

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens &

people

magazine

1 (56)
январь-февраль
2026

Merve Nur Cikan

основатель Центра по пересадке волос
Land Of Hair

локация: @zerkalo.location

Центр правовой
помощи «Юстина»
стр. 34

Ирина Кречко
стр. 48

Алтынгүл Аманова
стр. 54

Алексей Мицинский
стр. 86



КОМПАНИЯ **MAXFINE** – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СОЗДАНИИ УЮТНОГО И СТИЛЬНОГО ИНТЕРЬЕРА.

МЫ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР БРЕНДОВ RIMADESIO, INALCO, FLEXFORM, VALCUCINE, ANTONIOLUPI, MUTINA В КАЗАХСТАНЕ.

МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА И СОВРЕМЕННУЮ ЭСТЕТИКУ, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ ПРОЕКТ СТАНОВИЛСЯ ОТРАЖЕНИЕМ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ И БЕЗУПРЕЧНОГО ВКУСА.

НАШИ КОЛЛЕКЦИИ – ЭТО ГАРМОНИЯ ДИЗАЙНА И ТЕХНОЛОГИЙ, СОЗДАЮЩАЯ ПРОСТРАНСТВА, В КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ, ТВОРИТЬ И ВДОХНОВЛЯТЬСЯ.

MAXFINE – ЭТО ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД, ВНИМАТЕЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И БЕЗУСЛОВНАЯ ЛЮБОВЬ К ДЕТАЛЯМ. МЫ ПОМОГАЕМ ПРЕВРАЩАТЬ ДОМА В ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА, А ИНТЕРЬЕРЫ – В ПРОСТРАНСТВО КОМФОРТА, УЮТА И СТИЛЯ.



@MAXFINE.FURNITURE



@MAXFINE

Rimadesio

Valcucine

FLEXFORM
MADE IN ITALY

antoniolupi

INALCO

iris
FMG FABBRICA
MARMI E GRANITI

ZUCCHETTI.

г. Алматы

+7-776-444-77-03

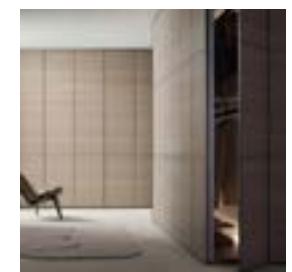
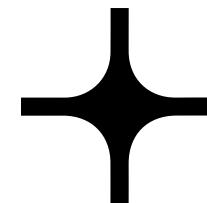
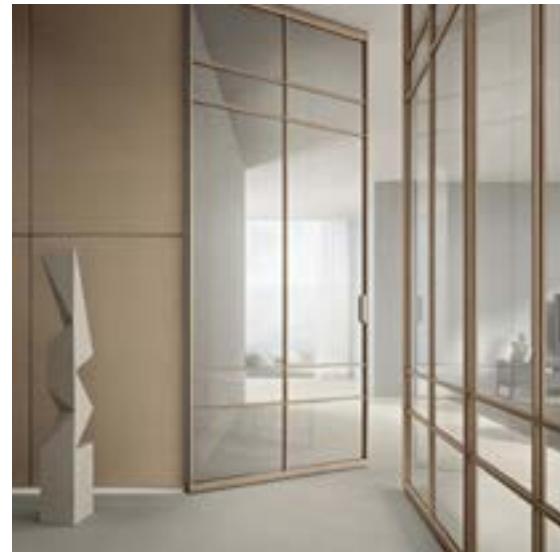
+7-777-701-13-77

пр. Аль-Фараби, 103/1

Астана

+7-771-768-99-49

пр. Мангилик Ел, 28





Kichibox – бренд премиальных корпоративных подарков, созданных с вниманием к деталям и эстетикой.

Мы превращаем идею в завершенный подарок: от дизайна до упаковки и подачи, делая каждый набор стильным инструментом для укрепления вашего бренда. Наши подарки собираются вручную, в духе минимализма, с использованием натуральных материалов и безупречной подачи, которую ценят ведущие компании Казахстана.

Kichibox – подарки, которые впечатляют.

инстаграм: [@kichibox.kz](https://www.instagram.com/kichibox.kz)
+7-777-127-00-82



TOP 100 EXPERTS 2026

15 октября 2026 года журнал Teens and People проведет церемонию проекта **TOP 100 EXPERTS 2026** – профессиональное событие, посвященное публичному признанию экспертов в различных сферах деятельности.

В рамках церемонии состоится официальное объявление участников списка **TOP 100 EXPERTS 2026**. Каждый участник будет представлен в торжественном формате и получит сертификат проекта **TOP 100 EXPERTS**, подтверждающий его профессиональный статус по итогам редакционного года.

Церемония включает

- официальную часть с вручением сертификатов,
- профессиональную аудиторию,
- фото- и видеофиксацию,
- нетворкинг в неформальной обстановке,
- фуршет.

Мероприятие пройдет в закрытом формате и объединит специалистов из разных отраслей, для которых важны профессиональная репутация, публичное признание и присутствие в медийном пространстве.

TOP 100 EXPERTS – это редакционный проект журнала, в рамках которого профессиональная деятельность фиксируется не в рекламной, а в журнальной и архивной форме.

Церемония станет частью профессиональной хроники года и отразится в редакционных материалах журнала.

15 октября 2026 года **TOP 100 EXPERTS** вновь соберет представителей профессионального сообщества СНГ вместе.



Merve Nur Cikan о бизнесе с женским лицом и турецким характером

Иногда бизнес – это не только цифры и стратегии, но и преданность семейным ценностям. Мерве Нур Чикан вместе с сестрой Сеной уже шесть лет развивают в Алматы Land Of Hair, превратив клинику в точку притяжения для пациентов со всего СНГ.

Наши героини уверены: секрет их успеха в искренней любви к Казахстану и стремлении довести каждую деталь до совершенства. О турецком мастерстве, эстетическом коде алматинцев и о том, как вернуть человеку уверенность в себе, читайте в главном материале номера.

Merve Nur Cikan – основатель Центра по пересадке волос Land Of Hair.

Мерве, вы основали Land Of Hair в Турции, а затем перенесли бренд

локация: @zerkalo.location



в Казахстан. Что стало ключевым фактором в решении открыть клинику именно здесь?

– Вскоре после основания Land Of Hair мы почувствовали в Казахстане огромный интерес и доверие. Эта страна была не только одним из лидеров по количеству пациентов, приезжающих в Турцию, но и показалась нам обществом с высоким эстетическим вкусом, где ценят детали и профессионализм. Сегодня мы оказываем услуги не только пациентам из Казахстана, но также из соседних стран. Вся наша медицинская команда – это специалисты, которые приехали вместе с нами из Турции.

Методы, которые были освоены нами и усовершенствованы в Турции, мы вывели на еще более высокий уровень и за короткое время добились множества профессиональных успехов именно здесь.

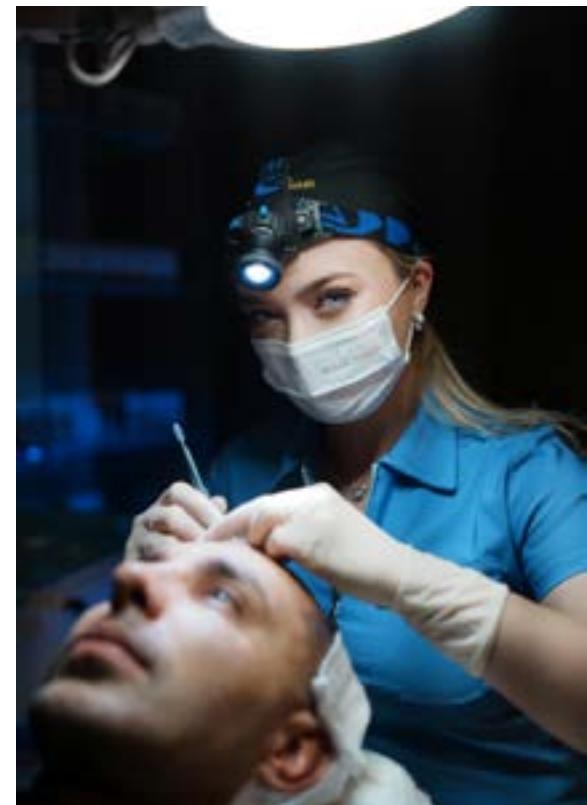
Совместно с моей сестрой Сеной мы уже шесть лет живем в Казахстане и искренне привязаны к этой стране. Вежливость, теплые отношения жителей Алматы и современный дух города глубоко нас впечатлили. Здесь мы почувствовали себя как на второй родине, поэтому переезд клиники сюда стал не просто бизнес-решением, а путем, выбранным сердцем.

– Турецкая индустрия пересадки волос считается одной из лучших в мире. Какие стандарты вы перенесли в Казахстан, а какие адаптировали под местную культуру?

– Переезжая в Казахстан, мы в полном объеме перенесли все турецкие стандарты качества:

- строгие протоколы гигиены,
- дизайн максимально естественной линии роста волос,
- высокую точность и дисциплину в работе,
- систему обучения и развития специалистов.

Однако за шесть лет работы в Казахстане мы поняли, что люди здесь утонченные, терпеливые, с развитым эстетическим вкусом и особым вниманием к естественности.



Поэтому мы адаптировали в соответствии с культурой Казахстана

- стиль общения,
- консультационный процесс,
- годовую программу послеоперационного сопровождения,
- формат информирования и близость к пациенту.

Я и сестра вложили всю нашу энергию и труд в создание этой гармонии.

— Клиника была удостоена премии «Лучший центр пересадки волос года» от Teens and People. Что для вас значит эта награда?

— Эта награда прежде всего наглядное подтверждение многолетнего труда, проделанного нами в Казахстане.

Каждый шаг здесь мы делали с огромной самоотдачей и искренним отношением. Ставя удовлетворенность пациентов на первое место, мы никогда не снижали уровень команды, сервиса и этических стандартов.

Для нас эта награда символизирует доверие народа Казахстана, поддержку и принятие со стороны Алматы, силу бренда, созданного нами. Этот успех – результат труда всей семьи Land Of Hair.

— Что больше всего удивляет людей в Казахстане, когда они впервые приходят в Land Of Hair?

— Больше всего их удивляет то, насколько научно, системно и тщательно организован весь процесс.

Каждому пациенту мы предлагаем детальный анализ волос, индивидуальный дизайн линии роста, точный расчет плотности гraftов, регулярное сопровождение в течение одного года. Кроме того, возможность получить в Алматы качество, идентичное турецкому, создает неожиданное чувство доверия и комфорта. Это доверие усиливается тем, что мы живем здесь уже много лет и глубоко понимаем местную культуру.

— Технологии в пересадке волос развиваются очень быстро. Какие инновации вы используете сегодня?

— В настоящее время мы применяем

- гибридный мануальный touch-метод забора,
- передовые растворы для сохранности гraftов,
- высокоточные методы открытия каналов,
- протоколы быстрого восстановления,
- алгоритмы максимальной естественности результата.

В ближайшие годы планируем внедрить в нашем центре в Алматы роботизированные системы анализа, генетические программы диагностики выпадения волос, банк волосяных фолликулов. В Казахстане для этих технологий существует большой потенциал.

— Как основатель, расскажите, какими методами вы управляете своей командой. Как мотивируете сотрудников?



– Мы с сестрой вместе создали этот бренд. Труд, дисциплина и преданность делу – ценности, заложенные в нашей семье, и эта энергия передается команде. Наш стиль управления основан на прозрачности, справедливости, профессионализме, уважительном и теплом общении с нашими клиентами.

Работать в Казахстане – действительно особый опыт. Местная трудовая культура, вежливость и лояльность делают нашу команду сильнее с каждым днем. Когда сотрудники чувствуют свою ценность, они с тем же вниманием относятся и к посетителям нашего центра.

– Пересадка волос часто воспринимается как эстетическая процедура. Что на самом деле мотивирует пациентов принять это решение?

– На самом деле пересадка волос – это символ начала нового этапа в жизни человека.

За этим решением стоит желание вернуть уверенность в себе, а также стремление чувствовать себя моложе и сильнее,

комфортнее в социальной жизни. В Казахстане наши пациенты обладают высокой эмоциональностью. Это сообщество людей, которые умеют ставить собственное счастье в центр своей жизни. Для нас большая честь сопровождать их на этом пути.

– Чем отличается восприятие красоты в Турции и в Казахстане?

– Если в Турции иногда предпочитают более выраженные результаты, то в Казахстане всегда на первом месте естественность и полная гармония с чертами лица.

Наши пациенты в Алматы уделяют огромное внимание деталям. Этот город, со своей природой, утонченным образом жизни и культурной элегантностью, формирует особое понимание красоты. Мы с уважением служим этому эстетическому подходу.

– Почему пересадка волос стала нормой даже в молодом возрасте?

– Молодое поколение воспринимает развитие, заботу о внешности и

инвестиции в себя как естественный стандарт жизни. В Алматы эта тенденция особенно заметна: люди предпочитают современный образ жизни, здесь развита культура ухода за собой, присутствует осознанное отношение к здоровью и спорту. Также признана важность социального имиджа.

Молодые клиенты воспринимают эстетику не как излишество, а как инструмент личностного роста. Этот подход нас искренне вдохновляет.

– Как вы описали бы Land Of Hair одним предложением?

– Land Of Hair – это центр пересадки волос в Алматы, который объединяет турецкое мастерство и казахстанскую элегантность, предлагая доверие, естественность и совершенство, созданные двумя сестрами за шесть лет кропотливого труда (улыбается).

инстаграм:

@landofhair

www.landofhair.com

landofhair18@gmail.com

+7-707-400-16-57

+7-702-246-54-08



From 'I Must' to 'I Live'

Anna Aiken's first article received a strong response from women – through messages, comments, and personal stories. Many saw themselves reflected in her words: their tension, fatigue, loss of sensitivity, and the constant feeling of «I must». These reactions made one thing clear: the topic of connecting with oneself and one's body is not just relevant today – it is essential.

Anna Ayken is a mentor in feminine energy, an expert in subconscious transformation, and the creator of the NeuroAwakening and Parent Positioning Protocol™ methods.

How can a woman recognize that she has lost connection with herself and her body?

– When a woman loses connection with herself, the first shifts always happen in the



subconscious. Her inner programs stop working in harmony with her reality. The subconscious moves into a protective mode – the body tightens, breathing becomes shallow, and emotions are pushed down. She begins to feel unexplained anxiety, exhaustion, and mental fog. Joy fades. Food doesn't taste like it used to, sex doesn't feel alive,

creativity doesn't excite. This is not about character or willpower – it's a subconscious message: "You're not living the life you want. You're living the life you think you must". When the body stops feeling like home and turns into a machine to manage – that is the moment a woman loses connection with herself.

– Why do so many women carry the belief «I must be perfect»? Why is it harmful?

– Because perfection lives in the subconscious as an old survival mechanism.

For generations, women were taught the same message: «You will be loved only if you're good enough. If you're perfect, you will survive».

The subconscious still confuses love with safety: perfection = protection, imperfection = danger. But perfection shuts down the most important parts of a woman: her feelings, her

desires, her natural self-expression. She becomes a project to improve instead of a person to love. Eventually, the subconscious flips the system against her: fear, self-criticism, doubt, comparison, approval seeking. It becomes an inner prison – without bars, but with perfect walls.

– What daily habits pull a woman away from her natural rhythm?

– Anything that goes against her subconscious cycles.

A woman is naturally rhythmic – she is not built to stay in the same pace and mood every day. When she forces herself to be constantly productive, controlled, and logical, she suppresses the parts of her brain responsible for intuition, creativity, physical awareness, and emotional sensitivity. The most damaging habits are

- ignoring or suppressing emotions,
- ignoring desires,

- living without pauses,
- thinking instead of feeling,
- treating the body like a tool, not a home.

This creates a gap between conscious and subconscious life, and a woman shifts into a masculine survival mode: «I must I do I endure».

One of the most dangerous patterns is emotional suppression.

I often tell clients: «Emotions are like food – if something enters the body, it must leave the body. Not always pretty, not always comfortable, but necessary».

If emotions are not released, they form what I call an «energetic clot» – and energy stops flowing, especially toward goals, growth, and realization.

My method teaches emotional release in a healthy, grounded way – without conflict, without exploding, without harming relationships, but with honesty, movement, and self-regulation.

– Can women work with your method during a crisis – divorce, loss, burnout?

– Not only can they – it's often the best moment to start.

In crisis, the subconscious becomes more flexible and open to change. When life feels stable, there is no motivation to transform deep inner patterns. But crisis creates a reset point. The subconscious begins searching for a new survival strategy – and becomes receptive to new messages, new meaning, and new identity.

During this time

- old beliefs loosen,
- identity softens,
- internal defenses lower,
- access to true desires becomes stronger.

It's like installing a new operating system – impossible while the old one is running.

That's why women in burnout, loss or transition often progress faster. Their



subconscious is ready for rewiring.

– What does the shift from «I survive» to «I live» really mean?

– It's neuropsychological shift. In survival mode, the subconscious activates the limbic system – the area of the brain responsible for fear and the fight-or-flight response.

When a woman shifts into living mode, the prefrontal cortex becomes active – the center of clarity, creativity, decision-making, joy, and personal choice. You see it in real life

- fear turns into curiosity,
- tension becomes inspiration,
- anxiety softens into calm,



• contraction melts into freedom.

You hear it in her voice – it becomes deeper and warmer.

You see it in her posture – the body relaxes.

You feel it in her energy – she begins to shine.

– What happens to a woman's self-realization and finances when she reconnects with herself?

– When a woman enters inner alignment, her subconscious stops burning energy on

resistance. Most women are blocked not by lack of opportunity, but by subconscious fear: fear of judgment, fear of failure, fear of visibility, fear of success.

When those subconscious programs dissolve, energy that used to feed doubt suddenly fuels creativity, movement, confidence, and direction. Self-realization becomes natural: she chooses what she loves, not what she "should". She stops waiting for permission.

She becomes internally directed. And that's when money starts flowing – not through pressure or control, but through resonance. When the inner world supports the outer one, life responds.

– If you could share one message with women – the one that awakens something inside – what would it be?

– You don't have to become someone else to be happy. Everything you're looking for already lives within you. The real goal is living in truth with yourself. You don't need to change who you are – you need to return to who you are. When a woman stops fighting herself and begins listening to her inner truth, life shifts. Her reality stops being a task – and becomes an experience. That's where joy, love, purpose, and self-expression begin. That is the first step toward awakening.

instagram:
@anna.aikenn

О налогах без страха

Марал Шарипова – налоговый эксперт 2025 по версии журнала *Teens and People*. Она знает налоговую систему изнутри и с обеих сторон: как разработчик и как практик.

Mарал, как давно вы специализируетесь на налогообложении?

– Мой профессиональный путь в налоговой системе начался 33 года назад в период ее становления. С тех пор я прошла весь путь профессионального роста: от практической работы в налоговых органах до участия в разработке норм налогового законодательства и цифровых систем.

За годы работы я увидела налоговую систему с двух сторон – как разработчик и как практик, который теперь консультирует бизнес. Это дало мне уникальное понимание того, почему нормы устроены именно так, как ими пользуются правильно и как применять их в реальных ситуациях.

На основе этого опыта я создала авторский курс «Главный курс по Налоговому кодексу РК 2026: полный путь от новичка до эксперта», который объясняет налогообложение максимально простым и понятным языком.

– Какие изменения в Налоговом кодексе 2026 года нужно понять в первую очередь?

– Я выделяю три ключевых момента, без понимания которых невозможно



адаптироваться к новому Кодексу.

1. Новая логика и архитектура Кодекса.

Он стал более структурированным, строгим и современным. В целом архитектурное отличие состоит в увеличении поступлений в бюджет и создания комфортных условий для добросовестного бизнеса. Понимание этой новой конструкции может дать 50% успеха.

2. Обновление налоговых режимов.

Уточняются существующие правила и вводятся новые требования.

Это критически важно для выбора оптимального режима и ведения учета.

3. Еще большая цифровизация.

Автоматизация процессов – огромный шаг вперед, но и новый вызов: система теперь не прощает ошибок, выявляет несоответствия мгновенно и сопоставляет данные из разных источников.

Понимание этих направлений позволяет пройти переходный период легко, рационально и без лишних рисков. Именно эти блоки я детально разбираю в курсе, чтобы слушатели не пропустили критически важные детали.

– Ваш курс состоит из трех уровней. В чем разница между ними?

– Базовый уровень создан, чтобы «не бояться налогов». Основы, терминоло-



гия, логика процессов – всё изложено простым языком. Предназначен он для тех, кто хочет освоить налогообложение с нуля. Дает уверенный старт в новой профессии и готовность работать с налогами в практических ситуациях.

Профессиональный уровень – для бухгалтеров, собственников бизнеса, финансовых менеджеров. Это уже про работу «руками»: рассматриваются кейсы, расчеты, типичные ошибки и алгоритмы действий. Этот уровень дает умение ориентироваться в ключевых изменениях нового Налогового кодекса 2026, корректно вести планирование и принимать юридически грамотные решения в бизнесе.

Экспертный уровень – для тех, кто хочет глубже понять сложные разделы Налогового кодекса, планировать налоги и управлять рисками.

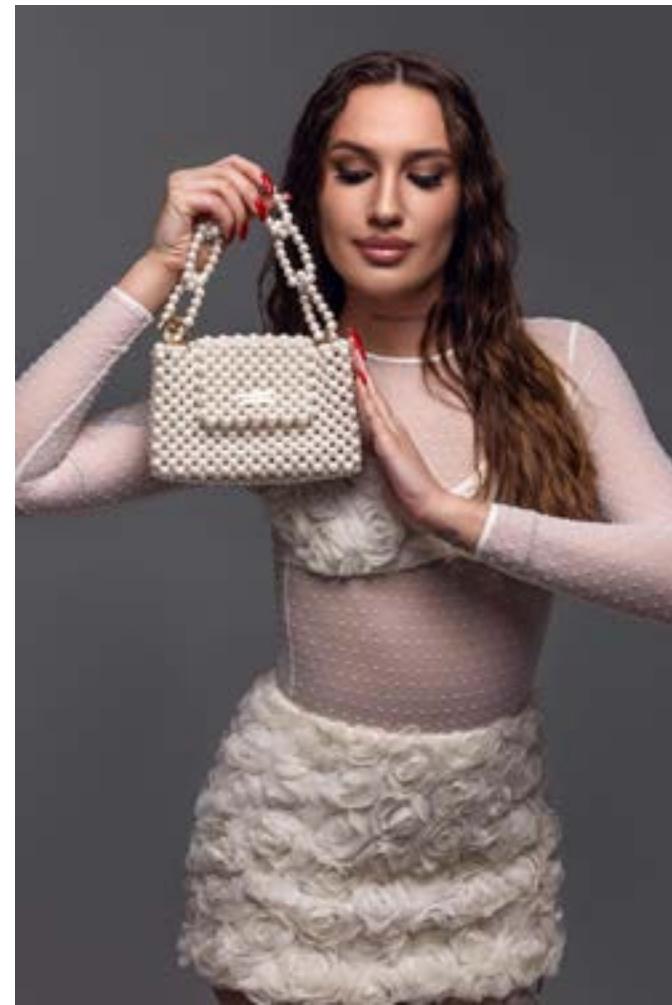
Мы разбираем сложные ситуации, спорные кейсы и стратегии защиты бизнеса.

Этот уровень формирует специалиста, который умеет управлять налоговой нагрузкой, а не просто сдавать отчеты. Каждый уровень можно проходить отдельно, но вместе они дают максимальный эффект от понимания основ до производства профессиональной экспертизы, что дает возможность освоить новую профессию налогового консультанта.

инстаграм:
@taxwise_expert
Whats app: +7-706-672-47-40
телеграм: AYSALYK, TAXWISE



Как сумочки VISHNEVSKA покоряют мир своей искренностью



зданного потребления: каждая сумка создается вручную, превращаясь в арт-объект с характером.

Мы поговорили с Софией о том, как работает «сарафанное радио» в международном масштабе, почему ручной труд невозможно поставить на поток и каким будет расширение бренда.

София Вишневская – основатель бренда женских сумочек Vishnevskaya.

София, поделитесь историей: как родилась идея создавать сумочки из бусин? Что вдохновило вас на запуск собственного бренда?

– Идея создавать сумочки из бусин родилась у меня интуитивно. В какой-то момент мне захотелось аксессуара, которого не хватало: женственного, тактиль-

Создать востребованный продукт на перенасыщенном рынке аксессуаров – задача не из легких. Однако Софии Вишневской удалось

найти уникальную нишу, сделав ставку на крафтовое производство и тактильность. Бренд Vishnevskaya транслирует ценности осо-

ного, с настроением ручной работы, но при этом современного. Мне всегда были близки детали, которые хочется рассматривать, трогать, ощущать – чтобы это было частью настроения и внутреннего состояния.

Первые сумочки я делала для себя и для близких, без больших планов и стратегий, просто из любви к процессу. Но очень быстро стало понятно, что эти вещи находят отклик: подруги начали спрашивать, где можно купить такую же сумочку. Знакомые – передавать контакты дальше. И мое дело начало расти естественно, через живые рекомендации и доверие.

Запуск бренда стал для меня продолжением желания создавать красоту руками, тратить на это свое время, вкладывая в каждую сумку внимание и энергию. Для меня это не просто аксессуар, а маленькая история, которая может сопровождать женщину в ее повседневной жизни и в путешествиях.



– Что особенно ценно в сумочках вашего производства?

– Для меня каждая сумочка – это не просто аксессуар, а состояние. Я вкладываю в них идею женственности, внимания к деталям иуважения к ручной работе. В мире, где всё происходит

слишком быстро, мне важно создавать вещи, которые требуют времени в процессе создания. Каждая сумка плетется вручную, и для меня это про осознанность, про контакт с материалом, про энергию, которую вещь потом несет своей владелице. Я верю, что

аксессуары могут поддерживать женщину, подчеркивать ее индивидуальность и напоминать о том, что красота в деталях и в приятных ощущениях.

– Как вы выбираете материалы для своих сумочек и создаете дизайн, чтобы они оставались уникальными и качественными?

– Для меня выбор материалов и дизайна – это всегда интуитивный и очень тщательный процесс. Я работаю с бусинами и фурнитурой, обращая внимание не только на внешний вид, но и на тактильные ощущения, плотность, качество и то, как материал ведет себя в готовом изделии.

Дизайн рождается из желания создать сумку, которая будет выглядеть актуально не только сегодня, но и через время. Мне важно, чтобы форма и цвет подчеркивали ручную работу, а не перегружали ее. Поэтому каждая модель продумана до мелочей: от пропорций до того, как сумка ощущается в

руках и воспринимается в образе в целом.

– Ваша изделия – это полностью ручная работа. Насколько это влияет на производственный процесс и сроки создания каждой сумочки?

– Да, ручная работа полностью задает ритм производства. Каждая сумочка создается вручную, и на это уходит от 10 до 15 часов. Это процесс, который невозможно поставить на поток или ускорить, здесь важно внимание к каждой детали, к каждому элементу плетения. Из-за этого сроки всегда индивидуальны, но именно в этом и заключается ценность.

Я спокойно отношусь к тому, что ручная работа требует времени, потому что в итоге получается вещь с характером: аккуратная, продуманная и по-настоящему живая.

– Ваш бренд вышел за пределы Украины. Расскажите, в каких уголках мира ваши

сумочки уже нашли своих поклонников.

– Хотя бренд родился на Украине, мои сумочки уже давно путешествуют по миру. Благодаря моим клиенткам они оказались в разных странах – в США, Дубае, Германии, Испании, на Кипре, и не только. Чаще всего это происходит естественно: девушки покупают сумки, берут их с собой в поездки, носят в разных городах и странах, и так изделия находят новых поклонников.

Для меня это самый ценный формат продвижения, когда вещь выбирают не из-за агрессивного маркетинга, а потому что она действительно нравится. Именно «сарафанное радио» и личное доверие оказались самыми эффективными инструментами роста бренда.

Мне особенно приятно, что это происходит без активного масштабирования и громкого продвижения – всё через живые рекомендации и личные истории. Так бренд постепенно

выходит за пределы Украины и становится частью жизни женщин в разных уголках мира.

— Какие планы и новые проекты вы видите для Vishnevskaya_Brand в ближайшие годы?

— В ближайшие годы мне хочется развивать бренд постепенно. Сумочки остаются важной частью Vishnevskaya_Brand, но параллельно я вижу бренд как пространство для женственного гардероба — платьев, костюмов, вещей, которые подчеркивают мягкость, уверенность и индивидуальность женщины. Мне близок формат медленного роста, когда каждая новая идея появляется в нужный момент. Я хочу, чтобы бренд оставался живым, искренним и узнаваемым, а каждая новая категория органично дополняла уже существующую эстетику.

инстаграм:
@sonya_vishnevskaya
@vishnevskaya_brand



Городская легенда

Наши адреса:

- пр-т Назарбаева, 149
- Горный курорт "Шымбулак", ул. Керей-Жәнібек хандар, 640
- БЦ "Байконур", пр-т Абая, 42
- АЗС Helios, ул. Аскарова, 2/1
- Аэропорт Алматы, Международный терминал, ул. Майлина, 2

Здоровье, эмоции и тело: секреты фитнес-психолога Светланы Черновой

Фитнес – это больше, чем только работа над телом. Сегодня это здоровье, дисциплина и гармония с самим собой. Светлана Чернова, фитнес-психолог, рассказывает о том, как правильно заботиться о себе и уметь управлять своими эмоциями, чтобы всегда быть в прекрасном самочувствии, оставаться полным сил и энергии. В интервью она делится практическими инструментами для борьбы со стрессом и объясняет, почему физическая активность и эмоциональная стабильность неразрывно связаны.

Светлана, вы много лет работаете в сфере фитнеса. Изменился ли ваш взгляд на тело, здоровье и профессию за это время?

– Да, однозначно могу сказать, что изменился. В начале моего пути у меня было ошибочное убеждение: нужно создать красивую фигуру любой ценой,



даже во вред здоровью. Со временем я осознала, что в приоритете всегда должно быть улучшение самочувствия, и тогда хорошая форма станет прекрасным бонусом за труд и усилия над собой. Здоровый образ жизни и соблюдение режима дня благоприятно влияют не только на тело, но и формируют характер ментально сильной личности через дисциплину и правильные привычки. Физическое здоровье тесно связано с психичес-

ким состоянием. К этому осознанию я пришла через 10 лет опыта в сфере фитнеса.

– Что, на ваш взгляд, сегодня является самой большой причиной ухудшения физического здоровья у людей, несмотря на доступность спорта и информации о ЗОЖ?

– Гиподинамия и «клиповое мышление». Большинство людей стали очень ленивыми из-за высокой доступности делегирования многих бытовых задач. Тело должно двигаться! Мало движения = застой лимфы и ухудшение кровотока. Всё это провоцирует проявление системных заболеваний. Сейчас во многих сферах пропагандируют «быстрый и легкий результат», что формирует у людей ожидание добиться успеха без особых усилий. Такое отношение мешает выполнять задачи длительно и регулярно. По этой причине происходит выгорание и демотивация, что приводит к прекращению выполнения даже самых простых действий, например, выпивать суточную норму воды.

Лишь дисциплинированные и правильные действия могут дать качественный результат при формировании тела, в плане здоровья и, в принципе, в любой сфере жизни.

– Как вы объясняете связь между эмоциональным состоянием человека и его телесным самочувствием? Почему психика так сильно влияет на тело?

– Наша центральная и периферийная нервная системы связаны со всеми органами и мозгом. Если человек находится в стрессе и испытывает эмоциональное напряжение, импульсы проходят через нервные окончания в тело. В организме начинаются ответные реакции: сосуды спазмируются, артериальное давление повышается, учащается дыхание, в кровь выбрасываются гормоны стресса – кортизол, адреналин и другие.

Всё это ощущается как дискомфортные изменения в физическом состоянии. И наоборот: если во время стресса начать глубоко и медленно дышать с задержкой дыхания,

тело начнет расслабляться. Это показывает, что путем воздействия на тело человек может влиять на свое эмоциональное состояние.

– Что чаще всего мешает людям заботиться о себе комплексно: сочетать спорт, правильное питание, качественный сон и умение работать с эмоциями?

– Первая причина – отсутствие осознанности. Когда человек понимает, что важнее здоровья в его жизни нет ничего, он начинает уделять этому внимание, время и финансы.

Вторая причина – нехватка комплексных знаний о здоровье и работе организма. Иногда знания некачественные, из сомнительных источников, без научно-доказательной базы.

Но я считаю, что тот, кто хочет, ищет возможности. Остальные ищут отговорки.

– Какие методы или инструменты фитнес-психологии вы считаете наиболее эффективными, чтобы человек научился без проблем



проживать эмоции и контролировать реакцию на стресс?

– Методы нужно подбирать индивидуально, исходя из психотипа, возраста, жизненного опыта, состояния здоровья и уровня эмоционального интеллекта. Но есть несколько универсальных инструментов.

Смена фокуса внимания. Например, начните читать надписи вокруг вас или вслушивайтесь в звуки, которые вас окружают. Фокусируйтесь на теле: как ремень или галстук давят, как ощущается стопа в обуви. **Погружение в позицию наблюдателя.** Когда возникает стресс, пред-

ставьте, что вы выходите из себя и наблюдаете свое поведение со стороны. Интенсивность эмоций снижается, ими легче управлять.

Обратный счет. Например: 50, 49, 48... или счет с вычитанием по 3: 50-47-44-41... Фокус внимания смещается, и эмоции угасают.

Физическая активность. Попрыгать, побегать, покричать, потанцевать, заняться сексом – всё это помогает снять эмоциональное напряжение.

– Какие привычки, на ваш взгляд, являются базовыми для профилактики хронических заболеваний и поддержания энергии на долгие годы?

– Знания о своем организме и понимание себя помогают контролировать состояние и регулировать самочувствие.

Базовыми привычками здорового образа жизни являются

- потребление нормы воды,
- правильное питание с учетом индивидуальных особенностей,
- полноценный сон,
- умеренная физическая активность,

– отсутствие вредных привычек путем потребления алкоголя, сахара, табака,

умение радоваться мелочам, быть благодарным, стремиться к знаниям. Все эти действия вместе дают отличный результат в самочувствии, осуществляют профилактику хронических заболеваний и способствуют активному долголетию и улучшению качества жизни.

– Что вы посоветовали бы человеку, который хочет начать путь к более здоровому и устойчивому состоянию, но не понимает, с чего начать и как себя мотивировать?

– Мотивация не эффективна, так как работает недолго. На мотивации люди быстро «сдуваются» и выгорают. Желание что-то делать быстро пропадает.

Лучший способ обрести ресурс для изменений – осознать, что жить так, как сейчас, человек больше не хочет. Это понимание – ключевой фактор движения вперед. Затем нужно найти грамотного специалиста: тренера, нутрициолога



или психолога, чтобы определить путь решения задач и достичь желаемого результата. Осознать, насколько цель реалистична и за какой срок может быть достигнута. Когда есть понимание пути, дисциплина и регулярные действия даются проще. Конечно, всё можно делать самостоятельно, но изучение огромного объема информации по анатомии, физиологии, биомеханике, нутрициологии и психологии займет годы и отнимет часть здоровья из-за ошибок на практике. Чтобы не тратить время зря и не навредить себе, я всегда рекомендую обратиться к специалисту. Мы же зубы сами себе не лечим. С психикой и телом нужно поступать так же.

инстаграм:
@svetlana_chernova04
телеграм:
@svetlanachernova004
YouTube:
@svetlanachernovapsiholog

Игра по правилам: как инвестировать в Дубай без риска

В мире больших инвестиций Дубая цена ошибки измеряется миллио-нами. Ирина Кремко, обладатель степени MBA и эксперт с глубоким IT-бэкграундом, уверена: в недвижимости нет места интуиции – здесь правят цифры и алго-ритмы.

Основав агентство Green City Real Estate, она внедрила в консервативный рынок брокерских услуг контроль качества на базе искусственного интеллекта и жесткие стандарты прозрачности. Мы поговорили с Ириной о том, почему стратегия Win-Win – это единственный путь к долгосрочному успеху и какие районы ОАЭ станут новыми точками роста в ближайшее десятилетие.

Ирина Кремко – инвес-тор, основатель аген-тства недвижимости в Ду-бае Green City Real Estate и сооснователь IT-компа-нии Gusapp International.

Ирина, как давно вы занимаетесь недвижи-мостью в Дубае? Почему выбрали именно ОАЭ?

– Я приехала в Дубай в 2022 году и сразу оценила колossalный потенциал местного рынка и усло-вия для ведения бизнеса. На тот момент у меня уже была IT-компания, и Эми-раты идеально вписались в стратегию расширения. Параллельно я увидела, насколько стремительно растет рынок недвижимос-ти и как легко инвестору на нем потеряться из-за отсутствия прозрачности. Это подтолкнуло меня к решительным действи-ям: я окончила местный институт недвижимости, получила брокерскую карту и открыла соб-ственное агентство.

Мое решение профессио-нально войти в эту нишу стало следствием личного столкновения с обманом. Эта ситуация наглядно показала, насколько в ОАЭ важны честность и компетентность брокера. Застройщик лишь пожал плечами: «Это просто посредник, а не лицензи-рованный брокер. Он не имел права сопровождать сделку». Для меня – человека, который всю жизнь

Когда мы с семьей пе-реехали в Дубай, встал вопрос жилья. Аренда здесь дорогая, поэтому мы решили приобрести три квартиры в одном комплексе, чтобы объе-динить их в одну прос-торную резиденцию. Риелтор уверял, что это возможно, обещал подго-товить новую планиров-ку и утверждал, что все детали уже согласованы. Дом строился, время шло, но планировку нам так и не присыпали. В итоге мы решили поехать к застройщику напря-мую. Там нас ждал шок: объединить квартиры технически невозможно, так как между ними про-ходит мусорная шахта. Более того, выяснилось, что «риелтор», дававший нам обещания, вообще не имел брокерской лицен-зии.

выступал за прозрачные правила игры, это стало потрясением. Именно тот случай полностью изменил мою жизнь и определил новое направ-ление бизнеса.

– Какие ошибки чаще всего допускают инвес-торы? Как вы помогаете им избежать?

– Я бы выделила три клю-чевые риска, с которыми сталкиваются новички.



Ориентир на туристи-ческий опыт. Многие полагают, что район, в котором им понравилось отдохнуть, идеально под-ходит для инвестиций. Но потребности туристов и долгосрочных резиден-тов кардинально разли-чаются.

Попытка повторить чужой успех. Инвесторы часто покупают там, где кто-то уже заработал. Но если кто-то получил высокую доходность в JVC несколько лет назад, это не значит, что район покажет такой же рост сегодня.

Работа с недобросовест-ными посредниками. В ОАЭ работают тысячи агентов, но далеко не все из них имеют лицензию. Несертифицированные специалисты часто обещают невозможную доходность, лишь бы закрыть сделку.

Что помогает нам избе-жать этих ловушек?

Опора на статистику. Мы не гадаем, а анализируем. Все транзакции в Дубае оцифрованы, что позво-ляет нам строить прогно-зы на реальных данных.

Глубокая аналитика. В работе мы используем данные Земельного департамента (DLD), платформу DXB Interact и ориентируемся на генеральный план развития города Dubai 2040. **Профессиональный бэкграунд.** Я сама являюсь активным инвестором. Благодаря экономическому образованию и степени МВА мои рекомендации основаны на строгих расчетах и цифрах, а не на эмоциях или маркетинговых лозунгах.

Стратегия Win-Win. Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество, поэтому во главе угла стоит финансовый результат инвестора, а не размер комиссии.

– На что вы смотрите в первую очередь, когда выбираете объект для инвестиций?

– Мой анализ строится на трех фундаментальных факторах.

Динамика спроса в конкретной локации. Я анализирую текущий портрет резидента и прогнозирую, какая аудитория придет в район через несколько лет. Учитывается всё: средний возраст



жителей, темпы прироста населения, формат создаваемых рабочих мест и развитие социальной инфраструктуры. **Стратегические планы развития мегаполиса.** Яркий пример – район Dubai South. Его рост напрямую связан со стро-

ительством крупнейшего в будущем аэропорта Аль-Мактум. Короткие транзитные пересадки обеспечат стабильный поток людей и высокую заполняемость районов Expo и Юга. Кроме того, эти локации станут ключевыми для проживания

топ-менеджеров и сотрудников проекта Palm Jebel Ali.

Капитализация земли. Это базовый экономический показатель: если стоимость земли в локации растет – цена квадратного метра в апартаментах неизбежно пойдет вверх. Застройщик закладывает эти расходы в конечный продукт, так как бизнес никогда не будет работать себе в убыток.

Мой принцип прост: я выбираю только те районы, где рост стоимости логически обоснован инфраструктурными проектами, миграционными потоками и генеральным планом развития города.



– Как вы строите работу своей команды, чтобы клиенты чувствовали полную прозрачность и доверие?

– Мы внедрили систему, которая гарантирует высокие стандарты качества на каждом этапе.

Легитимность и профессионализм. Все наши брокеры работают строго официально. Каждый сотрудник имеет лицензию RERA (Real Estate Regulatory Agency) и ежегодно подтверждает свою квалификацию, сдавая профильные экзамены.

Цифровой контроль. Мы используем продвинутую CRM-систему, в которую интегрируются абсолютно все коммуникации с клиентами. Это позволяет сохранять историю каждого запроса и принятого решения.

Контроль качества с помощью ИИ. Мы внедрили искусственный интеллект для мониторинга диалогов. Алгоритмы анализируют переписку и звонки, чтобы исключить любые ошибки, некорректные обещания или манипуляции со стороны сотрудников.

Открытость процессов. Клиент получает доступ к прозрачной отчетности. Каждое наше действие, каждая рекомендация и любой финансовый расчет подкреплены данными, которые инвестор может легко проверить.



инстаграм: @ishiklife

«Юстина» – профессионализм и опыт, которым можно доверять

В основе центра правовой помощи «Юстина» стоит мощный tandem лидеров: Айгуль Майланова и Елена Кошмина. Объединив богатый опыт в юриспруденции, они создали структуру, где закон встречается с истиной, а интересы клиента защищены железной логикой и безупречной практикой. Для основателей «Юстины» право – это не просто работа, а личная ответственность за справедливость, подтверждённая сотнями выигранных дел и доверием клиентов по всему миру.

Айгуль Майланова и Елена Кошмина – основатели центра юридической помощи «Юстина», признанного лучшим в Казахстане в 2025 году и отмеченного телевизионной премией.

Aйгуль, Елена, расскажите, с какой миссией создавался центр



юридической помощи «Юстина». Какие ценности для вас были важны с самого начала?

– Миссия нашего центра заключается в предо-

ставлении безупречного качества юридических услуг и восстановлении справедливости. Само название «Юстина» имеет латинские корни и проис-

ходит от слова Iustus, что означает «справедливый», или «праведный». Для нас в этом слове заложен двойной смысл: единство истины и юстиции.

Качество услуг мы ставим во главу угла. Наш принцип состоит в том, чтобы не просто формально «отработать» судебные процессы по схеме «как получится», а обеспечить клиенту полную прозрачность. Мы стремимся к тому, чтобы человек четко понимал все перспективы и риски своего дела и мог принять взвешенное, осознанное решение.

Специалисты нашего центра – это профессионалы с многолетним опытом. И это не маркетинговый ход: за плечами каждого юриста стоят сотни успешно разрешенных дел и сложных ситуаций. Именно на этот накопленный опыт мы опираемся в своей практике.

Результаты нашей работы говорят сами за себя: за период 2024–2025 годов 90% дел были завершены в пользу наших клиентов, а общая сумма взысканных в их пользу средств превысила 500 миллионов тенге.

– Какие услуги центра «Юстина» вы считаете ключевыми? Почему именно они востребованы клиентами?

– Ключевые услуги – представительство в судах, работа с договорами и сопровождение бизнеса. Среди наших клиентов есть компании, которые являются крупными игроками в своем сегменте.

Мы занимаемся земельными спорами, спорами, связанными со строительством, договорами поставки и оказания услуг, а также налоговыми спорами, оспариванием действий госорганов и множеством других интересных дел. Указанные категории востребованы в силу социально-экономической ситуации, сложившейся на рынке, а также потому, что большинство клиентов понимают – без качественной юридической помощи добиться успеха сложно.

– Как меняется юридическая поддержка в Казахстане с точки зрения технологий и новых форматов обслуживания клиентов?

– Мы активно обслуживаем онлайн как юридические, так и физические лица. Судебные процессы сейчас также проводятся дистанционно, что значительно облегчает работу. Все дела в судах ведутся в электронном формате – это позволяет нам эффективно работать с клиентами по всей стране.

Доверие к нашему центру выходит далеко за пределы Казахстана. Клиентами «Юстины» являются граждане и компании из Китая, Узбекистана, России, Германии, Турции, Польши, США, Аргентины и многих других стран.

Айгуль Майланова имеет более 26 лет практики в юридической сфере. В прошлом она работник органов юстиции, преподаватель юридических дисциплин в вузах региона, руководитель по кадровым и юридическим вопросам крупной компании, главный региональный юрисконсульт банка и региональный юрист международной компании.

Сегодня Айгуль Майланова – признанный эксперт в области

гражданского, семейного, наследственного, ювенального, трудового, банковского и предпринимательского права. Она также выступает как спикер, бизнес-тренер и активный блогер в Instagram и TikTok, где освещает актуальные правовые вопросы. За свою деятельность имеет множество грамот и благодарственных писем от работодателей, профсоюзных организаций, государственных учреждений и крупных компаний.

Елена Кошмина – специалист с более чем 27-летним стажем в юриспруденции. В ее карьере руководящие должности в Центре по недвижимости ВКО, работа директором по кадровым и юридическим вопросам в крупной компании, а также опыт в банковской сфере. Елена – признанный эксперт в области земельного, налогового, корпоративного, гражданского и административного права, земельных отношений, недвижимости, фи-



нансовых и предпринимательских споров. Елена Кошмина имеет поощрения и благодарственные письма от клиентов, грамоты Министерства юстиции РК и партии «Ак жол», а также заслуженную репутацию опытного бизнес-консультанта.

– Какие инициативы или проекты вашего центра помогают людям лучше разбираться в своих правах и защищать их самостоятельно?
– «Юстина» тесно сотрудничает с Управлением по противодействию киберпреступности ДП ВКО – по вопросам пре-

дупреждения правонарушений и защиты прав пострадавших от киберпреступлений. Мы участвуем в профильных мероприятиях, записываем подкасты для социальных сетей и публикуем материалы, направленные на информирование граждан и профилактику преступлений.

Особая сила центра в сотрудничестве с узкими специалистами различных профилей: экспертами по оценке имущества, товароведческой, автотехнической и строительно-технической экспертизе, киберкриминалистике (форензики), психологии, земельным отношениям, налогообложению и финансам. Такой комплексный подход позволяет нам эффективно решать самые сложные задачи клиентов.

– Какие вызовы и трудности вы встречаете в работе с клиентами? Как ваша команда их решает?

– Трудности заключаются в непонимании некоторыми клиентами самой сути юридической помощи. Ведь юрист – это не волшебник, а специалист, который, опираясь на свои знания и навыки, помогает решать проблемы. Но клиент при этом тоже не должен оставаться в стороне: сбор доказательств, представление информации в полном объеме, понимание ситуации и последствий принятых решений – это зона ответственности клиента. И только слаженное взаимодействие юриста с клиентом может гарантировать достижение положительного результата. К сожалению, не все это понимают.



– Какие планы развития у центра «Юстина» на ближайшие годы? Каким вы видите будущее правовой помощи в Казахстане?

– У «Юстины» большие планы. Костяк команды – это профессионалы, которые не видят себя вне профессии. Это люди, которые живут своими профессиональными интересами искренне заинтересованы в развитии центра. В будущем это сеть юридических офисов по всей стране. Именно так его видит команда нашего центра!

инстаграм/ TikTok
@yustina.KZ

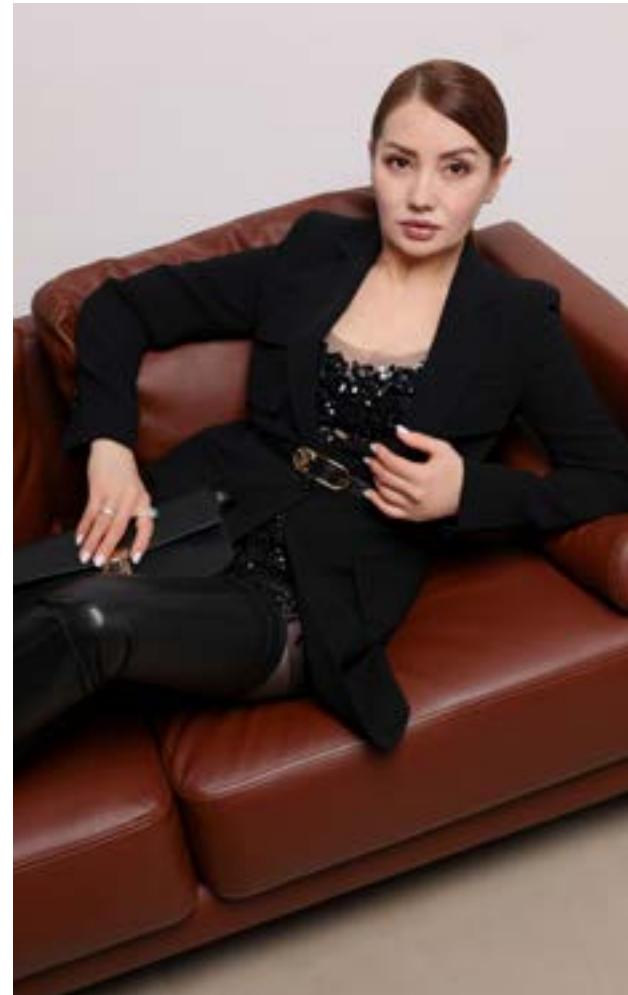
Aigul.mailanova@yandex.kz
+7-705-506-89-17
+7-705-501-45-55
+7-771-737-59-59

От доверия к результату

Муна Мансур – косметолог и основатель центра эстетической медицины SAN BEAUTY, признанная «Косметологом года» по версии People Award. Сегодня она рассказывает о главных изменениях в своей практике, новых технологиях и актуальных трендах современной косметологии.

Муна, два года назад вы дали подробное интервью для журнала FOR PEOPLE, где рассказывали о своей работе, подходах и профессиональном пути. Многое изменилось с тех пор?

– Начну с того, чем я действительно могу гордиться: на сегодняшний день у меня сформировалась стабильная база постоянных клиентов. Благодаря этому мне практически не приходится активно заниматься социальными сетями для привлечения новых. Это огромное счастье – работать с людьми, которые доверяют мне, возвращаются и рекомендуют меня другим. Я искренне благодарна каждому из них. Современная косметология развивается невероятно быстро, и сейчас в работу внедрено много новых технологий, основанных на искусственном интеллекте. Помимо классического сбора анамнеза диагностика включает высокочастотное ультразвуковое сканирование кожи с детальным анализом всех ее слоев, а при необходимости



и генетическое тестирование. Эти методы позволяют выявить слабые зоны метаболических процессов кожи и подобрать максимально точную индивидуальную стратегию ухода.

– С какими запросами обращаются к косметологу сегодня?

– Одной из наиболее актуальных проблем становится состояние кожи шеи и области декольте. Человек проводит огромное количество времени, опустив голову к экрану смартфона, планшета или ноутбука. Это приводит к появлению глубоких заломов и морщин, преждевременному ухудшению качества кожи и смещению тканей. Поэтому работа с этой зоной стала не просто трендом, а необходимостью.

Также хочу выделить новейший тренд в антивозрастной косметологии – применение экзосом. В тандеме с микроигольчатым RF-лифтингом они дают действительно великолепные результаты. Экзосомы используются для поддержания молодости и здоровья кожи, уменьшения признаков усталости и стресса. Они значительно ускоряют процессы восстановления и заживления после агрессивных или травматичных процедур, а также подходят даже для чувствительной кожи.

Одним словом, экзосомы – это уникальные биологические вестники. Они способны доставлять клетке сигнал, который запускает или усиливает процессы ее регенерации, работая в межклеточном пространстве и повышая способность кожи к обновлению. Именно поэтому их применение сегодня становится одним из самых перспективных направлений в современной косметологии.

– Какие заблуждения клиентов в отношении косметологии по-прежнему остаются наиболее распространенными?

– Всё так же остается в повестке дня ожидание мгновенного результата (улыбается). Многие по-прежнему считают, что одна процедура способна полностью решить проблему, омолодить лицо или устраниć возрастные изменения. Но кожа – это живой орган, и любые процессы в ней требуют времени,

последовательности и системного подхода. И, конечно, нельзя забывать про домашний уход: это один из самых недооцененных аспектов. Каким бы профессиональным ни был кабинетный уход, он не сможет дать долгосрочный эффект, если человек не поддерживает его регулярными домашними процедурами.

– Логично вытекает следующий вопрос: какой совет вы дали бы людям, которые обращаются к косметологам?

– Совет прост: воспринимайте уход за кожей как часть общего поддержания здоровья. Кожа всегда отражает состояние организма, уровень стресса, качество сна, питание и гормональный баланс. И чем гармоничнее работает весь организм, тем лучше откликается кожа на любые косметологические процедуры.

инстаграм:
@kosmetolog.dr.muna
@muna_mia

Сильнее обстоятельств: мой путь в нутрициологии

Сегодня интегративная медицина становится трендом, но для Акботы Мұқышевой, клинического нутрициолога и члена Ассоциации нутрициологов Казахстана, этот путь начался не с модных курсов, а с личной драмы. В интервью мы поговорили о том, как спасти ребенка, когда врачи опускают руки, почему микробиома – это главный менеджер нашей иммунной системы и почему тема питания в Казахстане сегодня нуждается в переосмыслении.

Aкбота, с чего начался ваш путь в нутрициологию?

– Мой путь – это классический пример того, как личная боль становится профессиональным призванием. Проблемы со здоровьем преследовали меня со школы: это

были нарушения работы желудочно-кишечного тракта, проблемы с весом, кожные высыпания. В подростковом возрасте я интуитивно начала вести дневник питания, записывая реакции организма на продукты. Тогда я еще не знала, что занимаюсь «превенцией» или «интегративным подходом». К первому курсу университета я уже четко понимала, какая пища мне подходит. Но настоящая проверка на прочность ждала меня в 2015 году – болезнь ребенка. Это был переломный момент, разделивший жизнь на «до» и «после» и погрузивший меня в мир интегративной медицины и нутрициологии с головой. Свой профессиональный путь в сфере здоровья я начала в том же 2015 году, в последующем присоединившись к команде инфекциониста-пара-

толога Елены Витальевны Синчихиной. Именно там мои знания в области микробиологии получили практическое применение и стали прочной основой для дальнейшего роста.

– Расскажите об этом периоде подробнее.

– Моей дочери Камиле поставили диагноз – геморрагический васкулит. Это тяжелое аутоиммунное заболевание, поражающее сосуды. Осложнением стал артрит. Знаете, самое страшное для матери – видеть своего ребенка в инвалидном кресле. Мы месяцами жили в больницах, лечение было гормональным и было по всем системам организма, а улучшений не было. Я бесконечно благодарна своей маме, Бакыт Мұкашевне, которая стала моей опорой. Несмотря на отчаяние, я никогда не конфликтовала с



врачами. Я понимала: они делают максимум того, что знают. Но когда

через полгода я увидела, что Камиле становится только хуже, я осознала:

ответственность за ее жизнь лежит на мне. Нужно выйти из позиции жертвы и искать ответы самой.

– Где вы искали информацию, ведь 10 лет назад интегративная медицина в СНГ почти не существовала?

– Информации в Казахстане не было. Я начала обращаться к специалистам из США. Моими проводниками стали доктора Сара Баллантайн и Йехуда Шенфельд. Начала изучать АИП (автоиммунный протокол) и поняла: корень всех проблем в кишечнике и микробиоте. Мы всей семьей перешли на строжайший протокол питания. Камила соблюдала его два года. Помню, как однажды перед Новым годом она попросила: «Мама, можно мне хотя бы одну маленькую конфетку?». Я рыдала всю ночь, но не отступила. Результат? Через полгода работа сосудов улучшилась. Через год она уже бегала. А через два года пошла на тхэквондо, хотя нам

говорили, что это невозможно (улыбается).

– Ваша карьера совершила невероятный поворот. Вы ведь были успешным управленцем?

– Да, на тот момент у меня была степень МВА, докторантura в Европе, опыт преподавания и знание нескольких языков, включая китайский. Но успех дочери сильнее обстоятельств: мой путь в нутрициологии вдохновил меня учиться дальше – изучать микроЭлементы, метаболизм, фитотерапию. Однако я совершила ошибку многих – взвалила на себя слишком много. Стress и запредельные нагрузки привели к тому, что я заболела сама. Старые проблемы с желудком обострились так, что я не могла есть и работать. Огромные суммы уходили на анализы и таблетки, которые не помогали. Мне ставили СРК (синдром раздраженного кишечника), подозревали целиакию, бесплодие, аменорею... Я плакала в подушку и спрашивала

себя: «Почему болезни в нашей семье не заканчиваются?».

– Что стало ключом к вашему выздоровлению?

– Знакомство с трудами мировых ученых – таких, как Майкла Фишмана (Michael Fischman), Джеки Гордона (Jeffrey Gordon), Джека Леви (Jeff Levy) и Тима Спектор (Tim Spector), которые активно публиковали исследования о влиянии микробиоты на здоровье.

Ключевым моментом стало изучение трудов микробиолога Георгия Андреевича Осипова (метода ХМС), а затем и обучение у него. Осознав, что кишечник представляет собой целую экосистему и тесно связан с работой мозга, я заинтересовалась этим взаимодействием и начала изучать его параллельно с точки зрения психологии. Именно это привело меня к поступлению в университет по специальности «Психология» в 2018 году. Через пять

лет глубокой работы над собой я полностью исцелилась.

– С 2020 года вы работаете в клинике Metabody и преподаете. С какими трудностями сталкивается нутрициология в нашей стране?

– В 2022 году была создана Ассоциация нутрициологов Казахстана, которой уже удалось добиться исключения колбас и фаст-фуда из школьных столовых. Это огромный шаг. Но проблем еще много. Во-первых, низкая осведомленность. Люди ищут «волшебную таблетку», а нутрициология – это дисциплина и изменение образа жизни. Во-вторых, отсутствие четких стандартов. На рынке много людей без образования, что дискредитирует профессию. Я сама учусь каждый день по 2–3 часа после работы. Давайте расскажу про свое обучение: в 2019 году я приняла решение углубить экспертизу и поступила в Международный институт интегральной

превентивной и антивозрастной медицины PreventAge. А в 2021 году получила диплом специалиста health coach. После чего продолжила обучение в МИИН – Институте интегративной нутрициологии. И получила диплом клинического нутрициолога по двум направлениям: нутрициологии для взрослых (2024) и нутрициологии для детей (2025). Сегодня мой профессиональный путь продолжается в EUL – Европейском университете долголетия (European University of Longevity, Biogeek), где я обучаюсь по настоящему времени, углубляя знания в области интегративного подхода к здоровью и долголетию. Параллельно изучаю китайскую медицину и натуропатию. С момента окончания школы и по сегодняшний день я непрерывно обучаюсь уже 18 лет, и этому нет конца (улыбается).

– Вы активно ведете блог и сталкиваетесь с

хейтом. Как вы на это реагируете?

– Соцсети – это инструмент агрессии в руках тех, кто не хочет мыслить критически. Некоторые упрекают меня в смене профессии, но тут жизнь сама сделала выбор за меня. Легко выписать таблетку. Гораздо сложнее менять пищевые привычки, отслеживать уровень сахара через CGM-мониторинг, поддерживать клиента в стрессовых ситуациях. Это ежедневный труд.

– Что вы сказали бы людям, которые борются с хроническими заболеваниями?

– Помните: пищеварение – это центр, влияющий на всё, от иммунитета до уровня дофамина и серотонина. Не ищите быстрых решений. Мой путь к здоровью занял годы, и сейчас я продолжаю бороться за жизнь своего папы, у которого диагностировали онкологию. Это новое испытание, которое заставило меня погрузиться в изучение роли митохондрий и

биохимии восстановления. У меня есть три главных принципа. Осознанность. Не принимайте всё на веру из интернета, развивайте критическое мышление. Системность. Ведь здоровье – это полноценный сон, правильное питание и работа с психосоматикой.

Терпение. Движение в плане решения проблем важнее скорости. Вот уже 10 лет, работая в сфере интегративной медицины, я могу с точностью сказать, что не стремлюсь знать всё – это невозможно. Но я ежедневно стремлюсь знать больше, чтобы помогать тем, кто готов взять ответственность за свою жизнь на себя. Нутрициология могла бы стать одним из самых эффективных направлений современного здравоохранения. Но это возможно лишь тогда, когда мы сами начнем понимать: здоровье начинается не с таблеток, а с образа жизни.

инстаграм:
@akbotasamat

Данияр Юнусметов – посредник между культурами

Есть люди, которые становятся связующим звеном между культурами.

Не по должности и не по статусу, а исходя из своего образа жизни, отношения к делу и к людям. Данияр Юнусметов один из них.

В этом интервью история пути казахстанского юноши, которая привела его к созданию нескольких видов устойчивого бизнеса, крепкой семьи и репутации человека, которому доверяют. Это разговор о том, как труд, уважение и открытость могут стать универсальным языком в любой стране мира.

Данияр Юнусметов – бизнесмен, амбассадор казахской культуры за рубежом.



Данияр, вы живете в Малайзии более 20 лет. Как начался этот путь, и как проходила адаптация?

– Малайзия вошла в мою жизнь еще в юности. В 90-е годы мой отец активно развивал бизнес-отношения между Казахстаном и Малайзией, участвовал в дипломатических инициативах и помогал выстраивать сотрудничество между двумя странами. Я часто сопровождал его в поездках, помогал, наблюдал и учился.

Поэтому Малайзия стала для меня родной задолго до переезда, и с годами эта связь только крепла. Когда в 1997 году, в 19 лет, я приехал сюда уже самостоятельно, адаптация прошла довольно мягко. Страна оказалась близкой по духу: с добро-

желательными людьми, понятной культурой. Но важнее всего то, что здесь очень ценят уважение.

Помню значимый момент: мне было 29 лет, когда в Малайзию приезжал посол Казахстана в Узбекистане Турсебеков Заутбек Каусбекович. Меня пригласили в качестве переводчика, я переводил с русского на английский для малайзийской стороны, в том числе для премьер-министра Малайзии – на тот момент Махатхира бин Мохамада. Это был важный опыт, который многому меня научил.

Я понял простую истину: если ты открыт, искренен и работаешь честно – тебе доверяют.

– С чего вы начали свой профессиональный путь в Малайзии?

– В конце 90-х, когда я решил приехать в Ма-



лайзию по учебе, выбор работы для иностранца был крайне ограничен. Профессия гида стала для меня возможностью обрести финансовую независимость. Мне было важно пройти этот путь

самостоятельно. Я знал, что отец может помочь, но к тому моменту он уже очень много вложил в мое развитие. Туризм тогда был совсем другим: не существовало ни Google Maps, ни

свободного доступа к информации. Всё держалось на знаниях и компетенции конкретного человека. Я проработал гидом пять лет. На первые накопленные средства купил автомобиль и начал работать с небольшими группами, что значительно повысило уровень сервиса и доверие клиентов. Работая гидом, я ежедневно встречал новых людей, слышал их истории, глубже узнавал страну и учился находить решения в самых разных ситуациях. Именно этот опыт стал прочным фундаментом для всех моих последующих проектов.

– Как вы пришли к созданию ADASI?

– Всё началось с одного запроса: один из туристов попросил помочь найти поставщика в Малайзии. Мы с друзьями разобрались, успешно решили задачу, и после этого стали поступать новые обращения. Тогда мы втроем – я, мой брат Сергей и наш друг Иракли приняли реше-

ние открыть логистическую компанию ADASI. Название сложилось из наших имен: имени моего отца Авазмата, а также брата Азата и Сергея.

С самого начала мы работали в формате полного сопровождения: занимались поиском товара, переговорами с поставщиками, проверкой качества, оформлением документации и организацией доставки. Этим же мы занимаемся и сегодня, но уже на более масштабном и сложном уровне.

– Какие товары вы экспортируете?

– Наш основной рынок в странах СНГ. Среди ключевых товарных направлений пальмовая продукция, сгущенное молоко, какао-порошки, кокосовая стружка и латекс.

Мы работаем по принципу полного цикла: от закупки продукции до ее доставки конечному заказчику.

– Ваш ресторан «Астана» уже называют



культурным брендом. Как всё начиналось?

– Это было решение, принятное сердцем, и в нем был азарт, желание попробовать что-то

новое. Я видел, что в Малайзии нет места, где наши соотечественники могли бы поесть настоящую домашнюю еду. Хотелось создать

пространство, где плов пахнет так же, как дома, а борщ, манты или оливье возвращают теплые воспоминания.

Мы решили попробовать и заполнить эту пустоту. Было непросто, но очень живо, с большим интересом к процессу.

Ресторан «Астана» существует уже 14 лет, и со временем стал больше, чем просто ресторан. Это место встречи культур – тюркской и славянской. Сегодня к нам приходят не только наши соотечественники, но и малайзийцы, и иностранцы. Им интересно открывать для себя нашу кухню, нашу теплоту и гостеприимство.

Проект начался как семейный бизнес – многие члены нашей семьи помогали и принимали участие в его развитии. Мой отец, человек масштабного мышления, тогда очень переживал: как мы будем готовить по 100 порций борща, и что будет, если их не продадим (*улыбается*). Отдельно хочу с большой благодарностью отметить мою маму. В тот период

она очень поддерживала меня и всю команду. Сегодня развитием бренда занимается моя жена Айдана. Она вложила в «Астану» огромное количество сил и души, сделала ресторан ближе людям и эстетичнее.

Ее роль действительно колossalна, именно она усилила культурную миссию проекта. Благодаря этому «Астана» сегодня – это полноценный бренд с двумя филиалами в Малайзии: один ресторан работает на территории кампуса для студентов, второй – наш новый, красивый филиал в престижном районе города.

Для нас большая честь, что к нам обращаются посольства стран СНГ и других государств с запросами на кейтеринг и организацию званых ужинов для своих гостей. Это важное признание нашей работы.

– Считаете ли вы себя амбассадором казахской культуры?

– В какой-то степени да. Даже наш посол Казахстана в шутку говорил,

что я «посол Казахстана» в Малайзии. Для меня важно, чтобы люди здесь понимали нашу кухню, традиции и ценности.

– Как вы совмещаете бизнес и личную жизнь? Насколько для вас важна семья?

– Я семейный человек. Семья – моя опора и фундамент. Я помогал братьям и сестрам обосноваться здесь, в Малайзии. Мы всегда поддерживали друг друга и держались вместе. Сейчас семья помогает сохранять баланс, правильно расставлять приоритеты и не терять ориентиры в работе.

– Что вы посоветовали бы тем, кто хочет строить новую жизнь в другой стране?

– Не бояться. Действовать. Не всё получится с первого раза, но одна удача перекроет девять неудач.

Главное – пробовать!

Info@adasigroup.com
инстаграм:
@adasigroup_
+60-12-398-44-30

Развитие детского футбола в Казахстане

Говорят, что лучший бизнес рождается из личного запроса. Когда Ирина Кречко, успешная бизнесвумен с 15-летним опытом в маркетинге, не смогла найти идеальную спортивную секцию для своего полуторагодовалого сына, она не стала ждать и создала ее сама.

Сегодня детский футбольный клуб Tiger – это не просто тренировки на поле, а целая экосистема, где спорт становится инструментом воспитания характера и гармоничного развития личности.

Ирина Кречко – бизнесвумен, соучредитель детского футбольного клуба Tiger.

Ирина, расскажите, пожалуйста, о своем предпринимательском пути. Как давно вы в бизнесе? В каких сферах развивались до текущего вашего проекта?



– Мой предпринимательский путь начался около 15 лет назад. В бизнес я пришла через продажи, позже начала работать в рекламе и маркетинге. Этот опыт стал для меня прочной основой и сильно повлиял на всё, чем я занимаюсь сегодня. Параллельно я руководжу международной рекламно-маркетинговой компанией в Казахстане. Мне всегда было интересно создавать проек-

ты, которые приносят реальную пользу людям, и видеть результат. Я много работала с командами, сервисами и процессами, и хорошо понимаю, как строится бизнес изнутри. В работе для меня важны люди, атмосфера в команде и ценности, на которых держится проект. Такой подход я применяю во всех направлениях своей деятельности.

Ровно два года назад мы с моим супругом приняли решение заняться развитием футбола в Казахстане.

Наш опыт, а также знания касательно ведения бизнеса и маркетинга теперь работают на развитие детского спорта и футбольной среды в целом.

– Что стало отправной точкой для вашего решения развивать именно детский футбол? Это был личный опыт, запрос рынка или внутренний отклик?

– Это было сочетание нескольких факторов. Мой супруг занимается футболом с детства, хорошо знает эту сферу и давно ею живет.

Когда мы начали искать секцию футбола для своего сына, которому тогда было полтора года, стало понятно, что хороший комплексный подход к развитию ребенка с самого раннего возраста сложно найти.

В общении с другими семьями мы увидели, что такой запрос есть у многих родителей. Рынку нужен понятный и качественный формат детского спорта, где развиваются физические, эмоциональные и социальные навыки ребенка.

Ключевым фактором стал возраст, поэтому мы приняли решение, что наш футбольный клуб работает с детьми уже с полутора лет.

Мне хотелось создать пространство, в котором футбол становится инструментом развития ребенка и помогает ему расти уверенным, активным и открытым. Именно так родилась идея

проекта, который сегодня объединяет детей, родителей в их любви к спорту.

– Какую миссию вы закладываете в развитие детского футбола в Казахстане?

– Наша миссия – воспитывать здоровых, уверенных и дисциплинированных детей через спорт. Мы видим детский футбол как основу для гармоничного развития ребенка.

Для нас футбол для детей в раннем возрасте – это движение, радость, уверенность в себе и умение быть частью команды. На тренировках дети учатся уважать себя, слышать других и взаимодействовать в коллективе.

Также мы хотим популяризировать не только футбол, но и здоровый образ



жизни в Казахстане. Мы хотим, чтобы спорт стал естественной частью жизни детей и семей в Казахстане.

– Почему, на ваш взгляд, детский футбол сегодня особенно важен для гармоничного развития детей – не только физического, но и личностного?

– Сегодня детский футбол особенно важен, потому что дети растут в мире высокой нагрузки. Гаджеты, быстрый ритм жизни, стресс и нехватка движения стали частью повседневности. Футбол помогает восстановить баланс. Он дает движение, живое общение и понятные правила.

На тренировках дети учатся управлять эмоциями, принимать решения, справляться с трудностями, радоваться победам и спокойно относиться к неудачам. Это живой опыт, который формирует характер ребенка, и его невозможно заменить экраном компьютера и онлайн-форматом.



– Насколько важно для вас участие родителей в этом процессе? Какую роль они играют в успехе ребенка?

– Роль родителей в этом процессе ключевая. Тренер работает с ребенком на поле, а именно родители формируют его отношение к спорту, дисциплине и обучению в целом.

В Tiger мы строим открытые и понятные отношения с родителями. Для нас важно доверие, диалог и общее пони-

мание целей. Мы всегда на одной стороне – на стороне ребенка.

Когда родители вовлечены осознанно, ребенок чувствует поддержку, уверенное себя проявляет и развивается гармонично и в спорте, и в жизни.

– Расскажите о команде, работающей над проектом Tiger: какие специалисты стоят за клубом? Насколько важна для вас командная работа в таком социально значимом бизнесе?

– Наша команда – это наша большая ценность и настоящая гордость. Мы собрали и объединили в одном пространстве лучших специалистов, которые сегодня работают с детьми в Казахстане.

В Tiger работают тренеры с профильным образованием и международными лицензиями, методисты, нейропсихологи, администраторы, специалисты по работе с родителями и развитию клуба. Это люди с большим опытом, вниманием к детям и искренней любовью к своему делу. Для меня команда – это гарантия результата. Именно люди создают среду, в которой ребенку безопасно, спокойно и интересно развиваться. Поэтому в Tiger с детьми работают профессионалы, которым можно доверить самое ценное – своего ребенка.

– Каким вы видите будущее клуба Tiger и детского футбола в целом: будут ли планы, масштабирование, новые форматы?

– Мы видим Tiger как экосистему детского развития – с расширением филиалов, новыми форматами тренировок, лагерями, образовательными программами и партнерскими проектами.

В дальнейшем мы планируем выход на международный уровень и обмен опытом с сильными зарубежными проектами.

Наша цель – задать высокую планку детского футбола в Казахстане и показать, что спорт может быть современ-

ным и ориентированным на ребенка. Мы создаем среду, в которой развитие, здоровье и интересы ребенка стоят на первом месте.

– Какую роль вы отводите партнерам в вашем проекте? Почему для вас важно, чтобы бизнес участвовал в развитии детского спорта?

– Сегодня Tiger открыт к стратегическому партнерству с компаниями и брендами, которым важно вносить реальный вклад в развитие детского спорта и здорового образа жизни. Партнерство с нами – это совместное создание социально значимого проекта, где бизнес, спорт и общество усиливают друг друга и вместе формируют достойное будущее для детей. Детский футбольный клуб Tiger приглашает партнеров стать частью проекта, который работает на будущее поколение.

Адреса
г. Алматы,
ул. Толе-би, 271/3
г. Алматы,
ул. Желтоксан, 37а

+7-707-616-93-90

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

www.tigerkids.kz



инстаграм



whats app



сайт

Почему ваш бизнес растет, а денег не становится больше?

Айжан Абишева – финансовый директор для малого и среднего бизнеса.

Aйжан, вы не просто финансовый директор, а партнер для собственников бизнеса. В чем ключевая разница между классическим CFO и финансовым партнером предпринимателя?

– Классический финансовый директор прежде всего отвечает за цифры: отчетность, контроль бюджета и соблюдение регламентов. Это важная база, но сегодня ее недостаточно. Финансовый партнер работает глубже. Он не просто считает деньги, а помогает собственнику принимать осознанные решения и видеть риски заранее, избавляя бизнес от режима «тушения пожаров».

Но самое главное – партнер разделяет с собственником ответственность за результат. Моя цель – не просто корректный отчет, а устойчивый и прибыльный бизнес. Я даю предпринимателю то, чего так не хватает в наше турбулентное время: ясность, спокойствие и уверенность в завтрашнем дне. Я вижу свою миссию в том, чтобы помогать собственникам бизнеса становиться сильнее и богаче, через прозрачные финансы, осознанные решения и устойчивый рост. Сильный бизнес формирует сильную экономику,



а значит, достойную жизнь для людей в Казахстане.

– С какими финансовыми ошибками вы сталкиваетесь в малом и среднем бизнесе чаще всего?

– Когда я провожу аудит, сначала изучаю бизнес-процессы, чтобы корректно выстроить управленческий учет. В ходе этой работы я выделяю пять ключевых ошибок.

Отсутствие управленческого взгляда на финансы. Многие знают, какова выручка, но не понимают реальную чистую прибыль, структуру расходов и логику движения денежных средств.

Смешивание личных и корпоративных финансов. Это происходит, когда бизнес «кормит» личные нужды собственника.

Отсутствие планирования. Большинство компаний работают без бюджета, финансовой модели и понимания точки безубыточности.

Реактивное управление. Решения принимаются по факту – когда проблема уже наступила, а финансы должны работать на опережение.

Отсутствие финансового партнера. Предприниматель остается один на один с цифрами, которые он часто не умеет читать.

– В какой момент предпринимателю стоит задуматься о привлечении финансового директора: когда бизнес уже вырос или еще на этапе масштабирования?

– На практике к финансовому директору часто обращаются, когда проблемы уже стали критическими: возникли кассовые разрывы, обороты растут, а прибыль нет, и собственник живет в постоянном напряжении.

Фактически финансовый директор нужен не тогда, когда всё плохо, а когда вы хотите развиваться спокойно, предсказуемо и без неприятных сюрпризов. В этом случае он становится не статьей расходов, а эффективным инструментом роста и защиты. Как правило, работа профессионального финансового директора окупается уже в первые месяцы.

– А какие финансовые инструменты и подходы становятся критически важными для устойчивости и роста МСБ в ближайшие два-три года?

– Я выделяю четыре критически важных фокуса для бизнеса в Казахстане. Прозрачный управленческий учет. Нужно точно знать, на чем вы зарабатываете сегодня и какие решения будут безопасными завтра.

Сценарное финансовое планирование. Важно просчитывать разные варианты развития событий, включая изменение налоговой нагрузки.

Управление ликвидностью. Необходимо понимать, что хаотичные потоки и кассовые разрывы без понимания их причин неизбежно приведут бизнес к краху.

Налоговая стратегия. Важно заранее определить, как изменения в законах повлияют на вашу бизнес-модель, структуру расходов и темпы роста.

В ближайшие годы роль финансового директора как партнера станет решающей. Это должен быть эксперт, который понимает и цифры бизнеса, и налоговую среду. Системный финансово-налоговый подход позволит предпринимателям действовать на опережение, принимая взвешенные решения до того, как проблема станет критической. Именно это станет главным фактором устойчивости и роста МСБ.

инстаграм:
@aizhan_fin
WhatsApp, Telegram
+7-701-512-89-74

Философия трансформации в Aman Osteo Center

Центр остеопатии Aman Osteo Center – это не просто лечебный кабинет, а аккредитованное пространство трансформации, которое за год работы совершило настоящий прорыв в сфере оздоровления.

Сегодня Aman Osteo Center – это лицензированная площадка, где обучение остеопатии официально сертифицировано, а выпускники получают документы государственного образца.

Алтынгул Аманова – «Остеопат года 2024», биодинамист, дипломированный преподаватель остеопатии, основатель центра Aman_OsteoCenter.

Aлтынгул, с чего начался ваш путь в остеопатии? Как вы пришли к тому, чтобы сделать это своей профессией и миссией?



– Мой путь начался с личной драмы и огромного желания помочь маме. После смерти отца ее состояние резко ухудшилось – она буквально слегла. Мы возили ее к разным врачам, но никто не мог поставить диагноз и назначить эффективное лечение. Видя, как доктора в бессилии разводят руками, я поняла: мне нужно разобраться в этом самой. У меня не было теоретической базы, но было четкое внутреннее знание – я могу ей помочь. Это была удивительная трансформация: я начала «слушать» и чувствовать человеческое тело на каком-то интуитивном

уровне. Понимала, что нужно организму, хотя никогда этому не училась. Эти необъяснимые на тот момент ощущения подсказывали мне верные решения. К решению сделать это профессией я пришла через практику. Работала массажистом, и мои руки уже тогда делали что-то иное, выходящее за рамки классического массажа, но я не знала, как это называется. Я начала искать ответы в книгах и в интернете. Когда я наткнулась на описание остеопатии, все встало на свои места – это было именно то, что я практиковала интуитивно. Тогда я начала искать

наставников и школы, которые стали для меня проводниками в мир истинного знания. С тех пор я сама непрерывно учусь и передаю этот опыт другим.

– А что для вас является миссией в этой профессии?

– Сегодня многие ищут свое предназначение или миссию, но я никогда не подходила к этому вопросу через термины. Я просто искренне люблю то, что делаю. Моя радость – в возможности дать человеку шанс изменить себя, свое состояние и, как следствие, свою жизнь.

В самой структуре человека физическое тело не отделимо от его психики, эмоционального состояния, ментального и эфирного планов. Остеопатия для меня – это путь к единению всех этих уровней.

– Aman Osteo Center – это не просто кабинет, а полноценный центр. Какие принципы и подходы лежат в основе его работы?

– Когда я только задумывала этот проект, я понимала, что это не будет просто клиникой или школой. Для меня это именно Центр – на казахском языке «орталық». Это место встречи и притяжения, куда люди приходят за реализацией, глубокой внутренней работой и трансформацией.

Aman Osteo Center – это не просто про лечение, это про создание новой, качественной жизни путем слушания своего внутреннего голоса и тела.

– Вы активно занимаетесь обучением. Какие



направления вы преподаете? Что для вас самое важное в подготовке будущих специалистов?

– Остеопатия в Казахстане сейчас находится в стадии активного становления, поэтому для меня важно заложить качественный фундамент для будущих коллег. Главное – научить специалиста «слышать» тело и давать ему именно то, что необходимо в данный момент.

Моя система обучения состоит из нескольких уровней.

КСТ-1 (базовый курс) – это основа, которая позволяет специалисту начать чувствовать ритмы тела. Курс подходит любому пациенту, независимо от возраста и запроса.

КСТ-2 («Красивое лицо») – более глубокая работа с костями черепа. Здесь мы решаем вопросы асимметрии лица и тела, а также учимся осознанно работать с эмоциональными блоками.

Краниосакральная биодинамика – это работа на тонком, но

максимально глубоком уровне.

Профессиональный градиентный курс – программа длительного обучения для тех, кто решил сделать остеопатию своей основной профессией. Я постоянно обновляю эту программу, добавляя новейшие знания о фасциях, мышцах и глубоких взаимосвязях в организме.

Мы выдаем официальные документы: сертификаты, удостоверения и дипломы остеопата. Сейчас я внедряю онлайн-форматы, но более ценно онлайн-обучение, где передача навыка идет «из рук в руки». Для практикующих учеников у нас также предусмотрены супervизии для разбора сложных случаев и дальнейшего профессионального роста.

– Какие изменения вы наблюдаете в сфере обучения остеопатии? Как меняются подходы и интерес учеников в последние годы?

– Подходы к обучению действительно сильно

трансформировались. Если раньше большинство школ представляли остеопатию как сугубо мануальную, физическую работу, то сегодня фокус сместился в сторону многомерности.

Мой личный подход тоже претерпел изменения. Сейчас я интегрирую в программу работу с энергиями, психологией и знаниями из смежных областей.

Я постоянно корректирую и дополняю существующие курсы. Что касается интереса учеников, я заметила важную деталь: сейчас люди ищут наставника интуитивно.

Они идут не просто за теорией, а на энергию конкретного человека. Ученики действуют осознанно, они чувствуют искренность и глубину мастера, и именно этот резонанс становится решающим при выборе школы.

– Какие планы и направления развития вы видите для Aman Osteo Center в ближайшее время?



– Наше развитие заключается в объединении древних традиций, современных технологий и психологической поддержки. У нас большие планы, и некоторые из них мы начали реализовывать уже сейчас.

1. Возвращение к истокам – энергетическое очищение. Одним из новых и уже очень востребованных направлений стала услуга «қорғасын құю» (отливание свинцом). Для нашего народа это очень близкая,

родная традиция. Мы видим, как эффективно этот метод помогает очищать энергетические поля человека. Люди интуитивно тянутся к этому, и мы будем активно развивать данное направление, соединяя народную мудрость с нашим пониманием работы тонких тел.

2. Глобальное онлайн-обучение. Я чувствую огромный запрос на знания, поэтому моя приоритетная задача состоит в том, чтобы

перевести наши эффективные офлайн-курсы в онлайн-формат. Это позволит нам выйти за пределы одного города и делиться методиками остеопатии и биодинамики с людьми из любой точки мира.

3. Программа трансформации для женщин.

Здоровое общество начинается с людей, обладающих сознанием высокого уровня. Я вижу, как много женщин сегодня стремятся к изменениям, но не знают, с чего начать. Им нужен бережный проводник, наставник и безопасное пространство. В этом, 2026 году, я планирую запустить большой трансформационный курс. Это будет глубокая работа по изменению внутреннего состояния, где я выступлю в роли помощника и наблюдателя на пути личного преображения каждого человека, обратившегося ко мне.

инстаграм:
@Amanova_osteopat
@Aman_OsteoCenter
+7-700-424-29-18
г.Актобе

Солнечное счастье

Мир для родителей детей с синдромом Дауна в Казахстане раньше ограничивался четырьмя стенами и страхом перед будущим. Но благодаря ОФ «Солнечный мир» сегодня эти дети ходят в школы, занимаются спортом и открыто улыбаются прохожим!

Евгения Чеботаревская – основатель общественного фонда «Солнечный мир».

Евгения, как давно существует ОФ «Солнечный мир»? Чего вам удалось добиться за этот период?

– Фонду 14 декабря исполнилось 10 лет. Даже не верится, что столько времени прошло. За это время удалось поменять совместно с другими фондами множество НПА. Детям стали доступны детские сады, школы, появились первые выпускники колледжей, и, самое главное, родители не чувствуют себя одинокими со своим горем.

– С какими основными трудностями сталкиваются родители в Казахстане после рождения ребенка с синдромом Дауна? Как ваш фонд помогает преодолевать их?

– Первое – это, конечно, стресс, потому что большинство родителей узнают о диагнозе после рождения ребенка. Далее они сталкиваются с отсутствием информации о развитии



и дальнейшем пути малыша, с проблемами реабилитации. Во многих регионах с этим очень сложно. Мы стараемся поддерживать семью на всех этапах, оказываем психологическую и методологическую поддержку, осуществляя раннюю реабилитацию и консультирование. Также предлагаем помочь в оформлении инвалидности и льгот. К сожалению, родители находятся в информационном вакууме, и если

вовремя не окажать помощь, то семья уходит в глубокую депрессию, и это сказывается на развитии ребенка.

– Какие проекты или инициативы фонда «Солнечный мир» вы считаете наиболее значимыми?

– Наше основное направление – это реабилитационный центр. Здесь родители могут получить комплексную помощь в развитии ребенка. И если раньше были единицы детей, которые начали разговаривать, то сейчас это не менее половины. То же касается и моторики. Если 10 лет назад средний возраст ребенка с синдромом Дауна, когда он начинал ходить самостоятельно, был три-четыре года, то сейчас это два года. И важным показателем является то, что с каждым годом всё больше детей учатся в инклюзии.

– Какие цели и задачи стоят перед ОФ «Солнечный мир» в ближайшем будущем?

– Реабилитация сейчас развивается, но я бы хотела, чтобы она была доступна во всех уголках страны.

По мере взросления своего сына я знаю из практики, каковы новые проблемы и задачи. Сейчас понимаю важность спорта и вижу барьеры, связанные с подбором

– Дети с синдромом Дауна светят, как солнце, для всех. Они искренние, нежные, ласковые и учат любить без условий. Эти дети не понимают, что хорошо, а что плохо. И поэтому прямо говорят то, что чувствуют. К сожалению, многие люди продолжают видеть только диагноз, потому что с детства слышат «даун» и воспринимают это слово как ругательное. Но особенность этих деток в том, что они абсолютно всему могут научиться. Но не сами. Их всему нужно учить, шаг за шагом. Это возможно.

вида спорта, поиском тренера, организацией тренировочного процесса. Поэтому начинается новая спортивная глава нашей деятельности. Мы уже открыли первую секцию по легкой атлетике, для того чтобы в перспективе спорт для детей и взрослых ребят с синдромом Дауна стал доступным и массовым, ведь занятия спортом имеют большое значение в реабилитации и развитии. А если ставить эту цель более глобально и амбициозно, то хочу, чтобы наши спортсмены с синдромом Дауна вышли покорять мировую арену.

Мы уже показали хорошие результаты на чемпионатах среди тюркоязычных стран, теперь нужно найти ресурсы и подготовиться к Всемирным Триатлонным играм. Казахстан еще ни разу в них не участвовал, и я уверена, что там дети с синдромом Дауна смогут достойно представить нашу страну.

инстаграм:
@of_solechnyi_mir
@jeanji13

Кожа зимой: какие процедуры работают

Бахыт Муканова – дерматокосметолог с медицинским образованием и более чем 12-летним опытом работы. В этом интервью она рассказывает о принципе безопасности в косметологии, современных подходах к уходу за кожей и о том, какие процедуры особенно важны в осенне-зимний период.

Бахыт, как давно вы в дерматокосметологии?
– В дерматокосметологии я уже более 12 лет. По первой специальности я терапевт, окончила КазГМУ имени С. Асфендиярова в 2000 году.
А в косметологию меня привели личные цели: я хотела получать процедуры для себя, но чем больше погружалась в эту тему, тем больше понимала, насколько сложно в нюансах разобраться обычателью. Всё, что происходило на большом и стремительно развива-



ющимся рынке косметологических услуг, сбивало с толку. Это подогревало мой профессиональный интерес и желание реализоваться в этой сфере.

– Что сегодня находится в фокусе вашего внимания? Какие методики или подходы вы практикуете?

– Первый и единственный фокус врача должен быть, прежде всего, сосредоточен на безопасности пациента. Принцип «не навреди» работает в косметологии так же, как и в любой другой медицинской специальности. Поэтому, помимо получения новых

знаний, необходимо делать выбор в пользу качественных препаратов, аппаратов и применять проверенные, научно обоснованные методики, быть в курсе последних трендов в косметологии.

Максимальных результатов можно добиться, сочетая применение аппаратных и инъекционных методик, именно такой подход я использую в своей практике.

При этом для меня очень важно сохранять индивидуальность и естественность внешности своих пациентов.

– Какие процедуры вы чаще всего рекомендуете пациентам именно зимой? Почему этот период считается оптимальным для использования более агрессивных методик?

– Действительно, осенне-зимний период традиционно считается самым благоприятным для проведения агрессивных процедур, этому способствует снижение солнечной активности, уменьшение рисков получить пост-процедурную пигментацию, и реабилитационный период проходит легче. Это оптимальное время для проведения CO₂ шлифовок, для удаления папиллом и в целом для всех процедур, способствующих травматизации кожи, нарушению ее целостности. В последнее время современные методы в косметологии направлены на снижение агрессивных подходов к коже, что делает процедуры более щадящими и безопасными для пациента.

– С какими ошибками в зимнем уходе вы сталкиваетесь чаще всего у пациентов?

– Самой частой ошибкой является отсутствие SPF-защиты зимой. Солнечных дней становится меньше, и многие думают, что в SPF нет необходимости. Это в корне неправильно. SPF-защиту необходимо осуществлять круглый год.

– Какие действия вы считаете обязательными для сохранения здоровой и ухоженной кожи зимой? Существуют ли универсальные правила, которые подойдут большинству?

– Зимой кожа подвергается экстремальным нагрузкам, в помещениях нас ждет сухой воздух благодаря центральному отоплению, а на улице минусовые температуры, и кожа ощущает дискомфорт буквально за две минуты, когда вы зашли в помещение или вышли из него. Резкие перепады температур и влажности испытывают кожу на прочность, и защитить ее помогут правильно подобранные средства. Предпочтение необходимо отдавать более плотным и питательным текстурам, они помогают укрепить кожный барьер. При этом нужно не забывать про увлажнение и качественное очищение кожи.

Для правильного подбора зимнего комплекса я рекомендую обращаться к специалистам.

инстаграм:
@dr.mukanova_cosmetolog_almaty
+7-747-234-43-00

Концептуальный стилист: инструкция по применению

Александра Грасмик – концептуальный имидж-стилист.

Aлександра, чем концептуальный имидж-стилист отличается от обычного стилиста? В чем уникальность вашего подхода?

– В первую очередь концептуальный имидж-стилист отличается от обычного стилиста тем, что обычный стилист работает в большинстве только с внешними данными: фигурой, цветотипом, ростом, пропорциями. Это очень важно, но этого недостаточно, если цель человека – не просто выглядеть красиво, а выглядеть так, чтобы жизнь двигалась в нужную сторону.

Концептуальный имидж-стилист работает сразу в двух направлениях – с внешними параметрами и с внутренними. То есть я анализирую фигуру и цвет, но параллельно изучаю характер, психотип, архетип, цели, ритм жизни, амбиции, то, как человек хочет заявлять о себе в обществе. Проще говоря, обычный стилист работает с телом, концептуальный – с человеком целиком. Мой подход – это не про «вот вам красивая одежда», а про путь от точки А к точке Б. Когда стиль помогает человеку достигать его целей, чтобы одежда стала не просто набором красивых вещей, а инструментом, который поддерживает человека в его реальной жизни.



– Как правильно собранный образ может повлиять на повседневную и профессиональную жизнь человека?

– Правильно собранный образ помогает человеку входить в нужную роль без ощущения игры. Всё выглядит

естественно, без попыток кем-то казаться, и это отражается как на профессиональной, так и на личной жизни. Он повышает уверенность, экономит время и дает ощущение контроля над своим впечатлением.

– Какие инструменты и методы вы используете, чтобы создать целостный визуальный стиль, отражающий личность и цели клиента?

– Я использую проверенную систему, состоящую из нескольких шагов, которые помогают создать целостный визуальный стиль, отражающий личность человека и его цели. Каждый шаг важен, и пропустить хоть один – значит, получить случайный результат, а не образ как инструмент, который работает. Когда все эти шаги объединяются, получается кардинальное преображение: внешний вид полностью отражает личность и цели клиента, гардероб удобен и понятен, а образ начинает работать на

жизнь, а не против нее. В итоге клиент ощущает уверенность, гармонию и легкость в каждой детали своего стиля.

– Одна консультация со специалистом может помочь человеку самостоятельно определять, как ему одеваться, или это требует более длительной работы?

– Одна консультация может дать очень многое, но не делает человека сразу экспертом в стиле. Это как первый урок вождения, вы уже понимаете правила, и если за руль, но чтобы ездить уверенно в городе и в пробках, нужны время и практика. Многое зависит и от самого человека. Кому-то одной консультации хватает, чтобы понять систему и применять ее самостоятельно, кто-то идет весь путь со стилистом, шаг за шагом закрепляя навыки и формируя свой образ.

– Какие ошибки чаще всего делают люди, пытаясь изменить образ самостоятельно?

Как концептуальный подход помогает их избежать?

– Самая частая ошибка, когда люди пытаются менять стиль самостоятельно, – это копирование чужих образов или слепое следование трендам.

Другой тип ошибок – не понимание своих целей. Еще одна частая ошибка, когда человек собирает себе базовый гардероб, слепо следуя всем известному списку, а потом удивляется «почему у меня есть база, но надеть всё равно нечего?».

Концептуальный подход помогает это исправить, потому что работает системно, а не наугад. Гардероб перестает быть случайным и становится инструментом, союзником, который поддерживает ваши цели, настроение и внутреннее ощущение себя.

И это лучший финал любого преображения!

инстаграм:
@grasmik_aleksandra

Формула WOW

Как создать WOW-эффект в nail-индустрии

Жанар Джолдыбаева – предприниматель, основатель сети Wow nail.

Жанар, как появилась идея названия сети WOW Nail?

– Изначально у нас был акцент на маникюр и педикюр, и мне хотелось необычного названия. Чтобы качество услуг было на таком уровне, что каждая, кто их получает, говорила: «Wow». Но и это не всё! Суть названия еще глубже. Если перевернуть слово wow, мы получим том. А мама – это женское начало, начало вдохновения и прекрасного.

– Какими были первые шаги в масштабировании? Что оказалось самым сложным, а что, наоборот, пошло легче, чем вы ожидали?

– Первые шаги к масштабированию появились тогда, когда я поняла, что у меня



сильная команда мастеров, которые с каждым днем делают мой бренд лучше. Наш салон увеличился с 36 до 80 квадратных метров и стал на сегодняшний день основным. Не могу сказать, что было очень сложно, потому что к этому моменту я уже четко

понимала, какие столы, стулья и педикюрные кресла нужно закупать, знала, как проводить собеседования и как выстраивать операционные процессы. Конечно, как и любой предприниматель в сфере услуг, находясь в постоянном общении с людьми, я ежедневно сталкиваюсь

с определенными сложностями. Здесь важно оставаться адекватной и уметь подстраиваться. Самым легким оказалось то, что, завоевав доверие клиентов, я смогла постепенно расширять спектр услуг. Именно тогда я окончательно поняла: сначала важно бить в одну точку, а уже потом аккуратно и постепенно добавлять новые услуги, а не пытаться внедрить все сразу.

– Насколько начинающему предпринимателю важна поддержка? Кто поддержал вас?

– Поддержка близких действительно очень важна. Главной поддержкой для меня стал мой муж. Именно он постоянно говорил: «Давай откроем салон, я хочу, чтобы ты была в окружении красоты». Я благодарна ему за веру в меня, за уверенность, которую он мне дал, и за то, что научил правильно выстраивать систему, принимать решения и работать с людьми.

– Какие навыки, решения или подходы помогли вам, как предпринимателю, вырастить бренд из одного небольшого салона?

– Я четко понимала, что нравится клиентам, какую атмосферу они хотят видеть в салоне, как правильно выстраивать пространство, чтобы оно было удобным и для гостей, и для сотрудников. Я также знала, как оформить входную зону так, чтобы она выглядела презентабельно и была заметна со всех ракурсов.

Важно, чтобы человек уже с первого взгляда понимал, что перед ним салон красоты. Поэтому у нас продуманная вывеска с перечнем услуг, аккуратно оформленный вход и внешнее украшение цветами. Всё это формирует первое впечатление и доверие к бренду.

– Как меняется nail-индустрия с годами? Какие тренды, на ваш взгляд, стоит ожидать в новом 2026 году?

– Nail-индустрия сегодня развивается очень быстро, буквально с каждым днем. Технологии постоянно улучшают продукты: в наш салон регулярно поступают на тестирование новые гели и базы, которые уже не «пекут» в лампе, как это было раньше. Дизайны, которые раньше мастера рисовали вручную, сейчас можно клеить или опечатывать: визуально они ничем не уступают ручной работе. Омбре, которое раньше делали губкой, теперь выполняют с помощью специальных аппаратов для распыления пигмента.

Поскольку мы делаем основной акцент именно на ногти, в салоне активно развиваем направление креативного маникюра. Особым спросом пользуются 3D-корейские дизайны – это уже настоящее искусство. У девушек на такие работы есть запрос, и мы с удовольствием его реализуем.

инстаграм:
@dzholdybayeva
@wow_nail
+7-778-882-71-99

Про культуру эффективных предпринимателей

Ренат Кәрбай – кайдзен-практик, стратегический партнер и предприниматель. Он помогает разрабатывать стратегии, которые увеличивают чистую прибыль, и систематизировать бизнес с помощью кайдзен. На сегодняшний день за его плечами опыт внедрения кайдзен более чем в 30 компаниях.

Ренат, вы более 12 лет в предпринимательстве. Какой главный принцип помог вам пройти этот путь и оставаться в профессии с тем же уровнем энергии и интереса?

– Для меня важно ставить цели и идти к ним с упорством, настойчивостью и верой, что всё получится. Постоянно развиваешься профессионально: учиться, пробовать но-



вое, накапливать опыт. Чем больше практики и знаний, тем легче принимать решения и лучше выполнять свою работу.

– Вы практикуете кайдзен. Как эта философия изменила ваш подход к управлению бизнесом и работе со стратегией?

– Кайдзен изменил мой подход к бизнесу и стратегии, позволяя

1. придерживаться принципа уважения к людям и ресурсам,
2. быть не начальником, а лидером для команды,
3. создавать культуру компании на основе миссии и ее ценностей,
4. принимать правильные решения в долгосрочной перспективе,
5. создавать и реализовывать стратегии эффективнее.

– Когда вы приходите в компанию как стратегический партнер, с чего начинается ваша работа? Какие ошибки предприниматели совершают чаще всего?

– Начиная работу, мы проводим глубокий анализ, изучаем работу компаний: прибыль, персонал, процессы, финансы и так далее. Учитывая все выявленные проблемы и «боли», прописываем алгоритм работы, а затем создаем стратегию, которая помогает

достичь целей компании наименьшими усилиями.

Чаще всего предприниматели совершают несколько типичных ошибок.

1. Мыслят краткосрочно, ориентируясь на «сегодня-сейчас».
2. Воспринимают команду как ресурс, не развивают потенциал сотрудников и строят отношения с позиции начальника.
3. Не ставят конкретных целей, не представляют конечный результат и, тем более, не доносят эти цели команде.

4. Не рассматривают предпринимательство как профессию и не развиваются системно.
5. Часто не реализуют полностью свои идеи, решения из-за недостатка терпения, дисциплины или навыков.

– Предпринимательство связано с нестабильностью и постоянными вызовами. Что помогает вам сохранять ясность и принимать верные решения?

– Важно быть гибким и адаптивным, быть в курсе трендов и изменений, уметь учиться эти факторы, быстро реагировать и принимать решения. По моему мнению, это один из главных навыков предпринимателя.

– В чем вы видите свою личную миссию? Что движет вами, когда вы работаете с предпринимателями и строите системы внутри их бизнеса?

– Моя миссия – создать культуру эффективных предпринимателей, где предприниматели являются сильными управленцами, умеют достигать больших результатов с малыми ресурсами, больше зарабатывают, мыслят масштабно и стратегически. Благодаря этому они могли бы больше вкладываться в обучение работников, развивать их и тем самым нести большую пользу обществу.

инстаграм и TikTok:
@renat_karibay

Энергетическая безопасность: ЧТО СТОИТ за стабильной работой страны

Нурлан Калиев – эксперт в электроэнергетике и основатель компании *Energetika Alemi*.

Нурлан, сегодня вы эксперт в электроэнергетике. А давайте вспомним, с чего начался ваш путь.

– Мой путь начался в компании ТОО “Астана қалалық Жарық” в строительно-монтажном участке электромонтером, затем я перевелся в службу подстанции, где производил работы по испытанию и диагностике повреждения кабельных линий.

Со временем стало понятно: в энергетике важны не только знания, но и системное мышление, дисциплина и понимание последствий каждого технического решения. Именно этот практический фундамент и сформировал меня как эксперта.

– Как появилась идея открыть собственную компанию? Чем сегодня занимается компания *Energetika Alemi*?

– Идея открыть компанию *Energetika Alemi* пришла в ходе обучения МВА в Казахском гуманитарно-юридическом университете им. М. С. Нарикабаева, когда я увидел разрыв между формальным подходом и реальными потребностями заказчиков. Многие услуги выполнялись «для галочки»,



без глубокой инженерной ответственности.

Задача *Energetika Alemi* заключается в обеспечении безопасности, надежности и долгосрочной работе систем.

Сегодня мы занимаемся

- электротехническими испытаниями и измерениями,
- диагностикой кабельных линий и оборудования,
- экспертизой и техническими заключениями,
- обследованием и сопровождением энергообъектов.

Также проводим консультации для бизнеса и промышленных объектов.

– *Energetika Alemi* – компания с вашей экспертной философией. Какие принципы лежат в основе ее работы?

– У нас есть несколько базовых принципов. Инженерная честность: мы никогда не подписываем то, в чем не уверены.

Безопасность: ни сроки, ни деньги не могут быть важнее жизни и имущества.

Глубина, а не формальность: мы разбираемся в причине, а не просто фиксируем результат. Ответственность за выводы: каждое наше заключение можно защитить технически и юридически.

Развитие специалистов: сильная команда важнее быстрых денег.

– Какие проекты или кейсы вашей компании вы считаете наиболее показательными?

Почему?

– Для меня показательны не только крупные объекты, но и сложные случаи, где требовалось инженерное мышление. Ценность кейса для

нас – предотвращенная авария, а не выполненный объем.

– Как энергетическая безопасность и устойчивость энергосистемы связаны с развитием бизнеса и экономики страны?

– Энергетика – это основа экономики. Без стабильного электроснабжения не работает ни промышленность, ни бизнес, ни социальная инфраструктура.

Энергетическая безопасность напрямую влияет

- на инвестиционную привлекательность,
- устойчивость производства,

- технологическое развитие страны.

Когда энергосистема надежна – бизнес может планировать, развивать-ся и масштабироваться.

– Как вы оцениваете текущее состояние энергетической отрасли Казахстана? Какие ключевые вызовы сегодня стоят перед рынком?

– Казахстанская энергетика имеет большой

потенциал, но сталкивается с рядом вызовов:

- износом сетей и оборудования,
- нехваткой квалифицированных технических специалистов,
- ростом нагрузки на существующую инфраструктуру,
- необходимостью модернизации и цифровизации.

Сегодня отрасли нужны не просто отчеты, а реальная техническая экспертиза и долгосрочные решения.

– Что вы посоветовали бы молодым специалистам, которые хотят строить карьеру в энергетике?

– Мой совет простой, но важный. Начинайте с базы и практики. Не бойтесь сложных объектов. Задавайте вопросы и учитесь у сильных инженеров. Относитесь к профессии как к ответственной работе. Энергетика – это не про быстрый успех, а про надежную и уважаемую репутацию.

инстаграм:
[@energetika_alemi](https://www.instagram.com/@energetika_alemi)
+7-771-200-70-71

Почему казахстанцы выбирают валютное страхование?

Алла Кишкенбаева – эксперт в области страхования жизни и директор филиала АО «Халык-Life» в Актау.

Алла, насколько популярны среди казахстанцев страховые программы в иностранной валюте? Наблюдаете ли вы рост спроса на них в условиях валютной нестабильности?

– За последние годы мы действительно наблюдаем устойчивый рост интереса клиентов к страховым программам в иностранной валюте, прежде всего в долларах. В рамках программы «Халык-Казына» клиент может в полисе страхования жизни выбрать валюту, и для значительной части населения доллар остается знакомым и понятным инструментом защиты капитала. Поэтому спрос на валютные продукты постепенно увеличивается.



– Почему клиенты всё чаще выбирают «Халык-Казына»?

– Это высокая гарантированная ставка доходности до 4,2% в долларах США на весь срок договора, защита от колебания курса, упрощенное оформление наследства без необходимости вступ-

ления в наследство. Защита накоплений от взысканий и претензий третьих лиц. Страховая защита 24/7 по всему миру. Покрытие рисков в любой точке мира.

– Как изменение курса доллара влияет на эффективность страхо-

вых полисов и реальные выгоды клиентов?

– Колебания курса напрямую отражаются на сумме накоплений и страховой выплате при валютном полисе. Если тенге ослабевает, то долларовый полис становится более выгодным: накопленная сумма в долларах эквивалентно растет в пересчете на тенге.

А при выборе дополнительного покрытия «Смерть в результате несчастного случая» сумма выплат увеличивается вдвое, тем самым клиент создает весомую подушку безопасности в расчете на непредвиденные обстоятельства.

– Какие риски несут клиенты, выбирая долларовые страховые полисы? И как их минимизируют страховые компании?

– Основной риск – курсовая волатильность, когда доллар может как расти, так и снижаться. Если клиент планирует снять деньги в период укрепления тенге, накопления могут показаться

менее выгодными.

Для минимизации рисков, как и любой финансовый консультант, советую хранить накопления в разной валюте.

– Что нужно знать человеку перед выбором долларового полиса?

– Конечно, перед заключением страхового полиса необходимо обладать определенными знаниями.

1. Договор оформляется в тенге с конвертацией в день оформления в доллары – все накопления и выплаты привязаны к курсу.

2. Валюта помогает защитить капитал в долгосрочной перспективе, но краткосрочные колебания неизбежны.

3. Страховая защита действует независимо от курса – это ключевое преимущество.

4. Перед оформлением стоит оценить горизонт целей: чем длиннее срок, тем эффективнее валютный полис.

5. Срок действия полиса составляет от 1 года до 20 лет.

6. Существует возможность досрочного изъятия накоплений (в виде досрочного расторжения договора страхования).

7. Есть защита от колебания курса валюты: все виды выплат по договору (страховая выплата, выплата при дожитии, выплата выкупной суммы) производятся в тенге по курсу доллара США, установленному на дату страхового события или подачи заявления на расторжение или возврат.

8. Отсутствует возможность наложить арест или другие судебные взыскания по обязательствам владельца договора страхования, в том числе страховые взносы не подлежат разделу при разводе супругов.

9. Страховые выплаты не подлежат налогообложению, если Страхователь, Застрахованный и Выгодоприобретатель совпадают в одном лице.

инстаграм:
@alua.orazbekkyzy
@halyk_life_aktau
+7-702-636-95-66

НОВЫЕ ДЕСЕРТЫ

в ADRIANO



Adriano COFFEE

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

Business Qoldau – финансовая опора предпринимателя

Финансы – это не просто отчеты, таблицы и строгие цифры. Для предпринимателя они часто становятся источником тревоги, неопределенности и сложных решений. Почему при хороших оборотах нет денег? Почему бизнес теряет прибыль? И почему банк отказывает, когда кажется, что всё «не так уж плохо»?

Жулдыз Баубекова знает ответы на эти вопросы. Более 15 лет она проработала в банковской системе, пройдя путь от кассира до заместителя директора банка, а сегодня возглавляет компанию Business Qoldau, которая стала финансовым партнером для сотен предпринимателей. В своей работе Жулдыз соединяет логику банков и реальность бизнеса, переводя сложный финансовый язык на понятный и управляемый.

В этом интервью мы



говорим о том, почему предпринимателям важно понимать цифры, какие ошибки чаще всего тормозят рост МСБ и как финансовая система может стать точкой опоры, а не источником стресса.

Жулдыз Баубекова – финансист, CEO Business Qoldau.

Жулдыз, как давно вы основали компанию Business Qoldau? Что было до этого?

– Компания Business Qoldau появилась как логичное продолжение моего профессионального пути. До предпринимательства у меня был более чем 15-летний опыт работы в банковском секторе.

Я начинала карьеру с позиции кассира и шаг за шагом выросла до заместителя директора банка.

Это был серьезный управленческий и операционный опыт: я глубоко изучила, как принимаются решения, как банки оценивают бизнес, риски и финансовую дисциплину.

Со временем увидела ключевую проблему: предприниматели часто не понимают язык банков и цифр, а банки реальность бизнеса. Business Qoldau стала мостом между этими двумя мирами.

– Как ваш опыт влияет на ваши решения и подход к сопровождению бизнеса сегодня?
– Я смотрю на бизнес глазами собственника и глазами банка одно-



временно. Это позволяет сразу выстраивать правильную финансовую модель, структуру учета и стратегию роста, а не «латать дыры».

Мой подход – не просто сопровождение, а финансовое партнерство: я думаю категориями устойчивости, масштабируемости и долгосрочной ценности бизнеса.

– Как вы помогаете собственникам чувствовать контроль и уверенность в цифрах?

– Мы убираем хаос и переводим цифры на понятный язык.

Предпринимателю важно не количество отчетов, а ответы на вопросы:

- сколько бизнес реально зарабатывает,
- где теряются деньги,

- какие решения усиливают рост, а какие его тормозят.

Мы выстраиваем систему, где цифры становятся инструментом управления, а не источником стресса.

– С какими главными финансовыми ошибками МСБ вы сталкиваетесь чаще всего?

– Самые частые ошибки:
- смешение личных

средств и бизнес-финансов,

- отсутствие управленческого учета,

- работа «наоборот», а не на прибыль,

- кредиты без расчета финансовой нагрузки.

Последствиями бывают кассовые разрывы, отказ в финансировании, выгорание собственника и остановка роста.

– Почему одного налогового учета недостаточно для роста компании?

– Налоговый учет – это про отчетность перед государством. Управленческий учет – про управление бизнесом. Как только предприниматель выходит за рамки микробизнеса, планирует масштабирование, задумывается о кредите или инвестициях, управленческий учет становится критически необходимым.

– Что на самом деле определяет готовность бизнеса к финансированию?

– Точно не размер бизнеса и не обороты. Готовность определяют прозрачные цифры, понятная структура доходов и расходов, дисциплина собственника, логика развития.

Когда бизнес понятен – деньги находятся. Банки и инвесторы любят предсказуемость и системность.

– Какие направления сегодня развивает компания Business Qoldau?



– Сегодня Business Qoldau – это консалтинговая компания, которая помогает предпринимателям выстраивать системное управление финансами.

Наши ключевые направления:

- * финансовый директор на аутсорсинге – управленческий учет, финансовый анализ, планирование и контроль;
- * бухгалтерские услуги на аутсорсинге – прозрачная и аккуратная отчетность, наведение порядка в цифрах;
- * сопровождение при получении кредитов и инвестиций – подготовка бизнеса к финансированию, финансовые модели и структура сделки.

Мы работаем прежде всего с малым и средним бизнесом, который находится в стадии роста или масштабирования и хочет выстроить финансовую систему, а не жить «от сделки до сделки».

Наша задача в том, чтобы цифры помогали бизнесу расти и принимать сильные управленческие решения.



– Какую роль играет доверие между предпринимателем и финансовым партнером?

– Ключевую. Финансы – это всегда про уязвимость из-за ошибок, страхов и сомнений. Без доверия невозможно говорить

инстаграм:
@zhuldyz.baubekova

www.tpeople.online

ИЩИ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ – ТВОЯ ЧАШКА СЧАСТЬЯ РЯДОМ

пр. Назарбаева, 244

ул. Курмангазы, 43

ул. Желтоксан, 157

пр. Аль-Фараби, 3/2

ул. Розыбакиева, 247/3

ул. Розыбакиева, 320/5

пр. Аль-Фараби, 103/4

ул. Казыбек Таусаруны, 2а

ул. Саппаева, 30/5 к3

пр. Абая, 109/6 к4

ул. Акакова, 10

пр. Серкебаева, 101



когда вкус и польза за одним столом

Мы верим,
что осознанное
питание – это не
ограничения,
а любовь
к себе

TRAVELER'S COFFEE



Формула сияния – секреты комплексного омоложения

Январь и февраль – традиционно самое сложное время для нашей кожи. Череда праздничных застолий, недостаток сна и суровые зимние морозы в сочетании с пересушенным воздухом в помещениях оставляют свой след: тусклый цвет лица и сухость. Наблюдается и потеря тонуса. Именно сейчас кожа нуждается в глубоком восстановлении и профессиональной поддержке, чтобы войти в новый год обновленной и защищенной.

Как грамотно реабилитировать кожу после праздников, и какие процедуры станут лучшей инвестицией в вашу молодость этой зимой? О системном подходе и самых эффективных методиках мы беседуем с экспертом в косметологии.

Жилкишинова Сауле – врач дерматокосметолог.

Сауле, что на сегодняшний день считается самым эффективным подходом в anti-age терапии?

– На сегодняшний день это, безусловно, комплексный подход. Инъекционные процедуры в сочетании с аппаратными технологиями. В подборе комплексных процедур для своих пациентов я подхожу к каждому индивидуально, учитывая состояние кожи человека. Также важны



пожелания и потребности пациента, который пришел ко мне на прием. И при комплексном подборе процедур я предполагаю поэтапный подход.

– Как выбрать максимально подходящую процедуру в борьбе со старением кожи? Какая из них наиболее эффективна?

– Для выбора максимально подходящей процедуры нужно учитывать несколько факторов: возраст пациента,

тип кожи, тип старения кожи, образ жизни, профессиональную деятельность, сопутствующие заболевания. Исходя из этого, подбираются процедуры. Всё индивидуально. Шаблонов не существует. И только врач с высшим медицинским образованием по специальности «Дерматокосметолог» имеет право назначить вам программу для кожи лица и тела.

– Вы рекомендуете сочетать аппаратные методы и инъекционные техники. А что скажете по поводу домашнего ухода?

– Да, конечно, для достижения максимальных результатов важно сочетать аппаратные техники с инъекционными процедурами. И, как я уже говорила, мой подход к пациентам именно такой. Если говорить про домашний уход, то это один из важных этапов по уходу за кожей. 80% успеха зависит от того, какой продукцией вы пользуетесь дома. После профессионального ухода, чтобы продолжить и пролонгировать эффект от процедуры, обязательно нужно использовать правильный домашний уход.

– В каких ситуациях проводится RF-лифтинг? От чего зависит результат этой процедуры?

– RF-лифтинг проводится в ситуациях, когда пациент еще не готов к пластической хирургии. Эта технология, конечно, не заменит хирурга, но на какое-то время поможет. Разница в аппаратах есть, я работала на мно-

гих платформах и для себя выбрала Morpheus 8 от Inmode, так как у него есть международная регистрация FDA. Он мощный по своим физическим параметрам и очень удобен в применении, а самое главное – дает отличный результат.

– Какую процедуру еще можно сделать зимой, чтобы лицо оставалось подтянутым и сияющим?

– В зимний период я рекомендую биоревитализацию, так как в это время кожа нуждается в уходе вдвое. Чтобы лицо было подтянутым и сияющим, также рекомендую процедуру MezoBoost или Morpheus 8.



инстаграм:
@sauleSerik
+7-701-945-67-97

HR-диагноз: почему бизнес проигрывает битву за таланты

«Люди уходят не из компаний, а от неадекватных руководителей», – уверяет HR-консультант и предприниматель Касымхан Али.

В этом интервью основатель Nakata Group разбирает по полочкам, почему привычные методы подбора персонала дают сбой и почему даже самый высокий оклад не спасет от текучки, если в компании не выстроена культура диалога. Мы поговорили о том, как сегодня выглядит «рынок пассивного кандидата» и что на самом деле получает профессионал, соглашаясь на работу в команде.

Касымхан Али – HR-консультант, предприниматель, основатель Nakata Group.

Касымхан, почему классические инструменты подбора сотрудников, вроде электронных сервисов, перестают давать результат, даже если компания предлагает конкурентную зарплату и условия?

работают, развиваются, зарабатывают и выбирают, а не откликаются. Зарплата – это входной билет. Но решение принимается по другим параметрам – среди них уровень руководителя, масштаб задач, культура внутри команды, ясность правил и перспектив.

Если компания растет, а человек нет, он уйдет – даже с хорошей зарплатой.

– Потому что сильные специалисты не ищут работу активно. Им это не нужно.

Электронные сервисы работают с активным спросом – с теми, кто уже ищет работу. А сильные кадры – это пассивный рынок: они

Если компания не умеет себя продавать как среду, никакой сервис не спасет.

– Если сильные специалисты всё чаще выбирают не вакансии, а компании, то что именно влияет на это реше-





ние? Почему бизнес часто недооценивает этот фактор?

– Потому что работа для сильного специалиста – это не «место», а этап жизни. Люди выбирают лидера, а не должность; смысл, а не только деньги; команду, а не просто офис. Бизнес это недооценивает, потому что привык думать «Я плачу – значит, мне должны». Но сегодня это не так. Люди спрашивают: «Чему я здесь научусь?», «Кем стану через два-три года?», «С кем мне придется проходить этот путь?». Если у компании нет ответов, ее просто не выбирают.

– Какие ключевые ошибки в найме вы чаще всего видите у собственников и руководителей, которые приводят к текучке кадров?

– Важно понимать: уходят не из компаний, а от неадекватных руководителей. Потому что при наличии сильных лидеров прощаются даже самые большие «дыры» в корпоративной среде.

Есть, конечно, системные ошибки.

1. Неправильный найм. Не та позиция, не тот человек, не те условия.

2. Отсутствие адаптации. Когда «бросают в воду» и смотрят, выплынет ли.

3. Нет ясных ожиданий. Человеку говорят, чем заниматься, но не объясняют, каких результатов от него ожидают.

4. Отсутствие диалога. Когда проблемы копятся, а говорить о них нельзя. В таких случаях текучка неизбежна.

– Что, на ваш взгляд, помогает удержать квалифицированные кадры: деньги и бонусы или другие инструменты лояльности?

– Зарплата – это базовый минимум. Это входной билет. Причина, почему в компанию приходят. Долгосрочно удерживают ощущение роста, участие в больших проектах с перспективой развития, уважение и доверие, понятные правила игры.

И самое главное – если при достижении цели

компании человек достигает своей цели, он останется работать. Если компания растет, а человек нет, он уйдет – даже с хорошей зарплатой.

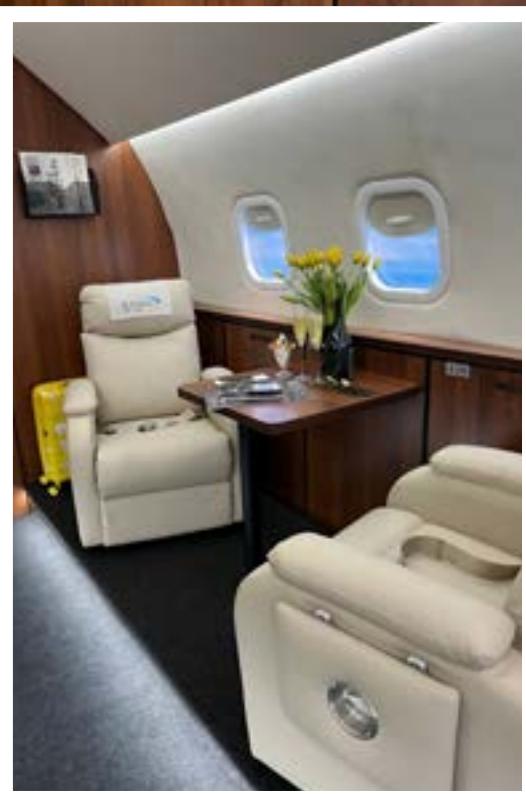
– Исходя из вашего многолетнего опыта работы с различными компаниями, какие методы и подходы к найму и построению команды вы считаете наиболее эффективными сегодня?

– Самый эффективный подход сегодня – системный найм. Он включает достаточно определенный портрет кандидата, понимание, зачем его должность существует, сильного руководителя как точку притяжения, прозрачные правила роста и ответственности, культуру открытого диалога.

Лучшие команды не собирают – их выращивают. И начинать нужно не с вакансий, а с вопроса «Есть ли у людей желание с нами работать?».

инстаграм:
@kassym.han

СТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

Алексей Мицинский о том, как научиться жить по-настоящему

Как часто мы откладываем счастье до момента, «когда всё наладится»?

Основатель INCONTRO, обладатель премии People Awards 2025 «Психолог года» Алексей Мицинский знает цену этим ожиданиям.

Алексей, у вас уникальный опыт сопровождения людей в терминальной стадии в европейском хосписе. Как этот опыт изменил ваше понимание жизни и ее ценности?

– Опыт работы в хосписе – это всегда встреча с жизнью в ее предельной честности. Там исчезает всё внешнее: статус, социальные роли, ожидания окружающих. Остается только человек и его отношения с собой и с другими.

Я видел, что в последние моменты жизни людей волнует не успех и достижения. Самые сильные чувства связаны с непро-



житым, и это несделанный выбор, несказанные слова, жизнь «по сценарию», а не по внутреннему ощущению.

Именно там я понял: ценность жизни измеряется не временем, а глубиной ее проживания.

– Вы выступали с исследованиями о депортации и историческом опыте выживания. Каковы параллели между травмами прошлого и теми вызовами, с которыми люди сталкиваются сегодня?

– Коллективные травмы живут в тела, реакциях и стратегиях следующих поколений. Во многом тревога, ощущение нестабильности, невозможность расслабиться и жить в удовольствии часто не связаны с текущими обстоятельствами. Мы имеем дело с унаследованным опытом выживания: привычкой терпеть, не высказываться, не доверять миру. Осознавая это, человек получает возможность отделить прошлое от настоящего и начать строить жизнь уже из состояния выбора, а не страха.

– Вы пережили две критические ситуации на грани жизни и смерти. Что стало самым важным осознанием в процессе восстановления? Как этот личный путь повлиял на вашу методику работы?

– Главное – осознание того, что жизнь нельзя откладывать. Ни на «когда станет легче», ни на «когда всё наладится». После этих событий

я понял: восстановление – это не возврат к прежней версии себя, а создание новой, более честной. Этот опыт сделал мою профессиональную позицию очень ясной. Я не работаю с идеей «исправить» человека. Я работаю с возвращением контакта с собой, то есть с телом, чувствами, границами, внутренней правдой. Именно это и дает настоящие изменения.

– В своей практике вы соединяете психотерапию, философию, теологию и педагогику. Как такой подход помогает человеку найти свой путь и вернуть цельность?

– Человека невозможно рассматривать только через одну дисциплину. Психология отвечает на вопрос «что со мной происходит?», философия – «зачем?», теология говорит «о смысле и глубине», педагогика – «как взросльть и опираться на себя».

Когда эти уровни соединяются, человеку воз-

ращается целостность, самодостаточность. Моя задача – это не дать готовые ответы, а создать пространство, где человек находит свои.

– Ваши курсы и программы направлены на возвращение человеку его собственной жизни. Какие шаги чаще всего оказываются ключевыми для тех, кто приходит к вам?

– Чаще всего это момент, когда человек перестает ждать, что кто-то придет и спасет его жизнь. Это точка принятия ответственности и одновременно огромного облегчения.

Дальше начинается честный диалог с собой: о желаниях и страхах, ограничениях и возможностях.

Когда человек начинает жить не из долга, а вследствие выбора, меняются отношения, энергия и качество жизни.

инстаграм:
@incontro.pro
www.incontro.pro

Искусство, в которое влюбляешься

Магия фактуры: секреты мастерства художника-декоратора Бибигуль Биржановой

Бибигуль Биржанова – художник-декоратор интерьеров, работающий в жанрах «монументальная роспись» и «художественный барельеф».

Бибигуль, сегодня вы создаете уникальные интерьерные композиции и авторские росписи. С чего начинался ваш путь? Что было до этого этапа?

– Мой путь начался с арт-терапии. Именно тогда я впервые узнала о настенной росписи и почувствовала сильное желание попробовать себя в этом направлении.

Первый проект появился почти случайно: знакомой – дизайнеру интерьеров нужна была роспись в казахском стиле с петроглифами. Для меня это был эксперимент, а для заказчиков настоящий восторг. Именно тогда я поняла, что хочу создавать не просто рисунки, а пространства с характером и эмоцией.

Особенно важным моментом стала реакция моего папы. Когда он зашел на объект и спросил: «Доча, ты сама



придумала этот рисунок?», и я ответила «да», он искренне гордился. Мой пapa вырос в деревне, и для него художники казались людьми особенными. Несмотря на сложные периоды в жизни, он всегда находил возможность поддержать мое творчество: покупал лучшие материалы и инструменты, даже когда это было непросто.

Именно эта вера и поддержка стали для меня точкой опоры и началом профессионального пути в интерьерном искусстве.

– Какие техники и материалы вы предпочитаете использовать в своих работах? Почему именно они?

– Я люблю смешивать разные техники и работать с фактурами, для меня это основа художественного процесса. Именно поэтому много лет назад меня привлек барельеф. Около тридцати лет назад он еще не был таким популярным, как сегодня. Тогда я работала вместе с напарни-

цей, и у нее был заказ на барельеф «Ирисы». В этом проекте я впервые попробовала себя в лепке и сразу почувствовала, что это мое. Работа с мягким материалом для меня похожа на медитацию. Она успокаивает и позволяет полностью погрузиться в процесс. В росписи я очень люблю живописный подход. Мне близки масляные краски, но для настенной росписи это, к сожалению, редкость или даже скорее роскошь. Поэтому в своей практике я в основном



использую качественные краски на водной основе – латексные и акриловые. Они хорошо работают в интерьере, устойчивы и позволяют добиться тонких художественных эффектов. Отдельное место в моих работах занимают перламутровые фоны. Они дают глубину, мягкое свечение и красиво взаимодействуют со светом в пространстве. При этом для меня принципиально важно качество: я всегда выбираю профессиональные материалы и инструменты, потому что именно они позволяют создавать долговечные и по-настоящему выразительные работы.

– Где вы черпаете вдохновение для своих интерьерных проектов и авторских росписей?
– В первую очередь это насмотренность. Для меня важно постоянно расширять визуальный кругозор и быть в диалоге с современным дизайном. Сегодня я в основном работаю в тандеме с дизайнерами интерьеров. Именно в

этом сотрудничестве рождается вдохновение: дизайнер задает концепцию, направление и идею пространства, а я через художественные приемы, фактуру и роспись раскрываю эту идею, придавая интерьеру индивидуальность, глубину и эмоциональное наполнение. Такой диалог делает каждый проект живым и по-настоящему уникальным.

– Были ли у вас проекты, которые особенно запомнились или стали переломными в вашей карьере?

– Да, прежде всего это проекты, где заказчик говорит: «Я вам доверяю, сделайте так, как чувствуете». Именно на таком доверии рождаются самые сильные и живые объекты. Один из таких проектов: ресторан QAZAQ GOURMET в Астане. Это дизайнерский объект, где главным дизайнером была Анна Михеева – очень талантливый специалист. Мне действительно повезло с этим сотрудничеством:

Анна полностью мне доверяет, и благодаря этому доверию создаются по-настоящему сильные и цельные пространства.

Еще один важный и масштабный проект в моей карьере: Государственный академический казахский музыкально-драматический театр имени Калибека Куанышбаева. Меня пригласили создать образец имитации мрамора, и мой вариант был утвержден руководством Mabetex Group – албанской строительной компании, реализовавшей такие знаковые объекты, как «Астана Опера» и «Астана Балет». В рамках этого проекта вместе с моей командой мы выполнили работы на третьем этаже, в лестничных зонах, а также создали имитацию вентиляционных элементов. Этот объект также строился на доверии: мне предложили показать решение так, как я его вижу, и именно этот подход был принят в работу.

Для меня именно такие проекты – самые цен-

ные. Там, где есть доверие, рождается свобода творчества, а результат получается по-настоящему сильным и запоминающимся.

– Как вы считаете, какую роль художественное оформление играет в создании атмосферы интерьера и эмоционального восприятия пространства?

– Художественное оформление – это фишка дизайнера и один из самых сильных инструментов в интерьере. Именно оно подчеркивает уникальность пространства и задает его характер.

При помощи росписи и барельефа можно не просто украсить помещение, а задать стиль, настроение и эмоциональный тон интерьера. Поэтому для меня роспись и барельеф – это не декор, а важная часть концепции интерьера, которая завершает пространство и делает его по-настоящему цельным.

инстаграм:
@bibigilbb
+7-771-832-26-22



Как создать ИТ-бизнес с нуля и вдохновить

Айгерим Аманбаева – предприниматель, IT-специалист, создатель сайтов, аналитических платформ и чат-ботов с AI.

Aйгерим, расскажите нашим читателям: что привело вас в сферу ИТ и новых технологий.

– Мой путь начался на госслужбе: я всегда замечала, где процессы работают неэффективно, и искала способы их улучшить. Если базы данных или информационные системы давали сбой, я не проходила мимо: звонила, писала, сообщала об ошибках, иногда даже приезжала к разработчикам, чтобы всё было выстроено логично и корректно. Мне всегда было важно, чтобы системы работали не формально, а действительно помогали людям.

Параллельно рядом со мной всегда был муж – IT-специалист с более чем 20-летним опытом



в программировании, включая международную практику и работу в Google в нью-йоркском офисе. Наблюдая за его работой, я увидела, как в ИТ ценят результат, гибкость и work-life balance, и насколько технологии могут упрощать бизнес и жизнь. Его поддержка, экспертиза и вера в мои идеи сыграли ключевую роль в том, что я решилась перейти в сферу предпринимательства и ИТ.

Так, с нуля родился мой первый проект – Bonbonika.kz, проект по производству именных бонбоньерок и подарочной продукции. А спустя пять лет мы решили

полностью перейти на оказание ИТ-услуг как малым, так и крупным предпринимателям.

– Какие навыки из предыдущего опыта помогают вам сегодня?

– Мне очень помогает умение мыслить системно – это я вынесла еще из работы на госслужбе. Предпринимательство научило не бояться пробовать, ошибаться и учиться в процессе, а ИТ дало инструменты, с помощью которых идеи можно быстро превращать в реальные продукты.

– Как родилась идея вашего стартапа? На что он ориентирован?

– В работе над первым проектом мы столкнулись с проблемой: общение с клиентами через мессенджеры отнимало огромное количество времени. Чтобы избавиться от этой «боли», мы создали сайты, чат-боты с AI и аналитические продукты, которые помогают бизнесменам быть на связи 24/7, автоматизировать коммуникации и делать продажи проще.

Также мы разработали аналитическую платформу для маркетплейсов, которая собирает данные о товарах, ценах, конкурентах и трендах, преобразуя их в понятные инсайты. Это помогает продавцам находить перспективные ниши, отслеживать тренды в реальном времени и принимать точные решения без ручного анализа.

– Как роль амбассадора Aqyl Tech и ИТ Aiel влияет на развитие проекта?

– Для меня эта роль – не только профессиональный опыт, но и социальная миссия. Во время карантина мы переехали в село Алматинской области, и я увидела, как женщины стали двигателями микро-бизнеса: готовили, пекли, продавали из дома и организовывали доставки. На моих глазах смекалка и инициативность превращались в реальные доходы. Я убедилась: женщины – не только драйверы экономики, но и сила, мощь и также ключ к развитию ИТ-сфера. Верю, что количество женских стартапов, которые удовлетворяют реальные потребности людей, будут расти и будут востребованы.

Я рада быть амбассадором проекта ИТ Aiel/Technowoman – программе социальной поддержки женщин в ИТ. Ведь она помогает женщинам учиться, развивать навыки и монетизировать их не выходя из дома, дает реальный старт в ИТ.

– Поделитесь планами на будущее.

– Мы планируем развивать аналитическую платформу и AI-решения для предпринимателей, расширять функционал сервисов, помогать бизнесу экономить время и масштабироваться. Но главное – мы хотим расти не только сами, а вместе с теми, кто строит свой бизнес и создает свое наследие.

инстаграм:
@amanbaeyva.aigerim
amanbayeva1986@outlook.com

Больше, чем просто метод

Access Consciousness всё чаще выбирают те, кто не ищет просто ответы, а хочет реальных внутренних изменений.

В этом интервью Маншук Сабит – практик и сертифицированный фасилитатор Access Consciousness рассказывает о разнице между практиком и фасилитатором и объясняет, какие изменения люди могут почувствовать уже после первых сессий.

Mаншук, Access Consciousness сегодня выбирают люди по всему миру. С чего для вас началось знакомство с этим методом? В какой момент вы поняли, что хотите стать фасилитатором?

– Раньше я была закрытой, редко улыбалась и боялась чужого мнения. Всё было «не так», и однажды я поняла, что хочу измениться. Хочу быть уверенной в себе, радоваться и получать удовольствие от жизни. Все методы: научные, эзотерические, которые я знала, мне не подходили, я искала нечто другое. И при очередном поиске я впервые наткнулась на Access Bars.

– Чем сертифицированный фасилитатор Access Consciousness отличается от практика? В чем разница в уровне подготовки, ответственности и глубине работы?

– Когда я прошла свое первое обучение барам, я стала практиком Access,



получила международный сертификат с правом проводить сессии. Это первая ступень для работы в Access Consciousness. Некоторые идут дальше и проходят еще классы, другим достаточно этого, и это нормально. В начале пути я жадно впитывала любую информацию, и мне всё больше и

больше хотелось стать сертифицированным фасилитатором (СФ). Я не знала, как и когда я получу такой сертификат, но сильное желание не оставляло меня.

Чтобы стать СФ, требуется пройти целый список классов от основателей Access Consciousness, прочитать ряд книг, послушать эфиры, которые есть в пререквизитах. И для всего этого требовалась восьмизначная сумма, если считать в тенге. Каждый класс дает больше энергетического пространства и расширяет мышление. Практик работает с людьми, прикасаясь к точкам на голове. И Access Bars – только одна из многих и самых первых практик в Access Consciousness. У СФ больше инструментов и больше мощи, энергии и знаний для того, чтобы люди могли меняться.

СФ умеет фасилитировать, помогая в определении причины проблемы. СФ может содействовать необходимым изменениям комплексно:

- вербально (проводя фасилитации, задавая вопросы),
- через тело (проводя сеансы Access Bars, Access Face Lift и воздействуя другие телесные процессы),
- энергетически (используя «Симфонию возможностей» и другие приемы).

То есть если у практика Access Bars только один инструмент, у СФ их много, соответственно, и результат можно получить иной.

– Какие результаты человек может заметить уже после первых сессий? От чего зависит эффективность работы с Access Consciousness?

– У меня часто спрашивают, сколько нужно сеансов. Я говорю: чем больше, тем лучше. Но результат видно уже после первого. У людей уходит тревожность, чувство вины и обиды, приходит состояние покоя, радости, словно человек съездил отдохнуть на море. Но за один сеанс невозможно убрать весь годами накопившийся негатив – для

этого требуется несколько сессий.

В самом начале пути я говорила, что Access Bars – это как помыть голову изнутри. Это метод, который помогает убрать «мусор» из головы, чтобы получить ясный ум и осознать то, что ты действительно желаешь.

А эффективность зависит только от готовности клиента получать помощь в виде сеансов. Невозможно плохо сделать Access Bars: самый «плохой» сеанс – это непроведенный сеанс. Все остальные являются вкладом и для тех, кто проводит работу, и для тех, кто получает помощь.

Регулярность имеет значение. Я, например, получаю сессии ежедельно. Это не значит, что всем так нужно поступать, каждый человек может выбрать свой темп, и сам способен определить, какое количество сеансов ему необходимо.

инстаграм:
@manshuk.sabit
+7-777-330-61-52

Нургуль Нуркешева – эксперт, задающий стандарты

Развитие индустрии красоты невозможно без людей, которые выстраивают ее системно, профессионально и на долгую перспективу. Нургуль Нуркешева – эксперт, который на протяжении многих лет формирует культуру осознанного ухода и официальный рынок премиальной косметики в регионе. Являясь региональным представителем бренда Sisley Paris в Казахстане, Азербайджане и Узбекистане, она внесла значимый вклад в развитие индустрии красоты, открыв доступ к мировым брендам, высоким стандартам сервиса и международной экспертизе.

Нургуль, ваш профессиональный путь тесно связан с развитием качественной косметической индустрии в Казахстане.

Как давно вы работаете в этом направлении? Какими результатами сегодня особенно гордитесь?

– В индустрии красоты я работаю с 2007 года. Свой путь начала с позиции рядового менеджера в компании «Французский Дом BSB». За время работы прошла несколько этапов профессионального роста. Особой гордостью для меня является то, что мы вкладывали огромный человеческий и профессиональный ресурс в развитие косметической и парфюмерной индустрии Казахстана. Наша цель заключалась в том, чтобы казахстанские потребители имели доступ к качественной, натуральной и оригинальной продукции мировых брендов, а также получали высокий уровень сервиса на территории своей страны.

Если говорить о достижениях, то я считаю

важным свой вклад в развитие именно официальной индустрии красоты в Казахстане. За годы работы мы сотрудничали практически со всеми ключевыми брендами, представленными сегодня на рынке: холдингом LVMH (Dior, Givenchy, Guerlain, Kenzo, Loewe, Acqua di Parma), Estée Lauder Group (Estée Lauder, Clinique, La Mer, Tom Ford и другие), а также с рядом крупных и небольших международных компаний. Параллельно мы работали и с локальными брендами, помогая им развиваться и находить свое место на рынке.

Был не только пройден большой путь, но и получен колossalный опыт, который научил меня этике международного делового общения, работе с партнерами из разных стран, на разных языках, а также умению находить подход к людям с разными ценностями,

такими, ожиданиями и требованиями, особой гибкости и дипломатии.

– Индустрия красоты стремительно меняется. А что в этом бизнесе вы считаете самым сложным и самым ценным, с точки зрения профессионального роста?

– Действительно, индустрия красоты постоянно трансформируется. И, на мой взгляд, самое важное – уметь быть в тренде, идти в ногу со временем, при этом не теряя себя. Важно сохранять собственные ценности и идеологию, которым вы следите. Если посмотреть на бренды, становится понятно, что именно отличает их друг от друга: у каждого есть свои ценности, но при этом они развиваются, модернизируются и адаптируются к изменениям рынка. Я считаю, что этот баланс – умение развиваться, оставаясь собой, и есть главный критерий устойчивого профессионального роста.



Также очень не оглядываться назад и не сравнивать себя с другими. Если вы уверены, что идете своим путем и поступаете правильно в своем деле, нужно продолжать двигаться вперед, несмотря на сложности, внешние обстоятельства или мнение окружения. Работать, развиваться и идти дальше – это, на мой взгляд, ключ к росту в любом бизнесе.

– Работа с тремя разными рынками одновременно, Казахстаном, Азербайджаном и Узбекистаном, требует тонкого понимания культуры и менталитета. В чем вы видите основные различия в подходе к красоте и уходу за кожей в этих странах?

– По образованию я специалист в области международных отношений, с уклоном в дипломатию. Хотя я никогда не работала в дипломатическом корпусе или государственных структурах, судьба всегда, так или иначе, нуждается потребитель.

связывала меня с международными компаниями и проектами. Именно здесь знания и навыки, полученные в университете, оказались особенно востребованы: умение слаживать острые углы, находить компромиссы, выстраивать диалог в сложных ситуациях, а где-то проявлять гибкость и стратегическое мышление.

Работая сразу с несколькими рынками, я действительно столкнулась с тем, что у каждого из них свои потребности и свой особый подход. И, несмотря на географическую близость, потребитель в каждой из этих стран абсолютно разный. Это один из самых важных выводов, который я сделала.

Пришлось проделать по-настоящему титаническую работу: детально изучить специфику каждого рынка, а уже затем выстраивать стратегию развития. Ведь прежде чем предложить продукт или сервис, необходимо четко понять, чего именно ждет и в чем нуждается потребитель.

При этом я хочу подчеркнуть, что все эти рынки по-своему прекрасны. В каждой из стран красивые, яркие женщины и мужчины, своя эстетика и энергия. Я искренне благодарна за возможность работать в международном формате, потому что сегодня в моей профессиональной копилке есть ценный опыт взаимодействия с нашими соседями.

– Насколько, на ваш взгляд, сегодня важны образование и системный подход для устойчивого развития специалиста в индустрии красоты?

– На мой взгляд, обучение и постоянное развитие сегодня абсолютно необходимы. Если специалист останавливается на одном уровне и перестает учиться, он неизбежно начинает отставать. Индустрия красоты не может быть статичной. Возьмем, к примеру, стилистов: прически не остаются неизменными десятилетиями, мы постоянно ищем новые формы,



техники и решения. То же самое происходит с макияжем, уходом за кожей и всеми направлениями индустрии красоты. Тренды меняются, рынок развивается, и специалисту важно быть современным. А сделать это возможно

и участие в профессиональных конкурсах, и обучающие программы, и постоянное расширение кругозора. Всё это является важной частью становления не только специалиста как профессионала и личности, но и всей индустрии в целом.

– Если говорить о будущем косметической красоты в нашем регионе: какие изменения и профессиональные компетенции будут наиболее востребованы в ближайшие годы?

– Я уверена, что будущее индустрии красоты в нашем регионе, в том числе в Казахстане, выглядит очень перспективным. Новое поколение специалистов уже сейчас демонстрирует высокий уровень профессионализма, четкое понимание трендов и умение работать с современными инструментами, что позволяет выводить индустрию красоты на новый уровень.

инстаграм:
@nnd07

Журналист Инна Шефер

Правила игры в сфере недвижимости

Инвестиции в зарубежную недвижимость – это всегда баланс между холодным расчетом и мечтой о жизни у океана. Как не позволить эмоциям перевесить цифры, и где сегодня находятся точки самого высокого роста? Наш собеседник – Нурмахан Алданов, девелопер и инвестор, который смотрит на карту мира как на поле возможностей. В этом интервью мы разбираемся, стоит ли верить громкой рекламе в Грузии, в чем кроется коварство валютных рисков и почему Португалия остается идеальным местом для инвестиций, несмотря на налоги.

Нурмахан Алданов – инвестор в сфере недвижимости, девелопер по коттеджам.

Нурмахан, в недвижимость каких зарубежных стран стоит инвестировать сегодня?

– Черногории, Грузии, ОАЭ, Таиланда. И, конечно же, Испании и Португалии.

– Почему именно Черногория?

– Средняя стоимость жилья в Черногории остается ниже, чем во многих европейских курортных странах: порядка ~€1500-€2000 за кв. м в популярных зонах и значительно ниже в

центральных и северных регионах. Это делает рынок доступным для частных инвесторов, особенно в сегменте курортной недвижимости.

Динамика стоимости жилья показывает устойчивый рост: цены на недвижимость увеличиваются на десятки процентов каждый год.

И в целом рынок демонстрирует долгосрочный тренд на повышение стоимости активов. Налоговые ставки на сделки низки. Всё это выгодно отличает страну от большинства европейских рынков.





– Сейчас много реклами от застройщиков в Грузии. Не поздно ли туда инвестировать?

– Конечно, нет. Сейчас стоимость недвижимости в Грузии находится на стадии роста. И самое лучшее время инвестировать. Но нужно отделять два города: Тбилиси и Батуми.

В Тбилиси можно делать ставку на стабильность и ликвидность (здесь больше «конечных» пользователей).

Если ваша цель «сохранить капитал плюс спокойный доход», то разумнее выбрать Тбилиси.

Если цель «максимизировать доходность», и вы готовы управлять бизнес-процессом аренды, то выбирайте Батуми.

– Какие риски есть при инвестициях в зарубежную недвижимость?

– Самые опасные – юридические риски. Ограничения для иностранцев:

запреты на покупку земли/объектов в отдельных зонах, требования по ВНЖ/лицензиям, лимиты на долю владения.

Слабая защита прав собственности: долгие суды, «двойные продажи», проблемы с кадастром и регистрацией.

Слабые гарантии, переносы сроков, изменение проекта, банкротство застройщика.

Но существуют и регуляторные риски, и «смена правил игры».

Валютный риск, например, который часто недооценен. Ведь вы инвестируете в валюте страны (или в USD/EUR), а ваши личные расходы в тенге. Даже при росте цены объекта в местной валюте вы можете проиграть на курсе, и наоборот. Существует риск ликвидности и «реальной» цены продажи, и так далее.

– Сейчас многие сравнивают по доходности

Таиланд и ОАЭ. В какую недвижимость лучше инвестировать?

– В ОАЭ стабильные доходы, развитая инфраструктура, простая правовая система, но выше цены и возможны циклические коррекции.

В Таиланде потенциально более высокая доходность (особенно в туризме), низкий порог входа, но больше операционного участия и сезонных рисков.

– Жизнь у Атлантического океана прекрасна, огорчают только высокие налоги. Что скажете про недвижимость в Испании и Португалии?

– Испания сейчас сильнее по «капитализации» (там наблюдается рост цены), но здесь больше и регуляторных рисков. Португалия привлекательна как «тихий актив» и lifestyle-инвестиция, но доходность часто съедает высокая цена входа в топ-локациях.

инстаграм:
@investor01.kz

Ведущий без границ

О том, как превращать масштабные токи в понятный иностранцам «unbelievable» формат и представлять культуру страны на языке мирового уровня, в нашем интервью с ведущим международного класса Арыстаном Оспановым.

Арыстан, вы ведете мероприятия сразу на трех языках. Как вы пришли к такому формату работы? Почему для вас было важно стать именно многоязычным ведущим?

— Я пришел к этому формату естественным образом. С детства знал английский язык и постоянно его практиковал в разных странах. Когда мне было 4 года, по работе отца наша семья на год переехала жить в Шотландию — именно тогда и был заложен фундамент моего английского.

Английский всегда был для меня рабочим инструментом — я свободно



владел им и чувствовал себя уверенно. Кроме того, дважды участвовал в программе Work and Travel в США, где жил в полноценной американской языковой среде. Именно там сформировался мой так называемый американский акцент.

— Когда на казахстанском мероприятии присутствуют иностранные гости, ведущий фактически становится «лицом страны». Осознаете ли вы эту ответственность, и как транслируете культуру и менталитет Казахстана через свою работу?

— Да, безусловно, такая ответственность есть. Очень часто иностранные гости, которые присутствуют на мероприятиях, могут находиться в Казахстане впервые в жизни — иногда всего пару дней. Это могут быть гала-ужины, деловые события или традиционные мероприятия вроде қыз үзату или тоя, и для многих из них это первое знакомство с подобным форматом и с нашей страной в целом. Именно поэтому важно представить Казахстан в максимально достойном и позитивном свете: сделать так, чтобы было комфортно и весело как иностранным, так и нашим гостям, при этом сохраняя интеллигентность и уважение к национальным традициям.

— С какими ожиданиями иностранцы чаще всего приходят на казахстанские мероприятия? Как вам удается удивлять или ломать их стереотипы о нашей стране?

— На самом деле чаще всего у них вообще нет

каких-то конкретных ожиданий, потому что подобный формат празднований в их странах встречается редко. В частности это касается американцев, канадцев и европейцев. У них нет понятия тоя и культуры настолько масштабного свадебного празднования. Когда они видят размах, атмосферу, то, как люди искренне веселятся и празднуют, они, как правило, пребывают в настоящем удивлении. Им даже сложно не угодить, потому что им попросту не с чем сравнивать. В этом плане всё проходит достаточно легко.

Главное — чтобы мероприятие оставалось максимально цивильным и не переходило грань абсурда. А в остальном хорошая музыка, просторный зал и щедро накрытый стол всегда производят на иностранцев сильное впечатление и дарят им яркие, почти сенсационные эмоции.

— Был ли в вашей практике отзыв от зарубеж-

ных гостей, который вы запомнили больше всего и поняли: «Да, именно так и должен выглядеть современный Казахстан глазами мира»?

— Да, такой момент был. Однажды, в августе, я вел свадьбу, на которой кудалар были из Америки. И у меня даже есть видео этого момента (улыбается).

Уже когда я покидал ресторан, отец жениха — американец остановил меня и поблагодарил короткой, но очень искренней речью.

Он дважды повторил слово «unbelievable», причем произнес его по слогам: un-be-lie-able! По-русски звучит как «не-ве-ро-ят-но». А затем сказал: «Парень, ты был крут!».

Мероприятие прошло успешно и очень удачно, но именно эти слова я на всегда запомнил — они до сих пор остаются у меня в голове как особенный момент признания.

инстаграм:
@ospnv_1

A&A Beautybliss: философия совершенного тела

Адиям Дунаева, основательница студии A&A Beautybliss, прошла путь от детского массажиста до создателя авторской методики коррекции фигуры. Сегодня ее студия – это точка притяжения для тех, кто ценит индивидуальный подход и честный результат.

Адиям, расскажите, с чего начался ваш путь к открытию собственной студии.

– Мой путь начался с личной истории. В 19 лет я родила первую дочь, и именно тогда впервые столкнулась с необходимостью делать ей массаж. Это стало отправной точкой в моем профессиональном пути. Я прошла обучение на детского массажиста и в течение пяти лет работала с детьми. Этот опыт дал мне глубокое понимание тела, ответственности и



важности правильного, бережного воздействия. Со временем я почувствовала потребность развиваться дальше и работать уже с запросами взрослых – восстановлением, коррекцией фигуры и снятием хронического напряжения. Я переквалифицировалась, начала изучать

различные методики и активно нарабатывать навыки. Накопленный опыт, а также желание создать пространство с индивидуальным подходом в итоге привели меня к открытию собственной студии.

– Вы разработали собственную авторскую

технику массажа. В чем ее принципиальное отличие от классических методик?

– Моя авторская техника основана на сочетании классических массажных принципов, корректирующих приемов, а также глубокой работы с лимфатической системой и мышечными зажимами. Я не работаю «по шаблону», каждая сессия выстраивается индивидуально, с учетом состояния тела и запросов конкретного человека. Ключевое отличие заключается в глубине воздействия и комплексном подходе: мы в студии работаем не только над улучшением внешнего вида, но и запускаем внутренние процессы восстановления, расслабления и гармонизации организма.

– Корректирующий массаж сегодня особенно востребован. За счет чего достигается эффект – это больше про эстетику, здоровье или комплексный подход?

– Это прежде всего комплексный подход,

визуальные изменения: уменьшение объемов тела, улучшение качества кожи и четкости контуров всегда происходят параллельно с оздоровительными процессами. В своей работе я сочетаю ручные техники и аппаратные методы массажа, в том числе кавитацию. Кавитация позволяет более глубоко воздействовать на жировые отложения, усиливая эффект коррекции фигуры. В сочетании с массажем и лимфодренажом она помогает организму быстрее выводить продукты распада и снижать отечность.

В результате такой подход дает не только выраженный эстетический эффект, но и улучшает общее состояние организма – нормализуется кровообращение, ускоряются обменные процессы и повышается тонус тканей.

– A&A Beautybliss сегодня уже не просто центр по оказанию услуг, а студия с философией. Какие ценности вы закладывали в проект?

Что для вас важно в работе с клиентом?

– Главные ценности для меня – это забота, безопасность, индивидуальный подход и честный результат. Мне важно, чтобы каждый клиент чувствовал доверие, комфорт и внимание к деталям. Я всегда работаю на результат, но исключительно без вреда для здоровья. Я искренне люблю свою студию и своих клиентов, и эта любовь чувствуется на каждом этапе работы – от первой консультации до финального результата. В A&A Beautybliss мы создали пространство, где можно получить полный комплекс услуг в одном месте: ручные и аппаратные массажи, а также лазерные процедуры. Клиенту не нужно искать разных специалистов – всё необходимо для красоты, здоровья и уверенности в себе собрано в одной студии.

инстаграм:
[@ozdorovitelny_massage](https://www.instagram.com/ozdorovitelny_massage/)
+7-747-620-58-51

Камшат Асхатқызы: вне шаблонов



KAMA.MEDIA

Как превратить увлечение мобилографией в системный бизнес и стать доверенным лицом топовых медийных личностей? Сегодня Kama.media – это не просто агентство, а полноценная лаборатория смыслов

и стратегий. Основательница проекта, Камшат Асхатқызы, рассказала нам, почему «красивой картинки» больше недостаточно для успеха, как строится работа со звездами шоу-бизнеса, и какой

контент на самом деле создает бренды, которые остаются в истории.
Кама (Камшат Асхатқызы) – основатель маркетингового агентства Kama.media.

Kама, сегодня вы основатель собственного маркетингового агентства. А с чего начинался ваш путь в этой сфере?

– Мой путь начался с практики и большого интереса к визуалу. Я начала как мобилограф – снимала на iPhone, пробовала, ошибалась, училась на реальных проектах. Постепенно пришло понимание, что красивого контента недостаточно, так как за ним должна стоять стратегия. Я углубилась в SMM, маркетинг, аналитику, а позже собрала команду. Сегодня Kama.media – это уже не про одного человека, а про системную работу с брендами и долгосрочный рост клиентов.

– Рынок маркетинга и контента меняется очень быстро. Как вы чувствуете тренды: через аналитику, насмотренность или интуицию? Что в вашей практике работает лучше всего?

– Лучше всего работает сочетание всех трех аспектов. Аналитика дает цифры и факты, насмотренность – понимание визуального и контекстного уровня рынка, а интуиция приходит с опытом. Но если выбирать главное – это насмотренность, подкрепленная аналитикой. Когда ты ежедневно работаешь с разными нишами и форматами, ты начинаешь чувствовать, что «зайдет», еще до того как это становится массовым трендом.

– Вы сотрудничаете с известными личностями и являетесь личным мобилографом Мадины Садвакасовой. В чем, на ваш взгляд, ключевое отличие работы с публичными людьми и личными брендами от классического SMM для бизнеса?

– Работа с публичными людьми – это всегда про личность и доверие. Здесь невозможно действовать шаблонно. Контент должен быть живым, честным и

очень точно передавать характер человека. В бизнесе акцент чаще на продукт, в личном бренде – на эмоции, историю и энергетику. Кроме того, при работе с медийными личностями важны скорость, такт и понимание границ – ты становишься частью их личного пространства.

– Если говорить о долгосрочном росте, какой контент сегодня действительно строит бренд, а не просто дает краткосрочные охваты?

– Бренд строит системный контент, который отражает ценности, экспертизу и путь. Это не только трендовые рилсы, а регулярные экспертные форматы, закулисье, живые мысли, процессы и честные разговоры с аудиторией. Краткосрочные охваты дают всплеск, а доверие и узнаваемость формируются через последовательность и смысл.

инстаграм:
@1mkama
+7-708-676-91-36

VINA: голос вне стандартов

Она покорила жюри международного конкурса *Golden Time Talent*, оставив позади участников из 50 стран, и заставила по-новому взглянуть на джазовую классику со своей авторской композицией «Кошка».

Однако VINA – артистка, которую невозможно запереть в рамках одного жанра. Ее участие в проекте *The Voice Kazakhstan 2025* стало не просто телевизионным дебютом, а смелым манифестом самобытности. О том, каково это – быть единственной рок-исполнительницей на главном вокальном шоу страны, как справляться с эмоциональным давлением закулисья и почему выход из зоны комфорта – лучший драйвер для творчества, читайте в нашем эксклюзивном интервью.



VINA, что для вас стало решающим моментом, когда вы приняли решение участвовать в *The Voice Kazakhstan 2025*? Какие внутренние ожидания вы связывали с этим проектом?

– На самом деле ожиданий я не строила, поскольку я не конкурсная певица и имею весьма нестандартные вокальные данные. Решила

поучаствовать в целях эксперимента. Новый опыт – это всегда хорошо, и для меня это скорее про выход из зоны комфорта (улыбается).

– Вы уже имеете международное признание и победу в стиле джаз на конкурсе *Golden Time Talent*. Чем участие в телепроекте отличается от международных конкурсов по ощущениям и профессиональному опыту?

– Отличия большие. *Golden Time Talent* чаще проводится в рамках онлайн формата, и там ты единожды отправляешь заявку, дальше уже дело за жюри: оценивают как вокальные данные, так и харизму. А если это авторская номинация, то дополнительно и текст, и аранжировку. В «Голосе» есть несколько этапов прохождения до слепых прослушиваний, а дальше уже съемки и репетиции. Оба конкурса достаточно профессиональны, ведь везде данные участников оценивают эксперты в своем деле.

– Как вы выбирайте репертуар для проекта?

– Я точно знала, что если даже песни в стиле рок будут исполнены, то подачу и характер мало кто сможет передать.

Выбор песни для меня всегда связан с тем, чтобы она говорила через мой голос. На проекте я оказалась единственной рок-исполнительницей, и поэтому выбрала «Whole lotta love» группы Led Zeppelin – она полностью соответствовала моему стилю и тому настроению, которое я хотела донести до зрителей.

– Был ли на проекте момент, который стал для вас поворотным эмоционально или творчески и повлиял на ваше дальнейшее музыкальное развитие?

– Моментов, которые повлияли на мое творчество, не было. А вот эмоциональных было несколько. Все-таки это был мой первый опыт именно в телевизионном проекте. Самым сложным эмоциональным моментом стал

второй тур, где нужно было соревноваться с человеком, с которым мы близко подружились. Плюс ко всему, каждый раз входя в медийное поле, приходится снова абстрагироваться от хайта и сравнений, это иногда давит психологически.

– Как участие в *The Voice Kazakhstan 2025* отразилось на вашем восприятии себя как артистки? Какие новые цели вы поставили перед собой после проекта?

– Положительно. Я стала больше ценить свою уникальность. Веры в себя тоже прибавилось (улыбается). Основная цель – сделать ремастер одной из своих песен и выпустить ее на государственном языке. Также я планирую выход еще одного трека в стиле industrial rock. Кроме того, среди целей есть большой рок-концерт с профессиональными музыкантами.

инстаграм:
@vina_singer
ТикТок:
@vina_voice

LIVE BAND EKIPAZH



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



People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.
Слова благодарности за профессионализм.

Единственная казахстанская премия,
признанная профессиональным сообществом.

www.people-awards.online



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor	Dmitriy Andreyev
CEO	Alexandr Grebenников
Production editor	Vitaliy Kirsanov
Editor	Inna Shefer
Copy editor	Irina Dmitrova
Photographer	Vitaly Kirsanov
PR-manager	Marina Butrym

ADVERTISING

Official
representatives of
magazine Teens and
People and People
Awards

Adil Madiev
Mariyam Isaeva
Malika Kan
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS
Producer

Dilya Sharafutdinova

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор	Дмитрий Андреев
CEO	Александр Гребенников
Выпускающий редактор	Виталий Кирсанов
Редактор	Инна Шефер
Корректор	Ирина Дмитрова
Фотограф	Виталий Кирсанов
PR-менеджер	Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Официальные
представители журнала
Teens and People и
премии People Awards

Адил Мадиев
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

Рекламная служба

+7-727-312-35-97

director@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 1 (56) январь-февраль 2026 г.

Подписано в печать (выход в свет) 05.01.2026 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

№KZ39V ру00129889 от 22.09.2025 г.,

Зарегистрированный тираж 10000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

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

director@tpeople.kz

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