

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

# Teens & people

magazine

2 (57)  
март-апрель  
2026

The DONER  
стр. 24

Жансая Жумабай  
стр. 34

Ернур Айнаев  
стр. 40

Любовь Маркова  
стр. 54

QAZAQ MOTORS  
стр. 64

Ainamkoz Abdima  
стр. 90

**Валентина  
Першина**

*психолог,  
энерготерапевт,  
игропрактик*





## AMIR MED – ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР В АЛМАТЫ

Amir Med – современный оздоровительный центр в Алматы, где сочетаются безопасные методы терапии и индивидуальный подход к каждому пациенту.

### Основные направления

- \* Безоперационное поднятие матки
- \* Комплексная терапия для женщин
- \* Лечение позвоночника и суставов
- \* Восстановление и реабилитация после инсульта
- \* Натуральные методы оздоровления: хиджама, гирудотерапия, иглотерапия по корейской методике.

инстаграм: @amir\_med.kz



## Практикум «Алхимия личности: мастерская новой реальности»

Хватит чинить последствия. Пора менять источник.

Твоя реальность – это не судьба, а прямое следствие того, кем ты являешься. Если в жизни повторяются одни и те же сценарии, проблема не в людях, обстоятельствах или «энергии года». Проблема в конструкции личности.

### Этот практикум – переплавка. Мы разбираем

- иллюзию контроля,
- удобную позицию жертвы,
- ложную духовность,
- страх силы,
- зависимость от одобрения.

### И собираем заново

- позицию создателя,
- внутренний стержень,
- мышление архитектора,
- ответственность без оправданий,
- способность формировать события, а не реагировать на них.

Здесь не будет «поговорить». Будет глубокая, иногда неприятная, но освобождающая работа.

Ты либо продолжаешь искать оправдания, почему «не получается», либоходишь в мастерскую, вспоминаешь, кто ты есть на самом деле, и меняешь код своей реальности.

**Алхимия – это не магия.  
Это дисциплина трансформации.**

Вопрос простой: ты готов перестать быть следствием? Перейди по QR-коду, подпишись на телеграм-канал и под любым постом напиши «Хочу на практикум».



—ST★R—  
VERA





**СТИЛЬ**



**БЛЕСК**



**ШИК**



**ЭМОЦИИ**

Создаём события, о которых шепчутся.  
Ваш праздник. Наши страсть и душа.  
Больше, чем ивент. Настоящее шоу.  
Праздник, где харизма звучит громче оркестра.



инстаграм:  
**@Boogagart**  
**+7-707-325-27-03**



# PINTA

*Premium*

Ресторанная культура огня:  
стейки, приготовленные на  
единственном аргентинском гриле

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

► 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 **Vitaliy Kirsanov**

PR-manager **Marina Butrym**

**ADVERTISING**

Official representatives of magazine Teens and People and People Awards

**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**  
**Куанышбек Балтабеков**  
**Марьям Исаева**  
**Малика Кан**  
**Санжар Баймурунов**  
**Сабина Хамитова**

**PEOPLE AWARDS**

Продюсер **Диля Шарафутдинова**

**Отдел распространения и PR**

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

[director@tpeople.kz](mailto:director@tpeople.kz)

Рекламная служба

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

[director@tpeople.kz](mailto:director@tpeople.kz)

Журнал «Teens and People» № 2 (57) март-апрель 2026 г.  
Подписано в печать (выход в свет) 02.03.2026 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](mailto:director@tpeople.kz)

[www.tpeople.online](http://www.tpeople.online)

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макаетева, 127/3

[www.a3print.kz](http://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](mailto:director@tpeople.kz)

**+7-727-312-35-97** [www.tpeople.online](http://www.tpeople.online)



# СТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

# Путешествие к себе с Валентиной Першиной

*Есть люди, рядом с которыми хочется замедлиться. Не потому, что они говорят громко, а потому, что звучат глубоко.*

*Их слова не давят, они настраивают.*

*Их присутствие не утомляет, оно собирает.*

*Героиня этого выпуска Валентина Першина.*

*Специалист, который работает тонко, бережно и по-настоящему глубоко.*

*Она говорит не о громких обещаниях и быстрых результатах, а о внутренней опоре, о честности с собой и о возвращении к своей силе.*

*Статья, которую хочется читать не спеша. И, возможно, чуть внимательнее к себе.*

*Валентина Першина – психолог, энерготерапевт, игропрактик.*

**В**алентина, вы работаете с энергией человека. Что для вас энергия – это метафора, инструмент или фунда-

ментальная реальность, влияющая на все сферы жизни?

– Для меня энергия – это жизненный ресурс. Когда энергии хватает, человек становится не только устойчивым и здоровым, но и открытым для новых возможностей. Он готов к самосовершенствованию, исследованиям, может настроить гармонию в своей жизни и в отношениях с другими.

Энергия – это своего рода топливо для реализации целей, и она позволяет идти вперед, несмотря на трудности и преграды. Без энергии трудно быть продуктивным, творческим и вдохновленным. Когда ее не хватает, мы чувствуем себя измотанными, потерянными, теряем веру в собственные силы. Важно уметь восстанавливать свою энергию, заботиться о себе, поддерживать баланс между отдыхом и активностью и, конечно, окружать себя людьми и делами, которые наполняют, а не истощают.

– С какими запросами к вам обращаются чаще всего?

– Если объединить запросы, с которыми ко мне приходят люди, то это, в первую очередь, отношения, деньги и здоровье. И тут начинается самое интересное, потому что, как правило, одно вытекает из другого. И на самом деле все эти запросы про одно: про разрыв контакта с собой.

Налаживание отношений – это, в первую очередь, о возвращении к себе. Когда человек находит внутреннюю гармонию, он может построить крепкие и здоровые отношения с другими. Наличие денег – это умение доверять себе и ощущать внутреннюю безопасность. Когда внутри есть уверенность и спокойствие, финансовая стабильность становится естественным продолжением этого внутреннего состояния.

Здоровье же напрямую связано с количеством жизненной энергии и



умением слышать свой организм. Каждая из этих сфер важна, и одна влияет на другую. Но для начала, думаю, нужно начать с себя – тогда с уверенностью можно двигаться в других направлениях, будь то отношения, финансы или здоровье.

– Почему, на ваш взгляд, именно эти темы чаще всего «проседают» у людей? Что между ними общего на уровне энергии?

– Это базовые темы. Мы живем в эпоху постоянной перегрузки нервной системы. Человек находится в режиме хронического напряжения, ориентирован на результат и внешнюю оценку и при этом полностью теряет контакт с телом.

На уровне энергии это выглядит как утечка ресурса в контроль и тревогу, подавление чувств, жизнь через «надо», а не через «хочу». А без расслабления невозможно ни здоровье, ни деньги, ни удовольствие, ни реализация.

– Можно ли сказать, что финансовый потолок

это всегда отражение внутреннего состояния? Какова связь между уровнем дохода и уровнем осознанности человека?

– Да, можно сказать, что финансовый потолок – это часто отражение внутреннего состояния человека. То, насколько он готов зарабатывать, управлять деньгами и ощущать свою финансовую свободу, напрямую связано с его восприятием себя и мира.

Деньги – это материализованная энергия, и финансовый потолок почти всегда связан с уровнем разрешения себе жить лучше, с способностью принимать, с внутренней ценностью, с количеством энергии, которое человек может удерживать.

Осознанность в данном случае – это не количество знаний, а уровень контакта с собой и честности с собой. Когда человек чувствует свою ценность, может опираться на себя и не живет в состоянии выживания, его финансовая реальность неизбежно меняется.

– Вы проводите ретриты в теплых странах у моря. Почему именно такой формат и пространство дают глубокие трансформации? Что происходит с человеком вдали от привычной среды?

– На самом деле выезд в новое место, особенно к морю, значительно ускоряет процесс внутренней трансформации. Когда мы покидаем привычную среду, психика воспринимает это как сигнал, что реальность может быть другой и что мы способны изменить свою жизнь. Морское пространство, например, создает уникальную атмосферу покоя и бескрайности.

Это позволяет нам не только расслабиться, но и отпустить старые паттерны, что открывает доступ к новым возможностям и взгляду на себя и мир. В отличие от городской суеты, где мы сталкиваемся с постоянными раздражителями и стрессом, такие места создают пространство для более глубоких изменений.

Море и теплый климат – это природная регуляция нервной системы. Выключается режим выживания, и именно в



этом состоянии человек начинает слышать себя и вспоминать, какой он на самом деле. Восстанавливается психика, высвобождается энергия, и переписываются внутренние стратегии.

– Вы пришли к нам с удивительными чашами. Как они помогают вам в работе? Какие еще

инструменты и техники вы используете?

– Поющие чаши – это не просто звук. Это инструмент глубокой вибрационной работы с телом и психикой. На физиологическом уровне происходит снижение уровня кортизола, а также выравнивание дыхания, переход мозга в альфа- и тета-ритмы, наступает

глубокая мышечная регуляция. Это позволяет обходить ментальные защиты, работать с застрявшими эмоциями и возвращать человеку целостное состояние.

В своей работе я использую разные методы, их много:

- метод Pws,
- телесно-ориентированные практики,
- дыхательные техники,
- танец и энергопрактики,
- медитативные методы,
- МАК карты.

Это целостная система, направленная на возвращение человека в контакт с собой через тело.

– Ваш недавний ретрит прошел в феврале.

Какие изменения чаще всего происходят с участниками уже во время программы – на уровне тела, эмоций, мышления?

– Этот ретрит был особенным – камерным, глубоким и трансформирующим. Он имел свою уникальную атмосферу, что помогло нам работать на глубоком уровне как с сознанием, так и с телом. Благодаря этому запустились мощные изменения,

которые не всегда можно предсказать. Самое удивительное – это те изменения в реальности, которые происходят словно по щелчку. Ты замечаешь, как вдруг начинают происходить те ситуации, которые казались далекими или отложенными. Те события, которых ты мог ожидать через месяц или более, начинают происходить намного быстрее. Это, по сути, результат работы с внутренними блоками и ограничениями, когда ты очищаешь пространство внутри себя для новых возможностей. Когда твоя энергия и сознание освобождаются от старых убеждений и страхов, мир вокруг начинает отвечать на это, привлекая в твою жизнь те возможности, которые ты раньше не мог заметить. Всё происходящее вокруг становится более легким, доступным и гармоничным.

– Если говорить о здоровье: какие энергетические причины чаще всего стоят за хроническими состояниями? И с чего начинается путь



к восстановлению – с тела или с сознания?

– Хронические состояния – это результат длительного проживания в напряжении и подавлении чувств. Тело становится

местом хранения непрожитых эмоций. Поэтому я, как правило, начинаю путь восстановления с тела, потому что именно через тело снижается уровень стресса, возвра-

щается чувствительность, восстанавливается контакт с собой. Но для долговременных и устойчивых изменений необходимо работать как с телом, так и с сознанием одновременно. Иногда достаточно начать с тела, например, с восстановления сна, физической активности или питания, чтобы сразу почувствовать улучшения, которые затем отражаются на психоэмоциональном состоянии. В других случаях, когда психоэмоциональные блоки или стресс становятся основными причинами недомогания, важно работать с сознанием через медитации, терапию, работу с убеждениями. Таким образом, итог зависит от ситуации. Но в идеале важно находить баланс и интегрировать работу с телом и сознанием, чтобы достичь гармонии и полноценного исцеления.

– Многие хотят быстрых результатов: в деньгах, в самочувствии, в жизни. Можно ли ускорить трансформацию? Или энергия требует времени и внутренней зрелости?

– Сейчас в мире многие процессы ускоряются, и это приносит как новые возможности, так и вызовы для нашей психики. Ускорить процессы можно, но важно помнить, что наша психика имеет свои естественные ритмы и не всегда готова к быстрому темпу изменений. Если человек готов быть честным с собой и перестает сопротивляться изменениям, то сам процесс может быть быстрым. Но готовность к новой реальности – это вопрос внутренней зрелости. Если стремиться к быстрому результату, но не учитывать, как это повлияет на внутреннее состояние, то можно столкнуться с выгоранием, тревогой или стрессом. Даже заболеть.

– Есть ли у энергии «цена»? Что человек должен быть готов отпустить или изменить, чтобы выйти на новый уровень финансов и состояния?

– Если то, что мы вкладываем в поддержание внутреннего баланса и ресурса, называть «цена», то да. Цена – это отказ от старой модели жизни.

От роли жертвы, жизни через напряжение, страха нереализованности, привычки обесценивать себя. И выбор жить, исходя из своей силы и ценности.

– С какого первого шага вы предложили бы женщине, которая чувствует усталость, тревогу и финансовую нестабильность, начать путь к наполненности?

– Первый шаг – в восстановлении контакта с телом. Потому что наполненность начинается с ресурса. Когда успокаивается нервная система, возвращается чувствительность, появляется внутренняя опора – из этого состояния выстраиваются и деньги, и реализация, и здоровье, и качество жизни.

Можно начать с вопроса «Что я сейчас чувствую?». И с действия, которое возвращает жизнь в тело: где есть дыхание, тишина, движение, звук.

Потому что наполненность начинается не с внешних изменений, а с контакта с собой.

инстаграм, телеграм,  
ТикТок:  
@valentina\_strong\_pws

# Новая эстетика национального стиля

Галина Золотарёва – основатель ателье «Люкс Эльф», дизайнер и наставник, более 25 лет создающая индивидуальные образы для женщин, ценящих статус и эксклюзивность.

**Г**алина, почему, на ваш взгляд, современная женщина в Казахстане всё чаще выбирает индивидуальный пошив из премиальных тканей вместо готовых брендов класса «люкс»?

– Женщина, которая хочет выделяться и быть в центре внимания, стремится к собственному стилю и уникальному гардеробу. Индивидуальный пошив дает именно это – эксклюзивность. Мы создаем собственные дизайны и работаем напрямую с производителями тканей. Это лимитированные коллекции премиум-класса, чтобы каждая женщина могла чувствовать себя по-настоящему уникальной.

– Как вам удалось совместить консервативные



национальные орнаменты с ультрасовременными 3D-технологиями?

– Наша идея заключалась в том, чтобы сохранить восточный колорит, глубину и роскошь, но при этом подать их в дорогом

европейском прочтении. Мы использовали современные мировые стандарты в разработке принтов: 3D-наложение фактур, мягкие цветовые переходы, градиенты, деликатное «вплетение»

восточных орнаментов в ткань. Над коллекцией работала большая команда дизайнеров, и в результате появилась наша уникальная линия «Восток».

Именно в сочетании традиции, технологий и качества и заключается наша уникальность.

– Вы готовите кадры для индустрии уже 15 лет. В чем главный секрет вашей методики, после которой ученики уверенно открывают собственные элитные ателье?

– Мой опыт в индивидуальном пошиве – более 25 лет. Когда я открыла свое ателье, столкнулась с проблемой квалифицированных мастеров. Именно тогда я начала обучать и запустила курс «Портной-закройщик». Много лет я изучала различные системы точного кроя, проходила обучение у модельеров-конструкторов, тестировала методики на практике, чтобы добиться идеальной посадки изделия с одной примерки. В итоге на базе этого опыта я открыла Академию точного кроя, где преподаю авторскую методику, позволяющую

отшивать изделие с минимальным количеством примерок.

Таким образом, мы не только обучаем профессии, но и формируем новое поколение профессиональных кадров для индустрии.

– Онлайн-обучение в вашей профессии считается сложным форматом. Как вам удается передавать качество и точность, которые обычно требуют личного контроля?

– Онлайн-школа – особое направление моего бизнеса. Идея ее создания появилась по запросу: ко мне всё чаще обращались за обучением из разных городов и стран. Для меня это тоже был новый этап – я училась грамотно выстраивать видеоуроки так, чтобы ученицы могли самостоятельно освоить не только теорию построения, но и технологию пошива. Мои курсы обязательно включают обратную связь, проверку домашних заданий и даже онлайн-примерки. Я вижу результаты и могу корректировать ошибки в процессе обучения.

Важный плюс – доступ к курсу открыт на два года: ученицы могут в любой момент пересмотреть сложный этап и закрепить знания.

– Если смотреть на моду и швейную индустрию в Казахстане на 5–10 лет вперед, какие изменения вы считаете неизбежными? К чему профессионалам стоит готовиться уже сейчас? – Швейная индустрия в Казахстане активно развивается. Появляется всё больше локальных брендов, которые создают собственные коллекции и уже уверенно конкурируют на рынке. И это только начало.

Я уверена, что восточные мотивы сохранятся, но будут всё чаще сочетаться с европейской эстетикой. А национальный стиль станет более адаптированным к повседневной жизни – современным и уместным не только на праздниках, но и в ежедневных образах.

инстаграм:

@elf\_tkani  
@furnitura\_elf  
@elf\_desing\_studio  
@galina\_zolotareva\_akademia  
@zolotareva\_vip\_style

# Эксперт по развитию человека: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА УПРАВЛЕНИЕ И КОУЧИНГ

Марина Новоточина – эксперт по развитию человека, сертифицированный executive коуч (ACC ICF), психолог и бизнес-тренер. Основатель онлайн Школы Человекопонимания.

**М**арина, расскажите, кто такой эксперт по развитию человека. Как давно вы занимаетесь данной деятельностью?

– Это название профессии я придумала сама, когда попыталась объединить все мои виды деятельности, направленные в основном на одну целевую аудиторию – руководителей разного уровня. Сюда вошло и обучение менеджеров, и консалтинговые проекты, и индивидуальные коуч-сессии, где мы с клиентом решаем какую-то его или ее проблему или задачу, определяем направление развития, обсуждаем взаимодействие с сотрудниками, а иногда даже находим действительно предназначение. Всё это о развитии человека, работающего в бизнесе.

– Какие изменения в подходах к мотивации и развитию сотрудников вы заметили за время практики? Что работает сегодня лучше всего?

– За время практики подходы к мотивации и развитию сотрудников заметно изменились: от формальных систем бонусов к более персонализи-



рованным и гибким методам. Сегодня лучше всего работают программы, которые учитывают индивидуальные цели и ценности сотрудников, дают возможность для реального роста через наставничество, проект-

ную работу и обучение «на практике». Такой человеко-центрированный подход делает мотивацию осознанной и эффективной.

– Какие ошибки чаще всего совершают руководители, пытаясь внедрить коучинг в повседневную практику? Как их избежать?

– Ошибаются, когда путают коучинг с другими формами развития персонала – обучением, наставничеством или микроменеджментом – начинают контролировать каждое действие сотрудника, вместо того чтобы задавать коучинговые вопросы и помогать ему находить собственные решения. «Забывают», что коучинг строится на доверии и развитии. Есть и другие ошибки, с точностью до наоборот: некоторые руководители используют коучинг как универсальное средство – пытаются применять его в любых ситуациях, даже там, где необходимы четкие инструкции и управленческие решения. Или просто превращают коучинг в случайные, как я их называю, «кухонные беседы» без цели и структуры.

– Вы обучаете начинающих бизнес-тренеров создавать и проводить собственные тренинги. Какие ключевые принципы, на ваш взгляд, делают тренинг действительно эффективным и запоминающимся для участников?

– Я своих слушателей учу не читать лекции, не грузить аудиторию

информацией, сейчас любую информацию можно получить, например, обратившись к AI. Вместо этого вовлекать участников через истории из собственного опыта, примеры, обсуждения в группах. А главное – сочетать связь с реальными задачами участников и их эмоциональную вовлеченность. И, конечно, совершенно необходимо закреплять материал через обратную связь и применение знаний сразу на практике. Именно это делает обучение не формальным, а живым и полезным.

– Много лет вы работаете над книгой «Человек разумный живой». Что для вас является самой важной идеей книги?

– Основная идея книги заложена в названии: быть разумным недостаточно. Можно всё делать правильно, логично, эффективно, социально одобряемо и при этом не чувствовать себя живым. Об этом и разговаривают в этой книге ее главные герои – преподаватель MBA и ее студенты: взрослые состоявшиеся люди. Это диалог с теми, у кого уже есть опыт, достижения, ошибки, ответственность, но всё еще нет ответов на внешне простые, но на самом деле очень трудные вопросы «Зачем я живу так, как живу?», «Почему снова наступаю на те же грабли?», «Куда ушла энергия?», «Где я потерял себя?».

инстаграм:

@marina\_novotochina10

www.marinanovotochina.com

# Роберт Душикович Паикидзе – «Пластический хирург 2025»

*Роберт Душикович Паикидзе более 30 лет в профессии, его руками проведены сотни успешных операций. Он профессор и главный врач Kristina Clinic, «Пластический хирург 2025 года», обладающий безупречной репутацией.*



**Р**оберт Душикович, почему пациенты выбирают именно вас? Какая главная особенность или «фишка» вашей клиники выделяет ее среди множества других в городе?

– Пациент, выбирая пластического хирурга, основывается на сочетании высокой квалификации, результатов («до/после») и, что очень важно, положительных отзывов и личного доверия, формирующегося на консультации. Ключевыми факторами являются большой опыт в конкретной операции, безопасность, естественный результат и использование современных методик. Я имею опыт в пластичес-

кой хирургии более 30 лет. В Kristina Clinic мы обеспечиваем полное сопровождение пациента: от подготовки к операции до нахождения в стационаре и в послеоперационный период.

– Как проходит путь пациента «от и до»? Что происходит с челове-

ком с момента первого звонка в клинику до финального осмотра после реабилитации?

– Результат пластической операции зависит не только от мастерства хирурга, но и от периода подготовки. Поэтому стоит иметь в виду некоторые нюансы, которые помогут организму

быстрее пережить стресс, связанный с операцией. Осторожность и самоконтроль еще никому не вредили, поэтому стоит знать, как лучше готовить себя к скорому и удачному преобразению. Весь процесс складывается из нескольких этапов. 1) Запись на прием начинается с выбора дня и времени для консультации, необходимо связаться с моим ассистентом и подобрать удобное время для посещения клиники. 2) День приема – это важный этап, когда совместно с пациентом согласовывается объем операции с моделированием результата. 3) Работа с ассистентом предполагает получение информации о подготовке к операции, она включает выбор даты и знакомство с процессом подготовки к оперативному вмешательству. 4) Этап предварительных анализов и знакомство с терапевтом. 5) Операция. 6) Послеоперационный период. 7) Контрольные осмотры промежуточных результатов.

– Какие операции сейчас самые востребованные? Изменились ли предпочтения людей за последние два года?

– Самыми востребованными пластическими операциями остаются липосакция, маммопластика, блефаропластика, ринопластика и подтяжка лица. Лидирует липосакция для коррекции контуров тела. Активно набирают популярность малоинвазивные методы – такие, например, как эндоскопический лифтинг, благодаря короткому реабилитационному периоду.

– Как вы обеспечиваете безопасность? Пластическая хирургия – это прежде всего медицина. Какое оборудование или протоколы в вашей клинике гарантируют, что здоровью пациента ничего не угрожает?

– В пластической хирургии безопасность обеспечивается сочетанием квалификации хирурга, тщательного предоперационного обследования, использования качественных материалов, наличия необходимого оборудования и соблю-

дения стерильности, что полностью обеспечивает нашу клинику.

Мы гарантируем проведение операции в соответствии с медицинскими стандартами, обеспечение качественного послеоперационного периода и наблюдения для минимизации рисков осложнений.

– Кто ваши главные помощники?

– Моя команда – это слаженный многопрофильный коллектив, обеспечивающий безопасность и эстетический результат. Она состоит из самого хирурга, который планирует и проводит операцию, ассистента, помогающего в подготовке к операции, анестезиолога, контролирующего жизненные функции пациента, операционной медсестры, обеспечивающей инструментарий, и санитаров, отвечающих за стерильность помещений. Работа каждого члена медицинской бригады критически важна для успеха любой процедуры.

инстаграм:  
[@dr\\_paikidze\\_robiko](#)

# The DONER – МЯСО НА УГЛЯХ

История The DONER – это пример того, как простая идея может вырасти в успешный бизнес с национальным масштабом. Всё началось с мангала и страсти к качественному мясу, а сегодня бренд привлекает внимание не только гостей, но и предпринимателей, которые хотят стать частью сети.

Франшиза The DONER на углях предлагает не просто готовую проверенную бизнес-модель, а полное сопровождение на всех этапах запуска и поддержку опытной команды, что дает шанс открыть успешный ресторан в любом городе, используя узнаваемый бренд и стандарты качества, которые уже завоевали доверие тысяч клиентов по Казахстану.

Игорь Ким – основатель бренда The DONER на углях.

**И**горь, как и когда родилась идея создать бренд The DONER на углях? В какой момент вы поняли, что это может вырасти в масштабный бизнес?

– Идея родилась очень просто. Я жарил шашлыки в павильоне и в какой-то момент подумал: а почему бы не сделать донер из этого шашлыка? Мне всегда хотелось, чтобы в формате быстрого питания было настоящее мясо, приготовленное на углях, с тем самым вкусом и ароматом дыма.

А понимание масштаба пришло практически сразу. Когда у нас в первом филиале начала выстраиваться очередь, я понял, что спрос есть, и он серьезный (*улыбается*). Тогда же принял решение открывать вторую точку. В этот момент стало ясно: это не просто эксперимент, а бизнес с потенциалом роста.

– В чем ключевое отличие вашего бренда от классического формата фастфуда? Почему ставка была сделана именно на угли?

– Ключевое отличие в качестве продукта. Мы используем исключительно мясо компании Kazbeef. Для нас это принципиально. К тому же мы полностью отказались от готовых

соусов – всё собственно-го производства, из натуральных ингредиентов. И, конечно, угли. Мясо, приготовленное на углях, имеет совершенно другой вкус и аромат. Это не стандартный



фастфуд с заготовками, а «живой» продукт. Люди чувствуют разницу и именно за этим возвращаются.

– С какими основными трудностями вы столкнулись на этапе запуска и масштабирования бренда?

– Самыми серьезными были финансовые трудности. На старте нам было непросто. Мы работали всей семьей. Супруга была на седьмом месяце беременности, помогали теща и тесть, и у нас был всего один наемный сотрудник. Это был период, когда каждый день требовал максимальной вовлеченности. Но именно тогда сформировался характер бренда – семейный, честный, с полным контролем качества.

– Когда вы приняли решение упаковать бизнес во франшизу? Какие критерии показали, что модель готова к тиражированию?

– Со временем стало поступать очень много запросов на покупку франшизы по Казахстану. И я понял, что

одному контролировать такие масштабы невозможно.

Решение пришло тогда, когда были полностью налажены каналы поставок, а филиалы могли работать автономно без моего участия два-три месяца. Это был главный показатель, что система выстроена и ее можно тиражировать.

– Какие требования вы предъявляете к потенциальным франчайзи?

Что для вас важнее – опыт в общепите или предпринимательское мышление?

– Для меня важнее мышление. Порядочность и готовность участвовать в операционной деятельности. Опыт в общепите – это плюс, но не решающий фактор. Если человек понимает ответственность, готов работать в системе и разделяет наши ценности, всему остальному можно научить.

– Какие инструменты поддержки предоставляются партнерам?

– Мы полностью сопровождаем партнеров на всех этапах – начиная

от поиска локации и до полного запуска. На открытие прилетает специальная команда, которая занимается обучением персонала. Далее мы обучаем собственника филиала. Наша работа основана на долгосрочных отношениях. Мы не просто открываем точку и уходим, а продолжаем вести и контролировать филиалы после открытия, помогая партнерам сохранять стандарты качества.

– Каким вы хотели бы видеть развитие бренда в ближайшие 3–5 лет? Планируете ли выход на международный рынок?

– Максимум через пять лет у нас будет более 150 филиалов. В этом году мы уже открываемся в Узбекистане, параллельно идет поиск локации в ОАЭ. Я хочу, чтобы The DONER стал узнаваемым международным брендом, при этом сохранил свое главное преимущество – качество и вкус настоящего мяса на углях.

инстаграм:  
@the\_doner.kz  
@igor\_kim90





## ТЕПЕРЬ ЕЩЁ ОДНА ТОЧКА MARRONE ROSSO!

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

ЖДЁМ ВАС КАЖДЫЙ ДЕНЬ!



## Людмила Балтеймер – мастер тонких механизмов реальности

*Мы привыкли считать реальность неизменной. Но стоит заглянуть глубже, и становится ясно, что наша жизнь соткана из невидимых связей и скрытых сценариев. Почему в одни периоды всё складывается легко, а в другие любые усилия будто упираются в невидимую стену? Ответы на эти вопросы часто лежат за пределами привычной логики – там, где рациональный ум уже не находит объяснений. Есть специалисты, чье восприятие настроено тоньше – они работают не только с формой, но и с сутью происходящего. Для них это не просто профессия, а путь глубокого изучения механизмов человеческой судьбы.*

*Терапия с таким мастером – возможность увидеть скрытые рычаги управления своей судьбой и по-новому взглянуть на процессы в собственной жизни.*

*Людмила Балтеймер – гипнотерапевт, специалист по работе с подсознанием и внутренними блоками.*

**Л**юдмила, как давно вы практикуете?  
– Мой путь в профессию начался задолго до официального обучения. Еще в раннем





возрасте я начала тонко чувствовать причинно-следственные связи состояний человека и видеть, как внутренние процессы формируют внешние события. Со временем это переросло в профессиональную практику, подкрепленную обучением и многолетним опытом работы с людьми.

Сегодня мой практический опыт составляет более 20 лет. За это время проведено более 3 000 индивидуальных сессий. Ко мне приходят с

разными запросами – от внутренней тревоги до сложных жизненных ситуаций, включая финансовые блоки, кризисы в отношениях, потерю ресурса и ощущение стагнации в жизни. В своей работе я помогаю найти глубинную причину состояния и изменить его на уровне подсознания.

– Вы объединяете гипнотерапию, энерготерапию, телесную терапию и духовные практики. По каким критериям вы подбираете мето-

дику для конкретного человека?

– Человек – это сложная многоуровневая система. Бессмысленно работать только с умом, если тело «хранит» блоки, или только с энергией, если подсознание диктует деструктивные программы.

Подбор методик всегда индивидуален и происходит в момент первой диагностики.

Если я вижу, что корень проблемы в логических установках, мы идем в гипноанализ.

Если блок «зацементирован» в физике – подключаем телесную терапию. Когда клиенту не хватает ресурса для изменений, мы работаем через энергопрактики.

Мой главный критерий – максимальная эффективность за минимальное время. Я комбинирую инструменты так, чтобы воздействие шло одновременно на уровнях разума, тела и духа.

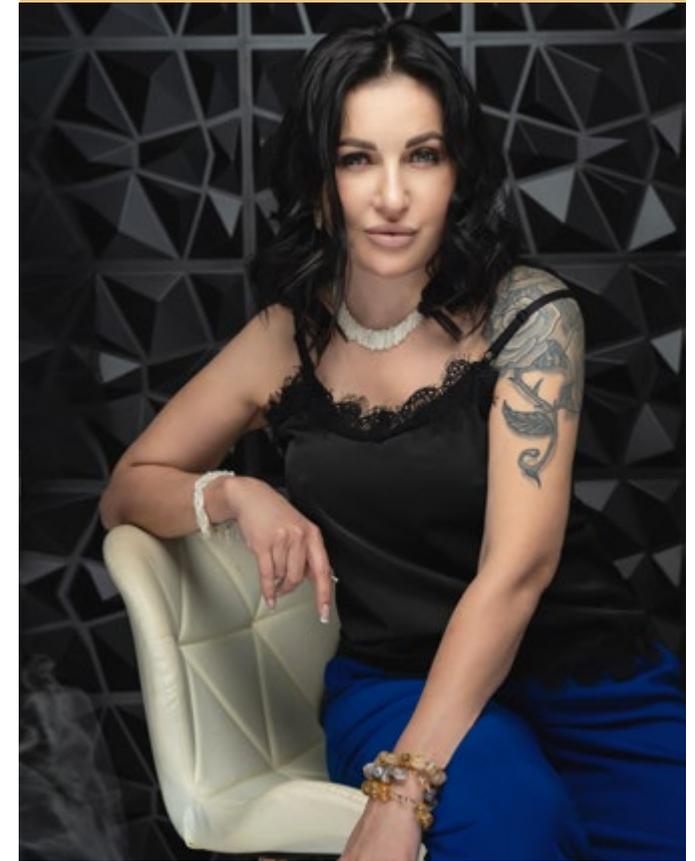
– Как регрессивный гипноз воздействует на человека? Какие

изменения он способен вызвать на психологическом и эмоциональном уровнях?

– Регрессивный гипноз – это высокоточный инструмент работы с памятью подсознания. Он позволяет найти ту самую «точку входа» – первопричину деструктивного состояния, которая часто скрыта за амнезией детства или еще глубже. Когда мы находим травмирующее событие и переживаем его из позиции взрослого, происходит мгновенное эмоциональное высвобождение. Уходят фобии, панические атаки, необъяснимое чувство вины или нехватки. Человек буквально «забирает» свою энергию из прошлого и направляет ее в настоящее. Это дает колоссальный прилив сил и ясность мышления.

– Каким образом энергетические практики помогают работать с внутренними блоками, страхами и подсознательными программами?

– Всё есть энергия. Страх или обида – это энергетиче-



Я работаю с такими запросами, как

- тревожность и внутреннее напряжение
- панические состояния
- психосоматические проявления
- повторяющиеся жизненные сценарии
- сложности в отношениях
- внутренние блоки и страхи
- потеря ресурса и состояния опоры
- снижение либидо и потеря чувствительности
- восстановление женской энергии и сексуальности
- работа с психоэмоциональными причинами бесплодия и сопровождение в процессе восстановления репродуктивного здоровья

ческий застой, «тромб» в системе. Можно годами обсуждать проблему с психологом, но если в теле остался энергетический отпечаток страха, он будет продолжать «фонить».

Энергопрактики позволяют работать напрямую с полем человека. Мы убираем эти блоки на тонком плане, что автоматически влечет за собой изменения в физическом теле и психике. Это как обновление программного обеспечения на компьютере: старые, «битые» файлы удаляются, и система начинает работать быстро и без ошибок.



– Насколько безопасны такие методы работы с подсознанием? И есть ли ограничения в их применении?

– В руках профессионала эти методы абсолютно безопасны и экологичны. Мы работаем только с тем, к чему психика клиента готова в данный момент. Подсознание обладает мощными защитными механизмами и не пустит глубже,

чем нужно. Однако ограничения существуют. Я не провожу глубокую терапию для людей с диагностированными психиатрическими заболеваниями (шизофренией, эпилепсией в острой фазе) и для тех, кто находится в состоянии алкогольного или наркотического опьянения. Также я всегда подчеркиваю: ответственность за результат делится

50/50. Я даю ключи и навигацию, но пройти через дверь должен сам человек.

Когда меняется подсознание, меняется не только состояние человека – меняется вся его реальность.

инстаграм:  
lyudmila\_balgeimer\_  
телеграм:  
@Lyud\_Milka\_magic  
+7-777-010-45-48  
(менеджер Екатерина)

Adriano  
COFFEE

ВКУСНЫЙ КОФЕ.  
СВЕЖАЯ ВЫПЕЧКА.

ВСЕГДА В



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

# Любишь турецкий?

*Знание турецкого языка сегодня открывает реальные возможности – от поступления в зарубежные вузы до работы в международных компаниях.*

*Это не просто красивый язык, а инструмент для образования, бизнеса и жизни без границ.*

*Жансая Жумабай – преподаватель турецкого языка.*

**Ж**ансая, с чего началась ваша личная история с турецким языком? В какой момент он стал не просто интересом, а частью вашей жизни? – Как и многие в детстве, мы всей семьей смотрели турецкие сериалы, ужиная перед телевизором. Уже тогда Турция ассоциировалась у меня с чем-то теплым и близким. Но моя настоящая история с турецким языком началась в апреле 2013 года, когда в 17 лет я поехала в Стамбул с мамой. Вернувшись в Казахстан, я сразу начала изучать



турецкий язык. С этого момента и определился мой путь.

Благодаря турецкому языку у меня появилось много друзей, знакомых, талантливых и успешных людей из разных стран. И каждый раз я убеждаюсь: это не просто язык. Это

путь, который однажды стал частью моей судьбы.

**– Почему, на ваш взгляд, сегодня турецкий язык становится всё более востребованным?**

– Английский чаще учат по необходимости, а турецкий выбирают по

личным причинам, и в этом его особенность. Я готовлю школьников и выпускников к поступлению в вузы Турции, помогаю студентам, выбравшим турецкий как второй иностранный язык. У меня есть ученики, работающие в турецких компаниях и в авиационной сфере. Я также обучаю семьи, переезжающие в Турцию, помогая им адаптироваться.

Отдельная категория – те, кто вдохновился турецкими сериалами и хочет понимать язык в оригинале.

Поэтому турецкий язык сегодня действительно востребован – в учебе, работе, бизнесе, путешествиях и личной жизни.

**– Вы совмещаете преподавание и материнство. Как вам удается выстроить гармоничный ритм между работой из дома, учениками из разных стран и жизнью в семье?**

– Морально мне легко, потому что я люблю язык и своих учеников, поэтому сильного выгорания не чувствую. Физически бывает непросто. У меня две дочери пяти

и трех лет: утром – садик, с 9:00 – уроки, иногда до позднего вечера, особенно со студентами из Европы и Турции. Раньше я не умела отказывать, могла преподавать по 10 часов в день, а ночью заниматься домашними делами. По выходным провожу турецкие встречи.

Мы живем с родителями мужа, и их помощь, как и поддержка супруга, для меня очень важна. Я работаю онлайн из дома – мой «кабинет» может быть где угодно, но это не мешает качеству занятий.

Идеального баланса не существует. Иногда «приседает» работа, иногда личное. Но за результат всегда приходится чем-то жертвовать.

**– В чем особенность турецкого языка для казахскоязычных студентов? Есть ли у них свои преимущества в освоении языка?**

– Оба языка относятся к тюркской языковой семье. Это значит, что у них схожая грамматическая структура и логика построения предложений. Даже если человек никогда не изучал турецкий, он может на слух

понять часть предложения. Часто мои ученики удивляются: «Я как будто что-то уже знаю». И это правда – база уже есть. Поэтому у многих уже есть сильное преимущество. Им не нужно начинать с нуля – они просто открывают родственный язык.

**– Вы создаете вокруг языка широкую культурную среду. Почему для вас это важно?**

– Для меня важно, чтобы студенты чувствовали турецкий язык не только через учебники и уроки, а через настоящую атмосферу. Я хочу, чтобы они не просто учили правила, а проживали язык.

За это время я организовала уже более 10 офлайн-встреч: турецкие завтраки, новогодние встречи, кино вечера, пикники, speaking club и мастер-классы.

И, наверное, именно в этом я вижу свою миссию – не просто преподавать язык, а создавать пространство, где в него влюбляются.

**инстаграм:**  
**@zhansayazhumbabay**  
**+7-701-505-59-50**

# Возвращение к себе

*Понимание себя и забота о собственном теле становятся для женщины источником энергии и внутренней гармонии. Юлия Исмагулова создала фитнес-студию LA как пространство, где движение превращается не в борьбу с собой, а в путь к уверенности, силе и балансу.*

*Юлия Исмагулова – основатель женской фитнес-студии LA.*

**Ю**лия, с чего начался ваш путь? Как родилась идея создания женской фитнес-студии?

– Мой путь начался не с бизнеса, а с внутреннего чувства, которое знакомо многим женщинам. В какой-то момент я увидела, как легко в потоке работы, забот и ответственности потерять контакт с собой. Женщина всё успевает, всё держит под контролем, но себя постоянно откладывает «на потом».

Мне захотелось создать пространство, где можно остановиться, выдох-



нуть и вернуться к себе. Без ощущения, что ты должна соответствовать чьим-то стандартам. Так появилась студия LA – место, куда приходят не «исправлять тело», а восстанавливать энергию, уверенность и внутреннее состояние. Сегодня это уже не просто студия. Это сообщество

женщин, которые выбирают движение как форму заботы о себе и как способ чувствовать жизнь, а не бороться с собой.

– Какие ежедневные привычки и практики, на ваш взгляд, помогают женщине сохранять здоровье, энергию и

внутреннюю гармонию в разные периоды жизни?

– Главное – понимать, что женский организм живет циклами. Энергия и самочувствие меняются в течение месяца и в разные периоды жизни, поэтому важно перестать требовать от себя одинаковой нагрузки каждый день. Основа здоровья – это регулярное движение, но с учетом состояния. Именно поэтому в нашей студии представлено более 10 направлений – от силовых тренировок до пилатеса и растяжки. Женщина может выбирать любой формат в зависимости от своего самочувствия и настроения, тренироваться стабильно и без перегрузок.

– Замечаете ли вы, как с возрастом меняется отношение женщин к своему телу и здоровью? Что, по-вашему, способствует этим изменениям?

– Да, и это очень заметно. В молодости чаще делается фокус на внешности: похудеть, подтянуться, соответствовать ожиданиям. После 30–35 лет женщины хотят не просто выглядеть лучше, а чувствовать себя хорошо – иметь энергию, здоровую спину, нормальный сон, гормональный баланс, внутреннее спокойствие.

С возрастом приходит важное понимание: тело – это не объект для оценки. Это ресурс, который дает нам качество жизни. И именно желание жить активно, чувствовать силу и легкость каждый день становится главным мотиватором.

– Что для вас является более ценным результатом работы – внешние изменения или внутреннее ощущение



силы, уверенности и баланса? И как вы передаете эту философию своим клиенткам?

– Внешние изменения – это приятный бонус. Но для меня настоящий результат – это состояние женщины. Мы изначально строили студию не как место быстрых результатов, а как пространство поддержки, регулярности и принятия. Наша задача – не изменить женщину, а помочь ей почувствовать свою силу, устойчивость и внутреннюю опору. Потому что, когда женщина наполнена и в ресурсе, она меняет не только свою жизнь.

Она меняет атмосферу в семье, вдохновляет детей, влияет на свое окружение.

инстаграм:  
[@la.studio.kst](https://www.instagram.com/la.studio.kst)  
+7-705-560-01-11

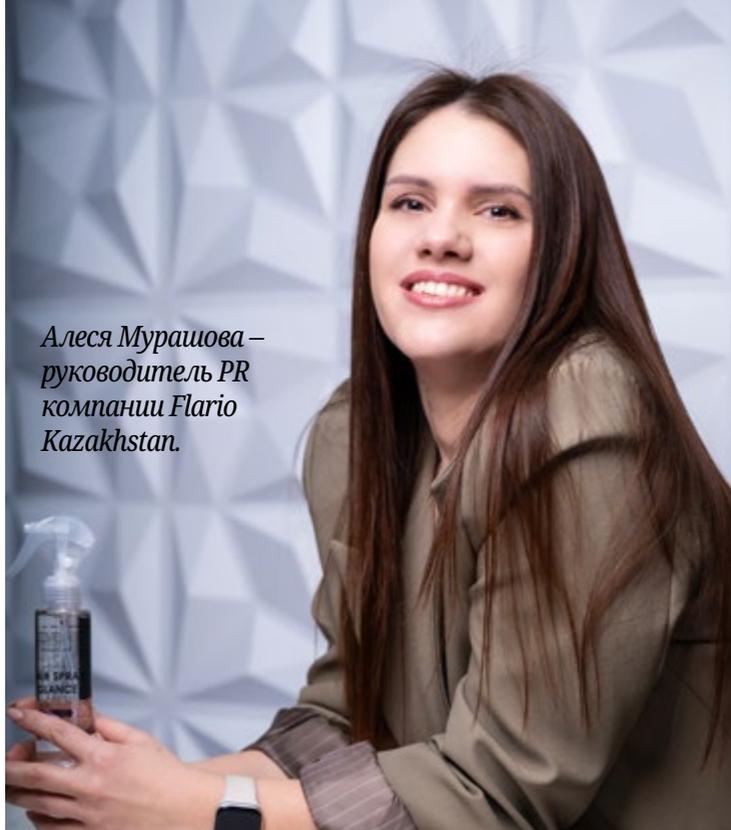
## Flario Kazakhstan – формула дове- рия и качества

**А**леся, расскажите о компании FLARIO: с какого года бренд представлен на рынке Казахстана?

С каких продуктовых направлений началось развитие?

– Компания Flario Kazakhstan была основана в марте 2022 года. Мы являемся эксклюзивным импортером косметических брендов Limba Cosmetics и Tashe Professional, которые за это время стали популярными у казахстанских потребителей. Параллельно мы запустили направление дистрибуции профессиональной косметики из Испании и Бразилии. Сегодня оно остается важной частью нашего бизнеса, и мы продолжаем уверенно его развивать.

– В чем ключевое отличие продукции на рынке? Как вам удалось завоевать доверие и



*Алеся Мурашова –  
руководитель PR  
компании Flario  
Kazakhstan.*

любь казахстанских потребителей?

– Наше ключевое преимущество – вертикальная интеграция. Прямая коммуникация с партнером-производителем позволяет гибко работать с формулами и гарантировать стабильность качества, что в профессиональной уходовой косметике критически важно. Но продукт не становится любимым только из-за состава. Наш успех заключается в синергии эффективной и уникальной формулы, эстетичной

упаковки и продуманной цены.

– Насколько важны для компании стандарты качества и контроль состава?

– Это основа доверия к бренду. В индустрии красоты клиент выбирает не просто продукт, а безопасность и предсказуемый результат. Строгий контроль позволяет нам обеспечивать стабильное качество от партии к партии и четко соответствовать всем регуляторным требованиям. Но для нас



это еще и вопрос философии: формула должна быть не только эффективной и безопасной, но и честной. Потому что за каждым составом стоит ожидание нашего потребителя, и мы не имеем права это ожидание обмануть. Это фундамент нашей репутации и устойчивого роста.

– Как развивается компания FLARIO в Казахстане сегодня?

– Мы видим огромный потенциал в поддержке локальных модных и beauty-проектов – это наш способ быть ближе к аудитории и вдохновлять ее. Что касается продукта, мы планомерно расширяем ассортимент за счет новых экспертных линеек, которые создаем с учетом актуальных запросов казахстанского рынка. Параллельно усиливаем сотрудничество с салонами красоты и профессиональным сообществом: для нас важно, чтобы мастера работали с инструментом, которому доверяют. Постоянно растет и наша розничная

сеть присутствия: мы открыты к новым партнерствам с магазинами, чтобы делать продукты FLARIO доступнее для конечного потребителя в разных регионах Казахстана.

– FLARIO является официальным спонсором многих известных мероприятий в Казахстане. Почему для компании важно поддерживать крупные события и общественные инициативы?

– Для нас важным показателем успешной реализации стратегии стало партнерство премиального бренда по уходу за волосами Limba Cosmetics с Kazakhstan Fashion Week в Алматы в 2025 году. Быть частью главного модного события страны – это большая честь и ответственность.

В целом поддержка крупных событий и общественных инициатив для Flario Kazakhstan – это стратегический шаг в развитии бренда на рынке Казахстана. Нам важно быть не просто участником индустрии, а ее активной частью: поддерживать моду, красоту и профессиональное сообщество, формируя современную культуру ухода и стиля. Кроме того, такие проекты позволяют нам выстраивать долгосрочные отношения с экспертами, салонами и конечными потребителями, усиливая доверие. Это не разовые активности, а элемент системной стратегии позиционирования Flario Kazakhstan как сильного, современного и динамично развивающегося игрока.

инстаграм: [flario.kz](https://www.instagram.com/flario.kz)  
[www.flario.kz](http://www.flario.kz)



## Репродуктивный потенциал нации: взгляд уролога-андролога

*Ернур Айнаев – доктор медицинских наук, уролог-андролог и основатель клиники Dr. Ainayev. Он относится к медицине как к системе, где важен не только результат отдельной операции, но и выстроенная инфраструктура помощи. В этом интервью он рассказывает о своем профессиональном пути, вызовах современного мужского здоровья и создании медицинской модели нового поколения в Казахстане.*

**Е**рнур Исабекович, что стало определяющим фактором в выборе вашей профессиональной траектории?  
– Медицина для меня – это не просто профессия, а инструмент системного влияния на качество жизни общества. Урология и андрология – направления, где результат работы врача имеет стратегическое значение: это репродуктивный потенциал нации, демография, психологическое здоровье семьи.

Я осознанно выбрал сферу именно мужского здоровья, поскольку в нашем обществе она долгое время оставалась недооцененной и недостаточно структурированной. Мне было важно не только лечить, но и формировать новую культуру отношения к мужскому здоровью – культуру ответственности, профилактики и ранней диагностики.

– Какие этапы стали ключевыми в вашем профессиональном становлении?

– Мой профессиональный путь – это более 17 лет клинической практики, научной работы и хирургической деятельности. Ключевыми этапами стали

- интенсивная хирургическая школа,
- углубленная специализация в мужском бесплодии и андрологии,
- защита докторской степени,
- внедрение современных протоколов диагностики и лечения,

- создание собственной клинической платформы.

Со временем я начал смотреть на медицину шире – как на управляемую систему. Сегодня для меня важно не только качество отдельной операции, но и качество всей инфраструктуры: от маршрутизации пациента до стандартов внутреннего контроля.

– С какими вызовами в мужском здоровье вы сталкиваетесь сегодня?

– Если говорить системно, то мы наблюдаем

- рост случаев мужского бесплодия,
- омоложение гормональных нарушений,
- увеличение психогенной эректильной дисфункции,
- влияние хронического стресса и метаболических нарушений.

Современный мужчина живет в условиях постоянной нагрузки – информационной, эмоциональной, профессиональной. Это напрямую отражает-

ся на репродуктивной и гормональной системе. Но есть и позитивный тренд – повышение осознанности. Мужчины стали чаще обращаться на этапе профилактики, а не осложнений.

– В чем философия клиники Dr. Ainaev?

– Философия клиники включает три принципа.

**1. Системность.** Пациент получает полный цикл помощи – диагностику, лечение, наблюдение.

**2. Технологичность.** Мы внедряем современные методы малоинвазивной хирургии и доказательные протоколы.

**3. Ответственность за результат.** Для нас важен не процесс, а клинический исход.

Наша стратегическая задача – сформировать в Казахстане медицинскую модель, при которой пациенту не придется искать лечение за рубежом.

– Какие специалисты работают в клинике сегодня?

– Клиника объединяет мультидисциплинарную команду – это урологи-андрологи, эндокри-

нологи, гинекологи, специалисты ультразвуковой диагностики, анестезиологи, хирургическая и лабораторная службы.

Коллектив насчитывает 25 сотрудников. Мы находимся в фазе активного роста и системного усиления команды.

– По каким критериям вы формируете свою команду?

– Для меня принципиальны три качества врача:

- клиническое мышление,
- дисциплина и ответственность,
- готовность к постоянному обучению.

Я не формирую команду «по дипломам» – я формирую ее по уровню профессионального мышления и внутренней культуры.

– Какие направления клиники вы считаете стратегическими?

– Ключевые направления:

- мужское бесплодие,
- реконструктивная андрологическая хирургия,
- гормональная коррекция,

• малоинвазивные урологические вмешательства,  
• комплексные программы мужского здоровья. Особая гордость – хирургические и репродуктивные программы, направленные на восстановление фертильности.

– Какие планы по развитию стоят перед вами?

– Мы рассматриваем развитие клиники как долгосрочный инфраструктурный проект. В стратегических планах

- расширение хирургического блока,
- внедрение высокотехнологических операций,
- создание образовательного центра для повышения квалификации врачей,
- привлечение международных экспертов,
- развитие медицинского туризма,
- реализация проекта многопрофильного медицинского центра площадью 30 000 кв. м. Моя цель – создать медицинскую экосистему, которая станет эталоном качества в регионе Центральной Азии.

инстаграм:

@urolog\_androlog\_ainaeв



# Про финансовый «потолок»

*Ирина Кулинич – родолог, специалист по работе с денежными установками и родовыми сценариями, помогает выйти за пределы привычного дохода.*

**И**рина, правда ли, что маркетинг бессилён, если в голове есть установка «мне нельзя»? Почему внутренние запреты сильнее любой стратегии продвижения?

– Да, действительно так. Маркетинг может привести клиента к двери, но если внутри человека стоит запрет «мне нельзя больше», «мне опасно быть заметным» или «деньги – это не про меня», он эту дверь просто не откроет. Маркетинг усиливает то, что уже есть внутри. Если внутри стоит тормоз, он будет усилен так же, как и потенциал.

– Что такое родовые блоки на деньги? Как они проявляются в жизни успешных, на первый взгляд, людей?



– Родовые блоки – это не мистика, а передающиеся из поколения в поколение установки о деньгах, успехе и безопасности. Около 70% убеждений

людей формируются под влиянием РОДа. Когда-то установки вроде «выделяться опасно», «деньги – зло» помогали предкам выжить. Сегодня

они устарели, но продолжают действовать как защитный механизм. И главная задача – не «стереть» их, а осознать и выстроить новые стратегии. У внешне успешных людей это проявляется парадоксально: доход есть, но нет ощущения стабильности; деньги приходят и быстро уходят; сложно выйти на новый уровень без напряжения и потерь: возникает ощущение «потолка».

– По каким признакам человек может понять, что уперся в свой финансовый потолок, даже если внешне всё «нормально»?

– Обычно это ощущается довольно быстро. Первый сигнал – выгорание: усталость, апатия, обесценивание себя, своего опыта и результатов. Появляется ощущение, что деньги даются слишком тяжело: человек много работает, меняет стратегии, старается больше, но прорыва не происходит. Ещё один признак – повторяемость: доход годами остаётся на одном уровне, несмотря на рост навыков, опыта и усилий.

Это и есть тот самый внутренний «потолок».

– Как проходит диагностика причины финансового потолка? Какие открытия чаще всего становятся для людей неожиданными?

– Диагностика – это не поиск ошибок, а выявление скрытых выгод и внутренних защит. Мы смотрим, от чего на самом деле человека «оберегают» деньги: от конфликтов, одиночества, ответственности, повторения чужой судьбы. Самое неожиданное открытие для многих – понимание, что финансовый потолок был не врагом, а способом сохранить лояльность семье и внутреннюю безопасность. Люди бессознательно не идут дальше, чтобы не быть лучше или успешнее близких, и это бывает болезненно осознавать. В основе всего глубинные убеждения, которые важно увидеть и проработать.

– Можно ли вырасти в доходе без глубокой внутренней проработки? Или рано или поздно система

всё равно «возвращает» на прежний уровень?

– Конечно, можно временно вырасти без внутренней проработки, но это часто через стресс, перенапряжение и достигаторство. Раньше стратегия «доказать, что я круче» могла работать, сейчас такая модель перестала быть эффективной. Рост требует и линейных действий: обучения, запуска проектов, увеличения бюджета или цены на услуги. И нелинейных, куда входит забота о себе, отдых, хобби, маленькие удовольствия. Эти действия меняют внутреннее состояние, что напрямую влияет на доход. Предприниматели, с которыми я работаю, понимают, что без работы с внутренними блоками рост дохода невозможен. Каждый раз перед новым уровнем дохода проявляются старые или новые блоки, родовая система и внутренние установки «защищают» человека через страхи и сопротивление. Путь к стабильному росту требует работы и осознанности.

инстаграм:  
@kulinich\_irina

# Малый город, большие идеи: как Румиля Разиева меняет привычки Жаркента

*Румиля Разиева – яркий пример того, как предпринимательская смелость и любовь к родному городу могут сочетаться с современными международными трендами. Она не боится привносить новшества в малый город, создавая уникальные пространства, где качество продукта, атмосфера и человеческое отношение делают Жаркент местом, где современные проекты органично соседствуют с семейными ценностями.*

*Румиля Разиева – предприниматель, основатель сети супермаркетов Korzinka и сети кофеен Rutik.*

**Р**умиля, вы учились в Китае – стране с невероятным темпом жизни и технологий. Какое главное правило ведения дел вы привезли оттуда? Удалось ли



его адаптировать под наш менталитет?

– Главное правило, которое я привезла из Китая, это дисциплина и строгое соблюдение стандартов приготовления. Там важно действовать быстро, но при этом всегда думать на шаг вперед. В Китае не принято долго сомневаться: если идея понятна и рынок на нее откликается, ее нужно запускать. Китай – один из первых, кто задает тренды в новых про-

кенте люди покупают не только продукт – они покупают отношение.

– Ваши кофейни – это не просто про кофе, это про атмосферу. Трудно было приучать город к культуре «кофе с собой» и долгим посиделкам за ноутбуком в эстетичном пространстве?

– Вначале это действительно было непривычно. Жаркент – теплый семейный город, здесь

меня это самый ценный результат.

– Вы запустили первые йогурты в городе!

Как вы поняли, что Жаркент уже готов сменить привычный чай с молоком на свежий йогурт? Как реагировали первые покупатели?

– Жаркент – город с высокими семейными ценностями. Поскольку наш город находится на границе с Китаем, я заметила, что такой

**"...быстро принимать решения, но при этом обязательно выстраивать доверие с клиентами, командой и партнерами"**

ектах. Мы с командой провели анализ, запустили продукт и уже в процессе доработали его под наши реалии. Наш менталитет обязывает поступать более осторожно, поэтому я адаптировала этот принцип так: быстро принимать решения, но при этом обязательно выстраивать доверие с клиентами, командой и партнерами. В Жар-

кенте неспешные разговоры, чай и живое общение.

Поэтому мы не ломали привычки, а деликатно предлагали новые. Сначала люди приходили просто за кофе, затем – чтобы посидеть, позже – поработать, встретиться или побыть наедине с собой.

Сейчас я вижу, что кофейня стала для многих точкой комфорта. И для

продукт, как йогурт, из-за короткого срока годности невозможно привезти из Китая родным. Тогда я решила рискнуть и запустить его изготовление у нас в городе, строго соблюдая все стандарты хранения и транспортировки. Я всегда ориентируюсь на людей – женщин, детей, молодежь. В городе действительно зародился интерес к

более легкому и полезному питанию. Первая реакция была осторожной: люди пробовали, спрашивали, сравнивали. Но как только они почувствовали вкус и качество, доверие пришло само собой. Сейчас йогурты уже не новинка, а привычный продукт, и для меня это знак того, что город растет вместе с нами.

– Сеть супермаркетов – это огромный механизм. Что для вас важнее: чтобы на полках был эксклюзивный товар, которого нет у конкурентов, или чтобы кассир улыбался каждому знакомому покупателю?

– Для меня это неразрывно связано. Эксклюзивный товар привлекает внимание, но именно улыбка и уважение удерживают покупателей. В небольшом городе сервис особенно важен: люди должны чувствовать, что их знают и ценят. Наша концепция строится на сочетании качественного ассортимента и человеческого отношения – без второго первое работать не будет.

– Многие после учебы за границей стремятся в мегаполисы. Почему вы выбрали именно Жаркент?

– Потому что это мой город. Я жила и училась год за границей в Праге. Именно там я и поняла: в Казахстане мои корни, моя семья, мои друзья, мои люди. Я верю, что развитие не должно быть только в больших городах. Малые города заслуживают красивых пространств, качественного сервиса и современных проектов. Для меня Жаркент – это не про ограниченные возможности, а про большое поле для роста.

– Как выглядит ваш типичный день? Удастся ли вам совмещать роль строгого босса, контролирующего поставки, и просто девушки, которая любит выпить чашку кофе в собственной кофейне?

– Мой день начинается рано и почти всегда с рабочих вопросов. Контроль, решения, команда – это постоянный процесс в кофейне и в супермаркете. Но я стараюсь находить

моменты для себя, сесть в своей кофейне, выпить кофе, собрать своих друзей, посмотреть на людей, на их счастливые лица.

В такие минуты я не руководитель, а просто человек, который рад тому, что когда-то рискнул. Эти моменты очень заземляют и дают силы.

– Каким вы видите Жаркент через 5 лет благодаря вашим проектам? Ждать ли нам «империю Румили» в других городах Казахстана?

– Я вижу Жаркент более живым, уверенным в себе, с новыми привычками и вкусами.

Что касается масштабирования, я не гонюсь за словом «империя».

Для меня важнее создавать устойчивые живые проекты, которые можно с гордостью развивать и в других городах. Да, планы есть, но всё будет делаться так же осознанно, как начиналось здесь.

инстаграм  
@rumilya.raziyeva  
WhatsApp  
+7-777-020-20-17



# Рост без иллюзий: почему выручка растет, а денег нет

Алдияр Саркыншаков – CEO «Aldiyar Consulting», финансовый консультант для МСБ.

**А**лдияр, почему именно в момент роста у собственников чаще всего возникает разрыв между выручкой, прибылью и реальными деньгами?

– Когда бизнес маленький, собственник контролирует всё лично: продажи, закупки, расходы. Денежный поток проходит буквально через его руки, и интуитивное понимание еще работает. Но в момент роста появляются

- новые сотрудники,
- несколько направлений,
- разные продукты,
- отсрочки платежей,
- обязательства и кредиты.

Выручка увеличивается, но одновременно растут расходы, обязательства и кассовые разрывы. Собственник видит оборот и думает: «Мы растем». Но прибыль может снижаться, а денег в кассе



становиться меньше. Рост без системы учета создает иллюзию благополучия.

– Какие «тревожные сигналы» указывают на то, что бизнес растет только на бумаге?

– Есть несколько классических сигналов.

1. Оборот растет, а денег постоянно не хватает.
2. Компания вынуждена перекрывать кассовые разрывы займами.
3. Собственник не может ответить на простой вопрос: «Какая у нас чистая прибыль за прошлый месяц?».

4. Решения принимаются на ощущениях: «Мне кажется, это направление прибыльное».

5. Команда занята, обороты большие, но дивиденды не выплачиваются. Если хотя бы 2–3 пункта совпадают, то бизнес растет хаотично.

– Что меняется в мышлении собственника, когда он впервые начинает видеть бизнес через реальные цифры? Как трансформируются управленческие решения?

– Самое важное изменение – переход от интуитивного управления к системному.

Когда собственник впервые видит

- реальную маржинальность по продуктам,
- структуру постоянных расходов,
- точку безубыточности,
- кассовые разрывы на горизонте двух-трех месяцев,

он начинает принимать иные решения.

– Можете привести примеры, когда оцифровка показателей кардинально изменила стратегию компании?

– Один из кейсов – это торговая компания в Астане. У них было более 10 магазинов. И только несколько прибыльных. Собственники думали: чем больше точек, тем лучше, и стратегия была «надо быстро захватить рынок Астаны». Финансовый учет показал обратное: 70% точек генерируют убытки и съедают всю прибыль. После этого они приняли решение, что стратегия «качества» лучше, чем «количества».

– Если говорить о предпринимателях, которые уже чувствуют, будто «что-то не сходится», но пока не понимают, с чего начать, какие первые три шага вы рекомендовали бы, чтобы вернуть контроль над прибылью и деньгами?

– Первое, что важно понять: в бизнесе не бывает хаотичных расхождений. Если цифры не бьются, значит, в системе учета есть пробел. А любой пробел в учете со временем превращается в управленческую ошибку: неверные инвестиции, кассовые разрывы или масштабирование убыточного направления.

Я могу дать следующие рекомендации.

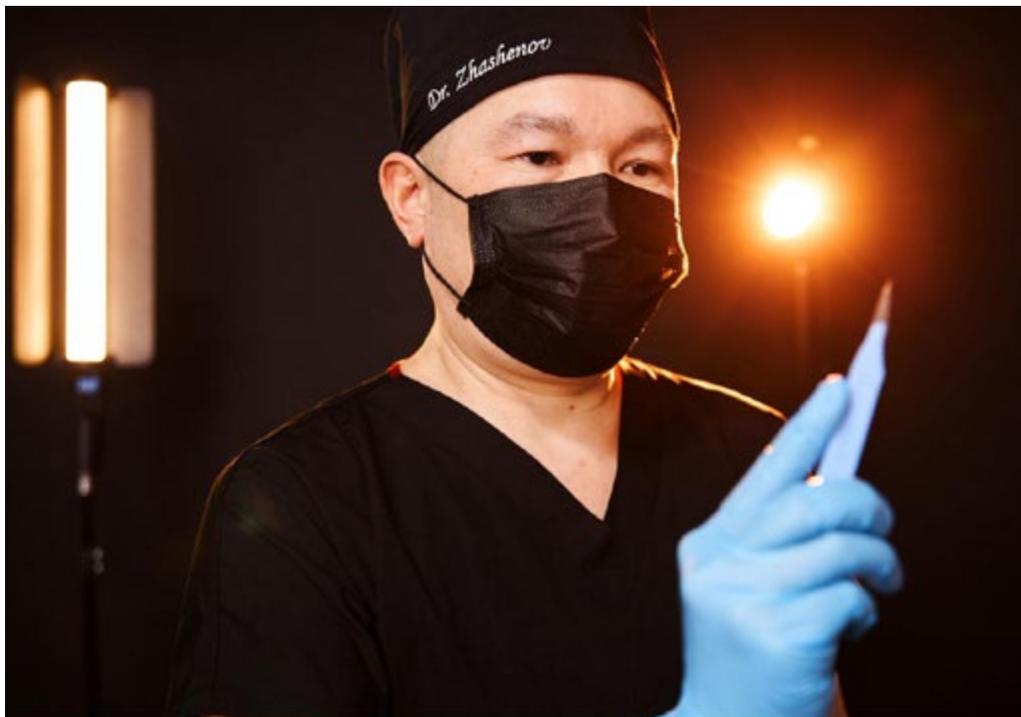
1. Признать, что ощущение не заменяет цифры. Нужно зафиксировать реальную картину: выручку, себестоимость, постоянные расходы, обязательства. Без этого невозможно принимать обоснованные решения.

2. Выстроить регулярный управленческий учет. Это может быть базовая модель P&L и отчет о движении денежных средств.

3. Сформировать финансовую цель и план ее достижения. Важно не просто «видеть цифры», а понимать, какой уровень прибыли компания хочет получать и за счет каких показателей это будет достигнуто. В большинстве случаев привлечение финансиста позволяет выстроить эту систему быстрее и избежать дорогостоящих ошибок – инвестиции в порядок в цифрах, как правило, окупаются за счет принятых на их основе решений.

инстаграм:  
@sarkynshakov  
WhatsApp/Tel:  
+7-701-888-67-26

# Время разбивать камни



*Мочекаменная болезнь – диагноз, который звучит тревожно и почти всегда сопровождается страхом!*

*Но современная урология уже давно изменила представление о лечении этой патологии.*

*О возможностях малоинвазивной хирургии, правильном выборе метода лечения, сроках реабилитации и важности профилактики мы поговорили с Аскаром Жумагалиевичем*

*Жашеновым – врачом урологом-андрологом, отличником здравоохранения РК, магистром медицины, EAU-Членом Европейской Ассоциации урологов, AUA-Членом Американской Ассоциации урологов.*

**А**скар Жумагалиевич, не секрет, что обнаружение камней в мочевыделительной системе всегда пугает пациента. Правда ли,

**что сегодня существуют современные методы, позволяющие удалить камни без разрезов?**

– Действительно, мочекаменная болезнь очень пугает пациента. И это понятно. Во-первых, почечная колика – одна из самых сильных болей, с которыми может столкнуться человек. Во-вторых, эта патология сегодня встречается очень часто, и таких пациентов становится всё больше. В последние годы по-

явились инновационные технологии, которые позволяют удалять камни максимально щадящими способами. В современной урологии, особенно в лечении мочекаменной болезни, практически не осталось операций, выполняемых классическим открытым методом с большим разрезом. Сейчас вмешательства проводятся эндоскопически – без разрезов или через минимальные проколы.

**– Как пациенту понять, что ему подойдет именно метод без разрезов? Какие обследования обязательны перед принятием решения?**

– Прежде всего важно понимать, что при мочекаменной болезни классические операции с большими разрезами сегодня практически не выполняются. В подавляющем большинстве случаев применяются малоинвазивные методы. Какой именно способ подойдет пациенту, решает врач-уролог. Выбор метода зависит от целого ряда факторов: обязательно проводится компьютерная томография почек, оценивается состояние почечной ткани, размеры камня, его плотность и точное расположение. На основании этих данных специалист подбирает оптимальную тактику лечения.

Обязательны базовые анализы, а вот дополнительные обследования зависят от сопутствующих заболеваний. Например, при наличии сердечно-сосудистой патологии требуется проведение ЭКГ, ЭхоКГ и консультация кардиолога. Только после комплексной оценки всех показателей принимается взвешенное решение о выборе метода лечения.

**– Правда ли, что после таких процедур восстановление проходит значительно быстрее? Сколько времени занимает реабилитация? Когда человек может вернуться к обычной жизни?**

– Да, действительно, восстановление после современных операций проходит значительно быстрее. Как правило, пациенты находятся в стационаре не более одного-двух дней. В редких случаях немного дольше. Большинство пациентов возвращаются к обычной жизни и работе уже через 5–7 дней. Мочекаменная болезнь сегодня встречается всё чаще, поэтому профилактика и метафилактика особенно важны. Метафилактика – это предотвращение повторного образования камней у пациентов, которые уже сталкивались с патологией.

**– Насколько важны профилактика и изменение образа жизни?**

– Профилактика имеет ключевое значение, поскольку мочекаменная болезнь может приводить к рецидивам. В первую очередь важно соблюдать рекомендации уролога: контролировать водный режим, корректировать питание в зависимости от типа камней, регулярно проходить обследования и наблюдаться у специалиста.

Изменение образа жизни и системный подход к профилактике действительно помогают снизить риск повторного образования камней и поддерживать здоровье почек в долгосрочной перспективе.

**инстаграм:**

**@\_dr.zhashenov\_kazakhstan83**

## Любовь Маркова – эксперт в сфере HoReCa



*Любовь Маркова – эксперт в сфере HoReCa, владелица Дома Оборудования ДЕЛИКОМ, исполнительный директор Федерации рестораторов и отельеров России в г. Санкт-Петербург и редкий пример успеш-*

*ной женщины-лидера в мужской сфере HoReCa. В эксклюзивном интервью нашему журналу она рассказала о своем пути, секретах управления командой и сохранении баланса между карьерой и личной жизнью.*

**Л**юбовь, у вас колоссальный опыт в сфере HoReCa. С чего всё начиналось?

– Профессия длиною в жизнь – я 28 лет в сфере HoReCa! Иногда страшно становится (*улыбается*). По первому образованию я юрист, но в 90-е времена были непростые. Семья наша не была богатой, правильнее сказать, была бедной, поэтому пришлось работать. Меня взяли в компанию по продаже оборудования младшим помощником менеджера по продажам. Так и начался мой путь в этом бизнесе.

– HoReCa – одна из самых динамичных и требовательных отраслей. В чем сегодня главные вызовы ресторанного рынка? Как ваша компания помогает бизнесу расти?

– Я бы сказала, что HoReCa – одна из самых сложных и непредсказуемых отраслей. Нужно постоянно чувствовать изменения рынка, быть

на волне. Сегодня могут быть актуальны рестораны премиум-класса, а завтра демократичные рестораны, рассчитанные на средний класс. Это нужно чувствовать. За многие годы работы в этом бизнесе иногда мне были совсем непонятны причины успеха или провала того или иного ресторана, они просто необъяснимы. Как, например, с моим рестораном.

Главную роль сыграла локация, кто бы мог подумать, ты всё сделал правильно, собрал отличную команду, сделал прекрасное меню, сервис, но... не в том месте. Поэтому, имея такой опыт, мы с командой всегда стараемся проработать эти моменты с заказчиками, чтобы учесть те моменты, которые потом могут стать камнем преткновения в работе.



– «ДЕЛИКОМ» – это не только поставка и обслуживание ресторанного оборудования, но и обучающие мастер-классы для сотрудников. Почему вы сделали ставку на образование и развитие команды клиентов?

– Потому что «купи-продай» уже не актуально, хотя для меня это никогда не было актуально. У меня московская школа продаж, я работала в компании, которая входила в тройку лидеров на российском рынке. Мы с самого начала продавали проекты и решения для заказчиков, а не оборудование. Плюс мы проводим внутреннее корпоративное обучение для сотрудников компании, потому что я понимаю, как важно людям ощущать поддержку друг друга.

– Что, на ваш взгляд, важнее для успешного ресторана сегодня: современное оборудование, сильная команда или грамотное управление?

– Всё, что вы перечислили, и еще очень много факторов.

Мы с моими коллегами, которые примерно столько же лет в этой сфере, иногда шутим по этому поводу: если у тебя есть возможность не открывать ресторан – не открывай его (*улыбается*).

Со стороны всё кажется просто, на самом деле проектом надо жить, им надо дышать, разбираться во всем и самому вникать во все вопросы. Либо нужно нанимать команду профессионалов, но, как правило, все профессионалы уже давно заняты, а вам могут повстречаться люди, которые пускают пыль в глаза и хотят на вас заработать.

У меня самой был неудачный, но колоссальный опыт, который сейчас позволяет мне говорить с рестораторами на одном языке, понимать их боли, помогать с решением вопросов и быть с ними на одной волне. И я очень благодарна за то, что у меня такой опыт был!

– **Управлять бизнесом в нескольких странах одновременно – это высокий уровень от-**

**ветственности. Как вам удается выстраивать систему, при которой все процессы работают без сбоев?**

– Очень важно уметь делегировать обязанности. Много лет я была одной головой и всё решала сама, сейчас со мной очень сильная команда, и руководитель каждого офиса решает все вопросы самостоятельно. Это позволяет мне заниматься стратегией компании, а не зарываться в рутину. Я живу на пять городов: Москва, Санкт-Петербург, Алматы, Астана, Ташкент, и мне очень кайфово от такого драйва. Каждый город для меня родной, и в каждом городе я чувствую себя дома.

Но при этом не всё проходит идеально и успешно. В моей жизни были сложные ситуации и провалы, от которых я отходила долго и мучительно. Офис в Ташкенте я открыла во второй раз, потому что в первый раз, семь лет назад, я выбрала не того партнера. И такие моменты, конечно, могут быть – мы можем ошибаться в людях, делать что-то не

так. Мы имеем право на ошибку.

– **Где вы берете ресурс и как восстанавливаете энергию, чтобы оставаться в фокусе?**

– Как бы банально это ни звучало, если ты занимаешься любимым делом, то это и есть твой ресурс.

Да, бывали периоды выгорания и непонимания, а что дальше, особенно когда во всем мире нет стабильности. В такие моменты мне оказывали профессиональную помощь психолог и коуч – к ним я никогда не стеснялась обращаться. У меня есть «места силы»: «Тау-Дастархан» в Алматы, где я отдыхаю душой, и Пушкинские Горы в Ленинградской области – места, где находятся имена родителей и прадеда А. С. Пушкина. Есть места, куда мы ездим с друзьями, и трехдневного выезда хватает по энергии на несколько месяцев, потому что отдыхаешь душой. Именно в режиме нон-стоп и сохраняется ресурс, потому что происходит постоянная смена картинки!



– **Как выглядит ваш идеальный день вне работы? Что для вас настоящий отдых – тишина, путешествия, спорт или время, проведенное с близкими?**

– Это всё может быть моим идеальным днем. Даже добавить нечего (*улыбается*). Отдельная тема для меня – пилатес аллегро, ни на что его не променяю, и массаж лица – это святое!

А еще я очень люблю читать в поездах и самолетах.

– **Если оглянуться назад, какой главный урок предпринимательства вы передали бы женщинам, которые мечтают создать масштабный бизнес и при этом сохранить баланс в жизни?**

– Главная фраза сформулирована в самом вопро-

се – «сохранить баланс в жизни». Работа, как правило, нужна только нам самим, а нашим детям нужны мы. Поэтому очень важно найти баланс, ведь первое слово твоего малыша и первый его шаг никогда не повторятся, так же, как и много других проявлений, не связанных с работой.

И еще очень важный момент, о котором хотелось бы сказать именно женщинам: зачастую мы находимся в преимущественном положении перед мужчинами, хоть и работаем в мужском бизнесе.

Мужчины с большим удовольствием работают с женщинами.

Я в какой-то момент поняла, что я одна женщина-владелец компании, которая занимается поставками оборудования в сфере HoReCa, и вокруг меня одни мужчины. И, скажу честно, мне в этом статусе очень комфортно.

инстаграм:  
[@markova\\_liubov\\_](https://www.instagram.com/markova_liubov_)  
[www.delicom.kz](http://www.delicom.kz)

# Интерьер, который звучит цветом

*Оксана Макс – дизайнер интерьеров, декоратор, учредитель Ассоциации текстильных декораторов ATD-Asia, куратор и соавтор тренд-зон выставки HOMEDECO, эксперт программы «Мастерская уюта», преподаватель, автор собственной программы «О влиянии цвета на характер и настроение интерьера».*

**О**ксана, как начался ваш путь в профессию дизайнера интерьеров?

– Сколько себя помню, я всегда в творческом процессе. Благодаря маме мы всегда что-то шили, рисовали, делали что-то для создания красивого интерьера и уюта. В раннем детстве я могла различать музыку по цвету, это уже потом, изучая психологию, мама узнала, что такая способность называется музыкально-цветовая синестезия. Мой слух, только не цветовой, а музыкальный, передался моим дочерям – профессиональным вокалистам.



После окончания художественной школы я, получив диплом декоратора в университете, много искала себя, пачками скупала журналы по дизайну, помогала друзьям и знакомым в оформлении квартир, офисов, рисовала рекламные проспекты, расписывала ткани

для шторных салонов, параллельно училась на дистанционных курсах по дизайну. А потом меня пригласили текстильным декоратором в премиальный шторный салон, где я освоила новую для себя сторону профессии, научилась разбираться в тонкостях текстильной

индустрии, получила бесценный опыт налаживания связей и контактирования с заказчиками. Скажу честно, я просто влюбилась в эту профессию и много лет занималась исключительно текстильным декором, собрала большую клиентскую базу. Так бы продолжалось и дальше, если бы не случай: моя коллега срочно переезжала в другую страну и настоятельно предложила мне завершить работу над уже начатым проектом. С большой долей ответственности я успешно реализовала первый свой объект в стиле арт-деко. Позже его опубликовали в интерьерном журнале. На сегодняшний момент мной создано много частных интерьеров, объектов в HoReCa, оформлено немало пространств. Всё это время я продолжаю изучать тонкости профессии и делюсь своими знаниями с молодыми коллегами. Таким образом, около двадцати пяти лет я занимаюсь и дизайном интерьеров, и текстильным оформлением, и декором, считая себя универсальным специалистом.

– В чем особенность вашего подхода к созданию интерьера? Что для вас важнее – эстетика, функциональность или атмосфера?  
– Все свои проекты я веду от начала и до завершения сама. Работа на проекте – от замеров и чертежей в программе до расстановки декора и подготовки к фотосессии, это и есть мой особенный подход. Еще одна особенность моего подхода к созданию интерьера – это взаимодействие с заказчиком – внимательное отношение к его желаниям, быть на одной с ним волне, учитывать особенности его выбора, ненавязчивое принятие решений в ключевых вопросах, чувствовать уникальность, привычки, атмосферу. Часто какой-то предмет интерьера становится темой для создания концепции будущего пространства. Для меня это своеобразная игра – найти ключевой элемент и выстраивать вокруг него дальнейший сценарий, собирать некий пазл. Нельзя выделить что-то главное – эстетику, функциональность и атмосферу, скорее всего,

это три важные составляющие успешного интерьера. Часто мы видим красивые постановочные фотографии интерьера, с которыми, как с референсами, приходят к дизайнеру заказчики. И тут у профессионала стоит задача – сделать красивую картинку функциональной, чтобы завтра в этом интерьере было удобно и практично. В свою очередь я объясняю клиенту все «за» и «против», вместе мы находим альтернативные решения, иногда и компромиссные. Эстетика и функционал – это две половины одного интерьера. Что же касается атмосферы, это, несомненно, индивидуальный подход к каждому проекту, в каждом человеке есть своя «изюминка», и, если найти ее, получается интересный, неповторимый, непохожий на другие атмосферный интерьер.

– Многие недооценивают текстиль в интерьере. Почему, на ваш взгляд, текстиль – это не просто «шторы и подушки», а важнейший инструмент создания пространства?

– Текстиль – это важнейший инструмент создания пространства. Удачно подобранный текстиль способен визуально скорректировать пространство. Он способен внести дополнительные краски в сдержанный интерьер или, наоборот, подчеркнуть атмосферу и настроение. Благодаря текстилю интерьер приобретает уют и индивидуальность. И, кстати, текстиль – это не только шторы, это ковры, диваны, изголовья кровати, скатерти – всё, где может присутствовать ткань. Это и есть текстильное декорирование. И когда дизайнер делает комплектацию проекта, все эти предметы должны играть свои роли по общему сценарию, чтобы получился красивый результат. Поэтому я считаю текстиль неотъемлемой и важной частью любого интерьера.

– Как родилась идея создания Ассоциации текстильных декораторов? Какую миссию она несет?

– В какой-то момент у людей, горящих своим делом, возникло желание

объединиться и рассказать о возможностях и важности текстильной индустрии, об изменениях и тенденциях, работать в тесном сотрудничестве с дизайнерами интерьеров. И главной миссией Ассоциации текстильных декораторов является развитие профессии текстильного декоратора в тандеме с дизайнерами и производителями. Коллаборация этих профессий способна создавать самые атмосферные, функциональные и гармоничные интерьеры, так как текстиль – это треть визуального и функционального наполнения интерьера.

– Какие задачи решает Ассоциация для профессионального сообщества? Это больше про обучение, стандарты качества, поддержку специалистов или формирование рынка?

– Ассоциация текстильных декораторов ATD-Asia, учредителем которой я являюсь, существует два года. Но за это недолгое время нами проделана большая работа. Главная ценность

Ассоциации – это люди. Сообщество, в котором есть уважение, честность, взаимная поддержка и ответственное отношение к профессии. Здесь принципиально важно честное отношение к профессии, к качеству работы, к профессиональному обучению. Мы проводим для своих коллег семинары, обучающие программы. Осенью 2025 года организовали Первую международную конференцию Textile business, на которой собрались не только декораторы Казахстана, но и специалисты из других стран. На такие мероприятия мы приглашаем сильных спикеров, которые приносят огромную пользу профессиональному сообществу. Также организовываем встречи с поставщиками и производителями. Участвуем в обучающих процессах не только для новичков, но и для тех, кто давно уже в профессии.

И, конечно, особое место в работе Ассоциации занимает организация тренд-зон на выставках HomeDeco. Представляющие уникальный формат профессионального



вызова – результат коллаборации декораторов, дизайнеров и поставщиков, показывающий идеи и тренды, наделенный темой и смыслом.

– Какие тенденции в текстиле и интерьерном дизайне вы видите сегодня? Что будет определять стиль пространств в ближайшие годы?

– Последние европейские выставки и выставка HomeDeco 2026 показали, что наш клиент просит живых, ярких акцентов в интерьере. Он уходит от одинаковых безликих интерьеров в сторону индивидуальности и осознанности. Тенденция возвращения к этническим корням, к идентичности наблюда-

ется практически во всех культурах. Так как в интерьерах появляются яркие цвета, возрождаются флористические паттерны и в тканях, и в обоях, и в гипсовой лепнине, и в столярных изделиях. Тренд на округлые и пластичные формы. Но главный стиль – это, конечно, внутренняя потребность слышать себя и быть самим собой.

– Если говорить о вашем профессиональном кредо, что для вас самое ценное в работе дизайнера? Какое ощущение должен испытывать человек, входя в созданное вами пространство?

– Самое ценное – это делать свою работу качественно, относиться к

каждому проекту с душой и ответственностью. И самое главное – слушать и слышать. Мы создаем интерьеры для заказчика, и очень важно воплотить его желания, создать интерьер, в котором он будет себя чувствовать комфортно, испытывая ощущение теплого уютного пространства, чтобы после реализации проекта он не хотел ничего поменять.



инстаграм: @oxana\_max11

# Какой цвет у вашего успеха?

Алия Мухидин – автор метода определения цветотипа личности.

**А**лия, в какой момент вы впервые задумались о том, что цветотип может влиять не только на внешний образ, но и на жизнь человека в целом?

– Если честно, это началось с личного поиска. Был период, когда я активно развивалась и работала с внешним образом, но внутри оставалось ощущение несовпадения с собой. Мне казалось, что мой внешний стиль не отражает мое истинное внутреннее состояние. Я пробовала разные образы, работала с визажистами, но часто сталкивалась с тем, что макияж выполнялся по универсальным шаблонам. В Казахстане долгое время была популярна тенденция использовать теплые оранжевые оттенки в макияже, но они подходят далеко не всем. Я заметила, что такой подход не подчеркивает индивидуальность, а на-



оборот, делает лица похожими друг на друга. Это была и моя проблема – я выглядела «правильно», но не чувствовала, что это действительно я. Перелом произошел во время работы и обучения в Азии. Там к цвету относятся как к инстру-

менту самопрезентации. Люди понимают, что правильные оттенки могут усиливать уверенность, статусность или мягкость – в зависимости от того, какое впечатление человек хочет создать. Когда я прошла системный цветоанализ,

то впервые увидела себя без искажений через собственную природу, а не через тренды.

– Методика, успешно применяемая в Корее и Китае, также актуальна и востребована в Казахстане?

– Да, и я бы сказала, она становится необходимой. Людям легко спорить с новым продуктом или с одним специалистом, но сложно спорить с мировым опытом. Системный цветоанализ давно применяется по всему миру – не только в Корее и Китае, но и в Европе, США, Японии.

Мы первые, кто активно популяризирует этот подход в Казахстане, адаптируя международные методики под нашу аудиторию. Многие приходят потому, что устали от универсальных решений и хотят понять собственную индивидуальность. Интерес настолько высокий, что к нам уже обращаются люди из соседних стран.

– На кого ориентирована авторская методика?

– Методика ориентирована на всех, кто хочет

глубже понять себя и пройти осознанный glow up. Чаще всего приходят женщины, предприниматели, медийные личности, специалисты, работающие с людьми. Но я особенно рада видеть рост интереса среди мужчин – это показатель того, что культура визуальной осознанности становится зрелой. Это также полезно для актерских и модельных школ, потому что знание цветотипа помогает формировать сильный визуальный образ.

– Как выстроен процесс консультирования?

Сколько человек уже прошли анализ и получили профессиональную консультацию по цветотипу?

– Мы выстроили процесс как опыт самопознания через внешний образ. Анализируем природные характеристики внешности: оттенки кожи, контраст, форму лица, взгляд и объясняем, как применять знания в гардеробе, макияже и личном бренде. За последние два месяца консультацию прошли более 500 человек. И запись продолжается.

Сейчас мы расширяемся и планируем развитие в других регионах.

– И в завершение нашего с вами интервью расскажите, почему, на ваш взгляд, каждому человеку важно знать свой цветотип.

– Потому что это основа. Это навык не на сезон, а знание на всю жизнь, которое никто у вас не может отнять.

Когда человек понимает свою визуальную природу, он перестает копировать чужие образы и начинает усиливать свои сильные стороны.

Знание цветотипа упрощает шопинг, помогает понимать, какое впечатление вы производите, и усиливает ощущение уверенности.

Цвет напрямую связан с психологией восприятия, а правильные оттенки усиливают доверие и гармонию.

И я искренне считаю, что это базовый навык, который нужен каждому человеку – и мужчине, и женщине.

инстаграм :  
@fullsuni  
@yes.color  
@yes.todayy

# QAZAQ MOTORS

## история, которая началась с разочарования

Сакен Ахметов – основатель автосалона QAZAQ MOTORS.

**С**акен, с чего начался ваш путь в автомобильном бизнесе?

– Если честно, всё началось с детства. Я с малых лет увлекался машинами и мечтал, когда стану взрослым, работать с автомобилями. Для меня они всегда были больше, чем просто техника. Со временем детское увлечение переросло в осознанное решение.

Ключевой момент, который окончательно привел меня к автомобильному бизнесу, произошел, когда я купил свою первую машину. Я полностью доверился продавцу, не имея достаточного опыта. Позже, когда начал глубже разбираться в автомобилях и снял обшивку потолка, выяснилось, что машина фактически была собрана из четырех разных автомобилей, сваренных воедино. Тогда я понял, насколько много на



рынке недобросовестных продавцов и как легко человек может потерять деньги и доверие. Именно этот опыт стал для меня поворотным. Я решил, что хочу заниматься автомобильным бизнесом по-другому – с профессиональным подходом, прозрачностью и честностью перед клиентами. С этого момента это

стало не просто увлечением, а делом принципа.

– Как вы оцениваете перенасыщение рынка автомобилей в Алматы: это риск или новые возможности для автомобильного бизнеса?

– Я считаю, что перенасыщение рынка автомобилей в Алматы – это прежде всего новые возможнос-

ти, а не только риски. Да, машин стало много, но качественных, хорошо подготовленных автомобилей гораздо меньше. Именно здесь открываются перспективы для тех, кто умеет выбирать, готовить и предлагать действительно достойный товар. Конкуренция есть, и это хорошо. Там, где другие видят только переполненный рынок, мы видим шанс делать лучше, выделяться и укреплять свою репутацию.

– Что отличает ваш подход к клиентам и сервису?

– Наш подход, в первую очередь, строится на честности и ответственности. Мы не работаем по принципу «быстрее продать». Нам важно, чтобы клиент понимал, что он покупает. Для нас важны долгосрочная репутация и доверие. Ключевой момент нашей работы – клиентоориентированность. Я, как руководитель автосалона, стараюсь лично познакомиться с клиентами, а также готовлю подарки премиального качества для каждого покупателя. На протяжении 17 лет

80% наших клиентов возвращаются к нам, и мы рады каждому.

– С какими странами вы чаще всего работаете при поставках?

– В основном мы работаем по рынку Казахстана, это наш приоритет и основное направление поставок. Если говорить о внешних рынках, то с такими странами, как Грузия, США или Монголия, мы не работаем. Китайские автомобили тоже рассматриваем редко и очень выборочно. Для нас важнее стабильность, понятная история автомобилей и предсказуемое качество, поэтому мы сосредоточены на тех направлениях, где можем полностью контролировать процесс и быть уверенными в результате. Даже на комиссионную продажу мы не принимаем автомобили из других стран, таких, как Грузия или США, потому что для нас принципиально важны прозрачность и чистая история машины. Мы делаем большой акцент на проверке прошлого автомобиля, поэтому нам важно, чтобы он был местный

и с понятной историей эксплуатации.

– Станет ли онлайн-продажа автомобилей полноценной заменой традиционному автосалону?

– Онлайн-продажи уже стали важной частью автобизнеса и будут активно развиваться. Людям удобно выбирать автомобиль дистанционно, смотреть обзоры, получать отчеты и даже оформлять сделки онлайн. Но полностью заменить традиционный автосалон, на мой взгляд, они в ближайшее время не смогут. Покупка автомобиля – это крупное решение, и многим важно лично увидеть машину, провести тест-драйв, почувствовать уверенность. Скорее всего, будущее за сочетанием двух форматов: когда клиент выбирает и изучает всё онлайн, а финальное решение принимает уже при личной встрече.

инстаграм:

@QAZAQ\_MOTORS\_ALMATY  
@SAKEN\_AKHMETOV\_

Адрес: г. Алматы,  
ул. Братская, 84Б  
+7-701-880-00-40  
+7-707-103-00-07  
+7-707-103-00-04  
+7-707-103-00-06

# Токсичная любовь: почему боль – это не норма

*Абьюзивные отношения редко начинаются с крика и боли – чаще с «заботы», ревности и постепенного стирания границ. Цикл напряжения, насилия и примирения может длиться годами, разрушая самооценку и веру в себя. Но из этого круга можно выйти: осознанно, безопасно и с возвращением к себе – к своей силе, достоинству и праву на здоровые отношения.*

*Адель Ельбулат – психолог.*

**А**дель, что привело вас в психологию? – В психологию меня привел интерес к внутреннему миру женщины.

Меня всегда волновал вопрос: почему внешне сильные, умные, красивые женщины живут в тревоге, терпят негатив, молчат и сомневаются в себе? Со временем я увидела, что за этим стоят не слабость, а травматический опыт, нарушенные



границы и утраченная самооценка. Ко мне люди начали обращаться еще со школьных времен. Сначала это были одноклассники, потом друзья и знакомые. Мне нравилось слушать

их, понимать, что происходит у них внутри, видеть, как мои слова и внимание помогают человеку чувствовать себя легче. Позже я проработала 15 лет на госслужбе

и наблюдала женщин вокруг: они полностью отдавались работе, часто забывали о себе и о семье. И это меня сильно трогало. Несмотря на то, что психология увлекала меня с детства, идти работать психологом я решилась не сразу, но со временем поняла: мне важно не просто наблюдать, а помогать женщинам находить опору в себе, видеть свои потребности и строить свою жизнь осознанно.

**– Как сегодня психологи определяют абьюз?**

– Абьюз – это систематическое нарушение границ и подавление личности партнера. Это не обязательно физическое насилие, часто оно эмоциональное, психологическое, финансовое или социальное. И важно понимать, что абьюз бывает не только между партнерами, и не только мужчина выступает в роли агрессора. Абьюзером может быть кто угодно – мужчина или женщина, родители, учителя, руководители, коллеги. Современные психологи рассматривают абьюз

через цикл насилия. Стадия напряжения характеризуется тем, что растет тревога, начинаются мелкие конфликты и критика. Стадия насилия показывает, что партнер проявляет словесную, эмоциональную либо физическую агрессию. Стадия примирения – это извинения, подарки, нежные обещания, совместное времяпровождение. Фаза «медового месяца» – период относительного спокойствия.

И цикл повторяется снова и снова, возможно, через месяц, возможно, и через полгода, и даже через год. Следует отметить, что жертва застревает в этом повторении, а абьюзер закрепляет контроль и разрушает самооценку партнера.

**– По каким первым признакам можно распознать потенциального агрессора в начале отношений?**

– «Звоночки» всегда есть. Часто они почти незаметные, но они есть. Основные признаки: чрезмерная ревность под видом заботы, постоянный контроль, резкие

перепады настроения, игнорирование интересов партнера, шантаж, критика, перекладывание ответственности за насилие, так как абьюзер делает виновной жертву. Кроме того, абьюзеры не выносят одиночество. Их самый большой страх – потерять жертву, а вместе с ней и власть. Как правило, абьюзеры унижают, обесценивают жертву, обрубают все социальные связи с подругами, друзьями, родственниками, коллегами, лишают финансов, запрещают работать. Проблема в том, что женщина не доверяет своей интуиции и испытывает чувство вины. Она игнорирует тревожные ощущения, думает, что ей показалось, и всячески оправдывает агрессора. И именно эта внутренняя блокировка мешает увидеть опасность на раннем этапе. Психологи рекомендуют обращать внимание на ощущения в теле: если рядом с человеком регулярно тревожно, это уже сигнал.

**– Почему жертве так сложно выйти из на-**

**силственных отношений? И как правильно и безопасно выйти?**

– Выйти сложно по нескольким причинам. В ситуации присутствует травматическая привязанность. Человек эмоционально, психологически, финансово зависит от агрессора. Вследствие этого происходит подрыв самооценки, а также потеря связи с друзьями и родственниками, стыд и страх осуждения. В таких отношениях человек теряет себя, стираются личностные границы, исчезают увлечения и пропадает внимание к своим потребностям. При этом все ресурсы уходят на поддержание токсичных отношений, а не на попытки восстановить психологическое состояние.

Выход должен быть безопасным.

Во-первых, нужно перестать оправдывать абьюзера. Ответственность за насилие лежит на авторе насилия.

Во-вторых, не пытаться ухватиться за прошлое и не давать очередной шанс абьюзеру.

В-третьих, нельзя предупреждать абьюзера, что



от него собираются уйти. Необходимо продумать заранее план ухода, восстановить контакты с близкими, при необходимости обратиться в кризисные центры. Не объявлять о разрыве импульсивно, а если есть риск физической угрозы, сменить номер телефона. Если ситуация критичес-

кая, покидать дом нужно незамедлительно. Важно обратиться к психологу или в службу поддержки.

**– Как восстановиться после абьюза и вернуть самооценку?**

– Любые токсичные отношения – с партнером, начальником-тираном или родителями-агрессо-

рами – имеют плачевные последствия для самооценки. Они могут тянуть вниз, склонять к депрессивным состояниям или разрушать личность. Поэтому главная задача состоит в том, чтобы вернуть самооценку.

Следует держать дистанцию с агрессором. Абьюзеры не хотят терять власть над жертвой и могут применять различные манипуляции. Это могут быть слова раскаяния и обещания измениться, слезы или задаривание подарками, и даже обвинения и угрозы.

Женщине необходимо стараться не вступать в конфликты и споры, а также не верить обещаниям. Позволить себе принять правду и осознать, что она не заслуживает такого отношения. Важно понять, что вы достойны здоровых и счастливых отношений.

Окружайте себя поддерживающей средой. Общение с людьми, которые понимают вашу ситуацию и готовы выслушать, поможет постепенно восстановить веру в себя. Необходимо начать заботиться о своем физическом и эмоциональном состоянии. Это и занятия любимым спортом, и улучшение питания, режима сна. Необходимо найти то, что наполняет энергией и желанием жить. Иногда травмы, оставленные токсичными отношениями, бывают настолько глубокими, что справиться с ними самостоятельно очень сложно. Поэтому лучше обратиться к специалисту. Терапия помогает осознать свои личные качества, которые могли влиять на выбор партнеров, а также понять страхи, потребности и внутренние сценарии, из-за которых человек терпел унижения ради чужого одобрения.



Восстановление после абьюзивных отношений – небыстрый процесс, требующий терпения и стойкости. Постепенно найдется внутреннее равновесие, которое позволит построить здоровые отношения, и человек почувствует безопасность.

Помните, что каждый заслуживает уважения и счастливых отношений.

инстаграм:  
@adel\_yelbulat  
WhatsApp:  
+7-747-563-64-78

# TRAVELER'S COFFEE

время ярких вкусов

Весна уже здесь

и лёгкого настроения

Попробуйте наше  
обновлённое весеннее меню и  
почувствуйте вкус сезона.

Ждём вас в гости!

## ИЩИТЕ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ:

пр. Назарбаева, 244  
ул. Курмангазы, 43  
ул. Желтоксан, 137  
пр. Аль-Фараби, 5/2

ул. Розыбакиева, 247/3  
ул. Розыбакиева, 320/5  
пр. Аль-Фараби, 103/4  
ул. Казыбек Тауасарулы, 2а

ул. Сатпаева, 30/5 к3  
пр. Абая, 109/6 к4  
ул. Аскарова, 10  
пр. Серкебаева, 101

## Не про «красиво», а про стратегию: архитектура сильного beauty-проекта

*Нина Твилинева – предприниматель и ментор в сфере beauty-бизнеса, для которой beauty-индустрия стала не витриной эстетики, а системой глубоких смыслов, цифр и управляемых процессов. Соединив медицинское образование, молекулярное мышление и стратегический подход к бизнесу, она сформировала собственную философию осознанной красоты – как культуры здоровья, ответственности и зрелого предпринимательства.*

**Н**ина, с какого момента beauty-индустрия стала для вас не просто сферой деятельности, а профессиональной специализацией?

– Beauty-индустрия стала для меня специализацией не в момент запуска бизнеса, а в момент осознания ее глубины. По первому образованию я врач. Медицина сформировала во мне





молекулярное мышление – видеть процессы в основе, понимать причинно-следственные связи. Когда в 2013 году я пришла в сферу дерматокосметологии, я увидела, что это не про «красиво», а про здоровье кожи, про качество жизни, про самоощущение человека.

В тот момент я поняла: здесь можно соединить науку, эстетику и предпринимательство. С 2014 года я развиваю компанию в сфере эстетической и интегративной медицины, и для меня это уже не просто рынок – это профессиональная позиция и миссия: формиро-

вать культуру здоровой, осознанной красоты.

– Почему, на ваш взгляд, beauty-проект может так и остаться «красивой витриной», а может стать устойчивым бизнесом?

– Потому что beauty – это очень эмоциональная ниша. Если собственник влюблен только в эстетику – интерьер, логотип, Instagram, бизнес действительно может остаться лишь красивой витриной.

Устойчивость появляется тогда, когда за красотой стоит система:

- финансовое планирование,
- четкие регламенты,
- стандарты сервиса,
- управляемая команда,
- понятная стратегия развития.

Beauty-бизнес – это не про вдохновение. Это про управляемые процессы. Если есть система – есть стабильность. Если есть только эмоция – это хаос.

– Какие управленческие принципы помогают компании в сфере красоты не зависеть от случайных факторов и сохранять стабильность?

– Есть несколько базовых принципов, которые я считаю фундаментальными.

1. Стратегия важнее импульса.

Решения принимаются не под настроение рынка, а в рамках долгосрочного видения.

2. Прозрачные договоренности.

Внутри команды и с партнерами должны быть четкие правила игры. Невыполненные договоренности разрушают бизнес быстрее кризисов.

3. Финансовая дисциплина.

Любой красивый бизнес держится на цифрах. Без управленческого учета устойчивость – иллюзия.

4. Постоянное развитие компетенций.

Рынок меняется. Если собственник не растет, бизнес начинает деградировать.

5. Корпоративная культура как система ценностей. Команда должна понимать не только «что делать», но и «почему мы делаем именно так».

– Как выстраивать репутацию так, чтобы доверие клиентов и партнеров становилось стратегическим активом, а не просто результатом маркетинга?

– Репутация – это не PR и не упаковка. Это совокупность выполненных обещаний.

Если компания системно соблюдает договоренности, открыто говорит о продуктах, честно работает с составами и результатами процедур, доверие становится естественным следствием.

В beauty-сфере особенно важно

- не продавать иллюзии,
- не обещать невозможное,
- не играть на страхах клиента.

Когда ценность ставится выше быстрой

прибыли, доверие превращается в капитал. А капитал – в долгосрочные партнерства.

– Что для вас означает экологичность в предпринимательстве? Где проходит граница между амбициями и ответственностью?

– Экологичность для меня – это соответствие слов и действий, когда

– ты не продвигаешь то, во что не веришь,

– не зарабатываешь на вреде,

– не манипулируешь сотрудниками и клиентами,

– не нарушаешь договоренности ради краткосрочной выгоды.

Амбиции – это нормально. Я за масштаб, рост и высокий результат.

Но граница проходит там, где рост достигается за счет разрушения: команды, партнеров, клиентов или собственной внутренней целостности.

Бизнес может быть сильным и при этом этичным. Это вопрос зрелости собственника.

– С какими внутренними установками чаще всего сталкиваются предприниматели, когда хотят масштабироваться, но не могут выйти на новый уровень?

– Чаще всего это три установки.

1. Страх потери контроля. «Если я делегирую – всё рухнет». В результате собственник становится узким горлышком.

2. Синдром «Я сама сделаю лучше». Это блокирует рост команды.

3. Бедное мышление и фокус на нехватке. Когда предприниматель думает не о

создании ценности, а о том, как «выжить», масштабирование невозможно. Масштаб начинается с расширения мышления. Сначала меняется позиция собственника, потом меняется бизнес.

– Как женщине-руководителю сохранять внутренний ресурс и лидерскую позицию, не скатываясь ни в жесткость, ни в жертвенность?

– Женщина-лидер должна научиться трем вещам.

1. Не путать мягкость с уступчивостью. Можно быть уважительной и при этом твердой в решениях.

2. Не спасать всех ценой себя. Жертвенность разрушает и женщину, и бизнес.

3. Регулярно восстанавливать ресурс. Тело, спорт, тишина, развитие, среда – это не роскошь, а управленческая необходимость.

Женская сила не в жесткости. И не в жертвенности. Она во внутренней устойчивости и ясности позиции.

– Какие личные решения и трансформации сильнее всего влияют на стиль управления?

– На стиль управления сильнее всего влияют кризисы и честные разговоры с собой.

Были моменты, когда я сталкивалась с предательством, с финансовым напряжением, с неопределенностью рынка. Каждый такой этап заставлял пересматривать подходы:

- усиливать систему,
- учиться делегировать,
- менять команду,
- становиться более стратегичной.



Самая важная трансформация – переход от операционного мышления к стратегическому.

Когда ты перестаешь «тушить пожары» и начинаешь видеть бизнес как архитектуру.

И именно в этот момент появляется настоящая устойчивость.

инстаграм: @ninatvilneva  
телеграм: Бизнес прорыв с Ниной  
www.inbeauty.kz



NEXT DOOR  
coffee & bakery

Наши адреса:

Улица Кабанбай батыра, 71

ЖК Novella, Байзакова улица, 225

Globus, Абая проспект, 109в

# Бухгалтер – это друг

*История Натальи Джайсанбаевой – это пример того, как любовь к точности, внутренний стержень и стремление к развитию могут привести к сильной профессиональной реализации и желанию передавать свой опыт другим. Сегодня Наталья – наставник бухгалтеров с более чем 30-летней практикой, автор курса для начинающих специалистов и человек, который помогает превратить страх перед цифрами и ответственностью в уверенность и профессиональную опору.*

*Наталья Джайсанбаева – наставник бухгалтеров, автор обучающего курса.*

**Н**аталья, как складывался ваш профессиональный путь в бухгалтерии? Какое направление учета стало для вас основным?  
– Первая моя профессия – технолог кондитерских изделий. В какой-то



момент мне захотелось заниматься выпечкой, готовить, и я поступила в Алматинский политехникум по этой специальности. Уже во время учебы на технолога я понимала, что это не совсем мое, но раз начала – решила доучиться. После окончания учебы меня по распределению направили работать на кондитерскую фабрику «Рахат».

Тяга к математике и точным цифрам у меня была всегда, моим любимым предметом была именно математика. И когда я работала в кондитерском цехе, моя сокурсница, которая уже была технологом, узнала об открытой вакансии бухгалтера и порекомендовала меня. Мне предложили попробовать себя в бухгалтерии. Я села за стол и начала разбираться.

Поначалу было сложно и непонятно – дело казалось очень объемным и требующим большого количества знаний. Но у меня были наставники: бухгалтеры из других цехов, старшие специалисты с большим опытом. Они помогали, направляли, отвечали на

мои вопросы. Когда я начала применять знания на практике, и у меня стало что-то получаться, я поняла: это действительно мое. Учет, цифры, сверки, порядок – всё это приносило мне удовольствие. Позже я окончила Нархоз по специальности «Финансы отраслей народного хозяйства», тем самым закрепив свою профессиональную базу. Я работала на разных участках бухгалтерии. Со временем меня назначили на должность главного бухгалтера. К тому моменту у меня уже был серьезный опыт работы на разных участках. Это был значимый карьерный рост, и возникла серьезная ответственность. После этого возвращаться к позиции обычного бухгалтера я уже не хотела.

Отработав 17 лет на кондитерской фабрике, я ушла в свободное плавание. В дальнейшем у меня были строительные компании, производственные предприятия, сфера услуг. Но особое предпочтение я всегда отдаю общепиту. Мне нравится выстраивать учет именно там, где есть

производство, выпуск готовой продукции, движение сырья. Это не просто, но очень интересно. Поэтому сегодня для меня в приоритете компании, связанные с общественным питанием и реализацией продуктов.

**– Почему вы решили создать курс именно для начинающих бухгалтеров?**

– Потому что везде, где я работала, рядом со мной были бухгалтеры, которые знали что-то частично и хотели расти дальше. Так по жизни сложилось, что я всегда становилась для них наставником. Я объясняла, показывала, делилась всем, что знаю, без жадности и ограничений. Я видела, что мои объяснения понятны, что меня слышат. У меня получалось донести, у бухгалтера – внедрить. И вот это ощущение совместного результата всегда меня вдохновляло. Мне нравится делиться знаниями, объяснять, видеть рост и прогресс других специалистов. Именно это и подтолкнуло меня к созданию курса для начинающих бухгалтеров. Мой

опыт накоплен за более чем 30 лет практики. Всё это время я передавала знания точно, внутри компаний. Теперь я хочу делиться своим опытом системно и помочь тем, кто только начинает путь в профессии.

**– С какими страхами чаще всего приходят новички в бухгалтерию? Вы помогаете их преодолеть?**

– У новичков, конечно, всегда есть страхи. Во-первых, специфика на каждом предприятии разная: где-то процессы выстроены одним образом, где-то совершенно иначе. Да и требования руководителей отличаются. Поэтому у тех, кто только приходит в компанию, опасений много: «А вдруг не получится? Вдруг я сделаю что-то не так?». Ошибки в бухгалтерии обходятся дорого. А это несвоевременная сдача отчетов, неверная оплата налогов, неправильные расчеты... За всё это налоговые органы карают жестко. Поэтому многих специалистов преследует страх ошибки. Но его можно преодолеть, если своевременно всё

изучать. А изучать надо постоянно, потому что Налоговый кодекс меняется очень часто, особенно в последнее время. Бухгалтерам нужно обязательно отслеживать изменения, проходить курсы повышения квалификации. Важно быть рядом с наставником, у которого можно прояснить то, что непонятно, или задавать вопросы в профессиональных чатах. Двигаться в одиночку сложно, ведь знать всё невозможно. Поэтому обязательно нужна поддержка, консультация, знание кодекса. Страхов много, но я хочу, чтобы их было меньше – чтобы бухгалтеры их преодолевали, знали, как найти выход из ситуации, где найти информацию и что сделать, чтобы всё складывалось хорошо.

**– Чем ваш курс отличается от стандартных обучающих программ по бухгалтерии? Это больше теория, или вы делаете упор на реальные кейсы и практику?**

– Мой курс ориентирован, прежде всего, на

практическое применение. Я хочу показать реальные шаги в бухгалтерии: что, как и в какой последовательности делать, на что обращать внимание, какие проверки проводить, как выстраивать работу. Задача курса – не просто дать теорию, а помочь бухгалтеру почувствовать уверенность, чтобы он мог спокойно приступить к своим обязанностям – самостоятельно или под руководством главного бухгалтера или ведущего специалиста. Поэтому основной акцент я делаю на практические примеры, разбор реальных ситуаций и понятные алгоритмы работы, которые можно сразу применять на практике.

**– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать современный бухгалтер, чтобы быть востребованным в Казахстане сегодня?**

– Прежде всего бухгалтеру необходимы усидчивость и трудолюбие. Это профессия, требующая внимательности, аккуратности и умения доводить дело до конца.

Важно также постоянное стремление к новым знаниям – законодательство меняется, появляются новые требования, и без регулярного обучения сегодня невозможно оставаться востребованным специалистом. Не менее важна любовь к профессии. Например, если у меня что-то не получается, я могу долго искать решение. Но когда в итоге всё сходится, цифры складываются, отчеты выверены и результат достигнут, это по-настоящему вдохновляет.

Именно это чувство завершенности и точности дает удовольствие от работы.

Кроме усердия, пунктуальности и ответственности бухгалтеру необходим внутренний стержень. Бывают ситуации, когда предприниматели могут склоняться к неверным решениям – что-то не отразить, где-то занижить показатели, что-то провести неправильно. В таких случаях бухгалтер должен быть твердо уверен в своей профессиональной позиции, понимать последствия неправиль-



ных действий и уметь аргументированно их объяснить. Уверенность в знаниях, принципиальность и профессиональная честность – это те качества,

которые сегодня особенно важны для бухгалтера в Казахстане.

инстаграм:  
@natalya\_finance21  
ИП NS ACCOUNTING  
+7-777-294-89-88

Гульнара Бекжанова – массажист и мама особенного ребенка. Ее путь показывает, как забота о себе и профессиональное призвание могут стать опорой не только для родителей, но и для ребенка.



## Свет через заботу: история Гульнары Бекжановой

**Г**ульнара, вы массажист и мама особенного ребенка. Как изменилось ваше понимание материнства после появления ребенка с особыми потребностями? – Когда в нашей семье один из детей стал особенным, мое понимание материнства изменилось полностью. Постепенно я осознала: в первую очередь я должна помочь своей доченьке. Только я могу стать для нее опорой и сделать всё возмож-

ное, чтобы она не была заложницей диагноза. Я поняла: моя задача – помочь ей адаптироваться и социализироваться в этом мире. Я начала глубоко изучать информацию о детях с особыми потребностями: как поддерживать, как развивать, как вывести из сложной ситуации.

– Почему вы выбрали профессию массажиста? С какими проблемами помогает справиться массаж?

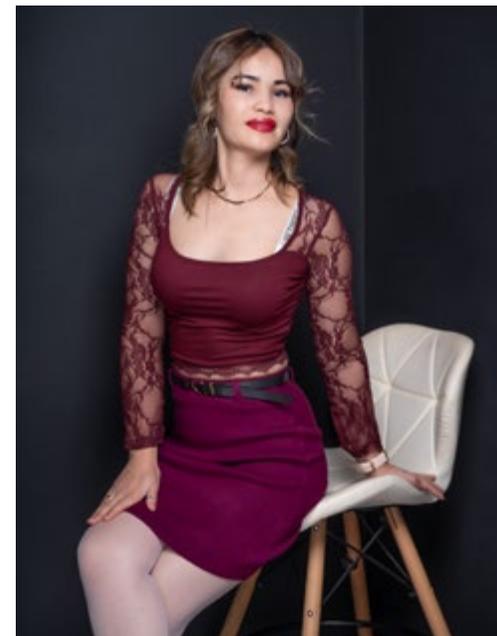
– По образованию я медработник, дополнительно освоила более десяти видов массажа – как для взрослых, так и для детей. Если честно, еще в детстве я интуитивно чувствовала, что мои руки «особенные». Я часто делала маме массаж после работы, помогала родственникам – тогда я даже не осознавала, что это уже лечебная практика. Но я видела результат: люди расслаблялись, уходила боль, и меня всегда благодарили.

Со временем я поняла, что это мое призвание. Даже когда принимаю по пять и более пациентов в день, руки не устают – наоборот, чувствую прилив энергии. Массаж помогает справляться с мышечными зажимами, стрессом, нарушениями осанки, детскими неврологическими особенностями, ускоряет восстановление организма. Эта профессия стала для меня не только делом души, но и опорой в жизни. Она не раз помогала мне преодолевать финансовые трудности и двигаться к своим целям.

– Насколько семьям с особенным ребенком важна поддержка? Есть ли поддержка у вас, которая не дает опустить руки и помогает двигаться дальше?

– Поддержка в семье, где растет ребенок с инвалидностью, играет огромную роль. Это действительно основа, которая помогает не сломаться. Если говорить откровенно, свою главную опору я нашла прежде всего во Всевышнем, а затем и в себе. Сегодня я сама для себя поддержка, друг, источник силы. Я научилась опираться на себя, слышать себя и не позволять себе опускать руки. Безусловно, когда есть помощь родственников и близких, это большое благословение. Когда же ты одна, тебе приходится совмещать все роли в доме и брать на себя всю ответственность. У каждой семьи своя ситуация, и мой путь именно такой.

– Что бы вы сказали мамам особенных детей, которые живут только ради



ребенка и забывают о себе? Почему забота о себе – это не эгоизм, а вклад в будущее ребенка?

– Мамам особенных детей я бы сказала вот что. Прежде всего не бойтесь оставаться наедине с собой. Лучше быть одной, чем находиться рядом с людьми, которые не поддерживают вас, не понимают и лишь забирают вашу энергию. Иногда тишина и уединение с Всевышним дают гораздо больше силы, чем окружение без принятия. Учитесь благодарить себя, хвалить себя, любить себя. Через любовь к себе вы зажигаете свет, который освещает путь и вашему ребенку.



BEKZHANOVA480

# Молодой юрист Тамила Алиева

Тамила Алиева – магистр права, юрист по сопровождению бизнеса и судебным спорам.

**Т**амила, расскажите о себе. Что привело вас в юриспруденцию?

– Я юрист по гражданским делам, специализируюсь на сопровождении бизнеса и судебных спорах.

В профессию я пришла довольно осознанно, потому что еще со средней школы знала, кем я хочу быть и куда буду поступать, как бы это банально ни звучало. Я окончила Казахский национальный университет имени аль-Фараби. Имею степень бакалавра и магистра юриспруденции.

Со времени обучения я поняла, что хочу работать в практической плоскости, поэтому проходила практику в разных местах – таких, как суды и правоохранительные органы. Но для себя решила, что не хочу связывать свою



жизнь с госслужбой. И после окончания университета, а именно бакалавриата, начала работать в юридической компании.

– В качестве юриста люди привыкли видеть опытного зрелого человека. С какими стереотипами о возрасте вы сталкиваетесь

чаще всего и как с ними справляетесь?

– Самый распространенный стереотип, наверное, в том, что молодой юрист недостаточно опытный, недостаточно компетентный. Иногда я вижу, что клиенты опасаются вести дела со мной, так как ожидали увидеть человека значительно старше. Но, как показывает практика, возраст – это не всегда гарантия качества. Компетентность, я считаю, формируется через дисциплину, постоянное обучение и практику. Своим клиентам я не стараюсь доказывать обратное касательно моего возраста, а просто показываю свою компетентность на деле и тщательно разъясняю каждый этап своей работы.

– Какие навыки или привычки помогают вам быстро расти в профессии и уверенно работать с клиентами?

– Касательно навыков для себя я выделяю три основных.

- Первое – это дисциплина, потому что без нее никуда. Как бы мы ни хотели пребывать в рас-

слабленном формате, – нет, все-таки я считаю, что юриспруденция требует дисциплины, и поэтому она необходима.

- Второе – это системное мышление.
- Третье – это, наверное, один из самых важных навыков – умение слушать клиента и слышать, а также видеть юридическую суть за эмоциями. Ведь зачастую к юристам уже обращаются, когда имеются какие-то проблемы, и тогда бывает сложно отделить эмоции от сути дела.

– Можете привести пример сложного дела, которое вы вели и добились хорошего результата, несмотря на свой молодой возраст?

– Касательно сложного дела я бы сказала так: каждое дело по-своему сложное и уникальное. В моей практике не бывает однотипно простых процессов, потому что за каждым делом зачастую стоит судьба человека, судьба бизнеса, имущества и так далее. Бывают дела с большим объемом доказательств, процессуальными нарушениями, эмоци-

онально напряженной стороной конфликта. В таких ситуациях важно не поддаваться эмоциям, а вставать над ситуацией и выстраивать четкую стратегию, по которой будет происходить дальнейшее взаимодействие с клиентом.

– Что вы посоветовали бы молодым юристам, чтобы доказать свою профессиональную ценность и заслужить доверие клиентов и коллег?

– Молодым юристам я дала бы три совета.

- Для начала выбрать ту стезю, которая будет интересна, и уже в ней становиться профессионалом своего дела.
- Работать больше, чем требуется. Довольно часто мы видим, что кто-то не хочет перерабатывать, но для того, чтобы добиться результата, необходимо прикладывать дополнительные усилия.
- Изучать судебную практику, развивать письменную и устную речь.

инстаграм:  
@tamila\_jurist  
WhatsApp:  
+7-777-691-91-50

# Территория детского воображения

*В эпоху технологий особую ценность приобретает детское воображение и креативность. Для Дарьи Мурахтановой творческое развитие стало основой не только ее центров, но и выстроенной системы, которую сегодня можно масштабировать в разных городах Казахстана. Модель ее деятельности уже вышла за рамки личного проекта и постепенно объединяет вокруг себя партнеров – активных, инициативных и творческих людей, готовых открыть собственные детские центры на основе готовой концепции и методики.*

*Дарья Мурахтанова – предприниматель, эксперт по запуску и системному развитию детских центров, основатель Арт-академии «Котуча».*



**Д**арья, для вас развитие детских центров – это в первую очередь бизнес или социальная миссия? Где

проходит грань между предпринимательством и ответственностью за будущее поколения?  
– Мои детские центры – это моя любовь, но к этому делу я пришла не сразу. Попыток было немало, чтобы найти

именно то дело, которым я хотела бы заниматься. Я пробовала себя в коммерции, занималась сувенирной продукцией, художественной росписью стен. Параллельно работала в школе, и именно тогда начала

вести репетиторские занятия. Со временем появился первый небольшой кабинет, где я стала работать по собственной авторской методике. Этот этап стал отправной точкой для всего, что у меня есть сегодня. Несмотря на глубокую личную вовлеченность, развитие центров невозможно рассматривать исключительно через призму вдохновения. Безусловно, сегодня это бизнес. Как бы сильно ты ни любил свое дело, без предпринимательского мышления невозможно обеспечить его устойчивость. Это ответственность перед сотрудниками, которые работают с тобой, и перед родителями, которые доверяют тебе самое ценное – своих детей. Предприниматель обязан мыслить стратегически, чтобы проект жил, рос и развивался. Но на начальном этапе во главе угла всегда стоит не экономика, а идея. Сначала рождаются смысл, польза и миссия – именно они дают энергию двигаться вперед. Однако по мере роста приходит понима-

ние, что одной миссии недостаточно. Необходимо соединение идеи и предпринимательского мышления. Только так можно создать устойчивую систему и расширить свое влияние. Социальная миссия наших центров остается для меня неизменной ценностью. Мы делаем акцент на развитии креативного мышления и творческого потенциала детей. Мы живем в эпоху технологий и искусственного интеллекта, где многие процессы могут быть автоматизированы, но ни одна машина не способна заменить идею. Именно способность мыслить нестандартно, создавать новое и видеть возможности определяет будущее наших детей.

– Почему вы сами продолжаете вести занятия, несмотря на управленческую нагрузку и масштабирование центров?  
– Да, несмотря на управленческую роль и наличие двух центров, я продолжаю вести занятия, хотя времени на это остается немного. Мно-

гие эксперты считают, что руководитель должен полностью уходить в управление, особенно при масштабировании. Но для меня преподавание – это источник энергии, вдохновения и понимания того, ради чего существует мой бизнес. Это позволяет мне оставаться внутри процесса, чувствовать детей, видеть результат нашей работы не только в цифрах, но и в их развитии. Также со временем я выстроила систему делегирования административных и операционных задач, не требующих моего личного участия, и обучила команду эффективно справляться с ними самостоятельно. Это повысило управляемость процессов, существенно упростило мою работу и освободило время для стратегического развития центров.

– Чему вас научила работа с детьми как предпринимателя и как женщину? Какие внутренние трансформации произошли благодаря этой работе?  
– Прежде всего я научи-

лась мыслить системно. По своей природе я творческий человек, и на начальном этапе решение многих управленческих вопросов давалось мне непросто. Особенно тех, которые требовали внутренней готовности брать на себя ответственность за решения и их последствия. Это был серьезный этап внутреннего роста. Со временем я сформировала в себе предпринимательское мышление: научилась принимать решения, даже когда это сложно и требует эмоциональной устойчивости, выстраивать эффективную команду и брать ответственность не только за себя, но и за людей, которые со мной работают. Именно этот путь помог мне обрести внутреннюю зрелость и уверенность как руководителю и предпринимателю.

Как женщине этот путь дал мне уверенность в себе и понимание своей силы. Я увидела, что можно совмещать семью, материнство и бизнес, не жертвуя чем-то одним, а создавая гармонию



между этими ролями. Для меня это стало важным внутренним раскрытием – разрешить себе расти, масштабироваться и при этом оставаться в контакте со своей природой, со своим

предназначением.

– Насколько сегодня перспективен бизнес в сфере детского развития? И какие возможности он способен открыть для жен-

щин-предпринимателей?

– Я считаю, что сегодня рынок детского развития в Казахстане находится на этапе активного роста и открывает большие возможности для предпринимателей, особенно для женщин. Это сфера, в которой можно реализовать свои профессиональные и личные качества, особенно если есть педагогический опыт или интерес к развитию детей. Кроме того, родители сегодня всё больше понимают ценность раннего развития и готовы инвестировать в образование детей уже с раннего возраста. Поэтому спрос на детские центры, особенно с сильной концепцией и качественным продуктом, продолжает расти. Для многих женщин это путь к финансовой независимости, самореализации и лидерству. Это возможность создать дело со смыслом, которое принесет не только доход, но и внесет реальный вклад в формирование будущих поколений.

– Можно ли в сфере детского развития зарабатывать и при этом сохранять ценности? Как вы выстраиваете баланс между прибылью и качеством?

– Безусловно, в сфере детского развития можно зарабатывать и при этом сохранять ценности. Более того, я убеждена, что долгосрочный и устойчивый доход возможен только тогда, когда в основе бизнеса лежит честное отношение к своему продукту. Приоритетным в наших центрах всегда является качество занятий, а также сильная команда, безопасная и развивающая среда. Я никогда не принимаю



решения, которые могут упростить бизнес в моменте, но навредить качеству в долгосрочной перспективе, потому что в этой сфере репутация – это главный капитал. Я считаю, что прибыль и ценности не противоречат друг другу. Когда ты создаешь действительно качественный и нужный продукт, когда родители видят результат в развитии своих детей и доверяют тебе, это также становится основой стабильного роста финансового благополучия.

инстаграм:  
@daria.murahtanova  
Арт-академия «Котуча»:  
@kotucha.artacademy  
@kotucha.artacademy.astana  
+7-702-133-41-98

# Мусульманская психология – новый вектор терапии

*В современном мире, где психологическая помощь становится нормой, всё больше людей ищут специалиста, который не только владеет профессиональными инструментами, но и разделяет их духовные ценности. Именно поэтому особое внимание сегодня привлекает направление мусульманской психологии – глубокое, этическое и опирающееся на веру. Руфина Асланова – мусульманский психолог, психосоматолог, духовный наставник и автор книги «Путь души: через боль к целостности».*



**Р**уфина, что привело вас в профессию психолога?  
– В профессию меня привел личный путь трансформации. Проживая собственные кризисы, я увидела, как боль может разрушать, а может и раскрывать. Желание понять глубинные механизмы человеческой психики и соединить их с духовным знанием стало основой

моего профессионального пути.

**– Вы позиционируете себя как мусульманский психолог. В чем уникальность такого подхода?**

– Моя работа строится на интеграции профессиональной психологии и духовной опоры. Я не противопоставляю науку и веру – я соединяю их. Психология дает инструменты осознания и изме-

нений, а вера возвращает человеку смысл, внутреннюю опору и ответственность перед Всевышним. Такой подход особенно ценен для людей, которые хотят исцеляться, не теряя своей идентичности и ценностей.

**– С какими запросами сегодня приходят чаще всего?**

– Современный человек живет в состоянии внутреннего напряжения. Тревожность, панические атаки, психосоматические симптомы, кризисы в браке, чувство одиночества – это наиболее частые обращения. При внешней активности многие переживают глубокую внутреннюю пустоту и потерю смыслов.

**– О чем ваша книга «Путь души: через боль к целостности»?**

– Это книга о внутреннем взрослении. В ней переплетаются личный опыт, профессиональные наблюдения и духовные размышления. Она для тех, кто готов перестать убегать от боли и увидеть в ней возможность возвращения к себе – к целостности, вере и осознанности.



**– Если говорить о боли как о точке роста, какую роль в этом играет вера?**  
– Рост начинается в момент принятия. Когда человек перестает бороться с реальностью и начинает задаваться вопросом о смысле происходящего, появляется пространство

для трансформации. Вера помогает проживать сложные этапы не как наказание, она направляет на путь очищения и внутреннего укрепления.

инстаграм:  
[@psychology\\_rufi](https://www.instagram.com/psychology_rufi)  
WhatsApp: +  
7-775-579-04-44

# Ainamkoz Abdima – бренд, рожденный из чувства красоты

*Айнамкоз Абдимаева – бизнесвумен, основатель и идейный вдохновитель бренда Ainamkoz Abdima. Ее путь – это история о том, как творческое чувство, поддержка семьи и смелость пробовать новое могут привести к большому проекту в собственном деле. В интервью она рассказала о своем пути, вдохновении и планах на будущее.*

**А**йнамкоз, вы сегодня известны как основатель бренда одежды и творческий предприниматель. С чего начался ваш путь? Каким было ваше детство?

– Я с детства была творческим ребенком. С пяти лет занималась танцами, всё мое детство прошло на сцене. И это были концерты, выступления, мероприятия, конкурсы. Мама всегда старалась, чтобы я развивалась, поэтому отдавала меня во всевозможные кружки. Честно говоря, свободного времени у меня почти



не было из-за учебы, репетиций и концертов. Были гастроли, однажды я ездила выступать из Казахстана в Индию. Сцена стала частью моей жизни, и тогда мне казалось, что так будет всегда.

**– Но вы выбрали не творческую профессию, а серьезное академическое образование. Почему?**

– Когда я заканчивала 11-й класс, папа поставил передо мной выбор: продолжать танцы или

сосредоточиться на учебе. Я была отличницей, и тогда мне казалось, что образование – это более стабильный путь. Танцы в то время не были так развиты, как сейчас. Я выбрала учебу и поступила на грант в КазНУ имени аль-Фараби на факультет иностранных языков: изучала английский и персидский. Во время учебы стала президентским стипендиатом, проходила языковую стажировку в Великобритании и в Иране, закончила университет с красным дипломом. Затем поступила в магистратуру в тот же университет, но на специальность «Переводческое дело». Во время обучения в магистратуре состоялась стажировка в Нидерландах, а практику я проходила в Национальной библиотеке, где участвовала в переводах книг.

**– Вы работали по специальности?**

– Да, но недолго. Я занималась обучением и подготовкой детей по английскому языку к поступлению в НИИШ и другие школы. И результаты у моих учеников

были очень хорошие. Но я чувствовала, что это не совсем мое. Мне было скучно, мне хотелось творчества и движения. Потом я вышла замуж, родился первый ребенок, и в декрете я окончательно поняла – я не могу сидеть без дела, мне нужно что-то создавать, придумывать проекты, реализовывать идеи.

**– Как появился ваш первый бизнес?**

– Всё произошло спонтанно. Мы с супругом были в Турции, и буквально за три дня я закупила свой первый товар. Вернувшись, открыла магазин женской одежды – просто чтобы чем-то заниматься. Но довольно быстро поняла, что не горю этим. Зато начала замечать, что людям нравится мой стиль. Подписчики постоянно спрашивали, где я покупаю одежду, подруги просили сходить с ними на шопинг, советовались со мной. Одна моя подруга-стилист сказала: «У тебя хороший вкус, почему бы тебе не попробовать создавать одежду самой?». И тогда у меня будто всплыли воспоминания

из детства – я ведь всегда говорила, что у меня будет свой бренд, и даже шила одежду для кукол. Так и началась история бренда Ainamkoz Abdima.

**– С чего начался собственный пошив?**

– С самых близких – я шила для себя, для мамы, для подруг. Потом начали поступать заказы от клиентов. Со временем я стала замечать, что наши модели копируют, и поняла: значит, мы делаем что-то действительно интересное.

Первым серьезным проектом стали сценические образы для сольного концерта моего супруга. Честно говоря, я сначала отказывалась, потому что это большая ответственность, я только начинала, еще и была беременна. Но муж сказал: «Я тебе доверяю, всё получится». Мы создали этот проект с командой, и успешно. После этого ко мне стали обращаться и другие артисты.

**– Как вы создаете свои коллекции?**

**Вы ориентируетесь на тренды или на собственное чувство?**



– В первую очередь на себя. Конечно, я слежу за тенденциями, но не могу сказать, что строго ориентируюсь на мировые коллекции. Я не позиционирую себя как классического профессионального дизайнера. Для меня одежда – это творчество, настроение, фантазия.

Я создаю то, что сама носила бы. То, что чувствую в данный момент. Иногда образ рождается из настроения, иногда – из какой-то идеи, иногда просто из внутреннего ощущения красоты.

– **Каким вы видите будущее бренда?**

– Я уверена, что бренд будет существовать долгие годы – 15, 20, 40 лет. Но при этом не могу сказать, каким он будет через десять лет. Сейчас я в поиске, я пробую себя в разных направлениях, и мне это интересно. Мы с супругом вообще не привыкли ограничивать себя одной сферой. У нас много идей и планов. Сейчас, например, я пробую себя в производстве, большая часть работы уже проделана, и скоро я представлю новый проект. Я чувствую, что во мне много потенциала, и хочу реализовать его в разных направлениях.

– **Вы вместе с супругом пробовали себя и в киноиндустрии. Как это произошло?**

– В 2024 году мы решили попробовать себя в кино. Это тоже творчество, но совершенно другая сфера со своей спецификой. Мы подошли к этому очень серьезно: супруг несколько лет изучал индустрию, искал команду, готовился. Первый фильм, который мы сняли, вошел в тройку самых кассовых фильмов года, и это стало для нас подтверждением, что

нужно не бояться пробовать новое.

– **Вы часто говорите о поддержке мужа. Насколько для вас важен союз в семье?**

– Для меня семья – это команда. Я вообще не разделяю понятия «муж» и «жена» в плане успеха. Если один растет, второй тоже должен расти. Когда супруги поддерживают друг друга, переживают друг за друга и работают вместе, тогда и приходит настоящий результат.

– **Многие знают вас как жену певца Серика Ибрагимова. Как вы сами себя ощущаете рядом с известным супругом?**

– Да, многие знают меня как жену Серика Ибрагимова, как маму троих детей, как его музу – и он сам часто так говорит. В этом году у нас юбилей – 10 лет со дня свадьбы. Мы воспитываем двоих сыновей и дочку. С момента нашей свадьбы я снялась примерно в девяти или десяти клипах мужа, и многие его песни посвящены мне. Конечно, быть супругой артиста и творческого человека непросто. Это



постоянные разъезды, на праздники его часто не бывает дома. Но я отношусь с пониманием, и для меня он прежде всего опора и человек, которому я могу доверять. В такой же степени и я для него надежный тыл. Мы одна команда, и успех одного из нас – это общая победа. При этом

для меня важно оставаться собой, развиваться, создавать что-то свое. И он меня в этом поддерживает. Я счастлива, что у меня есть возможность быть и женой, и мамой, и предпринимателем, и творческим человеком одновременно.

инстаграм:  
[@ainamkoz\\_abdima](#)

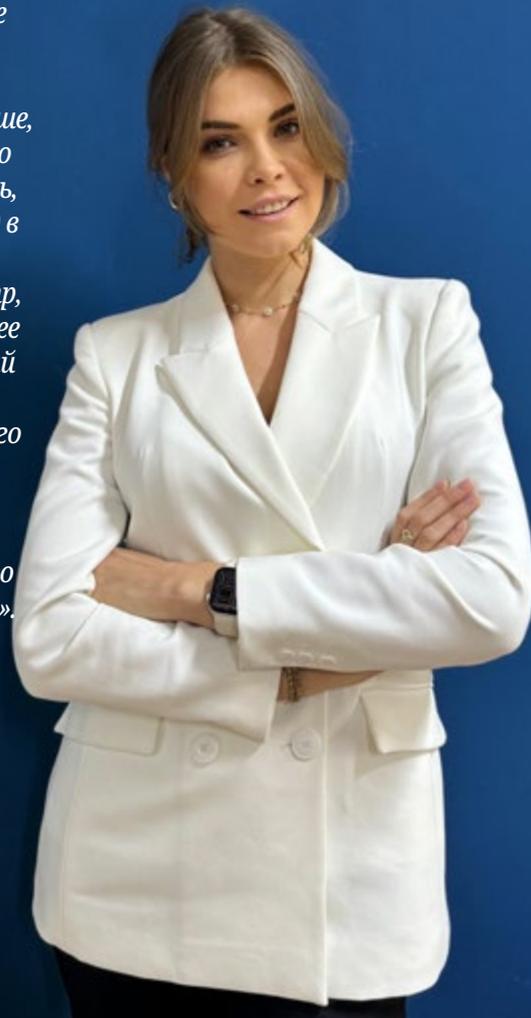
## «Прогресс»: семейная династия в образовании

**Э**лла, расскажите, как давно работает ваш учебный центр.

– Учебный центр «Прогресс» – это семейный образовательный проект с глубокой историей и устойчивыми традициями. Он был основан в 1989 году Даиржановой Лайлим Балтабековной и официально зарегистрирован в 1993 году – уже в период становления независимого Казахстана. Позже центр был передан моей маме – Соколовой Наталье, а сегодня его развитием занимаюсь я, продолжая династию и одновременно внедряя современные образовательные форматы и актуальные программы. «Прогресс» стоял у истоков профессионального обучения в стране и стал одним из первых учебных центров, готовящих специалистов по прикладным профессиям. Сегодня мы с особой гордостью получаем обратную связь от выпускников прошлых лет: многие из тех, кто когда-то окончил у нас курс

*Когда образование передается по наследству, оно становится больше, чем бизнесом. Это ответственность, традиция и вклад в будущее страны. «Прогресс» – центр, который уже более трех десятилетий формирует профессионалов нового поколения.*

*Элла Соколова – директор учебного центра «Прогресс».*



**ПРОГРЕСС**  
оқу орталығы • учебный центр • training center

бухгалтерии, сегодня занимают позиции главных бухгалтеров в крупных компаниях.

На сегодняшний день мы активно работаем как с корпоративными клиентами, так и с частными слушателями.

Для бизнеса мы проводим программы повышения квалификации и обучения сотрудников, а для индивидуальных участников – курсы освоения новой профессии в сжатые сроки.

Наши направления охватывают

- кадровое делопроизводство и HR,
- маркетинг и продажи,
- личную эффективность и управленческие навыки,
- финансы и бухгалтерию,
- юридические дисциплины,
- логистику,
- строительство и управление проектами.

При этом важной частью нашей работы является разработка индивидуальных программ обучения под задачи конкретных компаний.

– Какие из ваших программ пользуются наибольшей популярностью?

среди корпоративных клиентов, и почему?

– Среди корпоративных клиентов стабильно высоким спросом пользуется курс «Кадровое делопроизводство с учетом последних изменений в законодательстве». Это связано с тем, что трудовое законодательство регулярно обновляется, и компаниям важно, чтобы их HR-специалисты и кадровые сотрудники работали в актуальном правовом поле. Также востребованы программы по развитию личной эффективности: тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, управленческие навыки. Они напрямую влияют на продуктивность команд. Большой интерес вызывают также профессиональные направления: HR-обучение, курсы для инженеров ПТО, маркетинг и эффективные продажи, а также логистика – как ключевая функция в современных бизнес-процессах.

– Какие форматы обучения показывают наибольшую эффективность в корпоративной среде?

– Мы проводим обучение по всему Казахстану и всегда ориентируемся на удобство заказчика.

Для кого-то эффективнее онлайн-формат, особенно при распределенных командах. Другие компании предпочитают очное обучение, направляя сотрудников в Алматы для погружения в образовательную среду.

Поэтому мы работаем в гибридной модели: очно, онлайн и в смешанном формате – в зависимости от целей и специфики бизнеса.

Особая гордость центра – преподавательский состав. Наши тренеры – это действующие практики: эксперты, руководители, консультанты и специалисты, которые ежедневно работают в своей отрасли. Они не просто делятся теорией, а передают реальные инструменты, проверенные в бизнесе. Именно поэтому наши программы максимально прикладные и дают участникам знания, которые можно использовать сразу после обучения.

инстаграм:  
@kursyprogress.kz  
www.kursprogressalmaty.kz  
+7-778-470-20-96

## Made in KZ как философия: история бренда ETNO JEWELLERY

*Ювелирные украшения – это не только металл и камни, но также история, характер и энергия мастера.*

*Бренд ETNO JEWELLERY соединяет национальные мотивы с современными технологиями, создавая украшения, которые можно носить каждый день и передавать как наследие.*

*Основатель бренда Ринат Темирбаев рассказал о философии своего дела, силе этностиля и о том, почему настоящий ювелир всегда остаётся художником.*

*Ринат Темирбаев – основатель бренда ETNO JEWELLERY.*



**Р**инат, ювелирное дело для вас – это больше про ремесло, искусство или бизнес? Как вы сами это определяете?

– Ювелирное дело для меня в первую очередь искусство. Это ремесло сохранилось до наших времен в виде наследия от предков, и моя основная цель – вывести изготовление украшений в новый, современный формат, с технологиями, конкурентоспособными на уровне мировых производителей в этой



сфере, одновременно сохраняя концепцию и мотивы национальной стилистики. То есть это конкурентоспособный, качественный продукт с эксклюзивным дизайном.

– **Что отличает сильный ювелирный бренд сегодня: дизайн, качество, история или энергия, которая за ним стоит?**

– Сильный ювелирный бренд – это всё в совокупности: баланс качества, дизайна и, конечно же, нашей национальной стилистики с историей. Энергия и вдохновение работают вместе с насмотренностью и опытом. И здесь немаловажен талант, когда мастер чувствует пластику, форму и создает красивую подачу изделия.

– **Как меняется клиент в сегменте украшений – что сегодня ищут люди, покупая ювелирные изделия?**

– На сегодняшний день существует богатый ассортимент. И есть большие возможности покупки изделий как отечественного производства, так и импортных. Я считаю, что в каждой категории есть свои клиенты, и каждое украшение найдет своего владельца. Но предпочтение всё же остается за эксклюзивностью.

– **Насколько важно для ювелира оставаться художником, когда бизнес начинает расти и требовать системности?**

– Лично для меня оставаться художником очень важно, иначе, погружаясь в управление и операционную работу, рискуешь потерять почерк. На данном



этапе каждый эскиз я отрисовываю сам, а в управлении, естественно, есть делегирование специалистам по менеджменту. Наличие слаженной команды тоже немаловажно – это позволяет мне сохранять вдохновение, творить и рисовать новые эскизы изо дня в день.

– **За вашими плечами работа с эксклюзивными изделиями и даже сувенирная продукция для аппарата президента. Что для вас сегодня важнее: статус проектов или философия бренда?**

– По предыдущим ответам, наверное, вы уже понимаете, что мной больше движут философия и идеология нашей истории и личной цели. Мы делаем искусство качественным и достойным, чтобы показать, что такое Made in KZ.

инстаграм:  
[@ento\\_jewellery\\_](https://www.instagram.com/ento_jewellery_)



## СОВЕТ ЭКСПЕРТА Ключевые ориентиры для бизнеса и юристов в эпоху «Большого перехода»

Инстаграм:  
@n\_arstanbekova\_

Арстанбекова Нургул Ергалиевна – юрист, бизнес-тренер, член палаты юридических консультантов г. Астана «АЗР». Опыт в юриспруденции 16 лет.

2026 год стал для юридического и бизнес-сообщества точкой невозврата. Новая налоговая архитектура, трансформация Трудового кодекса и тотальная цифровизация потребовали от юристов не адаптации, а смены мышления. Сегодня выигрывает не тот, кто сопротивляется изменениям, а тот, кто умеет выстраивать стратегию в новой реальности.

**Примите новую налоговую реальность – и перестаньте жить в режиме ожидания**

Внедрение обновленного Налогового кодекса в начале 2026 года вызвало настоящий «налоговый шок». Массовый переход на общеустановленный режим поставил предпринимателей перед сложным выбором: продолжать деятельность или временно ее законсервировать. Главный вывод – эпоха «серых» решений закончилась.

**Сегодня юрист – это не составитель документов, а архитектор сделок.**

Его задача – пересобрать договорную базу, минимизировать налоговые риски в переходный период и показать бизнесу, что прозрачность выгоднее, чем попытки сохранить старые схемы.

Совет: не откладывайте аудит договоров и налоговой модели. Чем раньше вы перестроите структуру, тем меньше будет финансовых и репутационных потерь.

**Пересоберите трудовые отношения – эпоха ГПХ уходит**

Реформа Трудового кодекса и жесткий контроль над подменой трудовых отношений договорами ГПХ стали вторым серьезным вызовом.

Массовый отказ от гражданско-правовых договоров в пользу штатного оформления или легального аутстаффинга потребовал глубокой юридической и управленческой работы. Старые схемы оптимизации фонда оплаты труда больше не работают. Сегодня юрист выступает медиатором между законом и экономикой предприятия. Он помогает внедрять гибкие формы занятости, но строго в рамках правового поля.

Совет: проведите ревизию всех договоров с физическими лицами. Если модель вызывает сомнения, лучше перестроить ее заранее, чем столкнуться с санкциями и доначислениями.

**Используйте ИИ как инструмент роста, а не как угрозу**

Если в 2024 году мы обсуждали потенциал искусственного интеллекта, то в 2026 году это уже гигиенический минимум профессионала. Нейросети позволяют – анализировать большие массивы данных, – ускорять комплаенс-проверки, – автоматизировать рутинные процессы, – освобождать время для решения стратегических задач.

ИИ – не конкурент юриста, а его цифровой коллега. Он берет на себя алгоритмы, оставляя человеку креатив, стратегию и переговоры.

Совет: интегрируйте ИИ в ежедневную практику. Даже базовое внедрение цифровых инструментов повышает эффективность в разы и усиливает вашу конкурентоспособность.

**Станьте партнером бизнеса, а не контролером**

Главная трансформация последних лет заключается в изменении роли юриста.

Модель «юрист-контролер» уходит в прошлое. Сегодня востребован «юрист-партнер» – стратег, который – понимает экономику компании, – разбирается в цифровых инструментах, – умеет говорить с собственником на языке бизнеса, – обладает эмпатией и навыками фасилитации. Юрист больше не работает «после факта». Он участвует в проектировании решений на старте.

Совет: развивайте не только правовую экспертизу, но и управленческие компетенции. Гибридность – новый стандарт профессии.

# MAÏO: Cheese & Wine

Maïo - эстетика европейского гостеприимства в концепции Cheese & Wine. Название, вдохновленное итальянским маем, отражает философию проекта: время расцвета вкуса и свежести продуктов

Меню от бренд-шефа Никиты Неминущего (Москва) — это искусный баланс итальянского темперамента, французской культуры сыра и вина, а также легких греческих тапас.

Официальное открытие:  
Ждем вас 20-го числа, чтобы вместе начать историю нашего семейного проекта.

Maïo - место для ваших лучших моментов.



MAÏO

г. Алматы, б. Бухар Жырау, 27/5  
+7-705-883-35-38