

# Teens & people magazine

3 (58)  
МАЙ-ИЮНЬ  
2026

Лаура Усманова  
LR CLINIC  
стр. 18

Ольга Гучанфа  
Юридическая компания PARITET  
стр. 40

Едите Мустафаев  
адвокат  
стр. 52

Абдумавлон Маннапов  
оториноларинголог  
стр. 56

Динара Нурбатырова  
La'Dinali  
стр. 73

Айгуль Базарова  
RichFactor  
стр. 86

Татьяна Жейкова  
трансформационный терапевт  
стр. 88

Диана Фалькова  
Сообщество счастливых женщин  
стр. 100

## Олжас Иманәлі о похудении без иллюзий



# PINTA

*Premium*

Ресторанная культура огня:  
стейки, приготовленные на  
единственном аргентинском гриле

ул. Панфилова, 110  
Инстаграм: @pinta\_premium\_almaty

# ДУЭТ СКРИПКИ И САКСОФОНА FREEDMAN

инстаграм:  
[@freedman\\_music\\_team](#)  
+7-777-833-87-31  
+7-705-778-09-37



# ДВА ИСТОЧНИКА КРАСОТЫ:

## СОЛНЦЕ И ВОДА



Monoi - это уход для тела, вдохновлённый солнцем и природой. Кожа становится более мягкой, шелковистой и заметно более ухоженной. В составе драгоценный ингредиент, который получают путём настаивания цветов тiare в натуральном кокосовом масле.



YVES ROCHER  
FRANCE

YVES ROCHER - ФРАНЦУЗСКИЙ БРЕНД РАСТИТЕЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ,  
ВДОХНОВЛЁННОЙ ПРИРОДОЙ И ЗАБОТОЙ О ВАШЕЙ КРАСОТЕ.

## HYDRA WATER-PLUMP

Hydra Water-Plump - уход для лица, направленный на интенсивное увлажнение и эффект наполненной, свежей кожи. Формула с экстрактом клеточной воды эдулиса помогает удерживать влагу в клетках кожи лица, равномерно распределяя её во всех слоях. После применения остается длительное ощущение комфорта, мягкости и естественного сияния.



yves-rocher.kz

# Олжас Иманәлі

## О ПОХУДЕНИИ БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

*Олжас Иманәлі Битөреұлы – герой этого выпуска и лицо обложки, автор «Методики здорового похудения 48 часов», которая стремительно набирает популярность и уже меняет жизни тысяч людей. Его подход выходит за рамки привычных диет, объединяя дисциплину, осознанность и системную работу с организмом. В этом интервью он откровенно рассказывает о своем пути, о философии своего метода и объясняет, почему настоящее похудение начинается не с ограничений, а с внутренней трансформации.*

**О**лжас, расскажите читателям журнала, как родилась идея создать целую систему здорового похудения.

– Моя основная специальность – военнослужащий. С детства я стремился к подвигам, героизму и представлял себя супергероем. Следуя этой мечте,



с 15 лет я в течение 17 лет служил в военной сфере. У жизни в армии есть свои правила и свои законы. Особенно строго

соблюдается режим питания: нет возможности выбирать, довольствуешься тем, что дают. Возможно, поэтому у меня никогда

не было слабости к еде. У меня также никогда не было лишнего веса, телосложение всегда оставалось стабильным, подтянутым. Два года назад я ушел с военной службы. С этого момента меня начала беспокоить мысль «Какую еще пользу я могу при-

внешний вид, а сложная актуальная проблема в обществе. Тогда я четко осознал, что это важная сфера, в которой многим людям нужна помощь. Я начал глубже изучать тему похудения. Мой опыт в военной сфере, а также прохождение различных курсов по

На основе этого понимания появилась моя авторская «Методика похудения 48 часов». По этому методу в первые 48 часов человек пьет только воду, а также употребляет в качестве легкой пищи определенные фрукты и овощи. Вечером рекомендуется только кефир. На третий день человек полноценно питается три раза в день. То есть это специальная система, основанная на трех днях.

Это мой авторский метод, сформированный на основе личного опыта и длительных исследований. В настоящее время эта методика уже более года широко известна в Казахстане. За это время я работал с многими людьми и проводил различные марафоны.

Изначально предлагал этот метод только для похудения. Однако, работая с людьми, я заметил, что он оказывает значительное положительное влияние не только на снижение веса, но и на общее состояние здоровья человека.

– Почему методика называется «48 часов»?

**Два года назад я ушел с военной службы. С этого момента меня начала беспокоить мысль «Какую еще пользу я могу принести людям?».**

нести людям?». Под влиянием этой мысли я начал вести страницу в социальных сетях, где делился полезными советами, которые сам применял в жизни.

Однажды в социальной сети мне попалось видео одной девушки. Она плакала, рассказывая, что принимала различные препараты, но результата не было, а наоборот, она навредила своему здоровью. Этот момент заставил меня глубоко задуматься.

Я понял, что проблема похудения – это не просто

выносливости и жизненным навыкам сформировали у меня совершенно иной взгляд на культуру питания в целом. В процессе изучения я познакомился с различными методами, и это были голодание, режимы на 24, 48 и даже 72 часа, практики с употреблением воды или без нее, различные препараты и фитнес-программы. Однако, проанализировав эту информацию, я понял главное – человек не сможет стабильно худеть, пока не сформирует правильный режим питания.

– Название «Методика похудения 48 часов» имеет свой смысл, потому что именно в эти 48 часов в организме одновременно происходят процессы похудения и очищения. В первые два дня человек придерживается легкого питания и употребляет воду, фрукты, овощи и кефир. В этот период формируется дефицит калорий, и организм получает меньше энергии, чем раньше.

В течение этих 48 часов при ограниченном питании и снижении калорий организм начинает брать необходимую энергию не извне, а из собственных запасов. Именно в этот момент активно запускается процесс похудения. Кроме того, этот метод направлен и на очищение организма. За счет употребления воды организм естественным образом очищается, а фрукты и овощи восполняют необходимые витамины и полезные питательные вещества. Несмотря на низкую калорийность, они обладают высокой питательной ценностью, поэтому организм получает все необходимые элементы из этих нату-

ральных продуктов. Вечером важной частью метода является употребление одного стакана 1% кефира без вкусовых добавок и соли. Он восстанавливает микрофлору кишечника и регулирует работу пищеварительной системы. В результате улучшается обмен веществ, и организм начинает ощущать легкость. На третий день организм переходит в нормальный режим и питается три

раза в день. В этот период особое внимание уделяется продуктам, богатым белком, питательным и полезным для организма. Одно из главных преимуществ методики – ее гибкость. То есть каждый человек может повторять эту систему до достижения необходимого результата.

– **Чем ваша система отличается от классических диет, тренировок и**



**популярных программ похудения?**

– Во-первых, это доступность методики. Здесь используются только простые натуральные продукты – фрукты и овощи. Кроме того, по сравнению с другими диетами, этот метод способствует не только снижению веса, но и очищению организма и восстановлению здоровья. Во-вторых, методика помогает регулировать аппетит. Самое важное – она постепенно избавля-

ет человека от зависимости от еды и формирует культуру питания. Что касается тренировок, они не всегда дают результат. При соблюдении этой методики организм постепенно начинает избавляться от лишнего веса. Если дополнительно включить регулярные тренировки, результат будет еще лучше.

– **Какие главные ошибки совершают люди, пытающиеся похудеть**

**до участия в вашей программе?**

– Одна из главных ошибок – использование различных препаратов для похудения и дорогих биологически активных добавок. Во-первых, такие продукты дорогие, а их безопасность для организма не совсем доказана. Во-вторых, похудение должно происходить за счет дефицита калорий, то есть организм должен естественным образом научиться избавляться от лишнего веса.

Многие люди, не наладив режим питания, сразу идут в фитнес-залы. Однако при лишнем весе чрезмерные физические нагрузки могут повредить суставы, особенно колени и суставы ног.

– **Можно ли худеть по вашей методике без жестких ограничений и стресса для организма?**

– В моей методике нет жестких ограничений, потому что фрукты и овощи разрешено употреблять свободно. Что касается стресса для организма, употребление вредной пищи и напитков и есть главный источник стресса.

– **Есть ли противопоказания?**

– Перед применением метода обязательно необходимо учитывать общее состояние здоровья человека. Прежде всего его не рекомендуется применять кормящим матерям, так как это может повлиять на качество и объем молока. Также метод не подходит беременным женщинам, поскольку им необходимо полноценное питание. Подросткам младше 16 лет эта система также не подходит, так как их организм еще развивается и нуждается в полноценном питании, особенно в белке. Кроме того, людям с хроническими заболеваниями, такими, как заболевания желудочно-кишечного тракта, поджелудочной железы или сахарный диабет, нельзя применять этот метод без консультации врача.

– **Насколько важна психология в процессе похудения по вашей системе?**

– В любом процессе похудения роль психологии

очень важна. Человек должен быть внутренне готов к изменениям, к снижению веса и к определенным ограничениям в питании. Во многих методах снижение веса происходит медленно, а с помощью «методики 48 часов» результат можно увидеть за короткое время. Уже в течение 48 часов заметны первые изменения, что дает человеку сильную мотивацию. Быстрый результат повышает уверенность в себе и оказывает психологическую поддержку. Кроме того, два дня ограниченного питания и последующий переход к нормальному режиму также оказывают определенный психологический эффект. Человек замечает, что зависимость от еды уменьшается, и снижается тяга к перееданию. Со временем он начинает понимать, что еда – не главный фактор в жизни. Отказ от вредной пищи и сладких напитков способствует формированию новых привычек. Уже через несколько дней появляется ощущение легкости и заметно снижение веса. Это усиливает мотива-

цию и побуждает продолжать метод.

– **Какое количество человек уже успело сбросить вес по вашему методу?**

– В настоящее время число участников, которые напрямую взаимодействовали со мной, превышает 40 тысяч, и большинство из них достигают значительных результатов. В каждом марафоне участники в среднем за 30 дней сбрасывают около 10 кг. Те, кто прошел три марафона, худеют до 30 кг и удерживают достигнутые результаты. Этот метод не ограничивается только снижением веса. У участников уменьшается биологический возраст, улучшаются показатели общего здоровья. Они осознанно отказываются от вредной пищи и переходят к здоровому образу жизни.

– **Что делать после прохождения курса для поддержания результата, чтобы не вернуть лишние килограммы?**

– После завершения 30-дневного марафона важно контролировать аппетит и изменить



отношение к питанию. Эти принципы подробно объясняются в ходе марафона: кому нужно питаться два раза в день, а кому три определяется индивидуально. В ежедневном рационе обязательно должны присутствовать фрукты и овощи. Рекомендуется не превышать порции и соблюдать интервал

между приемами пищи не менее пяти часов. То есть завтрак, обед и ужин должны проходить в определенном режиме. В качестве ужина в большинстве дней недели рекомендуется легкая пища, особенно суп. Для поддержания веса необходимо ограничить тяжелую пищу. В целом питание должно быть системным.

Также важно избегать переедания и увеличивать ежедневную активность. В рамках марафона предусмотрены специальные этапы физической активности, которые стоит превратить в привычку для предотвращения набора веса. Самое главное – отказаться от вредной пищи и снизить зависимость от еды. Этот метод оказывает комплексную психологическую и физиологическую поддержку, помогая контролировать аппетит, менять отношение к еде и осознанно выбирать продукты.



инстаграм: @olzhasman\_  
+7-707-761-88-39  
+7-777-761-88-39

# Люди, которые формируют здоровое будущее страны

*В Казахстане есть предприниматели, которые выходят за рамки бизнеса и берут на себя гораздо более важную миссию – вклад в будущее страны. Они не только развивают свои компании, но и активно участвуют в воспитании молодежи, продвижении спорта и противодействии распространению наркотиков. Один из таких людей Вадим Пашкурлат – спортсмен, предприниматель, региональный представитель федерации IPAF, основатель строительной компании TVERDOSTROY.*



**В**адим, вы прошли путь от рядового строителя до владельца собственной строительной компании – в какой момент вы поняли, что готовы выйти на уровень предпринимателя? – Я не думал заранее, что мне нужно будет заниматься своим делом, это желание зародилось во

мне постепенно. Я родом из глухой деревни. Всегда хотел заниматься спортом, никогда не пил, не курил, многое воспринимал по-своему, по-другому смотрел на жизнь. Отец у меня работал ведущим специалистом в статистике в Акмолинской

области, очень умный человек, с несколькими образованиями. Поэтому дома всегда были взрослые серьезные разговоры с самого детства. Когда пришло время взрослеть, я пошел служить в армию. Там я еще больше понял, что

после армии обязательно реализую себя и буду добиваться чего-то своего. После службы устроился в «Альянс СтройИнвест», на тот момент одну из крупнейших компаний Казахстана, где за пару лет я получил большой опыт и набрался идей. Потом работал и в ЖКХ, и на стройке, и где только ни работал. Накопил денег, купил инструмент и вышел работать на себя. Тогда я впервые получил не зарплату, а свои чистые деньги с собственного объекта. И понял – это мое! С этого момента начал собирать команду, постепенно выходить на официальный уровень и зарабатывать себе имя.

– Сегодня вы представляете спортивную федерацию Северного и Центрального Казахстана. Какие главные задачи и миссию вы для себя в этом видите? – То, что я являюсь представителем Федерации по Северному и Центральному Казахстану, для меня в первую очередь это продвижение спорта и его максимальное внедрение в молодежную среду.

Я также участвую в работе по линии профилактики, в том числе в проектах по противодействию наркотикам в городе Кокшетау, которые поддерживаются профильными структурами.

И через всё это я стараюсь нести в массы, особенно детям, школьникам и студентам, простую мысль: спорт – это выбор в пользу жизни. Лучше заниматься спортом, чем стоять в подво-



ротнях с сигаретами и алкоголем, не говоря уже о более серьезных вещах. И самое важное – показывать это своим примером. Я стараюсь быть для молодежи не только мотиватором, но и живым ориентиром: где-то соперником, с которым интересно соревноваться, где-то человеком, на которого можно равняться.

**– Вы активно выступаете против наркотиков. Что стало личной мотивацией заняться этой социальной проблемой?**

– Моя мотивация сложилась постепенно. По воле случая, занимаясь спортом и бизнесом, я познакомился и подружился с людьми из правоохранительных органов, которые работают в сфере противодействия наркотикам. Мы общались, я видел, как они растут в своей профессии, как борются с этой проблемой, как занимаются профилактикой и продвигают здоровый образ жизни, особенно среди молодежи. Их вовлеченность и неравнодушие сильно на меня повлияли. В мире, где часто много равнодушия,

их позиция была противоположной – реальная работа ради людей. Отдельно скажу: у меня есть дети, и, как отец, я не могу спокойно относиться к тому, что сейчас происходит вокруг. Когда понимаешь, насколько легко молодежь может с этим столкнуться, появляется очень четкое внутреннее желание – это останавливать и минимизировать влияние. Поэтому для меня это не разовая история. Я не собираюсь останавливаться и буду продолжать делать всё, что в моих силах, чтобы снижать распространение и пропаганду наркотиков и помогать формировать здоровую среду вокруг.

**– Как вы считаете, почему сегодня особенно важно объединять спорт и профилактику зависимости среди молодежи?**

– Есть примеры, когда люди, даже столкнувшись с тяжелыми состояниями или зависимостями, через физическую активность полностью перестраивали свою жизнь. Организм человека так устроен, что при отказе от одной зависи-

мости он ищет замену, и спорт в этом случае становится максимально правильной альтернативой.

Он не просто отвлекает, а буквально меняет человека: его образ жизни, мышление, отношение к себе и к окружающему миру. Спорт способен перевернуть мировоззрение на 180 градусов.

И еще важный момент: когда человек по-настоящему вовлекается в спорт, он начинает влиять и на других, становясь примером и вовлекая окружающих. Поэтому особенно в период взросления молодых, когда они наиболее уязвимы и нуждаются в правильных ориентирах, спорт является одним из самых эффективных инструментов профилактики и моральной поддержки.

**– Какие реальные изменения вы бы внесли в процесс борьбы с распространением наркотиков в своем городе?**

– Если говорить об инициативах и изменениях, то, на мой взгляд, в нашей республике уже достаточно правильно



выстроена система противодействию наркотикам и работе с теми, кто их распространяет или пропагандирует. Я, как участник Совета «Наркостоп» в городе Кокшетау, вижу это изнутри. Моя личная инициатива – максимально вовле-

кать молодежь в спорт. Я участвую в организации соревнований для детей, юношей и juniоров, часто поддерживаю их не только организационно, но и материально. И делаю это для того, чтобы они чувствовали: спорт – это доступно и реально.

Со своей стороны, я стараюсь делать всё, чтобы про наркотики в моем поле деятельности не было никакого позитивного упоминания – только отрицательное отношение. А спорт, наоборот, должен становиться тем направлением, куда молодежь тянется естественно и с интересом.

**– Если представить, что через 10 лет вы оглянетесь назад: каким главным результатом вы будете по-настоящему гордиться?**

– Если мысленно пройти эти 10 лет вперед и потом оглянуться назад, то, наверное, самое главное – остаться человеком, который не изменяет своим принципам и несет ответственность за то, что говорит и делает. Если через 10 лет я смогу сказать, что моя позиция и мои ценности не сложились, а только укрепились, и что я не предал сам себя – вот тогда я буду по-настоящему горд.

**инстаграм:**  
**@verdostroy**  
**@vadim\_pashkurlat**  
**+7-771-593-65-59**

# Территория спокойствия:

## LR CLINIC

*Есть профессии, которые выбирают разумом, и есть те, что становятся частью человека еще задолго до осознанных решений. Стоматология – одна из них: она требует не только точности и знаний, но и особого отношения к людям и к их страхам. Сегодня всё чаще пациент выбирает не просто врача, а пространство, где его слышат, понимают и заботятся о нем на уровне ощущений. Именно о таком подходе – современном, бережном и глубоко человечном мы поговорили с Лаурой Роллановой Усмановой, основателем LR CLINIC в Астане.*

**Л**аура Ролланова, что стало отправной точкой в выборе вашей профессии? Что

удерживает в ней до сих пор?  
– Это был выбор с детства – я вдохновлялась примером своей родственницы. Кроме того, мама с раннего возраста уделяла большое внимание здоровью моих зубов, привив мне эту ценность. Она регулярно водила меня на осмотры. Сейчас я также считаю, что заботиться о зубах необходимо с момента появления первого зуба.

– Как вы считаете, на каком уровне сегодня находится стоматология в Казахстане?

– Считаю, что на очень высоком уровне. Конечно, есть и удручающие исключения, но это уже на совести каждого врача.

– Открытие собственной клиники – это всегда большая ответствен-

ность. Какой смысл и идею вы закладывали в свою стоматологию изначально?

– Открывая клинику, я в первую очередь думала не о бизнесе. Для меня это про ответственность – за людей, за их здоровье и доверие, за качество работы на каждом этапе. Хотелось создать пространство, где пациент чувствует себя спокойно и уверенно, зная, что о нем действительно заботятся и делают всё на высоком профессиональном уровне.

– Чем ваша клиника принципиально отличается от других? В чем ее характер и атмосфера?

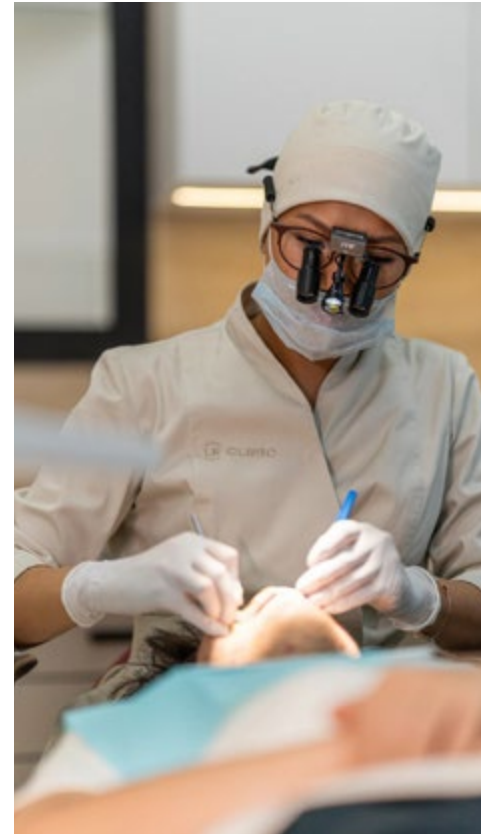
– Наша клиника отличается не столько внешне, сколько внутренне – подходом.

Мы не работаем «на поток». У нас нет задачи принять как можно





## Пациенты часто говорят, что у нас «тихо» и «не страшно». И для меня это самый важный комплимент



– от стерилизации и безопасности до выбора оборудования,  
– от точности диагностики до эстетики результата.

Атмосфера – спокойная, аккуратная, без давления.

Пациенты часто говорят, что у нас «тихо» и «не страшно». И для меня это самый важный комплимент.

Если описать характер клиники в двух словах – это осознанность и уважение к человеку.

К его здоровью, времени и внутреннему состоянию.

– Что для вас лично значит быть не просто врачом, а создателем пространства, куда люди приходят без страха?

– Для меня это про ответственность за состояние человека, а не только за лечение.

Мне важно, чтобы пациент приходил без страха и чувствовал доверие.

Я создаю пространство со спокойной, бережной и уважительной атмосферой.

И если человек перестает бояться – значит, всё сделано правильно.

больше пациентов – у нас задача выполнить работу максимально качественно для каждого.

Основное отличие – это философия бережной стоматологии.

Когда врач думает не только о результате, но и о том, как пациент проживает процесс лечения – без боли, без стресса, с доверием. Очень большое внимание мы уделяем деталям:

**инстаграм:**  
**@lrclinic\_astana**  
г. Астана,  
ул. А. Токпанова, 8/5  
+7-778-170-31-60

# ABROI & SUNSKINI: казахстанский бренд, изменивший культуру защиты от солнца

Регина Балаубекова – основатель бренда ABROI & SUNSKINI.

**Р**егина, сегодня SPF-купальники – это не только про стиль, но и про заботу о здоровье. Как вы пришли к этому направлению, и насколько рынок Казахстана был готов к такому продукту? – В 2013 году мы первыми привезли в Казахстан закрытые купальники. Я искала решение, как безопасно находиться на солнце, не жертвуя эстетикой. Мы стремились создать легкий, быстро сохнущий купальник, который защищает кожу и дает «бережный загар». В итоге нам удалось найти эту формулу.

Рынок тогда не был готов к подобным переменам, и это нормально. Необходимые продукты формируют спрос. Со временем культура изменилась: женщины стали больше думать о здоровье кожи. Сначала закрытые ку-



пальники не понимали, их даже запрещали в бассейнах. Мы первыми прошли сертификацию в Казахстане, и клиентам приходилось носить с собой документы. Постепенно бренд Abroi зарекомендовал себя как надежный производитель.

Название Abroi происходит от слова «абырой» – достоинство, честь. Ошибка в написании стала частью нашей идентичности. Позже, создавая новый формат купальников из SPF-материала, я объединила слова Sun и Skin, добавив

«i» для ассоциации с легкостью – так появился формат Sunskini.

– Что для вас сегодня успех: цифры, признание или внутреннее ощущение, что вы на своем месте?

– Цифры – это результат, побочный эффект успеха. Признание – его подтверждение: в моем случае Sunskini уже воспринимается как новый вид купальника. Но настоящий успех – это состояние, когда ты понимаешь, что создаешь продукт, который меняет поведение людей. И, конечно, это внутреннее ощущение, что ты на своем месте и создаешь то, что действительно делает отдых людей комфортнее.

– Что в этом бизнесе оказалось совсем не таким, как вы ожидали в начале пути?

– Я не ожидала, что придется так много объяснять. Казалось бы, защита от солнца – это очевидно, но люди привыкли воспринимать крем как единственное решение. Нам пришлось фактически переучивать рынок: рассказывать о

тканях, SPF и UPF, о том, что одежда тоже может защищать, и в ней можно купаться.

Сегодня люди покупают не просто купальник – они выбирают уверенность, комфорт, разрешение быть собой и причастность к сообществу Abroi & Sunskini.

При этом спустя три года на рынке начали появляться копии наших sunskini, полностью повторяющие авторские принты и модели.

– Как выбрать качественный SPF купальник, чтобы он действительно защищал от солнца?

– Есть несколько простых, но важных критериев. Купальник постоянно подвергается агрессивной среде: морской соли, химии в бассейнах, нагрузке в воде, поэтому он не может быть дешевым. Обращайте внимание на UPF не ниже 35+ – это реальный показатель защиты, а не маркетинг; плотность и структуру ткани – она не должна просвечивать при растяжении; состав – современные синтетические волокна защищают лучше хлопка;

крой – чем больше закрыта кожа, тем выше защита; а также наличие сертификации и на репутацию бренда.

И главное, купальник должен быть комфортным. Если его не хочется носить, он не будет выполнять свою функцию.

– Каким вы хотели бы видеть будущее бренда ABROI & SUNSKINI?

– Мы уже не просто про купальники – мы про культуру отношения к себе.

В будущем я вижу ABROI & SUNSKINI как международный бренд, задающий стандарты скромной и функциональной моды. Это будет не только одежда, а целая экосистема: продукты и образовательный контент о здоровье кожи, защите от солнца и осознанном потреблении. И для меня важно, чтобы в каждом изделии ощущалось: это создано в Казахстане – на уровне, превосходящем мировые бренды.

г. Алматы, ТРЦ Almaty mall,  
ул. Жандосова, 83.  
инстаграм:  
@abroi\_burkini  
www.abroi.kz  
+7-707-850-77-33

# ЭМОЦИЯ

## ЧЕРЕЗ ТЕХНОЛОГИИ:

### НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ИВЕНТ-ИНДУСТРИИ

*Современные события всё чаще перестают быть просто мероприятиями – они превращаются в полноценный цифровой опыт, где технологии, визуальные эффекты и эмоции работают как единая система. Интерактивные инсталляции становятся новым языком коммуникации между брендом и аудиторией, а за их созданием стоят команды, которые формируют будущее ивент-индустрии уже сегодня. О том, как рождаются такие проекты, и что делает их по-настоящему запоминающимися, мы поговорили с Тимофеем Глушич, руководителем TEAM OF CREATORS.*

**Т**имофей, как вы пришли к идее создавать интерактивные инсталляции? В какой момент поняли, что за этим будущее событийной индустрии?

– В 2009 году я попал в прокатную компанию, которая занималась установкой оборудования для ивентов и концертов. Поработав там некоторое время, я влюбился в эту сферу и понял, что хочу управлять этой «кухней». Так начался мой путь в индустрии. В 2015 году я увлекся созданием моушн-графики и цифрового контента для концертов. В 2018 начал обучаться специализированному программному обеспечению для разработки мультимедийных инсталляций и применять эти знания в ивентах. В 2022 году принял решение открыть собственный бизнес, где одним из ключевых направлений стала разработка мультимедийных инсталляций. Как такового осознания не было – произошел технологический скачок, выросли компетенции и спрос. В целом мы с

командой просто занимались и продолжаем заниматься любимым делом.

– В чем ключевая особенность ваших проектов: это больше про технологию, визуальный эффект или про эмоцию и вовлечение человека? – Это про вовлечение пользователя: с помощью технологий и визуальных эффектов мы создаем эмоциональный опыт (улыбается).

– Как строится процесс создания инсталляции под конкретный бренд? С чего начинается работа, и как вы переводите идею клиента в интерактивный опыт? – Сначала мы выясняем потребности клиента, затем предлагаем референсы с описанием механики и контента. После получения исходных материалов приступаем к разработке.

– Вы используете искусственный интеллект в проектах. Какую роль он играет в создании контента? Как меняет взаимодействие пользователя с инсталляцией?

– Да, мы постоянно используем модели для генерации изображений и видео, а также при необходимости интегрируем в работу инсталляций языковые модели. ИИ выступает одним из инструментов создания контента, позволяя оперативно закрывать ряд задач. В рамках инсталляций он расширяет количество возможных «точек» взаимодействия с пользователем.

– Сегодня рынок мероприятий становится всё более насыщенным. За счет чего ваши инсталляции действительно «цепляют» аудиторию и остаются в памяти гостей?

– Мы стараемся находиться в авангарде применения новых технологий, которые используются в мировой ивент-индустрии.

инстаграм:  
@tcreators.kz



# Sky Wellness: пространство, где йога становится образом жизни

Юлия Жицкая – предприниматель, сертифицированный тренер по йоге и фитнесу, основатель сети студий Sky Wellness Astana.

**Ю**лия, расскажите, какие направления представлены в вашей студии – ограничиваетесь ли вы только йогой или предлагаете клиентам более широкий спектр практик для тела и сознания?

– В Sky Wellness мы не ограничиваемся только йогой – у нас целая экосистема заботы о теле и состоянии. Помимо разных направлений йоги (виньяса, кундалини, йога-нидра, мягкие практики) у нас есть пилатес, стрейчинг, силовые программы, функциональные тренировки, танцевальные направления, а также такой формат, как фейс-фитнес. Мы работаем с внутренним состоянием и



проводим различные мастер-классы с психологами и коучами. Наша задача состоит в том, чтобы человек мог закрыть все потребности в одном пространстве – это и про тело, и про восстановление, и про энергию, и про внутренний мир.

– Как йога влияет не только на физическое состояние, но и на психоэмоциональное здоровье человека?

– Йога – это в первую очередь про связь с собой. На физическом уровне она улучшает гибкость, осанку, снимает зажимы. Но еще важнее ее влияние на нервную систему. Регулярная практика снижает уровень стресса, помогает справляться с тревожностью, улучшает сон и общее состояние. Человек становится более устойчивым, спокойным и собранным – это очень отражается на качестве

жизни и даже на том, как он принимает решения.

– Многие воспринимают йогу как спокойную практику. Можно ли с ее помощью действительно улучшить физическую форму и выносливость?

– Да, йога может быть очень разной. Например, динамичные направления – такие, как виньяса, аштанга йога дают хорошую нагрузку на всё тело, развивают силу, выносливость и координацию. При регулярных занятиях тело становится не только гибким, но и сильным, подтянутым и функциональным. Йога – это не «просто растяжка», это полноценная работа с телом.

– Как быстро человек может почувствовать первые изменения в самочувствии, начиная заниматься йогой?

– Первые изменения многие чувствуют уже после одного-двух занятий – это ощущение легкости в теле и более спокойного состояния.

Если говорить о более устойчивом результате, то обычно через 2–4 недели регулярной практики

- улучшается сон,
- снижается уровень стресса,
- появляется больше энергии,
- тело становится более подвижным и подтянутым.

Главное – регулярность, а не интенсивность.

Практикуй, и всё будет, как говорят древние мудрецы йоги.

– Вы мама четверых детей. Как вам удается эффективно совмещать тре-



нерскую практику, управление студией и материнство?

– Честно, это всегда баланс, который требует гибкости (*улыбается*). Мне очень помогает система и команда. Я стараюсь выстраивать процессы в студии так, чтобы не держать все процессы на себе. И, конечно, йога – мой главный ресурс. Она дает энергию, помогает восстанавливаться и сохранять внутреннюю устойчивость даже при высокой нагрузке и в каких-то нестандартных, стрессовых ситуациях. Плюс я стараюсь не гнаться за идеалом, а выстраивать жизнь таким образом, чтобы в ней было место и работе, и семье.

инстаграм:  
@yuliya.zhickaya  
@skywellness.astana

# Мужчины не плачут?

*«Я родился в Алма-ате 16 апреля 1882 года. Именно так было написано в моем документе паспортисткой. Зато, несмотря на эту ошибку, я сейчас в тренде и в свои 144 выгляжу на 40» – психолог, владелец компании SSM GROUP Максим Платонов*



**М**аксим, «настоящий мужчина» – это реальность или социальный миф, который сегодня устарел?

– Это реальность! Я настоящий мужчина, и любой другой мужчина тоже настоящий. А вот настоящий мужчина в рамках сравнения – это следствие неоправданных женских ожиданий: он должен быть настоящим, просто обязан. Если копнуть еще глубже, то в мире нет даже такого выражения – настоящая женщина. Мужчины выработыванием такого определения не занимаются. Важно понимать, что сравнение

с кем-либо – это обесценивание. Поэтому, дорогие женщины, уберите неоправданные ожидания и обесценивание и получите своего рыцаря без страха и упрека.

– Правда ли, что большинство мужчин только делают вид, что они сильные, смелые и всемогущие?

– Они так делают потому, что им говорили, что они должны быть

такими. Мало кого учат быть сильным и всемогущим, многим просто говорят, что они такие и есть. Отсюда печальная статистика недомужчин. Огромное количество мужчин пытается проявляться только через силу и грубость. Но, к сожалению, физической силы и грубости не хватит, чтобы заняться собой и обрести целостность.

– Насколько деньги важный критерий мужской состоятельности? Можно ли назвать мужчину «настоящим», если он не зарабатывает больше своей женщины?

– Мужчина – это гендерное понятие, и деньги к нему не имеют никакого отношения. Да, сейчас мир перевернулся, мы все прекрасно это видим – женщины в бизнесе, мужчины дома. И в этом мире нужно искать своего человека, а нам навязывают деньги и потребление.

Большинство до сих пор живет в формате выживания, хотя этот мир дал нам возможность наслаждаться жизнью и друг другом.

– С какими внутренними страхами и установками чаще всего сталкиваются мужчины, которые хотят соответствовать званию «настоящий мужчина»?

– Если мужчина борется с установками и страхами, чтоб быть настоящим, он уже проиграл, так как угадать желания окружающих невозможно. А потому есть только один вариант быть настоящим мужчиной – прийти к себе, осознать, кто ты и зачем живешь. И вот тут всплывают все страхи: слабак, не мужик, подкаблучник, псих – так говорят тому, кто желает пойти к психологу. И статистика печальна, из 100 человек лишь 1 мужчина приходит самостоятельно, одного приводит вторая половинка, и еще один выбирает между самоубийством и походом к психологу. Остальные 97 – это женщины, и эта статистика примерно одинаковая по всей стране.

– Как женщине рядом с мужчиной вести себя так, чтобы он раскрылся? Существуют ли универсальные рецепты и способы?

– Я скажу так: не пытайтесь воспитывать детей, они всё равно будут похожи на вас. Эту аналогию можно проецировать и на мужчину. Представьте, что мужчина инструмент в руках женщины, и что она будет делать этим инструментом, то и получит. А чтоб прекрасно использовать инструмент, необходимо самой избавиться от страхов, обесценивания себя и партнера, жертвенности. Есть прекрасное выражение, что за каждым успешным мужчиной всегда стоит женщина. А есть продолжение этого выражения, и звучит оно так: за любым неудачником, тираном и абьюзером тоже стоит женщина, вот только последних большинство! Женщинам принадлежит как мужчина, так и мир целиком, и мы имеем тот мир, который они создали. Если эта статья вызывает негодование, значит, я рассказал всё правильно, а негодующие могут записаться ко мне на проработку всех своих вопросов.

инстаграм:  
@platonov\_maxim  
www.maximplatonov.kz

# Не про вдохновение, а про результат: философия Натальи Колиевой

*Наталья Колиева – генеральный директор IC.Consulting, компании, занимающейся международной торговлей и реэкспортом через Турцию, включая работу с подсанкционными направлениями на территориях России и Беларуси. В своей практике фокусируется на сложных логистических решениях, альтернативных каналах поставок и выстраивании устойчивых международных сделок. Совладелец сервиса скутершеринга Lavanta Ride.*

**Н**аталья, вы человек, который создает проекты, а не ждет возможностей. С чего для вас обычно начинается новое дело: с идеи, интуиции или расчета?

– Первое – идея. Она всегда приходит из наблюдения: вижу, что рынок не справляется, и нормального решения нет. Собственно, консал-



тинг родился именно так. Завод, который я построила в Карамане, – тоже. Не из чистого воздуха, а из того, что я живу внутри этого рынка уже 22 года и просто вижу неосвоенные ниши раньше других. Потом включается интуиция, и вот здесь начинается настоящая работа. Это тот фильтр, который не объяснишь таблицами: идет или не идет. Денежных идей приходит по сто штук в год: через клиентов, через встречи, через разговоры. Но я иду только туда, куда мне близко, где я чувствую, что это мое. Сто пятьдесят пятое кафе – не интересно. Производство, сложная логистика, реэкспорт через три юрисдикции, скутершеринг – да. И только потом расчет. Примерить идею на деньги, понять структуру: где государство дает льготы, где можно взять инвестиционный кредит, как войти в долю и не потерять управление. Но если до этого этапа идея не прошла первые два, считать нечего.

– Сегодня тема женской самостоятельности звучит всё громче. Как вы

понимаете, что значит «быть хозяйкой своей жизни»?

– Я не романтизирую эту тему. Женская самостоятельность – это не про феминизм и не про тренды. Это про очень простую вещь: ты платишь по своим счетам сама. Всё! Ни разу у меня не было мысли пойти к кому-то и сказать: «Дай мне зарплату». Это не храбрость – это просто я.

– Многие женщины боятся идти в сторону финансовой независимости. Как вы думаете, это больше про страхи, установки или отсутствие понятных инструментов?

– Не боятся они, а просто не знают, куда идти и как. Не понимают причинно-следственные связи: я сделаю вот это и получу вот то. Эта цепочка у многих просто не выстроена в голове. И второе – не всем это надо. Вот честно! Есть женщины, которым комфортно в системе, когда есть четкий алгоритм, и кто-то другой несет риск. Это не хуже и не лучше – это просто другой психотип. Хочешь быть хозяйкой

своей жизни – встань и сделай хоть что-нибудь. Первый шаг всегда некрасивый, всегда тревожный и всегда единственно правильный.

– Если говорить о современных возможностях, какие форматы дохода вы считаете наиболее доступными и реалистичными для женщин сегодня?

– Знаете, я не буду рассказывать про «пассивный доход во сне» – это сказки и разговоры в пользу бедных. Расскажу про то, что реально работает. Самый доступный формат сегодня – это продать то, что у тебя уже есть в голове: опыт, экспертизу, насмотренность. Не нужен офис, не нужен стартовый капитал. Нужна тема, в которой ты реально разбираешься, и умение об этом говорить. Я сама с этого начинала. Второй формат – контент: Instagram, YouTube, любая площадка, где ты регулярно даешь пользу конкретной аудитории. Это не про танцы и не про красивые фото. Это про то, что ты знаешь лучше других и упаковываешь это так, чтобы человек

прочитал и сказал: «Вот это мое, вот этот человек меня понимает». Отсюда растут и аудитория, и продажи, и репутация – всё вместе.

И третье – партнерство. Войти в чужой проект не деньгами, а компетенцией. Я сама беру 10–15% в блоке, вкладываю знания и связи, вывожу на первый плюс. Это доступно любой женщине, у которой есть реальный опыт в какой-то индустрии. Главное – не скромничать и не занижать то, что умеешь. Потому что мужчина на твоём месте уже давно бы назвал это «уникальной экспертизой мирового уровня».

– Как давно существует проект Lavanta Ride? С какой идеи он начинался?

– Lavanta Ride мы запустили в марте 2025 года в Анталии, официальное открытие с особой программой отпраздновали 19 апреля 2025 года. Идея простая – и именно поэтому правильная. Анталия – туристический город с сумасшедшим трафиком, где такси стоит дорого, автобус ходит не туда, куда нужно, а у людей реально есть



потребность добраться из точки А в точку Б быстро, дешево и без головной боли. Плюс туристы, которые хотят на пляж, к водопаду, в Старый город без экскурсий, без расписания, своим ходом. Эту дыру мы и закрыли.

– Чем скутершеринг как бизнес-модель отличается от более привычных направлений инвестирования?

– У скутершеринга есть одна принципиальная разница с большинством инвестиционных историй – здесь актив физи-

чески работает и приносит деньги каждый день, а не через три года – «когда вырастет рынок». Ты вложил – и уже на следующий день пошел доход. Конкретно по модели Lavanta Ride: один скутер сейчас стоит \$3 500. Ты его покупаешь, мы его ставим в приложение, страхуем, обслуживаем, ремонтируем, а твоя задача – только получать деньги. \$7,5 в день с одного скутера. Окупаемость – 15 месяцев. За 48 месяцев один скутер принесет \$10 950 чистого дохода. Конкуренция в сегменте

бензиновых скутеров нет вообще, ни одного. Мы первые.

– Вы развиваете международный проект и помогаете женщинам из разных уголков планеты обрести уверенность и опору. Какую роль в этом играет Lavanta Ride? Какие возможности он открывает для тех, кто

хочет изменить свою финансовую реальность?

– Я не буду говорить про «обрести уверенность» и «изменить мышление» – это не мой язык. Я говорю про конкретные деньги и конкретные действия. Первое – это точка входа, которая реально доступна. Не двести тысяч в квартиру, не пятьдесят тысяч в бизнес с нуля, не



«накопи сначала». \$3 500! И у тебя работающий актив в Турции, который ежедневно генерирует доход. Ты можешь жить в Москве, в Дубае, в Алматы – скутер едет в Анталию, деньги идут тебе. 55% годовых в долларах. Это и есть финансовая независимость в ее прикладном виде. Второе – для тех, кто хочет не просто инвестировать, а войти в бизнес, есть франшиза. Эксклюзив на город, готовая IT-система, CRM, GPS, обучение, поддержка. Запуск за 2,5–4 недели с момента подписания договора. Рынок арендного транспорта постоянно растет. Это не «найди нишу» – ниша уже найдена, занята нами и открыта для партнеров. Lavanta Ride – это живой, растущий бизнес, который я открываю для людей, которые хотят получить реальный результат, а не вебинар про результат. Вот и вся роль.

инстаграм:

@ic.consulting369

телеграм канал:

LavantaRide\_official

телеграм канал:

Kolieva\_Life

YouTube @kolievalife

www.icconsulting.org

MAX: +7-901-095-35-07

# Через испытания к благословию



*За готовыми модными коллекциями почти всегда стоят события, о которых редко говорят вслух. Это путь проб, ошибок, смелых решений и ежедневного труда, который начинается задолго до признания бренда. Ольга Нурбиева – основатель швейного производства OLGAFASHION, относится к тем предпринимателям, для которых бизнес стал не просто делом, а образом жизни. Ее история началась с простого умения шить, но со временем превратилась в масштабное производство, собственный бренд и команду, выросшую вместе с ней. При этом важной опорой в ее жизни остается вера: Ольга Викторовна – религиозный человек, и убеждена, что именно Всевышний вознаградил ее за труд, терпение и настойчивость, подарив тот уровень достатка, которого раньше в ее жизни не было.*

**О**льга, как вы пришли в профессию?  
– Всё началось еще в 1989 году – тогда я научилась шить. Сначала это были обычные брюки, потом я постепенно перешла на более сложные изделия, в том числе из кожи. Долгое время занималась реставрацией: от кожаных кур-

ток до перетяжки салонов автомобилей. Это был очень ценный опыт – он дал понимание качества, фактуры, деталей.

– Как вы перешли от ремесла к собственному производству?  
– Со временем кожа отошла на второй план, и мы начали работать с текстилем. Открыли небольшой цех, брали заказы: шили чепки, трикотажные костюмы, даже меховые шубы. Я звала всех, кто нуждался в работе, обучала, и мы росли вместе. Это было больше, чем просто работа, это была команда.

– Как появился бренд OLGAFASHION?  
– В какой-то момент я поняла: нам нужно имя. Я долго искала, рисовала, думала. Мне всегда нравился символ алмаза – он часто встречается на модных показах. Сначала рассматривала варианты с инициалами, но именно «O.F.» откликнулось внутри. Дальше дизайнер помог оформить идею, и спустя время бренд стал официальным. Сегодня он запатентован во всех странах СНГ.

– Чего вам удалось достичь на сегодняшний день?  
– У меня всегда была мечта – создать большое производство. Со временем нам стало тесно в прежнем пространстве, и мы решились на строительство. Это был непростой период и в финансовом, и в моральном плане, но мы справились: всего за три месяца построили новое производство и вышли на совершенно другой уровень объемов. Параллельно начали активно развивать онлайн-направление: открыли группы в WhatsApp и Telegram, занялись социальными сетями. И как раз в этот момент наступил период пандемии. Город закрылся, на улицах появились блокпосты, базары перестали работать. Мы среагировали быстро: вывезли весь товар и устроили масштабную распродажу. Всего за несколько дней продали целый бус продукции. В то время как у многих склады оставались переполненными, мы полностью реализовали свой товар. А после окончания ковида мы не остано-

вились, даже наоборот, начали создавать еще больше, усилили производство и продолжили активно развиваться.

– В чем заключается ваш главный принцип в бизнесе?  
– Не останавливаться. Ни кризис, ни ковид, ни сложности не должны тебя останавливать. Нужно быть в тренде, понимать моду, чувствовать свою аудиторию. И самое главное – постоянно думать, развиваться, искать новые решения. У меня мозг не отдыхает никогда.

– О чем вы мечтаете сегодня?  
– О дальнейшем масштабировании. Я хочу развивать бренд, создавать рабочие места, приносить пользу. Мне важно делать удобную, красивую одежду для девушек и женщин, особенно плюс-сайз. Это моя миссия – помогать женщинам каждый день чувствовать себя уверенно.

инстаграм: @olga\_fashion\_  
olga.naurbieva.on@mail.ru  
+996-700-999-405

# Тендеры в Казахстане: ВЫЗОВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПУТЬ К ДОВЕРИЮ

Государственные закупки в Казахстане давно перестали быть просто формальностью. Это сложная система, где пересекаются интересы государства, бизнеса и инвесторов. Разобраться в ней помогает эксперт по государственным закупкам Серікболат Отанғызы, который рассказывает о проблемах, вызовах и возможностях для всех участников тендерного процесса.

**С**ерікболат, вы много лет работаете в сфере государственных закупок.

Как вы сегодня оцениваете текущее состояние тендерной системы в Казахстане?

– В современном Казахстане сфера государственных закупок, безусловно, развивается, но при этом нуждается в серьезных реформах. Я говорю об этом, опираясь на свой 14-летний опыт работы – как со стороны поставщика, так и со



стороны заказчика. За эти годы стало очевидно, что в системе накопился ряд проблем, которые требуют комплексного и совместного решения.

– Какие ключевые проблемы вы считаете наиболее острыми на сегодняшний день?

– Одна из главных проблем это уровень доверия

со стороны заказчиков. Каждый раз, объявляя тендер, государственные органы переживают, будет ли работа выполнена качественно и в срок. К сожалению, на рынок выходят некомпетентные поставщики, зачастую обученные людьми без практического опыта. Это снижает качество и подрывает доверие к системе.

– А что происходит с добросовестными поставщиками? Есть ли у них возможности для роста?

– Добросовестных и профессиональных поставщиков в Казахстане действительно много. Это компании, которые годами стабильно и качественно выполняют свою работу. Но при этом многие из них сталкиваются с ограничениями: им не хватает правовой поддержки, ресурсов и профессиональной среды, где можно обмениваться

опытом. В результате они не всегда могут выйти на более крупные и стратегически важные тендеры.

– Насколько тендерная система сегодня понятна и привлекательна для инвесторов?

– Казахстан активно привлекает инвесторов, но многие из них не до конца понимают специфику тендерной системы. Это создает определенные опасения. Инвесторы хотят быть уверены, что проекты будут реализованы надежно, обяза-

тельства выполнены, а их вложения защищены. Пока же уровень доверия с их стороны остается не таким высоким, как мог бы быть.

– Какое решение вы видите для улучшения ситуации и развития системы в целом?

– На мой взгляд, ключевое решение – это объединение всех участников процесса. Речь не о контроле или посредничестве, а о создании профессионального сообщества или коалиции, где заказчики, поставщики и инвесторы смогут взаимодействовать. Такая платформа позволит объединить добросовестных участников рынка, развивать компетенции, повышать прозрачность и формировать доверие. Только через сотрудничество, открытость и профессионализм можно построить сильную и эффективную тендерную систему, которая действительно будет работать на развитие страны.



инстаграм:  
@injuconsulting  
WhatsApp  
+7-777-992-10-20

# Особенное материнство

*Евгения Беспрозванных – мама особенного ребенка, магистр дефектологии ЯГПУ им.Ушинского, профиль: организация инклюзивного дошкольного, общего и профессионального образования.*

**Е**вгения, какие ключевые навыки, на ваш взгляд, сегодня критически важны для родителей, воспитывающих детей с особыми образовательными потребностями? – Многозадачность, юридическая грамотность, умение просить и принимать помощь, в том числе психологическую, а также терпимость и благодарность. Эти навыки становятся базой устойчивости родителя.

– Вы не только исследователь, но и мама особенного ребенка. Как изменилось ваше восприятие роли родителя и воспитания, исходя из личного опыта?

– У меня трое детей, и каждый из них – отдель-



ная вселенная. С опытом пришло более глубокое понимание безусловной любви, принятия и принципов гуманной педагогики. При этом я остаюсь одновременно и мягкой, и требовательной.

Главный вывод: родительские компетенции практически нигде системно не формируются, особенно в контексте особого детства. Мы учимся сами. Именно поэтому я посвятила исследование

развитию психолого-педагогических компетенций родителей и теперь делюсь этими знаниями.

– Как вы считаете, готова ли современная школа к детям с особенностями развития? Чего, на ваш взгляд, пока не хватает системе?

– Скорее нет, чем да. Да, инклюзия развивается, но есть серьезный кадровый дефицит и нехватка специализированных школ. При этом число детей с ООП растет. Не хватает системного подхода: подготовки узкопрофильных специалистов, расширения сети спецшкол и ранней поддержки семей – буквально с первых дней жизни ребенка.

– В этом году ваш сын идет в первый класс. Какие главные страхи и ожидания есть у родителей особенных детей перед школой? Как вы сами готовитесь к этому этапу?

– Основные страхи – попасть в подходящую школу, ограниченное количество мест и отсутствие индивидуального сопровождения.



Мы прошли ПМПК, подготовили документы, ребенок уже учится в частном лицее. Но главный вопрос остается: как он адаптируется в государственной системе без тьютора и привычной поддержки? Ответ даст только практика.

– Пройдя путь от корпоративной карьеры к роли родителя особого

ребенка, какую миссию вы сегодня несете?

– Помогать родителям развивать психолого-педагогические компетенции: от знаний и эмоций до поведения и коммуникации. Для меня это уже не просто опыт – это осознанная социальная миссия.

инстаграм:  
[@zhenya\\_bes\\_pr](https://www.instagram.com/zhenya_bes_pr)

# Опека по закону: как защитить близкого и не нарушить его права

Тучанфа Ольга – директор ТОО «Юридическая компания PARITET» рассказывает, в каких случаях в Казахстане возникает необходимость признания человека недееспособным, как проходит судебная процедура и какие правовые последствия наступают для семьи и опекуна.

**О**льга, в каких жизненных ситуациях чаще всего в Казахстане поднимается вопрос о признании человека недееспособным, и кто обычно становится инициатором этого процесса?

– В нашей стране вопрос о признании гражданина недееспособным и оформлении опекуна очень актуален на сегодняшний день. Чаще всего необходимость в данной процедуре возникает в таких жизненных ситуациях, как оформление и получение предусмотренных законодательством Республики Казахстан



социальных выплат, невозможность получения ежемесячных пенсионных выплат, так как вследствие психического расстройства человек не может осознавать свои действия или руководить ими. Соответственно, он не имеет возможности самостоятельно обновить банковскую карту, на которую поступают отчисления, срок действия которой истек.

Также данный вопрос часто связан с переездом семьи за пределы Республики Казахстан, где проживает такой человек, и возникает необходимость отчуждения движимого или недвижимого имущества, оформленного на него. Однако такая категория лиц не осознаёт последствия сделок, соответственно, нотариус не вправе удостоверить договор купли-продажи, где одной из сторон является человек с психическим расстройством или слабоумием.

К сожалению, в последнее время участились случаи обмана со стороны мошенников, выражающиеся в незаконном завладении имуществом таких лиц. В целях защи-

ты их прав проводится данная юридическая процедура, после прохождения которой они находятся под опекой своих родных и близких людей.

Инициаторами указанной юридической процедуры в основном являются дети, которые проживают совместно и ухаживают за своими родителями, страдающими психическими заболеваниями.

Таким образом, опека устанавливается для защиты имущественных и личных неимущественных прав и интересов недееспособных лиц.

**– Какие основные юридические и медицинские критерии учитываются судом при принятии решения о недееспособности, и насколько сложно доказать это на практике?**

– В соответствии со статьей 26 Гражданского кодекса Республики Казахстан гражданин, который вследствие психического заболевания или слабоумия не может понимать значения своих действий или руководить ими, может быть признан

судом недееспособным, в связи с чем над ним устанавливается опека. От имени гражданина, признанного недееспособным, сделки совершает его опекун.

Заявление о признании недееспособным суд рассматривает по месту жительства человека, нуждающегося в опеке, с обязательным участием органа, осуществляющего функции по опеке или попечительству, прокурора и адвоката, предоставленного государством.

Основными критериями для суда при принятии судебного акта о признании недееспособности являются заключение врачебно-консультационной комиссии КГП на ПХВ «Центр психического здоровья» Управления общественного здравоохранения города Алматы с постановкой диагноза, а также заключение судебно-психиатрической экспертизы, проведенной на основании определения суда, в котором содержатся выводы о психическом состоянии человека (например, о слабоумии), препятствующем пониманию значения своих действий и руководству

ими, с рекомендацией установления опеки. Решение суда является основанием для назначения Коммунальным государственным учреждением «Управление занятости и социальных программ города Алматы» опекуна недееспособному лицу.

**– Какие права и реальные возможности появляются у опекуна после оформления своего статуса, и как это может облегчить уход за близким?**

– В Республике Казахстан опекун совершеннолетнего недееспособного лица получает широкие права и обязанности по защите его интересов и выступает от его имени в отношениях с любимыми лицами, в том числе в судах, без специального полномочия. Доходы подопечного, в том числе доходы, причитающиеся ему от управления его имуществом, за исключением доходов, которыми он вправе распоряжаться самостоятельно, расходуются опекуном исключительно в интересах подопечного и с предварительного

разрешения органа, осуществляющего функции по опеке. Без такого разрешения опекун вправе производить расходы в пределах прожиточного минимума за счет сумм, причитающихся подопечному в качестве его дохода и необходимых для его содержания. Опекун не вправе без предварительного разрешения органа, осуществляющего функции по опеке или попечительству, совершать сделки по отчуждению имущества подопечного, в том числе обмену, дарению, сдаче в аренду, безвозмездному пользованию или залогу, а также сделки, влекущие отказ от принадлежащих подопечному прав, в том числе наследственных прав. Орган, осуществляющий функции по опеке и попечительству, определяет, каким образом должны расходоваться средства, полученные в результате указанных сделок.

**– Где проходит грань между защитой интересов человека и риском злоупотребления со стороны родственников или опекунов?**

– На практике эта грань проходит там, где действия опекуна перестают быть направлены на интересы подопечного. Нередко к нам обращаются за юридической помощью в проведении процедуры признания недееспособным родственника – как правило, это престарелые родители. И дети часто отказываются от данной процедуры после того, как узнают, что, будучи опекунами, не смогут по своему усмотрению распоряжаться имуществом признанного недееспособным родителя без согласия органа, осуществляющего функции по опеке и попечительству. Это говорит об их недобросовестности и преследовании исключительно личных интересов, что грубо нарушает права подопечного.

**– Что бы вы посоветовали людям, которые не знают, с чего начинать процесс признания недееспособности ради защиты близкого человека?**

– Начать стоит с обращения в Центр психического здоровья для

обследования человека и получения заключения врачебной комиссии. Далее необходимо подать заявление в суд по месту жительства с приложением медицинских документов и подтверждением родства, а также ходатайствовать о проведении судебно-психиатрической экспертизы. После вступления решения суда в силу нужно обратиться в органы опеки для оформления опекуна.

otuchanfa@mail.ru  
+7-701-233-14-47



# Belgi brand:

Мода, говорящая на языке предков

Бондарев Алан – сооснователь Belgi brand.

**А**лан, расскажите историю Belgi brand. Как возникла идея его создания?

– Однажды мы с моей второй половинкой обсуждали историю кочевников, оба увлекаемся историей, и разговор зашел о стиле и моде кочевых народов Евразии. У меня к тому моменту уже был опыт создания одежды: еще будучи студентом в университете, я шил одежду для себя. В ходе обсуждения мы оба пришли к мысли о том, а почему бы нам самим не попробовать шить одежду, совмещающая исторические основы с современными идеями и материалами. Это, кстати, было год назад, за месяц до праздника Наурыз.

Буквально на следующий день мы уже начали вникать в тему производства одежды.

И спустя месяц мы представляли свой бренд на



городской ярмарке.

В историческом и культурном плане наличие письменности у древних народов говорит об их высоком развитии. По-

средством письменности люди не только могли общаться друг с другом, но и передавать знания другим поколениям, распространять законы, вести

учет, передавать слова назидания. Благодаря последнему мы и узнали о тюркской рунике «Битиг». В качестве примера можно привести такие монументальные памятники тюркской письменности, как «Кюль-Тегин» VIII века, «Бильге каган» VIII века, «Тоньюкук» VIII века из Монголии. Данные памятники письменности, по сути, являются биографией выдающихся тюркских правителей того времени, также содержат слова назидания и повествуют о мировоззрении кочевников того времени. И это стало возможным благодаря наличию письменности.

– Ваш бренд Belgi brand основан на рунах. Почему выбран именно этот символический язык?

– Для меня руника, в первую очередь, является своего рода маркером, самоидентификацией с точки зрения культуры, этноса и национальности неотъемлемой частью национальной самоидентичности наравне с национальной кухней, одеждой, традициями и языком.

– Некоторые воспринимают руны как инструмент магии или эзотерики. Сталкивались ли вы с такими интерпретациями?

– Да, довольно часто люди ставят тюркскую рунику в один ряд с магической атрибутикой. Это связано с поп-культурой и масс-медиа. В нашем же случае, если вновь обратиться к вышеупомянутым памятникам письменности, становится ясно, что руника используется в качестве текста, то есть является по своей сути алфавитом. Именно с этой позиции наш бренд использует ее в своей продукции.

– Вы уже выпускаете не только одежду, но и украшения. Что для вас важнее сегодня – масштабирование бренда или сохранение глубокой символики и смысла в каждом продукте?

– Думаю, и масштабирование, и сохранение символики одинаково важны. Если говорить конкретно о данном этапе, то мы больше концентрируемся на популяризации не только нашей продукции, но и культурных ценностей в

целом. Делаем это посредством проведения мастер-классов и расширения модельной линейки нашего бренда, которая с недавних пор включает украшения.

– Всего за год вам удалось стать весьма узнаваемым и востребованным брендом. А каким вы видите будущее Belgi brand?

– Мы с командой видим возрастающий интерес к древней истории и культуре. Рады выступать своего рода «модным мостом» между прошлым и настоящим. И здесь важно понимать, что наш бренд занимается не только производством одежды, мы также проводим культурные мероприятия, выставки, экскурсии, лекции, мастер-классы, посвященные истории и культуре кочевых народов Центральной Азии. В ближайшем будущем Belgi brand займет свое почетное место среди популяризаторов культурных и исторических ценностей наследия Великой степи.

инстаграм:  
@aydakhar  
@BELGI.BRAND

# Семейный подход к образованию



*Антон Воробьев и Айгерке Абенова – супруги и основатели образовательного центра LESSONS A&A tutoring center, где обучение выходит далеко за рамки привычных школьных стандартов. Их подход объединяет академические знания, развитие личности и формирование у учеников осознанного отношения к себе и миру, превращая процесс обучения в комплексную систему роста и поддержки.*

**А**нтон, Айгерке, сегодня образовательных центров много. В чем, на ваш взгляд, принципиальное отличие вашего подхода?

– В нашем центре есть разные направления: подготовка к ЕНТ, IELTS/TOEFL, репетиторство по предметам, языковые курсы, а также

наши партнеры – студия танцев, школа шахмат, школа рисования и кабинет логопеда. Если говорить о группе продленного дня, то, во-первых, это подход к обучению и универсальность учителей. Мы сами учителя, и знаем русский, английский и казахский языки не только на разговорном уровне, но также разбираемся в грамматике и во всех сложностях. Помимо этого мы преподаем каллиграфию, математику и физику, а также историю, географию и биологию. Мы постоянно развиваемся, расширяем кругозор, учимся чему-то новому и используем это в нашей методике, заражая своим примером своих учеников. Чтобы помимо получения знаний у них было разностороннее развитие, мы акцентируем их внимание на здоровом образе жизни, культуре и этике, интересах и хобби. Поэтому в одном кабинете у нас могут сидеть разновозрастные ученики, при этом с каждым из них работа ведется индивидуально, так как у каждого

свой уровень знаний и индивидуальные домашние задания. Каждый ученик, каким бы он ни был, чувствуя наше принятие и поддержку, со временем начинает раскрываться как личность.

**– На чем основана ваша авторская методика?**

– Когда мы задумывали открыть наш центр, идея изначально базировалась на том, чтобы не просто давать знания ученикам, но именно помогать им проходить через все сложности, прорабатывать слабые стороны, чтобы учителя становились для них наставниками. Всё просто: все мы когда-то учились в школе, и из-за большого количества учеников в классе внимания не хватало на всех, поэтому было много отстающих. Но если каждому теме объяснялись бы терпеливо и многократно, то 100% учеников учились бы успешно. Когда ученики видят заинтересованность учителей помогать им по-настоящему, а не



формально, то и желание учиться не пропадает.

– Вы работаете не только с малышами, но и со взрослыми. Как меняется ваш подход в зависимости от возраста?

– Малыши – это классные, энергичные, но пока бескомпромиссные, зачастую неуправляемые, не чувствующие границ личности. Они только начинают формироваться и социализироваться. Конечно, они все разные, и ко всем одинаковый ключ не подобрать, но по большей части малыши требуют работы с фокусировкой внимания, усидчивостью, терпением, дисциплиной и воспитанием.

Подростки – другая категория. Они классные, каждый хочет быть независимым, иметь свое мнение, у них начинают появляться зачатки амбиций и серьезных стремлений, а наравне с этим лень, сонливость и протесты. С ними тоже необходимо постоянно вести воспитательную работу, но на другом уровне – путем бесед и подавая личный пример. Если ты будешь «своим»



среди них, то у них возникает доверие и уважение, и, хотя иногда у них нет желания учиться и выполнять домашние задания, они всё же будут это делать, когда учитель для них тот, кого не хочется подводить. Но иногда и строгость, конечно, нужна. Если выдерживать этот баланс, успех обеспечен.

– Как на практике удается увидеть личность каждого ребенка и не потерять его в общей системе?

– Для нас это несложно: как только к нам приходит новый ученик, мы почти сразу понимаем, какой он. Наверное,

это пришло с годами и опытом. Мы научились быстро находить общий язык с любым учеником. К нам приходили как очень сложные малыши и подростки, с которыми все уже отказывались работать, так и вундеркинды, которые нуждались в задании правильного темпа и направления, в работе на опережение. Так как у нас в классе могут находиться разновозрастные ученики, в общей системе невозможно потеряться никому – работа идет персонально с каждым, даже когда сидит группа.

– Вы не только обучаете предметам, но и помога-

*Мы научились быстро находить общий язык с любым учеником. К нам приходили как очень сложные малыши и подростки, с которыми все уже отказывались работать, так и вундеркинды*

ете раскрывать таланты и выстраивать путь ребенка. Были ли случаи, когда благодаря вашей работе кардинально менялась траектория жизни ученика?

– Да, мы поддерживаем всестороннее развитие детей, часто приводим в пример таких великих людей, как аль-Фараби, Леонардо да Винчи, Омар Хайям, которые занимались всем, что их интересовало: и музыкой, и искусством, и математикой с астрономией, и поэзией с философией. Так как мы и сами умеем многое, включая рисование, ведем активный образ жизни, занимаясь спортом и музыкой, нам

несложно увлечь любого ребенка своим примером. Одна из ярких историй, когда кардинально менялась траектория жизни ученика, – это история мальчика, про которого думали, что он и разговаривать-то будет нескоро и с трудом, не говоря уже о математике и чтении. У него проявился талант, и после занятий у нас он поступил в хорошую школу с художественным направлением. То есть ранее родители мечтали, чтобы он хотя бы попал в нормотипичный класс, а в итоге он сдал экзамены и поступил в такую школу. Совместными усилиями нам удалось раскрыть его потенциал.

Очень важно также, когда родители сотрудничают с нами в одном направлении. Потому что бывает, что приходит сложный ребенок, но родители не становятся с нами в одну упряжку, а даже, наоборот, тянут в другую сторону. Это печально: таких детей через некоторое время забирают из центра, и ребенок остается потерянным. Всех, конечно, мы физически не можем принять, но, пока хватает энергии, стараемся помочь максимально большому количеству детей.

инстаграм: @lessons.aa  
www.lessonsa.kz

# Стать собой

*Бибатпа Кажмукановна – коуч международного уровня и игропрактик трансформационных игр – рассказывает о том, почему вдохновения недостаточно для перемен, как услышать себя по-настоящему и где начинается глубокая внутренняя трансформация.*

**Б**ибатпа, чем отличается поверхностная мотивация от глубокой внутренней трансформации? И насколько часто люди путают эти состояния?

– Поверхностная мотивация чаще всего дает быстрый импульс, то есть человек вдохновился, загорелся, захотел что-то изменить. Но если внутри не затронуты настоящие причины, через время всё возвращается на круги своя.

Глубокая внутренняя трансформация начинается там, где человек не просто хочет «стать лучше», а честно встречается с собой, со своими страхами, убеждениями, ограничениями и настоящими желаниями.

Очень часто люди действительно путают эти состояния. Им кажется, что после сильного вдохновения уже произошли перемены.

Но настоящая трансформация видна в действиях, в новом выборе, в том, как человек начинает жить по-другому каждый день.

– С какими запросами женщины чаще всего приходят к вам сегодня? Что



**это говорит о состоянии современного общества?**

– Сегодня женщины чаще всего приходят с такими запросами, как поиск себя, внутренней опоры, их интересуют отношения, реализация и финансы. Очень много тем связано с усталостью, чувством, что они живут «для всех, кроме себя», и потерей контакта со своими настоящими желаниями.

На мой взгляд, это отражает состояние современного общества. Женщина сегодня совмещает много ролей: она дочь, мама, жена, специалист, руководитель. И в этом потоке легко потерять себя.

Поэтому всё чаще появляется потребность остановиться и задать себе честный вопрос: «А чего хочу именно я?».

**– В чем реальная сила трансформационных игр? Почему они работают?**

– Сила трансформационных игр в том, что они помогают безопасно увидеть то, что уже есть внутри человека, но не всегда осознается в обычной жизни. Во время игры включается не толь-

ко логика, но и чувства, интуиция, ассоциации, внутренние образы. Через это очень быстро проявляются истинные причины ситуации, скрытые страхи, ресурсы и новые решения. Они работают потому, что человек сам приходит к своим ответам. Это не советы со стороны, а глубокий личный опыт, который потом легче перевести в реальные шаги.

**– В какой момент в процессе работы с клиентом происходит тот самый «перелом», когда женщина начинает по-настоящему слышать себя?**

– Обычно он происходит тогда, когда женщина перестает искать «правильный ответ» вовне и впервые позволяет себе честно услышать то, что уже давно знала внутри. Для меня этот момент всегда очень особенный. Часто это сопровождается сильным инсайтом, слезами, тишиной или, наоборот, ощущением большого облегчения. Как будто внутри всё встает на свои места. Именно в этот момент появляется ясность, а

вместе с ней внутренняя сила делать новый выбор, исходя уже из собственного стремления, а не из ожиданий окружающих.

**– Каких принципов вы придерживаетесь, работая с женскими историями и судьбами?**

– Для меня в работе очень важны бережность, уважение к пути каждой женщины и отсутствие оценок.

Я глубоко убеждена, что у каждой уже есть все ответы внутри, и моя задача, как коуча и ведущей трансформационных игр, – создать пространство, в котором эти ответы смогут проявиться. Я никогда не навязываю решения.

Для меня важно, чтобы женщина сама пришла к своим осознанным решениям, почувствовала свою силу и опору внутри себя.

Также для меня важен принцип экологичности: любые изменения должны происходить в том темпе, к которому человек готов.

инстаграм:  
[@biba\\_igissenova](https://www.instagram.com/biba_igissenova)

# Едиге Мустафаев: адвокат, который делает закон понятным для каждого

*Знание основ закона – это не роскошь, а базовая защита в современном мире.*

**Е**диге, расскажите, с какими делами к вам чаще всего обращаются.

– Я работаю со всеми категориями дел. При этом я не беру дело без анализа, а тщательно изучаю материалы, чтобы понять, где реально можно помочь. Особое удовлетворение возникает, когда человек приходит не зная, что делать, а после моей работы уходит с уверенностью в своих правах.

– Вы один из немногих специалистов, кто дает бесплатные первичные консультации. Что подтолкнуло вас к этому решению?

– Каждый день мне пишут и звонят люди, которые столкнулись с правовой системой и просто не знают, с чего



начать. Когда не занят, бесплатно консультирую вкратце по телефону, более развернуто – по WhatsApp. Моя цель – расширить

общую правовую культуру. Лучше дать человеку возможность услышать разные мнения, тем более если общее направление и

совет не требуют много времени и усилий.

– Правда ли, что юридическая помощь – это всегда дорого?

– Миф о дорогой помощи живуч, но на практике всё зависит от сложности дела. Многие проблемы решаются на этапе консультации за небольшие деньги или вообще бесплатно. Я считаю, что качественная помощь должна быть доступной – именно поэтому часть моей работы направлена на то, чтобы люди не сомневались обращаться.

– Всегда ли опыт и стоимость услуг адвоката являются показателями качества и добросовестного подхода?

– Смотрите не только на опыт и цену, а прежде всего на то, насколько адвокат готов честно говорить с вами уже на первой встрече. Важно, чтобы он не обещал «гарантию 100%», а реально оценил перспективы, риски и варианты. Подробнее узнайте, какие схожие дела вел адвокат, проверьте, есть ли у него лицензия, член-

ство в коллегии. Для меня главное – доверие: если человек понимает, что я даю реальный прогноз, то отношения с клиентом, как правило, открытые.

– С какими ошибками чаще всего сталкиваются люди до обращения к адвокату? Что вы порекомендовали бы сделать в первую очередь, чтобы не усугубить ситуацию?

– Самые частые ошибки: подписывать документы «на эмоциях», игнорировать сроки обжалования, самостоятельно «договариваться» с оппонентом без фиксации, удалять переписку или свидетельства. Рекомендую сразу после возникновения проблемы зафиксировать все данные: фото, скрины, показания свидетелей и как можно быстрее получить хотя бы короткую консультацию у специалиста. Оперативность в таких вопросах может заметно улучшить ситуацию.

– Как вы помогаете клиентам, которые живут не в Алматы?

– Сегодня в судах большое количество гражданских и административных дел ведется онлайн по видеосвязи. Поэтому я могу представлять интересы клиента из любого региона Казахстана. Человек не тратит время и деньги на перелеты, а я веду процесс дистанционно, но также внимательно, как если бы мы сидели в одном кабинете.



инстаграм:  
@advokat\_mustafayev  
ТикТок:  
@advokat\_mustafayev  
YouTube:  
@advokat.mustafayev  
+7-707-807-05-09  
Адрес: г. Алматы,  
пр. Назарбаева, д. 175,  
оф. 100 (по записи)

# Hitech House: стиль загородного отдыха нового времени

*Айтолкын Орынбасарова – предприниматель, превративший семейный проект в востребованный формат загородного отдыха. В интервью она рассказывает, как идея, рожденная в период пандемии, выросла в бизнес, делится философией Hitech House и своим взглядом на современный стиль жизни, где ценятся тишина, комфорт и качество каждого момента.*

**А**йтолкын, как появилась идея создать Hitech House?

– Идея создания Hitech House в живописном ущелье Бургулюк, в популярном месте отдыха на природе недалеко от Шымкента, зародилась в 2020 году, в период пандемии, когда у людей произошла переоценка ценностей, и стало особенно очевидно, насколько важно личное пространство,



тишина и возможность уединения. Изначально эти дома в ущелье Бургулюк строились исключительно для нашей семьи моим мужем Нурланом Сексенбаевым совместно с его

братом Сабитом Сексенбаевым. Мы не планировали превращать это в бизнес. Но постепенно начали замечать, что у людей возникает живой интерес к такому формату отдыха: люди

спрашивали, хотели приехать, провести время. Так, шаг за шагом, мы пришли к идее сдачи домов в аренду. Как известно, спрос рождает предложение – так и появился Hitech House.

**– В чем главная философия ваших проектов: это про комфорт, технологии, стиль жизни или про нечто большее?**

– Мы создаем пространство, где человек может по-настоящему отключиться от повседневной суеты, восстановиться и качественно провести время в кругу своих друзей. Каждый дом продуман до мелочей: от архитектуры и планировочных решений до атмосферы внутри. Философия проекта – это скорее про стиль жизни, про умение ценить моменты и выбирать качество отдыха. Параллельно с развитием Hitech House я осознанно выстраиваю личный бренд как продолжение философии проекта. Для меня это не просто инструмент продвижения, а способ выстроить прямой,

честный диалог с аудиторией и транслировать ценности, на которых основан наш бизнес. Я активно веду Instagram, где ежедневно публикую авторский контент. Это не постановочная история, а реальная жизнь проекта, его ритм, энергия и уровень сервиса, который мы создаем каждый день. Такой формат позволяет не только демонстрировать продукт, но и формировать доверие, которое сегодня является ключевым активом любого бренда.

**– Кто ваши основные клиенты сегодня?**

– Наши гости – это, как правило, занятые, активные люди, которые много работают и ценят качественный отдых. Чаще всего к нам приезжают для проведения семейных мероприятий – дней рождения, юбилеев, встреч с друзьями. Также популярны корпоративные выезды и закрытые праздники. Мы можем принять от 20 до 60 гостей. Важно отметить, что я лично принимаю заказы и контролирую

все процессы. Несмотря на то, что у меня есть семья, большую часть времени я посвящаю работе, даже если для этого нужно проехать 70 километров от Шымкента до зоны отдыха. Потому что результат и уровень, который получают гости, для меня всегда в приоритете. Для меня репутация моего бренда очень важна, именно в этом я вижу главную ценность.

**– Какие проекты и планы вы хотели бы осуществить в ближайшем будущем?**

– Моя большая цель – развивать загородный гостиничный бизнес и масштабировать проект. Мне важно, чтобы наш бренд стал узнаваемым не только в нашем регионе, но и во всем Казахстане. У нас уже есть опыт, понимание аудитории и четкое видение того, как должен выглядеть качественный загородный отдых.

инстаграм:  
@hitech\_house.kz  
@aitolkyn\_happy  
+7-771-143-00-00  
+7-702-020-80-80

# ДЫШИТЕ ПРАВИЛЬНО: почему нос важнее, чем вы думаете

Абдумавлон Маннапов –  
оториноларинголог.

**А**бдумавлон, расскажите, как давно вы работаете в медицине и почему выбрали именно оториноларингологию. – Я в медицине уже более 17 лет, и выбор оториноларингологии был осознанным. Еще во время обучения на бакалавриате я заметил, что большинство хронических заболеваний у пациентов напрямую связано с воспалительными процессами в области носа и горла. Тогда я понял, насколько важно своевременно выявлять и устранять именно причину, а не просто лечить симптомы. Меня привлекло то, что в ЛОР-практике врач может не только диагностировать, но и хирургически решить проблему, быстро улучшив качество жизни пациентов, особенно у детей.



– Почему носовое дыхание считается физиологически правильным? В чем его ключевые отличия от дыхания через рот? – Носовое дыхание – это основа здоровой работы дыхательной системы. Через нос воздух проходит естественную «подготовку»: очищается,

согревается и увлажняется. Это защищает дыхательные пути и снижает риск воспалений. При дыхании через рот этот механизм отсутствует. Воздух поступает холодным и неочищенным, что постепенно приводит к хроническим проблемам. По сути, нос – это не просто орган дыхания, а

полноценный защитный барьер организма.

– Какие последствия для здоровья могут возникнуть при длительном дыхании через рот? – Длительное дыхание через рот – это не безобидная привычка, а серьезный фактор риска. У детей это может приводить

- к нарушению сна и постоянной усталости,
- снижению концентрации и успеваемости,
- формированию неправильного прикуса,
- изменению лицевого скелета.

У взрослых чаще наблюдаются

- хронические воспаления горла,
- снижение качества сна,
- быстрая утомляемость.

И важно понять, что такие изменения развиваются постепенно и часто остаются без внимания.

– С какими наиболее распространенными причинами нарушения носового дыхания вы сталкиваетесь в своей практике? – В детской практике на первом месте стоят аде-

ноиды – это самая частая причина нарушения дыхания, храпа и частых отитов. Также нередко встречаются хронические риниты и последствия частых инфекций.

У взрослых основными причинами являются

- искривление носовой перегородки,
- увеличение носовых раковин,
- зависимость от сосудосуживающих капель.

Часто это сочетание нескольких факторов, поэтому важен индивидуальный подход.

– В каких случаях проблеме с носовым дыханием можно решить консервативно, а когда уже требуется хирургическое вмешательство? – Если проблема выявлена на ранней стадии, и нет выраженных анатомических изменений, мы всегда начинаем с консервативного лечения. Но если есть механическое препятствие, например, аденоиды или искривление перегородки – медикаментозная терапия дает лишь временный эффект.


В таких случаях оптимальным решением становится хирургическое вмешательство. Я всегда подчеркиваю пациентам: операция – это не крайняя мера, а способ устранить причину и вернуть нормальное качество жизни.

– Кто чаще обращается к вам с такими проблемами – дети или взрослые? – В моей практике преобладают обращения детей. Это связано с высокой частотой появления аденоидов, отитов и нарушения носового дыхания в раннем возрасте. Родители сегодня стали более внимательны к таким симптомам, как храп, дыхание ртом или снижение слуха, и это очень правильная тенденция. При этом среди взрослых пациентов также много тех, кто годами живет с нарушением дыхания и намного позднее, чем нужно, обращается за помощью.

инстаграм:  
@md.abdumavlon

Администратор:  
+7-708-500-03-03

WhatsApp:  
+7-778-271-55-35



## Взгляд в видоискатель: репортаж глазами Кирилла Кизилова

*Кирилл Кизилов – репортажный фотограф, для которого камера стала не просто инструментом, фиксирующим живую реальность. Его работа – это поиск настоящих эмоций, неожиданных*

*ракурсов и таких моментов, в которых событие раскрывается без предварительной постановки.*

**К**ирилл, как давно вы увлекаетесь фотографией? Что вас привлекает в профессии фотографа?

– В фотографии я уже четыре года. До этого я

никогда не фотографировал и даже не думал, что буду этим заниматься. В 17 лет у меня случайно оказался мой первый фотоаппарат – Nikon D90.

На первых порах фотография стала для меня способом коммуникации с людьми, а сам фотоаппарат своего рода мостом в социум. Сейчас в фотографии меня больше всего привлекает возможность экспериментировать, пробовать нестандартные решения. Это и съемка деталей на мероприятиях, и взаимодействие людей в пространстве, а также интересные ракурсы. При этом я всегда стараюсь сохранять целостность и хронологию события.

– Что вас больше цепляет сегодня: громкие события или незаметные человеческие истории? Почему?

– Я бы отдал предпочтение камерным мероприятиям. Мне нравится передавать

красоту в кадре и запечатлеть людей в их естественной среде: за беседой, в процессе какого-то действия или во время испытаний ими определенных эмоций.

В таких событиях ценность как раз в живых моментах, пойманных мной. Это ближе к классическому репортажу, где важно фиксировать эмоции людей, имеющих место здесь и сейчас.

– Согласны ли вы с мнением, что репортажный фотограф должен быть невидимым? Или, наоборот, именно ваше присутствие влияет на происходящее и создает кадр?

– Это зависит от мероприятия. Куда-то меня приглашают как знакомого, а куда-то – как профессионального фотографа, который должен качественно отработать задачу. В первом случае люди приходят именно за моим видением, и тогда мое присутствие

напрямую влияет на происходящее. Во втором – заказчику важны базовые, документальные фотографии и отчет с мероприятия, и здесь уже действительно требуется определенная «невидимость».

– Бывали ли моменты, когда вы сознательно не нажимали на кнопку, потому что понимали: этот кадр не должен существовать?

– Таких моментов достаточно много. Это может быть неудачный ракурс, «нерабочая» сторона человека, эмоция в неподходящей стадии или неудачно ложащийся свет. Часто это происходит на концертах, где определенные ракурсы или эмоции делают кадр просто непригодным. Обычно я снимаю всё, что считаю потенциально красивым, а окончательный отбор делаю уже на этапе обработки.

инстаграм:  
@kizilov.kirill  
[www.kizilovkirill.com](http://www.kizilovkirill.com)

# Ботагоз Зейнулла: оцифровка бизнеса как точка роста

*Ботагоз Зейнулла – бизнес-консультант, эксперт по системному росту прибыли.*

**Б**отагоз, как давно вы занимаетесь бизнесом? В какой момент возникло желание делиться своей экспертностью?

– Мой путь начался 30 лет назад с семейных бизнесов в разных нишах. Сначала я помогала родителям и параллельно получала образование, а после окончания университета полностью погрузилась в бизнес-процессы. Мы начинали с восстановления финансового учета в компаниях, работали над снижением оттока клиентов, привлечением новых и возвращением старых. Внедряли инструменты автоматизации, выстраивали точки контроля и перезапускали команды. Это был долгий, непростой и во многом тернистый путь. На своем опыте я сталкивалась с разными собственни-



ками бизнеса и видела типичные ошибки, которые совершали и мы сами – ошибки, едва не стоившие компаниям их существования.

Именно тогда и появилось желание делиться своим опытом с начинающими и действующими предпринимателями.

– Если говорить о фундаменте: от чего на самом деле зависит успех бизнеса?

– Я искренне считаю, что фундамент любого бизнеса строится на выстроенной системе: работе с клиентской базой, продукте или услуге, финансах, команде и юридической безопасности. Если говорить о сегодняшнем дне, то компаниям, которые работают хаотично, в первую очередь стоит выстраивать системный подход во всех бизнес-процессах и всегда держать руку на пульсе в работе с клиентами.

– Одна из болезненных тем для предпринимателей – кассовые разрывы. Как их избежать?

– В первую очередь важно понять, почему возникают разрывы. Чаще всего это говорит об отсутствии системного учета финансов. Если компания уже находится в такой ситуации, я рекомендую начать с диагностики бизнеса и всех процессов, пересмотреть финансовую модель и выявить точки утечек. После этого важно выстроить систе-

му: регулярно планировать все платежи как поставщикам, так и со стороны клиентов. И контролировать этот процесс через ключевые метрики бизнеса.

– Вы рекомендуете использовать цифровую платформу для предпринимателей. Что это за платформа?

– Когда я искала для своих компаний инструмент для удержания и возвращения клиентов, я познакомилась с цифровой платформой UDS.app. Она меня действительно впечатлила, и со временем я стала партнером компании.

Платформа дает предпринимателю около 37 инструментов для работы с клиентами: CRM, систему лояльности, сайт, онлайн-заказы и запись, а также инструменты для привлечения и удержания клиентов. Особенно эффективно это работает в нишах B2C – где розничные магазины, NoReCa, салоны красоты и другие, что напрямую влияет на рост прибыли компании. Ключевая ценность платформы в том, что она позволяет оцифровать

всю клиентскую базу в одном месте и эффективно ею управлять. Это дает бизнесу прозрачность, контроль и возможность системно выстраивать работу с клиентами.

– Насколько сложно внедрить платформу в уже действующий бизнес? С чего вы рекомендуете начать?

– Внедрить платформу технически несложно, но важно понимать, что сам бизнес не всегда к этому готов. Это инструмент, с которым нужно системно работать. Поэтому в первую очередь стоит подготовить бизнес-процессы, просчитать маркетинг, настроить систему, обучить сотрудников работе с ней и выстроить контроль со стороны собственника. Именно поэтому существует отдельная услуга по внедрению в бизнес – когда мы помогаем предпринимателю пройти весь путь от настройки и обучения до полноценного запуска системы.

инстаграм:  
@botagoz\_zeinulla  
телеграм:  
@consultbybotagoz\_bot  
+7-701-524-54-21

# «Промат-А»: ценность важнее скорости

*Андрей Гучаков – основатель компании «Промат-А», предприниматель, который прошел путь от первых заказов «с каталогом в руках» до реализации сложных промышленных проектов. Его история – это не только про бизнес, но и про внутреннюю устойчивость, умение принимать вызовы и расти вместе с рынком.*

**А**ндрей, как давно вы работаете в сфере промышленных решений, в частности установки промышленных и скоростных ворот, многофункциональных дверей? С какого момента началась история вашей компании?

– Я пришел в сферу ворот в 2016 году из строительства и поставок оборудования, решив уйти из найма и начать свое дело. Запаса прочности не было: сбережения быстро закончились, мы с семьей уже жили в Астане на съемной квартире, и вре-



мени оставалось совсем немного. В критический момент я вспомнил знакомых из сферы автоматических

ворот и двоюродного дядю, который этим занимался. Связался с ним, получил поддержку, взял каталог и начал искать

клиентов в частном секторе. Первые заказы были небольшими – я делал гаражные ворота, роллеты. На монтаж привлекал знакомого, работали вместе. Постепенно появились обороты, я пригласил партнера: он отвечал за техническую часть, я за коммерцию. Со временем мы пришли от небольших заказов к реализации промышленных проектов, и тогда стало понятно, что это не просто способ выжить, а бизнес с серьезным потенциалом роста.

– В чем, на ваш взгляд, ключевое отличие компании, которая «спешит заработать», от компании, которая выстраивает долгосрочную ценность – для клиентов и для рынка в целом?  
– На мой взгляд, не всё сводится только к заработанным деньгам, хотя именно они часто становятся показателем того, что бизнес выстроен правильно и работает эффективно. Главное отличие компании, которая «спешит заработать», от той, что создает долгосрочную

ценность, в подходе и мышлении. В первом случае фокус настроен на быстрый результат, во втором – на устойчивость, репутацию и реальную пользу для клиента и рынка в целом. Для меня здесь самое интересное – это, образно говоря, «жить, балансируя на лезвии»: с одной стороны, делать добро и приносить ценность окружающим, а с другой – создавать благополучие и рост своего бизнеса.

– Как вы воспринимаете конкуренцию на рынке: это больше про борьбу за клиента или про стимул постоянно усиливать собственный продукт и команду?  
– Я воспринимаю конкуренцию как признак живого, развивающегося рынка. С одной стороны, она действительно стимулирует рост – заставляет улучшать продукт, команду и самого себя. С другой стороны, конкуренция может вызывать дискомфорт и тревогу. Но именно эти ощущения становятся для меня точкой роста: они побуждают двигаться вперед, не сравнивая себя с другими,

а фокусируясь на собственном развитии. Важно не застревать в этом «колесе», а выходить за его пределы и сохранять внутреннюю опору.

– Был ли в вашей практике проект или заказ, который стал для вас настоящим вызовом – технически или организационно?

– Да, такие проекты в моей практике есть, и они продолжают появляться регулярно – с каждым разом становятся масштабнее и сложнее. Те проблемы, что в начале пути казались настоящим испытанием, сегодня решаются значительно легче, что приводит к качественному результату. Я воспринимаю этот процесс как продвижение в компьютерной игре: каждый сложный проект – это новый уровень, который нужно пройти. Такой подход помогает сохранять устойчивость, не ломаться и двигаться дальше.

ул. Кенесары, д. 43, н.п. 4  
+7-702-644-87-82  
info@promata.kz  
www.promata.kz  
инстаграм:  
@hormann\_doors\_kz  
@deasystem.kz

# Осознанное здоровье подход Сергея Шарова

Сергей Шаров –  
практикующий  
врач Аюрведы,  
ароматерапевт.

**С**ергей, как вы пришли в Аюрведу? Что стало для вас точкой входа в эту философию здоровья?

– Мой путь в Аюрведу начался не с интереса, а с внутреннего запроса. В какой-то момент тело начинает говорить громче, чем разум, и ты понимаешь, что дальше по-старому уже не получится. И именно тогда я впервые соприкоснулся с Аюрведой не как с чем-то далеким, а как с системой, которая дает понимание, как устроены тело, энергия и сама жизнь. С этого начался путь длиной уже более шестнадцати лет. Сегодня Аюрведа – это часть нашей семьи, нашего мышления и нашей повседневной жизни. Пятеро детей растут в



системе, где здоровье – не борьба с симптомами, а осознанный образ жизни.

– Сегодня всё больше людей обращаются к натуральным методам восстановления. В чем, на ваш взгляд, сила ароматерапии? Почему она сейчас так актуальна?

– Ароматерапия возвращает человека к себе очень деликатно и глубоко. Запах напрямую влияет на нервную систему, на эмоции, на состояние. Это один из самых быстрых способов переключиться, выдохнуть, почувствовать опору внутри.

Сила эфирных масел в том, что они работают сразу на нескольких уровнях. Это не про сложные схемы и перегруженные протоколы. Это о простых действиях, которые можно встроить в жизнь.

– В чем особенность масел doTERRA? Как правильно интегрировать их в повседневную жизнь?

– В своей практике я работаю с маслами doTERRA, потому что для меня это, прежде всего, качество и предсказуемый результат. Это чистота, стандарты и уважение к природе. Но самое важное – не сами масла, а то, как человек начинает с ними жить. Небольшие ежедневные действия формируют новое качество жизни через состояние, через внимание к себе, через осознанность.

– В мае вы проводите фестиваль АромаФест «Благо Дарю» в Астане и в Алматы. В чем его идея, и что получат участники?

– Это пространство, где человек может не просто услышать аромат, а получить определенный опыт. За время фестиваля участники смогут познакомиться более чем со 100 эфирными маслами и сразу протестировать их действие. Почувствовать, как меняется состояние организма прямо в моменте. Можно будет получить бесплатную консультацию ароматерапевтов и подобрать индивидуальный протокол под свой запрос. Не в теории, а под себя. Также мы будем проводить «Симфонию клеток», и это тот момент, когда человек

прямо здесь почувствует изменения в теле: расслабление, выравнивание, ощущение тишины внутри. На фестивале планируются выступления экспертов в области оздоровления. И самое важное – каждый человек уйдет не просто с эмоциями, а с конкретными инструментами, с пониманием, что делать дальше, и с ощущением, что его состояние в его руках.

– Если человек только начинает знакомство с телесными и энергетическими практиками, с чего бы вы рекомендовали начать, чтобы получить реальные изменения?

– Я всегда рекомендую начинать с самого простого – с внимания к себе. Не с большого количества техник, а с ежедневных действий: наблюдения за своим состоянием, дыханием, выполнения простых ритуалов в течение дня.

Важно не пытаться изменить всё сразу. Настоящие изменения приходят тогда, когда есть регулярность и честный контакт с собой.

И, пожалуй, один из самых важных шагов на этом пути – найти человека, который уже прошел его: наставника, проводника, того, кто поможет не потеряться в потоке информации и сможет дать понятные ориентиры. Я уже более шестнадцати лет веду людей по теме здоровья, сопровождаю, помогаю выстроить систему и формирую сообщество, где каждый может получить знания и поддержку.

инстаграм: @sergey\_sharov5  
Telegram: @sssharov

# Elvira Ulzhabaeva

Эльвира Ульжабаева  
Beauty & Hair stylist,  
эксперт по стрижкам,  
прическам, окрашива-  
нию волос и свадебным  
образам.

**Э**львира, вы были участником на чемпионате Азии 2025, победительницей The Art of Hair 2025 и признаны № 1 по созданию «идеального каскада». В чем, на ваш взгляд, главный секрет действительно идеального цвета и формы стрижки?

– Для меня идеальный результат – это всегда про индивидуальность. Нет универсальной формулы! В нашей работе важно учитывать структуру волос, форму лица, образ жизни клиента и даже его внутреннее состояние. Главный секрет идеального цвета содержится в грамотной консультации и глубококом понимании колористики. А идеальная форма стрижки – это точная геометрия, когда



волосы красиво лежат даже без укладки. Я всегда говорю: настоящая работа мастера видна не в салоне, а когда клиент уходит и живет с этой стрижкой каждый день.

– Сегодня рынок hair-услуг очень конкурентный. Как вам удалось

выстроить сильный личный бренд? Чем вы принципиально отличаетесь от других стилистов?

– На самом деле мой бренд никогда не строился только на красивой картинке. Он вырос и продолжает расти на реальной

экспертности – на знаниях, опыте и постоянном развитии.

Я регулярно обучаюсь, повышаю квалификацию и углубляюсь в техники, чтобы давать клиентам не просто визуальный результат, а качество и уверенность.

Мое отличие от других стилистов в глубине подхода: я чувствую клиента, его стиль, характер и подбираю решения, которые работают в жизни, а не только в салоне. Именно поэтому ко мне возвращаются (*улыбается*).

– Сегодня многие клиенты приходят с референсами из соцсетей. Как вы адаптируете тренды под индивидуальные особенности волос и внешности человека?

– Я всегда говорю: референс – это ориентир, а не инструкция. Один и тот же тренд на разных людях никогда не будет выглядеть одинаково. В первую очередь я провожу консультацию: оцениваю структуру и плотность волос, форму лица, колорит внешности и образ жизни клиента. И уже, опираясь на эти данные, точно понимаю, какой оттенок будет максимально гармонично смотреться и подчеркнет индивидуальность.

Моя задача – создать образ, который подчеркнет индивидуальность и будет красиво «жить» в повседневной жизни.

– Что для вас самое важное в работе с клиентом: правильная техника, визуальный результат или внутреннее ощущение человека после преображения?

– Для меня это не выбор чего-то одного. Эти аспекты всегда работают в ком-

плексе. Можно сказать, это три главных правила в работе с клиентом.

Техника дает качество и стойкость результата, визуал – тот самый вау-эффект, за которым приходят.

Но наиболее важно внутреннее ощущение человека после преображения. Когда клиент смотрит на себя и чувствует, что «это про меня», становится увереннее, меняется энергия, и он по-настоящему начинает нравиться себе, вот это и есть настоящий результат моей работы.

– Каким вы видите развитие своей студии в ближайшие годы? Какие цели ставите перед собой как ее основатель?

– В ближайшие годы я вижу развитие своего личного бренда в виде выхода на новый уровень качества и узнаваемости. Для меня важно создать пространство, куда приходят не просто за услугой, а за опытом, атмосферой и высоким уровнем сервиса.

Я ставлю перед собой задачу масштабироваться: открыть образовательную академию парикмахерского искусства, где со всего Казахстана будут приезжать учиться моим техникам.

Параллельно собрать сильную команду мастеров и усиливать личный бренд через медиа, коллаборации и экспертность.

И больше всего я хочу, чтобы мое имя стало синонимом качества, стиля и настоящей красоты.

инстаграм:  
@elvira\_ulzhabaeva  
@artstudio\_by\_elviraulzhabaeva  
+7-705-337-07-88

# Глубже, чем гороскоп: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПОНИМАНИЕ СЕБЯ

*Гулсана Изтилеу – астролог и цифровой психолог, соединяющая разные системы для глубокого и точного понимания личности.*

**Г**улсана, что привело вас в астрологию? И как начинался ваш путь?

– Более 20 лет моей жизни прошли в разных странах. Постоянные переезды, новые культуры, новые люди – внешне моя жизнь всё время менялась. В какой-то момент накопилось много вопросов: про себя, про близких, про повторяющиеся события в жизни. Хотелось понять, это просто совпадения или за этим стоит определенная система и закономерность. В астрологию меня привел не случайный интерес, а внутренний поиск ответов. Мой путь начался в 2015 году с кармической психологии. Но со временем появилось ощущение, что пазл всё еще не складыва-



ется полностью – как будто не хватает более точного инструмента, который помог бы увидеть человека глубже. И именно тогда астрология и цифровая психология стали для меня не просто интересом, а системой точного понимания личности.

Моя база – это не случайные знания, а глубокое обучение у сильных школ и наставников. – Московская академия астрологии Михаила Левина (5 лет обучения), – Астрологическая школа «7 планета» Станиславы Бояркиной,

– Астрологическая школа «11 дом»,  
– «Астрологическая школа XXI века»,  
– Институт цифровой психологии Миланы Тарба и множество дополнительных углубленных программ. Более шести лет я активно консультирую как астролог и цифровой психолог. И за каждым разбором для меня не просто цифры или карта, а живая история человека, его выбора и его возможностей.

– В чем вы видите ключевое пересечение между астрологией и цифровой психологией?  
– Обе системы помогают понять природу человека – его внутренний код, но делают это при помощи разных инструментов. Астрология для меня это про глубину и смысл. Она показывает, с какими энергиями человек пришел, какие у него внутренние задачи, сильные стороны, жизненные сценарии. Цифровая психология – про то, как всё это проживается в реальности. Она показывает, как человек реаги-

рует на происходящее, принимает решения, строит отношения, где он усиливает себя, а где, наоборот, уходит в слабость.

– Как цифровая психология усиливает точность или глубину астрологических разборов в вашей практике?

– В моей практике цифровая психология усиливает астрологические разборы за счет того, что переводит астрологический потенциал в понятный поведенческий язык. По сути, в моей работе астрология дает карту, а цифровая психология – живой механизм движения по этой карте. И именно их соединение делает разбор более точным и глубоким: я вижу не только сценарий человека, но и его реальные поведенческие стратегии, через которые этот сценарий проживается.

– Можно ли сказать, что синергия астрологии и цифровой психологии дает человеку более осознанное понимание себя? В чем это проявляется на практике?

– Синергия астрологии и цифровой психологии

действительно дает человеку более осознанное понимание себя.

Но важно уточнить: речь не о предсказаниях и не о «готовых ответах», а о более глубоком видении собственной внутренней структуры. В результате у человека появляется важное ощущение ясности. Жизнь перестает восприниматься как набор случайных событий и начинает складываться в понятную структуру.

Вместо внутреннего конфликта и самообесценивания появляется более спокойное принятие: «Я так устроен, и теперь я это понимаю».

По сути, синергия астрологии и цифровой психологии помогает соединить потенциал и поведение, карту и реальную жизнь человека. И именно в этом соединении рождается более глубокое и честное понимание себя – без иллюзий, но с опорой на осознанность и внутреннюю структуру.

инстаграм:  
@gulsana\_iztiliev  
ТикТок: @Gulsana Iztiliev

# Я Танцую Здесь



*Иногда танцы – это не про сцену и победы, а про внутреннюю свободу, уверенность и радость быть собой. Именно такое пространство создает Анастасия Калмыкова – место,*

*куда дети приходят не только за движением, но и за состоянием.*

*Анастасия Калмыкова, основатель и руководитель сети школ танцев «Я Танцую Здесь».*

**А**настасия, с чего началась история сети школ танцев «Я Танцую Здесь»? Какая идея легла в ее основу?

– Всё началось с большой любви к детям. Еще в детстве я знала, что открою свою школу танцев – место, где каждому будет безопасно, где можно проявляться и просто быть счастливым. Сегодня каждый мой ученик – это часть моей детской мечты. Наша миссия – растить счастливых и здоровых детей путем гармоничного обучения танцам на основе сингапурской методики.

– Сегодня ваша танцевальная школа – одна из крупнейших сетей танцевальных школ в Казахстане. В чем ваше ключевое отличие от других и философия?

– Наша философия в том, что результата можно достигать без боли и давления. Мы

придерживаемся принципа умеренной дисциплины: не ломаем ребенка и не «выжимаем» из него максимум, а помогаем раскрыть и приумножить его потенциал. Именно поэтому дети с радостью приходят к нам уже более пяти лет.

Наша методика объединяет сразу несколько направлений: современные танцы, гимнастику, акробатику и актерское мастерство. Гимнастика направлена на здоровье – занятия проходят бережно, без физического и морального дискомфорта, с акцентом на правильное развитие тела. В акробатике дети осваивают интересные трюки. На занятиях по современным танцам мы работаем с актуальными стилями. А актерское мастерство помогает раскрыть эмоции и внутреннее состояние ребенка.

В результате застенчивые дети становятся увереннее, активные же учатся направлять свою энергию в правильное русло. Мы участвуем в профессиональных

съемках, международных конкурсах и выезжаем на гастроли за границу.

– Как вам удается создавать атмосферу, в которую хочется возвращаться не только за танцами, но и за состоянием?

– В основе всего лежит любовь к своему делу и детям. В нашей команде работают эмпатичные, внимательные люди и при этом сильные профессионалы. Наша задача – обучая танцу, вырастить уверенных в себе, гармоничных и счастливых людей. Мы создаем пространство, где безопасно развиваться, где каждый ребенок чувствует свою значимость.

– Кто ваш ученик: новички, профессионалы или те, кто приходит «для души»?

– Наша концепция – объединять. В одной группе могут заниматься и начинающие, и продолжающие. Мы создаем среду, где комфортно каждому. У всех разные цели: кто-то хочет избавиться

от зажатости, кто-то – укрепить здоровье, а кто-то – выступить. Мы обязательно общаемся с родителями и подбираем индивидуальный подход под каждый запрос.

Кроме того, у нас есть группы для взрослых, и там каждый может найти свое пространство для развития.

– Что для вас важнее: техника или внутренние изменения учеников?

– Для меня важен баланс. Мы учитываем запрос каждого ученика, но в основе всегда остается главное – чтобы и дети, и взрослые, которые занимаются у нас, становились счастливее и чувствовали себя лучше.

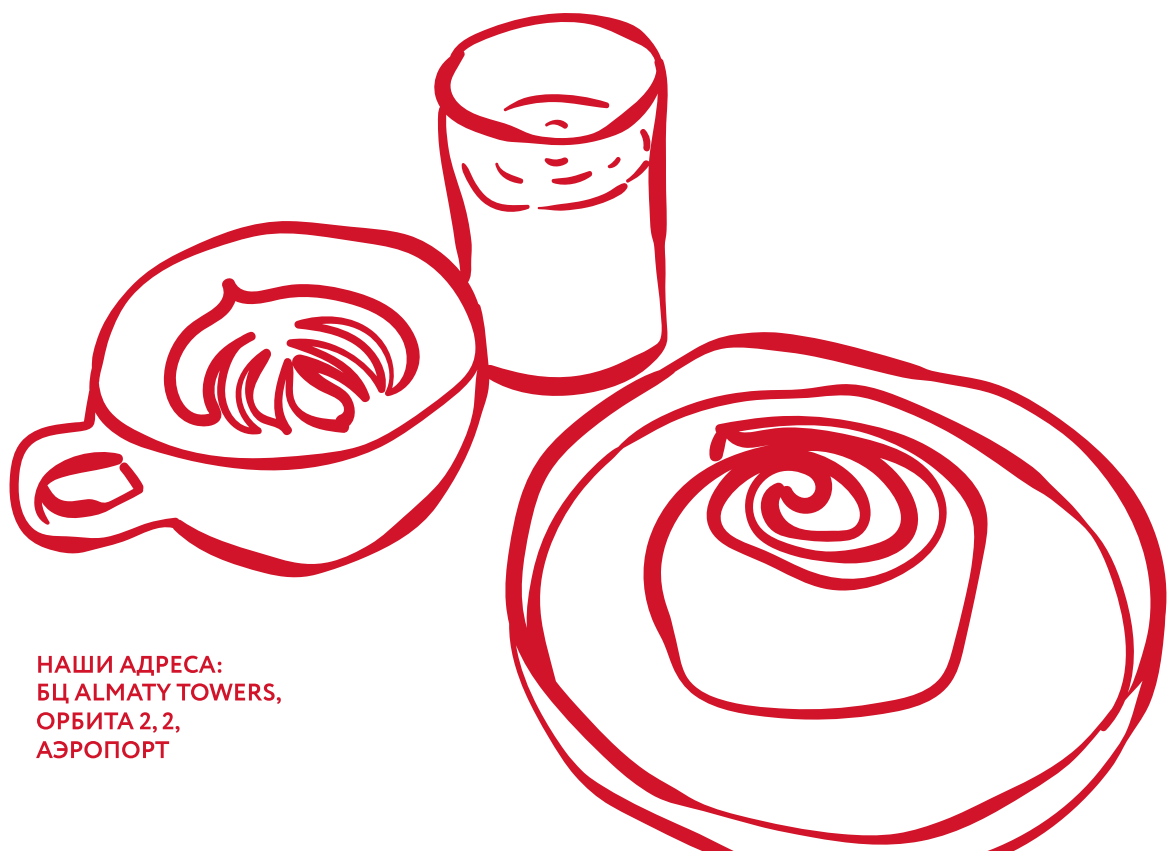
инстаграм:  
@ya\_tantsuyu\_zdes  
@annastasiyavogue

www.ytz.kz  
+7-777-198-89-66  
Адреса филиалов:  
пр. Назарбаева, 235 мкр. Алмагуль, 3а ул. Егизбаева, 7/2 мкр. Жетысу, 1, 40 ул. Карасай батыра, 120а

Adriano  
COFFEE

ВКУСНЫЙ КОФЕ.  
СВЕЖАЯ ВЫПЕЧКА.

ВСЕГДА В



НАШИ АДРЕСА:  
БЦ ALMATY TOWERS,  
ОРБИТА 2, 2,  
АЭРОПОРТ

## Женский взгляд в мужской индустрии: история Динары Нурбатыровой

В интерьерной и мебельной индустрии, где традиционно доминируют технические подходы и мужские команды, особенно заметны те, кто привносит в процесс собственное видение и чувствительность к пространству. Динара Нурбатырова относится именно к таким специалистам. Ее профессиональный путь начался не с планов построить бизнес в этой сфере, а с личного опыта, который постепенно перерос в профессиональную экспертизу, собственный стиль и бренд, основанный на практике, ответственности и глубоком понимании потребностей клиента.

Динара Нурбатырова – дизайнер пространств и мебели, основатель студии La'Dinali.

**Д**инара, вы работаете в традиционно «мужской» отрасли. Что



привело вас в мебельный бизнес?

– В мебельную сферу я пришла не по заранее выстроенному плану, а, скорее, просто из собственной жизни. У меня заканчивался ремонт в

квартире, и я заказала мебель через знакомых. Пока мы вместе подбирали материалы, фурнитуру, продумывали сочетания, я вдруг ясно почувствовала: мне это близко не только как

заказчику. Я начала видеть пространство глубже – понимать, что ему подходит, как оно должно ощущаться, как должны сочетаться цвета, фактуры, объемы. У меня с самого начала было сильное чувство пространства и вкуса, и это быстро заметил человек, который делал мне мебель. Мы запустились очень быстро. За короткое время нашли помещение, я открыла ИП и взяла на

та, хороший опыт в продажах, в коммуникации и внутренняя уверенность, что если продукт действительно качественный, я смогу его продать. Именно так всё и началось. Случайно. А потом дело пошло уже по-настоящему.

– С какими стереотипами или вызовами вам приходилось сталкиваться как женщине-предпринимателю?

## Быть женщиной в этой сфере – это действительно две стороны одной медали

себя финансовую сторону, договорную часть, работу с клиентами, оплату, организацию и всю ответственность, которая сопровождала эти процессы. Практически сразу мы зашли в серьезные объемы: две трехкомнатные квартиры и одна четырехкомнатная «под ключ». На тот момент у меня не было опыта именно в мебельном производстве, но было понимание клиен-

– Быть женщиной в этой сфере – это действительно две стороны одной медали. С одной стороны, женская подача, вкус, мягкость в коммуникации и умение слышать человека часто помогают. Но есть и обратная сторона. В мужской сфере на тебя часто сначала смотрят не как на профессионала, а просто как на женщину. Были комментарии, были взгляды, были моменты,

когда во мне видели отнюдь не специалиста. Мне приходилось довольно аккуратно выстраивать дистанцию, чтобы спокойно работать. В какой-то момент я даже изменила гардероб: стала выбирать более закрытые, объемные, сдержанные вещи, не давая лишнего повода для взглядов, разговоров и неправильных трактовок. Даже приходилось надевать кольцо на безымянный палец – просто для

создания более спокойной рабочей атмосферы (улыбается).

– Как вам удалось выстроить собственный стиль и позиционирование бренда на достаточно конкурентном рынке? В чем уникальность La'Dinali?

– Мой стиль и позиционирование не родились из маркетинговой стратегии. Они родились из прожитого опыта. За всё

время существования компании я ни разу не подключала рекламу. Все мои клиенты приходили и продолжают приходить исключительно по рекомендациям. И для меня это один из самых честных показателей. Но чтобы прийти к этому, я прошла очень непростой этап. Партнер, который должен был отвечать за замеры, конструкторскую часть, цех, команды монтажников и сборщиков, в какой-то момент начал вести себя недобросовестно. И тогда я взяла буквально все процессы в свои руки. Мне пришлось многому учиться прямо внутри кризиса. Днем объекты, бригады, замеры, переговоры, заказчики, переделки. Вечером обучение. И тут же применение новых знаний на практике. Я вкладывала свои деньги в обучение, потому что понимала: я должна знать досконально то, во что вложила свои силы, деньги, имя и ответственность. Именно в этот период и родилась La'Dinali как система, а не просто как название. Для меня уникальность моей компании сегодня в

том, что она не строится на красивых словах. Она строится на прожитом опыте, на контроле, на честности, на рациональности, на глубоком уважении к клиенту и к его пространству. Я не просто продаю мебель. Я веду весь процесс к результату.

– Сегодня рынок мебели сталкивается с нехваткой квалифицированных специалистов и неоднозначной

репутацией некоторых игроков. Как вы видите развитие отрасли? Что, на ваш взгляд, должно измениться в первую очередь?

– Основная проблема сегодня – это нехватка заказов или материалов, а люди и их уровень ответственности. Сейчас действительно есть все ресурсы для роста. Есть клиенты, есть рынок, есть хорошие материалы, есть возможности





развиваться. Но отрасль очень сильно упирается в острый дефицит зрелых, профессиональных специалистов, которые хотят не просто заработать «здесь и сейчас», а работать стабильно, качественно, с уважением к репутации, договору и результату. Очень многие живут одним днем.

И именно это тормозит рост всей отрасли. Я считаю, что мебельная сфера будет расти через системность, обучение и культуру личной ответственности. Ведь клиент уже меняется. Он становится внимательнее, требовательнее, взрослее. И всё чаще выбирает тех, кто умеет не

только красиво обещать, но и грамотно выстраивать процесс, достигать результата.

– В чем сегодня ваша внутренняя точка роста? Что для вас особенно ценно?

– Сегодня мне особенно ценно доверие – со стороны и клиентов, и партнеров. Когда доверяют твоему вкусу, твоему видению всего процесса, это уже другой уровень взаимодействия и ответственности.

Сегодня я спокойно подписываю договор и принимаю 100% оплату на этапе его оформления. Для меня это база моего бизнеса и моего уровня. Это не про жесткость и не про недоверие. Это про стабильность обеих сторон и прозрачный процесс, где каждый понимает свою ответственность.

Партнеры спокойно приглашают меня в проекты, и я могу приглашать их на основе взаимного уважения.

инстаграм:  
@by\_dinar\_  
@la\_dinali  
WhatsApp:  
+7-707-989-78-89

www.tpeople.online



## TRAVELER'S COFFEE

Наконец-то настало время холодных напитков. Освежитесь и добавьте в день немного прохлады вместе с Traveler's Coffee.



### ИЩИТЕ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ:

пр. Назарбаева, 244	ул. Розыбакиева, 247/3	ул. Сатпаева, 30/5 к3
ул. Курмангазы, 43	ул. Розыбакиева, 320/5	пр. Абая, 109/6 к4
ул. Желтоксан, 137	пр. Аль-Фараби, 103/4	ул. Аскарова, 10
пр. Аль-Фараби, 5/2	ул. Казыбек Тауасарулы, 2а	пр. Серкебаева, 101

# Женская студия JULIANA Brug: про форму, здоровье и уверенность

Юлиана Бруг – основатель женской студии коррекции фигуры JULIANA Brug в городе Каскелен, осуществляющей комплексный подход к красоте, здоровью и внутренним изменениям женщин.

**Ю**лиана, расскажите, как появилась идея создать студию коррекции фигуры. Почему вы выбрали именно Каскелен? Что стало для вас главным мотивом на этом пути?

– Именно в городе Каскелен первооткрывателем фитнеса в 1996 году была моя мама, Татьяна Валерьевна. Я росла на тренировках, со временем начала ее заменять, и с 2012 года уже стартовал мой личный путь.

Получилось так, что мама себя посадила, а я его взрастила – но, конечно же, по-своему, со своим видением.

Каскелен – потому что это мой родной город, где я родилась и живу до сих пор. Мотив простой: я делала то, что у меня хорошо получается и в чем я разбираюсь – не потому что меня этому специально обучили, а потому что многие процессы я понимала интуитивно и на практике.

– Ваша студия объединяет фитнес-зал и аппаратный кабинет. Можно ли сказать, что это новый, более комплексный подход к коррекции фигуры?



– Это именно так и есть! Когда женщина ставит перед собой задачу похудеть или скорректировать формы, она обычно начинает с тренировок и, естественно, пересматривает питание. Но почти всегда остаются зоны, которые оказываются самыми «упрямыми». Есть моменты, с которыми помогает справиться только аппаратный массаж. Например, это может быть подтяжка кожи или устранение жировых ловушек, которые не уходят ни через питание, ни через тренировки.

Поэтому это отличное дополнение и эффективное взаимодействие для достижения красивых форм. И, конечно, очень удобно, когда всё находится в одном месте.

– С какими основными запросами приходят к вам женщины? И всегда ли помощь заключается только в улучшении внешности?

– Основной запрос, конечно, касается похудения и устранения проблемных зон. Чаще всего это зона живота. Также многие приходят с запросом избавиться от отеков, болей в спине и других дискомфортных состояний. На самом деле у каждой женщины, когда она решает изменить тело и себя, сначала происходит внутренняя трансформация. В первую очередь изменения начинаются в голове – в восприятии мира и себя. И уже затем это отражается на теле и в жизни в целом.

Перестройка связана с мышлением и отношением к себе. Поэтому мои мастера и фитнес-тренеры – это, по совместительству, своего рода мини-психологи: они наставляют, вдохновляют, поддерживают, вселяют уверенность и помогают разобраться не только с телом, но и с внутренним состоянием.

– Как вы выстраиваете атмосферу в студии, чтобы каждая женщина чувствовала себя комфортно и уверенно на пути к изменениям?

– Важно найти людей, близких по духу, с одинаковыми ценностями, взглядами и, самое важное, с искренним желанием помочь. Любое дело, которое выполня-

ется от души, всегда дает результат. Я сформировала сильную команду – легкую, искреннюю и энергичную. Люди это чувствуют и доверяют нам себя.

– Что для вас является главным показателем успеха вашей работы?

– Главный показатель для каждой из нас – это счастливые глаза наших клиентов, которые выбирают нас из года в год, меняются и растут вместе с нами. А лично для меня хороший показатель работы студии – это полные группы, плотная запись и востребованность. Также важна обратная положительная связь с клиентами.



инстаграм:  
@korrekciya.figuri.kaskelen\_555  
+7-702-263-22-18

# Жазира Бедельбаева:

«Цифры показывают не судьбу, а траекторию развития»

Жазира Бедельбаева –  
цифровой психолог.

**Ж**азира, поясните, пожалуйста, что именно изучает цифровая психология. – Цифровая психология – это современный инструмент глубокого анализа личности, основанный на расшифровке числового кода, заложенного в дате рождения человека. Каждое число несет в себе определенную частоту, смысл и поведенческую модель. В совокупности они формируют уникальную структуру личности – ее потенциал, внутренние ресурсы, а также скрытые ограничения. Этот метод позволяет выйти за пределы поверхностного понимания себя и увидеть более точную картину: почему человек принимает те или иные решения, какие сценарии повторяются в его жизни, и где заложена точка его наибольшей реализации.

– Могут ли цифры дать конкретный ответ, в какой профессии человек добьется успеха, или они лишь указывают на вектор развития личности? – Цифры не ограничивают человека рамками одной профессии, они раскрывают его природу. Через анализ числового кода становится очевидным, в каких условиях человек проявляется наиболее эффективно: где он способен вести за собой, где –



выстраивать системы, а где – создавать и вдохновлять. Таким образом, речь идет не о выборе одной профессии, а о понимании своей траектории реализации. Когда человек действует в соответствии со своей природой, успех становится закономерным результатом, а не случайностью.

– Как знание своих «цифровых слабых мест» помогает человеку избежать фатальных ошибок в жизни? – У каждого числа есть две стороны – ресурсная и теневая. Знание своих узвизимых точек – это не

про слабость, а про управление. Когда человек осознает свои внутренние механизмы, он перестает действовать импульсивно и начинает выстраивать более зрелую стратегию поведения. Это и есть тот уровень осознанности, который позволяет минимизировать серьезные ошибки и принимать более точные решения.

– Насколько детально цифры могут рассказать о будущем? Можно ли с их помощью рассчитать наиболее благоприятные периоды для создания семьи или запуска бизнеса?

– Цифры не задают жесткий сценарий будущего, но они дают очень точную навигацию во времени. С помощью анализа можно определить периоды роста, расширения и возможностей, а также этапы, требующие переосмысления и внутренней перестройки. Да, существуют временные отрезки, которые более благоприятны для создания семьи, запуска проектов или масштабирования деятельности. Однако ключевая ценность не в предсказании, а в понимании контекста. Когда человек чувствует ритм своей жизни, он начинает действовать синхронно с ним, и именно это кратно усиливает результаты.

– Был ли в вашей практике случай, когда разбор по числам кардинально изменил жизнь человека, который до этого абсолютно не верил в подобные расчеты?

– Да, и такие случаи особенно показательны. Один из моих клиентов изначально относился к цифровому анализу

с выраженным скепсисом. Он находился в состоянии внутреннего конфликта и профессионального выгорания, не смотря на внешнюю стабильность. В ходе работы стало очевидно, что его текущая деятельность не соответствует его природному потенциалу. Мы пересобрали его вектор реализации, опираясь на сильные стороны, заложенные в его числовом коде. В течение нескольких месяцев он не только сменил подход к работе, но и вышел на новый уровень дохода и внутреннего удовлетворения. Такие трансформации наглядно показывают: когда человек начинает жить в соответствии со своей природой, изменения становятся неизбежными.



инстаграм:  
@zhazira16san  
telegram:  
@zhazira\_bedelbayeva

## Волевая гимнастика: сила — это не про тренажерный зал!



*Нейрокоуч, основатель «Онлайн-зала» волевой гимнастики и бренда BORZYKH Ксения Борзых уверена: тело — это не просто форма, а система, способная перестраиваться с помощью воли, дыхания и осознанного движения. В этом интервью она объясняет, почему «упражнения без веса» могут быть эффективнее тренажерного зала и как формируется новый уровень энергии, дисциплины и осознанности в повседневной жизни.*

**К**сения, что такое нейрокоучинг? Как он работает на практике?

— Нейрокоучинг — это следующая ступень в развитии коучинга и психологии, где в центре внимания находится не просто «разговор», а физиология нашего мозга. Проще говоря, у нас есть нейронные связи — это привычные маршруты, по которым мозг «гоняет» мысли, эмоции и реакции. И пока человек их

не осознает, он живет по шаблону. В нейрокоучинге мы эти маршруты начинаем менять. Но не только в ходе разговора, а через тело, дыхание, фокус внимания. Потому что мозг быстрее всего обучается, именно получая физический опыт. На практике это выглядит так: человек приходит с запросом — у него тревожность, усталость, отсутствие энергии и сна. И вместо того чтобы «разбирать проблему», мы даем мозгу новый

опыт — через оптимизацию образа жизни, движения, дыхания, с помощью нейроупражнений.

И в какой-то момент он не просто понимает, что происходит, он начинает по-другому чувствовать. А это уже другой уровень изменений.

— Ксения, давайте остановимся подробнее на методе волевой гимнастики. Как именно «упражнения без веса» могут давать результат, сопоставимый с тренажерным залом?



— Я занимаюсь нейрофизической волевой гимнастикой уже почти 4 года. И 1,5 года как обучаю желающих освоить этот метод. Многие привыкли, что для рельефа нужны килограммы железа, тренажеры, спортивные залы и часы усиленных тренировок. Но секрет не в весе снаряда, а в силе нейромышечного импульса.

В волевой гимнастике мы исключаем посредников. Вашим тренажером становится ваше собственное внимание. Когда вы сознательно напрягаете мышцу, имитируя сопротивление тяжелой штанги, мозг посылает мощный сигнал по нервным волокнам к мышцам. Это работа на стыке физиологии и нейрофизиологии. Мы задействуем глубокие мышечные слои и фасции, которые часто «спят» при обычных тренировках. В результате мышцы становятся плотными и функциональными, а не просто объемными. Это эстетика атлетичного, собранного тела, где каждая линия прорисована волей, а не просто накачана кровью. И что еще важно — волевая гимнастика улучшает когнитивные способности и все внутренние системы организма. И ваше тело уже не болит, а становится как гоночный болид, управляемый опытным пилотом.

— Вы часто говорите, что волевая гимнастика про энергию. Как работа с мышцами может влиять на уровень жизненных сил?

— Здесь работает принцип нейропластичности и клеточной биоэнергетики. Классический спорт часто работает «в долг»: вы тратите энергию на тренировке и потом долго восстанавливаетесь.



Волевая гимнастика работает на «пополнение счета». Активные мышцы – это фундамент вашей жизненной силы. С точки зрения биохимии, мышцы – это основное место сосредоточения митохондрий. Это микроскопические «энергетические станции» внутри клеток, которые вырабатыва-

ют АТФ (валюту нашей энергии). Чем больше мы задействуем мышцы, особенно путем глубокой волевой проработки, тем больше митохондрий образуется, и тем эффективнее они работают. Когда ваши мышцы активны, ваш «аккумулятор» становится больше и мощнее. Вы не просто тратите энергию на

движение, вы тренируете тело производить ее в разы больше. Мы тренируем волевой центр в префронтальной коре мозга. Когда вы учитесь управлять напряжением в теле, вы автоматически учитесь управлять своим состоянием в жизни. Упражнения определяют правильное дыхание

и включают систему саморегуляции. Вы не выгораете, а входите в состояние «спокойной бодрости». Это та энергия, которая не дает искр, но горит ровным и мощным пламенем весь день. И вы начинаете больше успевать, потому что у вас больше сил.

– Может ли волевая гимнастика стать образом жизни? Как она меняет повседневность?

– Это и есть ее главная цель. Гимнастика перестает быть «пунктом в расписании» и становится вашим внутренним камертоном. Она меняет саму структуру дня. Дает дисциплину без насилия. Когда вы чувствуете свое тело, вам не нужно заставлять себя вставать с кровати. Тело само просит движения, потому что оно привыкло быть «включенным». Тренируется фокус внимания. Практика учит концентрироваться на одной задаче. Этот навык «волевого импульса» переносится на бизнес, проекты и личные отношения. Экологичность метода заключается в том, что мы не используем никаких

снарядов, пластика, тренажеров. Это своя генерируемая энергия. Это путь осознанного потребления собственного ресурса. Человек перестает тратить силы на тревогу, потому что его тело транслирует мозгу сигнал устойчивости. Для меня это про честность с собой. Мы не имитируем работу, мы создаем себя каждым движением. Это фундамент, на котором строится всё остальное: от успешных проектов до выбора качественных продуктов и осознанного окружения.

– В вашем бренде BORZYKH тоже проследживается эта философия?

– Абсолютно точно. Бренд родился как логическое продолжение практики. Когда вы начинаете чувствовать свое тело на таком глубоком уровне, вам становится не всё равно, во что оно одето. BORZYKH – это одежда для тех, кто понимает ценность каждого движения. В коллекции BORZYKH юбка-шорты, и это не просто дизайнерский прием. Это конструктивное вопло-

щение моей философии. «Умный» гардероб, где эстетика не отделима от функциональности. Это одежда-партнер, которая дает свободу для любых нейрофизических практик, сохраняя при этом безупречный силуэт. Это не просто форма для спорта, это манифест осознанности.

– Что бы вы посоветовали тем, кто только хочет начать путь к «новому себе»?

– Перестаньте искать мотивацию снаружи. Мотивация – это кратковременный всплеск биохимии. Настоящие изменения строятся на воле, где воля равна вниманию. Начните с малого: почувствуйте мышцы своего тела прямо сейчас, дайте им импульс жизни. Ваше тело – это единственный дом, в котором вам предстоит жить всегда. Сделайте его сильным и послушным вашей воле. Это лучшая инвестиция, которую вы можете сделать.

инстаграм:  
@borzykh.ksenia  
телеграм @ksenia\_borzykh

# RichFactor - ТВОЕ ЗДОРОВЬЕ

Айгуль Базарова – учредитель казахстанской сетевой компании RichFactor.

**А**йгуль, как давно вы занимаетесь сетевым бизнесом? Что подтолкнуло открыть собственную компанию? – В сетевом бизнесе я уже 22 года, и прошла весь путь от новичка до лидера с большой структурой. В каждой компании, с которой я работала, я выходила в лидирующие позиции, потому что глубоко понимала, как строится этот бизнес на практике, а не в теории. Но за эти годы я четко увидела системную проблему индустрии: правила игры часто меняются не в пользу партнеров. Маркетинг-планы пересматриваются, условия вознаграждений корректируются, громкие обещания не всегда подтверждаются реальными действиями. И каждый раз это влияло на людей, которые вкладывались,



строили команды и рассчитывали на стабильность. В какой-то момент у меня сформировалось абсолютно ясное понимание: я знаю, как должна

выглядеть честная, прозрачная и сильная система. Я знаю, какие условия действительно помогают новичку вырасти, что нужно лидеру для масштабирования и

как выстроить модель, в которой люди не теряют, а приумножают свои доходы. Так появился RichFactor, не как эксперимент, а как выверенная система, построенная на опыте 22 лет в индустрии.

– Какую продукцию представляет RichFactor?

– RichFactor – это казахстанский бренд с фокусом на качество жизни человека. Мы работаем в направлениях, которые сегодня определяют уровень энергии и состояния: здоровье, внешний вид, внутренний ресурс и клеточное обновление организма. При этом для нас принципиально важно было разрушить стереотип, что только зарубежные компании могут создавать отличный продукт и давать возможности для роста.

RichFactor – это отечественное производство, которое по качеству продукта и силе маркетинга конкурирует с международными брендами. И наша цель – не просто присутствовать на рынке, а вывести казахстанский бренд на международный

уровень и задать новый стандарт в индустрии.

– Как вы определяете успех в вашей компании: это только финансовые результаты или есть более глубокие критерии?

– Если говорить честно, деньги – это самый поверхностный показатель. Да, финансовый результат важен. Но для меня настоящий успех партнера – это его трансформация: как он мыслит, какие решения принимает, насколько он стал увереннее и сильнее. Я всегда смотрю глубже: может ли человек нести ответственность за свою жизнь, умеет ли он выстраивать систему и стал ли он внутренне дороже. Финансы в этом случае – естественное следствие.

– В сетевом маркетинге многое зависит от личности лидера. Как вы сами трансформировались за время развития компаний?

– Кардинально! Раньше это было больше про энтузиазм и движение вперед на силе характера. Сейчас это про стратегию, холодную голову и уме-

ние видеть на несколько шагов вперед. Я научилась не просто работать, а выстраивать систему, не просто мотивировать, а формировать мышление, и не просто вести людей, а усиливать их до уровня самостоятельных лидеров. Это уже не про «доказать». Это про «управлять и масштабировать».

– Какими качествами должен обладать человек, чтобы выстроить устойчивый результат в RichFactor?

– Здесь всё достаточно четко. Первое – дисциплина. Без нее не достичь ни одного результата. Второе – ответственность. Без позиции «я отвечаю за свою жизнь» роста не будет. Третье – готовность меняться. Бизнес всегда требует новой версии человека. И четвертое – уважение к людям и умение выстраивать доверие. Ведь в этой сфере выигрывают не самые быстрые, а самые устойчивые.

инстаграм:  
@richfactor\_official  
www.richfactor.asia

# Сломать внутренние запреты: как выйти в масштаб без страха и вины

*Татьяна Жейкова – трансформационный терапевт, коуч и расстановщик, который работает на уровне глубинных внутренних процессов, где исчезает разделение между «правильным» и «запрещенным» в человеке.*

*Основной фокус ее практики – возвращение целостности путем принятия и «интеграции теневой части» личности, той самой, которую часто подавляют стыд, запреты и чувство вины. Именно это, по ее наблюдениям, становится ключевым барьером в самореализации, в финансовом плане и при формировании отношений.*

**Т**атьяна, в какой момент вы поняли, что работаете не просто с запросами людей, а с их глубокими, сложными внутренними и системными состояниями?



– Я пришла к этому в процессе многолетней практики, когда увидела, что поверхностные запросы всегда связаны с глубинными процессами: родовой системой, телесными зажимами и внутренним состоянием человека. В своей работе я сохраняю сильные, здоровые родовые опоры и трансформирую тяжелый опыт, который мешает человеку жить свободно и масштабироваться. Мой метод основан на работе через тело: оно показывает реальные причины проблем – будь то деньги, здоровье, отношения или самореализация. Я читаю реакции тела, и через них мы выходим на первопричины. Особое внимание я уделяю теме женственности, раскрепощенности и способности женщины принимать, в том числе, деньги и любовь. Это напрямую отражается на жизни и бизнесе мужчин и женщин. За более чем 22 года практики я убедилась, что именно телесная работа и глубинная трансформация дают устойчивые изменения даже в самых сложных случаях, с кото-

рыми люди часто боятся обратиться из-за стыда или страха осуждения.

– Есть ли у любой, даже самой тяжелой ситуации, точка выхода? Или бывают случаи, когда человек сам закрывает для себя все возможности?

– Да, человек действительно может сам закрывать себе возможности. Это происходит из-за внутренних убеждений, ограничений и искажений, часто связанных с родовой системой. То, в какой точке человек находится сейчас, – это результат его собственных решений или неосознанного выбора, сделанного ранее в роду. Это могут быть как известные нам родственники, так и предки в нескольких поколениях назад, о которых мы ничего не знаем. На нас также влияют родовые тайны, семейные сценарии и привычка оставаться в «зоне комфорта», которая кажется знакомой и безопасной. Все эти факторы могут блокировать развитие в разных сферах – в отношениях, где человек не входит в здоровые и гармоничные союзы, в

бизнесе, где нет расширения и роста, а также в теле, когда работа с ним сводится только к внешнему результату без ощутимых изменений. Задача глубинной работы – увидеть эти ограничения и постепенно выходить за их пределы, возвращая себе свободу выбора и развития.

– Многие стремятся к росту и масштабированию, но не у всех это получается. Что, на ваш взгляд, на самом деле тормозит людей?

– Главное, что тормозит масштабирование, – это стыд и чувство вины. Человек может бессознательно запрещать себе быть успешнее больше, чем его родители и род. Возникает страх обесценить их жизнь или «предать» их, даже при глубокой внутренней любви и уважении. Отсюда самосаботаж и внутренний запрет на рост. Также сильно влияет страх мнения других, установка «я недостаточно хорош». Это уводит человека в обиду, детские состояния и разворот в прошлое вместо движения в реализацию.

В итоге он сам ограничивает свой масштаб и не проживает свою текущую жизнь и потенциал.

– Как понять, что трансформация действительно произошла, а не осталась на уровне эмоций и инсайтов?

– Это всегда процесс не резкий, но и не бесконечно долгий, скорее плавный и глубокий. Я вижу изменения не по словам человека, а по тому, как начинает меняться его реальная жизнь.

В формате личной работы и наставничества, которое длится 30 дней с ежедневными созвонами по 30 минут, мы идем в постоянную практику: человек действует, я корректирую, и сразу видны реальные сдвиги.

Меняется поведение, окружение, бизнес. Уходят случайные люди, перестают работать старые сценарии, «пересобираются» отношения – мужские и женские, деловые, личные. Иногда даже в очень сложных точках: разводы, фиктивные браки, финансовые обязательства – всё выходит в честность и баланс.

И главное, начинает вы-

страиваться новая опора: в бизнесе, в деньгах, в отношениях и в себе. Люди заходят в проявленность и уже не могут жить по-старому. У кого-то это рост бизнеса, у кого-то новые направления, у кого-то пересборка всей структуры жизни. Для меня ключевой показатель трансформации – это честность и проявленность, когда человек начинает жить в реальности без внутренних искажений, и в этом прослеживается красота, баланс и устойчивость во всех сферах.

– Если человек чувствует, что «застрял» в жизни, деньгах или состоянии, с чего ему стоит начать путь к изменениям?

– В первую очередь с выхода из внутреннего ступора и возвращения контакта с собой. Есть простая, но очень глубокая практика. Если ситуация тяжелая – кризис, развод, потеря денег, болезнь, тюрьма или ощущение, что «земля ушла из-под ног», важно остановиться, поднять взгляд вверх и обратиться к чему-то большему, во

что вы верите: к Богу, пространству, жизни. Сказать честно: «Я не знаю, как дальше. Я сдаюсь. Помогите мне». И признать, что у вас есть ограничения, но есть и сила рода, и новые пути, которых вы раньше не видели. Это возвращает внутреннюю опору. Если состояние не критическое, но есть ощущение застоя, работают более простые действия. Например, сделать то, что выбивает из привычного сценария: купить себе вещь чуть дороже, чем обычно. Это акт выбора себя.

И добавить телесное включение, например, приседания несколько дней подряд. Это возвращает контакт между телом, эмоциями и мышлением, и буквально «собирает» человека из состояния расфокуса. Суть в одном: перестать себя терять и начать возвращаться к себе путем совершения простых действий. Тогда начинает меняться состояние, а за ним и реальность.

инстаграм:  
@tatiana.zheikova  
TikTok @tatiana\_zheikova





NEXT DOOR  
coffee&bakery

Наши адреса:

Улица Кабанбай батыра, 71

ЖК Novella, Байзакова улица, 225

Globus, Абая проспект, 109в

## От мастера к **эксперту** ногтевого сервиса

*Анна Романова – разработчик собственной марки гель-лаков и косметики @sova\_de\_luxe. Общественный деятель, активный участник благотворительных мероприятий, спикер конгрессов и марафонов, судья чемпионатов. Автор online и offline курсов. Организатор лучшего в России подкаст-проекта «Тет-а-тет с Романовой».*

**А**нна, сегодня вы не просто обучаете мастеров, а формируете целую профессиональную среду. Как вы видите миссию своей Академии – это больше про профессию или про изменение качества жизни специалистов? – Я не просто обучаю мастеров, я действительно формирую профессиональную среду. Моя миссия находится ровно на стыке этих двух направлений. Да, мы даем профессию, но без изменения качества жизни са-



мого мастера она быстро превращается в выгорание и гонку за низким чеком. Для нас профессиональная среда – это когда мастер перестает бояться сложных клиентов, начинает зарабатывать достойно и гордится своей работой, понимая, что он действительно несет пользу.

Если говорить глобально, наша задача – вывести специалиста из позиции «просто ногтевого сервиса» в позицию эксперта по здоровью и эстетике.

**– В индустрии красоты сейчас много быстрых курсов и «легкого входа» в профессию. Как вы относитесь к этому тренду, и в чем принципиальное отличие системного обучения от краткосрочного?**

– Я отношусь к этому как к неизбежному злу на старте карьеры, потому что краткосрочные курсы дают иллюзию компетенции. Но спустя время приходит реальность – появляются жалобы клиентов: аллергии, дерматиты, онихолизис, врастания, деформации, отслойки, ожоги. И в этот момент мастер часто не умеет ни диагностировать, ни понять причины этих проблем.

Системное обучение – это принципиально другой уровень. Оно не про то, «как сделать красиво», а про то, «как сделать безопасно и почему это работает». Мы даем фундамент: анатомию, биомеханику, работу с патологиями, психологию общения с клиентом.

Без этой базы любой «легкий вход» очень быстро превращается в тяжелый выход из профессии после первого же серьезного случая или конфликта. Именно поэтому я запустила новый



онлайн-курс для присвоения профессиональной квалификации, где собраны все ключевые техники маникюра и педикюра, глубокая теория и полноценная практика.

**– Какие качества сегодня отличают сильного мастера, который действительно может построить устойчивую карьеру, а не просто освоить навык?**

– Я называю это «3К».

Первое К – критическое мышление: умение видеть не следствие, а причину. Понимать, почему возникает та или иная проблема, а не просто устранять ее внешние проявления.

Второе К – коммуникация: способность отказать клиенту в опасной процедуре

и при этом сохранить доверие, грамотно объяснив причины своего решения. Третье К – коллаборации: умение работать в связке с врачами и другими специалистами, а не конкурировать или спорить с ними.

И я обязательно добавила бы еще один ключевой фактор – финансовую грамотность. Огромное количество талантливых мастеров остаются при низком доходе только потому, что боятся считать свои расходы, время и себестоимость. Сильный мастер всегда понимает свою экономику: он знает, сколько стоит его работа, и не боится повышать цену по мере роста уровня и экспертизы.

**– Вы также развиваете личные бренды мастеров через подкасты и медийные проекты. Почему, на ваш взгляд, специалисту сегодня важно быть не только профессионалом, но и медийной личностью?**

– Сегодня важно быть не только профессионалом, но и медийной личностью, потому что рынок и алгоритмы соци-

альных сетей больше не прощают анонимность. Клиент сегодня не идет в первый попавшийся салон, он выбирает конкретного мастера, о котором уже что-то знает. Того, кто делится знаниями, объясняет сложные вещи простым языком, говорит о кератозе, биомеханике, правильной обработке и строении ногтевой пластины в подкастах, постах и видео. Медийность – это не про «звездность», а про доказательство доверия еще до того, как клиент сел в кресло. Когда специалист выходит в подкасты, ведет экспертный контент, он автоматически формирует свою аудиторию: отсеивает случайных и «дешевых» клиентов и привлекает тех, кто ценит экспертизу. Это не про эго, а про устойчивость. Пока вы известны как эксперт, вы не останетесь без клиентов и заказов. И часто проблема в том, что сильные специалисты как раз боятся выходить в онлайн и упаковывать свои знания в медийные форматы, хотя именно это сегодня усиливает их профессию.

**– Многие эксперты действительно боятся выходить в онлайн и создавать свои продукты. С какими внутренними и внешними барьерами чаще всего сталкиваются специалисты? Как вы помогаете их преодолеть?**

– Если говорить честно, наиболее часто срывает внутренний барьер – так называемый «синдром самозванца». У специалиста возникает ощущение: «Я еще недостаточно хорош, чтобы учить других».

Есть и внешний барьер – страх осуждения. Комментарии вроде «У нее маникюр хуже моего, а она уже обучает» очень сильно блокируют выход в публичность. Как мы с этим работаем? Во-первых, используя психологию и переосмысление роли эксперта. Мы объясняем принцип «компетентного меньшинства»: обучать можно и нужно тому, что ты уже прошел и в чем находишься хотя бы на шаг впереди.

Во-вторых, мы снимаем страх при помощи структуры. Даем готовые форматы контента, сценарии, скрипты, чтобы мастер



не начинал с нуля и не «выходил в поле голым». И третье – это поддержка. У нас есть экосистема, команда и сообщество единомышленников, где специалист не остается один на один со своими страхами. Потому что самый быстрый способ преодолеть страх – это начать действовать, но в безопасной среде, где тебя не обесценивают, а усиливают.

– Если посмотреть на индустрию маникюра и педикюра через 5–7 лет, какие изменения

**вы считаете неизбежными? К чему мастерам стоит готовиться уже сейчас?**

– Первое – это четкое разделение профессии. Уже сейчас формируются два полюса: с одной стороны – базовые декораторы с низким чеком, с другой – подологи и мастера высокого уровня, которые занимаются диагностикой, коррекцией, парамедицинским педикюром и работают в совершенно другом ценовом сегменте. Среднего уровня постепенно становится меньше.

Второе – технологизация профессии. Появляются и будут активно развиваться аппараты, диагностические инструменты, дерматоскопы для мастеров, а также ИИ-сервисы для анализа состояния ногтей по фото. Те, кто не освоит эти инструменты, начнут отставать.

Третье – сближение с медициной. Уже очевидно, что в будущем страховые компании могут начать покрывать подологический педикюр для диабетиков и пожилых пациентов. Это автоматически приведет к тому, что у мастеров появятся более строгие требования к квалификации и сертификации – по аналогии с медицинским персоналом. Поэтому мой главный совет мастерам уже сейчас: учить патологию, развивать базу, не бояться английского языка для чтения исследований и постепенно выстраивать партнерство с врачами и клиниками.

**инстаграм:**  
@Romanova\_nails  
@Sova\_de\_luxe

**телеграм:**  
@romanova\_nails\_academy



## ТЕПЕРЬ ЕЩЁ ОДНА ТОЧКА MARRONE ROSSO!

Г. АЛМАТЫ, БЦ “ELEMENT TOWER”,  
РЯДОМ С ТРЦ “FORUM”  
(УЛ. ПОЛИТЕХНИЧЕСКАЯ, 2)

ЖДЁМ ВАС КАЖДЫЙ ДЕНЬ!



# Мастер женского портрета

*MRS. Kazakhstan Globe – это национальный этап международного конкурса красоты «Mrs. Globe», проводимый в Казахстане. Проект объединяет замужних женщин и направлен на продвижение культурных, социальных и благотворительных инициатив, формируя современный образ казахстанской женщины на мировой арене. В этом году фотографом конкурса стала Екатерина Даулетбакова – мастер женского портрета, чьи работы тонко передают глубину, индивидуальность и силу каждой героини.*



**Е**катерина, каким для вас оказался опыт работы в таком масштабном проекте?

– Этот опыт стал для меня очень важным приобретением и по-настоящему значимым. Потому что это не просто про съемку – это про встречу с женщинами, каждая из которых уже прошла свой путь, имеет свою историю, силу и внутреннюю глубину.

– Как вы прожили сам процесс съемок: что осталось за кадром, но особенно запомнилось вам?

– За кадром было много настоящего. Самое ценное для меня – это моменты, когда женщина сначала говорит: «Я не умею позировать», а через какое-то время расслабляется, начинает доверять процессу... И вдруг появляется взгляд, жест, состояние – абсолютно настоящие и живые.

Эти трансформации происходят очень спокойно, почти незаметно, но именно они и создают магию съемки. Я работаю бережно, создаю пространство, в котором можно быть собой – без давления, без ожиданий окружающих. И в этом проекте это особенно ощущалось. Наверное, больше всего мне запомнились именно эти моменты – когда женщина вдруг начинает видеть себя иначе – чуть красивее, чем она привыкла о себе думать.

+ 7-771-607-61-27

инстаграм: @ekaterina.photo.almaty  
Telegram @dauletbakovakatya



# Возвращение к силе Рода: метод Родорад от Дианы Фальковой

*Телесный терапевт, баный целитель и сертифицированный специалист Родорад Диана Фалькова работает с темой глубокого восстановления связи женщины с собой, контактируя с телом, психикой и родовой системой. Основатель клуба «Сообщество счастливых женщин», она помогает женщинам выходить из внутренних и семейных конфликтов, возвращать ресурсное состояние и выстраивать более осознанную жизнь, основанную на принятии себя и своей природы.*

**Д**иана, у вас большой профессиональный и жизненный путь. С чего началась ваша история в терапии и помощи людям?

– Моя история помощи людям началась еще в детстве. Я была очень чувствительным ребенком, тонко ощущала людей и мир. Но настоя-



фото сгенерировано с помощью ИИ

щий перелом произошел, когда я стала мамой. Беременность далась мне непросто – в 23–24 года я столкнулась с диагнозом «вторичное бесплодие». Поиск решения привел меня в восточную медицину и иглотерапию, которые тогда мне помогли. Именно с этого момента я впервые глубоко почувствовала, насколько женщине важны гармония, связь с природой и состояние внутренней безопасности.

– Как материнство повлияло на ваше понимание психологии и телесных процессов?

– С рождением каждого ребенка я получала новый уровень понимания жизни и тела. С первым сыном я осознала, что состояние женщины напрямую влияет на ребенка – через тело, психику, даже судьбу. До трех лет ребенок буквально «считывает» маму. Это изменило мое отношение к себе и к материнству. Я поняла, что невозможно быть «идеальной мамой», и важно разрешить себе быть разной: уставшей, живой и настоящей. Это стало моим первым

большим уроком любви к себе.

– В вашей жизни был сложный опыт, связанный со здоровьем ребенка. Как он повлиял на вас?

– Когда моей первой дочери было всего 15 дней, она пережила остановку сердца. Врачи ставили тяжелые диагнозы, но я не

приняла этот сценарий. Мы с мужем полностью взяли ответственность за ее восстановление на себя. Этот опыт открыл мне тему раннего развития и возможностей человеческого тела. В итоге моя дочь выросла абсолютно здоровой. Именно тогда я начала глубоко изучать развитие мозга, моторику, и даже стала



создавать развивающие игры и игрушки.

– Как появился ваш бренд и творческое направление?

– Из этого опыта родился наш семейный проект – бренд развивающих игр и мебели-трансформера из экологичных материалов «Mini City». Это стало естественным продолжением моей практики: соединением материнства, терапии и творчества.

Всё, что я изучала и проживала, начало материализовываться в реальные продукты для детей и семей.

– Как вы пришли к восточной медицине и телесным практикам?

– В 2012 году я попала в корпорацию, связанную с восточной медициной и ТКМ. Там я впервые системно познакомилась с философией У-Син и концепцией Ян-Шэн. Я начала понимать, что у каждого человека есть своя конституция, а здоровье строится на трех опорах: питания, движении и эмоциях. Эти знания дали мне новое видение тела – как

единой системы, связанной с психикой и энергией человека.

– В какой момент вы пришли к работе с жен-

щинами в плане психологического состояния?

– Это произошло постепенно. Будучи многодетной мамой и женщиной с большим окружением, я



фото сгенерировано с помощью ИИ

начала замечать, как состояние женщины отражается на семье и детях. Позже, после рождения пятого ребенка, я пошла учиться гуманной педагогике и психологии. Тогда я окончательно увидела: женщина – это центр эмоциональной атмосферы семьи. Ее состояние формирует всё вокруг.

– Что для вас представляет телесная терапия сегодня?

– Телесная терапия для меня – это ключ к подсознанию. Изучая тему телесной терапии, психологии, биоэнергетического Родоведения я со всех сторон сейчас могу посмотреть на проблему со здоровьем и психологическим состоянием женщины и помочь ей вернуть себя и свои ресурсы. Сюда же я запустила технику Резет и Душевную баню для женщин, где особым способом мы возвращаем себя в состояние радости и смысла жизни.

– Вы также работаете с Родом. В чем суть вашей методики Родорада?

– Родорада – это практика глубокого соединения с родовой системой через интуитивное и телесное проживание. Мы буквально «собираем» себя через 7 поколений предков. Это не теория, а живой процесс: принятие каждого опыта рода, восстановление связей, снятие разрушающих программ. Я часто сравниваю это с образом из фильма «Аватар» – когда включается глубокая связь с живой системой жизни. Так человек начинает чувствовать поддержку Рода и свою истинную траекторию.

– Какой результат получают женщины, проходя ваши программы?

– Когда женщина проходит этот путь, меняется ее жизнь. Уходят разрушительные сценарии, токсичные отношения, появляются ясность, устойчивость, финансовые изменения, новые возможности. Но самое главное – она возвращает себя. Возвращает ощущение «я есть, я живая, я на своем месте».

– В чем ваша личная миссия?

– Моя миссия – своим примером показать женщинам, как сохранить и приумножить счастливый союз с мужем и передать это по наследству своим детям. Растить здоровых, счастливых и успешных детей! Создавать свою культуру и традиции семьи и передать своим потомкам. Формировать здоровое поколение наших детей и помогать женщинам становиться здоровее и счастливее.

Тебе ничего не надо заслуживать, ты рождена быть женщиной. Ты не одна, в тебя встроена любовь и сакральное таинство – давать жизнь. Моя помощь тебе – снять стресс и расслабить тело с помощью методов, которые я предлагаю.

– Если сформулировать вашу главную мысль для женщин...

– Смысл не в том, чтобы стать кем-то другим. Смысл – почувствовать себя. Потому что для своего счастья достаточно тебя самой.

инстаграм:  
@diana\_falkova\_  
телеграм:

@soobshestvoschastlivyhzhenstin

# Почему умных лидеров уже недостаточно?



*Современный лидер – это уже не просто человек с высоким эмоциональным интеллектом. В условиях постоянной перегрузки, скорости и неопределенности бизнес требует большего: умения не только принимать решения и управлять людьми, но и заботиться о собственном внутреннем состоянии.*

*Анна Кая, эксперт в области осознанного управления и стратегических коммуникаций, объясняет, почему привычных инструментов уже недостаточно, как состояние руководителя влияет на результаты всей команды и что на самом деле стоит за эффективным управлением нового времени.*

**А**нна, сегодня об эмоциональном интеллекте говорят как о «базовой настройке» лидера. Почему, на ваш взгляд, этого уже недостаточно в современном бизнесе?  
– Имея навык управления своими эмоциями, понимать эмоции

других людей во время принятия решений уже недостаточно, потому что лидеру особенно важно уделять внимание своему состоянию, вследствие которого он действует. При перегрузке информационного потока и даже умении проживать эмоции экологично, если нет внутреннего ресурса, просто обладать высоким эмоциональным интеллектом недостаточно. Замечали ли вы, что у многих появляется желание уехать к морю и работать с «одной кнопкой» онлайн?

– Как меняется качество решений руководителя, когда он выходит за рамки привычной логики и опирается на более глубокое внутреннее восприятие?

– Когда руководитель во внутреннем балансе или находится в высоком эмоциональном тоне (радости, сильного интереса), то его влияние на команду становится мотивационным для

всех участников. Он становится опорой для команды в сложных стрессовых ситуациях, и даже вдохновителем на новые идеи, потому что своим состоянием он создает атмосферу для продуктивности и эффективности всей компании.

– Какие сигналы говорят о том, что руководитель управляет «из головы», но теряет связь с более глубоким уровнем восприятия?

– Первое и очень явное – это появление новых отчетов и повышенный контроль над всеми процессами. Руководитель пытается понять сам процесс, вместо того чтобы уделить внимание росту доверия и повышению личной ответственности у команды. Второе – это ежедневные собрания, на которых идут обсуждения, может даже фиксироваться протокол с помощью ИИ, проходит неделя, а вопросы обсуждаются всё те же, вместо того чтобы

создать «традицию»: у каждого собрания должен быть результат.

– Как развивать этот более глубокий уровень управления – есть ли конкретные инструменты, или это путь личной внутренней зрелости руководителя?

– Если есть такой запрос у руководителя, то каждый на него получит свой ответ.

Я, в свою очередь, вместе с методологом разработала «Методику осознанного управления», где объединила классический подход менеджмента и психологию.

Показываю, как привычные на наш взгляд и общепринятые управленческие подходы могут работать, если посмотреть на них шире и с другой точки зрения, используя психологию личности и анализ внутреннего состояния человека.

инстаграм:  
[@anna\\_kaya\\_psy](https://www.instagram.com/anna_kaya_psy)  
[www.akaya.kz](http://www.akaya.kz)

# Rebekka Flowers

*Это история о тонком вкусе, европейской эстетике и любви к деталям. Бренд, который превращает цветы из простого подарка в язык эмоций, где каждый букет говорит о стиле, внимании и особом отношении к человеку.*

*Рекка Васенькин – основатель Rebekka Flowers.*

**Р**екка, как началась ваша история в цветочном бизнесе – это была спонтанная идея или осознанный выбор?

– Всё началось с предложения работать во Французском доме, где я получила опыт и возможность раскрыть себя как флорист. Мысль о собственном цветочном магазине не покидала меня с тех пор, как я попала в мир цветов.

Когда я вышла замуж и носила под сердцем нашего ребенка, мне окончательно пришла мысль все-таки сделать этот первый шаг и создать свой цветочный рай.



– Чем, на ваш взгляд, сегодня должен отличаться цветочный бренд, чтобы его выбирали в условиях высокой конкуренции?

– Сегодня «просто красивые букеты» уже не продают – рынок перенасыщен.

Чтобы цветочный бренд действительно выбирали, он должен выделяться не на уровне товара, а на уровне смысла, сервиса и эмоций. Бренд должен иметь «лицо» – фирмен-

ную упаковку, палитру, подачу, фото. Чтобы человек, увидев букет в ленте, сразу понимал: это именно тот бренд, что ему нужен. Без этого легко затеряться среди десятков одинаковых магазинов.

Сейчас выбирают глазами. Если Instagram/TikTok слабый – вы проиграли. Живые видео, сборка букетов, эмоции клиентов, «закулисье» продают быстрее, чем прайс. Конечно, мы не изобре-



татели новых цветов, но важно, чтобы были необычные сочетания, авторские букеты, сезонные цветы и стиль, который сложно повторить. Еще один пункт – скорость и удобство, так как клиент не хочет думать. Он хочет написать, быстро выбрать, оплатить и получить доставку. Чем меньше шагов – тем больше продаж.

– Какие тренды во флористике сейчас наиболее актуальны, и как вы адаптируете их под вкусы клиентов в Алматы?

– Мы стараемся, чтобы каждый клиент возвращался к нам. Поэтому для нас важно, чтобы цветы были свежими как для доставки, так и на витрину. Сейчас в тренде крафт, лен, простая упаковка – в Алматы это «заходит», потому что люди ценят натуральность

и минимализм. Один из последних трендов – минимализм и моно-букеты. Например, 25 роз одного оттенка или букет из пионов. Это очень подходит для быстрых покупок. И мужчины это особенно любят (улыбается).

– С какими сложностями вы столкнулись, развивая свой бизнес? Что помогло вам их преодолеть?

– Наверное, сложнее всего было решиться и начать. Ну и, конечно, найти подходящее помещение. Мы очень долго искали локацию, и нашли в центре города. К сожалению, там работать офлайн очень непросто, и сейчас мы в поиске нового места для нашего цветочного рая.

– В чем философия вашего бренда Rebekka Flowers – какое настроение вы хотите передать через свои букеты?

– Rebekka Flowers – это отголоски европейского стиля и вкуса. Мы создаем букеты, которые выглядят сдержанно, дорого, но в то же время просто.

Мы уделяем особое внимание качеству: от свежести цветов до упаковки и подачи. Для нас важно, чтобы букет выглядел достойно не только в момент вручения, но и оставлял впечатление как можно дольше.

У Rebekka Flowers цветы становятся не просто жестом, а знаком внимания с особым характером.

инстаграм:  
[@rebekka\\_flowers\\_almaty](https://www.instagram.com/rebekka_flowers_almaty)

Фотограф Диана Шукерт **Стиль** Александр Сахар  
Модели Silence models **Укладка** Диана Шукерт

# FASHION WORLD





# ФОТОСТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION



## People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.  
Слова благодарности за профессионализм.

Единственная казахстанская премия,  
признанная профессиональным сообществом.

[www.people-awards.online](http://www.people-awards.online)



► OVER THE NUMBER WORKED

**EDITORIAL STAFF**

Chief Editor

**Dmitriy Andreyev**

CEO

**Alexandr Grebennikov**

Production editor

**Vitaliy Kirsanov**

Editor

**Inna Shefer**

Copy editor

**Irina Dmitrova**

Photographer

**Vitaly Kirsanov**

PR-manager

**Marina Butrym**

**ADVERTISING**

Official representatives of magazine Teens and People and People Awards

**Adil Madiev**  
**Yerkebulan Kumarov**  
**Kuanyszbek Baltabekov**  
**Mariyam Issaeva**  
**Malika Kan**  
**Olessya Tregubenko**  
**Sanzhar Baimurunov**  
**Sabina Khamitova**

**PEOPLE AWARDS**

Producer

**Dilya Sharafutdinova**

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

**РЕДАКЦИЯ**

Главный редактор

**Дмитрий Андреев**

CEO

**Александр Гребенников**

Выпускающий редактор

**Виталий Кирсанов**

Редактор

**Инна Шефер**

Корректор

**Ирина Дмитрива**

Фотограф

**Виталий Кирсанов**

PR-менеджер

**Марина Бутрым**

**ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ**

Официальные представители журнала Teens and People и премии People Awards

**Адиль Мадиев**  
**Еркебулан Кумаров**  
**Куанышбек Балтабеков**  
**Марьям Исаева**  
**Малика Кан**  
**Олеся Трегубенко**  
**Санжар Баймурунов**  
**Сабина Хамитова**

**PEOPLE AWARDS**

Продюсер

**Дия Шарафутдинова**

**Отдел распространения и PR**

**+7-727-312-35-97**

**director@tpeople.kz**

Рекламная служба

**+7-727-312-35-97**

**director@tpeople.kz**

Журнал «Teens and People» № 3 (58) май-июнь 2026 г.

Подписано в печать (выход в свет) 04.05.2026 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 Kazakhstan 900719302403.

Свидетельство о постановке на первичный учет

журнала «Teens and People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г.,

Свидетельство о постановке на переучет

№KZ39VPY00129889 от 22.09.2025 г.,

Зарегистрированный тираж 10000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. +7-727-312-35-97

**director@tpeople.kz**

**www.tpeople.online**

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макаетева, 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**

**+7-727-312-35-97 www.tpeople.online**

