



@ZERKALO.LOCATION

FOR PEOPLE

СВЕТЛАНА
ЦВЕТКОВА

владелец и руководитель
компании «КазАвиация»

На высоте

 tsvetkova.s
www.kazaviation.kz
+7-701-732-73-21
kz.aviation19@gmail.com

Когда кто-то говорит: «Небо зовет», для одних это метафора, а для Светланы Цветковой жизненный путь.

Уже много лет она не просто смотрит на небо, она работает на то, чтобы оно стало ближе каждому.

На аэродроме Боралдай, где базируется «КазАвиация», каждый самолет словно оживает под ее руководством, техника становится крыльями, а идеи – полетом.

Она возвращает романтику в профессию, где звук винта, как музыка свободы, а каждый взлет – напоминание о том, что невозможного не существует.

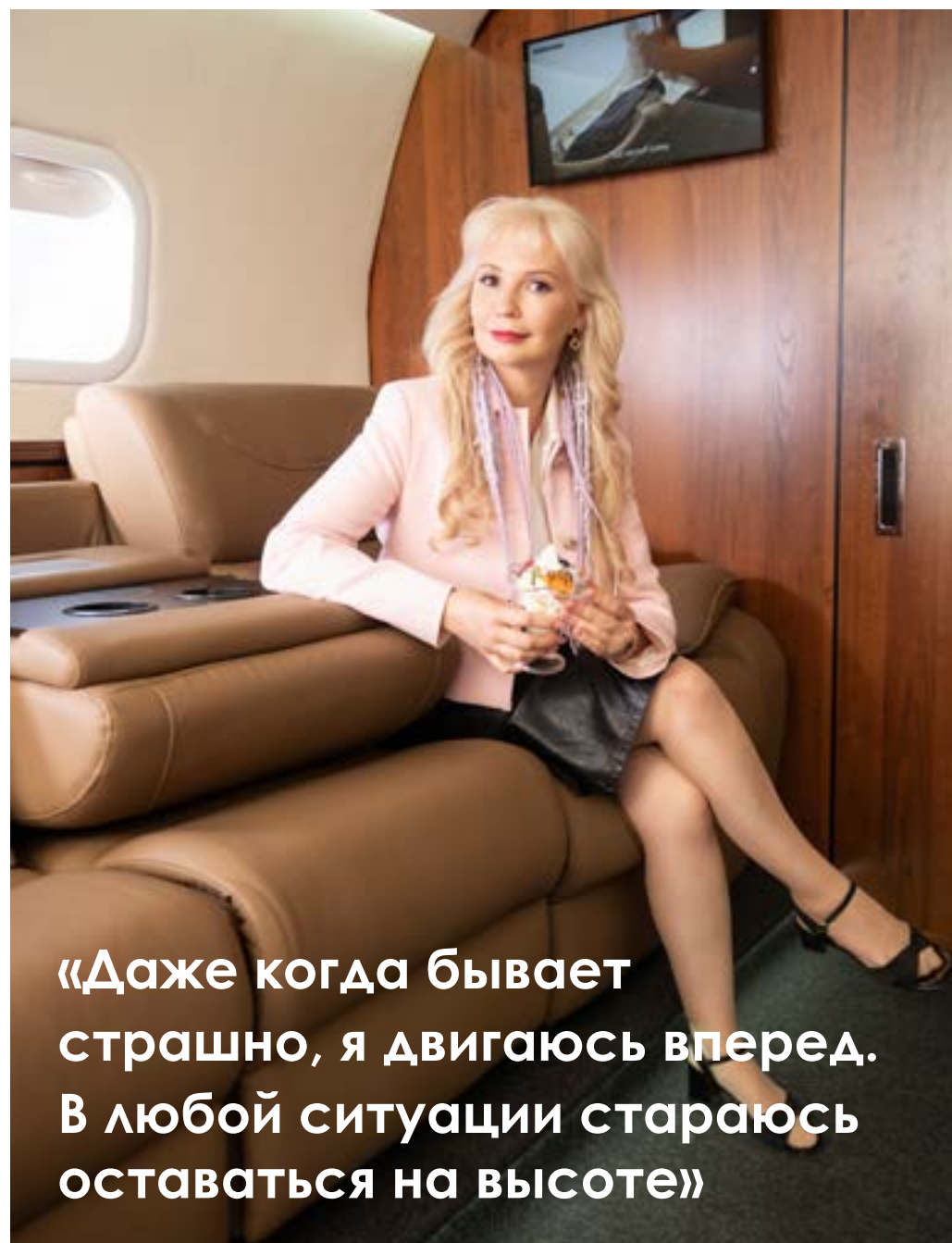
Светлана Цветкова – владелец и генеральный директор компании «КазАвиация».

Светлана, расскажите, пожалуйста, как вы пришли в сферу авиации и как появилась компания «КазАвиация».

– Когда-то я боялась высоты. Чтобы преодолеть этот страх, пошла в парашютный спорт. Самый памятный прыжок был пятым – он пришелся на пятый месяц моей беременности. В авиации много лет работал мой супруг Сухоруков Сергей Иванович. Он был опытным и увлеченным человеком, но трагически погиб, разбившись на мотодельтаплане. Вот уже почти 11 лет я управляю компанией без него.

«КазАвиация» стала нашим семейным делом. Сегодня мы развиваем ее вместе с сыном, а помогают нам его супруга, моя дочь и близкие друзья.

Я всегда любила технику – автомобили, мотоциклы, самолеты. Мне кажется, у них есть своя душа. Люблю наблюдать, как они парят в небе, трогать крыло и разговаривать с техникой, словно с живым существом.



«Даже когда бывает страшно, я двигаюсь вперед. В любой ситуации стараюсь оставаться на высоте»

– Женщина в авиации – это всегда немного особенная история. Насколько сложно было вам заявить о себе и занять уверенную позицию в, казалось бы, «мужской» сфере?

– После гибели мужа многие думали, что я не выдержу, что сломаюсь, – ведь авиация считается мужским бизнесом. Но я не смогла продать самолет, который муж когда-то подарил мне на свадьбу. С этого и начался мой путь: поиск работы, поддержка бывших коллег, партнеров и друзей.

За короткое время мне пришлось освоить всё: составление договоров, бухгалтерию, финансы, госзакупки, организацию работы экипажей, закупку и хранение средств для обработки полей, доставку запчастей и топлива, найм сотрудников. Работы становилось всё больше. Мы

стали летать по всему Казахстану, переживая разные условия: ночевки под крылом самолета в палатках при 40-градусной жаре среди полчищ саранчи. Я всегда была рядом с летчиками и техниками, разделяя с ними все трудности. Думаю, именно поэтому многие из них остаются со мной годами.

Даже когда бывает страшно, я двигаюсь вперед. В любой ситуации стараюсь оставаться на высоте.

– Как вы оцениваете текущее состояние малой авиации в Казахстане сегодня?

– Малая авиация в Казахстане – это особый, самобытный мир с огромным потенциалом, но и со своими вызовами. Она играет важную роль, особенно в сельском хозяйстве, помогая бороться с вредителями,

например, с нашествием саранчи. В последние годы набирает обороты туристическая авиация в курортных зонах, открывая новые возможности для путешествий и развития регионов.

Однако у отрасли пока еще нет единой стратегии развития. Существуют трудности с регулированием, ощущается нехватка квалифицированных специалистов и современной техники. Тем не менее, я верю: при поддержке государства и благодаря профессионализму людей, работающих в этой сфере, мы сможем в полной мере раскрыть потенциал малой авиации и вывести ее на новый уровень.

– Какие направления малой авиации, на ваш взгляд, имеют наибольший потенциал развития – санитарная, туристическая, грузовая или аграрная?

– Я уверена, что все эти направления перспективны.

Аграрная авиация позволяет эффективно обрабатывать огромные площади полей, что особенно важно для сельского хозяйства Казахстана.

Санитарная авиация является буквально спасением для отдаленных регионов, где крайне важна оперативная доставка врачей, медицинского оборудования и лекарств.

Грузовая авиация набирает значимость на фоне роста торговли и логистических задач.

А туристическая авиация открывает людям возможность увидеть красоты нашей страны с высоты птичьего полета и способствует развитию курортных зон.

Вместе эти направления делают малую авиацию мощным инструментом для экономического и социального развития Казахстана.



– Какие шаги «КазАвиация» предпринимает для популяризации и развития малой авиации в Казахстане?

– Мы активно сотрудничаем с государством, выполняя важные задачи: обрабатываем сельскохозяйугодья, участвуем в авиационной охране лесов от пожаров, защищаем реки от нашествия комаров, боремся с нашествием саранчи.

Помимо этого мы обучаем пилотированию, проводим экскурсии для детей из детских домов, и не только. Это всегда особый, вдохновляющий опыт, который дарит детям новые мечты и горизонты.

В этом году под эгидой «КазАвиации» прошел Международный форум авиаторов (МФА), объединивший профессионалов отрасли.

Мы сотрудничаем с различными ведомствами и организациями, ведь наш девиз: «Объединяя – усиливаем!». Он отражает не только философию компании, но и наше стремление развивать малую авиацию совместными действиями.

– «КазАвиация» базируется на аэродроме Боралдай – одном из знаковых мест для малой авиации. Какие возможности и ресурсы он сегодня предоставляет?

– Аэродром Боралдай – это ключевая точка малой авиации в Казахстане. Он расположен всего в нескольких километрах от Алматы, что делает его особенно удобным для нашей работы.

Здесь есть всё необходимое для обучения пилотов и выполнения самых разных авиационных задач. Кроме того, аэродром объединяет несколько компаний и государственных структур, что создает отличные условия для сотрудничества, обмена опытом и реализации совместных проектов.

Коммерческий успех через корпоративную культуру

anna.hotelier1

Анна Суханова – эксперт в сфере гостеприимства, коммерческий директор Hilton Astana и официальный партнер Kazakh Tourism.

Она точно знает, как превратить обычный отель в место, куда гости возвращаются снова и снова.

Когда-то она и подумать не могла, что станет отельером, будет управлять командой, строить корпоративную культуру и вдохновлять коллег по всей стране.

Ее история – о случайном шансе, который превратился в дело жизни, о людях, которые поверили в нее, и о том, почему в гостиничном бизнесе главное – не технологии, а горящие глаза команды.

Анна, расскажите, как вы пришли в профессию. Были ли у вас наставники или люди, которые повлияли на ваш путь?

– Если бы кто-то 16 лет назад сказал мне, что я буду успешно строить карьеру в гостиничной сфере, я бы, наверное, громко рассмеялась и не поверила. Никогда не думала, что стану отельером, буду работать в коммерческом отделе и шаг за шагом подниматься по карьерной лестнице. Мое представление об отельном бизнесе тогда было очень узким. В эту сферу я попала совершенно случайно. Я просто искала работу, и мне сказали, что в одном отеле идет масштабный набор персонала, так как он находится на этапе пре опенинга. Мне предложили подать резюме – вдруг что-то найдется. Честно говоря, я сначала даже не восприняла это всерьез и подумала: «Я? В отель? Кем?». Но в итоге меня приняли, и я начала карьеру сразу в отделе продаж. За пять лет я прошла путь от представителя отдела продаж до директора отдела продаж и маркетинга в отеле Rixos Алматы.

Я безмерно благодарна своему директору Айгуль Салменовой, которая тогда разглядела во мне потенциал. Она настоящий профессионал своего дела, и я искренне ценю ее веру в меня.



– 90% своего времени человек проводит на работе. Как вы строите корпоративную культуру, чтобы сотрудники чувствовали себя не просто членами команды, а частью большой семьи?

– Я всегда говорю: я – никто без своей команды. Для меня коллеги – это не просто люди, с которыми мы работаем, а настоящие партнеры по жизни. Мы вместе проживаем будни, иногда и выходные, отмечаем победы, работаем над ошибками и принимаем стратегические решения.

Мне важно, чтобы каждый чувствовал ценность своего вклада. Да, у нас есть корпоративная культура международного бренда Hilton, но в своем департаменте я выстраиваю собственную внутреннюю культуру: открытую, честную, без подводных камней.

Есть три аспекта, которые я считаю ключевыми.

1. Поддержка – я всегда рядом с командой: в проектах, начинаниях, сложных переговорах.

2. Признание – важно, чтобы каждый видел, что его работу замечают



и ценят. Я делаю это в интересных форматах: это «Сотрудник месяца», «Сотрудник квартала», «Сотрудник года», шуточные номинации, квесты по отелю или просто записка с пожеланием хорошего дня.

3. Эмоция – работа должна приносить удовольствие, чтобы мы не заметили, как она стала нашим хобби, за которое еще и платят.

Я верю, что именно так формируется та особая атмосфера, когда коллектив становится большой семьей.

– Каковы главные принципы, которыми вы руководствуетесь в управлении отделом и построении атмосферы в департаменте отеля?

– Мои принципы просты.

Первое – четкие цели и прозрачные ожидания, чтобы каждый понимал, куда мы движемся и что от него требуется.

Второе – доверие. На самом деле оно для меня даже важнее, чем всё остальное: я полагаю, что команда раскрывается только там, где есть уверенность друг в друге.

Третье – юмор. В гостиничном бизнесе нередко бывают стрессовые и сложные дни – мы ведь работаем с людьми. И умение разрядить обстановку шуткой или легким словом порой спасает сложную ситуацию. Я очень ценю людей с хорошим чувством юмора, ведь это помогает нам оставаться командой даже в самые напряженные моменты.

– В чем, на ваш взгляд, сегодня нуждаются сотрудники в сфере гостеприимства, чтобы не выгорать и не терять любовь к своей профессии?

– В сфере гостеприимства люди отдают много энергии, ведь мы работаем с такими же людьми, как и мы сами. Поэтому важно, чтобы сотрудники получали похвалу, признание, обучение и возможности для профессионального роста. И, конечно, нельзя забывать о балансе. Иногда простое «иди домой и отдохни» ценнее любой премии. Не зря говорят: работники уходят не из компании, а от руководителя.

Забота, внимание и поддержка – это то, что помогает сохранять любовь к профессии и не выгорать.

– Вы делитесь знаниями, консультируете и обучаете – откуда это внутреннее желание учить и помогать? И какова ваша миссия в этом направлении?

– Знаете, наступает момент, когда понимаешь: тебе хочется делиться тем самым багажом знаний, который ты копил годами. В прошлом году я поймала себя на этой мысли и осознала, что мне это действительно нравится и что у меня это получается. Моя миссия – создавать профессионалов, которые любят свою работу и знают, как в ней быть успешными. Когда я вижу, как вчерашний новичок уверенно ведет переговоры или принимает сложные решения, для меня это лучшая награда. Это по-настоящему вдохновляет.

– Являясь партнером Kazakh Tourism, какие ключевые рекомендации вы даете владельцам и управляющим гостиниц по развитию гостиничного бизнеса в Казахстане?

– Я всегда делаю акцент на трех моментах.

Прежде всего это инвестиции в персонал, ведь обученные и мотивированные сотрудники всегда возвращают вложения с прибылью, и это крайне важно.

Во-вторых, это соблюдение элементарных стандартов сервиса и стремление соответствовать уровню мировых брендов.

И, наконец, маркетинг, который не сводится только к рекламе. Каждый сотрудник по своей сути является маркетологом, потому что умение рассказать историю отеля – это уже половина успеха. Важно, чтобы каждый мог сделать это ярко, увлекательно и так, чтобы захотелось приехать и почувствовать атмосферу лично.

– Если говорить о будущем гостиничного бизнеса в Казахстане, что вы считаете приоритетом: технологии или людей? Почему?

– Оба элемента важны, но я всегда выберу людей.

Технологии можно купить, а именно люди соединяют технологию, сервис и эмоции гостей.

Инициатива, ставшая движущей силой перемен

 chingisaber
_stan.kz
www.stan.kz
rlye_kz
qazaqstan_barysy

Он не просто участник трансформаций – он их создатель!

Сегодня Шыңғыс Мәдібек – директор по развитию Stan.kz, советник директора фонда Qazaqstan Barysy и сопредседатель Республиканской Лиги молодых предпринимателей.

Его путь начался с идеи студенческого самоуправления, а вырос в амбициозную миссию по развитию казахоязычного медиа-пространства, в поддержку молодежного бизнеса и формирования зрелого гражданского общества.

В интервью нашему журналу Шыңғыс делится своей историей, взглядом на независимую журналистику и роль языка в национальной идентичности, а также рассказывает, как создается экосистема для молодых предпринимателей, где возможности – это не случайность, а закономерность.

Шыңғыс Мәдібек, директор по развитию Stan.kz, сопредседатель Республиканской Лиги молодых предпринимателей, советник фонда Qazaqstan Barysy.



Ассоциации Qazaq Kuresi и в Центре развития цифровой экономики. Эти этапы позволили мне не только расширить профессиональные горизонты, но и внести вклад в развитие различных отраслей: от спорта и медиа до цифровых технологий.

– Что стало основной миссией Stan.kz? Какой вы видите роль вашего агентства в информационном пространстве Казахстана?

– Основной миссией Stan.kz, основанного в 2015 году Диной Блиновой, является обеспечение широкого доступа к актуальной, достоверной и своевременной информации на казахском языке. Мы стремимся быть не просто источником новостей, а важным звеном в формировании качественного казахоязычного информационного пространства. Наша задача – сделать так, чтобы каждый казахстанец, говорящий и мыслящий на государственном языке, мог получать полноценную, оперативную и объективную информацию по ключевым событиям в стране и в мире. Роль нашего агентства в информационном пространстве Казахстана – это роль проводника между обществом и событиями, а также источника казахоязычного контента, который укрепляет языковую идентичность, способствует развитию медийной культуры и поддерживает общественное доверие к качественной журналистике. Мы видим себя как платформу, где голос казахоязычного читателя услышан, а его интересы в центре внимания.



– Какую роль, на ваш взгляд, играют независимые СМИ в укреплении гражданского общества в Казахстане?

– Независимые СМИ играют ключевую роль в укреплении гражданского общества в Казахстане. Они создают пространство для открытого диалога, обеспечивают доступ к достоверной информации и помогают формировать критическое мышление. Именно через независимую журналистику граждане могут осознанно участвовать в жизни страны, высказывать свое мнение и влиять на происходящее вокруг.

Особую роль в этом процессе играют казахоязычные медиа. Мы наблюдаем устойчивый рост казахоязычной аудитории, и рынок всё активнее обращает на нее внимание. Всё больше крупных брендов и организаций начинают выстраивать рекламные и коммуникационные стратегии с акцентом на контент преимущественно на государственном языке, понимая его значимость и охват. Это позитивный сигнал, доказывающий, что казахский язык стал неотъемлемой частью современного информационного пространства.

Stan.kz, как крупнейший информационный портал на казахском языке, стремится быть мостом между обществом и событиями, предлагая качественный контент, который не только информирует, но и объединяет людей. Мы верим, что сильное гражданское общество начинается с права быть услышанным на родном языке, и делаем всё, чтобы это право было реализовано.

– Какие вызовы вы видите в развитии молодежного предпринимательства в Казахстане? Как Республиканская лига молодых предпринимателей помогает их преодолевать?

– Ключевые вызовы – это недостаток практического опыта, ограниченный доступ к инвестициям, слабая вовлеченность в экспортные и цифровые цепочки, а также разрыв между государственными мерами поддержки и реальными потребностями молодых предпринимателей.

Республиканская Лига действует как институциональный мост, объединяя бизнес, государство и самих молодых предпринимателей. Мы структурируем сегменты участников по масштабам бизнеса, организуем акселерационные треки, выстраиваем диалог с экспортными институтами, инициируем международные миссии, создаем платформы для B2B и B2G коммуникаций. Всё это не теоретическая, а прикладная работа, выстроенная по принципу «снизу – вверх».

– Какие планы у команды Лиги, особенно в контексте поддержки молодежных инициатив?

– Мы строим экосистему устойчивого молодежного предпринимательства с выходом на международный уровень. В ближайшей перспективе запуск Центра электронной коммерции «Казахстан – Китай», интеграция в экспортные процессы через QazExportPromotion и другие институты, расширение сотрудничества с ШОС. На внутреннем уровне это развитие региональных представительств, привлечение частных инвестиций в акселерационные программы, запуск наставнических треков.

Наша цель – институционализировать поддержку, чтобы возможности для молодежи не зависели от «воли случая», а были системой, которая работает независимо от персоналий и политического цикла.



Шолпан Бактыбаева: дизайнер улыбок, который меняет жизни

 [ortodont_dr.baktybayeva](#)
[sholpan7777_7](#)
Baktybayeva.sholpan@gmail.com
Рабочий номер
+7-705-519-77-72

+7-776-217-77-75

В мире стоматологии ее называют «дизайнером улыбок». Для Шолпан Бактыбаевой это не просто красивый эпитет, а отражение глубины ее подхода к работе. Она видит за каждой улыбкой не только ровные зубы, но и здоровье, гармонию и внутреннюю уверенность человека.

Шолпан Бактыбаева – стоматолог-ортодонт.

Шолпан, пациенты называют вас дизайнером улыбок.

А что для вас идеальная улыбка?

– Для меня идеальная улыбка – это, прежде всего, комфорт. Когда пациент может свободно открыть рот без щелчков и боли, когда зубы смыкаются правильно, а жевательная функция полностью восстановлена. Красота всегда идет в паре со здоровьем.

– Существуют ли модные тренды на форму зубов или прикус?

– Нет, всё очень индивидуально. Форма зубов подбирается с учетом природных данных: формы собственных зубов, пропорций головы и лица, а также особенностей костной структуры. Здесь нет универсальной моды – есть гармония, подходящая конкретному человеку.

– Что лучше выбрать: брекеты или элайнеры? Есть ли



для взрослых. Это безопасный и очень эффективный способ ускорить лечение и сделать его более комфортным.

– Что посоветуете взрослым пациентам, которые стесняются носить брекеты, но мечтают о красивой улыбке?

– Есть невидимые варианты – прозрачные брекет-системы или элайнеры. Это удобно, эстетично и не мешает в повседневной жизни.

– Что вы чувствуете, когда пациент впервые видит свою новую улыбку?

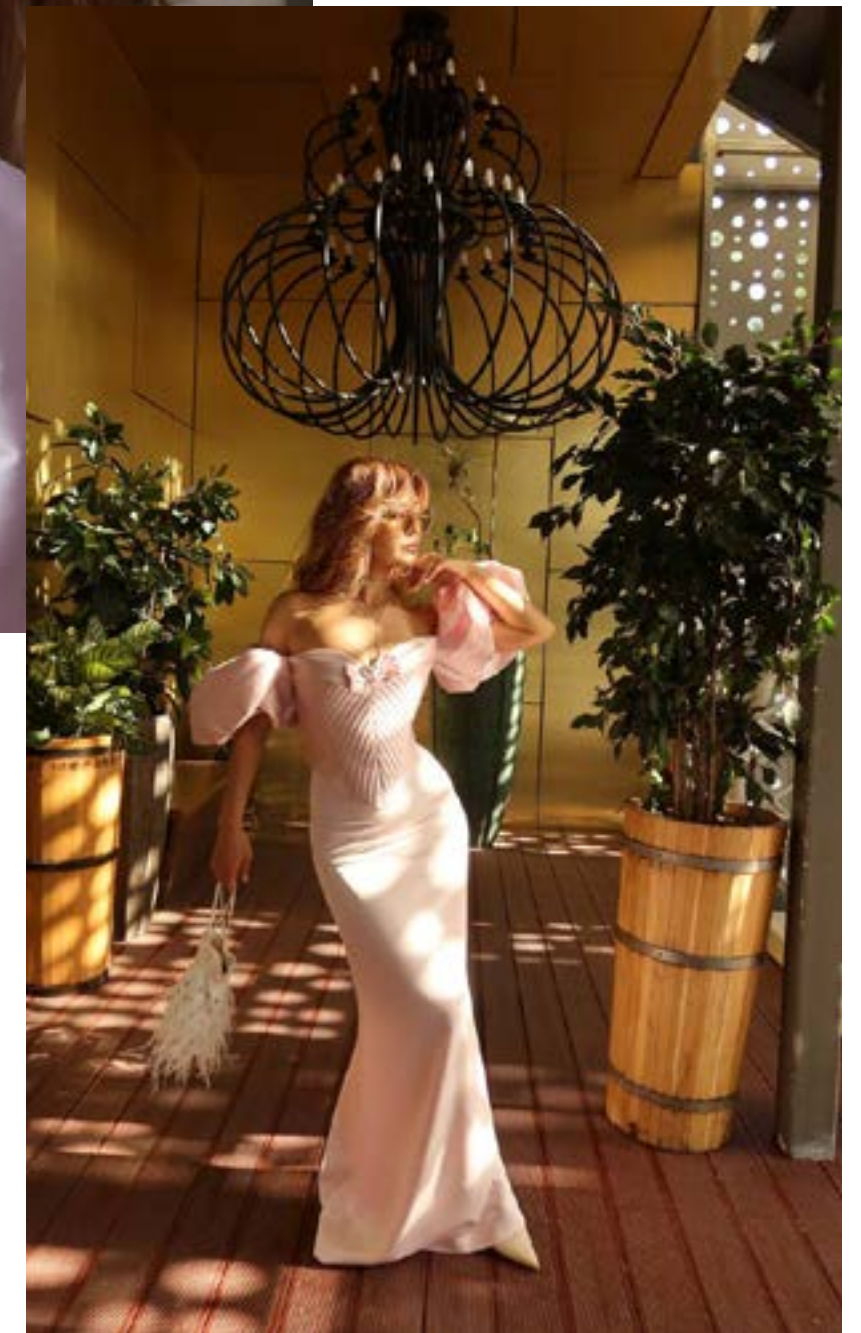
– Этот момент всегда особенный. Когда пациент снимает брекеты или аппараты и смотрит в зеркало, я вижу неподдельную радость. Для меня это гордость за труд, дисциплину, доверие к нам как к врачам. Я радуюсь вместе со своими пациентами – это всегда эмоциональный и очень впечатляющий момент.

разница в «дизайне» улыбки при этих методах?

– Выбор зависит от исходных данных: сложности случая, состояния костной ткани, положения височно-нижнечелюстного сустава, а также от предпочтений и возможностей пациента. Элайнеры выигрывают в удобстве – они незаметны, не вызывают ощущения металла во рту, легко снимаются для чистки и приема пищи, не повреждают костную структуру.

– Расскажите об аппаратном расширении. Насколько это безопасно, и кому подходит?

– Аппаратное расширение применяется при скученности зубов, проблемах с дыханием или ротовом дыхании. Детские аппараты можно использовать уже с шести лет, есть и решения



На шпагат после 40? Легко!

karlygash_yoga

Карлыгаш Баисова – пример того, что жизнь можно начать заново в любом возрасте. Элит-про тренер по хатха-йоге, йоге в гамаках, стретчингу и бегу, она не только села на шпагат, но и полностью изменила мышление, профессию и бегает марафоны, завоевывая золото. Сегодня Карлыгаш вдохновляет женщин искать внутренний баланс, верить в свои силы и действовать, доказывая на собственном примере, что дисциплина и любовь к себе способны изменить судьбу.

Карлыгаш, что стало тем самым переломным моментом, когда вы решили кардинально изменить свою жизнь?

– В моей жизни стали происходить события, которые буквально выбивали меня из колеи. Я долго искала ответы на вопросы через людей, книги и бессонные ночи. И в какой-то момент поняла: я не живу той жизнью, которой хочу. Везде и во всем я чувствовала, что кому-то что-то должна, боялась не понравиться, не угодить, разочаровать. Осознание этого привело меня в тупик: а что дальше? У меня было финансовое благополучие, стабильная работа, привычный круг общения – для кого-то это предел мечтаний, но только не для меня. Мне не нужен был этот условный комфорт, мне нужна была Я.

Так я поступила в Академию, чтобы получить специальность спортивного психолога, и начала постепенно разбираться в себе и в своих «скелетах в шкафу».

– Как вам удалось после 40 лет не только сесть на шпагат, но и достичь выдающихся результатов в марафонском беге?

– Я никогда не боялась возраста и всегда выглядела хорошо. С детства во мне воспитывали любовь к физкультуре, труду и дисциплине. Эти качества прочно укоренились, поэтому шанс «выглядеть не очень» у меня был минимальным. Всё, чего я достигала с детства и по сей день, – результат глубокой веры



MUAH @almirazhanbota_makeup

в себя, в уникальность своей жизни, а также перфекционизма и самодисциплины.

Есть поговорка «Без труда не вытащишь рыбку из пруда» – я выросла с этим принципом. Но это не значит, что нужно работать без остановки, особенно женщине. Важно, чтобы всё было в балансе: работа, семья, отдых, личное пространство. Когда достигаешь этого гармоничного состояния, дисциплина и строгий режим приносят удовольствие, а результаты вдохновляют.

– Многие боятся перемен, особенно в зрелом, сознательном возрасте. Что помогло вам пройти этот путь уверенно и без сожалений?

– Думаю, во многом опыт моих родителей. Они были честными, сильными, порядочными и жизнелюбивыми людьми. Отец всегда говорил мне: «Ты будешь врачом», а слова мамы «Ты счастье» я помню всю жизнь. Поэтому мой ориентир – не возраст и не обстоятельства, а сама жизнь.



Я иду своей дорогой, замечаю возможности на пути, стремлюсь к лучшей версии себя, помогаю людям, мечтаю о внуках, путешествую и занимаюсь любимыми делами.

Конечно, в моей жизни были сомнения, страхи, тревога. И они до сих пор появляются. Но я понимаю: каждый такой момент – это новая ступень навстречу.

– Вы говорите, что зарабатываете «не работая». Как пришли к тому, чтобы сделать любимое дело своей профессией?

– Как я уже упоминала, я переосмыслила свою жизнь и решила изменить ее в корне. Теперь, принимая любое решение, я сначала спрашиваю себя: «Для чего тебе это нужно? Что это тебе даст? Сделает ли это тебя спокойнее и счастливее?».

Мои решения больше не диктовались желанием угодить другим: быстро ответить, не обидеть, не разочаровать. Теперь они рождались из моего внутреннего состояния.

Когда я решила оставить государственную службу, я несколько месяцев вела внутренний диалог с собой. В итоге пришла к простому, но важному выводу: я должна быть там, где расцветаю, и помогать другим находить свой расцвет. Для меня этим пространством стал спорт.

– Окончив три Академии, вы продолжаете постоянно учиться. Что вас мотивирует к постоянному развитию? Как это отражается на вашей работе?

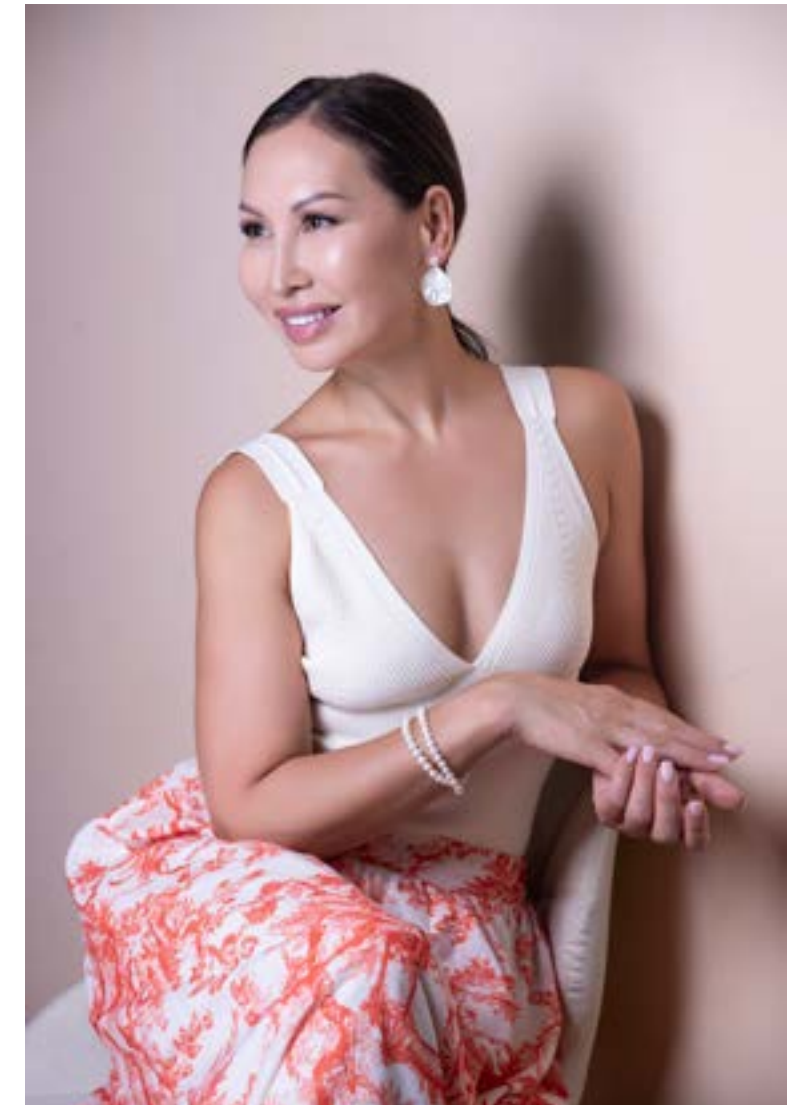
– С детства я была очень любознательной. Перечитала все книги в школьной и сельской библиотеках. С книгами я росла и познавала мир: вместе с героями произведений путешествовала, влюблялась, пела и плакала. Помню, как с книгой в руках поехала в роддом рожать третьего ребенка – это был «Жестокий век», который я перечитывала уже в третий раз.

Для обучения мне не нужна особая мотивация – она у меня привита с детства: начитанность = интеллект, обучение = личность. Если я не изучаю что-то новое, мне становится скучно, и я начинаю искать новый «допинг» для своего мозга и самооценки. Я твердо верю: информирован – значит, вооружен. Осваивая знания для своей сферы деятельности, я чувствую себя уверенным тренером, которому не нужно полагаться на догадки или смутные воспоминания. Я ценю эти качества в себе и безмерно благодарна родителям за такое воспитание.

– Какие главные привычки и принципы помогают вам быть энергичной, здоровой и сохранять драйв в жизни?

– Привычка благодарить пробуждает во мне еще больше желания прожить жизнь от всей души. Есть и другие важные привычки: быть смелой, мечтать, постоянно вести ежедневники, помнить, что жизнь у нас одна. Это не дает мне опускать руки, жить по шаблону или переживать по мелочам. Честно говоря, у меня просто нет на это времени.

Я осознанно отказалась от поздних посиделок и вечеринок. Ложусь спать пораньше, чтобы утром делать пробежки. Мне нравится видеть себя выспавшейся, и встречать утренние волшебные часы, где я с чувством благодарности выполняю свои утренние ритуалы.



Есть еще одна важная традиция – раз в неделю я устраиваю «день ничегонеделания». Это мой главный день, посвященный себе. Остальные дни – это режим, плотный график работы и дел, контроль над сном и питанием. Я стараюсь вести качественную жизнь, в которой нет места болезням и серым будням.

– Если бы вы могли дать один совет женщинам, которые хотят кардинально изменить свою жизнь после 40, что бы это было?

– Сложно выбрать один-единственный совет – их немало. Ведь нужно учитывать множество факторов, осознать многие вещи и прийти к собственным выводам. У каждой женщины свой путь, своя карма.

Карма – это не наказание, а следствие наших мыслей, дел и поступков. Нам всем стоит стремиться к чистой карме, и это гораздо проще, чем кажется на первый взгляд. Женщинам особенно под силу создать светлую, чистую и в то же время сильную карму.

Я бы сказала так: берегите себя смолodu, уважайте себя, не обесценивайте свое «Я» и ничего не бойтесь! Помните: только вы можете помочь себе стать той, кем хотите быть. Перестаньте ждать, поверьте в свои возможности умом, телом и душой. И действуйте! Тогда все нужные обстоятельства будут приходить к вам, словно по конвейеру. Важно быть готовой их встретить, не испугаться и не отпугнуть успехи – этому тоже нужно учиться.

Жизнь – самая большая школа. И когда мы преодолеваем препятствия на своем пути – в отношениях, карьере или здоровье, мы получаем свыше диплом о самосовершенствовании. А как распорядиться этим дипломом, зависит только от вас!

Кофе мен гүлдің хикаясы: Атыраудағы отбасылық табыс тарихы

isa.tapanov
rayana_turlanqyzy
globalcoffee_atyrau
royalflowers_atyrau06

Атырау қаласының тұрғындарына кофе мен гүлдің үйлесімділігін сыйлап жүрген бір отбасы бар. Олар армандарын іске асырып, “Global Coffee” және “Royal Flowers” франшизаларын қалаға алып келді. Тәжірибесіз басталған іс бірнеше жылдың ішінде табысты бизнеске айналып, атыраулықтардың жүрегінен орын алды. Біз, табысты бизнесмендер отбасында болып, Исатай мен Райана кездесіп, екі жобаның тарихы, табысқа жету құпиясы және бизнесті жүргізуде отбасылық қолдаудың маңызы туралы сұрап білдік.

Исатай Тапанов,

Райана Тұрланқызы – Global Coffee Atyrau, Royalflowers басшылары.

Исатай, сіз бірден екі брендті – кофехана мен гүл бизнесін басқарып отырсыз. Әр жоба қалай пайда болды және оларды бастауға не түрткі болды?

– Біз отбасымыздың кәсіби жолын осыдан 4–5 жыл бұрын ғана бастадық. Қоғамдық тамақтану орнын ашу идеясы бізді көптен мазалап жүрді, көп іздендік. Алғашында “Salam bro”, “Halal slice” сияқты фастфуд желілерін сынап көрдік. Бірақ кофеге деген шексіз махаббатымыз бізді кофехана ашу арманына жетеледі. Сол арманның нәтижесінде “Global Coffee” бренді туралы ақпарат жинап, басқа да әріптестеріміздің тәжірибесін зерттедік. Бұл бизнес көзі бізді бірден өзіне ғашық етті. Шымкентке барып, келісімшарт жасап, алғаш рет Атырауға франшизасын әкелдік. Бүгінде қалада 6 нүктеміз бар, алдағы уақытта тағы 2–3 нүкте ашу жоспарымызда бар.

“Royal Flowers” тарихы да қызық. Біз алғашында бұл брендтің тұрақты клиенті болдық, отбасымыздағы әрбір қуаныштарда міндетті түрде осы компанияның гүлін алуға тырыстық. Инстаграмнан үнемі бренд иесінің жұмысын бақылап, франшиза алуды армандадық. 1,5 жыл өткен соң арманымыз орындалып, бұл жобаны да қолға алдық.



– Сіз және жолдасыңыз бизнес пен өмірде бір-біріңізге қалай қолдау көрсетесіздер? Міндеттер нақты бөлінген бе, әлде барлығын бірге атқарасыздар ма?

– Екеуіміз бәрін бірге бастадық. Бастапқыда тәжірибеміз де, біліміміз де болмады, тек бір-бірімізге деген қолдау мен сенім болды. Әр қадамымызды бірге ақылдасып шештік. Қазір міндеттеріміз нақты бөлінген: мен – даму жөніндегі директорым, желілердің танылуы мен кеңеюін қадағалаймын, серіктестермен келісемін. Райана – атқарушы директор, күнделікті жұмыс пен қызмет сапасын бақылайды.

– Бірінші бизнесті бастау кезінде ең қиыны не болды, және бұл тәжірибе екінші жобаны дамытуға қалай көмектесті?

– Бастапқыда барлық міндетті өзіміз атқардық. Бұл қиын болды, бірақ үлкен тәжірибе жинадық. Қазір білікті мамандардан тұратын командамыз бар. Алғашқы жобадағы қиындықтар бізге жүйелі жұмыс жасауды, тәуекел етуді және жаңа жобаларды сенімді бастауды үйретті.

– Сіздің жобаларыңыз эстетика мен ұсақ-түйекке мән берумен ерекшеленеді. Мұндай атмосфераны жасауға шабытты қайдан аласыз?

– Біздің жобаларымыздың басты мақсаты – тұтынушыға бақыт сыйлау. Біз үшін әр клиент маңызды. Кофенің хош иісі мен гүлдердің сұлулығы, тұтынушылардың қызмет сапасына қанағаттануы, әрбір клиенттің ризашылығын көру – бізге үлкен шабыт береді.

– Қазақстанның батыс өңірлерінде, әсіресе Атырау сияқты қалада, кәсіпкер сәтті болу үшін қандай қасиеттерге не болуы керек деп ойлайсыз?

– Менің тәжірибемнен түйгенім – ең бастысы шынайылық. Серіктестермен, клиенттермен, командамен ашық және адал қарым-қатынас жасау маңызды. Сондай-ақ батылдық, өз ісіңе деген шынайы махаббат, жаңашылдыққа ашық болу – табыстың кілті.

– Жұмыс жүктемесін қалай бөлесіз және бизнес, отбасы мен жеке өмір арасындағы тепе-теңдікті қалай табасыз?

– Барлығын алдын ала жоспарлаймыз. Үйде жұмыс мәселесін, жұмыста үй мәселесін талқыламауға тырысамыз. Бір-бірімізді сөзсіз түсінеміз, әрдайым қолдау көрсетеміз, ал демалыста сапалы уақыт өткізуге тырысамыз, саяхаттаймыз.

– CEO ретінде алдағы 1–2 жылда қандай мақсаттар қойып отырсыз және бизнесіңізді Атыраудан тыс жерлерге кеңейтуді жоспарлайсыз ба?

– Жоспарымыз көп: екі жобаны да дамыту, қаладағы ең үздік желілер қатарына қосу, сапалы өнім мен сервисті ұсыну. Әзірге тек Атыраудамыз, бірақ ұсыныстарға әрдайым ашықпыз. Болашақта мүмкіндіктер туындаса, басқа қалаларда да өз бизнесімізді ашып, жаңа белестерді бағындыруға дайынбыз.



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

Как малому бизнесу подготовиться к налоговым изменениям 2026 года

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

Как малому бизнесу подготовиться к налоговым изменениям 2026 года

С каждым годом предпринимателям становится всё сложнее ориентироваться в налоговом законодательстве.

Новый Налоговый кодекс, который вступит в силу в 2026 году, принесет серьезные перемены для малого и среднего бизнеса. Чтобы не потерять клиентов и не столкнуться с финансовыми потерями, готовиться нужно уже сейчас. Свои рекомендации и советы о том, как действовать предпринимателям, дает Александра Карпова – основатель компании по оказанию бухгалтерских услуг на аутсорсинге, блогер.

Что изменится в налоговом законодательстве

С 2026 года отменяются привычные налоговые режимы:

- патент,
- розничный налог,
- упрощенная декларация,
- фиксированный вычет.

Им на смену приходят три новых режима:

1. Для самозанятых.
2. Упрощенный режим.
3. Режим для крестьянских хозяйств (КХ).

Новый упрощенный режим: преимущества

- Нет ограничений по числу сотрудников.
- Нет необходимости вставать на учет по НДС.
- Допустимый оборот 600 000 МРП (это 2,4 млрд. тенге в год). На первый взгляд всё выглядит просто и выгодно, но есть важные ограничения.

Ограничения нового упрощенного режима

1. Одна компания на упрощенке

Многие предприниматели сегодня имеют несколько юрлиц на упрощенной системе – например, ИП и ТОО. С 2026 года придется выбрать только одну компанию для упрощенки, остальные переводить на общий режим.

2. Запретный список видов деятельности

Новый режим нельзя будет применять в определенных сферах. Окончательный перечень будет опубликован в сентябре 2025 года, но уже известно, что туда войдут

- строительство,
- аренда строительного оборудования,
- оптовая торговля,
- вся деятельность, запрещенная в текущем году.

3. Ограничения на вычеты

Компании на общем режиме не смогут принимать на вычеты товары и услуги, купленные у упрощенщиков. Это может осложнить работу с крупными заказчиками.

Что делать бизнесу уже сейчас

1. Определите ключевую компанию

Если у вас несколько юрлиц, решите, какое останется на упрощенке, а какое перейдет на общий режим. Это позволит избежать хаоса в 2026 году.

2. Проанализируйте деятельность

Проверьте, не попадает ли ваш вид деятельности в потенциальный список запрещенных. Если есть риск, продумайте стратегию: смена ОКЭД, изменение профиля или переход на общий режим.

3. Оптимизируйте сотрудничество с клиентами

Если ваши заказчики работают на общем режиме, им будет невыгодно покупать у упрощенщиков из-за невозможности вычетов. Продумайте, как сохранить партнерство: скидки, новые условия, бонусные программы.

Примеры из практики:

Салон красоты

- Убедитесь, что услуги не попадут в запрет.
- Если работаете через ИП и ТОО, выберите одно юрлицо для упрощенки.
- Пример: у предпринимателя два салона, один ИП, второй ТОО. Уже сейчас нужно решить, какая структура будет основной.

Розничный магазин

- Если работали на розничном налоге – придется перейти на упрощенку или общий режим.
- Проверьте, не превышаете ли оборот в 2,4 млрд. тенге.
- Исключите из ОКЭД коды оптовой торговли.
- Если у вас клиенты на общем режиме, продумайте, как компенсировать им потерю вычетов.

Сеть ресторанов

- Переход с розничного налога на упрощенку пройдет безболезненно.
- При нескольких юрлицах выгоднее объединиться под одним.
- Если обороты превышают лимиты, готовьтесь к общему режиму.

Услуги для крупного бизнеса

- Крупные заказчики могут отказаться от сотрудничества с упрощенщиками.
- Обсудите с ними новые правила и предложите решение.
- Рассмотрите переход на общий режим ради сохранения контрактов.

Вывод эксперта

«Налоговые изменения 2026 года – это не только вызов, но и шанс перестроить бизнес. Главное – не ждать последнего момента, а уже сегодня провести ревизию структуры, выбрать подходящий режим и адаптировать стратегию под новые реалии».



Чек-лист подготовки к 2026 году

- ▶ Проведите ревизию юрлиц – выберите одно для упрощенки.
- ▶ Проверьте ОКЭД – убедитесь, что нет запретных видов деятельности.
- ▶ Оцените годовой оборот – вписывается ли в 2,4 млрд. тенге.
- ▶ Проанализируйте клиентскую базу – как изменения повлияют на сделки.
- ▶ Разработайте стратегию перехода – упрощенка или общий режим.
- ▶ Обсудите изменения с партнерами – предложите выгодные условия.

Детская стоматология без страха: миссия Акзейн Терекбаевой

dr.akzein
akzein

Акзейн Терекбаева – многофункциональный детский стоматолог и врач-ортодонт, для которой работа с детьми не просто профессия, а настоящее призвание. Мы поговорили с ней о том, почему так важно следить за здоровьем молочных зубов, в каком возрасте начинать ортодонтическое наблюдение и как помочь ребенку побороть страх перед стоматологом.

Акзейн, почему вы выбрали именно детскую стоматологию и ортодонтию? Что вас привлекает в работе с детьми?

– С самого детства я мечтала стать врачом. Мы с мамой смотрели китайский сериал о врачевании, и именно он стал толчком к выбору моей профессии. В студенческие годы я подрабатывала в компании, которая организовывала детские праздники, и постоянно работала с детьми. Уже тогда все вокруг были уверены: это мое призвание.

Детская стоматология и ортодонтия – это прежде всего профилактика. Если вовремя донести до родителей важность ухода за молочными зубами, выявить тип роста челюсти ребенка, можно избежать сложного и дорогостоящего лечения в будущем.

– Многие родители боятся наркоза, особенно когда речь идет о детях. В каких случаях вы считаете наркоз необходимым? Как помогаете преодолеть страх?

– Я направляю ребенка на лечение под наркозом только в двух случаях: когда страх стоматолога перерос в фобию, и адаптация невозможна, либо если человек совсем маленький.

Иногда родители сами просят наркоз, но я вижу, что ребенок готов сесть в кресло и спокойно вылечить зубы. Тогда мы договариваемся так: пробуем одну-две адаптационные



встречи, и если они не дают результата, только тогда планируем лечение под наркозом.

Чтобы развеять страхи, я объясняю, что мы используем Севоран – на сегодняшний день это один из самых безопасных видов наркоза. Отвечаю на все вопросы и при необходимости предлагаю консультацию анестезиолога.

– Существует мнение, что молочные зубы всё равно выпадут, поэтому лечить их необязательно. Вы согласны?

– Это заблуждение. Во-первых, молочные зубы тоже болят, они обла-

дают нервной системой, и ребенок испытывает ту же боль, что и взрослый. Во-вторых, запущенный кариес может повредить зачаток постоянного зуба, который находится прямо под молочным. Это может привести к деформации, изменению цвета и даже ускоренному разрушению постоянного зуба.

Кроме того, преждевременное удаление молочного зуба без фиксации пространства вызывает смещение соседних зубов, что приводит к неправильному прикусу. В итоге постоянным зубам просто не хватает места, и тогда уже требуется длительное ортодонтическое лечение.

– В каком возрасте лучше начинать ортодонтическое наблюдение? И правда ли, что брекеты только для подростков?

– Приходить к ортодонту можно в любом возрасте, но оптимально в возрасте около пяти лет. Однако я рекомендую показывать ребенка стоматологу с рождения: даже когда зубов еще нет, можно узнать, как правильно ухаживать за полостью рта, а с появлением первого зуба – закрепить эти знания на практике. А вот миф о том, что брекеты только для подростков, стоит развеять. Брекет-система – это не просто про «красивые зубы», это про качество жизни. Главное – найти своего специалиста.

– С какими проблемами вы чаще всего сталкиваетесь у детей, и можно ли их предотвратить?

– Если говорить о прикусе, часто встречаются так называемое «птичье лицо» – когда верхние зубы выдвинуты вперед и не сочетаются с нижней челюстью, а также есть выдвижение нижней челюсти вперед.

Часто это связано с вредными привычками: сосанием соски, пальца, губы, привычкой грызть ручки или ногти. На первый взгляд безобид-



ные действия могут привести к серьезным изменениям прикуса. Но своевременное вмешательство позволяет полностью предотвратить эти последствия.

– Как вы помогаете ребенку чувствовать себя комфортно на приеме? Есть ли у вас свои «фишки»?

– Конечно. Прежде всего я даю понять ребенку, что понимаю его чувства. Мы заводим разговор, обсуждаем любимые мультфильмы или персонажей из них. И я всегда выполняю обещанное: если сказала, что сегодня ничего делать не будем – значит, не будем. Если планируем только чистку зубов – делаем именно это. Иногда говорю, что «попрощаемся с червячками» – и работаем в таком игровом формате.

И, конечно, всегда благодарю малыша за храбрость в конце приема.

– Что вдохновляет вас в профессии? Какие моменты запоминаются больше всего?

– Особенно трогают ситуации, когда ребенок, которого все убеждали лечить только под наркозом, спокойно садится в кресло именно ко мне. Когда видишь, как малыш побеждает свой страх, это невероятно мотивирует.

А еще вдохновляют подростки, которые после консультации пишут, что тоже хотят стать стоматологами. Понимание того, что я внесла вклад в качество жизни человека, делает меня по-настоящему счастливой.



Гульмира Жаксылыкова: от мамы и блогера до продюсера звезд



gulmira7141

TikTok 714111

YouTube @gulmira_zhaksylykkyzy

Гульмира Жаксылыкова – женщина, которая успевает всё: быть мамой четверых сыновей, любящей женой, успешным блогером и продюсером. Ее дни расписаны по минутам: школьные будни детей, репетиции, концерты, съемки, встречи с артистами и тысячи сообщений от подписчиков.

Гульмира Жаксылыкова смогла превратить блог о семейной жизни в медийную платформу, а материнскую заботу – в продюсерский талант.

Сегодня в творческом союзе с ней признанная звезда Шахизада Байпатчанова и молодой талант – ее сын Ислам Аскарулы, чьи песни и улыбка уже завоевывают сердца слушателей. Это история женщины, для которой нет невозможного...

Гульмира, вы работаете с артистами совершенно разного возраста – от опытной певицы до юного исполнителя. В чем разница в подходе к их продвижению?

– На самом деле особых секретов нет. И Шахизада, и Ислам невероятно талантливые. Разница лишь в нюансах. С молодыми артистами, как Ислам, нужно больше времени уделять формированию репертуара, сценическому образу, помогать адаптироваться в индустрии. С опытными, как Шахизада, работа строится на укреплении и расширении уже существующего успеха.

– Что для вас важно в человеке помимо таланта, чтобы начать с ним работать?

– Конечно, внешние данные тоже имеют значение. На сцене артист должен быть харизматичным и запоминающимся. Но главное – это репертуар. Песня должна быть исполнена от души, чтобы слушатель влюбился в голос и мелодию.



MUAH @le_catmakeup



– Вы много вкладываете в развитие Ислама. Почему решили заняться именно его карьерой?

– Потому что, развивая его, я вкладываю в собственную семью и в себя. Его успех – это и моя радость, и мое достижение.

– Как началось сотрудничество с Шахизадой?

– Нас познакомила общая знакомая, и какое-то время мы просто общались. Со временем стало ясно, что мы отлично понимаем друг друга, и так родился наш творческий союз. Сейчас я занимаюсь всей организационной работой: от планирования ее концертов, записи альбомов и пошива костюмов до организации прямых эфиров и интервью.

– Ислам уже выступал на крупных площадках, включая Дворец Республики. Какие у него перспективы?

– У него большие планы. Он уже выпустил несколько композиций и готовит новые песни. Надеюсь, многие из них станут хитами.

– С какими трудностями вы сталкиваетесь в продюсерской деятельности в Казахстане?

– Главная сложность – продвижение. Нужно заработать имя, чтобы стать популярным. Ислам пока еще маленький, поэтому основные сложности я беру на себя (улыбается). Моя задача – сделать так, чтобы ни он, ни Шахизада не почувствовали тягот артистической жизни.



KROVLYA.KZ – крыша, которой можно доверять

 [yanislav_07_07](#)
[krovlya_kz_](#)
[www.remont-krovlya.kz](#)
+7-707-783-41-43

Когда речь заходит о строительстве, особенно о кровельных работах, на первый план выходит не только качество материалов, но и профессионализм исполнителей. Янислав Богданов, основатель компании KROVLYA.KZ, знает об этом не понаслышке. Пройдя путь от помощника на стройке до руководителя собственной компании, он сумел выстроить бизнес, в котором каждый этап контролируется им лично. В интервью мы расскажем о принципах, на которых строится его дело, о сложных проектах, философии команды и планах по развитию на будущее.

Янислав, расскажите, с чего начался ваш путь в строительной сфере. Как появилась идея создать компанию KROVLYA.KZ?

– Мой путь в строительстве начался более 10 лет назад, когда я впервые попал на стройку в роли помощника. Со временем я прошел все этапы: от мастера до руководителя проектов. Желание создать собственную компанию возникло из стремления выполнять кровельные работы на высоком уровне, с полным контролем на каждом этапе – от подбора материалов до предоставления гарантии. Так в 2024 году появилась компания KROVLYA.KZ, ориентированная на профессиональный подход и соблюдение высоких стандартов качества в кровельных работах.

– Ваша компания специализируется на кровельных работах. Какие технологии, материалы или подходы вы считаете самыми важными для качества и долговечности кровли?

– Прежде всего, это правильный проект и грамотная подготовка

основания. Мы используем только сертифицированные материалы от проверенных производителей. Например, гибкую черепицу, металлочерепицу, фальцевую кровлю европейского качества. Также важна вентиляция, гидроизоляция и соблюдение технологии монтажа. Мы придерживаемся принципа: «Сделать один раз и надолго», поэтому не экономим на мелочах.

– Какой проект был для вас самым запоминающимся или сложным? И что он дал вам как предпринимателю и руководителю?

– Один из самых сложных и запоминающихся проектов – реконструкция крыши старинного особняка в Алматы, обладающего архитектурной ценностью. Работать приходилось с предельной аккуратностью: важно было не повредить фасад и декоративные элементы, находя нестандартные решения на каждом этапе. Этот проект стал для меня настоящей школой: он показал, насколько важно внимание к деталям и постоянный диалог с заказчиком. Именно он стал поворотной точкой в формировании нашей философии – уважение к каждому дому, с которым мы работаем.

– С какими сложностями чаще всего сталкиваются ваши клиенты при выборе или ремонте крыши? Как вы помогаете им принимать правильное решение?

– Главная сложность – это недостаток информации. Люди не всегда понимают, какие материалы подойдут именно для их типа кровли, климата и бюджета. Мы всегда делаем бесплатную консультацию и выезд на объект, составляем смету, предлагаем варианты от эконома до премиума. Наша задача – не просто продать услугу, а дать человеку уверенность в своем выборе.

– Как вы выстраиваете команду: на что обращаете внимание при подборе специалистов? И какие

принципы важны в корпоративной культуре KROVLYA.KZ?

– Команда – это основа. Я подбираю людей не только по опыту, но и по отношению к делу. Важно, чтобы каждый разделял наши ценности: а это честность, ответственность и профессионализм. У нас в компании нет случайных людей. Мы регулярно обучаем сотрудников, посещаем выставки, внедряем новые решения. Внутри команды важны уважение, поддержка и стремление к росту.

– Дайте совет нашим читателям: на что обратить внимание при выборе компании для работ по кровле.

– Важно обратить внимание на опыт компании, наличие портфолио, реальные отзывы клиентов и четкие договорные обязательства. Добросовестные специалисты всегда предоставляют гарантию как на работу, так и на используемые материалы, подробно разъясняют каждый этап и честно называют стоимость без скрытых доплат. И главное – не выбирайте подрядчика только по принципу «где дешевле». Качественная кровля не может стоить дешево, ведь от нее зависят ваш комфорт и безопасность на многие годы вперед.

– Какие планы по развитию бизнеса в ближайшие два-три года? Планируете ли расширение услуг или выход на новые рынки?

– Мы активно развиваемся и, несмотря на то, что уже сейчас работаем по всему Казахстану, в ближайшие годы планируем открыть филиалы в других регионах страны. Намерены усилить направление по малоэтажному строительству и внедрить новые форматы взаимодействия с клиентами. Например, это будет онлайн-калькулятор стоимости и расширенная гарантийная поддержка. Также рассматриваем сотрудничество с застройщиками и участие в комплексных проектах.



Bloomera Flowers:

цветы, которые запоминаются

 bloomera.flowers
www.bloomera-flowers.kz
+7-747-952-82-74

В некоторых букетах просто цветы, в других – целый мир эмоций. Они могут согреть, вдохновить, вернуть в воспоминания, заставить улыбнуться без причины. Айсулу Бакирова, основатель Bloomera Flowers, верит: цветы – это особый язык, при помощи которого можно сказать больше, чем словами.

Ее проект, появившийся совсем недавно, уже успел покорить сердца своим необычным стилем и атмосферой, в которой каждый гость чувствует себя на маленьком празднике.

Айсулу, как родилась идея Bloomera Flowers?

– Всё началось с моего дня рождения. Я была окружена множеством букетов – каждый из них как будто шептал свою историю и наполнял комнату теплом. В тот момент я остро почувствовала: цветы способны дарить особое состояние, менять настроение, даже исцелять. И решила: хочу делиться этим ощущением с другими. Так родилась Bloomera Flowers.

– Ваш проект совсем молодой, но уже заметный. В чем его секрет?

– Мы не просто цветочный салон. У нас можно найти всё, что создает атмосферу: свежие букеты, комнатные растения, праздничные шары, бенто-торты, милые детали для подарков. Здесь легко собрать целый комплект эмоций – для дня рождения, важной даты или просто чтобы сделать чей-то день теплее. Мы хотим, чтобы человек уходил от нас не с товаром, а с настроением.

– Цветочный бизнес часто ассоциируется с классикой. Что вы привнесли нового?

– Свободу и креатив. Вместо строгих композиций – смелые сочетания, необычные формы, акценты, которые удивляют. Каждый букет мы создаем так, чтобы он отражал характер и внутренний мир получателя. Для нас цветы – это не шаблон, а маленькое произведение искусства.

– Как рождаются ваши композиции?

– Мы соединяем модные тенденции с собственным видением. У нас работает флорист с тонким чувством стиля, а идеи часто рождаются в командных обсуждениях. Вдохновение приходит из природы, моды, смены сезонов и даже настроения дня. Большую роль играют члены моей семьи – они всегда рядом, поддерживают и первыми видят наши эксперименты.

– Что для вас главное в букете?

– Настроение, которое он несет. Цвет, форма, аромат и символика важны, но всё это работает только тогда, когда композиция передает эмоцию. Я хочу, чтобы букет вызывал радость, вдохновение, легкое волнение или теплое воспоминание. Иногда именно ощущение, которое остается, ценнее, чем сам цветок.

Bloomera Flowers – это не просто о цветах. Это о моменте, который можно подарить. О радости, которая хранится в памяти. О том, как запах свежих бутонов может стать началом новой истории.



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Александр Гребенников
Aset Isabaev	Chief editor assistant	Ассистент издателя	Асет Исабаев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
Vitaly Kirsanov	Photograph	Фотограф	Виталий Кирсанов
Kira Boyarkina	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Кира Бояркина
Malika Kan			Малика Кан
Mariyam Issaeva			Марьям Исаева
Sanzhar Baimurunov			Санжар Баймурунов
Sabina Khamitova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova			Диля Шарафутдинова

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» 8 (104) август 2025
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.08.2025 г.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 16 лет.
По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online