия в жизни – это энергия благодарности после энергии любви. Сядьте в тишине и подумайте, за что вы бла-

годарны жизни в целом. Искренне благодарны. Ведь всегда есть, за что можно быть благодарным. Жизнь, семья, дети, дом, в котором мы живем, друзья. Можно и даже нужно благодарить за, казалось бы, незначительные вещи: такие, как вкусный кофе, классный фильм, хорошая книга. Или за то, что кто-то просто сказал вам комплимент. Необходимо специально обращать внимание на подобное. Это ежедневная работа над собой. Так вы приучаете свое сознание фокусироваться только на хорошем и программируете свое подсознание. Когда вы благодарны каждый день, а это навык, который можно натренировать, то всё, за что вы благодарны, приумножится в вашей жизни. Это закон. Одним словом, то, что мы излучаем, то мы и получаем.

инстаграм:
@kukasi_080

СЕРДЦЕ ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Считается, что в логистике мало женщин. Специфика работы подразумевает наличие навыков, которыми обладают преимущественно мужчины. Но так ли это на самом деле? Мы решили развеять этот миф!

Арай Хасанова – основатель логистической компании ТЭК ANADOLU-KZ logistics.

Арай, расскажите, как начиналась история вашей компании. Что привело вас в логистику и грузоперевозки?

– История нашей компаний началась в Китае. В 2010 году по приглашению китайской компании я поехала в Китайскую Республику, в г. Урумчи, руководила отделом по экспорту груза в страны Средней Азии. Попав в самое сердце Шелкового Пути, я увидела логистику, грузоперевозки совер-



MUAH @mua_farizat

шенно под другим углом, где важным фактором являлся транзитный потенциал Казахстана. Меня очень заинтересовала эта сфера деятельности, и в

2013 году образовалась наша компания в г. Урумчи, которая занималась организацией логистических услуг по направлению из Китая в Казахстан,





Узбекистан, Россию. В начале нашей деятельности основным направлением были именно железнодорожные перевозки.

В 2016 году, вернувшись на родину, мы расширили формат оказываемых услуг.

В спектр оказываемых услуг включили экспедирование импортно-экспортных и транзитных грузов, диспетчерское управление привлеченного парка. В 2020 году провели ребрендинг компании и заявили о себе как ANADOLU-KZ logistics. Приобрели собственный парк автотранспорта. На сегодняшний день являемся транспортно-экспедиторской компанией.

– На что вы делали ставку при основании ANADOLU-KZ logistics? С какими странами начинали работать? И кто были вашими первыми клиентами?

– Первым клиентом был заказчик из Узбекистана, который и сегодня является нашим партнером. Ставку делали на опера-

тивность, надежность и сохранность груза.

На сегодняшний день работаем с такими странами, как Монголия, Китай, также это страны СНГ и Европы. Перевозим абсолютно всё: от сырья, продуктов питания до комплектующих заводов.

– Не секрет, что стоимость грузоперевозок зависит от многих факторов. Но какие основные критерии диктуют ценообразование? И как влияет на грузоперевозки сезонность?

– Стоимость грузоперевозок рассчитывается в соответствии с тарифом, который устанавливается в зависимости от расстояния, срока доставки, веса и сезона. В зимний период грузоперевозки осложняются из-за непредсказуемых погодных условий.

Также есть сезон повышенного спроса, он приходится на летний период. Когда начинается сбор урожая, большая часть транспортных средств задействована

в перевозках сельскохозяйственной продукции. Плюс осенью уже начинается подготовка к новогодним праздникам, что тоже повышает объемы перевозок.

– Арай, логистика считается сугубо мужским бизнесом. Насколько женщине сложно реализовать себя в этой сфере?

– Я очень люблю свой бизнес – это мое детище. Логистика для меня как шахматная партия, где каждый ход должен быть продуман. В шахматах нельзя перенести ответственность на кого-то, отложить решение или принять его наполовину. В логистическом бизнесе так же – результат и успех зависят от принимаемых тобой решений, а не от того, женщина ты или мужчина!

+7-771-454-04-89
инстаграм:
@khassanova_aray
www.andlog.kz

СЕКРЕТЫ ЗМЕИНОЙ МЕДИЦИНЫ

В апреле в Казахстане прошел ряд приемов и консультаций уникального семейного врача, остеопата и специалиста по змеиной медицине

Виктории Санторовой.

Виктория, расскажите о себе. Как произошло ваше знакомство со змеиной медициной?

– Я родилась в Магадане и представляю третье поколение медиков в нашей семье. Начала свою деятельность с медсестры процедурного кабинета, а после училась на физиотерапевта, рентгенолога, прошла курс наркологии, и конечным этапом в России было окончание РУДН по направлению остеопатии. Сколько себя помню, я всегда интересовалась не просто медициной, а именно природными препаратами. В 2016 году переехала жить в Юго-Восточную Азию и работала во Вьетнаме в компании «Моринга», производящей препараты только из орга-



нических веществ. Там я и познакомилась со змеиной медициной.

– Сегодня вы работаете в Таиланде?

– С 2018 года по рабочему приглашению я приехала в Таиланд, где обучилась в Международной медицинской Академии, и работаю по настоящее время в компании SIAM SNAKE

Farm International. В период карантина я открыла собственную фирму для ведения бизнеса онлайн, так как не у всех пациентов есть возможность отправиться в путешествие за препаратами. Вся представленная продукция сертифицирована и широко используется в странах Азии. А я, в свою очередь, предоставляю индивидуальные бесплат-

ные консультации каждому пациенту.

– Почему стоит делать выбор в сторону органики, и в чем ее основные отличия?

– Препараты тайской медицины – это лекарственные средства, получаемые исключительно из растительного и животного сырья: трав, целых растений или их экстрактов, змеиного яда, желчи и других. Применяются они для лечения заболеваний и в качестве профилактических средств. Организм сам регулирует потребление активного вещества из препарата, а излишки выводятся естественным путем. Главное отличие от химических лекарств почти в полном отсутствии противопоказаний и побочных действий.

– Расскажите подробнее о змеиной медицине.

– Змея издревле является символом медицины, и именно она дает нам самые мощные и эффективные компоненты для изготовления препаратов. Например, небольшая доза яда кобры способна оказать более длительное обезболивающее

действие, чем наркотики, не вызывает привыкания. Некоторые препараты из яда и жира змей облегчают состояние больных бронхиальной астмой, эпилепсией и бешенством, под их влиянием отмечены случаи исчезновения злокачественных опухолей. Установлено, что яд гюрзы и гадюки обладает быстрым кровоостанавливающим действием и помогает при лечении гемофилии. Общеизвестны болеутоляющие свойства змеиного яда, используемого для лечения полиартрита и невралгии, заболеваний опорно-двигательного аппарата. Сочетание тибетских трав и змеиных компонентов делают нашу продукцию максимально полезной для лечения человека.

– Для мусульман важно, чтобы продукты были произведены в соответствии с исламскими традициями. Можно ли вашу продукцию считать «халяльной»?

– Все препараты выпускаются под четким контролем и имеют сертификаты. Всё, что имеет животное происхождение, должно быть «халяльным» и

полученным не просто от животного, дозволенного для убоя, но и сам процесс убоя должен быть выполнен в соответствии с требованиями халяль. Эксперты, входящие в штат предприятия, находятся на фабрике постоянно и подотчетны органу сертификации.

– Сейчас вы проживаете в Таиланде. А как вашу консультацию могут получить казахстанцы?

– Конечно, же карантин внес свои коррективы в общение врача и пациента. Так как мы не можем встречаться лично, у меня проходит полноценный прием онлайн. В течение всего курса приема препаратов пациент находится под моим контролем. Можно в любое время обратиться к врачу, а не ждать очереди к специалисту в клинике. Мои пациенты не только из Казахстана – я провожу консультации и лечение в любой стране мира. Наш склад рассылает посылки в США, Австралию, Францию, Польшу и другие страны.

инстаграм:
@doktor_viktoria_
+66 83 504 4147

Людям о людях: Роза Нурбекова

Роза Нурбекова – основатель консалтинговой компании «ФинЭкспертРК».

Роза, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– В первую очередь я мама пятерых детей. Являюсь основателем консалтинговой компании, профессиональным бухгалтером и аудитором РК. Свою бухгалтерскую деятельность начала в 2004 году в одной из дочерних компаний крупного строительного холдинга VI Group. Набравшись огромного опыта в учете по строительству жилых комплексов, в 2012 году устроилась заместителем главного бухгалтера в АО «Центрказэнерго-монтаж», ГК «ЦАЭК», где началась моя карьера главного бухгалтера. Колоссальный труд нашей команды на тот период позволил автоматизировать весь процесс бухгал-



терского и налогового учета по строительству ТЭЦ. По истечении семи лет меня пригласили в холдинг Aitas Agro для руководства бухгалтерской службой четырех

предприятий. Это был самый интересный проект: автоматизация, цифровизация, современное сельское хозяйство. Сильнейшая команда, подобранныя на

тот момент с помощью HR директора Толеубековой Айданы, серьезно изменила процесс работы в сельском хозяйстве. У этой команды хорошее будущее.

– Какие, на ваш взгляд, качества профессионального бухгалтера помогли вам занять столь ответственную должность – основатель консалтинговой компании?

– Рядом со мной всегда были сильные и яркие личности, благодаря которым я многого добилась в работе и в жизни. Жизненная позиция у меня, как у руководителя, поменялась после теста Gallup.

Учредитель ГК GLC Омаров Аслан, где я работала, увидел во мне потенциал организатора, который может достичь многого, за что я ему благодарна. Это большая редкость, когда главные бухгалтера решаются на открытие собственного бизнеса. И такие люди, как Аслан мотивируют на это.

– Чем занимается открытая вами консалтинговая компания?

– Наша компания занимается восстановлением бухгалтерского и налогового учета клиентов, автоматизацией налогового учета, обучением, проведением консультаций по налоговым вопросам физических и юридических лиц. Впереди нас ждет совместный проект с российской консалтинговой компанией ООО «ФинЭксперт-Екатеринбург», основателем которой является Столбовский Евгений, по совместительству вице-президент Евразийской ассоциации налоговых и финансовых консультантов.

– Что нравится вам в вашей деятельности?

– Мне нравится учет и всё, что с ним связано. Помимо консалтинговой компании у меня три аккаунта в Инстаграм, один из которых напрямую соотносится с деятельностью нашей компании @buhgalter_auditor_kz, где подписчики нашего

аккаунта найдут много полезной информации, связанной с налогово-обложением в РК и РФ. Параллельно планирую обучение в ALMAU, на факультете MBA executive, где прокачаю свои знания по операционному менеджменту. Недавно в копилку моих знаний зашел и тренинг «Техника эффективного мышления». Прокачка силы мышления особенно важна для меня как для человека, у которого есть ответственность не только за детей, но и за достижения в нашей деятельности. Что касается моей основной бухгалтерской деятельности, могу сказать, что это уже мое призвание, мой стиль жизни. И сейчас важно мой опыт напрямую связать с бизнесом, целью которого является обеспечение грамотного и прозрачного бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

инстаграм:
@buhgalter_auditor_kz
nroza_1976@mail.ru
+7-701-554-9695

ЭКО-ПОДХОД К БИЗНЕСУ И ЖИЗНИ

Организовывая интервью с сооснователем компании «Секвойя ЭкоФуд», специализирующейся на производстве экологических и весьма известных овощей и фруктов, мы и не думали встретиться с настоящим мастером гвоздетерапии...

Евгения Кумашева – сооснователь компании «Секвойя ЭкоФуд», сертифицированный мастер гвоздетерапии.

Евгения, что привело вас в производство овощей и ягод? С кем вы основали компанию?

– Идея создания компании возникла спонтанно в период пандемии.

Компанию мы основали с сестрой моего мужа Айгерим Даутовой. Однажды, в самом начале карантина, она поделилась со мной мечтой, что всегда хотела стать производителем полезных продуктов питания. Мы начали



развивать эту тему, размышлять и работать над бизнес-планом. А как только сняли карантин, стали искать первых фермеров, которые готовы выращивать для нас ягоды и овощи. Буквально сразу запустили произ-

водство. Для нас была и остается принципиально важной поддержка сельского хозяйства, поэтому мы используем в своем производстве только ягоды и овощи от фермеров Алматы и Алматинской области. И поставляем на

казахстанский рынок замороженную продукцию с эко-уклоном. Экологичные продукты – это очень важно, так как наша продукция предназначена и для детей.

Далее продумывали названия продуктов и дизайн. Многие обращают внимание на названия нашей продукции, ведь они у нас очень необычные и запоминающиеся. Так, например, мы поставляем на рынок нашей страны Клубнику Кайратовну, Малину Маратовну, Вишню Сериковну и многие другие полезные и уважаемые продукты (улыбается).

– **Расскажите подробнее, где можно найти вашу продукцию.**

– Само производство и компания «Секвойя ЭкоФуд» находятся в Алматы. Продукцию компании можно найти в Алматы в таких магазинах, как сеть Galmart, Carefood, Colibry, а также в приложениях arbuз.kz, airba fresh, в интернет-магазине Flamingo, на платформах

Glovo, Wolt, Яндекс.еда. В Астане продукция представлена в приложениях clever marker, arbuз.kz, а также в сети магазинов «Мир вкуса» и «Вкусмарт».

– **К нам в редакцию вы пришли не с пустыми руками, но это и не эко-продукция. Расскажите, что вы принесли.**

– Я принесла к вам в студию гвозди, так как являюсь сертифицированным мастером гвоздетерапии. В наше время множество людей, поймав моду на гвозди, встают просто так, чтобы закинуть фото в Инстаграм, но на самом деле гвоздетерапия – это целая магия.

– **В последнее время гвозди действительно набирают популярность. Скажите, а гвозди – это реальный способ измениться или очередное модное течение?**

– С помощью гвоздей происходят невероятные трансформации и изменения в жизни человека. При правильном про-

воднике, который вас поставит на гвозди, вы получите расслабление, проработаете определенные запросы, страхи, получите ответы на многие вопросы и станете другим человеком. Гвоздетерапия – это о гармонии не только с самим собой, но и с окружающим миром.

– **Евгения, а сколько времени человеку нужно стоять на гвоздях, чтобы произошли те изменения, за которыми он приходит в практику?**

– Человеку необязательно стоять полчаса, час или более. При грамотном мастере, который поможет, достаточно даже пяти минут, чтобы ощутить невероятные эмоции, получить ответы на все интересующие вопросы. Каждая терапия индивидуальна, но каждый результат великолепен!

инстаграм:
@evgeniya_foxy
@sequoia_ecofood
+7-701-841-68-32

ЦИФРОВОЙ ПРОГНОЗ

MUAH @mua_farizat

Сколько видов нумерологических расчетов вы знаете? Все ли они способны произвести точный анализ личности? Сегодня мы хотим познакомить вас с нумерологом Диной Идрисовой, специализирующейся на уникальном методе «Идеал».

Дина Идрисова – нумеролог.

Дина, как давно вы занимаетесь нумерологией? Что привлекло вас в загадочный мир цифр?

– Нумерологией я занимаюсь пять лет, и за это время приобрела достаточно хороший опыт. Мне всегда были интересны эзотерические направления, психология и в целом изучение людей путем использования различных инструментов исследования. А в 2018 году мне посчастливилось встре-

титься с очень интересными людьми, благодаря которым я и обучилась уникальному методу нумерологии под названием «Идеал». Существует много разных видов нумерологии, но, по моему мнению, это самый лучший и точный, потому что позволяет проанализировать более глубоко и детально потенциал человека.

– Как влияет на нашу жизнь психология цифр?

– Каждая цифра имеет свою силу и энергию, отражая все качества личности человека – как духовные, так физические и интеллектуальные. С помощью цифр я помогаю человеку узнать себя, расшифровать возможности личности, раскрыть черты характера, проанализировать взаимоотношения с другими людьми. Знаете, при помощи нумерологии человек может лучше понять себя и окружающих, в полной

мере раскрыть свои способности и снизить влияние негативных событий в своей жизни. А позитивные влияния усилить.

– Нам известно, что вы работаете и с родовыми программами. Можно ли с помощью нумерологии увидеть родовые программы?

– Да, конечно. У каждого человека в дате рождения уже закладываются определенные задачи, которые ему очень важно разрешить в течение жизненного пути. И есть важные, активно исследуемые в последнее время ресурсы, такие как «сила рода». Это касается того, насколько хорошо складываются отношения с отцом и с матерью, с родными в целом. И чаще всего такая ситуация может проявляться как некое препятствие для полной реализации человека в своей жизни. Сам человек это может чувствовать, и



поддержки рода не хватает ему для самоощущения в целом.

Сила рода отражена в цифрах. И у кого-то она заложена в виде прославления, объединения рода или продолжения ремесел, которым занимались в далеком прошлом предки человека. Получив информацию о своем роде, люди могут начать транслировать свою эффективность по-другому или продолжить профессиональную деятельность с большим осознанием ценностей.

– Может ли нумерология помочь изменить влияние рода и запрограммировать свою жизнь в ином направлении?

– Когда у человека закладываются большие задачи по укреплению рода или его восстановлению, чаще всего идут какие-то, скажем, провокации на прекращение общения, смену фамилии и т.д., случаются много разных жизненных ситуаций, и, конечно, всё это можно исправить. В ходе консультации я даю рекомендации по тем моментам, где человек совер-



шает ошибки, я указываю аспекты в родовых программах, чтобы восстановить связи для понимания силы, с которой он пришел в этот мир.

– Как проходят ваши консультации? И с какими запросами к вам обычно или чаще всего обращаются?

– Для записи на консультацию я запрашиваю данные человека: имя, фамилию, отчество, дату рождения и подготавливаю его матрицу. Полностью расписываю прогноз на ближайшие три года. Консультация проходит в формате онлайн по видеосвязи и офлайн в виде живой встречи. Длительность ее

около полутора часов. И хотелось бы отметить, что я не высылаю информацию по почте или голосовыми сообщениями. Для меня всегда важен личный контакт и живой разговор с человеком. Именно в ходе разговора мы находим блок самых глубоких проблем и определяем те задачи, которые нужно проработать.

Самый популярный запрос: в каком профессиональном направлении лучше двигаться, каков потенциал личности, в чем сила. Второй по популярности – как строить личные отношения. К примеру, почему женщины не могут выстроить отношения с мужчиной, либо что сделать, чтобы гармонизировать отношения в паре. Третий запрос связан с любыми финансовыми вопросами – это вложения, инвестирование, купле-продажи. И один из самых популярных у женщин запрос о здоровье. В том числе и по детям тоже, какое им подходит направление оздоровления, вид спорта и так далее. Мужчины всё чаще интересуются бизнесом или родологией.

– Можно ли составить прогноз, например, по развитию бизнеса? Что для этого нужно?

– Можно и даже нужно. Для чего? Исходя из даты рождения, я составляю развернутый прогноз на ближайшие три года для замужества, рождения ребенка, смены места жительства или работы, купле-продажи недвижимости или каких-то других финансовых операций. Есть такие годы, когда мы с помощью знаний цифр можем предотвратить собственные неправильные действия при запуске бизнеса. Иной раз следует подождать год-два или, наоборот, использовать время для активных действий.

Цифры помогают в открытии нового вида бизнеса, инвестировании или купле-продаже, финансовых операциях, анализе здоровья. Ведь есть определенные периоды, когда нежелательно проходить какие-то обследования или ложиться на операцию. Я делаю определенный индивидуальный расчет и рассматриваю периоды по месяцам и годам: когда

человеку важны активные действия, а когда необходимо взять тайм-аут, чтобы избежать неприятных последствий.

– Дина, могли бы вы составить краткий прогноз на 2023 год для читателей нашего журнала?

– С удовольствием поделюсь прогнозом на текущий год. 2023 год идет под энергией семерки, что говорит о новом движении, переменах в жизни людей. Это энергия война, лидера и победителя. Поэтому очень важно ставить четкие цели перед собой и не бояться проявлять инициативу для их достижения. Пора отпустить всё, что изжило себя, и дать возможность новым событиям войти в свою жизнь. Важно заниматься духовным развитием, заботиться о своем теле, чтобы стать лучшей версией себя. Год может преподнести такие ситуации в жизни, которые будут требовать от вас проявления большей мудрости и гибкости.

инстаграм:
@di_idrissova

ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ

Сегодня мы познакомим вас с удивительным доктором, который дарит женщинам с онкологией молочных желез надежду на долгую жизнь. Алмаз Байжигитов – онкомаммолог, реконструктивно-пластический хирург.

Алмаз, расскажите о себе. Как пришло к вам желание лечить людей?

– Я окончил семипалатинскую Медицинскую академию по специальности «Хирургия». С детства я мечтал стать врачом, всегда говорил, что буду лечить людей. Считаю, для того, чтобы заниматься медициной, у человека должно быть призвание.

– Почему именно онкология, ведь это психологически сложное направление медицины?

– Я никогда не ищу легких путей, чем сложнее, тем интереснее. Да, бывает много психологически сложных случаев. Со временем ты не замечаешь, что это сложно. Я не только на работе хирург-онколог, но и дома



не забываю о работе. Те, кто выбирают онкологию, живут этим. Я начал карьеру в Восточно-Казахстанском областном онкодиспансере в отделении опухоли молочных желез и гинекологии. Затем поступил в клиническую ординатуру Российской Федерации РКОД в Казани. После этого меня пригласили на работу в Казахский НИИ онкологии и радиологии в Алматы. Я

продолжаю учиться и по окончании обучения получил степень доктора наук.

– Рак молочной железы всегда подразумевает полное удаление груди?

– Нет, сегодня существуют множество видов реконструктивных операций. Даже после полного удаления мы имеем возможность восстановить молочную железу. На ранних стадиях

можем провести частичное удаление. Всё строго индивидуально.

– То есть сегодня рак ведь не приговор для женщины? И после лечения она может надеть купальник или открытый топ? Какие виды и способы восстановления формы груди вы используете?

– Рак молочной железы – не приговор! Важно, чтобы каждая женщина проходила скрининговое обследование. Никто не защищен от этого заболевания, но есть методы профилактики. Один из них – это прохождение маммографии женщинами от 40 до 70 лет один раз в два года.

Вариантов операции очень много. Не нужно бояться полного удаления груди. Сегодня можно установить экспандер. Экспандер – это мешочек, который расквашивается жидкостью, а через время заменяется на постоянный имплант. Есть операции, когда можно провести подкожное удаление железистой ткани и одновременно поставить имплант. Чтобы обезопасить пациента в плане метастаз и рецидива, мы применяем экспресс-метод гистоло-



гической диагностики, благодаря которому во время операции определяем, есть ли в оставшейся ткани клетки опухоли.

– В чем преимущества каждого из этих методов? Какой наиболее востребован среди ваших пациентов?

– В каждом из этих методов мы не рассматриваем преимущества. В первую очередь мы думаем о безопасности пациентки на предмет рецидива опухоли, поскольку это не в чистом виде пластика, это онкопластические реконструктивные операции.

– Алмаз, вы дарите женщинам не только веру в себя, но и уверенность в

том, что рак груди – это не приговор. И, как специалист в данной области, скажите несколько слов прекрасной половине человечества на страницах нашего журнала.

– Я хочу пожелать проходить обследования не только маммолога, но и гинекологические, и терапевтические. Когда женщины будут проходить эти обследования, мы придем к здоровому обществу, к тому, что наши женщины не будут погибать. Рак молочной железы в первой стадии имеет выживаемость в 97% случаев. Милые женщины, проходите обследования, и мы вам поможем!

+7-702-863-88-99
Instagram
@dr.almazbaizhigitov

Как уберечься от мошенников

СОВЕТЫ ОПЫТНОГО ЮРИСТА

Казахстанцы всё чаще попадают на удочку интернет-мошенников. Особенно активно преступники орудуют в области онлайн кредитования. Как защитить себя от их действий, знает опытный юрист Гулия Баймуханова.

Гулия, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь юридической деятельностью?

– Родом я из России, из Саратова. В 2003 году окончила факультет юриспруденции Казахского Национального университета им. аль-Фараби и с того времени являюсь практикующим юристом. Деятельность моя началась с органов государственной службы, позднее я сменила ее на банковскую деятельность. А еще позднее получила лицензию на занятие адвокатской деятельностью.

– В какой области юридической помощи вы специализируетесь?



– Специализируюсь на гражданском, банковском праве, а также веду дела в области корпоративного и семейного права. Если говорить в целом, то я затрагиваю все направления юридической деятельности, кроме глубоко уголовного направления.

– Часто ли вам приходится сталкиваться с проблемами мошенничества в банковской сфере?

– К сожалению, с развитием IT цифровизации

наряду с внедрением в бизнес-процессы современных цифровых технологий, путем которых финансовые организации переводят сервис в формат дистанционного обслуживания, процветает и мошенничество, связанное с онлайн кредитованием.

– Какими должны быть первые действия человека, на которого мошенники оформили кредитный заем?

– Первое, что нужно сделать, это подать заявление

в полицию об уголовном правонарушении, совершенном против вас, и получить постановление о признании вас потерпевшим. Далее обратиться в микрофинансовую организацию или банк, где ваше заявление будет рассмотрено службой безопасности. Потом, в зависимости от результатов рассмотрения ваших заявлений и обращений, следует добиваться действий, направленных на приостановление мероприятий по взысканию задолженности и начисления вознаграждения, а также признания договора займа недействительным. При необходимости информация также направляется в Первое кредитное бюро, для того чтобы скорректировать ваши данные.

– Всегда ли потерпевший может доказать свою невиновность? Насколько это сложный процесс?

– Механизм онлайн кредитования требует наличия или открытия банковского счета,



регистрации клиента в системе интернет-банкинга, наличия доверенного номера мобильного телефона клиента. Именно на номер телефона, зарегистрированного в системе интернет-банкинга, и направляются сгенерированные коды посредством SMS-сообщений. Предполагается, что клиент лично имеет доступ к своему мобильному телефону и все действия, направленные на получение онлайн кредита, совершаются им лично. Поэтому необходимо доказать обратное!

Процесс привлечения к уголовной ответственности неустановленного лица достаточно трудоемкий, доказательная база собирается очень долго, не всегда удается установить мошенника, процент раскрываемости таких правонарушений очень низкий.

– Есть ли действенный способ, чтобы обезопасить себя от различных махинаций мошенников в банковской сфере?

– Мошенникам для оформления на вас онлайн кредита нужно получить коды и доступ к мобильному телефону. Для этого они звонят на ваш номер телефона и оказывают психологическое воздействие, зачастую утверждая, что являются сотрудниками банка. Они могут говорить, что на вас уже оформлен или пытаются оформить кредит, а они помогут его аннулировать. Для этого им нужен доступ к вашему мобильному приложению банка. Вот здесь и важно проявить внимательность и не озвучивать конфиденциальную информацию.

инстаграм
@baimukhanova_lawyer
+7-702-198-92-06

МЕЧТА, СТАВШАЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ С QURAGA

Представьте, что вы каждый день просыпаетесь с ощущением легкости, энергии и готовности к новым достижениям. Ваш вес стал идеальным, а тело подтянутым и спортивным. Вы не испытываете стресс при отсутствии сладкого и мучного. А на вашем столе своевременно появляются полезные и свежие продукты. Для Юлии Анжудиновой, соучредителя компании Quraga, эта мечта уже давно стала реальностью.

Юлия, вы всегда вели здоровый образ жизни?

– Мой путь к здоровому стилю жизни был нелегким. Будучи перфекционисткой, я всегда была нацелена на достижение успеха во всех аспектах своей жизни, а безуп-

речный внешний вид и идеальная фигура должны были стать своего рода отражением моих побед. Но независимо от того, сколько времени я проводила в спортзале и насколько строгими были мои диеты, вес продолжал увеличиваться. Только когда я начала работать с командой диетологов, терапевтов и эндокринологов, поняла важность здорового питания.

– В компанию Quraga вас тоже привело стремление поддерживать идеальную внешность и внутреннюю гармонию?

– Моя страсть к осознанному питанию выходит за рамки просто еды на тарелке. Это образ жизни, философия, которая помогает добиваться успеха во всех сферах жизни. Но я также понимаю, что не у всех есть время или

ресурсы, чтобы изменить культуру питания, поставить полезный рацион в приоритет. Именно поэтому я стала кофаундером Quraga, революционной службы подбора и доставки полезных продуктов в Казахстане. Для меня Quraga больше, чем просто бизнес, это миссия. Я хочу помогать жителям Казахстана сделать их рацион сбалансированным, здоровым и доступным.

– Расскажите подробнее о компании.

– В отличие от других служб по доставке продуктов питания Quraga фокусируется на главной цели: создавать инструменты, которые будут помогать собирать полезный рацион на неделю без лишних денежных затрат. В Quraga мы поддерживаем казахстанские бренды и поставщиков, которые соответствуют



нашему видению более здоровой планеты, помогая им доставлять продукцию «от грядки до стола» или «от полки до стола». Отказываемся от тех партнеров и логистических схем, которые ведут к удорожанию продуктов для наших клиентов. Одержимы высоким качеством – каждый ингредиент свежий, натуральный и не содержит вредных химикатов и добавок. Наша продуктовая ко-

манда с приглашенными сторонними специалистами из области нутрициологии и диетологии построила сервис для удобного и персонализированного выбора продуктов.

– *В чем основные удобства сервиса?*

– Продукты в каталоге имеют нутрициологическое описание от наших партнеров – нутрициологов и диетологов. Для удобства и скорости

подбора продуктов скоро можно будет воспользоваться «умными» фильтрами по типу диеты: без сахара, без лактозы, без глютена, кето и так далее, а также исключить продукты, содержащие аллергены.

В Quraga мы всё время работаем над упрощением процесса покупки продуктов и планирования питания, изучая предпочтения наших клиентов. Поэтому предлагаем готовые сбалансированные наборы на неделю, которые можно корректировать по потребностям, и заказывать доставку.

– *Оказываете ли вы поддержку вашим клиентам на пути к правильному питанию?*

– Безусловно. Мы не просто доставляем полезные продукты. Также для нас важно и ментальное здоровье – зависимость пищевого поведения от стресса, компульсивное переедание. Мы составили «Дневник питания» на основе когнитивно-по-



веденческой терапии, где можно отслеживать триггеры, которые привели к употреблению фастфуда и перееданию, а также ощущения, которые возникают до, во время и после еды. Получить этот дневник может любой желающий, написав нам в Instagram. Кроме того, на своей странице в Instagram мы проводим прямые эфиры с участием наших партнеров: нутрициологов, эндокринологов, специалистов по расстройствам пищевого поведения. А еще обучаем наших

клиентов правильной культуре потребления крафтовых продуктов от наших локальных партнеров: рассказывая, например, о том, в чем особенности определенных видов сыра, какой аромат и вкус ожидать, с чем подавать. Мы хотим, чтобы наши клиенты получали удовольствие от еды, изготовленной с душой и любовью в Казахстане.

– *Юлия, давайте подведем итог: в чем основная концепция Quraga?*

– Через Quraga я надеюсь вдохновить других людей на то, чтобы сделать приоритетом свое здоровье и хорошее самочувствие. Я понимаю, что полезное питание необязательно должно быть трудно достижимым или дорогим – для этого нужны правильные продукты и поддержка. С Quraga каждый может внести позитивные изменения в свой рацион, тем самым изменив свою жизнь.

www.quraga.kz
инстаграм: @quraga_kz
+7-777-224-40-00



ИНВЕСТИРУЙ В СВОЕ ЗАВТРА

Профессия бухгалтера с каждым днем становится всё более актуальной. В понимании многих она связана лишь с цифрами и отчётами, но для любого бизнеса квалификация бухгалтера имеет огромное значение.
Юлия Максаймер – профессиональный бухгалтер.

Юлия, сегодня сфера бухгалтерских услуг переживает своего рода трансформацию, где бухгалтер из обычного офисного сотрудника стремительно превращается в самостоятельного предпринимателя в сфере услуг. Как вы относитесь к такому рода переменам?

– Мне кажется, что любую профессию можно превратить в предпринимательство, если достигнуть



высокого уровня профессионализма. Просто сегодня эта трансформация очень заметна в моей профессии из-за большого подъема предпринима-

тельства и систематизации учета. Большой спрос на бухгалтеров возникает потому, что нужно платить налоги. Ну а спрос рождает предложение!

– Насколько опытным должен быть специалист, чтобы уйти на аутсорсинг?

– На самом деле, я бы сказала, что нужен не столько опыт, сколько определенный уровень мышления. Некоторые налоговые отчеты для малого бизнеса рассчитаны на то, что предприниматель может сам с ними справиться, но многим просто некогда этим заниматься, и они готовы нанять новичка. Важно понимать, что в аутсорсинге тебе никто не расскажет про обязанности, и никто не будет платить стабильный оклад. А раз нет стабильности, то это уже риск!

– Как давно вы работаете в сфере бухгалтерских услуг, в том числе на аутсорсинге?

– В профессии я с 2003 года, устроилась в компанию по объявлению после окончания университета, правда, совсем на другую должность. В конце первого месяца руководство меня заметило, и мне предложили долж-

ность бухгалтера материального стола. Параллельно я начала обучаться на курсе по повышению своей квалификации и продолжаю делать это все 20 лет (улыбается). Уже в 2005 году, оценив возможности профессии, я взяла своего первого клиента на аутсорсинг. Этот клиент до сих пор обслуживается в нашей компании «Эдванс». Другим значимым моментом в моей деятельности было предложение мне должности главного бухгалтера. Это был 2009 год, мне всего 27 лет, а компания, довольно крупная, осуществляла разные виды деятельности: оптовую реализацию, строительство, производство, пассажирские перевозки, имела два розничных супермаркета. Поэтому решение мне далось непросто (улыбается). Предложение было заманчивым, но руководство поставило условие, что от клиентов, которых я продолжала брать на обслуживание, я должна отказаться, чтобы не отвлекаться. С клиен-

тами мне расставаться не хотелось, поэтому приняла предложение и взяла помощницу, которой их передала. С тех пор она работает со мной и курирует подразделение аутсорсинга, где на сегодня у нас уже 11 бухгалтеров, обслуживающих клиентов на аутсорсинге. Кстати, компанию, в которую я пришла в 2003 году, я до сих пор продолжаю курировать в должности главного бухгалтера.

– Нам известно, что свою деятельность вы осуществляете совместно с супругом. Он тоже бухгалтер?

– Нет, мой супруг программист, но с отличным пониманием бухгалтерского учета (улыбается).

– Что подтолкнуло вас открыть обучающие курсы? Обучение проводите лично?

– Курсы я открыла в 2016 году, потому что, во-первых, был спрос: периодически кто-то обращался ко мне, чтобы я подсказала, научила и так далее. А во-вторых, хотелось роста

и развития в профессии, но в каком-то другом направлении. И я создала свой авторский курс, исходя из своего профессионального опыта и опыта работодателя для бухгалтеров. Я принимала на работу специалистов и четко знала, какими навыками претендент должен обладать, чтобы приступить к работе. Курсы я, конечно же, провожу, но физически не могу охватить всех студентов, тем более что до карантина у нас были очные курсы, помимо Петропавловска еще в двух городах – в Кокшетау и в Астане. Поэтому есть еще преподаватели, которые ведут курсы офлайн и курируют выполнение домашних заданий у студентов с курса онлайн. Обязательным критерием отбора наших преподавателей является то, что человек должен быть практикующим на данный момент специалистом и преподавание должно приносить ему удовольствие. Из отзывов наших студентов следует, что у нас полу-

чается находить таких специалистов.

– Обучаете бухгалтерскому делу с нуля или повышаете квалификацию уже состоявшихся бухгалтеров?

– У нас курсы устроены так, что может прийти абсолютный новичок и познакомиться с новой профессией. А может прийти специалист с опытом и поднять уровень своей квалификации. Мы очень подробно расспрашиваем у каждого претендента о запросе, чтобы предложить именно то, что ему нужно.

– Юлия, согласитесь, что выбор обучающих курсов вокруг большой. А на что вы советуете обратить внимание в данной сфере новичку?

– Главное – я бы посоветовала посмотреть на экспертность специалистов, которые преподают в обучающем центре, потому что я точно знаю, что если преподаватель сегодня не практикует, то на одной теории дале-

ко не уедешь. Именно поэтому я не расстаюсь с несколькими клиентами и продолжаю вести им учет. Второе – просто почитать отзывы реальных людей в соцсетях. И в-третьих, я бы посоветовала обратить внимание на адекватность обещаний преподавателей, так как сейчас многие обещают начинающим бухгалтерам мгновенный «успех-успех» сразу после курсов. Иногда в интернете мне попадаются такие «чудеса», что страшно представить последствия такого подхода у начинающих специалистов и участь компаний. У нас происходит видеосозвон после курсов с нашими выпускниками, успешно окончившими обучение, и во время общения я всем советую начинать как раз с четкого понимания своих возможностей. Я даю прямо пошаговые советы, как выбирать себе дальнейшее направление в работе.

– Все-таки работа с цифрами и отчетами

отнимает много сил и времени. Как профессионалы бухгалтерской сферы восполняют затраченные ресурсы?

– Лучший отдых – это смена деятельности (улыбается). Конечно, меня восполняет время, проведенное с мужем, с детьми, близкими людьми. Очень люблю путешествовать, ходить в кафе с друзьями, играть в командные игры со своими подругами. Люблю читать и гулять пешком.

– На вашей странице в Инстаграм мы нашли очень интересный пост: «То, что вы делаете сегодня, – это инвестиции в ваше завтра». А что вы инвестируете в свое завтра?

– Вообще, я очень благодарна себе вчерашней! За то, что не боялась пробовать новые направления в профессии, постоянно училась, не боялась брать ответственность, не опускала руки, когда что-то не получалось. Продолжала строить планы и идти



дальше. И сегодня ничего не изменилось! Я делаю всё то же самое: продолжаю обучаться, переступать через свои страхи и ставить себе новые цели!

www.advance.kz
инстаграм:
@advance.kz
@maksaimer_yulia
+7-777-286-57-50

Честный бизнес

«Основная наша миссия – помочь партнерам и покупателям совершенствовать свои дома, сделав ремонт комфортным и доступным» – предприниматель, мотиватор, сооснователь компании ACM Partners Евгений Цой.

Евгений, расскажите коротко о себе. Чем вы занимаетесь?

– Сейчас сложно представить человека, которого можно определить несколькими словами. Могу выделить две основные роли: семьянин и предприниматель. Я живу ради семьи, и благодаря ей каждый день двигаюсь вперед и хочу быть лучшей версией себя. Огромная часть моей жизни – предпринимательство, а именно компания ACM Partners. Также на протяжении жизни я занимаюсь пропагандой спорта. На сегодняшний день являюсь главой



Казахстанской федерации таэквондо ITF по городу Астана. Я получаю огромное удовольствие от того, что наши воспитанники становятся чемпионами городских, областных соревнований и чемпионатов не только в Республике Казахстан, но и на международном уровне.

– Поделитесь историей возникновения компании ACM Partners. Что привело вас в мир строительных материалов?

– Моими целями всегда были самореализация и комфортная жизнь моих близких. Идея открыть свой бизнес пришла в 2016 году. На тот момент я уже работал в сфере строительных материалов и занимал позицию топ-менеджера в одной из крупнейших компаний. После решения уйти мой хороший знакомый, впоследствии ставший моим компаньоном, предложил встретиться с инвестором, который был готов вложить деньги в разви-

тие бизнеса строительных материалов.

– В чем главная концепция вашей компании?

– Сила бренда, честность и хорошая репутация! Именно эти «три кита» помогают компании быть в числе лидеров и занимать приличную долю сегмента казахстанского рынка. Мы оказываем «послепродажное» сопровождение: наше сотрудничество с клиентами не заканчивается продажей. Мы всегда готовы приехать и провести мастер-класс, если у строителей возникают проблемы с использованием нашей продукции. Или провести обучение сотрудников розничных магазинов с целью организации грамотных консультаций потребителей.

– Какие виды продукции и строительных материалов компания представляет на казахстанском рынке?

– Большая гордость – продавать отечественный продукт. Огромная гордость – продавать отечественный продукт высоко-

кайшего качества. Такими и являются строительные смеси DELMA. Помимо этого мы являемся официальными представителями и партнерами таких брендов строительных и отделочных материалов, как всем известных и зарекомендовавших себя на рынке KNAUF, BERGAUF, SOLIDTOP, швейцарский концерн SIKA и ASMAKO из ОАЭ.

– Вы собрали уникальную команду профессионалов. Как вам это удалось?

– Команда мечты – это непрерывная работа над личностным и профессиональным ростом от руководства до линейного персонала.

Мы, помимо хорошей заработной платы, заботимся о материальных бонусах. Например, сотрудники, выполнившие годовой план, отправляются в путешествие за счет компании. В этом году ребята побывали в Таиланде.

Это только начало, потому что мы хотим и дальше совершенствовать корпоративную систему,

создавая комфортные условия для сотрудников. Я убежден, что именно люди делают компанию по-настоящему крутой. Поэтому всегда нахожусь в поиске профессионалов, готовых расти вместе с ACM Partners.

Также мы планируем пополнить ряды социальных предпринимателей, то есть обеспечить рабочими местами людей, относящихся к уязвимым слоям населения.

– На что, на ваш взгляд, нужно обращать особое внимание, чтобы построить прибыльный бизнес?

– Побуду романтиком и скажу, что всё должно начинаться с большой мечты! Но важен и прагматизм: грамотно выстроенные процессы, постоянное совершенствование, ответственные сотрудники и, конечно, честность!

www.a-cm.kz

инстаграм:
[@acm_partners](https://www.instagram.com/acm_partners)
[@john.tsoy](https://www.instagram.com/john.tsoy)

ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ



Елена Сизикова – тренер и наставник преподавателей.

Елена, давно ли вы обучаете преподавателей? И зачем современному педагогу наставник?

– Я обучаю преподавателей с 2017 года. У

меня была интересная история: меня попросили участвовать в крупном казахстанском проекте в качестве тренера для преподавателей английского языка школ Астаны. Я в тот момент уже владела незначительной международной квалификацией. С тех пор и начала работать с преподавателями

английского языка. В наше время происходит серьезное увеличение методов обучения английскому языку, и современному педагогу нужен наставник, для того чтобы постоянно обновлять свой арсенал методик и грамотно обучать учеников.

– На каких педагогов ориентировано ваше обучение? Кому оно будет полезно?

– Обучение ориентировано на педагогов, работающих в государственных, частных школах, преподающих английский как неродной язык. Обучение также направлено на тех, кто работает сам на себя. Преподаватель, окончивший университет, выходит на работу в школу и работает по классической схеме: преподает английский на русском или казахском языке, что вообще неэффективно. Преподавание английского должно осуществляться при пол-

ном погружении, чтобы преподаватель говорил и объяснял на английском.

– Какие основные ошибки допускают современные педагоги в обучении? Почему это происходит?

– Самая главная ошибка, которую допускают педагоги – это то, что они начинают преподавать английский как родной язык. Преподавание родного языка кардинально отличается от преподавания неродного, потому что мы находимся в другом окружении. На своих уроках мы искусственно должны создавать такую атмосферу, чтобы человек максимально глубоко погрузился в английский, при этом процесс обучения следует максимально облегчить.

– Насколько кардинально педагогам приходится менять свою систему обучения, переходя из офлайн в онлайн формат?

– Если знать принципы методики и методологии построения онлайн

курсов и уроков, то педагогам не придется кардинально менять свою систему.

Конечно, когда педагоги переходят в онлайн, им приходится осваивать инструментарий, допустим, онлайн платформу, через которую они будут проводить свои уроки. Сейчас становится популярно создание своего онлайн продукта, и я также помогаю преподавателям, проводя наставничество по созданию своего онлайн продукта.

– Где вы получали навыки преподавательской деятельности?

– По образованию я преподаватель всемирной истории, культуролог и преподаватель истории России. Методике преподавания английского как неродного я обучалась в Cambridge University. Проходила курсы повышения квалификации CELTA, сдавала кембриджские экзамены ТКТ, проходила объемное обучение в Лондоне и получила диплом DELTA; это высшая степень в

уровне преподавания английского языка.

– Может ли ваша методика быть полезна преподавателям из других сфер?

– Да. Допустим, преподаватель английского, который обучается у меня сейчас, но параллельно владеет казахским или немецким, может использовать мою методику адаптировать к преподаванию другого языка. Методика преподавания английского языка как неродного базируется на принципах андрагогики. Это может быть полезно всем.

Я очень хочу, чтобы преподаватели в странах СНГ перестали культивировать в себе жертву обстоятельств и наконец-то стали брать в руки ответственность за свою жизнь, начинали работать над собой, учиться, повышать квалификацию и чеки.

YouTube: [Yelena Sizikova](#)
Instagram: [@yelena_ric](#)

Звезды Cassiopa

Модельный бизнес стремительно развивается не только в мире, но и в нашей стране. И если взрослый моделинг не вызывает вопросов, то с детским картина слегка размыта. Дабы прояснить ситуацию, мы решили побеседовать со специалистом в области детского модельного бизнеса, основателем продюсерского центра Cassiopa, продюсером Гульмирой Бектургановой.

Гульмира, что привело вас в сферу модельного продюсирования? И почему именно детские проекты?

– Насмотренность и желание быть частью этой индустрии.

Моя старшая дочка в два года попала в ТОП-50 красивых детей мира 2019 года. После этого всё «за-



крутилось, завертелось». Но больше всего меня не устраивал и не устраивает наш сервис. «Дорого» не значит качественно, а про «дешево» я вообще молчу. Часто получалось так, что мы участвовали в разных проектах, но все эти проекты дальше личной страницы не уходили. Была пустая трата

времени. Готовые работы своего ребенка я сама начала отправлять в редакции разных журналов и в кастинг-группы. За это время у меня накопился солидный объем соглашений о сотрудничестве и большой опыт работы с международными редакциями и кастинговыми агентствами. На сегодня

шний день они мне сами отправляют заявки с требованиями. Если по критериям вижу подходящую модель, то высылаю информацию о кандидатуре для рассмотрения.

– На каком уровне сегодня детский моделинг в Казахстане? Каковы тенденции его развития?

– В Казахстане детский моделинг и в целом fashion индустрия оставляют желать лучшего. Родители платят за каждый шаг своего ребенка в надежде, что его где-то заметят. У нас часто берут плату за то, что модель выходит в брендовой одежде на подиум или позирует для фото. Временами такой подход огорчает меня, но имеем то, что имеем.

Теперь о позитивной стороне fashion индустрии в Казахстане. У нас много разных курсов по обучению специалистов легкой промышленности. Те, кто хотят уйти из найма или осуществить свою детскую мечту, идут на эти курсы и создают свой бренд одежды. К

сожалению, без хлопчатобумажных комбинатов они не могут обеспечить внутренний рынок, так как всё сырье привозное. Еще у нас под боком Китай, Россия, Киргизия. Чуть дальше Турция, Беларусь и страны Европы, где текстильная продукция поставлена на поток, и ее сложно заменить. Там есть объемы, чего нет у наших производителей. Конечно, этот вопрос должен решаться на уровне государства и крупных инвесторов. Но лично меня весьма радует, что наши создатели брендов хотя бы пытаются что-то делать.

– На ваш взгляд, для ребенка какого склада характера полезнее всего заниматься модельным делом? А кому противопоказано?

– Тут всё зависит от желания ребенка. Я всегда говорю: если ребенок не хочет, то не надо его заставлять. Любой характер ребенка можно изменить, «сломать». Иногда мягко и нежно, иногда строго тубея. Но зачем это де-

лать, если ребенок сам не готов к этому? Fashion индустрия весьма жестокая, она не делает поблажек никому. Поэтому если ребенок (или родитель) не готов жить в такой среде и в таком темпе, то не надо заставлять. Единственное, могу посоветовать посещать занятия по моделингу для общего развития. Но не более того!

– Перечислите, пожалуйста, несколько аргументов «за» почему ребенку стоит пойти в модельную школу.

– Ради повышения самооценки. Чтобы обрести уверенность в себе. Стать раскрепощенным.

Все эти требования диктует современное общество. Времена, когда старшие нас останавливали и говорили «уят болады!», уже прошли. Поэтому лучше нам готовить своих детей к современному будущему.

Аккаунт продюсерского центра:
инстаграм: @cas_siopa

Личный аккаунт:
инстаграм: @gulmira_pro

СОСТА
COFFEE

Рақаттану қўйыны Вихрь наслаждения



Спэниш Латте
от 1500 ₸ бастан

Ванилла • Классик



HERWAY IN CENTRAL ASIA

Айжан Жантаева – создатель канала HerWay in Central Asia, ментор по женскому лидерству, certified change management practitioner, член Совета Директоров Комитета по регулированию финансовых услуг (Казахстан), ЗАО Банк Азия (Кыргызстан).

Айжан, как давно вы работаете в сфере развития женского лидерства? Что привело вас в столь интересное направление деятельности?

– Сфера женского лидерства сама по себе заинтересовала меня, когда ко мне стали обращаться девушки в компании, чтобы я подсказала, в каком направлении они могут дальше развиваться. А когда я стала видеть результаты от моих рекомендаций, то поняла, что это можно вывести на системный уровень. Мне также помогла поддержка нашего Председателя Совета Директоров, леди Барбары Джордж, одной из самых известных в мире женщин-юристов. Для меня опыт работы



с таким лидером дал четкое понимание, что нужна системная работа в поддержке не только женского предпринимательства, но и движения по карьерной лестнице внутри компании, в корпоративном секторе, в правительстве.

– *Женщина-лидер – какая она, на ваш взгляд?*

– Однозначно, это женщина, которая в первую очередь верит себе. Второе качество – это обязательно любопытство. Не бояться изменений, делать что-то, чего никогда не делал. Ну и последнее – уметь балансировать между семьей и карьерой. Не надо делать перекосы. Бросать все усилия на алтарь карьеры или на алтарь семьи. Всё должно быть сбалансировано.

– *В чем заключается ваша деятельность в области управления изменениями?*

– Управление изменениями вообще очень интересная тема. Я узнала об этом как официальном

направлении еще в 2019 году. Во время моего тренинга в Институте Независимых директоров Великобритании и подготовки к сдаче первого модуля экзамена для получения сертификата независимого директора мы проходили курс «Лидерство». И там было сказано, что лидер должен уметь управлять изменениями. Но изменение – это не только про бизнес-процессы, про политику, про технологии, это в первую очередь про людей. Я позже, проанализировав свой карьерный путь, поняла, что всегда выступала в роли агента по изменениям, меня всегда звали на проекты, где нужно было что-то менять либо создавать что-то новое. В 2021 году я стала сертифицированным специалистом по внедрению изменений (certified change management practitioner). Хотелось бы отметить два важных момента в этом направлении. Первое. Краеугольный камень в управлении изменений – это комму-

никации. Необходимо всегда коммуницировать и понимать, что будет меняться, как это изменение будет воздействовать на судьбу человека. Чем прозрачнее коммуникация и чем лучше отработан посыл для тех, на кого идет воздействие, тем точнее будет результат, который ожидается от изменения.

И второе, это очень жизненно лично для меня. В кодексе этики стандарта по управлению изменениями указаны ценности, которые должны быть у каждого, кто ступает на путь агента изменений. Прочитав об этих ценностях, я поняла, что это мои личные ценности.

– *Вы ведете весьма популярный YouTube канал. Как родилась идея создать подобный формат?*

– За идеей создания канала стоит целая история, и это история про то, как я искала свои сильные стороны и то, что меня вдохновляет. Друзья познакомили меня с основателем женского биз-

нес-форума Women Who Matters Анной Рудаковой. Анна как раз анонсировала открытие программы «Стратегия жизни», и я записалась в первый поток. Программа включает более 25 мировых техник оценки, опросов, которые позволяют со всех сторон изучить человека. Она о самоопределении, о том, как избавиться от ложных убеждений, понять, что придает тебе энергию, ответить на вопрос, в чем твоя уникальность. Все домашние задания, вебинары программы «Стратегия жизни» были ответом на вопрос «В чем моя сила?». Я смогла пересобрать свои ценности и поняла, что моя сила в нескольких направлениях: я умею задавать вопросы, которые заставляют человека рефлексировать. Я умею слушать и слышать, думаю, это благодаря моему музыкальному образованию. Я люблю вдохновлять и мотивировать. Программа «Стратегия жизни» помогает выявить все сильные стороны, ценности, таланты и переложить



их в профессиональную сферу. Так, собрав всё, что умею, я задумала создать пространство, куда можно приглашать интересных собеседниц, которые также с удовольствием будут делиться секретами своего успеха. Они смогут рассказать, так же, как и я сейчас, о тренингах, курсах,

встречах, работе, новых проектах, которые стали поворотными в их карьере. И кто-то, посмотрев мою программу, возьмет эти истории советы на заметку и включит в стратегию развития своей жизни. Так и родилась идея делать интервью на канале. Название тоже неслучайно – Her Way

переводится как «Ее путь». Подразумевается, что у каждого свой путь, своя скорость познания, свои трудности. И каждый путь уникален.

– Вся ваша жизнь вокруг успешных женщин направлена на развитие их успеха. А считаете ли вы успешной себя?

– Я дитя советских времен, тогда громко и смело заявлять, что ты успешен, считалось дурным тоном (улыбается). Думаю, что путь, который я прошла, позволил мне успешно адаптироваться ко всем изменениям, происходящим вокруг меня. Последние 10 лет я каждый год записываю свои цели.

На этот год целей несколько. Из профессиональных – масштабировать свое менторство по женскому лидерству. Мое менторство не только про предпринимательство, оно для девушек, желающих продвинуться по карьерной лестнице в корпоративном секторе, в квазигосударственных организациях. Для тех, кто хочет научиться правильно выстраивать коммуникации, предлагать инициативы, презентовать себя, внедрять изменения в компании. Я хотела бы продолжать менторство в этом направлении.

У меня также есть цели по развитию своего канала. Я, являюсь выпускником программы Дональда Рамсфельда «Молодые лидеры Центральной Азии и Кавказа, Монголии и Афганистана». В рамках программы у нас создана рабочая группа по женскому лидерству,



совместно с участниками рабочей группы мы сейчас работаем над созданием межрегиональной менторской программы по женскому лидерству. Будет очень интересно. В рамках этой программы я буду дальше увеличивать количество интервью с женщинами-лидерами всего Центрально-Азиатского региона. Основываясь на моих интервью, девушки смогут выбрать себе ментора, который наиболее близок им по ценностям.

youtube: @herwayinca

azhantayeva@gmail.com
+7-701-721-38-80

instagram: @arlan30



Take your time

Angel-in-us®



АЛМАТЫ

- RAMSTORE ALL IN
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226
- ТРЦ «МЕГА АЛМА-АТА»
РОЗЫБАКИЕВА, 247А, 2 ЭТАЖ
- ГОСТИНИЦА «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 85

НУР-СУЛТАН

- ТРЦ «МЕГА SILK WAY»
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

АТЫРАУ

- БЦ «АТУРАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

- ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@angelinuscoffee_kz

УЧЕНЬЕ – СВЕТ

О том, как изменить свою жизнь, не меняя профессию, расскажет Олеся Глывина – профессиональный бухгалтер, член палаты профессиональных бухгалтеров, член федерации налоговых консультантов, налоговый консультант первой категории, налоговый аудитор.



MUAN @mua_farizat

Олеся, о вашей школе бухгалтеров мы встретили массу положительных отзывов. Расскажите, что же в ней особенного.
– Школа бухгалтеров создана для обучения специалистов всех возрастов. Когда ученики приходят

к нам в школу, я всячески пытаюсь сделать так, чтобы они начали чувствовать себя будущими профессионалами, успешными людьми, бухгалтерами или предпринимателями. На всех встречах произношу свой девиз: «Я сумею, смогу, у меня всё получится». Основной своей задачей

считаю научить начинающих коллег работать не только профессионально, но и уметь работать в коллективе. Программа полностью выстроена на практической работе. Да, у нас есть теория, но она не нудная, а разработана в процессе практики.

– Но с открытием школы основную деятельность вы не оставили?

– Будучи главным бухгалтером в одной из крупных компаний, я поняла, что мне стала надоедать эта профессия. Я молодая, хочется жить, отдыхать, а такой возможности не возникало, так как у главных бухгалтеров всегда мало времени на себя. Я решила уйти. В нашей местности на тот момент не было никаких бухгалтерских курсов, и я решила открыть такие курсы сама, пошла в налоговую, зарегистрировала «Профреал», после чего нужно было начать обучать.

– Правда ли, что свою первую программу обучения вы испытывали на родственниках?

– Моя мама – человек, никогда не работавший в бухгалтерии, и она ушла с работы. Я пригласила ее поучиться у меня. Пока она обучалась, я дорабатывала программу, смотрела, получается у нее или нет. Я знаю на собственном опыте, что человек, прошедший мой курс, может быть начинающим бухгалтером или вести собственное ИП. И мама уже десять лет работает в моей компании (улыбается).

Я достигла определенного уровня в преподавании на начальных курсах, и мне понадобилось что-то новое. Тогда я пригласила к себе на курсы младшую сестру. Именно на Екатерине испробовала курс «Бухгалтер интенсив», направленный на подготовку ведущего бухгалтера из начинающего. Сейчас она работает главным бухгалтером в нашей компании. Затем я обучила своего мужа, он пошел обучаться дальше и стал финансовым аналитиком и менеджером. Вся моя семья работает теперь одной дружной компанией.

– Вы проводите экспертизу бухгалтерского учета. В каких случаях востребована данная услуга?

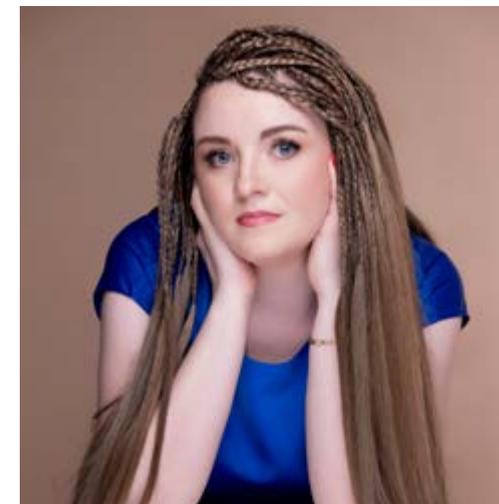
– Мы занимаемся экспертизой бухгалтерского учета в области экономических и финансовых преступлений. Экспертиза нужна для каждого предпринимателя или собственника, потому что аудит – это сложная специфика. Не каждый предприниматель понимает аудиторский отчет, который дает представление о том, что происходит с предприятием, что будет, если

это предприятие будет так же работать, что нужно сделать, для того чтобы это оно процветало и не получило каких-либо штрафов в области налогообложения.

– На ваш взгляд, можно ли стать хорошим специалистом в области бухгалтерии, пройдя онлайн обучение?

– Онлайн онлайн рознь. Когда человек просто покупает вебинары и смотрит записанные ролики, но не видит живого общения, то ему – никогда не работавшему в бухгалтерии – научиться чему-либо невозможно.

Наша система онлайн обучения построена на конкретном живом общении. Различие только в том, что мы находимся в разных регионах, но в одной онлайн семье. Я продолжаю практиковать и развиваться в бухгалтерской сфере. Постигать новые вершины в бухгалтерском учете, налогообложении и аудите.



+7-702-323-87-02
инстаграм@profreal
buhgalterprof888@gmail.com

ЖИЗНЬ С ПОЭЗИЕЙ

«Пишу о жизни, с ранних лет, всегда. Пишу о том, что говорит душа. Скорее даже, не придуманно пишу. Слагаю то, что вижу, чем живу...» – **Эльвира Жусупбекова**, психолог-педагог, социальный поэт.

Эльвира, расскажите нам, кто такой социальный поэт.

– Это поэт, чья поэзия рассказывает всё о жизни человека без иллюзий и нагнетаний: что есть в нас, что мы имеем в реальности, что мы можем иметь, исходя из наших ресурсов, и как к этому прийти. И это не надуманные рифмы, а информация, которая приходит.

– Ваша поэтическая деятельность связана с психологической? Или это два совершенно разных направления?

– Безусловно, поэзия и психология связаны. Поэзия – это один из методов распространения информации. Кто-то несет пси-



хологию через учебники, практики, терапии и так далее. Я же через поэзию.

– Как психолог, верите ли вы в то, что наши мысли материальны? Как это можно объяснить?

– Это даже не про веру – это абсолютно так. Здесь можно привести простой пример: архитектор пере-

нес на бумагу проект дома, который создал у себя в голове, а прежде его создал в своих мыслях заказчик. И строители построили тот дом, который заказчик построил изначально в голове. Если бы у него не имелось этих мыслей, то и дом не был бы возведен, верно? И мыслить нужно правильно, потому что именно правильные мысли

приводят к принятию решений, выполнив которые, мы получаем желаемое.

– Публиковали ли вы свои поэтические произведения?

– Да, я издала два сборника стихотворений: «Счастливым быть просто» и «Время СЕЙЧАС».

Поэзия несет высокий уровень духовности, морали и ценностей, смысл жизни и социальную значимость. Также я выпустила детскую книжку-развивашку в стихотворной форме – «Сказочные будни», с которой интересно просыпаться, умываться, выполнять зарядку, принимать пищу, учить буквы, одеваться, укладываться спать. И это отличный помощник для развития речи, памяти, правильного произношения. И, конечно же, повод для прямого контакта родителя с ребенком. В 2021 году мои произведения публиковались на Санкт-Петербургском авторadio «Авторитет FM».

– Какое издание вы считаете своим главным трудом и почему?

– Не могу выделить что-то одно. Все издания по-своему несут пользу. В них вложена душа! Ни в одном произведении нет чего-либо надуманного и иллюзорного.

– Помимо поэтической деятельности вы ведете успешные социальные проекты. Расскажите, что это за проекты и на что они направлены.

– На YouTube канале я запустила народный социальный проект в виде блог-журнала «Женщина ИСТОРИЯ». Социальный, потому что абсолютно без каких-либо взносов и оплат. Народный, потому что участвовать в нем могут простые, обычные женщины, которые делятся историями из своей жизни, помогая и оказывая моральную и душевную поддержку тем, кому, возможно, не к кому обратиться, или кому просто нужно услышать, увидеть, что есть решения из сложившихся обстоятельств, есть выход, есть пример.

К тому же на данный момент я участник един-

ственного в стране социального проекта #Актау_крышечкидоброТы. Эта акция благотворительности запущена компанией TAZA.LKKEE, а точнее, ее руководителем Татиевой Ириной Рафаэловной. Акция подразумевает сбор пластиковых крышек, а вырученные от их сдачи в переработку средства перечисляются на лечение детей, нуждающихся в этом. Мусор тоже может быть благотворительностью. Пока эта акция запущена только в Актау, и первые подопечные – две сестренки пяти лет, которым необходима сумма на операцию по пересадке стволовых клеток в Грузии. К нашей доброй акции подключаются со всего Казахстана. Из Алматы и Астаны нам передают коробки с собранными крышечками, доставленные путем авиасообщения или железнодорожным транспортом. И, пользуясь случаем, я хочу всех поблагодарить за участие, равнодушные и главное – за поддержку!

инстаграм: @2208e80



Онлайн образование

Сегодня на страницах нашего журнала мы познакомим вас с молодым человеком, который не только сам успешно работает в быстро развивающейся сфере онлайн-образования, но и вдохновляет окружающих своими идеями и решениями. Темирлан Телембай является автором образовательных проектов, продюсером экспертов.

Темирлан, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь продюсированием? Что привело вас в данную сферу деятельности?

– Я молодой предприниматель из Алматы. В сферу предпринимательства попал еще в возрасте 14 лет. Моим первым проектом был вендинговый биз-

нес, где основная работа проходила в переговорах с владельцами магазинов и заключалась в поставке в вендинги товаров. И это был мой первый пассивный доход. Сейчас я предприниматель, продюсер экспертов и веду одновременно три проекта.

– *Расскажите подробнее, что же это за проекты.*

– Первым моим проектом является Tabu academy. Это проект в образовательной сфере, где мы делаем крутые продукты с экспертами и прокачиваем soft skills навыки. Вторым проектом – это поддержка личного отечественного бренда одежды Khan wear.

Третий – ведение семейного бизнеса в формате «Автомойка самообслуживания».

– *Вы достаточно молоды. Ваш возраст не пугает тех, кто только начинает с вами работать? Или это, наоборот, преимущество?*

– Я считаю, что мой возраст – это скорее преимущество, чем недостаток. Несмотря на разницу в возрасте я и мои эксперты в своей деятельности соблюдаем рабочую этику и взаимоуважение. На текущий момент я работаю с экспертами, которые старше меня на 20–30 лет, но у нас есть уважение друг к другу и субординация в работе. Например, один из экспертов, которому 49 лет, при возникновении у него каких-то проблем заранее меня предупреждает, и мы переносим запланированные мероприятия. Я думаю, это

профессиональный подход к работе со стороны и эксперта, и продюсера. Сегодня год рождения не играет большой роли, потому что молодежь готова продвигаться сама и продвигать тех, кто имеет практический опыт, но не имеет достаточно знаний, как что-то делать.

нацелен на развитие образовательного направления и уже нахожусь в процессе сбора онлайн-платформы, где ТОПовые эксперты могли бы свободно делиться своими знаниями навыками, а люди получать качественное образование.

я смог реализовать часть своей мечты.

– На сегодняшний день что такое Tabu academy? Какое направление обучения в академии Tabu пользуется наибольшим спросом?

– Tabu academy – это образовательная плат-

В ШКОЛЕ ЛЮДИ НЕ ПОЛУЧАЮТ ТЕ ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ НАМ РЕАЛЬНО ПОМОГАЮТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ И БИЗНЕСЕ.

– Давайте разберемся подробнее, что делает продюсер для эксперта.

– Сейчас много классных экспертов с хорошими знаниями, но они не могут поделиться ими. Поэтому им нужен продюсер, чтобы помочь донести эти знания до нужной аудитории и поменять многие жизненные направления в лучшую сторону, делясь своей экспертностью. Вот таким образом продюсеры и эксперты создают крутые проекты в разных сферах. На текущий момент я

– В какой момент пришла идея основать собственный образовательный проект?

– В школе люди не получают те знания, которые нам реально помогают в современном мире и бизнесе. Я хочу, чтобы любой желающий смог повысить свои soft skills и hard skills в раннем возрасте. С детства у меня была цель создать образовательную платформу или школу, где прокачивают именно те навыки, которые помогут в будущем. Как видите, всё получилось, и на данном этапе жизни

форма и школа, где люди создают свое будущее. Сейчас у нас есть офлайн обучение, где идут занятия по развитию soft skills навыков.

Например, студенты проходят курсы по психологии, постановке голоса, ораторскому мастерству, скорочтению, развитию памяти и так далее. Наибольшим спросом на онлайн-рынке пользуется обучение ораторскому искусству и курсы по постановке голоса.

– Если человек только начинает выступать



перед аудиторией, что вы, как эксперт, ему посоветуете?

– В первую очередь наладить тайм менеджмент – он является неотъемлемой частью жизни. Благодаря правильно выстроенному плану человек начинает

четко понимать, сколько времени ему понадобится для определенного выступления. Кроме того, очень важно не бояться импровизировать. Если во время выступления человек что-то забыл рассказать, необходимо продолжать речь так,

словно изначально так и было задумано. Помните, что аудитория не знает, что и как именно вы репетировали (*улыбается*). Необходимо быть уверенным в себе.

– Поделитесь планами по развитию вашей деятельности. Какие цели ставите на ближайшее будущее?

– Сейчас я и моя команда готовимся к масштабированию за счет онлайн-платформы, где ключевой рост будет проходить за счет того, что мы дадим возможность ТОПовым экспертам со всего Казахстана продавать свои знания на единой платформе. И акцент мы делаем именно на казахский язык. Я верю, что этот проект хорошо себя покажет в будущем. Очень хочу продвинуть наш отечественный продукт, внести свой вклад в общее дело и тем самым повысить качество образования в нашей стране.

инстаграм:
@_king_tima__

УЧИСЬ ЛЕТАТЬ У ОРЛА

Ежедневно нас окружают люди. Те, с кем нам, так или иначе, приходится контактировать. Именно от этих контактов зависит успех любого дела. А как построить правильные коммуникации в бизнесе, знает бизнес-тренер, основатель учебно-консалтинговой компании «Центр Елены Безруковой» – Елена Аркадьевна Безрукова.

Елена Аркадьевна, *сегодня вас достаточно сложно застать дома. Вы всегда в движении и постоянно в процессе обучения. Так было всегда?*

– Да, так было практически всегда, буквально с 13–14 лет. Мне очень нравилось быть занятой, очень нравилось быть полезной, и с юности я принимала активное участие в жизни детских и молодежных организаций. В 15 лет поступила в педагогический колледж и почти сразу вела «консультации новоявленного психолога». Ко мне приходили не только мои ровесницы-студентки, но и взрослые педагоги, потому что уже тогда я могла поделиться полезными знаниями, которые находила не только в стенах учебного заведения. Но если честно, в игру «в занятость» очень легко войти и непросто из нее выйти. Сейчас уже хочу стать менее занятой, но в жизни столько всего интересного, что я только

завершаю одно дело, как уже появляется куча новых идей. Я понимаю, что проблема не во времени, а в жажде к жизни, творчеству, приключениям и авантюрам.

– А с чего начиналась ваша деятельность в сегменте HoReCa?

– Мне очень нравилась работа ресторанов. Я хотела научиться управлять рестораном, и так получилось, что вышла замуж за своего однокурсника, у которого был собственный ресторан. Я со всей своей энергией и самоотдачей погрузилась в этот бизнес, а мой муж стал моим главным учителем и проводником. С ним мы достигли больших успехов на этом поприще.

– Как вы формулируете свое призвание? Оно больше про то, чтобы кормить людей, или больше про то, чтобы учить, как кормить людей?

– Мое призвание – учить людей быть счастливыми. А как быть счастливыми – это вопрос вто-

рой. Когда приходишь в ресторан и создаешь себе и другим людям настроение и красоту вокруг, с приятной едой и напитками, с красивой музыкой, в этом тоже счастье. Работая в ресторане, ты создаешь атмосферу счастья и гостеприимства. Я хочу научить людей быть счастливыми в том, что они творят, осознавать и принимать результаты своего труда и нести за это ответственность. Я хочу научить людей творить свою жизнь, свое дело и себя в профессии. Я думаю, у меня это получается.

– Чему именно обучают в «Центре Елены Безруковой»? На кого ориентирована деятельность центра: на начинающих специалистов или на опытных людей, желающих получить повышение квалификации?

– В «Центре Елены Безруковой» три школы: школа ресторанного бизнеса, управления и продаж, развития личности. У нас есть курсы и

для владельцев бизнеса, и для менеджеров, и для специалистов. А также для тех, кто хочет развить свои гибкие навыки: риторику, способность к коммуникации, возможности применения делового этикета. Еще у нас есть очень интересные курсы по управлению, они полезны абсолютно всем людям, которые хотят успешно состояться в обществе.

– Вы работаете не только в мегаполисах, но и по всему Казахстану. В чем, на ваш взгляд, главная ошибка провинциальных рестораторов?

– Управляющие владельцы малых городов меньше доверяют производственные процессы своим подчиненным, больше делая акцент на себе. С другой стороны, практически не предъявляют требования к профессионализму и зачастую переключают свои управленческие задачи на непрофессионалов. Еще в небольших городах наблюдается недостаточ-



ная скорость процессов мышления и творчества – это тоже мешает развитию бизнеса.

– По вашему мнению, стоит ли перенимать опыт других рестораторов из крупных городов или других стран и переносить их в свой бизнес? Или же нужно идти исключительно собственным путем?

– Я придумала свою поговорку: учиться летать нужно у орла, ходить у оленя, прыгать у зайца, а ползать у змеи. И не надо путать эти задачи. В крупных городах следует брать креатив, новые тенденции в развитии, скорость движения. В других странах позаимствовать их самые лучшие национальные особенности. У небольших городов Казахстана черпать искренность, доброту и гостеприимство.

– Вы всегда полны ярких идей и новых решений. Расскажите о планах на ближайшее будущее.

– Самое большое ожидание – это путешествия. Мы всей командой планируем поездку в этом году. Обычно я путешествую одна в формате командировок, а сейчас мы организуем себе корпоративный отдых. Есть новые проекты по международной деятельности в Евразийской творческой гильдии, по изданию новых книг, художественных и научно-методических. А также открытие нового направления в бизнесе.

– Дайте совет эксперта: откуда брать информацию о современных трендах ресторанного бизнеса. Как успевают изменяться в соответствии с ними, чтобы не терять клиентов и всегда оставаться востребованным заведением?

– Скорее всего я не тот эксперт, который следит за трендами. Я эксперт, который призывает строить качественный фундамент в бизнесе, развивать здоровые отношения в

коллективе и доброжелательное отношение к людям. Меня мало интересуют тренды, которые кто-то придумывает. Мне интересно то, что придумываем мы сами и наши казахстанские рестораторы. Казахское гостеприимство должно стать самым модным трендом в мире. Гости идут в рестораны прежде всего за человеческим отношением к себе и только потом за вкусным куском мяса. Я хочу, чтобы на рынке HoReCa было человеческое отношение к персоналу, которое проявляется и в создании дисциплины на производстве, и в готовности вкладывать определенные средства в развитие людей. А они, в свою очередь, могут принести в общее дело и идею, и творчество, и вдохновение, и профессионализм.

+7-707-718-77-07
инстаграм:
@elenabezrukova2504
@art_bezrukova
@ceb_rest

www.bezrukova.kz

Сильная женщина

Как совмещать материнство и трудовую деятельность, хорошо знает **Мадина Женисовна**, которая сама растит не только своих детей, но и профессионалов в сфере перманентного макияжа.

Мадина Женисовна, вы имеете большой опыт работы в области перманентного макияжа. В какой момент решили обучать своему делу?

– Да, в этой сфере я еще с далеких 90-х годов, обучение проходила в Москве. Была, можно сказать, одна из первых в Астане. Тогда было всего два мастера в этом городе, включая меня. Я имею художественное образование, поэтому мне всегда легко давался сам рисунок и эскиз.

А обучать я начала практически сразу, буквально через три месяца после начала деятельности.



Первыми моими учениками были парень из Актюбинска, который обучился татуировкам, и девушка из Омска – она усвоила основы перманентного макияжа.

– Часто ли к вам на обучение попадают те, кого приходится перенимать?

– Да, очень часто. Почти каждый третий ученик приходит после окончания базового курса. Но проблема в том, что они не могут элементарно правильно взять в руки аппарат. Я обучаю с нуля, и обязательно первое, с чего мы начинаем, это создание эскиза и постановка руки.



– В чем основные преимущества перманентного макияжа? Можно ли его удалить, если клиент не удовлетворен результатом?

– Татуаж – это прекрасный способ исправить, подчеркнуть и сохранить контур губ, бровей, век на долгий период времени. Это также способ устранения некоторых врожденных и приобретенных дефектов кожи. Татуаж – отличный вариант, если пользование косметикой вызывает аллергические реакции. Удалить некачественный перманент легко, для этой цели применяется лазер либо ремувер. А сам процесс безболезненный. Если, например, брови «фломастерные», то может потребовать-

ся несколько этапов удаления с перерывом в месяц-полтора для заживления кожи.

– Как выбрать идеальные обучающие курсы? На что обратить внимание в первую очередь?

– Думаю, сейчас многие смотрят на мнения подписчиков в Инстаграме, хотя нужно всегда смотреть на работу мастера и на то, какие отзывы оставляют его клиенты. И, конечно, учитывать, что стоимость курса не является гарантией. Не всегда дорогой курс обучения является качественным.

– Вы пришли к нам в студию с дочерьми. Хотели бы, чтобы в

будущем ваши девочки реализовали себя в сфере красоты?

– Да, у меня две прекрасные принцессы, и я ими горжусь! И благодарна тому, что они выбрали меня быть их родителем. Растить детей одной нелегко, но я всегда считаюсь с их мнением. И если одна из них решит расти вместе со мной в данной сфере, препятствовать не стану. В перманентном макияже можно выйти на отличный доход и не волноваться о завтрашнем дне и о хлебе насущном. Я сама не раз уходила на официальный заработок, но вела записи дома и вновь возвращалась в эту сферу полностью. Привлекают не только очень хорошие деньги, но и свободный график. А когда у тебя дети, это очень важный фактор. Главное – любовь к своему делу, а дочкам я всегда предоставлю право выбора и поддержку в любой ситуации!

+7-707-556-02-56
инстаграм:
@pm_madlen

Времена, когда личного стилиста могли себе позволить только селебрити, давно прошли. И если вы хотите одеваться красиво и неординарно, не расходуя драгоценное личное время, на помощь придет стилист-шоппер Адель Рустамова.

СТИЛИСТ-ШОППЕР



MUAH @mua_farizat

Адель, расскажите о своей деятельности. Чем обычный стилист отличается от стилиста-шоппера?

– Сама профессия «стилист» имеет очень много разветвлений: хэйр-стилист, имиджмейкер, стилист на съемке, мужской стилист и т.д. А шоппер – это более узкая часть профессии стилиста. Стилист-шоппер помогает вам грамотно совершить покупки,

собрать образы из купленной одежды, обуви и аксессуаров. При этом задачей стилиста-шоппера является анализ внешности, определение стиля, составление гардероба и комбинаций из вещей.

– Часто можно услышать, что преображение со стилистом дорого стоит. Так ли это на самом деле?

– Преображение бывает разным. Одному достаточно изменить при-

вычный стиль одежды, а другой хочет изменить не только свой стиль, но и внешность. И это тоже будет считаться преображением.

Всегда надо рассчитывать примерные затраты, перед тем как прийти к стилисту на преображение. В полном преображении подбирается стрижка и прическа по форме лица, а также цвет волос по цветотипу, проводится ревизия гардероба, определяется стиль, и, естественно, проводится

шоппинг, где уже составляются и приобретаются образы. Преображение дает уверенность в себе, в своей привлекательности. И когда это происходит под чутким руководством профессионального стилиста, результат получается превосходный!

– Можно ли полностью изменить собственный стиль за один шоппинг со специалистом? Что необходимо для этого сделать?

– Конечно, можно. Перед тем как идти на шоппинг, стилист определяет ваш колорит, тип вашей фигуры и ваше стилевое направление. И только потом вы идете на примерку стилист показывает подходящие вам и вашему стилю образы.

– Можно ли самостоятельно определить свой цветотип? И что делать, если любимый цвет не подходит по цветотипу?

– Чтобы определить свои цвета, нужна знать всего

две характеристики: контрастность и температуру. Контрастность внешности – это разница между цветом кожи и цветом волос, глаз, губ. Чем сильнее контраст этих характеристик, тем выше контрастность вашей внешности. И тем более яркие цвета вам подходят. И наоборот. Чаще всего ориентируются на оттенок кожи, так как цвет кожи сильно влияет на общее впечатление. Если цвет, который вам нравится, не подходит по-вашему цветотипу, то носите его не у лица. Допустим, вы любите классический зеленый, но он делает ваше лицо болезненным – носите его внизу! Например, вы можете надеть зеленые брюки или юбку, а для верха выбрать синий. Главное, уметь правильно сочетать цвета между собой и не носить у лица неподходящие оттенки.

– Всегда ли оправданы ожидания клиента после работы со стилистом?

– В моей практике я пока не получала негативные отзывы. Всегда сначала нахожу контакт с клиентом, собираю его желания и предпочтения и только потом составляю план работы. Это мне дает понять не только стилевое направление клиента, но и его внутренний мир, интересы, хобби и т.д. Ведь образ жизни – это часть стиля. Клиенту необходимо внимательно ознакомиться с работой выбранного стилиста и понять, что ему предлагается, какие деньги и когда он должен заплатить, что он получит в результате услуг. Клиент должен понимать, что работа со стилистом – процесс двусторонний, никакой профессионал не сможет решить проблемы со стилем для человека, который сам не собирается в этом участвовать! Чем больше отдача от клиента в процессе работы, тем лучше результат.

+7-708-807-74-17
инстаграм:
@adele_rr

Я ХОЧУ СОЗДАВАТЬ

Раймахова Нигара – методолог, бизнес-наставник экспертов по запуску инфопродуктов.

Нигара, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я помогаю умным стать богатыми. Со мной эксперты разных ниш упаковывают свои знания в продукты и продают дорого. Я бывший банкир, 11 лет занималась метрологией и запуском различных финансовых продуктов. 6 лет в образовательном бизнесе. Запускала разные онлайн и офлайн бизнесы и знаю, как нелегко найти дело, приносящее удовольствие и деньги.

– Что такое инфобизнес? Как на нем зарабатывать?

– Самый ценный продукт в XXI веке – это информация. Владея полезной информацией, можно быстро развивать бизнес, находить покупателей и



заключать выгодные сделки. Инфопродукты позволяют не тратить время на поиски информации, получить проверенные на практике знания. Казахская сфера инфобизнеса начала стремительно развиваться, и многие люди сегодня выбирают заработок на продаже информации. Ведь начать его можно с минимальны-

ми вложениями, нет нужды в производственных мощностях и складах, есть возможность работать без офиса, и, если первоначальная информация перестанет быть актуальной, можно сменить тематику.

– Как зарабатывать эксперту даже на маленьком блоге в Инстаграм?

– Хочу сказать, что инфопродукты позволяют зарабатывать и при небольших охватах. Вопрос в вашем продукте и уровне экспертизы. Важно понимать, что любой продукт должен отталкиваться от запросов аудитории. Нет спроса – не нужно делать предложение. Если вы видите явную заинтересованность в том или ином инфопродукте, то можно рассматривать идею его создания. Но при этом здраво оцените свои возможности, а это не только трудовые, но и финансовые затраты. Как раз таки мое наставничество заключается в том, чтобы трезво рассматривать ситуации и сопровождать в этом эксперта, когда и какой продукт ему лучше создать на этом этапе и куда нужно стремиться.

– Как ваша распаковка личности помогает поднять чек на услуги?

– Метод распаковки помогает осознать себя и понять, в чем ценность собственного продукта

или услуги. Понять, как донести эту ценность до потребителя и поднять чек, выйдя на новый уровень. Поменять отношение к продажам и полюбить их. Моя работа с экспертом начинается с распаковки личности, люди идут на поле человека. Поэтому очень важно раскрыться не только в профессиональном плане, но и правильно показать свои сильные стороны и ценности, сделать упор на потребности целевой аудитории.

– Как найти того самого наставника? Зачем он нужен?

– Наставник – это человек, который имеет какие-либо результаты в бизнесе или инфобизнесе. Способный обучать других людей и делающий всё возможное, чтобы его ученик достиг поставленных целей в жизни. Простыми словами, вы используете чужой опыт в какой-либо деятельности и применяете его на практике. От этого появится результат. Например, заработаете

денег, создадите бизнес и так далее. Начинающему предпринимателю или инфобизнесмену просто необходим наставник. С его помощью можно освоить деятельность гораздо быстрее, чем самостоятельно.

– Почему вы выбрали данное направление в работе?

– Сейчас люди нового поколения не думают однообразно и не работают в скучных офисах, они хотят общения и денег. Есть тысячи и миллионы людей, которые для себя решили – я не хочу вкалывать за деньги, я хочу создавать. И мне в кайф работать с людьми из разных стран, которые хотят создать крутые продукты и делиться ими с миром, естественно, за деньги. Ведь многие ищут ответы на вопросы, которые я уже знаю. Моя задача – показать и рассказать, как это делается.

+7-701-666-60-80
Instagram
@nigara_Raimakhova

ТОЛЬКО СМЕЛЫМ ПОКОРЯЮТСЯ МОРЯ

Круиз – это уникальная возможность посетить несколько стран за одну поездку. Именно об этом мечтала Алия Аяпова. И ее мечта сбылась!

Алия, расскажите, как вы превратили путешествия в стиль жизни.

– Еще в студенчестве, у одной из моих подружек была карта желаний, где я увидела картинки Нью-Йорка. И всё, я влюбилась в идею. Первая страна, которую я посетила, были США, я уехала по студенческой программе Work and travel и провела лето на Аляске. И да, я своими глазами увидела невероятный Нью-Йорк, в котором позже прожила полгода. По профессии я преподаватель английского языка, имею 10-летний стаж преподавания. Благодаря знанию языка я легко ориентируюсь в



разных странах, и сейчас, когда путешествие стало мейнстримом, я хочу, чтобы люди тоже, приезжая в чужую страну, чувствовали себя увереннее, обладая базовыми знаниями иностранного языка. Для этого я и создала свой авторский курс «Английский для путешественников».

– Но кроме этого вы занимаетесь сетевым бизнесом. Как эта работа изменила вашу жизнь?

– Мы привыкли считать, что сетевым бизнесом занимаются только люди, которые не могут построить карьеру или найти нормальную работу. Но, вступив в клуб, я увидела

успешных предпринимателей, рестораторов, известных артистов, крутых блогеров и полностью поменяла свои взгляды. Я превратила путешествия в источник дохода. Осуществила свою мечту: моя мама посетила Италию, Испанию и Францию на круизном лайнере, и это только начало. Я стала много работать над собой, прохожу разные курсы по саморазвитию, так как поняла одну вещь: чем больше ты растешь как личность, тем быстрее растет твой доход. И конечно, я стала чаще путешествовать.

– Почему вы выбрали именно InCruises? Какие преимущества есть у этой компании?

– В 2015 году в поисках приключений я поехала работать на круизном лайнере в качестве сотрудника. За шесть месяцев моего контракта я проплыла все острова Карибского бассейна, пересекла Атлантический океан и прибыла в Европу. Это были незабываемые полгода, я



поняла, какое это потрясающее чувство, когда ты засыпаешь во Франции и просыпаешься в Италии. Мое жгучее желание познать мир притянуло в мою жизнь компанию мечты под названием InCruises. InCruises – эксклюзивный туристический клуб, основанный на членстве и работающий только по приглашению. Вы можете стать клиентом и эко-

номить до 25% не только на круизах, но и отелях и курортах по всему миру. Или можете стать партнером компании и путешествовать с экономией в 50%, 100% и еще зарабатывать деньги. На данный момент и моя мама, и я путешествуем за счет компании.

+7-777-959-33-39
инстаграм: @alayapova

АЗБУКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Елена Колос – академик международной Академии информатизации, доктор экономических наук, мастер делового администрирования (МВА).

Елена, расскажите немного о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я работаю в Восточно-Казахстанском техническом университете имени Серикбаева. В Инстаграм в аккаунте «Азбука управления» я знакомя своих слушателей с основными элементами менеджмента. Второй аккаунт «Успешный бизнесмен» посвящен развитию бизнеса. Также я активно осваиваю VK, где веду группу «Антистресс для предпринимателей». В апреле у меня завершился тренинг по авторской методике «Формула счастья предпринимателя», где я обучала слушателей по трем бло-



кам: управление собой, управление бизнесом и управление деньгами. Там же провожу мастер-классы, трансформационные игры и бизнес-игры по моей авторской методике с картами как бесплатно, так и платно. Так, в марте-апреле провела три моих авторских business games «Весеннее обновление нас и нашего бизнеса», где в игровой форме следовало принимать решения.

– Вы имеете огромное количество достижений, но сегодня мы хотели бы остановиться на вашем авторском курсе «Успешный бизнесмен» для детей 9–12 лет. Скажите, пожалуйста, что подвигло вас организовать данный курс?

– Считаю, что к бизнесу нужно готовить наших детей, и как можно раньше. Это важно для их будущего. Сейчас

разрабатываю инновационный проект «Академия: учись и развивайся», он будет проходить у меня в VK, Facebook, Telegram, YouTube. В проект входят курсы по обучению школьников, студентов и взрослых, в том числе предпринимателей.

– Почему важно обучать детей финансовой грамотности?

– Хотелось бы, чтобы наши дети раньше, чем мы, взрослые, сформировали у себя качества, которые должны быть у современных финансово грамотных людей. В моем курсе «Успешный бизнесмен» есть определенные темы, которые касаются не только детей, но и взрослых. Я рассматриваю там темы относительно развития способностей детей и их будущих профессий.

– Если у детей есть прекрасный шанс получить знания в области управления финансами, то как быть взрослым, которые понятия не имеют, как правильно распоряжаться деньгами?

– Этому нужно учиться. Я провожу тренинги офлайн и онлайн. В прошлом году проводила тренинг по клиентоориентированности и стресс-менеджменту в крупной компании нашего города, охватив 104 человека. На протяжении более 30 лет провожу бизнес-игры, используя собственную авторскую методику, которая предполагает принятие оптимальных решений. Работа ведется для разных категорий

слушателей – от школьников пятого класса до пенсионеров и безработных.

– Насколько сложно изменить мышление взрослого человека?

Сколько на это требуется времени?

– Конечно, сложно. В моем авторском тренинге я рассматриваю направления, которые касаются управления собой. Здесь необходимо обратить внимание на самомотивацию, на вопросы развития решительности, уверенности в себе, лидерских качеств. Данный блок на моем тренинге длится три недели, в него включено множество видео, домашних заданий, при выполнении которых слушатели получают новые практические навыки.

– Отслеживаете ли вы успехи ваших учеников? Какие они показывают результаты?

– Я всегда рада обратной связи, и мне приятно видеть результаты моих учеников. Дополнительно я провожу с ними бесплатные консультации по оценке личного потенциала, где мы вместе определяем, на что следует обратить внимание и за счет чего необходимо развиваться дальше.

+7-708-385-67-50
Инстаграм: @ea.kolos,
@elenakolos_trainer
VKконтакте: elenakolos2022
Группа в VK
«Антистресс для предпринимателей»
Telegram: Elena030661
Фейсбук: Елена Колос
Канал на YouTube:
«Стратегии развития личности и бизнеса»



С испанской душой

В преддверии Международного дня танца, который весь мир отмечает 29 апреля, мы побеседовали с профессиональным преподавателем и основателем студии танца Айгерим Алибек.

Айгерим, что привело вас в мир танцевального искусства?

– Моя любовь к танцам началась еще в раннем детстве. Думаю, на выбор моего увлечения повлияло мамино балетное

прошлое. Я росла среди танцевальных костюмов, в атмосфере подготовки к концертам, репетиций, красивой музыки и заку-

лись. Поэтому вся эта атмосфера отразилась и на моем выборе, а мамыны пуанты стали моим талисманом.

Около пяти лет я занималась народными танцами и танцевала в ансамбле «Акмаржан», где мы изучали танцы народов мира. Я полюбила это направление, потому что танцы разных народов позволяют узнать и постичь не только хореографию, но и познакомиться с культурой того или иного народа, увидеть, насколько разнообразен танцевальный мир, костюмы и традиции. Затем я немного занималась классическим индийским танцем, и с конца 90-х для меня отрылся мир фламенко. По сей день, уже более 20 лет, я занимаюсь этим видом танца.

– Когда появилось желание открыть собственную танцевальную студию? Вы представляли, что добьетесь успеха, а ученики вашей студии будут выступать на международных

конкурсах и занимать призовые места?

– Желание открыть студию возникло давно. Но для меня в приоритете было создание семьи, рождение детей, и большой этап своей жизни я посвятила именно этому. Как только дети подросли, у меня появилась возможность заняться любимым делом и осуществить свою мечту. Когда я только задумалась об открытии студии, у меня не возникал вопрос о конкурсах и выступлениях. Мне просто хотелось научить девочек, девушек, женщин танцевать, наслаждаться моментом танца. Мне хотелось создать дружественную атмосферу в студии, чтобы люди с удовольствием приходили на занятия. Чтобы в студии не просто получали час времени на танцы и физической нагрузки, но и эмоциональный разряд. Для меня это было очень важно. Но когда я увидела результаты моих трудов и поняла, что ученицы занимаются очень усердно и у них всё

получается, я стала задумываться о конкурсах. Сначала мы выступали на республиканских конкурсах, не только детских, но и взрослых, ведь у нас есть группы и 50+, и 70+. После республиканских конкурсов мы решили попробовать свои силы на международных. В 2018 году мои девочки приняли участие в конкурсе «Фломенкита». Этот конкурс проходит в Москве среди юных исполнительниц фламенко, и за 10 лет существования конкурса Казахстан на тот момент принял в нем участие первый раз. И мы сразу же заняли 1 место. Также мы выступали в Испании, где заняли 1 и 2 места. В 2022 году я повезла своих взрослых учениц в Грузию на международный танцевальный конкурс, где мы снова заняли 1 и 2 места. Я очень горжусь своими девочками!

– Какой вид танца лично вам наиболее близок, и почему?

– Конечно же, фламенко. Я иногда шучу, что родилась в Алматы, но душой

я из Испании. Эта атмосфера настолько близка мне! Но во фламенко остаются немногие: это колоссальный труд в плане тренировок. Мне нравится это направление еще и тем, что здесь нет возрастных ограничений. Не требуется определенной физической подготовки. И ребенок, и взрослый человек может начинать заниматься в этом направлении в любое время. Фламенко отличается от других направлений тем, что ты постоянно учишься. Постоянно постигаешь что-то новое, потому что существуют более 50 направлений во фламенко, и характер композиций абсолютно разный, начиная от грусти и печали до счастья, восторга и вдохновения.

– Вы практикуете фламенко сегодня?

– Да, я практикую, и профилирующим направлением моей студии является именно фламенко. Фламенко – это часть моей жизни. И каждый мой педагог внес что-то

свое в мое обучение. Я очень ценю своих учителей, которыми были педагоги из Испании, России, где я обучалась в доме фламенко «Фламенкерия». Педагоги из Стамбула и США. А сейчас я продолжаю учиться и обучаюсь в мадридской школе. Но первый человек, который повлиял на мою любовь к фламенко, это мой первый педагог, которая и познакомила меня с данным направлением танца.

С самого начала увлечения танцами большой моей мечтой было создание танцевально-музыкальной группы. Мне хотелось создать группу с живым исполнением испанской музыки. В 2021 году у меня получилось осуществить и эту свою мечту. Я собрала очень талантливых музыкантов, композитора, вокалиста: так появилась группа Bulerias.

– Скажите, где можно увидеть выступление вашей группы.

– Мы часто проводим обучающие и познава-

тельные концерты-лекции по музыке и танцам Испании разных эпох. Эти лекции проходят в моей студии All in dance. Также нас можно увидеть в популярном ресторане «Музкафе» и на различных площадках города Алматы.

– А может ли взрослый человек стать профессиональным танцором, или лучше начинать с детства?

– Всё зависит от желания. Можно начать заниматься в детстве и бросить, а можно начать заниматься уже будучи взрослым и достичь больших результатов и успехов. Я уверенно это говорю, потому что мои ученицы это доказывают.

Женщины часто приходят заниматься лишь для поддержания физической формы, но настолько погружаются в эту атмосферу, что с интересом начинают выступать на местных, республиканских конкурсах, а в дальнейшем выезжают и на международные конкурсы. Есть женщи-



ны, которые занимаются в нашей студии с первого дня ее открытия. Я не

считаю, что в танце имеет какое-то значение возраст. Здесь всё целиком

и полностью зависит от человека.

– Вы живете в танце. А о чем мечтают профессиональные танцоры? Каким вы видите свое будущее?

– Если говорить обо мне, то я считаю себя не только танцором, а в первую очередь преподавателем. Мне нравится преподавать, обучать, доносить информацию и получать результат. На данном этапе своей жизни я нахожусь в США, и я спокойна и счастлива, что моя студия успешно развивается в Алматы. У меня есть преемники – мои ученицы, которые успешно преподают и народные танцы, и фламенко, и танцуют с нашей группой Bulerias. А в будущем я хотела бы открыть студию в США, чтобы познакомить еще больше людей не только с фламенко, но и с казахской музыкой, хореографией, нашей казахской культурой в целом.

**инстаграм: @all_in_dance
www.allindance.kz**



ЖЕНЩИНА В ТРАНСПОРТНОМ БИЗНЕСЕ

В очередном нашем интервью мы хотим познакомить наших читателей с руководителем компании AsstrA Almaty, ведущей бизнес в сфере международных логистических услуг и соединяющей Казахстан с каждым уголком нашей планеты. Рамиля Ахметова – женщина, посвятившая свою жизнь логистике.

Рамиля, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я занимаюсь организацией международных перевозок всеми видами транспорта из любой точки Земного шара. Занимаюсь данной деятельностью уже более 15 лет. И это то дело, которое мне по душе. Логистика – одна из самых активных отраслей, в которой всегда есть развитие и движение вперед. На выбор профессии по-своему повлиял мой папа, который всю свою жизнь посвятил работе в Министерстве транспорта и коммуникаций.

– Расскажите нам, что привело вас в сферу международной логистики.

– Я точно знала, что буду работать и развиваться именно в логистике. На тот момент не было отдельных факультетов, институтов, которые бы выпускали логистов со знанием языков и всех основ международной логистики, поэтому я поступила на факультет востоковедения и международных экономических отношений. Мне очень нравились дисциплины «Международная торговля», «Микро- и макроэкономика», и я с любопытством изучала разделы «Условия поставки», «Логистика». У меня был органический рост в карьере: от офис-менеджера до директора представительства международной группы компаний в Казахстане. Каждый раз это был новый уровень

компетенций, а также рост ответственности. На каждом этапе в этой отрасли всегда есть над чем работать, и всякий раз это увлекательный процесс.

– Логистику считают весьма сложной сферой. Так ли это на самом деле?

– Не совсем так. Я бы сказала, что на данную сферу влияет много экономических и политических факторов, изменения процессов на местном рынке. Всё это отражается на отрасли. И поэтому те, кто работает в логистике, часто говорят про стрессоустойчивость, умение легко адаптироваться под изменения и оперативно находить самые лучшие логистические решения. За последние два года пандемия и политические изменения в мире еще раз

показали, насколько логистика является неотъемлемой частью любой экономики.

– Какое значение, на ваш взгляд, Казахстан играет в мировой логистике?

– Безусловно, Казахстан играет огромную роль на Евразийском континенте с точки зрения логистики. Это наш огромный транзитный потенциал. В настоящее время мы наблюдаем изменения грузопотоков из Европы и стран дальнего зарубежья, увеличение транзита, открытие крупных торговых компаний в Казахстане. Всё это влияет на развитие отрасли. Конечно же, не обходится без сложностей, которые, наверное, существуют в любой сфере.

– Расскажите, пожалуйста, о компании AsstrA и вашей работе.

– На данный момент я являюсь руководителем представительства международной транспортно-логистической компании AsstrA. Ком-



пания уже более 27 лет на рынке. Это международная группа компаний

со штаб-квартирой в Швейцарии и представительствами компании

в 26 странах мира. Наша компания уделяет особое внимание качеству грузоперевозок, безопасности и своевременности доставки. AsstrA для меня вторая семья, здесь очень сильная профессиональная команда единомышленников, которая мотивирована на решение сложных задач. Мне очень близки ценности компании. Самый главный и важный актив нашей группы компаний – люди. В компании много ярких примеров, когда стажер или ассистент становится руководителем, директором и даже попадает в Совет директоров. Asstra Almaty более 16 лет на рынке Казахстана, оказывает услуги не только железнодорожных, авиационных и автоперевозок, но и таможенных, и трейд услуги (услуги ВЭД). Мы работаем в единой системе и уделяем внимание цифровизации и диджитализации всех процессов. Для меня лично очень важно работать в растущей и развивающейся компании с амбициозными целями.

– Логистика – одна из сфер, где всегда нужно быть на связи, оперативно реагировать на любые запросы, а у женщины еще и дом, семья, быт. Как совмещаете?

– Как я уже говорила, логистика – это далеко не скучное занятие. Здесь всегда экшен, действие, много встреч и переговоров, телефонных звонков, писем, заявок и договоров. Скажу больше: даже несмотря на то, что многие считают логистику мужской отраслью, у нас очень много успешных женщин. На мой взгляд, женщина может привести этот хаос в порядок и четко выстроить весь процесс. У женщин высокие коммуникативные навыки, они умеют договариваться! А это очень важно в любом деле. Я, наверное, не открою Америку, если скажу, что для того чтобы работа приносила удовольствие, должен быть баланс. Я стараюсь этого придерживаться. У меня большая семья: родители, сестра, муж и двое детей. Все очень

успешно развиваются в разных сферах. Мы всегда проводим время друг с другом, и это наполняет меня и придает сил двигаться дальше.

– Что бы вы порекомендовали начинающим логистам?

– Молодым логистам могу посоветовать проходить регулярное обучение, повышать квалификацию и постоянно заниматься саморазвитием. У каждого логиста должна быть здоровая любознательность, интерес к событиям в мире. Советую обратить внимание на изучение иностранных языков, и английский – это обязательный минимум. Компания Asstra Almaty всегда рада молодым и талантливым специалистам. Мы совершенный партнер в сфере логистики для людей, работающих во благо развития общества и окружающей среды.

www.asstra.kz
инстаграм:
[@ramilya_akhmetova01](https://www.instagram.com/ramilya_akhmetova01)

ПОМОГАЯ ДРУГИМ, ТЫ ПОМОГАЕШЬ СЕБЕ

Мы продолжаем рассказывать вам о выдающихся личностях нашей страны, среди которых руководитель отдела международного развития, обладательница почетного ордена Бауыржана Момышулы «Батыр шапагаты», предприниматель с более чем 15-летним опытом в MLM-бизнесе, коуч-тренер, мотиватор Айсулу Кульсариева.

Айсулу, как давно ваша компания существует на рынке?

– Marine Health Group была создана в 2019 году экспертной группой соучредителей, под руководством успешного бизнесмена, победителя государственного проекта «100 новых лиц Казахстана» Армана Тосканбаева. Без ложной скромности хочу отметить, что за этот небольшой период мы смогли получить впечатляющие результаты. Пар-



тнеры компании развивают бизнес по всему миру.

– **Какую продукцию представляет компания Merine health Group?**

– Merine health Group является дистрибьютором японских фармацевтических компаний, чья продукция соответствует всем международным

стандартам производства, пищевой безопасности. Эффективность наших пищевых добавок подтверждена многими клиническими испытаниями. Наши БАДы на сегодняшний день являются победителями многих международных выставок. Качество продукции Merine health Group гарантировано соблюдением самых жестких международных стандартов в части менеджмента производственных процессов, многоступенчатого контроля сырья и готовой продукции. Именно поэтому наша компания по праву считается лидером в области морской фармакологии.

– **Чем компания Merine health Group привлекательна для ваших партнеров?**

– В первую очередь прозрачностью и эффективностью бизнес-модели. У нас есть свое мобильное приложение, так называемая онлайн-академия. Продуманная инфраструктура, позволяющая партнерам в короткий

срок получить качественные знания и освоить технологии продаж.

– **На чем основывается успешность вашей компании?**

– В сетевом бизнесе есть уникальный принцип: помогая другим, ты помогаешь себе. Этот постулат можно смело назвать девизом Merine health Group. Мы создали систему, которая мотивирует партнеров становиться лидерами. Успех наших лидеров – это успех компании в целом. Чем больше подготовлено лидеров, тем стабильнее будет доход, тем быстрее сотрудники получают финансовую независимость. Для осуществления таких грандиозных планов нужна четко отлаженная бизнес-структура, которая в нашей компании есть.

– **Что вдохновляет вас успешно развивать деятельность компании Merine health Group?**

– Предмет моей огромной гордости и профессиональной удовлетворенности – это команда.

Каждый день я получаю огромное удовольствие от общения с людьми, с которыми работаю. Я вдохновляюсь их достижениями, ростом, расширением их профессиональных границ. Это то, что каждый день мотивирует меня двигаться вперед.

– **Ваша команда много путешествует. Поездки проходят в рамках деятельности компании?**

– Да, в своем Инстаграме я делюсь впечатлениями о путешествиях. Конечно, это не праздные поездки, и у каждого путешествия есть своя конкретная цель. Но меня переполняет счастье от того, что работа позволяет расширять свой кругозор, получать новые впечатления. Деловые поездки меняют мышление, колоссально заряжают, дают мощную мотивацию, способствуют профессиональному росту как партнеров, так и компании.

www.marinehealth.asia
инстаграм:
@kulsarievna

Женская многогранность

Быть матерью и профессионалом в нескольких сферах одновременно трудно, но это возможно и реализуемо. Для этого необходимы самодисциплина, трудолюбие, пылкий ум, и, конечно же, поддержка родных и близких людей.

Нагима Кала – бизнес-леди, преподаватель-исследователь, юрист-международник.



Нагима, расскажите о себе. В каких областях вы себя реализовали?

– Я родилась в Костанаяе, но уже более половины жизни провела в столице. В настоящее время реализовала себя в нескольких областях, а именно в сфере высшего образования, в сфере права, иностранных языков и предпринимательства. Вместе с тем пытаюсь познать азы ведения сетевого бизнеса, командной

работы, инфо-бизнеса и блогерства (улыбается). Если говорить яснее, то я доктор PhD, работаю в должности исполняющего обязанности доцента кафедры международного права юридического факультета Евразийского национального университета имени Л. Н. Гумилева. Параллельно веду семейный бизнес в сфере общественного питания и развиваю на территории

Республики Казахстан международный бренд сети фастфуд-ресторанов англо-турецкой франшизы CTR Chicken. Но, тем не менее, я считаю, что материнство является главным достижением моей жизни.

– **Как преподаватель и бизнес-леди, как вы относитесь к концепции постоянного образования?**

– К концепции life learning – постоянного образования я отношусь исключительно положительно. Ведь наша жизнь – это константный процесс приобретения навыков в различных сферах деятельности. Мы не рождаемся с набором определенных навыков, а впоследствии получаем их, прикладывая усилия. Постоянное саморазвитие, личный и личностный рост – это то, что определяет качество и уровень нашей жизни. В нынешнее время реалии таковы, что выигрывают те, кто не останавливается на достигнутом, а продолжает учиться, повышать квалификацию, регулярно проходит дополнительное обучение. Я хочу не отставать от развивающегося мира. Ни семейный статус, ни беременность и роды, ни наличие троих детей никогда не останавливали меня на пути к получению образования, новых компетенций и навыков.

– **Помогли ли вам знания в разных областях**

в создании международного бренда фастфуда?

– Да, безусловно. Мои знания и навыки помогли в построении своего бизнеса и развитии международного бренда фастфуд CTR Chicken. Естественно, без поддержки моего супруга эта идея так и не была бы воплощена в реальность. Тем не менее, у самых истоков построения своего бизнеса работа по моей части имела решающее значение.

– **На ваш взгляд, в чем залог успешного MLM-бизнеса?**

– После того как я сумела реализовать себя и получить опыт работы в сфере высшего образования и предпринимательства, мне стало не хватать новых сфер деятельности, новых знаний. Моя подруга предложила изучение бизнеса MLM, и сейчас эта сфера для меня представляет большой интерес. Я являюсь партнером южнокорейской компании CellFlex. Залог успеха в сетевом бизнесе – это правильная

команда. В этом бизнесе есть огромные финансовые возможности, но следует отметить, что это бизнес не для всех. Необходимо запастись огромным терпением, уметь коммуницировать, быть социально активным и отбросить все предрассудки. В таком случае любого желающего ждет успех.

– **Ваша жизнь многогранна. Не думали ли вы о том, чтобы делиться своим опытом? Ведь многим женщинам интересно узнать, как совмещать роль мамы и руководителя бизнеса.**

– Да, несомненно, я хотела делиться своим опытом с женщинами. Мотивировать их на учебу и саморазвитие. Для реализации этих желаний я завела блог в Instagram, где рассказываю о работе, о своем жизненном опыте, материнстве, об образовании, науке и многом другом.

инстаграм:
@nagimoon888

В БИЗНЕС БЕЗ ТОРМОЗОВ

Женщина многогранна и уникальна по своей природе. И некоторые из представительниц прекрасного пола ярко демонстрируют свою разностороннюю натуру в бизнесе. Сложно за одно интервью раскрыть необычный опыт и личность бизнесвумен Улжан Кдыровой, но мы очень постарались это сделать.

Улжан Кдырова – бизнесвумен.

Улжан, когда вы были маленькой, кем мечтали стать?

– Не бизнесвумен, точно (улыбается). Приятно вспоминать, что в детстве я хотела стать актрисой и моделью.

С возрастом взгляды на профессию меняются, как престиж и специальности. Можно сказать, что моя мечта стать моделью отчасти сбылась, так как я сама частенько бываю

моделью для собственного магазина.

– **Когда проявилась ваша предпринимательская жилка? С чего начинались первые шаги в мире бизнеса?**

– После пяти лет работы в найме хочется иметь свое прибыльное дело, которое не отнимает много времени. Спойлер, работая на себя, время работе ты уделяешь намного больше. Разница лишь в том, что график контролируешь сама. Первые шаги начинались в сфере товарного бизнеса, а именно с продаж постельного белья. Закупались, к слову, в Хоргосе. Первый капитал дал папа, который во мне ни капли не сомневался.

– **Безусловно, ваша личность заинтересовала нас как представителя бренда «Святая». Но оказалось, что вы развиваете еще несколько**

других направлений бизнеса. Они столь же неординарны, как и «Святая»?

– Отчасти, да. Идея открыть клуб настольного тенниса пришла к нам случайно. Наш друг пригласил меня с мужем поиграть в субботний вечер в настольный теннис. Дело оказалось непростым, так как свободных столов в городе мы не нашли. На вопрос, когда освободится очередной стол, нам отвечали: через два-три часа. А было уже 12 часов ночи. Тогда я и предложила без раздумий открыть похожий клуб. Недолго думая, за месяц мы нашли помещение и сразу же открылись. К нашему удивлению, в прибыль вышли в первый же месяц работы. Любителей заниматься этим не самым популярным у нас в стране видом спорта нашлось немало. Что касается кофейни, то тут всё просто. Муж часто раньше сидел в кофей-

MUAH @mua_farizat



нях, так как работал удаленно. Посчитав, сколько денег он тратит на кофе, мы решили обзавестись своим местечком (улыбается).

– **Давайте теперь обо всем по порядку: давно ли зародился бренд «Святая»? Что позволило ему набрать стремительную популярность?**

– Идею открыть магазин женской одежды предложил муж. Согласилась я не сразу, так как была на тот момент беременна и полностью занималась собой и будущим ребенком. Спустя некоторое время я наткнулась на бренд из России, который привлек меня своей концепцией и подачей. Сам бренд на рынке был основан в 2014 году. Похожих аналогов у нас не было. Изучив бренд «Святая» и познакомившись с основателем бренда, мы договорились о франшизе с целью развития ее в Казахстане. Надо отметить, что менталитет Казахстана отличается в первую очередь скром-



ностью наших девушек, поэтому данная цель для нас больше являлась вызовом.

– В чем основная концепция бренда?

– Раскрыть женственность и сексуальность каждой девушки. Мой муж часто в шутку говорит, что это одежда не для девушек, а для мужчин, чтобы радовать их глаза.

Так, например, когда девушки приходят к нам на примерку, то нередко немного смущаются. Но, отправив фото своим мужьям или парням, сомневаться перестают. По сути наш менталитет таков, что многие девушки с возрастом скрывают свою женственность. Мы же пытаемся, наоборот, раскрыть их внутренний мир и подчеркнуть через одежду – одновременно

непростыми и лаконичными вещами, легко собирающимися в единый гармоничный образ.

– Какой концепции вы придерживались при открытии кофейни? Удалось ли ее воплотить?

– Кофейня Jel Coffee отличается своей атмосферой и уютom. Здесь мы пытаемся сохранить старый дух и изюминку Арбата, где мы гуляли, будучи еще студентами без забот. Нас называют «маленькой Европой», так как там подобных заведений много и данная концепция называется Patio. Поэтому в нашей кофейне можно встретить иностранцев со всего мира. С открытием летнего сезона мы планируем приглашать уличных музыкантов намного чаще и устраивать вечерние посиделки под гитару.

– Что вдохновляет вас развиваться в совершенно разных направлениях? Это наверняка сложнее, чем заниматься толь-

ко одним сегментом, например, одеждой?

– Банальная детская любознательность. Думаю, у каждого иногда просыпается желание попробовать всё, везде и сразу. Недавно с мужем пришли к идее, что забавно было бы выступить в каком-нибудь телешоу (улыбается). Не скажу, что сложно действовать, если тебе это приносит удовольствие. И опыт, который ты приобретаешь в разных сферах, помогает в будущем искать новые направления и развиваться в бизнесе. Искать новые возможности и проблемы в разных нишах, чтобы бросить себе вызов и двигаться дальше.

– Какие цели и бизнес-задачи вы ставите перед собой на ближайшее будущее?

– Если взять клуб настольного тенниса, то цель на ближайшее время – открыть полноценный развлекательный комплекс, где можно провести время за игрой в настольный теннис, поиграть на аркадных автоматах,



в настольные игры или просто посидеть и выпить коктейль в баре. С кофейней цель на этот год – повысить узнаваемость и строить дальнейшие планы по развитию нашей сети в РК. Что же касается одежды, то

хочется развивать бренд «Святая» не только в Алматы, а по всему Казахстану. И открыть для нашего рынка новые бренды женской одежды.

**инстаграм:
@high_fives инстаграм
+7-707-995-05-05**

24 МАЯ | **АСТАНА**
ЦКЗ КАЗАХСТАН

26 МАЯ | **АЛМАТЫ**
АЛМАТЫ АРЕНА

28 МАЯ | **КАРАГАНДА**
ЦЕНТР БОКСА



БИЛЕТЫ

MAX BARSKIH

WORLD TOUR 2023

ZAKAZ BILETOV