

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & **people** magazine

6 (55)
ноябрь-декабрь
2025

Вероника Варнава
стр. 60

Анна Ламзина
стр. 66

Георгий Паикидзе
стр.72

Павел Ворошилов
стр. 74

Гулим Казбекова
стр. 78

Atlant Clinic
стр. 86

Жадыра Муканова
стр. 88

Юлия Лебедева
стр. 90

Юлия
Ниренберг

*духовный наставник и эксперт
в области ментального здоровья*

► OVER THE NUMBER WORKED

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

EDITORIAL STAFF

РЕДАКЦИЯ

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

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

ADVERTISING

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Official representatives of magazine Teens and People and People and People Awards

Evgenii Mozer
Mariyam Issaeva
Malika Kan
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

Официальные представители журнала Teens and People и премии People Awards
Евгений Мозер
Марьям Исаева
Малика Кан
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

PEOPLE AWARDS

PEOPLE AWARDS

Producer **Dilya Sharafutdinova**

Продюсер **Диля Шарафутдинова**

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84

pr@tpeople.kz

Рекламная служба

+7-727-312-35-97

pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 6 (55) ноябрь-декабрь 2025 г.

Подписано в печать (выход в свет) 02.11.2025 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 №КЗ39VPY00129889 от 22.09.2025 г.,

Зарегистрированный тираж 10000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

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

director@tpeople.kz

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



ФОТОСТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

Юлия Ниренберг: «Истинная Любовь и Счастье рождаются внутри, когда в душе живёт Бог»

В этом откровенном интервью мы говорим о признаках готовности души к перерождению, о том, что происходит с человеком, идущим путём тьмы, и как вновь обрести связь с Божественным началом. Юлия делится примерами из своей практики, объясняет, почему не каждый способен самостоятельно выйти из состояния духовной тьмы, и раскрывает суть энергетических перемен, происходящих сегодня на Земле. Это глубокий разговор о вере, выборе между светом и тьмой и о том, что Любовь – не просто чувство, а состояние души, в котором рождается подлинное счастье человека. Героиня нашего выпуска – духовный наставник, эксперт в области ментального здоровья и целительница Юлия Ниренберг.



Юлия, вы обладаете невероятной силой и помогаете людям соединиться с душой, что исцеляет не только тело, но и меняет судьбу. А когда вы смотри-

те на человека, что для вас становится первым знаком того, что его душа готова к перерождению?
– Первый и самый явный признак – это пустота в глазах и в душе. Когда на лице маска улыбки, а внутри глу-

бокая опустошенность. Такой человек потерян, словно полностью обессточен, у него нет сил жить. Его уже ничто не радует, он не получает удовольствия даже от мелочей, не спасает ни финансовое благополучие, ни материальные возможности, позволяя себе всё, что хочется. Это не просто звоночек – это громкий колокол, на который нужно обратить внимание немедленно. Но бывают еще и более запущенные судьбы, где люди пострадали настолько, что внутренне ощущают чувство обреченности. Они словно замкнуты в клетке и не видят выхода. И смиряются с тем, что их жизнь навсегда будет такой: бессмысленной, без счастья и без удовлетворенности. Их даже посещают мысли о суициде. Особенно это заметно, когда человек перепробовал всё: десятки психологов и психотерапевтов, психотропные препараты, лечение у целителей и знахарей, а результата нет. И человек истощён не только морально, но и физически. Его здоровье

подорвано, а болезни сменяют друг друга, образуя замкнутый круг. Ведь когда внутри светло и благостно – жизнь становится лёгкой и наполненной. А если внутри этого света нет, то и жизнь превращается в череду трудностей и испытаний.

– Каждому ли можно помочь, или человек должен неким образом созреть для того, чтобы его душа могла впустить свет?

– Ситуации бывают разные. Чаще всего сам человек находится в активном поиске того, кто ему может помочь. Но бывают и такие случаи, когда человек своим состоянием мучает всю семью. Поэтому ждать его «готовности» не стоит, ведь страдает не только он, но и окружающие. Например, в моей практике был случай: в одной семье мужчина в приступах гнева мог порвать священный Коран, вел себя неадекватно, и его близкие буквально жили в страхе, супруга боялась за себя и детей. Ему поставили ультиматум: либо он

идёт ко мне, либо супруга подаёт на развод. И они пришли вместе. Уже через 5–6 месяцев их жизнь изменилась, а спустя год семья планировала ещё одного ребёнка. Всё наладилось. На самом деле помочь можно каждому! Но бывает такое, что человек, придя на сессию, даже сам не ожидая, обнаруживает, что внутри него живёт «нечто», и оно начинает говорить через него, рассказывая историю своего происхождения и намерения жизни в этом теле. В мусульманстве их называют джинами – они полностью управляют человеком и питаются его энергией. Это «нечто» берёт над ними верх, и человек уже не принадлежит себе. Такие люди после диагностики не заходят в личную работу – оно не даст, не пустит! В такие моменты важна поддержка близких, когда они видят, что их родной человек временами сам не свой и как будто в нём несколько личностей, а в моменты гнева меняется взгляд, и человек временами не в

себе. У психиатров есть диагноз на эту тему – раздвоение личности, а я знаю, что это простая одержимость, и в нём просто подселенец!

– **Что таит в себе душа современного человека? Какой самый частый запрос вы видите у людей сегодня?**

– Самый частый запрос: дискомфорт от ощущения, что человек живёт не свою жизнь. Современные люди не живут в ритме своей души, потому что связь с ней утрачена. Душа желает чего-то масштабного и счастья, а в жизни складывается совершенно по-другому. И всё начинается с мелочей, таких, как душой человеку хотелось бы вставать рано, быть продуктивным, иметь реализацию, а по факту ложится он поздно, и утром вялое, унылое: «ничего не хочу». Так и проходит жизнь – бесконечный цикл отложенных желаний и внутреннего истощения. Пока нет связи с душой, у человека нет ключей к своей жизни. А когда эта связь есть, он точно знает, какой

«замок» открыть сейчас и когда, в каком направлении действовать, где приостановиться и куда направить ещё больше энергии.

Например, на своём опыте могу сказать: моя душа очень хотела на Мальдивы. Я почувствовала этот зов и решила организовать ретрит. Можно было включить ум и сказать: «Это слишком сложно. Как собрать людей, как всё организовать?» и откладывать мечту годами. Но я поступаю иначе, и этому учу других: мы убираем страхи и просто действуем. Когда Всевышний видит, что мы не боимся и не блокируем свои желания сомнениями, он помогает. И вот спустя всего 6 месяцев я действительно здесь, на Мальдивах, с группой единомышленников и даю вам это интервью *(улыбается)*.

– **В предыдущем интервью вы говорили о пути к свету. Но что происходит, когда человек считает, что тьма – это тоже часть пути? Можно ли быть**

счастливым в контакте с тёмными силами?

– В контакте с тёмными силами можно быть счастливым чаще всего лишь материально, но недолго. Всегда есть определённый срок. В быту это называют контрактом, и все понимают, что любой контракт когда-то заканчивается. Душа такого человека продана. Такие люди в дальнейшем часто теряют всё, спиваются, становятся наркоманами, теряют здоровье, отношения и так далее. Вначале всё кажется прекрасно, но потом обязательно приходит боль.

Когда человек идёт по божественному пути, ему вначале бывает трудно, но потом становится легче и легче, счастливей, и он приобретает силу духа! По пути света человек очищается, укрепляется и наполняется. Это правильный путь. А проданная душа не принадлежит Богу. Лукавый всегда обманет, найдёт способ заманить человека в свои сети. И тот, кто пользуется тёмными силами, рано или позд-

но окажется у разбитого корыта.

– **Какие методы вы используете в своей практике и работе с людьми?**

– Меня часто об этом спрашивают. Я работаю через молитву, обращённую ко Всевышнему. Именно связь с Богом дала мне внутреннюю силу, которую называют даром. Это не связано ни с какой религией, я считаю, что Бог един, а религий может быть огромное количество, и важно это понимать. Но знаете, дар – это не то, чему можно научиться. Он либо есть, либо его нет.

Благодаря молитве и программным свечам, через которые я работаю, происходит соединение с Божественной энергией, потоком Творца. Эта связь дает возможность убрать любое негативное влияние. Даже в самых тяжёлых случаях, когда человек буквально одной ногой в могиле из-за серьёзных магических воздействий или порчи, сделанной на смерть, ему можно помочь.



Мулла, например, может убрать только внешнее влияние астрала, но не отчитать чёрную магию или родовые проклятия, поскольку это предназначено на имя конкретного человека и сделано через ритуал, а значит, несёт другую природу. Поэтому его молитва даёт лишь временное облегчение, но не очищает полностью, а

лишь умирляет нечисть внутри на время. Чтобы убрать любую нечисть как с человека, так и с его дома, важно понимать, что такую силу и разрешение небес невозможно получить ни через обучение, ни через практики, чем сейчас занят мир эзотерики. Все они в поисках сверхспособнос-



тей. Там, если честно, могут только наградить сущностью, которая начинает играть с человеком, как куклой. А он думает, что получил силу. Это бред современного мира!

– Можно ли сказать, что человечество сейчас проходит эпоху коллективного очищения? Если да, то на каком этапе этого процесса мы находимся?

– Сейчас многие называют происходящее «квантовыми переходами» – меняются энергии, вибрации, и всё вокруг действитель-

но становится иным. Но если говорить по сути, мы наблюдаем не очищение, а глобальную зачистку человечества. Тёмные силы сегодня проявлены настолько сильно, что большинство людей даже не осознаёт, насколько глубоко они погрязли в иллюзии.

Под видом духовности активно продвигаются различные новомодные течения – эзотерика, космоэнергетика, ПФР-терапия, нумерология, астрология и множество других направлений. Всё это уводит человека от внутренней

целостности во внешние поиски. Вместо того, чтобы искать свет внутри себя, люди в поисках ответов вовне: смотрят на планеты, цифры, предсказания, ищут практики, слепо доверяют информации из книг, но истина внутри! Не в храмах, не в книгах, не в обрядах и не в местах паломничества. А в сердце каждого человека.

Поэтому мы живём в эпоху коллективной деградации – в период Кали-юги, заката эпохи. И только тогда, когда человечество вновь вернётся к внутренней

му свету, можно будет говорить о настоящем коллективном возрождении.

– Какое главное знание, по-вашему, должно пробудиться в людях, чтобы мир изменился к лучшему?

– Я считаю, что главное знание, которое должно пробудиться в людях, – это понимание, что Любовь и Счастье находятся не в окружающих нас людях, а только внутри самого себя. И никто не обязан нам их давать, да и не сможет, если в нас самих этого нет. Потому что эти чувства возможны только тогда, когда в нашей душе есть место для Всевышнего: это и есть источник внутреннего счастья и любви в первую очередь к самому себе!

Также в нашей душе должно быть место совести, справедливости, правде и, конечно, истине, а не иллюзии, в которой множество неоправданных ожиданий. Если этого нет, если внутри пустота и человек живёт только ради тела и интересов ума – это и есть самое большое не-



счастье, которое он сам себе выбирает. Поэтому сначала нужно удовлетворить потребности души, освободить её от боли и тьмы. И если человек не может сделать это сам – важно обратиться к тому, кто может помочь пройти этот путь. Если бы каждый мог исцелиться сам, мир уже давно бы был похож на рай. Но мы видим, что это не так. Поэтому

так важен Проводник – тот, кто приведет душу к самому себе и поможет наладить эту связь. Я желаю каждому читателю обрести Бога внутри себя и перестать искать радость и счастье в других – вы и есть этот источник изобилия и любви. Не бойтесь творить и идти вперед!

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

Семейный проект с душой: история Samovar Hotel

Константин
Полтавец – основатель
Samovar Hotel.
Виктория Полтавец –
управляющий Samovar
Hotel.



Как появилась идея создать отель Samovar?

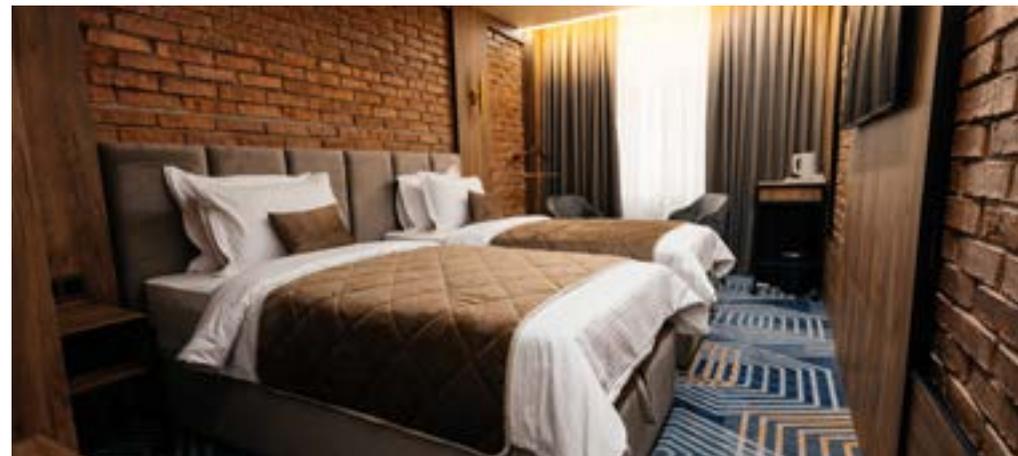
Почему вы решили открыть именно премиум-отель в Петропавловске?

Константин: Идея создать отель появилась во время коронавируса, когда мы закрыли свой ресторан «Самовар». Ресторан был первым заведением такого рода в Петропавловске. Многие до сих пор его помнят – он был очень популярен. Захотелось чего-то нового, вдохнуть жизнь в здание, и поэтому было принято решение создать отель. Сначала планировалась минимальная реконструкция, но в процессе стало ясно: если уж

делать, то фундаментально и красиво. Мы поменяли всё, вплоть до стен фасада. А почему именно отель? Потому что я почувствовал, что востребовано появление бизнес-отеля премиум-класса в нашем городе.

– Где вы черпали идеи при создании Samovar? Были ли у вас вдохновляющие примеры, путешествия или личный опыт, которые повлияли на концепцию отеля?

Константин: Да, несомненно, есть насмотренность – я часто бывал за границей. У меня было четкое представление, каким я хочу видеть отель, поэтому я собрал вокруг себя людей, которые разделили мое видение, и мы вместе смогли воплотить проект в жизнь. Над проектом работал мой друг, алматинский дизайнер Кайрат Досжанов, который также создавал дизайн-проект для ресторана «Самовар» в свое время. Моя дочь Виктория стала управляющей отеля.



– Совместная работа отца и дочери – это особая история. Как вы находите баланс между семейными отношениями и деловыми решениями?

Виктория: Раньше нам с папой было тяжело работать вместе, возможно, потому, что мы очень похожи характерами (улыбается). И, честно говоря, я переживала по этому поводу – не хотелось, чтобы работа испортила наши теплые семейные отношения.

Но на деле всё оказалось просто чудесно! Мы стали лучше понимать друг друга и быть более терпимыми. Благодаря совместной работе мы научились тому, чему невозможно было бы научиться без такого опыта. И это очень ценно.

– Кто ваш идеальный гость? Чем Samovar готов его удивить?

Виктория: Несомненно, мы рады всем гостям! Но если говорить об

удобствах, то наш формат особенно подходит командировочным, людям в бизнес-поездках, а также тем, кто приезжает в гости к знакомым или близким в Петропавловск. У нас подаются вкусные завтраки формата «шведский стол», а повара готовят блюда à la carte при гостях – на открытой кухне. Это удобно тем, кто утром завтракает и уходит по делам, а вечером возвращается отдыхать. Для сна у нас созданы лучшие условия: премиальные матрасы, хлопковое постельное белье и высококлассные банные принадлежности. Остановившись в отеле Samovar, каждый гость может почувствовать то тепло, уют и уровень сервиса, о которых мы говорим.

инстаграм:
@hotelsamovar.kz
www.hotelsamovar.kz
hotelsamovar2025@gmail.com
+7-701-839-68-67

Tairkids: Аналық жүректен туған бизнес

Аналық сезімнен бастау алған арман бүгінде жүздеген баланың шат күлкісіне себеп болып отыр. Ол бизнесті тек табыс көзі ретінде емес, жүректен шыққан миссия деп санайды. Әр киім арқылы жайлылық пен қуаныш сыйлайды мақсат тұтқан Асылайдың кәсіпкерлік жолы – жігер мен табандылықтың айқын мысалы.

Асылай Орманова – Tairkids балалар киім дүкендерінің негізін қалаушы, жас кәсіпкер, аналардың сенімді серігі.

Асылай, балалар киім дүкендерін ашу идеясы қалай пайда болды және неге дәл осы бағытты таңдадыңыз? – Шын мәнінде, бұл идея жүрегімнен шыққан арманнан туды. Ана атанған сәттен бастап өмірге деген көзқарасым өз-



герді. Баланың күлкісі, оның жайлылығы мен бақытты болуы – әр ана үшін ең маңызды дүние. Өз тәжірибемде балаларға сапалы, стильді әрі қолжетімді киім табу кейде қиынға соққанын байқадым. Сол кезде «неге осыны өзім жасамасқа?» деген ой келді. Осылайша Tairkids дүниеге келді. Бұл тек бизнес емес, жүрегімнің қалауы, аналарға қолдау, балаларға қу-

аныш сыйлау миссиясына айналды.

– Кәсіпті дамыту барысында қандай қиындықтар болды және оларды қалай еңсердіңіз?

– Әр кәсіптің жолы оңай емес. Басында тәжірибе жетіспеуі, дұрыс шешім қабылдаудағы күмән, қаржы мәселесі сияқты қиындықтар кездесті. Кейде шаршаған сәттер де болды. Бірақ әрбір қиындық – жаңа

сабақ. Сол сәттерде берілмей, шыдамдылық танытып, өзіме сенуге тырыстым. Отбасымның қолдауы, жанымдағы команда – менің ең үлкен күшім болды. Әр сәтте «осы істі бастағандағы мақсатымды» есіме түсіріп, алға қадам жасауға жігер таптым.

– Алдағы уақытта Tairkids желісін кеңейту жоспарыңыз бар ма?

– Иә, әрине. Қазірдің өзінде екі дүкеніміз жұмыс істеп тұр: бірі – Шымкент қаласы, Республика даңғылы 16-да, екіншісі – Rahima Plaza сауда орталығының 0-қабатында, 100/21-бутикте орналасқан. Алдағы мақсатымыз – осы желіні

кеңейту. Біз үшін әр жаңа дүкен – балаларға қуаныш, ата-аналарға сенім сыйлау мүмкіндігі. Менің арманым – Tairkids-ті тек бір қалада ғана емес, Қазақстанның түкпір-түкпірінде ашу. Болашақта балаларға қуаныш сыйлайтын, аналарға сенімді серік болатын үлкен брендке айналдыруды көздейміз. Бұл жолда еңбектену, жаңа идеялар енгізу, заман талабына сай өзгеру – біздің басты міндетіміз.

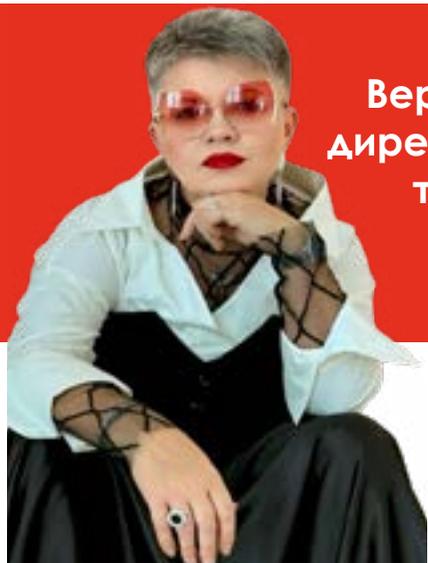
– Жас кәсіпкерлерге, әсіресе сауда саласында бизнес бастағысы келетіндерге қандай кеңес берер едіңіз?

– Ең бірінші – қорықпау. Көп адам ойында керемет идея болады, бірақ алғашқы қадамнан қорқып тоқтап қалады. Ал нағыз жетістік – табандылық пен батыл қадамнан басталады. Кішкентайдан бастауға да ұялмау керек. Ең бастысы – әрекет ету. Әрекет еткен адамға міндетті түрде жол ашылады. Сонымен қатар әрқашан сапаны бірінші орынға қойып, клиентке адал болған дұрыс. Себебі сенімділік – кез келген бизнестің негізі.

Мен жас кәсіпкерлерге әрдайым айтамын: бизнес – тек табыс табудың жолы емес, ол – жүректен жасалатын іс. Егер жүрегіңмен істесең, міндетті түрде өз жемісін береді.

Шымкент қ.,
ТЦ Rahima Plaza, 0-қабат, бутик 100/21
Республика даңғылы, 16
инстаграм: @tair_kids
+7-775-241-18-68





СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Вера Верченко – генеральный директор и учредитель консалтинговой компании VEVA.KZ

инстаграм: @_star_vera
@veva.kz
www.veva.kz
YouTube: @Vera_Star_Podcast
ТикТок: star_vera
Facebook: vera.verchenko
Facebook: Veva.kz

Вера Верченко – генеральный директор и учредитель консалтинговой компании VEVA.KZ, эксперт с глубоким пониманием финансовых процессов и стратегического управления бизнесом. За ее плечами годы практической работы с компаниями крупного и среднего бизнеса, внедрение эффективных решений в области управленческого консалтинга, оптимизации бизнес-процессов и управления рисками.

К чему быть готовым с внедрением нового Налогового кодекса
Ставка НДС вырастет до 16%, а порог обязательной регистрации по НДС снизится. Это увеличит число плательщиков и нагрузку на бизнес. Компании столкнутся с ростом расходов на квалифицированных специалистов,

налоги и фонд оплаты труда, что приведет к повышению себестоимости и, как следствие, росту цен и новому витку инфляции.

Совет самозанятым и тем, кто сдает в аренду недвижимость

Для физических лиц появится новый режим для самозанятых без регистрации ИП. Он будет доступен при доходе до 300 МРП в месяц (около 1,2 млн. тенге) и предусматривает 0% ставку ИПН. Вместо фиксированных взносов от минимальной зарплаты нужно будет ежемесячно перечислять 4% социальных платежей от фактического дохода (пенсионные и социальные отчисления). При превышении данного порога самозанятые обязаны выбрать другой режим. Важно сразу вести учёт

доходов и расходов – это поможет впоследствии выбрать оптимальный налоговый режим. Иногда выгоднее перейти на упрощённую декларацию или на общеустановленный режим. С 2026 года изменятся правила налогообложения аренды недвижимости: вводится прогрессивная шкала имущественного налога и усиленный контроль. Арендодателям стоит заранее проверить свой налоговый режим и при необходимости спланировать переход до 1 марта 2026 года – это поможет избежать потерь и сохранить доходность.

Контроль расходов и цифровая прозрачность

Новый Налоговый кодекс усиливает цифровой контроль: данные банков, приложений и

онлайн-сервисов позволяют налоговым органам видеть не только доходы, но и структуру расходов граждан и компаний. Чтобы избежать претензий, документируйте все траты, следите, чтобы они были экономически обоснованы и соответствовали виду деятельности. Храните договоры, чеки и акты, корректно ведите учёт.

Если ваши расходы превышают доходы – это сигнал для проверки. С 2026 года контроль станет еще жестче, поэтому важно заранее наладить прозрачность и точность финансовых операций.

Совет для блогеров и создателей контента

Доходы от YouTube, TikTok и других платформ считаются налогооблагаемыми, а с 2026 года платформы будут передавать данные о доходах казахстанских авторов в налоговые органы. Изучите эту тему подробно или обратитесь к специалистам.

Меры для избежания штрафов

– Определите свой статус (резидент, нерезидент) и налоговый режим (ИП или самозанятый).
– Учитывайте все поступления от рекламы, спонсоров и платформ.
– Храните документы, подтверждающие расходы.
– Сдавайте отчетность

и уплачивайте налоги вовремя. Даже если платформа зарубежная, доход облагается в Казахстане. Работайте прозрачно – с усилением цифрового контроля скрытые доходы выявить станет проще.

Цифровые чеки и прозрачный бизнес. Почему важно работать «в белую»

Когда человек соблюдает законы и честно выполняет свои обязанности, включая налоговые, он выравнивает энергию обмена с миром – отдает часть за то, что получает: безопасность, дороги, свет, воду, возможность вести бизнес и развиваться.

С 2026 года Казахстан переходит на полную цифровизацию налогового администрирования: все операции, чеки и платежи будут автоматически видны в государственных системах. Это станет главным подтверждением прозрачности бизнеса – по нему налоговые органы будут выявлять несоответствия и контролировать движение денег. Работа «в белую» теперь не просто требование, а условие стабильности: – честный учет защищает бизнес от штрафов и блокировок; – прозрачность повышает доверие банков и партнеров; – только официальные доходы дают доступ к



тендерам, грантам и кредитам;
– законность является источником стабильности, доверия и финансово-го роста.

Инструкция: как подготовиться к налоговой проверке – быстрая шпаргалка (3 шага)

Сохраняйте спокойствие. Паника = ошибки. Соберите документы и журнал действий. Подключите бухгалтера/юриста до любых устных объяснений.

Подготовка заранее

- Проведите внутренний аудит за два-три года (банк ↔ книга продаж/покупок, НДС-ЭСФ, зарплата, договоры, касса).
- Соберите папку «Подготовка к проверке» (в электронном и бумажном виде): уставы, лицензии, договоры, доверенности, внутренние регламенты.
- Настройте резервное копирование учета и данных.
- Обучите сотрудников, кто и как общается с налоговой.
- Подготовьте краткое описание бизнеса: основные процессы, типовые контракты, ценообразование.

Если вам пришло уведомление

- Внимательно изучите документ: сроки, предмет проверки, запросы.
- Уведомьте бухгалтера и юриста.

- Проверьте законность уведомления и зафиксируйте все детали.
- Подготовьте нужные документы и зафиксируйте текущее состояние учетных систем (скриншоты, логи).
- Все выдачи документов оформляйте актом приема-передачи.

Как вести себя при проверке

- Общайтесь вежливо, по существу, без самопризнаний.

- Не передавайте документы без фиксации и согласования с юристом.
- Ведите журнал контактов и требуйте копии всех актов и протоколов.

Рекомендации

Подготовьтесь заранее, всегда храните документы в порядке и действуйте командно – это поможет пройти проверку спокойно и без последствий.



ЧЕК-ЛИСТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

- *Устав, лицензии, доверенности, свидетельства/ИИН.
- *Бухгалтерские книги, регистры и журналы за проверяемый период.
- *Банковские выписки и платежные поручения.
- *Кассовые отчеты и цифровые чеки (ЭСФ, QR-чеки).
- *Договоры с контрагентами, акты, счета-фактуры.
- *Трудовые договоры, табели учета рабочего времени, расчеты зарплаты.
- *Налоговые декларации и документы по уплате налогов (НДС, ИПН и др.).
- *Таможенные декларации и контракты (при внешнеэкономической деятельности).
- *Документы по взаимозависимым лицам и трансфертному ценообразованию (если применимо).

BOOGAGART EVENT



Существуют компании, которые создают обычные праздники, а есть те, кто превращает их в настоящие истории, наполненные смыслом, атмосферой и живыми эмоциями.

BoogaGART Event именно из таких. В основе работы команды не просто сценарий, а тщательно продуманная режиссура, внимание к деталям и искреннее желание подарить людям радость.

Основатель бренда Виктор Никитин рассказывает, как родилась идея объединить сильных профессионалов в одну команду, что делает их мероприятия по-настоящему особенными, и почему для них BoogaGART Event не бизнес, а большая творческая семья.

Виктор, как появилась идея создать BoogaGART Event? С чего всё началось?

– Идея BoogaGART Event появилась естественно. Каждый из нас много лет работал в индустрии по отдельности, каждый в своем направлении. За плечами у нас около 15 лет опыта, сотни проектов, тысячи гостей и бесконечное количество эмоций. В какой-то момент мы поняли: настало время объединиться и создать команду, где каждый профессионал в своем деле, но все думают одинаково о качестве, атмосфере и эффекте «Вау!». Так и родился BoogaGART Event – как союз опыта, творчества и страсти к делу.

– В чем особенность ваших мероприятий? Что делает их непохожими на другие?

– Главная особенность наших мероприятий в атмосфере и внимании к деталям. Мы не

делаем «просто программы», а создаем настоящие истории. Каждое наше событие – как саундтрек к жизни гостей: ярко, эмоционально и со своим ритмом. BoogaGART Event – это всегда живая энергия, индивидуальный

подход и продуманная режиссура, где всё работает на эмоцию.

– Какие праздники вам ближе по духу: уютные семейные или масштабные корпоративные?

– Нам близки оба формата, просто в каждом



мы ищем свое настроение.

В семейных праздниках – душевность, искренние эмоции, то самое человеческое тепло.

В корпоративных – масштаб, драйв и возможность создавать настоящие шоу.

Главное для нас – не размер события, а ощущение, которое остается у людей после него.

– Как вы распределяете роли в команде? У каждого есть своя «суперсила»?

– Я являюсь руководителем и основателем нашего бренда, можно сказать, нашей творческой семьи, и, как никто другой, знаю, чем ценен каждый человек в команде.

В одном – харизма, в другом – невероятная внимательность к деталям, в третьем – умение видеть эмоцию там, где другие видят просто задачу.

Мы собираем эти качества, как драгоценные камни, и из них создаем атмосферу, которую

чувствует каждый гость.

BooGaGART Event – это живой организм, где каждый важен и каждый делает мир вокруг чуть ярче.

Моя задача, как руководителя, – раскрыть силу каждого и соединить их в одно целое, которое называется BooGaGART Event.

– С какими трудностями вы чаще всего сталкиваетесь при организации праздников «под ключ»?

– Я думаю, на такой вопрос не ответит ни один уважающий себя организатор.

Но мы не прячем правду (улыбается). Раскрою тайну: трудности, конечно, бывают.

Самое сложное – это не форс-мажоры, не сроки и даже не капризные бюджеты.

Главная задача – почувствовать клиента, понять, что именно он хочет ощутить в этот день, и превратить это в реальность.

Иногда приходится быть и психологом, и

режиссером, и спасателем, и вдохновителем одновременно.

Но в этом и кайф: когда в конце вечера ты видишь эмоции гостей, всё остальное просто перестает иметь значение.

– Что для вас значит BooGaGART Event?

Что вдохновляет вашу команду в работе над мероприятиями?

– Я благодарен судьбе за то, что рядом со мной люди, которые искренне любят свое дело.

Мы умеем работать в ритме эмоций, видеть в деталях смысл и создавать моменты, которые остаются в сердце.

BooGaGART Event для нас не бренд, а большая семья, где каждый живет творчеством.

И если хотя бы один человек после нашего праздника улыбнулся искренне – значит, наши усилия не пропадут зря.

инстаграм:
@Boogagart

+7-707-325-27-03



СОВЕТ ЭКСПЕРТА

**Тюлекбаева Татьяна – аудитор РК, член
Казахстанской Ассоциации налоговых
консультантов, основатель аудиторской
компании «ACCOUNT & PARTNERS».**

Facebook: tylekbaeva
инстаграм: @tylekbaeva_tatiana
www.account.kz



Тюлекбаева Татьяна – член Казахстанской Ассоциации налоговых консультантов, аудитор, основатель аудиторской компании «ACCOUNT & PARTNERS».

Обладая глубокими знаниями в сфере аудита, налогообложения и финансового управления, Татьяна на протяжении многих лет помогает предпринимателям выстраивать прозрачные и устойчивые бизнес-процессы. В своей практике она делает акцент на финансовую грамотность, доверие между аудитором и клиентом и грамотную подготовку компаний к проверкам. В этом выпуске эксперт делится рекомендациями о том, как распознать и предотвратить искажения финансовой отчетности,

эффективно взаимодействовать с аудитором и адаптироваться к грядущим изменениям в налоговом законодательстве Республики Казахстан.

Совет: как понять, что финансовая отчетность компании больше не отражает реальную картину бизнеса

Порой собственник малого и среднего бизнеса ставит во главу угла только управленческий учет, и нередко возникает убежденность в том, что если предпринимателю не сообщают о проблемах, то «всё нормально», и все финансовые показатели компании в норме и под контролем. Но при этом финансовая отчетность имеет «странности» и аномалии.

А нулевая прибыль год за годом может свидетельствовать о выводе всех доходов через расходы или фиктивные операции, когда выручка равна расходам. Также предпринимателя должны настораживать пограничные показатели, когда компания регулярно показывает результаты, близкие к порогам льгот. Например, доходы стабильно чуть ниже 20 000 МРП – порога для постановки на учет по НДС. Такие совпадения могут свидетельствовать о дроблении бизнеса или умышленном ограничении деятельности ради налоговой выгоды.

Совет: как работать с аудитором

Ожидать только положительных моментов. Ведь

аудит – это не только обязательное требование или инструмент контроля, которого нужно опасаться, но и хорошая возможность улучшить управление и способствовать росту бизнеса. Более раннее привлечение аудитора на стадии бюджетирования и регулярное обновление финансовой отчетности упростят процесс сбора необходимой информации. Чем раньше предприниматель узнает о недостатках в ведении бизнеса, тем легче будет исправить недочеты. Проводить Due Diligence. Комплексная проверка всех аспектов деятельности компании помогает выявить инвестиционные риски и оценить общее состояние бизнеса. Вовлекать аудитора в процесс переговоров с инвесторами. Это, на мой взгляд, усиливает доверие к бизнесу, подчеркивая прозрачность и надежность финансового управления. В данном случае независимый аудитор может стать дополнительным гарантом точности и достоверности финансовой отчетности.

Совет: как правильно подготовить бизнес к аудиту

1. Назначить ответственное лицо за общение с аудиторами. Этот человек должен хорошо знать бухгалтерию компании и оперативно отвечать на

запросы проверяющих. Так вы избежите разрозненных коммуникаций и ускорите процесс.
2. Собрать все необходимые документы заранее. Полнота и порядок в документах – залог того, что аудит пройдет быстрее и без лишних вопросов.
3. Проверить корректность бухучета и закрытие годовых счетов. До прихода аудиторов ваша бухгалтерия должна сама навести идеальный порядок в учете. Особое внимание нужно проявить к закрытию счетов конца года. Любые расхождения (например, между бухгалтерским и налоговым учетом) лучше вы-

явить и объяснить заранее.
4. Актуализировать учетную политику и знание нормативов. Учетная политика компании – один из первых документов, которые изучает аудитор. Грамотно составленная и актуальная учетная политика, соответствующая нормам законодательства и стандартам (МСФО/НСФО), не вызовет лишних вопросов у проверяющих.
5. Перед заключением договора на проведение аудита утвердить выбранную аудиторскую компанию протоколом общего собрания участников ТОО либо решением учредителя.



Совет: как выстроить доверие между аудитором и клиентом

Сотрудничать с аудитором необходимо доверительно, откровенно и профессионально. Во время аудиторской проверки важно обеспечить максимальную прозрачность. Цель аудитора – сформировать объективное мнение о вашей отчетности, указать на риски и пробелы, чтобы вы могли их устранить. Не воспринимайте аудитора как «карательный орган» – это внешний эксперт, который помогает увидеть ваш бизнес глазами инвестора или налогового инспектора.

Совет: как содержать финансовую отчетность в порядке

В первую очередь необходимо соблюдать законодательство Республики Казахстан, а также международные нормы других стран.

1. Скрупулезно классифицировать, группировать и анализировать все доходы и расходы.
2. Записывать все операции сразу, не откладывая на выходные или свободное время.
3. Завести платежный календарь.
4. Назначить ответственного за ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности.
5. Подводить итоги и проводить анализ каждый квартал.

Изменения в законодательстве и учете РК с 1 января 2026 года коснутся раз-

Изменения по КПН (корпоративному подоходному налогу) коснулись

- доходов, полученных при эксплуатации объектов социальной сферы (теперь они облагаются в общеустановленном порядке по ставкам, предусмотренным НК РК; исключена статья, регламентирующая особый порядок обложения);
 - расходов по приобретению товаров, работ, услуг у лиц, применяющих СНР, они не относятся на вычеты;
 - перечня доходов, включаемых в СГД;
 - перечня доходов, не признаваемых в целях обложения КПН;
 - перечня доходов, подлежащих корректировке;
 - порядка признания дохода/убытка от выбытия ФА I группы, долей участия, ценных бумаг и активов, не подлежащих амортизации;
 - системы вычетов по КПН (новых вычетов, исключения некоторых вычетов, изменений в порядке предоставления).
- Все вышеперечисленное приведет к изменениям в учетной политике компаний, пересмотру структуры бизнеса и резервированию денежных средств в части авансирования НДС при выписке ЭСФ у рискованных предприятий.

личных аспектов налогового законодательства, включая исключение некоторых налогов и сборов, корректировку налоговых ставок, а также нововведения в налоговом администрировании. Значительно снижен порог для постановки на учет по НДС – до 10 000 МРП (43 250 000 тенге). По корпоративному подоходному налогу (КПН) вводятся новые ставки:

- для организаций социальной сферы (кроме некоммерческих) – до 5% в 2026 году с повышением до 10% в 2027 году (ранее было 20%, при этом КПН подлежал уменьшению на 100%);
- для банковской деятельности (за исключением дохода от кредитования субъектов предпринимательства) – до 25% (ранее было 20%);
- для услуг казино, залов игровых автоматов, тотализаторов и букмекерских контор – до 25% (ранее было 20%).



ИЩИ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ —
ТВОЯ ЧАШКА СЧАСТЬЯ РЯДОМ

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

ул. Розыбакиева, 247/3
ул. Розыбакиева, 320/5
пр. Аль-Фараби, 103/4
ул. Казымбек Тауасарұлы, 24

ул. Сатпаева, 30/5 к3
пр. Абай, 109/6 к4
ул. Лекерова, 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

Neuro Rehab Clinic: реабилитация без чудес, но с результатом



Когда врач говорит с любовью о своей профессии, а пациентам возвращает не только способность к движению, но и веру в себя, это не просто специалист, а человек, для которого медицина стала призванием.

Арна Берикбековна Тюлебаева – невролог-реабилитолог, магистр наук Университета Питтсбурга (США), стипендиат программы «Болашак» и учредитель Neuro Rehab Clinic в Алматы.

Она прошла путь от детских дежурств рядом с родителями-врачами до стажировок в ведущих медицинских центрах США, чтобы сегодня развивать в Казахстане культуру доказательной реабилитации.

Для нее реабилитация не набор процедур, а



точная наука, основанная на знаниях, командной работе и глубоком уважении к каждому пациенту. Арна Берикбековна верит: даже самые сложные случаи могут стать историей восстановления, если

подойти к ним профессионально, системно и с открытым сердцем.

Арна Берикбековна, расскажите, как начался ваш путь

в медицине. Почему вы выбрали именно неврологию?

– С самого раннего детства я знала, что стану врачом, и это даже не было выбором. Мои родители – врачи, и я буквально выросла в атмосфере больницы. Помню, как мама брала меня с собой на ночные дежурства, как я засыпала на кушетке в ординаторской, слушая разговоры врачей о пациентах. Дома по вечерам родители обсуждали сложные случаи, и мне это казалось невероятно интересным. Я рано увлеклась анатомией, биологией, химией и физикой, потому что чувствовала, что эти предметы помогут понять, как устроено человеческое тело и как работает медицина. И мне очень повезло: мой детский выбор совпал с делом всей моей жизни. Я действительно люблю свою профессию – она вдохновляет и не позволяет сдаваться, какими бы трудными ни были времена.

Позже, уже в процессе практики, я выбрала неврологию, потому что это область, где нужно не просто лечить симптомы, а понимать человека целиком: его движения, эмоции, память, боль. Это направление, где можно менять судьбы людей, возвращать им жизнь.

– Что побудило вас пройти обучение в США? Чем отличается практика врача в США от работы в Казахстане?

– Еще до обучения в США я много училась и проходила различные курсы в Алматы, Москве, Санкт-Петербурге, была на европейских мастер-клас-

сах. Но решающим моментом стало знакомство с американскими специалистами на семинарах в Москве. Я увидела, насколько их подход отличается: всё, что они делали, было научно обосновано, логично и давало реальный результат. Тогда я впервые поняла, что медицина может быть другой – прозрачной, предсказуемой и честной по отношению к пациенту. Благодаря государственной программе «Болашак» я получила возможность обучаться в США, в University of Pittsburgh, одном из лучших университетов мира в области реабилитационных наук.

В американской медицине меня впечатлило то, что врач и пациент



равноправные партнеры. Врач несет личную ответственность за каждое свое решение и всегда объясняет, почему выбирает тот или иной метод. Там не используют техники без доказательной базы – только то, что подтверждено наукой и рекомендациями профессиональных ассоциаций. Именно этот опыт стал точкой отсчета и моментом, когда я поняла, что хочу изменить подход к реабилитации в Казахстане.

– В чем заключается уникальность клиники Neuro Rehab Clinic?

– Neuro Rehab Clinic построена на американской модели реабилитации, которую я изучала во время и после обучения в магистратуре в University of Pittsburgh (США).

Я проходила клинические стажир-

ровки в трех крупных медицинских центрах: NovaCare Rehabilitation (Philadelphia), FuncPhysio Physical Therapy (Manhattan, New York) и Robert Fu Sports Medicine Center (Pittsburgh). Эти центры работают со сложнейшими клиническими случаями и профессиональными спортсменами мирового уровня, включая команды Pittsburgh Steelers и Pittsburgh Penguins.

Там я увидела, как работает настоящая доказательная реабилитация: системно, командно и с высочайшей ответственностью за результат. Вернувшись домой, я решила внедрить этот уровень подхода здесь – в нашей стране.

В Neuro Rehab Clinic работает команда высокопрофессиональных специалистов — врачей, неврологов, реабилитологов и кинезиотерапевтов. Все они обучались и проходили стажировки в ведущих клиниках Казахстана и за рубежом. Мы применяем международные протоколы и доказательные методы, делая процесс восстановления предсказуемым, безопасным и максимально результативным. Сегодня нашим пациентам не нужно ехать за границу, чтобы получить реабилитацию мирового уровня – она доступна в Алматы.

– Что означает понятие «доказательная реабилитация»? Почему этот подход так важен в современной медицине?

– Доказательная реабилитация означает, что мы используем только те методы, эффективность и безопасность

которых подтверждены научными исследованиями и международными клиническими рекомендациями. Мы не применяем «авторские» или устаревшие методики, которые могут быть субъективными и не проверенными временем.

Например, в нашей клинике мы отказались от физиотерапии в ее классическом советском понимании: электрофореза, магнитотерапии и подобных процедур, которые не имеют убедительной доказательной базы и уже давно не применяются в ведущих центрах мира.

Мы не тратим время пациента на сомнительные процедуры. Мы используем только то, что доказало безопасность и эффективность в крупных клинических исследованиях, и то, что отражено в международных гайдлайнах.

Ведь именно такой подход делает реабилитацию не просто эффективной, но и честной по отношению к пациенту.

– Как вы оцениваете развитие реабилитационной медицины в Казахстане? Какие изменения, на ваш взгляд, необходимы?

– Реабилитационная медицина в Казахстане развивается активно, и я действительно вижу позитивные сдвиги. У нас сформировалось сильное профессиональное сообщество, которое продвигает эту отрасль вперед. Большую роль в этом играет главный реабилитолог Республики Казахстан Г. А. Жанаспаева, возглавляющая общественное объединение «Казахстан-



ская федерация физической медицины и реабилитации». Я являюсь одним из соучредителей федерации, и мы вместе работаем над тем, чтобы внедрять доказательные методы в клиническую практику, обучать врачей, проводить ежегодные конференции и семинары, развивать культуру профессионального роста и междисциплинарного взаимодействия. Мы на этапе, когда не просто говорим об изменениях, а действительно их создаем и реализуем. И мне хочется, чтобы Казахстан стал страной, где каждый пациент имеет доступ к современной эффективной реабилитации на уровне лучших клиник мира.

инстаграм:
@neurorehabkz
www.neurorehab.kz
neurorehab.kz@gmail.com



Наши адреса:

Улица Кабанбай батыра, 71

ЖК Novella, Байзакова улица, 225

Globus, Абая проспект, 109в

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Диана Байтокина – бизнесвумен, успешный селлер и наставник по маркетплейсам.



инстаграм: @diana.baitokina

Диана Байтокина – бизнесвумен, успешный селлер и наставник по маркетплейсам. За плечами Дианы не один собственный успешный бренд, тысячи реализованных товаров и десятки учеников, которые вышли на стабильный доход. Она знает, как превратить маркетплейс из случайной подработки в прибыльный бизнес, и делится своими проверенными советами для начинающих селлеров.

Почему маркетплейсы?

Маркетплейсы – это не просто площадки для продаж, это экосистема возможностей, которая меняет правила современного бизнеса. Это рынок будущего.

Маркетплейсы дают прозрачную статистику, автоматизированные инструменты продвижения и маркетинга – это значит, что предприниматель получает не просто площадку, а готовую бизнес-модель с уже выстроенными процессами.

Бизнес, который представлен на маркетплейсах, получает главное преимущество – доступ к огромной аудитории без географических границ.

Как выбрать прибыльную нишу на маркетплейсе

Выбор ниши делается при помощи аналитики, а не интуиции. Ошибка многих продавцов в том, что они начинают с эмоций, а не с цифр.

Любой товар нужно проверять через три фильтра: спрос, конкуренцию и прибыльность. Если хотя бы один показатель «в минусе», проект обречен. Оцените спрос и динамику роста за 6–12 месяцев. Если спрос стабилен или растет – ниша перспективна.

Изучите конкурентов: важно не их количество, а качество. Если топ-3 продавца удерживают свыше 70% рынка, без уникального преимущества туда лучше не идти.

Далее unit-экономика. Формула проста: цена продажи – себестоимость – комиссия – реклама – возвраты = чистая прибыль.

Если прибыль ниже 15–20%, товар не выдержит роста расходов и риску-

ет стать убыточным. Не забывайте про логистику и сезонность. Долгая доставка или ненадежный поставщик могут обнулить даже лучший экономический расчет. Новичкам стоит тестировать нишу малыми партиями и анализировать реальные метрики – CTR, конверсию и оборачиваемость.

Главное правило: сильный предприниматель не надеется на удачу, а строит стратегию на основе данных. Цифры – это язык бизнеса, и тот, кто умеет их читать, управляет прибылью.

С чего начать запуск первого товара на маркетплейсе

Успешный старт на маркетплейсе – это стратегия, а не импровизация. Всё начинается задолго до поставки, когда каждый шаг основан на аналитике и расчетах.

1. Выбор товара. Не ориентируйтесь на личные вкусы – выбирайте продукт с реальным спросом и маржой. Анализируйте поисковые запросы, динамику продаж, отзывы, действия конкурентов и цены. Сильный товар решает конкретную боль клиента и имеет устойчивую экономику.

2. Расчет unit-экономики. Цена продажи – себестоимость – комиссия – реклама – возвраты = чистая прибыль. Если прибыль

с единицы ниже 15–20%, товар не выдержит затрат на продвижение. Решения нужно принимать только на основе цифр.

3. Проверка поставщика.

Работайте минимум

с двумя источниками, заказывайте тестовые образцы и контролируйте качество.

Плохой товар – это возвраты, потери рейтинга и денег.





4. Карточка товара. Фото, видео, описание и ключевые слова – первые шаги в маркетинге. От визуала и упаковки зависит CTR и конверсия.

5. Тест перед масштабом. Запустите малую партию, измерьте спрос, CTR и конверсию. Эти метрики покажут, готов ли товар к росту.

Главное правило: успех на маркетплейсе начинается не с первой продажи, а с точного расчета. Кто считает – тот управляет, кто догадывается – тот рискует.

Частые ошибки начинающих продавцов

Большинство новичков на маркетплейсах проигрывают не конкурентам, а хаосу – отсутствию системы и стратегии. Продажи без структуры быстро превращаются в выгорание и убытки.

1. Работа без системы. Когда всё держится на человеке, а не на процессе, теряется контроль при отсутствии отчетности, понимания остатков и прибыльных товаров. Без структуры невозможно расти.

2. Выбор товара «наугад». Ошибка – продавать то, что просто нравится. Рынок интересуют не вкусы, а цифры: спрос, конкуренция, средний чек, маржа и сезонность.

3. Игнор unit-экономики. Количество продаж – не показатель успеха. Важно считать чистую прибыль с каждой единицы. Если математика не сходится, бизнес не выживет.

4. Слабый визуал. Даже хороший товар не продается без качественных фото, видео и описаний. Карточка – это витрина, и от нее зависит конверсия.

5. Нет продвижения и аналитики. Без рекламы, SEO и анализа показателей товар теряет позиции. Боязнь инвестировать в маркетинг тормозит рост.

Ошибки неизбежны, но успешный предприниматель превращает их в стратегию. Только анализируя опыт и приводя свою деятельность в систему, можно построить устойчивый бизнес на маркетплейсе.

Чек-лист для тех, кто хочет начать на маркетплейсах

Маркетплейс – отличная возможность запустить свой бизнес, но успех приходит только к тем, кто действует системно и осознанно. Этот короткий, но честный чек-лист поможет стартовать правильно.

1. Выберите товар с расчетом, а не наугад.

Оцените спрос, конкуренцию и прибыльность. Лучше меньше, но точнее.

2. Считайте каждую цифру.

Не ориентируйтесь на оборот – важна чистая прибыль после всех расходов.

3. Делайте продукт качественным.

От качества зависят отзывы, рейтинг и повторные покупки.

4. Упакуйте товар достойно.

Фото, видео и понятное описание – это уже половина продаж.

5. Протестируйте продажи перед масштабным развитием.

Начните с небольшой партии, проверьте спрос и только потом увеличивайте объем.

6. Работайте с аналитикой.

Отслеживайте показатели, корректируйте стратегию и принимайте решения на основе данных.

7. Делегируйте при росте.

Не пытайтесь делать всё сами – освобождайте время для развития бизнеса.

8. Вкладывайтесь в продвижение.

Без рекламы даже лучший товар останется незамеченным.

9. Стройте систему.

Регламенты, автоматизация и порядок в цифрах – основа стабильности и роста.

Вывод: маркетплейс – это не случайная подработка, а инструмент для построения собственного дела. Если подходить к нему расчетливо, системно и с верой в свой продукт, результат обязательно будет.

ОАЭ

Инвестиции как стиль жизни

Рынок недвижимости ОАЭ сегодня называют одним из самых перспективных и динамично развивающихся в мире. Здесь инвестиции сочетаются с высоким уровнем жизни, безопасностью и прозрачностью законодательства, а возможности открыты как для крупных инвесторов, так и для тех, кто только начинает свой путь.

Эксперт по недвижимости в ОАЭ Мирас Буланбай рассказывает, почему интерес к рынку эмиратов продолжает расти, какие мифы пора развеять и с чего можно начать путь инвестора даже без многомиллионного капитала.

Мирас Буланбай – эксперт по недвижимости в ОАЭ.

Мирас, почему именно рынок недвижимости ОАЭ сегодня привлекает инвесторов со всего мира? В чем его уникальность?

– В первую очередь это сочетание стабильности и динамичного роста. Здесь высокий уровень безопасности, прозрачные законы, отсутствие налога на недвижимость и доходы, а также колоссальные государственные инвестиции в развитие инфраструктуры и туризма. Всё это делает рынок недвижимости уникальным и привлекательным для людей со всего мира.

– С какими заблуждениями или мифами о недвижимости в эмиратах вы чаще всего сталкиваетесь? Как на самом деле обстоят дела?

– Самый распространенный миф, что недвижимость в ОАЭ доступна





только очень богатым людям.

На самом деле входной порог для инвестиций может начинаться от \$150 000–200 000. Еще одно заблуждение, что рынок перегрет, и «пузырь вот-вот лопнет». Но цифры и тенденции показывают обратное: спрос стабильно растет, а государство строго регулирует рынок, что защищает его от перегрева.

– Какие возможности открываются для начинающих инвесторов, у которых нет большого капитала, но есть желание войти на рынок ОАЭ?

– Даже с небольшим капиталом можно войти в рынок через студии, апартаменты в рассрочку без процентов или новые проекты на этапе строительства (off-plan). Многие мои клиенты начинали именно так, и спустя несколько лет смогли масштабировать портфель.

– В вашей практике недвижимость – это не

только инвестиция, но и новый образ жизни. Можете привести примеры, как это отражается на клиентах?

– У меня был клиент, который купил апартаменты на побережье в Рас-эль-Хайме «чисто ради инвестиций», а в итоге стал сам там жить, потому что понравилась атмосфера. Другой пример – семья из Европы приобрела жилье в Дубае, и теперь дети учатся в международной школе, а взрослые совмещают жизнь у моря с бизнесом. В итоге для многих это действительно не только про доход, но и про новый уровень жизни.

– Как меняется портрет инвестора в ОАЭ сегодня? Кто чаще всего приходит на рынок: частные лица, семейные инвесторы или крупные компании?

– Портрет инвестора значительно меняется. Ведь если раньше это были в основном состоятельные бизнесмены или компании, то

сейчас рынок активно осваивают частные лица и молодые инвесторы. Всё больше семей рассматривают недвижимость как способ диверсификации капитала и как «второй дом».

– Какие новые проекты или перспективные зоны развития в ОАЭ вы порекомендовали бы рассмотреть инвесторам уже сегодня?

– Сегодня я обратил бы внимание на районы, связанные с развитием туризма: острова Аль-Марджан в Рас-эль-Хайме, где строятся курортные комплексы с отелями мировых брендов, а также новые проекты в Дубае в зонах Dubai Islands и Dubai South. Эти направления имеют большой потенциал роста цен и спроса.

инстаграм:
@miras.bulanbay
Telegram:
@mirasbulanbay
WhatsApp:
+971-50-475 0703

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

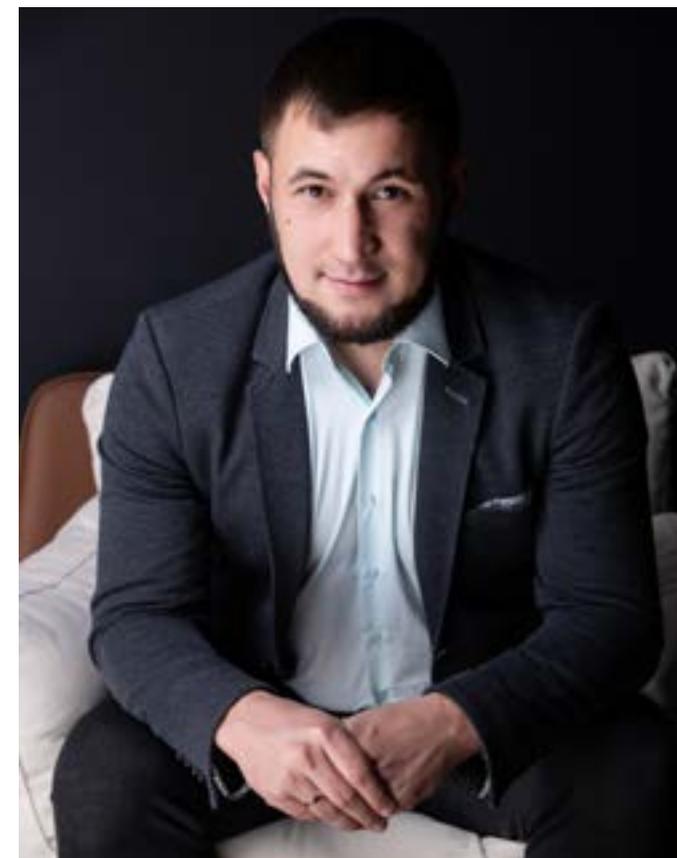


Забота в каждом прикосновении от Виктора Сахно

Путь Виктора Сахно в профессию начался неслучайно. Еще с детства он видел, как прикосновение может приносить облегчение и восстанавливать силы. Сегодня за его плечами годы практики, сотни благодарных клиентов и глубокое понимание того, что массаж – это не просто техника, а искусство взаимодействия с телом и энергией человека.

Виктор сочетает классические и современные методы массажа, работает с взрослыми, детьми и спортсменами, помогая каждому обрести внутренний баланс и физическое восстановление. Виктор Сахно – профессиональный массажист.

Виктор, давайте вспомним, как начался ваш путь к массажу. Что



способствовало выбору этой профессии? – Можно сказать, что мой путь в массажной практике начался с самого детства. Дело в том, что моя мама является профессиональным массажистом со стажем более 20 лет.

Глядя на ее работу, я с интересом наблюдал за разными техниками и результатами, которых она достигала. В более старшем возрасте я начал проявлять интерес и практиковаться на родных. Соответственно, первым специалис-

том, кто правильно поставил мне руки в массаже, была моя мама. Мне всегда нравилось помогать людям, особенно когда это связано с их здоровьем.

– На сегодняшний день вы владеете множеством техник. Какие методы наиболее востребованы среди ваших клиентов, и почему?

– Да, сегодня я владею множеством техник: от ручного до аппаратного массажа. На самом деле в нашей профессии нет невостребованных техник, ведь люди разные, и вкусы, и потребности у них тоже разные. Но больше всего мне нравится работать с детками и спортсменами.

– Почему именно эта категория: дети и спортсмены?

– Дети, потому что им всё нравится, и они не умеют говорить (улыбается). Конечно, это шутка. Дети открыто выражают эмоции, и

поэтому с ними комфортно работать: ты сразу видишь – нравится ребенку массаж или он чувствует дискомфорт. Взрослые же могут скрывать свои ощущения, боясь показаться слабыми.

Со спортсменами, как правило, более сильный и амплитудный массаж. И даже если их лица корчатся от боли, даже если их становится жалко, я точно знаю, что они сильные, смогут выдержать, и после им непременно станет намного легче.

– Какие техники наиболее эффективны для восстановления и подготовки к тренировкам или соревнованиям спортсменов?

– Для работы со спортсменами нет одной определенной эффективной техники. Для каждого из них я подбираю методику и план восстановления после травм индивидуально. В основном при работе со спортсменами, которые входят в сборную РК и имеют

опыт выступления на мировых аренах, проработка мышц дается нелегко, так как у них очень плотный график тренировок, организм работает на износ, и уже тогда воспитывается характер чемпиона. В целом работа со спортсменами дается легко, так как я сам когда-то занимался профессионально спортом, и подход к каждому моему подопечному нахожу очень быстро.

– Расскажите, в чем особенности биоэнергетического массажа. Чем он отличается от классического ручного массажа и в каких случаях особенно эффективен?

– Биоэнергомассажер сам по себе особенный инновационный аппарат, который создали не просто люди, а ученые НИИ Ян-Шэн и команда экспертов в сфере инновационных оздоровительных технологий. Данный аппарат очень эффективен для людей, которые перенесли

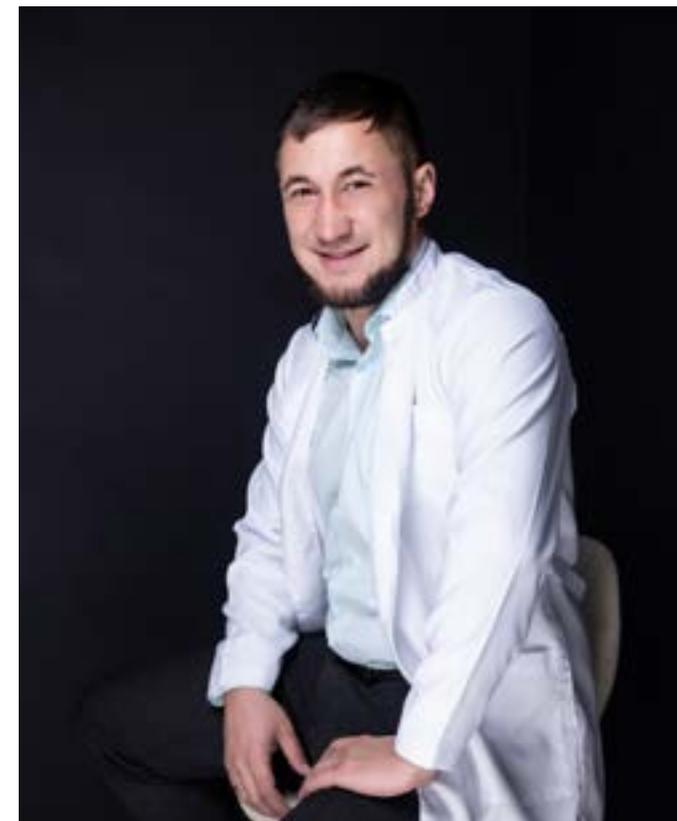
травмы, инсульты, либо обладают теми или иными хроническими заболеваниями. Конечно, изначально я не до конца верил в его исцеляющий результат, пока не попробовал курс на себе. После этого я активно начал обучаться данным техникам для работы по биоэнергомассажу.

– Насколько специфика работы с детьми отличается от работы со взрослыми? Какие подходы вы используете, чтобы процедура была максимально полезной и безопасной для ребенка?

– Работа с детьми и со взрослыми – это совершенно разные подходы. Если со взрослым ты можешь на сеансе поговорить, выслушать его, как-то помочь и дать, возможно, дельный совет, то с детками в этом плане работать сложнее. Для них этот мир совершенно новый, и ты человек чужой. Поэтому, когда они приходят первый раз, я стараюсь

наладить сначала зрительный и психологический контакт, давая им понять, что я не злой дядя доктор, а очень добрый массажист, который будет с ними дурачиться на сеансе и в то же время помогать (улыбается). Что касается подхода, полезности и безопасности процедуры для малыша, тут всё предельно просто. Я сам являюсь отцом, и я не

хотел бы, чтобы моим детям сделали больно или как-то попытались им навредить. Поэтому я отношусь к каждому маленькому пациенту как к своему ребенку. Я думаю, каждый родитель сначала смотрит статистику специалиста, далее слушает отзывы, а также разговаривает с ним лично, чтобы понять, эффективен ли он. И в итоге можно уже





был громкий финал в конце всего лечения.

– Какие современные тенденции в массажной терапии вы считаете перспективными и планируете применить в своей работе?

– В данном случае для меня очень перспективными являются биоэнергомассаж, реабилитация пациентов после травм, баночный массаж. Если сказать прямо, то учиться искусству массажа нужно всю жизнь, и тогда возможно достичь совершенства. Но и то если наши великие ученые будут исследовать наш организм. Ведь, как мы видим, из-за изменения климата и внешних факторов всё больше появляется новых болезней. Поэтому, пока наши профессора продолжают исследование организма человека, мы учимся при помощи уже полученного опыта работать и помогать людям.

инстаграм:
[@healing_massage_almaty](#)

журналист: *Инна Шефер*

понять: если бы мои техники были небезопасны или неэффективны, я не был бы востребованным специалистом в своей области.

– Были ли у вас особые случаи из практики, когда массаж дал неожиданные или особенно яркие результаты?

– Знаете, каждый случай для меня особый, даже если ди-

агноз специалистов одинаковый. Объясню, почему. Все мы знаем, что отпечатки пальцев индивидуальны и не совпадают у разных людей. Так же и в моей профессии – каждая спина и каждая мышца пациента индивидуальны. Поэтому, когда после первого сеанса пациент встает и говорит: «Ух ты, смотрите, как я могу!» – я понимаю, это маленькая победа сегодня. Чтобы

НОВЫЕ ДЕСЕРТЫ

В ADRIANO



Adriano COFFEE

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

Хозяйка своей жизни



Наталья Вайксельбаумер – писатель, психотерапевт, тренер.

Наталья, расскажите о своей деятельности. – Я писатель, клинический психотерапевт, тренер

и наставник. Провожу тренинги, онлайн-программы, индивидуальные консультации и живые ретриты для женщин. Моя миссия – помогать женщинам находить внутреннюю опору, возвращать радость и энергию жизни. Я работаю с женщинами в их разные возрастные периоды по темам: выход из жертвенности, отношения с партнером, родителями и детьми, женское здоровье, энергия, жизненные и профессиональные кризисы, утраты. Это могут быть кризисы идентичности, смысла, автономии, измены, развода, потери близости или здоровья.

– Как женщине понять, что она начинает терять смысл жизни, и вернуть внутренний баланс?

– Потеря смысла начинается с утраты интереса к жизни: когда утро перестает радовать, а дела и встречи в тя-

гость. Далее приходит чувство пустоты: вроде бы всё в порядке, но внутри пусто. Часто это сопровождается хронической усталостью, невозможностью мечтать или планировать, ощущением, что впереди пустота. Главный сигнал потери связи с собой, когда женщина говорит: «Я больше не знаю, чего хочу». Первый шаг к восстановлению: признать свое состояние и перестать себя обвинять. Затем возвращение к простым радостям: прогулке без телефона, чашке кофе в тишине, дневнику чувств, который помогает восстановить контакт с собой. Полезно поговорить с близким или специалистом – это помогает структурировать внутренний хаос. Конечно, важно дать опору телу при помощи налаживания дыхания, растяжки, легкой активности, танцев. И наконец, разрешите себе прочитать книгу, записаться на курс или начать терапию.

Эти небольшие шаги возвращают ощущение движения и смысла.

– Как построить диалог с партнером, чтобы он услышал, понял и принял женщину в ее истинных потребностях?

– Прежде чем начинать разговор, важно четко понимать, чего вы хотите добиться. Без этого диалог легко превращается в поток упреков и обид. Сфокусируйтесь на результате и не растягивайте беседу, 10–15 минут оптимально, чтобы мужчина смог вас услышать и понять. Важно говорить о своих потребностях, а не о его ошибках. Показывайте, что его действия укрепляют отношения: «Когда ты слышишь мои просьбы, я чувствую, что ты меня любишь». Для мужчины важно понимать, ради чего он что-то делает, так в паре появляется взаимопонимание и тепло.

– Как не разрушить отношения с мужчиной, если желаешь стать хозяйкой своей жизни?

– Прежде чем объяснять мужчине, женщине важно самой понять, что значит быть хозяйкой своей жизни. Это не про одиночество, а про ответственность за собственные желания, мечты и решения. Мужчины часто боятся женской самодостаточности, воспринимая ее как угрозу. Поэтому не стоит «заявлять» о своем намерении стать хозяйкой жизни, лучше показывать это действиями, мягко и постепенно. Быть хозяйкой своей жизни не значит разрушать союз. Наоборот, это добавляет в отношения уважения, зрелости и партнерства. Рядом с такой женщиной мужчина чувствует не зависимость, а вдохновение.

инстаграм:
@nataliaweixelbaumer
YouTube:
@nataliaweixelbaumer1

Развиваясь вместе с лидером

За каждым успехом компании стоят люди, которые верят в общее дело и двигают его вперед.

Кирилл Авкельгин – менеджер по продажам «ЭФКО», относится именно к таким специалистам. Его история о профессиональном росте, внутренней мотивации и ответственности, которые формируют культуру лидерства и помогают компании оставаться на вершине индустрии.

Кирилл, как начался ваш путь в компании ЭФКО?

И что стало для вас решающим фактором присоединиться именно к этой команде?

– Мой путь в ЭФКО начался как естественное продолжение профессионального интереса к пищевой отрасли и качественным продуктам. Когда у меня появилась возможность



присоединиться к компании, я видел в этом не только следующую ступень карьеры, но и шанс работать в организации, где сочетаются традиции и системный подход к развитию.

На самом деле решающим фактором стали несколько аспектов одновременно: сильная репутация компании на рынке, амбициозные планы по развитию продуктовой линейки и, что было особенно важно для меня, культура, ориентированная на результаты и на людей. Я ценю, когда компания инвестирует в сотрудников, дает свободу инициативы и при этом сохраняет системность процессов. Это сочетание я и нашел в ЭФКО.

– За годы работы в компании что стало для вас самым ценным профессиональным опытом?

– Знаете, так непросто сразу выделить что-то особенное. Наверное,

самым ценным для меня стал опыт управления проектами в условиях быстрых изменений и многокомандного взаимодействия. Я научился выстраивать коммуникации между отделами, вести работу так, чтобы решения принимались взвешенно и быстро, но при этом сохранялось качество продукта.

Еще один важный момент – работа с внедрением новых технологий: от оценки экономической эффективности до запуска в серийное производство. Этот цикл – от идеи до результата – дал мне понимание, как трансформировать хорошие идеи в устойчивый бизнес-результат. И невероятно ценным оказался опыт наставничества: передавать знания и видеть, как коллеги растут. Это настоящее профессиональное удовлетворение.

– ЭФКО – лидер пищевой промышленности.

Что лично для вас значит быть частью такой крупной и инновационной компании?

– Быть частью компании-лидера значит нести ответственность – и перед потребителем, и перед партнерами, и перед командой.

Для меня это мотивация работать на опережение: не только поддерживать существующий уровень качества, но и формировать стандарты отрасли.

В крупной компании у сотрудника есть ресурсы для масштабных экспериментов и внедрения инноваций, но одновременно и высокая планка требований. Мне важно, что ЭФКО сочетает масштаб и гибкость: здесь можно реализовать проекты с долгосрочным эффектом и при этом видеть оперативный результат.

Лично для меня это шанс влиять на отрасль, улучшая продукты, которые потребляет большое количество людей.

– Мир и пищевые технологии быстро меняются. Как вы сами относитесь к постоянным переменам и инновациям в отрасли?

– К изменениям я отношусь как к неизбежной и продуктивной части работы. Современные вызовы – потребительские предпочтения, цифровизация, устойчивое производство – требуют гибкости и готовности учиться. Я считаю, что ключ к успешной адаптации – это сочетание системного анализа и оперативной реализации, когда важно внимательно отслеживать тренды, тестировать гипотезы в небольших пилотных проектах, оценивать и масштабировать лучшее.

Лично я стараюсь поддерживать привычку постоянного профессионального развития: читаю профильную литературу, участвую в отраслевых форумах и обмениваюсь опытом с коллегами. Это позволяет не просто реагировать на изменения,

а формировать их в рамках своей работы.

– В чем, на ваш взгляд, секрет устойчивого развития и лидерства компании ЭФКО?

– Устойчивое развитие – это результат трех взаимосвязанных элементов: долгосрочной стратегии, инвестиций в процессы и людей, а также фокуса на качестве. ЭФКО демонстрирует способность строить стратегию на годы вперед, одновременно инвестируя в технологии и обучение сотрудников. Лидерство также основано на постоянном улучшении цепочки создания стоимости: от сырья и логистики до упаковки и взаимодействия с потребителем. Не менее важен культурный компонент – умение изучать рынок и слышать сотрудников, корректировать курс и быстро внедрять лучшие практики. Всё это в сумме дает компании устойчивость и способность удерживать лидирующие позиции.

– Какую роль в вашей работе играют личные ценности и внутренние ориентиры?

– Личные ценности – это компас, который помогает принимать решения в сложных ситуациях. В моей работе такие ориентиры, как честность, ответственность и уважение к команде и партнерам всегда на первом месте.

Они проявляются в прагматичном подходе к задачам: перед коллегами – открытость в коммуникации, при выборе поставщиков – ответственность за качество, а в проектах – стремление к прозрачности и честной оценке рисков. Эти ценности помогают выстраивать доверие. А доверие – это и есть основа высокой производительности и долгосрочных отношений как внутри компании, так и с внешними партнерами.

– Какие цели или мечты вдохновляют вас сегодня – как



профессионала и как человека?

– Как профессионала, меня вдохновляет зада-

ча создания продуктов и процессов, которые делают повседневную жизнь людей удобнее

и качественнее. Основное при этом – минимальное воздействие на окружающую среду. Хочется участвовать в проектах, которые становятся отраслевым стандартом и вносят ощутимый вклад в устойчивое развитие. Как человека, меня мотивирует баланс: профессиональный рост и время для семьи, личных интересов и здоровья. Я также получаю большое удовлетворение, когда могу делиться опытом и видеть, как молодые специалисты растут в профессии и берут на себя решения новых задач.

В ближайшие годы я ставлю перед собой цель продолжать развивать направление, в котором работаю, и одновременно содействовать созданию среды, где талантливые люди смогут реализовать свой потенциал.

инстаграм:
@k029

+7-777-501-01-57

журналист: Инна Шефер

Надежда Далабаева: «Закон должен защищать, а не карать»

Далабаева Надежда Владимировна – практикующий адвокат, эксперт по уголовным делам категории экономических преступлений.



Надежда, вы часто поднимаете тему женщин, осужденных по экономическим делам. Почему система не воспринимает таких женщин как социально неопасных лиц? Что можно изменить?

– Я думаю: скорее всего, проблема в том, что судебная система по-прежнему исходит из старых шаблонов: «совершенно преступление – значит, опасен». При этом не учитывается реальный контекст: большинство женщин, осужденных по экономическим делам, не представляют угрозы обществу, они не склонны к насилию; как правило, не имеют рецидива. Это по большей части матери, предпринимательницы, бухгал-

теры – люди, чья ошибка, а иногда прямое указание руководства или вынужденное решение стало следствием системных проблем, но не преступного умысла. Изменить ситуацию могла бы реальная индивидуализация наказания, соблюдение судами рекомендаций Верховного Суда и строгое следование законам, повышение профессиональ-

ного уровня института probation и социального сопровождения, а также повышение уровня правовой культуры органов уголовного преследования в вопросах экономических преступлений.

– Как вы относитесь к реформированию наказаний по экономическим преступлениям: штрафам и общественным работам? Есть ли

международные примеры?

– Я считаю, что гуманизация наказаний – это не проявление слабости государства, а как раз таки показатель зрелости правовой системы. Экономические преступления требуют возмещения ущерба, а не изоляции. Ведь логичнее направлять усилия на компенсацию потерь тем же потерпевшим, чем на содержание людей в тюрьмах. В международной практике уже давно применяются альтернативы: в странах Европы и в Канаде широко развиты система штрафов, отсрочек исполнения наказания при возмещении ущерба, общественные работы. И, конечно, по моему мнению, при осуждении таких «экономических преступников» государству будет выгоднее получить суммы присужденных судом штрафов в казну, чем тратить бюджетные средства на их многолетнее содержание.

– Какие, на ваш взгляд, самые острые проблемы в уголовной и

налоговой системе требуют немедленного пересмотра?

– На мой взгляд, это неравномерность уголовной политики: несовершенство единообразия судебной практики, когда при идентичных обстоятельствах один осужденный получает ограничение свободы, а другой реальное лишение, иногда это чрезмерная криминализация экономических деяний, когда можно трактовать некоторые правонарушения как административные, но они в уголовной плоскости. Например, уклонение от уплаты налогов. И вот это отсутствие единообразия судебной практики, по моему мнению, создает атмосферу правовой неопределенности и для бизнеса. В налоговой сфере остается проблемой презумпция виновности налогоплательщика. Я считаю, что нужно переходить к модели доверия и диалога между государством и предпринимателем, а не жить в состоянии постоянного конфликта и страха.

– Адвокат – профессия, где нужно сохранять внутреннюю устойчивость и хладнокровие даже в самых сложных ситуациях. Что помогает вам сохранять баланс, когда речь идет о судьбах людей и о давлении системы?

– У меня был замечательный учитель, судья по уголовным делам Б. С. Есжанов, который мне всегда говорил: «Посмотри на меня, я на работе после трех инфарктов, потому что научился, наконец, не пропускать сквозь себя каждое дело, ты можешь сочувствовать, но помни: если ты сляжешь, твой подзащитный останется без твоей защиты, а твоя семья будет страдать и переживать». Поэтому я внедрила, можно сказать, для себя главный принцип: заходя домой, я отключаю громкость телефона, ни о каких делах и работе не веду разговоры, за очень редким исключением. Это помогает переключиться и комфортно отдохнуть.

инстаграм:
@advokatdalabaeva
FaceBook
@Nadezhda Dalabaeva

Карьера в эпоху перемен

В мире, где профессии люди меняют быстрее, чем успевают обновлять резюме, важно не просто быть хорошим специалистом, а уметь развиваться, учиться и вдохновлять других. Ольга Баспаева – директор VI University, председатель МАУКО и обладатель Гран-при «I&D Профessional года», уверена: карьерный успех сегодня начинается с осознанности, смелости проявляться и готовности меняться.



Ольга, расскажите, кто такой карьерный консультант.

– Это эксперт, работающий на стыке рекрутинга, развития талантов, организационного дизайна и психологии. Последнее особенно важно, ведь карьерный трек может выстроить и искусственный интеллект, но только живое общение с

эмпатией помогает человеку почувствовать поддержку и увидеть новые возможности. Часто к карьерному консультанту приходят не только за стратегией, но и за вдохновением – чтобы поверить в себя и понять, что все негативные блоки лишь в

голове и безвыходных ситуаций не бывает.

– С какими запросами чаще всего к вам приходят клиенты?

– Чаще всего клиенты приходят с запросом на самоопределение – когда чувствуют, что работают не на своем

месте и хотят найти сферу, где смогут реализоваться. Также популярные запросы связаны с тремя типами мотивации: это карьерный рост (власть), самореализация (признание) и повышение дохода. Но не всегда речь идет о стратегии, нередко обращаются, чтобы разобраться в проблемах внутри коллектива, наладить коммуникации, справиться с синдромом самозванца или предотвратить выгорание.

– Почему сегодня недостаточно просто быть хорошим специалистом, чтобы успешно строить карьеру?

– Потому что время изменилось. Сегодня рынок труда – это не очередь из вакансий, а живая экосистема идей, проектов и инициативных людей. Быть просто хорошим специалистом уже не преимущество, а базовый уровень. Успех приходит к тем, кто проявляет инициати-

ву, делится знаниями, берет на себя лидерство без должности. Компании ищут не только профессионалов, но и амбассадоров своих идей – тех, кто вдохновляет и двигает развитие всей организации.

– Как вы считаете, какие навыки становятся ключевыми для развития карьеры в современном мире, где всё быстро меняется?

– Именно сейчас, когда мы уже проиграли искусственному интеллекту в скорости и объеме памяти, ключевыми становятся не конкретные знания и навыки, а способность постоянно учиться. Мир больше не вознаграждает тех, кто «всё знает». Он вознаграждает тех, кто готов учиться, переучиваться и не боится меняться.

– Что бы вы посоветовали тем, кто чувствует, что «застрял» в профессии, но не понимает, с чего начать путь к переменам?

– Если вы чувствуете, что застряли в профессии – это уже сигнал к росту. Осознание желания перемен – первый шаг к развитию. Начните не с резких решений, а с окружения: наблюдайте за людьми, которые вдохновляют, изучайте их путь, ошибки и выводы. Далее найдите наставника – человека с опытом, который уже прошел ваш этап. Он поможет увидеть перспективу шире и поддержит в движении вперед. Не бойтесь инвестировать в наставничество, инвестиции – это лучшее вложение в себя. Иногда важно не менять профессию, а сменить угол зрения и среду. И помните: даже самые точные советы не сработают без вашей внутренней мотивации и готовности действовать. Всё зависит от вас, и при должном стремлении всё обязательно получится.

инстаграм:
@olgabaspayeva
+7-777-110-30-41

Дизайн как язык пространства

Можно ли превратить обычную стену в источник вдохновения? Компания Ogas уверена: да!

Более 55 лет она доказывает, что дизайн способен оживить пространство и подарить человеку особое ощущение гармонии. О философии бренда и его развитии в Центральной Азии рассказывает Владимир Алешин, специалист по маркетингу Ogas Central Asia

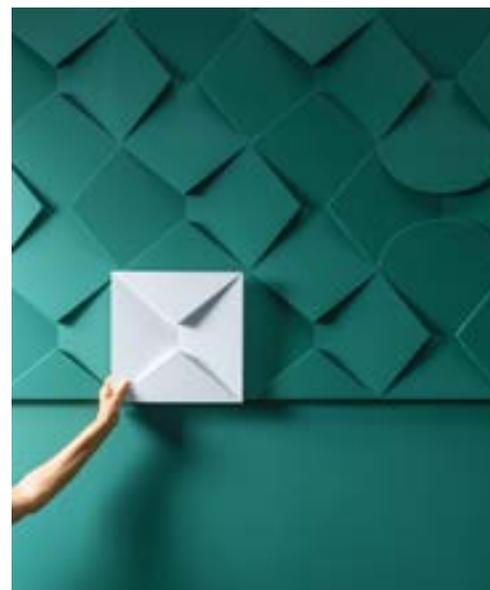


Владимир, расскажите, как вы пришли в сферу интерьерных решений. Что вас вдохновляет в этой индустрии?

– Если честно, я пришел в интерьерную сферу довольно естественно. Всегда было ощущение, что пространство влияет на человека сильнее, чем мы привыкли думать. Я люблю наблюдать,

как обычная стена с помощью света, цвета и формы может «ожить». Наверное, в этом и есть вдохновение – видеть, как дизайн превращает повседневность в среду, где человеку просто приятно находиться.

– Компания Ogas – это бизнес с полувековой историей. Что, на ваш взгляд, позволило бренду оставаться современным и инновационным на протяжении многих лет?



– У Ogas есть особенность: компания семейная, но мышление глобальное! Думаю, в этом одна из причин успеха. Есть преемственность, уважение к корням и постоянное движение вперед.

За 55 лет многое поменялось – технологии, подходы, даже само понятие «интерьер». Но у Ogas всегда сохранялся баланс между традицией и инновацией. Мы не боимся экспериментировать, внедрять новые материалы, и при этом бережно относимся к идее красоты и формы.

– В чем заключается основная миссия компании?

– Наш девиз: «Каждая стена – это чистый холст». А наша миссия – дать людям возможность этот холст наполнить смыслом, индивидуальностью, эмоцией. Мы создаем инструменты для дизайнеров,

которые помогают не просто оформить интерьер, а выразить идею и передать характер.

– Как вы считаете, почему архитектурный декор сегодня играет такую важную роль в создании интерьера?

– Потому что именно детали формируют настроение. Даже самый минималистичный интерьер нуждается в акценте – в чем-то, что «зазвучит».

Архитектурный декор помогает задать пропорции, добавить объема, света, динамики. Он делает пространство целостным. Иногда один грамотно выбранный молдинг





способен изменить восприятие всей комнаты.

– **Какие современные технологии и материалы вы используете, чтобы ваши изделия сочетали эстетику и долговечность?**

– У нас есть три ключевых материала, и каждый решает свою задачу.

Purotouch® – полиуретан высокой плотности, из него мы создаем самые детализированные элементы, а также самые высокие позиции среди карнизов (до 30 см).

Duropolymer® – ударопрочный полимер, устойчивый к влаге, идеально подходит для плинту-



сов и карнизов.

Flex – уникальная технология, позволяющая делать гибкие элементы для обрамления нестандартных линий интерьера: арок, колонн, волнообразных стен.

Легкость, прочность и готовность к покраске сразу после установки – то, что делает работу с ними быстрой и удобной. Разумеется, есть и линейка наших клеев, подходящих для любых задач во время монтажа.

– **Как компания адаптируется к запросам архитекторов и дизайнеров разных стран и культур?**

– Мы никогда не приходим со словами «делайте, как мы». Мы стараемся понять, что важно локальному сообществу.

Например, в Казахстане дизайнеры часто ищут баланс между современностью и уютом, между сдержанностью и декоративностью. Мы слушаем, предлагаем подходящий ассортимент, проводим встречи, обучаем. В результате рождаются решения, которые органично вписываются в архитектуру современного Казахстана, сочетающую новаторский взгляд архитекторов и культурное наследие страны.

– **Какие цели и направления развития стоят перед Orac Central Asia в ближайшие годы?**

– Сейчас мы активно укрепляем позиции в Казахстане, работая с дизайнерами, проводим мероприятия,

запускаем сервис рассылки бесплатных образцов.

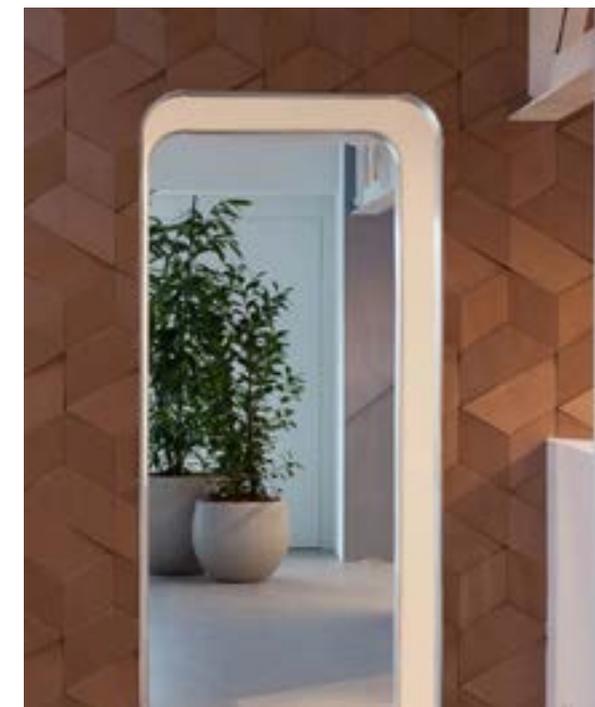
В данный момент, например, проводим конкурс интерьерных проектов с Orac. Главный приз – поездка в Бельгию, в штаб-квартиру компании.

Параллельно развиваем направление в Узбекистане и Кыргызстане. Нам важно не просто присутствовать на рынке, а стать настоящим партнером дизайнеров. Мы хотим, чтобы Orac воспринимался не как поставщик декора, а как сообщество, которое помогает создавать красивую, долговечную и осмысленную архитектуру.

журналист Инна Шеффер

www.oracdecor.kz

инстаграм: @orac.kz



Всё начинается с чувства

Вероника Варнава – поэтесса, спикер, организатор проектов, эксперт по мультибрендингу и вдохновляющая личность, для которой творчество стало образом жизни. В каждом ее проекте любовь, красота и искренность, способные зажечь сердца других.



Вероника, вы весьма разносторонняя личность. Что объединяет все направления вашей деятельности?

– Вот уже шесть лет я организую проекты в сфере медиапроизводства, выступаю спикером на презентациях и мероприятиях: branчах, в женских клубах, сообществах. Пишу стихи о самом прекрасном чувстве – о любви, а также книги и статьи о красоте и уходе за собой. Я действующая модель в категории plus size по контракту. Все мои проекты объединены творческим подходом и желанием дать как можно больше полезной информации читателю и клиенту. Делюсь самым ценным – своими рекомендациями и знаниями.

– О чем ваши книги на самом деле, если говорить не о сюжете, а о внутреннем послании, которое вы вкладываете в них?

– О внутреннем состоянии двух сердец, о зарождении чувств, о

состоянии вдохновения, которое переживают влюбленные, о нежности и постоянной потребности друг в друге. О чувстве, которое так важно сохранить.

Второе направление – это уход за собой: как важно всегда оставаться красивой и ухоженной, любить себя и своих близких, находить радость в ежедневных ритуалах, приносящих удовольствие. Мои книги прежде всего о теплых чувствах к близким и к себе.

– Вы не просто создаете контент, но и формируете атмосферу – будь то фото, видео или слово. Как вы

достигаете этого состояния, когда творчество становится не просто работой, а проживанием момента?

– В каждый проект я вкладываю частичку души – от зарождения идеи до ее реализации. Взгляд читателя или клиента, в котором горит искра, – это самая большая награда. Когда человек возвращается вновь и вновь, получая эмоции, это и есть та самая благодарность.

– Сегодня вы вдохновляете других своими проектами и идеями. А кто или что вдохновило вас когда-то поверить в свой путь и начать говорить, используя искусство слова?

– Я встретила человека, который очень многое для меня сделал. Мое вдохновение и моя муза – любимый человек. Именно его слова в самый тяжелый момент моей жизни помогли мне и дали толчок. А его поддержка и любовь были и

остаются для меня самыми важными. Поэзия всегда занимала особое место в моем сердце. В свободное время я тянулась к перу. Однажды вдохновение пришло внезапно: чувства переполняли сердце, и так родилось мое первое произведение «Искра любви. Наваждение», опубликованное в сборнике «Любовь творит чудеса».

Осенью, когда я сидела в офисе и наблюдала, как солнышко пробивается сквозь тучки, родилось стихотворение «Снежинка». Не могу не отметить сборник «Больше, чем любовь», куда вошли такие произведения, как «Радиоволна», «Мурашки», «Лето», «Пламя любви» и «Бесконечность».

Стихотворения «Любишь», «Счастье», «Ломка», «Время», «Муза», «Объятия» вошли в сборник «Лучшая книга 2023 года». И, конечно, нельзя не упомянуть книгу «Памятка красотки.

Макияж – это целое искусство».

А что может быть памятнее открытки? «Кусочек любви на полотне» – целая коллекция памятных открыток.

– Если бы вы могли передать одно послание женщинам, которые ищут себя и боятся проявляться, что бы вы им сказали?

– Милым дамам хочется пожелать оставаться собой – живыми, уверенными и целеустремленными. Именно правильно составленный план послужит тем импульсом и мотивацией к верному принятию решений. Любовь живет в моем сердце, и этим прекрасным чувством хочется поделиться со всем окружающим миром. Любите друг друга!



инстаграм
@veronica_borjio_

Корпоративная безопасность = стратегическое преимущество бизнеса



Жарас Жолдыханулы – эксперт с двадцатилетним опытом в сфере корпоративной безопасности. Его путь от старшего следователя МВД до руководителя собственной компании Business Security Solutions показывает, как безопасность может стать не затратами, а драйвером роста бизнеса. В интервью нашему

журналу он рассказывает о том, почему Security Due Diligence дает инвесторам больше, чем классический аудит, и как современные решения вроде DLP помогают сохранить капитал. Практические советы Жараса – это готовая инструкция для предпринимателей, которые хотят защитить и приумножить свой бизнес.

Жарас, расскажите немного о себе. С чего начинался ваш профессиональный путь?
– Я родился в Алматы и с ранних лет понимал, что хочу связать жизнь с защитой людей и бизнеса. Мой карьерный путь начался в органах внутренних дел: я был старшим следователем,

занимался раскрытием имущественных преступлений, мошенничества и даже особо тяжких преступлений. Тогда же я получил первую серьезную награду – грамоту министра внутренних дел РК за раскрытие преступной группы, занимавшейся торговлей несовершеннолетними детьми. Это дело навсегда осталось в памяти как подтверждение того, что даже одно правильно организованное дело способно изменить судьбы многих людей.

– После службы в МВД вы ушли в корпоративный сектор. Почему?

– Да, я проработал в следственных органах почти пять лет, но понимал, что бизнесу также нужна сильная и честная безопасность. Я возглавил отдел по противодействию мошенничеству в банке Home Credit. Позже мой опыт пригодился в крупных ритейл-компаниях, в логистике,

а также в аграрном секторе, где я даже основал собственное фермерское хозяйство.

– В чем ваша ключевая специализация сегодня?

– Моя основная задача – строить департаменты безопасности «с нуля» и интегрировать их в бизнес-процессы компании. Я твердо убежден: служба безопасности должна не мешать росту компании, а, наоборот, ускорять его. Для этого мы создаем систему, которая снижает дебиторскую задолженность, защищает от мошенников и неблагонадежных партнеров, повышает эффективность сотрудников и даже помогает увеличивать продажи. Например, в одной из компаний благодаря работе нашей службы продажи выросли на 15% – это подтверждено финансовым департаментом.

– Сейчас вы руководите собственной компа-

нией Business Security Solutions. Чем она занимается?

– Сегодня я развиваю аутсорсинговый департамент безопасности. Мы предлагаем бизнесу полный комплекс решений: от аудита и консалтинга до внедрения инструментов кибербезопасности и комплаенса. Мы помогаем владельцам и CEO защитить активы, строим команды профессионалов, учим сотрудников современным методам защиты. В основе работы лежит принцип «нулевой терпимости» к преступлениям и нарушениям.

– С какими проблемами чаще всего обращаются к вам инвесторы и предприниматели?

– Чаще всего это мошенничество со стороны сотрудников и контрагентов, киберугрозы и слабые внутренние процессы. Многие бизнесмены недооценивают, насколько уязвим их бизнес. Безопасность часто

воспринимается как издержки, а на самом деле это инвестиции в устойчивость и рост.

– **Какие вызовы сейчас наиболее актуальны для казахстанского бизнеса?**

– Сегодня бизнес сталкивается с несколькими большими угрозами. Первое – это киберугрозы: атаки хакеров, утечки данных, шантаж. Второе – финансовые риски: мошенничество со стороны сотрудников и контрагентов. Третье – санкционный и антикоррупционный комплаенс. И кадровая безопасность – важно проверять сотрудников до найма, чтобы в команду не попадали люди, которые могут разрушить бизнес изнутри.

– **Вы упомянули киберугрозы. Расскажите об этом подробнее.**

– Современный бизнес невозможно представить без защиты информации. Сегодня один вирус или утечка данных могут уничтожить компанию



быстрее, чем любые внешние факторы. Поэтому я уделяю особое внимание DLP-системам, шифрованию и обучению сотрудников правилам цифровой гигиены.

– **Многие инвесторы проводят due diligence перед тем, как вложиться в бизнес. В чем отличие вашего подхода к due diligence от юридического или финансового анализа?**

– Security Due Diligence – это практическая проверка компании не на бумаге, а в реальности. Мы смотрим не только на отчетность, а на то, что происходит внутри: есть ли коррупция, скрытые схемы в логистике и закупках, уязвимости в IT, неблагонадежные сотрудники. Классический due diligence отвечает на вопрос «чист ли бизнес формально», а наш подход – «безопасны ли инвестиции на самом деле».

– **Ваш совет бизнесменам и инвесторам.**

– Я бы выделил несколько ключевых рекомендаций.

1. Не доверяйте только цифрам и отчетам. Даже при идеальной бухгалтерии бизнес может быть под угрозой из-за внутренних мошеннических схем или кадровых рисков.
2. Инвестируйте в безопасность так же, как в маркетинг или технологии. Служба безопасности, встроенная в бизнес-процессы, не тормозит, а ускоряет рост компании.
3. Думайте на шаг вперед. Внедряйте IT и киберзащиту, DLP-системы, комплаенс – это защита не только от текущих, но и от будущих угроз.
4. Проводите Security Due Diligence. Перед вложением капитала убедитесь, что в бизнесе нет скрытых рисков. Это дешевле, чем потом терять миллионы. Создайте систему, которая не даст даже «мелкому» мошенничеству прижиться в компании. Ведь мелкие



схемы могут перерасти в крупные потери. И всегда помните: безопасность – это не расходы, а инструмент сохранения и приумножения капитала.

+7-707-387-54-54
инстаграм:
@business_Security_Solutions

Зрение как у орла!

Зрение – это главный инструмент познания мира для ребенка. Но, к сожалению, в современном мире всё чаще даже самые маленькие дети сталкиваются с проблемами зрения, а родители узнают об этом слишком поздно. Почему важно проверять зрение у ребенка с первых месяцев жизни? Какие признаки могут указать на проблемы? На эти и многие другие вопросы отвечает руководитель Optica City Анна Ламзина – специалист, каждый день помогающий детям и взрослым видеть этот мир ясно и без преград.



Анна, с какого возраста детям необходимо проходить первую проверку зрения? И как часто его повторять?

– Первый осмотр новорожденного ребенка, если нет каких-то видимых проблем – в первый месяц. После три месяца. Смотрим

положение глаз и подвижность, должна быть определенной рефракция. Проверяем буквально каждое движение. А когда малышу исполняется три года, мы уже можем проверить остроту зрения с помощью специальных тестов. Перед школой необходимо обязательно всем пройти профосмотр, это очень важно, так как неправильная нагрузка

на глаза может вызвать падение зрения, иногда даже навсегда. А если один или оба родителя имеют проблемы со зрением, то дети автоматически попадают в группу риска. В таком случае зрение необходимо проверять каждые шесть месяцев.

– В Optica City вы ведете полный контроль над зрением у детей и

взрослых. А какие детские проблемы возникают чаще всего?

– Миопия (близорукость) – это бич современных детей и их родителей. Это самая распространенная сейчас проблема. Основная причина этого – напряжение глаз у детей из-за раннего использования гаджетов. Часто родители с хорошим зрением приводят на осмотр малыша, и у них шок, когда врач сообщает о близорукости у ребенка. Такое происходит, когда родители уверены – «не может этого быть», и не придают значения. Или не всегда родители вовремя начинают заниматься этой проблемой, бывает, думают, что пройдет само собой. Это неверная позиция, ведь рост миопии мы можем контролировать и не допустить инвалидности в будущем.

– Как понять родителям, что у ребенка начинает развиваться миопия, если он сам не жалуется на зрение?

– Это самое интересное! Ребенок, особенно

маленький, не будет жаловаться на остроту зрения. Он воспринимает это как данность, ведь снижение идет постепенно, и часто ребенок не помнит, как видел раньше. А если эта проблема с ним с младенчества, то он вообще воспринимает это как норму. И тут родители должны быть максимально вовлечены в жизнь ребенка, беседовать с ним и наблюдать. Чем раньше взрослые обратят внимание на проблему, тем лучше.

– Какие современные технологии и методы контроля миопии применяются сегодня в детской офтальмологии?

– На данный момент существуют три основных метода контроля миопии. Первый – это очки со специальными линзами, которые помогают контролировать рост миопии. Второй – ночные «ортолинзы», которые ночью надеваются, а днем обеспечивают зрение без очков.

Третий – мягкие бифо-

кальные контактные линзы, созданные специально для детей. Мы работаем активно со всеми тремя способами.

– Какие советы вы могли бы дать родителям для профилактики ухудшения зрения у детей?

– Основной мой совет в том, что ребенок должен соблюдать режим дня, это очень важно! Сон не менее восьми часов ночью и еще дневной отдых. Следите за тем, сколько ребенок сидит в гаджетах и за письменными уроками. Научите его делать перерывы. Очень важен солнечный свет – необходимо проводить не менее двух часов в сутки на улице в свободное время. Ребенок должен заниматься активным видом спорта либо вести активную игровую деятельность на улице. Всё это хорошая профилактика здоровья для вашего ребенка. Давайте вместе растить здоровую нацию.

инстаграм:
@optica_city
г. Алматы,

ул. Тимирязева, 61
Центр охраны зрения

Слышать тело – значит слышать жизнь



Иногда тело говорит с нами громче, чем мысли. Оно хранит память о боли, любви, страхе и радости. Айгерим Бердихани однажды услышала этот внутренний голос и изменила не только свою жизнь, но и жизнь тех, кого теперь сопровождает на пути к целостности.

Айгерим Бердихани – телесный терапевт.

Айгерим, расскажите, с чего начался ваш путь в телесной терапии. Был ли какой-то момент, когда вы впервые почувствовали, что тело может «говорить» с нами?
– Мой путь начался еще в 2014 году, в студенческие годы, когда я проходила обучение в Китайском Нефтяном

университете. Внешне всё было правильно: престижный вуз, перспектива, успех. Но внутри я чувствовала пустоту. Тогда впервые столкнулась с депрессией: исчез интерес к жизни, хотелось просто молчать. В какой-то момент я набрала в поиске фразу: «Как выйти из депрессии?» – и так началось мое внутреннее путешествие. Книга Ричарда Брэнсона «К

черту всё! Берись и делай» стала первым шагом.

Я начала работать над собой, и это были спорт, книги, отказ от сахара. Искренне благодарна за поддержку моей маме – в самые трудные времена она всегда была рядом. Постепенно вернулись энергия и радость. Но тело заговорило снова – на этот раз через боль в спине и диагноз «поясничная грыжа». Я долго искала способы лечения, пока моя тетя Карайчикова Гульсара, (психолог в г. Актау) не сделала мне телесную проработку и не спросила: «Кто тебя обидел?». Тогда всплыло воспоминание об отце, которого я потеряла в автокатастрофе. Так я пришла к телесной терапии – через собственное исцеление, через боль, которая стала моим учителем и дорогой к жизни, в которой я, наконец, чувствую себя на своем месте.

– **Что изменилось в вашей жизни, когда**

вы начали осознанно слышать и чувствовать сигналы своего тела?

– Однажды, уже после обучения на телесного терапевта, я сидела, ела фрукты – и вдруг почувствовала: есть только я и эти фрукты. Между нами больше не было ментального шума. В груди появилось теплое, уютное ощущение. Оно было новое, но удивительно родное. Постепенно тело стало раскрываться: уходили зажимы в челюсти, шее, плечах, пояснице, тазу. Я начала высypаться, дышать свободнее, а вместе с этим исчезали старые привычные реакции – стеснение, ком в горле, потеющие ладони, неуверенность, страх. Пришла легкость и ощущение внутренней свободы, будто я вернулась к себе.

Это сложно описать словами, но когда ты долгие годы живешь в теле, полном напряжения, а потом впервые ощущаешь покой, то

понимаешь, что по-настоящему проснулся.

– **Многие люди живут в отрыве от своих ощущений. Почему, по вашему мнению, так происходит? Как сделать первый шаг к восстановлению этой связи?**

– Да, многие люди живут на автопилоте. Социум диктует правила, ритм, цели, и в какой-то момент человек теряет контакт с собой. Но это не значит, что у нас нет свободы воли. Важно осознать: моя жизнь принадлежит только мне, и ответственность за нее тоже моя. Когда исчезают обвинения в сторону родителей, обстоятельств или государства, жизнь начинает проясняться и наполняться смыслом. Я сама впервые это поняла на одном из тренингов в Актау – когда в 27 лет вдруг спросила себя: «А где моя жизнь?» – и просто заплакала. Думаю, это чувство знакомо многим. Первый шаг к

восстановлению связи с собой – признать, что жизнь одна, и решиться прожить ее так, чтобы душа была счастлива.

– Через какие внутренние трансформации вы прошли, прежде чем поняли, что именно телесные практики ваше призвание?

– Мой путь к телесным практикам начался не из любопытства, а из внутренней потребности понять себя. Я прошла через депрессию, боль, поиск смыслов – всё это словно снимало слой за слоем старые роли и убеждения. Через боль и принятие я пришла к свободе, а через свободу – к пониманию, что помогать другим слышать себя стало моим настоящим делом.

Благодаря двум годам интенсивных проработок в направлении психофункциональной разблокировки по методу Антона Маркова, а также участию в ретритных практиках центра Samadhi Family



во мне сформировалось новое качество присутствия и глубины. Я ушла от найма, обрела свободу, здоровые отношения, свое предназначение.

Сегодня я практикую как телесный терапевт в Дубае, и мои клиенты часто уже после одного сеанса чувствуют легкость, освобождение от накопленных эмоций

и соприкосновение с новым состоянием. Моя душа радуется, когда они со слезами благодарности делятся своими открытиями. Это бесценно.

– Как работа с телом помогает освободиться от тревоги, стресса и зажимов не только физически, но и на уровне эмоций и энергии?

– Работа с телом помогает нам не просто расслабиться – она учит слышать себя. Всё, что мы переживаем и не проживаем – страхи, обиды, напряжение, остается в мышцах, создает зажимы и блоки энергии. Мы лечим не тело, а его память. Когда внимание соединяется с дыханием, запускается парасимпатическая система, мышцы расслабляются, кровоток усиливается. Это чистая биология. Когда мышцы расслабляются, вместе с ними уходит и эмоциональная тяжесть: тревога переносится легче, стресс снижается,

появляется внутренний покой. Это как если бы мы открывали внутри себя дверь к себе настоящему – к той свободе и ясности, которую редко ощущаем в повседневной жизни.

– Есть ли у вас свой личный ритуал или практика, которая помогает вам возвращаться к себе, особенно в моменты внутреннего хаоса или усталости?

– Я пришла к пониманию, что не нужно искать «мощные техники» или волшебную палочку извне. Со временем я научилась выстраивать интуитивную связь с телом и просто следовать сигналам его и души. Как ребенок, который плачет, когда чего-то хочет, или топает ножками, когда злится, мы тоже можем учиться проживать свои эмоции – спокойно, честно, экологично, даже став взрослыми. Для меня личный ритуал – это прислушиваться к себе, замечать, что тело и

душа хотят сказать, и позволять этим чувствам быть, не подавляя их.

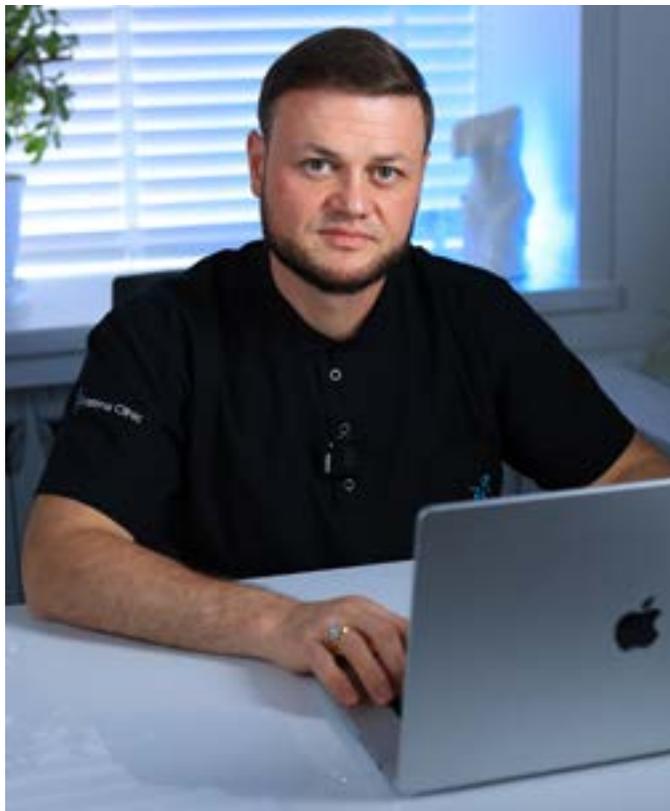
– Что вы хотели бы сказать тем, кто сейчас ищет свое предназначение, но пока не слышит себя? Может ли тело стать проводником к ответам?

– Однозначно, да. Каждый из нас обладает уникальными способностями и ресурсами. Чтобы услышать свои истинные ответы, важно учиться – исследовать свое тело, свои мысли и эмоции, работать с собой и со специалистами. Те, кто уже прошел этот путь, включая меня, знают, как непросто бывает определить свой путь. Обращаясь за поддержкой, человек получает не только знания и техники, но и ценное понимание себя – экономя время и силы, обретает ясность гораздо быстрее.

инстаграм:
@aigerim_berdikhani
@samadhi_family

Пластическая хирургия нового уровня

Георгий Робертович Паикидзе – доктор медицинских наук, ассоциированный профессор, пластический хирург. Георгий Робертович один из тех специалистов, кто задает стандарты в современной пластической хирургии Казахстана. Его клиника известна не только высоким уровнем профессионализма, но и инновационным подходом к реабилитации пациентов.



Георгий, какие новые тренды и технологии в пластической хирургии вы считаете ключевыми в 2025 году?

– Среди ключевых трендов я бы отметил внедрение операции Body Lift. Она фактически пришла на смену классической абдоминопластике и позволяет добиться более выраженного и гармоничного результата. Еще одно направление, которое набирает популярность, – это сужение талии за счет моделиро-

вания ребер. Сегодня все эти процедуры можно проводить комплексно, за один этап.

– Почему именно комплексные операции стали наиболее востребованным направлением в вашей клинике? Какие преимущества они дают пациентам?

– Комплексные операции пользуются большим спросом, потому

что это удобно и выгодно для пациента: один наркоз, один период реабилитации, и всего один раз выпадаешь из привычного ритма жизни. Во-первых, это экономит средства, а во-вторых, делает процесс гораздо комфортнее.

Кроме того, мы можем выполнять такие сложные операции благодаря собственной

авторской методике восстановления. Она позволяет пациентам значительно быстрее возвращаться к привычной активности.

По сути, мы единственная клиника в Казахстане, которая делает подобные масштабные операции благодаря именно этому подходу к реабилитации. После операции пациенты получают бесплатное сопровождение врача-реабилитолога в течение двух месяцев – это важная часть нашей системы заботы.

– По вашим стопам идут молодые специалисты. Как вы выбираете учеников? Какие качества для вас являются определяющими в будущем враче?

– Прежде всего мои ученики проходят через общую хирургию. И это принципиально важно. Они должны почувствовать, что такое настоящая хирургия, понять ритм операционной, ответственность и концентрацию, которые она требует.

Затем как минимум три года они стоят со мной

в операционной: наблюдают, ассистируют, учатся видеть нюансы. Это лучшие выпускники медицинской академии, отличники, но одного красного диплома недостаточно. Важно огромное желание, стремление и готовность посвятить себя профессии целиком. Я очень тщательно подхожу к выбору учеников и беру только тех, кто действительно живет хирургией. Ведь для хирурга работа всегда на первом месте. Это не просто профессия, это состояние души.

– Какую философию и ценности вы закладываете в развитие вашей клиники? Что для вас важно в ее будущем?

– Главная философия нашей клиники – это подбор лучших специалистов, а также использование самого современного оборудования. Мы очень тщательно подходим к формированию команды: многие врачи работают со мной уже больше 12 лет, а в клинике есть специалисты, которые в профессии с нами более 20 лет.

Мы подбираем лучших, обучаем их и создаем условия, в которых они хотят развиваться и оставаться частью команды.

Наши врачи регулярно проходят стажировки за рубежом: в Турции, Германии, России, США. Постоянное обучение и участие в международных конференциях – неотъемлемая часть нашей работы. Это позволяет нам быть в курсе всех новейших технологий и применять их на практике.

То же касается и оборудования: мы всегда стремимся быть первыми, кто тестирует и внедряет инновации. Всё, что появляется на мировом рынке и подтверждает свою эффективность, мы берем на вооружение. Поэтому я могу с уверенностью сказать – у нас работают лучшие специалисты, и установлено лучшее оборудование. Именно так рождается качество, которому мы доверяем.

инстаграм:

@dr_paikidze_george_work
@dr.paikidze_george_life

От рудников Африки до витрин в Казахстане

За каждым украшением Voroshilov Jewelry стоит не просто ювелирная работа, а настоящая история путешествия, поиска и открытия. Основатель бренда, геммолог Павел Ворошилов, лично отправляется в экспедиции в Африку, Индию и другие уголки планеты, чтобы отобрать редчайшие природные камни. Для него это не просто поездки за материалом, а возможность прикоснуться к силе земли, из которой рождается красота. Каждый найденный минерал, в глубине или на поверхности нашей планеты, проходит путь от необработанного камня до ювелирного произведения искусства.

Павел Ворошилов – ювелир, геммолог, основатель Voroshilov Jewelry.



Павел, расскажите, что подтолкнуло вас начать изготавливать ювелирные изделия.

– Мир ювелирного искусства всегда казался мне чем-то недостижимым и одновременно очень притягательным. С раннего возраста я увлеченно отслеживал в разного рода публи-

кациях ювелирные работы именитых мастеров, которые вызвали искренний восторг и любопытство. Мне хотелось понять, как создаются эти произведения, какими инструментами пользуются мастера. Около 12 лет назад совершенно случайно я оказался в сфере ювелирного дела. Первое время было

непросто, всё казалось непонятным и сложным, но я решил остаться и развивать это направление. И уже почти 12 лет создаю разнообразные ювелирные изделия.

– Изделия под брендом Voroshilov Jewelry всегда выглядят очень индивидуально. Что для вас главное в создании украшения: форма, смысл или эмоция, которую оно должно передать?

– Думаю, все три аспекта одинаково важны. Невозможно выделить что-то одно – форма, смысл и эмоция не делимы. Только в сочетании этих трех факторов рождается по-настоящему живое и гармоничное украшение.



– Ювелирные изделия сегодня всё чаще становятся способом самовыражения. Что люди обычно хотят выразить с помощью украшений?

– Молодежь, в основном люди до 30 лет, чаще всего стремятся передать через украшения свои чувства, эмоции, независимость, некий вызов внешнему миру.

Люди от 30 до 40 лет, как правило, выбирают изделия, которые гармонично сочетаются с их образом: цветом волос, глаз, стилем одежды. Им важно, чтобы украшение подчеркивало их индивидуальность и внутреннюю гармонию.

А вот после 40 лет многие стремятся подчеркнуть свой статус и жизненный путь. Они заказывают более дорогие, утонченные изделия, которые говорят о вкусе, опыте и истории их владельца.

– Как подбираются материалы и камни для того или иного изделия?

– Основные материалы – это серебро и золото. Мы покупаем их здесь, в Казахстане, в Астане, на аффинажном заводе. Это чистые металлы, извлеченные напрямую из природного месторождения и сразу поступающие в производство – не вторичное сырье, а первичный металл, только-только «рожденный» из недр земли.

Что касается камней, то уже несколько лет я регулярно отправляюсь в экспедиции и лично отбираю материалы. У нас есть обширная

база проверенных поставщиков, но, когда поступают особенно интересные заказы, я предпочитаю сам летать и выбирать камни на месте – под запрос конкретного клиента. Кроме того, есть и отдельная услуга: некоторые клиенты не заказывают украшения, а хотят приобрести только камень. Такие заказы поступают не только из Казахстана, но также из других стран. В этом случае меня приглашают на место, оплачивают перелет и проживание, и я лично оцениваю предлагаемые камни, даю экспертное заключение и финальную рекомендацию.

– Как вы определяете, какой камень подойдет конкретному человеку? Это интуиция, опыт или некая особая энергетика минералов?

– В 90% случаев клиенты приходят уже с точным пониманием, какой камень им нужен. Например, кто-то

говорит: «Хочу желтый сапфир» или «Нужна синяя шпинель из Вьетнама», и мы подбираем подходящий вариант либо из собственного стока, либо заказываем у поставщиков.

Оставшиеся 10% клиентов выбирают камни интуитивно – просто потому, что им нравится цвет или энергетика, например, зеленый турмалин. В таких случаях мы предлагаем то, что есть в наличии, или ищем подходящий экземпляр в соответствии



с их запросом. И те, и другие, как правило, остаются довольны: кто-то находит именно то, что искал, а кто-то – то, что откликается сердцу.

– Многие говорят, что каждое украшение несет частицу души мастера. Есть ли в ваших изделиях что-то личное – воспоминание, история, чувство? – Здесь, скорее, про частицу души не мастера, а клиента. У нас часто происходят



любопытные ситуации. Большинство наших клиентов уже постоянные, либо приходят по рекомендации. Иногда бывает, что одно изделие создается очень легко: металл отлично обрабатывается, камни идеально садятся, всё получается быстро и красиво, без малейших проблем. А иногда наоборот: вроде бы и клиент замечательный, но работа почему-то идет тяжело. То металл треснет, то камень не подходит, то

еще какие-то мелкие препятствия возникают. Конечно, в итоге мы всегда доводим изделие до совершенства, но ощущается, будто что-то невидимое влияет на процесс – словно украшение «проживает» вместе с мастером и заказчиком какую-то внутреннюю историю. Почему так происходит, не знаю. Возможно, есть некая связь между людьми и энергией, с которой создается изделие.

– Опишите философию Voroshilov Jewelry в нескольких предложениях.

– Наша основная задача в том, чтобы каждый клиент уходил с ощущением, что получил именно то, о чем мечтал.

Мы стремимся создавать украшения, в которых есть душа – ведь используем только природные камни, добытые из земли и обработанные руками мастеров.

Сейчас рынок переполнен синтетическими материалами, и, хотя они могут быть безупречными по чистоте и свойствам, для нас важно другое – подлинность.

Мы верим, что только натуральный камень несет в себе живую энергию. Поэтому к каждому заказу подходим индивидуально и доводим украшение до совершенства.

инстаграм:
@voroshilov_jewelry
+7-707-522-44-61

Камуфляж для седины: искусство быть собой

Работа с волосами – это больше, чем создание красивого цвета. Это процесс преобразования, в котором женщина раскрывает себя, принимает и начинает любить. Через свои техники Гулим Казбекова помогает увидеть красоту в естественности и силу в принятии.

Гулим Казбекова – колорист по волосам.

Гулим, как давно вы работаете в сфере окрашивания волос? В чем заключается ваша основная «фишка» как мастера?

– В сфере окрашивания я уже 13 лет, и за это время убедилась, что волосы – это не просто цвет или стрижка, а отражение внутреннего состояния женщины. Моя главная «фишка» – чувствовать человека. Я стараюсь увидеть,



какая она – моя клиентка: мягкая или смелая, сдержанная или творческая. Через цвет я подчеркиваю ее характер, а не прячу его. Для меня важно, чтобы образ выглядел естественно, дорого и жил с женщиной в ее ритме.

– Расскажите о вашей авторской технике «Камуфляж для седины». В чем ее особенность? И почему она становится всё более востребованной?

– Эта техника родилась из внутреннего желания помочь женщинам

принимать себя. «Камуфляж для седины» – это мягкое, деликатное окрашивание, при котором седина не закрашивается полностью, а красиво вплетается в основной цвет. Благодаря этому волосы выглядят естественно, ухоженно и благородно.

Многие клиентки говорят, что именно после такого окрашивания они впервые перестали прятать седину и начали чувствовать внутреннюю свободу. Думаю, в этом и заключается ее популярность – в принятии себя и своей естественной красоты.

– Вы совмещаете семью, воспитание детей и развитие собственного салонного бизнеса. Как вам удается сохранять баланс и не терять вдохновение?

– Наверное, секрет в том, что я перестала искать идеальный баланс. Жизнь – это движение, и важно просто чувствовать, где

ты сейчас нужнее: дома или на работе. Моя семья – мой тыл, моя любовь. А клиенты – источник вдохновения. Когда я вижу их улыбки, усталость проходит сама собой. Иногда вдохновение приходит от воздействия самых простых вещей: от чашки кофе утром, от разговоров с клиентами или от нового оттенка при окрашивании, который вдруг «заговорил» с волосами клиентки.

– Как вы считаете, что мешает многим женщинам поверить, что можно быть мамой, женой и при этом реализовываться и зарабатывать в любимом деле?

– Чаще всего мешают страх и чувство вины, что-то вроде: «Если я буду заниматься собой, я предам семью». Но это не так. Когда женщина делает то, что ее наполняет, она становится счастливее, и вся ее семья это чувствует. Главное – позволить себе начать, даже без

идеальных условий. Важно просто поверить, что можно быть и заботливой мамой, и любящей женой, и вдохновленной женщиной.

– Что для вас означает личный рост и развитие женщины? Как профессия колориста помогает вам вдохновлять других встать на этот путь?

– Для меня личный рост – это не гонка за успехом, а путь к себе. Когда женщина перестает жить «как надо» и начинает жить «как чувствует».

Через окрашивание я вижу, как меняется взгляд клиентки в зеркале.

Новая стрижка, мягкий оттенок – и вдруг она словно вспоминает, какая она настоящая. Это самое ценное в моей работе – помогать женщинам возвращать любовь к себе.

инстаграм:
@hair_stylist_gulim
+7-747-645-96-68

Эко-люкс Флористика Айданы Бейсеновой



Айдана Бейсенова – флорист нового поколения, совмещающая эстетику природы и профессиональные стандарты мирового уровня. Ее работы – это не просто букеты, а истории, в которых каждый цветок имеет свой характер и несет определенный смысл. Получив образование в США и звание мастер-флориста штата Флорида, Айдана развивает направление эко-люкс флористики, где важны не только красота и форма, но также уважение к природе и гармония в каждой детали.

Айдана Бейсенова – представительница современной флористики в стиле эко-люкс.

Айдана, как давно вы увлечены флористикой?

– Флористикой я занимаюсь уже много лет, но любовь к цветам появилась у меня еще

в детстве. Меня всегда тянуло к чему-то живому, природному, красивому. Со временем это чувство переросло в профессию, и я поняла, что хочу не просто собирать букеты, а создавать современные композиции, где у каждого цветка есть своя история и смысл.

– Какие современные тенденции вы наблюдаете в мировой флористике? Они отражаются в ваших работах?

– Сейчас флористика во всем мире становится более экологичной и естественной: меньше пластика, больше прозрачности и воздуха. Меня вдохновляет именно этот подход – когда видимая проволока или каркас становятся частью дизайна, а не тем, что нужно скрывать. Мне нравится, когда композиция «дышит», представляя движение, пространство и легкость.

– Что для вас самое важное при создании цветочной композиции: идея, форма или материал? С чего начинается процесс?

– Для меня всё начинается с идеи – настроения или истории, которую я хочу передать через цветы. Затем я выбираю форму и цвет, и только потом материал. Но при этом я всегда прислушиваюсь к каждому цветку – он сам подсказывает, как его лучше раскрыть. Я считаю, что хороший дизайн рождается из диалога между идеей и природой.

В Американском институте флористического дизайна есть четкая система: 7 принципов дизайна и 8 элементов, которые помогают создавать гармоничные композиции. Эти принципы – фундамент, который делает работу цельной и профессиональной.

7 принципов дизайна: баланс, пропорция, ритм, фокус, контраст, гармония, единство.

8 элементов дизайна: линия, форма, пространство, текстура, узор, цвет, размер, свет.

– **Ваша техника отличается осознанным подходом к материалам. Как вы пришли к такому стилю? Что он для вас символизирует?**

– Мой стиль сформировался из стремления к профессиональной этике и устойчивому дизайну. Я отказалась от флористической пены и использую альтернативные техники – кензан, проволоку, ветви, природные конструкции. Для меня это не просто эстетика, а философия уважения к природе и к самому процессу создания. Видимая механика в композиции – это осознанный дизайнерский прием, подчеркивающий структуру и технологичность дизайна.

– **Как на ваше мастерство повлияло обучение за рубежом?**

– Обучение в США стало огромным опытом. Здесь флористика – это

сочетание искусства и бизнеса, творчества и технологии. Я многому научилась: не только технике, но и уважению к авторскому стилю. Американская флористика научила меня быть смелее и искать свою индивидуальность.

– **Что, по вашему мнению, отличает американскую школу флористики от европейской или азиатской?**

– Американская школа флористики основана на особой системе – здесь большое внимание уделяется принципам и элементам дизайна, технике и профессиональным стандартам. Европейская школа больше про гармонию, естественность и чувство меры, где важен баланс формы, цвета и пространства. А азиатская, включая нашу региональную традицию в Казахстане, отличается однотонностью, масштабом и выразительностью – как в классике больших монобукетов, например, из 101 розы. Каждый подход по-свое-

му уникален и отражает культуру, в рамках которой он вырос.

– **Какие достижения или признания в профессиональной среде стали для вас особенно значимыми и почему?**

– Для меня важны не только сертификаты и публикации, но и возможность развиваться внутри профессионального сообщества флористов. Я прошла аккредитацию во Флоридской ассоциации флористов и получила звание мастер-флориста штата Флорида. Также я являюсь сертифицированным флористом Американского института флористического дизайна – одной из самых авторитетных организаций в мировой флористике.

Эти достижения для меня не просто формальности, а подтверждение системного и профессионального подхода к делу.

журналист Инна Шеффер

**Майами, США
инстаграм:
@ai.floraldesigns
itsaifloral@gmail.com**



La'DONNA: пространство, где женщина чувствует себя значимой

Елена Каирденова – основатель мультибрендового салона La'DONNA.

Елена, расскажите, как родилась идея создания La'DONNA.

Что стало вдохновением для запуска собственного салона одежды и обуви?

– Мне хотелось создать пространство, где каждая покупательница почувствует себя значимой.

16 лет назад, когда я открывала свой первый салон, я руководствовала в первую очередь личным запросом: на моей памяти не было магазина, где интерьер, клиентский сервис и ассортимент соответствовали бы моему отношению к себе! Так возникла идея создать место, достойное по всем параметрам меня и моих клиентов: стильное, современное, интересное, душевное,



где продавцы видят в посетителе не столько покупателя, сколько женщину со своей историей: страхами, проблемами, характером и предпочтениями. И наша миссия заключается в том, чтобы дать ей почувствовать в нас опору, тотальное принятие, понимание, человеческое доброе отношение. Это именно то, что по словам клиентов, отличает нас от других магазинов. На сегодняшний день успешно функциониру-

ют три салона женской одежды и обуви La'DONNA, в которых представлен ассортимент от ведущих производителей Турции, России, Белоруссии и Китая.

– Как, на ваш взгляд, изменился стиль и поведение покупательниц за последние годы? Что сегодня ищет современная женщина в магазине одежды?

– За эти годы портрет покупательницы, ее

стиль поведения и предпочтения практически не изменились. Наши клиентки, как и прежде, хотят приобретать качественную одежду, любят тренды и эксклюзивность. Но современная женщина приходит в магазин не столько за новыми вещами, сколько за новым состоянием! И здесь всё имеет значение: и атмосфера, в которую мы погружаем клиентов уже с порога, и высокий сервис.

– Как растущая роль женщины в современном обществе отражается на миссии салона La'DONNA и формировании вокруг него женского сообщества?

– В последние годы я действительно отмечаю тенденцию роста числа женщин, стремящихся к развитию, самовыражению и объединению. Отсюда меняется и наша миссия – как центра притяжения женского внимания. La'DONNA создает условия для женского общения и развития. Мы строим не просто бренд, а пространство силы, где формируется культура осознанной, вдохновляющей и поддерживающей женственности. Этим мы занимаемся, организуя мероприятия, направленные на сближение нашей клиентской аудитории: проводим

для клиентов обучающие мероприятия, совместные благотворительные акции и многое другое.

– Какие у вас планы по развитию La'DONNA?

– Планов по развитию La'DONNA действительно много. В ближайшем будущем состоится открытие двух шоурумов в Астане и Алматы. Мне очень хочется принести нашу культуру отношений с клиентами в столицу. В целом планов очень много. У меня подрастают две дочери, и я надеюсь, что, хотя бы одна из них в будущем продолжит мое дело и запустит массовое производство одежды и сеть салонов под брендом La'DONNA. Это моя большая мечта! А мои мечты всегда сбываются (улыбается).



www.ladonna.kz
инстаграм:
@salon_ladonna
@yelena_kairdenova
г. Усть-Каменогорск,
ул. Ауэзова, 28.
ТК "Император".
г. Риддер,
ул. Независимости, 44.

Atlant Clinic: жизнь без боли

Atlant Clinic – центр восстановительной медицины, где современные технологии сочетаются с индивидуальным подходом и вниманием к каждому пациенту. Основанная на личной истории, клиника помогает людям вернуть здоровье, подвижность и качество жизни.

Шалимбекова Алина – руководитель центра реабилитации Atlant Clinic, Самсонов Евгений – нейрохирург, главный врач Atlant Clinic.



Расскажите, с чего началась история Atlant Clinic. В чем заключается миссия центра? Алина: Всё началось, когда у моей мамы диагностировали онкологию. После агрессивного лечения возникли серьезные проблемы с опорно-двигательным аппаратом, и многие специалисты отказы-

вались работать из-за диагноза. Тогда мама обратилась к Евгению Самсонову – он не только взялся за лечение, но и добился впечатляющего результата. Буквально через пару процедур мама, которая раньше едва вставала с дивана, снова начала активно двигаться. Позже я сама обратилась к нему с хронической травмой колена и убедилась в эффективности его подхода. В то время Евгений при-

нимал в небольшом кабинете, мы начали общаться, делиться идеями и поняли, что у нас схожие ценности и взгляды. Я предложила взять на себя управление и финансы, а он сосредоточился на медицинской части. Так родилась Atlant Clinic – место, где медицина, профессионализм и человечность соединяются ради восстановления здоровья и качества жизни.

– Какие направления медицины охватывает Atlant Clinic? С какими проблемами чаще всего приходят пациенты?

Евгений: Мы специализируемся на восстановительной медицине. Основное направление – лечение и профилактика заболеваний позвоночника и суставов: это грыжи, протрузии, артрозы, артриты, а также занимаемся реабилитацией после травм и операций. Отдельный фокус сосредоточен на работе с хронической и острой болью любой локализации. Чаще всего пациенты обращаются с артрозами коленных суставов и грыжами пояснично-крестцового отдела позвоночника.

– Какие современные методики и технологии применяются в Atlant Clinic для восстановления опорно-двигательного аппарата и нервной системы?

Евгений: Мы используем передовые методы:

пассивную кинезиотерапию и внутрикостную терапию, которые показывают отличные результаты и подтверждаются нашими научными публикациями. Также применяем проверенные временем технологии: внутрисуставные инъекции протезов синовиальной жидкости, плазмолифтинг и ботулинотерапию. Каждая из методик имеет свои преимущества: плазмолифтинг замедляет развитие артроза и снимает хронические спазмы, а ботулинотерапия помогает при спастических парезах после инсультов и при ДЦП. Главное – точное соблюдение показаний, что и обеспечивает высокий эффект лечения.

– Каждый случай уникален. Можете привести пример, когда индивидуальный подход дал впечатляющий результат?

Евгений: Таких случаев много. Например, пациентка более 10 лет стра-

дала болями в коленях. Лечение суставов не помогало, и оказалось, что причина кроется в перенапряжении мышц из-за сутулости. После расслабления мышц и коррекции осанки боль ушла уже после третьего сеанса.

Другой случай – женщина, месяц не ходившая и передвигавшаяся на каталке. При обследовании серьезных патологий не нашли, но выяснилось, что после грубой мануальной терапии при воздействии на спину развилась слабость в ногах. После курса внутрикостной терапии сила вернулась, и женщина вновь начала ходить.

Еще один пример – пациент с комбинированным стенозом поясничного отдела. Сильная боль не давала ни сидеть, ни спать. Через три недели терапии боль снизилась на 80%, восстановились сон и уверенная походка.

инстаграм:
[@atlant.clinic.almaty](https://www.instagram.com/atlant.clinic.almaty)
www.atlant-clinic.kz

Я не создаю тренды. Я создаю историю

MUQAN – это не просто украшения. Это история, вплетенная в серебро и память.

Жадыра Муканова – основатель и дизайнер бренда MUQAN JEWELLERY COLLECTION.

Жадыра, расскажите, с чего началась история вашего бренда.

– Когда-то всё началось не с громкого запуска бренда, а с тишины домашней ночи.

6 ноября 2019 года я – мама двоих детей и будущая мама третьего – запустила свой первый проект Silver Cat Almaty.

Без команды, без инвестиций, но с огромным желанием создать что-то красивое и настоящее. А жизнь внесла свои коррективы. В 2020 году не стало моего отца – буд-то вместе с ним оборвалась нить, связывавшая меня с корнями. Это был момент глубокого переосмысления.

Так в моей работе появился новый смысл – создавать не просто украшения, а настоящее наследие.

– Почему вы решили сделать ребрендинг и превратить Silver Cat Almaty в MUQAN JEWELLERY?



– Это было не просто новое имя, а возвращение к себе – к своей фамилии, к памяти об отце, к собственным истокам. Поэтому с 2024 году мы – MUQAN JEWELLERY COLLECTION.

Сегодня MUQAN – это больше, чем бренд. Это символ силы рода, уважения к прошлому и веры в будущее. Теперь каждое украшение для меня это акт благодарности, проявление любви и тихий внутренний диалог с предками. И каждое наше изделие несет энергию, историю и символику: Карлығаш – счастье, Қошқар

мүйіз – честь и силу, Төрт құбыла – гармонию и изобилие.

Через дизайн я передаю древние образы в современном виде.

MUQAN – это не просто украшения. Это коды памяти, которые соединяют нас с нашими корнями.

– Кто она – женщина вашего бренда?

– Женщина MUQAN – мягкая, но сильная.

Она помнит свои корни и с достоинством смотрит в будущее.

Ее выбор украшений – это не стремление к внешнему блеску, а проявление внутренней силы и подлинности. Она носит MUQAN, чтобы быть собой – настоящей, целостной, живой.

– Вы создаете украшения не только для женщин. Расскажите о мужской линии.

– Да, MUQAN – это бренд для тех, кто ощущает силу своего рода. Мужская коллекция вдохновлена образами великих казахских ханов – Абылай хана, Хақ Назар хана, Қасым хана и других выдающихся исторических личностей. Каждый перстень – это не просто украшение, а символ мужества, власти и достоинства. В них соединены энергия серебра, глубокая символика и дух предков, передающий внутреннюю силу и благородство мужчины.

– Вы не просто дизайнер, вы лицо бренда. Каково это – быть MUQAN?

– MUQAN – это не просто работа, это часть моей души.

В каждом украшении частица меня, моей семьи, моей истории.

Я создаю не тренды, а состояние души. И когда женщина или мужчина надевает MUQAN, я хочу, чтобы они ощущали ту же энергию, с которой создаются эти украшения – спокойную, чистую и живую.

– Каким вы видите будущее MUQAN JEWELLERY COLLECTION?

– Я хочу, чтобы MUQAN стал символом казахского наследия – современного, глубокого, бережно сохраняющего связь с прошлым.

Мечтаю, чтобы наши украшения носили женщины и мужчины по всему миру, чувствуя, что это не просто серебро, а частица нашей культуры, нашей силы и нашей памяти.



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

Не просто мне – я чувствую!

«Мой путь – от детской психологии до собственной студии и авторской техники массажа – подтверждает: движение вперед начинается с заботы о себе и близких. Массаж для меня – это не только работа с телом, но и способ вернуть гармонию, уверенность в себе и радость жизни. Свет внутри нас становится ярче, когда мы помогаем зажечь его в других», – массажист, автор методики и основатель студии «Юлайт» Юлия Лебедева.



Юлия, расскажите, с чего начался ваш путь в массажной практике.

– По первому образованию я детский психолог. Сразу после университета мне повезло попасть в Центр САТР, где мне доверили экспериментальную группу. Среди

детей с задержкой речевого развития были и слабослышащие. Именно там я начала изучать логопедический массаж, поскольку

моя работа была тесно связана с дефектологами. Уже тогда я поняла, что эта техника и дефектология неразрывно связаны, и одно

не может полноценно существовать без другого. Поэтому я стала изучать, пробовать и практиковать логопедический массаж. Но жизнь внесла свои коррективы. Финансовые трудности заставили меня временно сменить сферу деятельности. Позже я вышла замуж, родила дочь, и, делая ей массаж, еще сильнее осознала, что хочу вернуться к работе с детьми.

– Насколько нам известно, вам пришлось пройти нелегкий путь...

– Да, я осталась одна с двумя детьми, но продолжала учиться. Прошла обучение в «Евразийском учебном центре» по специальности «Массажист». И овладела техниками общего массажа, включая ЛФК, что стало для меня огромным преимуществом. Конечно, было непросто: на руках школьник и грудничок, при этом нужно работать и учиться. На этом

фоне мое здоровье резко ухудшилось. Я столкнулась не только с физическим, но и с серьезным эмоциональным истощением. Назначенные врачами лекарства и диеты не приносили облегчения, напротив – состояние лишь ухудшалось. Врачи разводили руками. Тогда я приняла решение взять ответственность за свое восстановление на себя: отказалась от таблеток, подключила медитацию, восстановила полноценное питание и использовала массажные техники, понимая, что, как мать, обязана быть сильной и здоровой ради детей. Чтобы вернуться к жизни и профессии, я прошла обучение в «Санкт-Петербургской школе красоты», где изучила букальный массаж, косметический массаж, фейсбилдинг и гимнастику для лица. Именно тогда началась моя практика со взрослыми. Осознавая, что именно массаж вернул меня к жизни, я стала

углубленно изучать методики как отечественных, так и зарубежных специалистов. Параллельно поступила в медицинский колледж. Вскоре меня пригласили работать в медицинский центр.

– В какой момент вашей практики у вас появилась собственная массажная методика?

– За годы работы я разработала авторскую технику. Я поняла, что для достижения наилучших результатов важно работать не только с мышцами, но и с фасциями – соединительными оболочками, которые их окружают. Моя методика – это комплексный подход, который позволяет снять мышечные спазмы, улучшить кровообращение и лимфоток, вернуть мышцам подвижность и гибкость. Она эффективна при лечении боли, работе с триггерными точками, при коррекции осанки и лифтинге лица.

Главный секрет в том, что результат заметен уже через 3–5 дней, даже если полный курс включает 10 сеансов. Свою авторскую технику я также интегрировала в скульптурный массаж лица, который помогает глубоко расслабить мышцы и скорректировать контур.

– Как появилась идея открыть собственную студию?

– Работая с пациентами, которые приходили ко мне после безуспешных попыток у других специалистов, я понимала, что одна не смогу помочь всем. Так возникла мысль обучать других. Для этого мне был необходим сертификат преподавателя, и я прошла очередное повышение квалификации в школе Букреевых. Со временем пришло понимание, что я хочу создать свою студию. Работы предстояло много: разработка логотипа, поиск и оформление помещения, подбор администратора

и хорошего SMM-специалиста. Так появилась студия ЮЛАЙТ. Ее название символизирует свет, энергию, эстетику и тепло – ценности, которые лежат в основе моей деятельности.

– Что включает программа вашей студии?
– В программу входят несколько направлений.

Авторский миофасциальный массаж – техника, в которой я объединила собственную методику с эффективными практиками коррекции сколиоза и работой с триггерными точками. Первые улучшения заметны уже через 3–5 дней.

Скульптура лица – методика, позволяющая сформировать четкий и подтянутый контур, уменьшить отеки и мышечное напряжение, вернуть коже упругость, здоровье и естественное сияние. Пройдя обучение по запатентованной методике «Скульптура тела» Ирины Яровой, которая

является номер один в мире, я успешно применяю ее в своей студии. Это альтернатива хирургическому вмешательству. Она разрушает фиброзный каркас вокруг жировых клеток, помогая организму выводить жир, который не уходит ни от диет, ни от спорта, ни от классических массажей.

– Планируете ли вы полностью уйти от детского массажа и сосредоточиться только на работе со взрослыми?

– Конечно, нет. Массаж – это основа здоровья и успешного развития ребенка. Много лет я сотрудничаю с «Логопедическим кабинетом» и детским центром FasTracKids, объединяя усилия для гармоничного развития детей. Наша цель – не только корректировать отдельные трудности, но и формировать прочный фундамент здоровья и уверенности в будущем. В работе с детьми мы



применяем как логопедический, так и общий массаж. Практика показывает: сочетание этих направлений дает комплексный эффект. Одновременное воздействие на речевые мышцы, фасции и опорно-двигательный аппарат улучшает

моторику, осанку, физическую подготовку ребенка, а также укрепляет уверенность в себе и эмоциональную устойчивость.

– Поделитесь планами на будущее.

– Сегодня я активно развиваю направление

обучения. Мы уже запустили образовательный проект, который включает две основные программы:

«Миофасциальный массаж, сколиоз и триггерные точки» – программа для специалистов, которые хотят освоить комплексный подход к коррекции осанки, снятию мышечных спазмов и улучшению общего состояния клиентов.

«Детский массаж и логопедический массаж» – курс, направленный на работу с детьми, развитие моторики, коррекцию речевых нарушений и укрепление здоровья. В ближайших планах запуск отдельного проекта по техникам «Скульптура лица», который объединит букальные и скульптурные методики, а также элементы японского лифтинга.

инстаграм:
@youlight_almaty
WhatsApp:
+7-707-849-19-37

When a Woman Reunites with Herself – Love, the Body, and Destiny Awaken

She speaks softly, yet her words awaken something deep within.

Anna Ayken is more than a mentor – she is an artist of the soul.

Her voice, energy, and philosophy unite modern subconscious science, art, and feminine wisdom, forming a unique method that feels both mystical and profoundly practical.

“A woman who learns to stay in touch with her body, emotions, and inner voice becomes a magnet for love, abundance, and happiness,” says Anna. Her approach isn’t about fixing yourself – it’s about returning to yourself.

Through a blend of audio trainings, neuroart, and subconscious reprogramming, Anna helps women gently dissolve emotional blocks and return to their natural flow – that state where love, inspiration,

and lightness arise effortlessly.

“I don’t teach women to become someone else,” she smiles. “I help them remember who they truly are.”

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

Anna, how did you create your method? – My journey began with personal transformation. My relationships with men were never ideal; I kept attracting the same scenarios. When I realized the problem wasn’t with the men but within myself, I turned to therapy. I attended countless trainings, tried various practices, and tested

everything on myself. Eventually, I understood: external changes don’t last if the inner program remains the same. That realization led me to explore ways of working directly with the subconscious – the level where our habitual reactions, fears, and behavioral patterns are formed.

That’s how my system was born: a combination of audio trainings, transformational practices, and neuroart. Through body relaxation and creative drawing, we gain access to the deepest layers of consciousness – the place where soft and natural reprogramming takes place.

– What makes your method unique?

– Each session begins with an audio training that calms the nervous system and opens the body for change.



Then, through neuro-art – flowing lines, organic shapes, and symbolic images – a woman literally creates new neural connections, replacing outdated subconscious patterns with supportive ones. It's not therapy – it's transformation through creativity.

Each line, each word becomes a message to your subconscious: Now I choose love. Now I choose peace. Now I choose myself.

Women describe this process as if their inner world finally exhales.

Tension melts away, clarity appears, and they begin to see themselves – and their partners – in a completely new light. Our subconscious is always listening. It doesn't argue or analyze – it feels vibration. And when we change that vibration, life naturally reorganizes itself around it.

– When do changes actually happen?

– The deepest transformation occurs



when a woman returns to a state of love – not for someone else, but for herself. Many reach this point exhausted by the constant inner pressure of “I must manage,” “I must succeed.” Outwardly they appear successful, active, composed – but inside, they're tired and emotionally drained. Love doesn't die – it hides under layers of control, resentment,

and fatigue. Once a woman stops fighting for love, stops proving her worthiness of it, she begins to radiate it naturally. Then everything around her starts to shift – relationships, circumstances, life itself. My mission is to help women return to their natural rhythm – the state of trust, softness, and inner dignity.

Through subconscious work and audio trainers, old programs like “I must earn love” or “it's shameful to ask” dissolve. When these inner limitations fade away, a woman's natural radiance awakens – and men respond differently: with attention, generosity, and care.

– Can faded feelings and relationships

between a man and a woman be revived?

– Yes, almost any relationship can be revived – if at least one partner, especially the woman, learns to shift from control to connection.

Not through manipulation, but through inner alignment. Men don't need a perfect woman – they need a real one: alive, trusting, open.

And when a woman is in harmony with herself, the man beside her naturally becomes stronger.

– What is your main mission today?

– You know, I've gone through losses, personal crises, and profound transformations.

Each chapter of my life became a seed from which my signature method grew – a method that helps women around the world return to themselves: to their softness, dignity, and true feminine essence. My mission is simple but profound – to help women stop surviving and start living. To shift from the mindset “I must be perfect” to the state of “I simply am.”

A woman who allows herself to be truly alive becomes a source of power – for her partner, her family, and the entire world.

journalist Inna Shefer

instagram:
@anna.aikenn



«Я не из тех, кому повезло»

Мария Антонова – женщина, которая не ждет удачи, а создает ее. И путь Марии – это история о настойчивости, вере и внутренней силе. Предприниматель, мать троих детей, основатель магазинов «Мыломойка» (HimPro) и Home Market, сертифицированный селлер Wildberries и организатор бизнес-туров в Китай – Мария уверенно соединяет энергию семьи и бизнеса, вдохновляя других женщин идти своим путем, не останавливаясь перед трудностями. Ее жизненное кредо звучит просто, но мощно: «Я не из тех, кому повезло. Я из тех, кто просто не остановился».

Мария Антонова – предприниматель, основатель магазинов «Мыломойка» (HimPro) и Home Market, сертифицированный селлер Wildberries, организатор бизнес-туров в Китай и участница Ассоциации деловых женщин Казахстана.



Мария, вы много лет успешно совмещаете несколько направлений бизнеса, семью и воспитание троих детей. Как вам удается сохранять баланс между бизнесом и личной жизнью?

– Женщина-предприниматель в Казахстане – это отдельная категория силы. Мы умеем держать дом, семью, бизнес и при этом не терять себя. Мы строим и вдохновляем, даже когда самим тяжело. Мне часто говорят: «Ты сильная». А я просто не знала, что можно по-другому.

Для меня сила – это не броня, а мягкость, которая не ломается. Сегодня женщина в бизнесе не исключение. Мы перестали доказывать и просто делаем то, что любим. И делаем красиво (улыбается).

– У вас большой опыт в сфере продаж и предпринимательства. Какие ключевые принципы вы выработали за годы работы, которые помогли вам стать успешной бизнес-леди?

– Мой путь не гладкий и не быстрый. Были долги, ошибки, моменты, когда казалось – всё кончено. Были ночи, когда я молчала, чтобы не расплакаться при детях. Но рядом всегда были те, кто держал меня за руку. Муж, дети и мои родные. Я не добилась еще всего, чего хочу. Но я иду. И, если честно, я уже не боюсь падений. Потому что знаю: я умею вставать. И каждый раз становлюсь чуть мудрее и сильнее.

– Вы активно работаете с Китаем и хорошо знаете особенности ведения бизнеса с этой страной. Какие основные различия вы видите между китайским и казахстанским подходами к бизнесу? – Китай стал моей школой системности. Там всё четко, выверено, построено на уважении к делу и ко времени. У нас же многое строится на интуиции и душевности. Именно поэтому я начала организовывать

бизнес-туры в Китай – чтобы наши предприниматели увидели, как выглядит масштаб на деле. Эти поездки не просто про фабрики и закупки, а про то, как мыслить иначе: системно, стратегически, по-взрослому. Китай научил меня главному – мечтать шире и действовать точнее!

инстаграм:
@mylomoika.ekb
@sadovayamariya
@home_market.ekb



«Счастливая Я» и «Мен бақыттымын»

Гульнара Абильдинова – международный коуч, писатель, лауреат премии «Писатель года People Awards 2023», автор книг-тренинга «Счастливая Я» и «Мен бақыттымын».

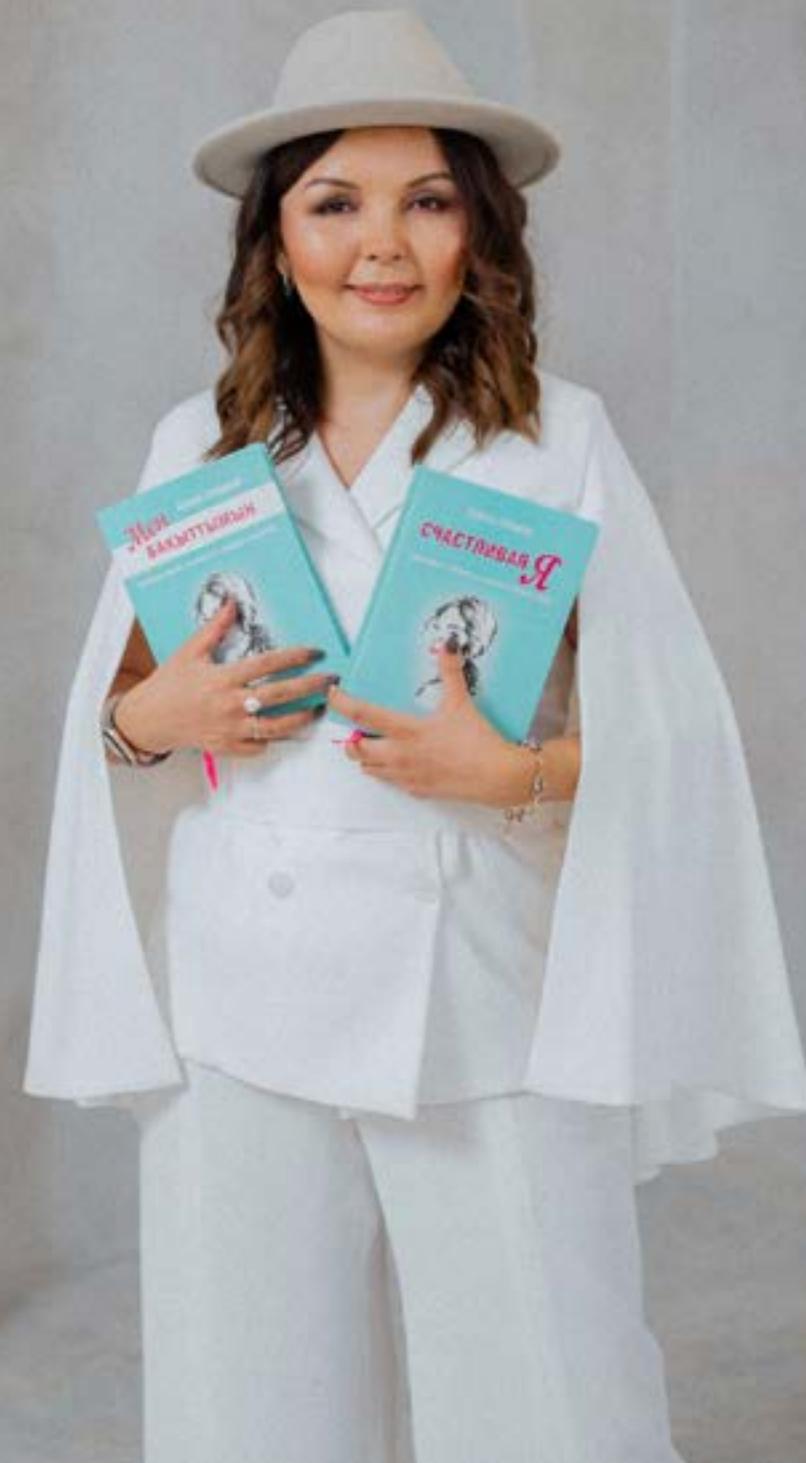
Гульнара, вы начинаете книгу словами «Волшебного дня, дорогая Леди!». Почему вам важно обращаться к читательнице именно как к Леди, и что для вас значит это слово? – Потому что для меня каждая женщина – леди. Даже если она сама пока этого не чувствует. Когда-то я тоже не ощущала себя леди, но однажды поняла: это не о внешнем, а о внутреннем достоинстве, мягкости, любви к себе и жизни. Я хочу, чтобы каждая женщина, открывая мою книгу, почувствовала – её видят, слышат и



ценят. Это обращение от сердца к сердцу.

– Вы были финансовым директором

крупного завода и успешно строили карьеру. В какой момент вы почувствовали, что внешнего успе-



ха недостаточно для внутреннего счастья? Что стало поворотной точкой к новому пути?

– Да, в двадцать шесть лет я стала финансовым директором крупного завода в Астане – это было большим достижением. Но за блестящей стороной стояла усталость, гиперответственность, потеря баланса между ролями жены, мамы и дочери. Я жила в режиме стресса, всё время работала, и при этом чувствовала пустоту. Тогда я впервые задала себе вопрос: «А что делает меня счастливой?». И поняла, что путь начинается с любви к себе. Так началась моя трансформация.

– Вы говорите: «Женщине нужна женщина». Как родилась эта философия? Как она проявляется в вашей работе и в самой книге-тренинге?

– Моя философия родилась из опыта боли и роста. Я прошла путь, когда не было поддержки, сочувствия и



понимания. И я поняла: женщинам нужны женщины, которые поддержат, а не осудят. В этом мой принцип «всё – в дом»: поддерживать своих, женщин, казахстанское производство, идеи, рождающиеся на нашей земле. Когда мы помогаем друг другу, вокруг возникает свет и растёт благополучие. Именно это я вложила в книгу – атмосферу заботы и женской силы.

– Книга «Счастливая Я» стала первой в Казахстане, изданной одновременно на двух языках: русском и казахском. Почему для вас важно, чтобы книга говорила с женщинами именно на их родном языке?

– Потому что я глубоко чувствую свою миссию именно как казахстанской женщины. Для меня важно, чтобы каждая читательница могла услышать слова книги на языке своего сердца. Уже сегодня книга существует на двух языках: русском и казахском, а в будущем

я планирую перевести её на узбекский и кыргызский. Пусть каждая женщина, где бы она ни жила, почувствует, что эта книга написана и для неё.

– В одной главе вы пишете, что счастье – это навык, который можно развивать. Какие шаги из книги помогают женщине начать этот путь – от усталости и стресса к любви к себе и гармонии?

– Всё начинается с осознанности. Книга-тренинг – это не просто чтение, это путь. Каждая глава – это практика, которую я прожила сама. Я делюсь техниками, которые помогают женщине шаг за шагом раскрывать любовь к себе, принимать свои эмоции, находить внутреннюю опору и гармонию. Эта книга как личная встреча, как разговор по душам. Она помогает вспомнить, что счастье – не мечта, а реальность, которую можно создать по воле Всевышнего.

– Вы делитесь мечтой: чтобы книга «Счастливая Я» читалась в каждой пятой семье Казахстана. Что для вас значит эта цель? Каждая ли читательница помогает приблизить её к реальности?

– У каждой из нас есть большая мечта. Моя – чтобы в каждой пятой семье Казахстана читали «Счастливую Я». Потому что, когда женщина становится счастливой, меняется семья, – а значит, меняется мир. Счастливая женщина – это счастливая семья, а счастливая семья – это счастливое государство. Когда женщина покупает эту книгу себе или дарит её другой, она становится частью этого пути – пути любви, осознанности и света. Это мой способ служения женщинам, и я верю, что через них мир станет лучше.

инстаграм:
@gulnara.brand
YouTube:
Gulnara Brand

Стиль, рожденный из любви и настойчивости

Зульфия Ибрагимова начала свой путь в моде без стартового капитала, но с большим вкусом, верой в себя и искренней любовью к красоте. Сегодня Zulidan Style – это не просто магазин женской одежды, а отражение индивидуальности, стиля и теплоты, с которыми Зульфия подходит к каждому клиенту.

Зульфия Ибрагимова – основательница магазина женской одежды Zulidan Style.

Зульфия, расскажите, как родилась идея создать собственный магазин женской одежды. С чего начался путь Zulidan Style? – Во время кризиса 2000-х я осталась без работы. Так как я всегда любила красиво одеваться и имела вкус, решила попробовать



продать женскую одежду. О собственном магазине тогда речи еще не шло. Я «проектно» свои возможности и приняла решение продавать

одежду на дому. Так начался мой путь за товаром в Турцию, который взрастил во мне любовь к этой стране. Первыми клиентами стали подруги и мое

близкое окружение. Многие из них остаются верными и благодарными клиентами по сей день, доверяя моему вкусу и разборчивости. Своих средств на приобретение одежды у меня тогда не было, поэтому первые два года деньги на оборот приходилось занимать. Но я всегда ответственно относилась к своим обязательствам

и старалась вовремя возвращать займы. Считаю, что таким образом я выстраивала модель надежности и зарабатывала доверие работодателей ко мне. Это было нелегко, но закаляло во мне качества порядочного предпринимателя. Только на третий год я смогла самостоятельно покрывать текущие обороты. Ассортимент расширился, клиентская база

росла, уверенности становилось больше, и я созрела для открытия собственного магазина женской одежды. Сегодня моему магазину уже 16 лет. А 7 лет назад появилась идея дать ему название Zulidan Style, что означает «Стиль от Зули». На сегодняшний день бренд стал узнаваемым и популярным.

– В чем, на ваш взгляд, уникальность вашего бренда? Что отличает Zulidan Style от других магазинов женской одежды?

– Основные производители одежды в ассортименте моего магазина Турция и Китай. А уникальность Zulidan Style заключается в тщательно подобранных коллекциях, которые я по сей день отбираю лично, а также во внимании к качеству, стилю и индивидуальному подходу к каждой клиентке. Мы создаем стильные и актуальные образы, подчеркивающие индивидуальность покупательниц. Все



это я стараюсь делать с любовью и вниманием к людям.

– Как вы определяете, какие модели и образы попадут в ассортимент? Ориентируетесь ли вы на тренды или больше доверяете своему вкусу и интуиции?

– Мы в Zulidan Style ориентируемся, в первую очередь, на собственный вкус и интуицию. Я считаю, что природное чутье и вкус не подводят. Одним из основных факторов успеха Zulidan Style считаю доверие к себе и любовь к своему делу. При этом, конечно же, мы интересуемся актуальными тенденциями в мире моды. Умение отбирать модели, отражающие нашу уникальную эстетику с учетом пожеланий клиентов, считаю сильной стороной моего бизнеса.

– Кто ваша главная клиентка? Как бы вы описали нынешнюю покупательницу в Zulidan Style?

– Главная клиентка Zulidan Style – это современная, уверенная в себе женщина, которая ценит качество, индивидуальность и стиль. Она следит за модными тенденциями, но предпочитает персональный подход и уникальные образы. Также хочу отметить, что за годы работы я убедилась: клиентка Zulidan Style – это еще и счастливая, благодарная женщина, которая планирует продолжать одеваться у нас. Такая вдохновляющая обратная связь пробуждает во мне энтузиазм, креативность и желание радовать клиентов дальше.

– Как вы считаете, почему сегодня так важно развивать локальные бренды и магазины, а не полагаться только на крупные сети и маркетплейсы?

– Развитие локальных брендов помогает поддерживать уникальность и индивидуальность, укрепляет

связь с местным сообществом и позволяет гибко реагировать на потребности клиентов. Кроме того, локальные магазины создают более личный и теплый опыт покупок, что очень ценится в современном мире. Я стараюсь, чтобы общение «продавец – покупатель» было не формальным, а содержательным и душевным. Именно поэтому к концу рабочего дня остаюсь бодрой и активной.

– Бизнес в fashion-сфере требует постоянно движения. Что помогает вам сохранять вдохновение и энергию для развития?

– Меня вдохновляет любовь к своему делу и искренний восторг моих клиентов. Когда я подбираю образы и вижу их радость, когда получаю теплые отклики, это придает мне силы и вдохновение развивать наш бренд дальше. Также я считаю, что предпринимателю важно работать не

только над стратегией и цифрами, но и над собой, своим мышлением и внутренним состоянием. Поэтому я активно обучаюсь на курсах психологии, психогенетики поведения человека, посещаю семинары, которые дают глубокую внутреннюю проработку – в том числе в сфере предпринимательства.

– Какие планы у Zulidan Style на ближайшее будущее? Возможно, вы готовите новые коллекции, открытие шоурума или расширение в другие города?

– В ближайшем будущем у Zulidan Style запланировано расширение ассортимента с новыми коллекциями, а также выход на международный рынок. Мы активно развиваем онлайн-магазин на платформах Instagram и Facebook, чтобы сделать бренд еще более доступным, узнаваемым и полезным. В перспективе планируем добавить прода-



жи мужской и детской одежды. Я мечтаю, чтобы в нашем магазине могла одеваться вся семья. Таким образом, Zulidan Style станет

универсальным и привлекательным местом для клиентов разных категорий.

инстаграм:
@zulidan_style

Идеальная улыбка с EliteSmile и LittleSmile

«Наша цель – чтобы пациенты чувствовали себя спокойно, а врачи уверенно».

Данияр Булатович и Диар Ахварович, основатели сети стоматологических клиник EliteSmile и LittleSmile в Алматы.

Под руководством основателей Данияра Булатовича и Диара Ахваровича сегодня успешно работают три филиала EliteSmile, объединяющие заботу профессионалов и современные технологии. Клиники специализируются на детском лечении под седацией с использованием безопасного газа Севоран, а также ведут прием взрослых пациентов. Здесь проводят имплантацию, костные пластики, синус-лифтинг, тотальные работы по системам All-on-4



Оборудование Dräger – немецкий стандарт безопасности

и All-on-6, создают виниры и улыбки любой сложности. И всё это с применением хирургической навигации и индивидуальных шаблонов. «Мы гордимся своей командой. Это

сильные специалисты, которые разделяют с нами одно видение – лечить качественно, безопасно и с человеческим подходом», – отмечают основатели клиник.

Во всех филиалах установлено немецкое оборудование Dräger – одно из самых надежных в мире. Оно обеспечивает высокий уровень безопасности пациентов и стабильное качество работы врачей, под-

тверждая приверженность клиник европейским стандартам. EliteSmile и LittleSmile не просто стоматология. Это место, где лечат с уважением, вниманием и любовью к деталям. В клиниках EliteSmile используется

немецкое оборудование Dräger – мирового лидера в области медицинских технологий и анестезиологии. Dräger – это бренд, которому доверяют клиники и госпитали во всем мире, а безопасность пациента на первом месте. Аппараты этой компании обеспечивают точную подачу анестетиков, стабильный контроль над дыханием и состоянием пациента во время лечения под седацией. Благодаря интеллектуальной системе мониторинга врач и анестезиолог видят все параметры в реальном времени – от дыхания до насыщения кислородом. Dräger – это сочетание немецкой инженерии, надежности и высокой чувствительности оборудования, что позволяет проводить даже самые сложные процедуры безопасно и комфортно.

www.littlesmile.kz
инстаграм:
[@elitesmile.kids](https://www.instagram.com/elitesmile.kids)



ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ

Айман Нуртазаева – основатель ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ.

Айман, расскажите, как появилась идея создать ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ. С чего всё начиналось, и что вдохновило вас на этот бизнес?
– Идея ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ появилась из моей любви к организации деловых мероприятий. Я обожаю этот вайб: особенную атмосферу, где сочетаются энергия, стиль и движение. Мне близок этот ритм бизнеса, когда всё продумано до мелочей, когда каждое событие несет смысл, эмоцию и вдохновение. Именно такие моменты дают мне драйв и ощущение, что я на своем месте. Хотелось создавать сервис, который не просто обслуживает мероприятие, а под-

черкивает его уровень, эстетику и настроение. Так и появился ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ – бренд, выросший из любви к организации, вкусу и атмосфере делового успеха.

– Как вы определяете философию вашего бренда? Что отличает кейтеринг-компанию?

– Философия ЗЕФИР КЕЙТЕРИНГ – это сочетание вкуса, эстетики и вдохновения. Мы верим, что каждое событие, независимо от масштаба и бюджета, заслуживает быть красивым, продуманным и с душой. Наша команда создает атмосферу, где всё – от подачи до настроения гостей – работает на эффект «вау». Нас выбирают компании, для которых важны не только блюда, но и имидж. Ведь кейтеринг – это не просто еда, это инструмент коммуникации, способ

подчеркнуть статус и создать правильное настроение.

Мы умеем превращать любое пространство в место с историей и эмоцией. Даже если времени немного, организуем кейтеринг в течение нескольких часов, сохранив изящество и уровень. Мы гибкие, внимательные и всегда на связи 24/7. С нами всё просто: появляется идея, делается один звонок нам, и сразу рождается атмосфера. Конечно, нам важно, чтобы после мероприятия у гостей оставалось ощущение стиля и легкого восхищения – именно того «зефирного» послевкусия, ради которого нас выбирают снова и снова.

– Какие мероприятия чаще всего заказывают в Алматы сегодня? Есть ли тенденции или форматы, которые стали особенно



популярны у клиентов?

– Сегодня особенно популярен формат кофе-брейков.

Кофе-брейк – это пауза со вкусом. В кейтеринге это считается одним из самых популярных форматов, особенно на конференциях, тренингах и презентациях. Мы создаем мероприятия «под ключ», вкладывая душу в каждую деталь – от концепции до подачи.

Также всё больше гостей выбирают камерные события: душевные, со вкусом и особой энергией. Это не просто формат, а философия: меньше шума – больше содержания, меньше помпезности – больше эмоций.

– Как вы подходите к созданию меню и концепции события? Что для вас важнее – эстетика, вкус или эмоция, которую получает гость?

– Для меня концепция – это гармония эстетики, вкуса и эмоций. Всё продумывает-



ся так, чтобы каждая деталь, от меню до декора, дарила гостям радость и впечатления.

Для каждого события мы разрабатываем индивидуальное меню, учитывая предпочтения гостей и возможности бюджета. Легкие закуски превращают даже небольшой фуршет в настоящее гастрономическое событие.

Казахстан сегодня становится центром притяжения туристов и ярких событий, и у нас уже есть множество авторских меню. Теперь я решила создать одно особое – традиционное, на основе казахской кухни. Классические вкусы переплетаются с креативной подачей и современными акцентами, чтобы каждое мини-блюдо вызывало восторг. Это меню сохраняет дух традиций, но остается удобным и стильным для любых событий.

– Какие планы на будущее у вашего бренда?

– Мы стремимся к масштабированию: проводить больше мероприятий, встречать еще больше гостей и фонтанировать авторскими идеями для незабываемых событий. У нас уже есть выезды по Казахстану, и в будущем хотелось бы участвовать в организации мероприятий за границей, обмениваться опытом и развивать новые форматы.

инстаграм:
@furshet.almaty
www.zefir-catering.kz
WhatsApp: +7-707-051-57-70

Кейтеринг

- * Фуршеты
- * Кофе-брейки
- * Выездные банкеты и услуги шеф-повара, включая фруктовый карвинг
- * Выездной бар и пирамида из шампанского
- * Выездной стрит-фуд
- * Барбекю

Доставка гастробоксов

- * Фуршетные и банкетные закуски
- * Корпоративное и полезное питание

Организация частных и бизнес-мероприятий

- * Тимбилдинг
- * Бизнес-завтраки
- * Конференции
- * Форумы
- * Свадьбы
- * Юбилеи
- * Кудалык

Полина Хромова легко превращает кадры в эмоции

Полина Хромова – фотограф и мобилограф, для которой съемка давно перестала быть просто хобби.

Ее кадры – это сочетание легкости, живых эмоций и внимательности к деталям. Она одинаково уверенно работает и с профессиональной камерой, и со смартфоном, доказывая, что главное в фотографии – не техника, а взгляд, чувство момента и умение передать атмосферу. Полина умеет видеть красоту в простом и превращать обычные сцены в маленькие истории, наполненные настроением и светом.



Полина, поделитесь, как началось ваше увлечение фото- и видеосъемкой. Когда вы поняли, что это станет делом вашей жизни?

– Я занимаюсь фото- и видеосъемкой, работаю как с камерой, так и снимаю на телефон. Мое увлечение фотографией началось еще в 11 лет, когда мне в руки впервые попала

плёночная камера. Тогда не было возможности сделать кучу кадров, чтобы выбрать лучший, поэтому я основательно продумывала, что должно быть в кадре. Позже у меня

появился цифровой фотоаппарат. В 15 лет я поехала в лагерь по фотоискусству, где нас учили снимать и давали задания с конкурсами. Позже появилось желание воплощать необычные идеи в образах и снимать их – так я завела Instagram. Мое увлечение съемкой постепенно переросло в профессию в сфере SMM. Сейчас я занимаюсь как индивидуальными съемками, так и съемками для компаний и брендов.

– Что для вас самое важное в процессе съемки: техника, свет, настроение или эмоции модели?

– В процессе съемки для меня важно, чтобы и модель, и фотограф получали удовольствие от процесса. Если это коммерческая съемка, то главная задача – сделать максимально красивый кадр.

– Есть ли у вас любимый жанр в работе? Чем он вам близок?



– Любимый жанр – это сказочные, фантастические, портретные съемки, когда можно воплотить любой образ. Еще мне очень нравятся фэшн-съемки.

– Как вы работаете с теми, кто стесняется камеры? Владете ли вы какими-то приемами, чтобы раскрыть характер человека в кадре?

– Когда я работаю с людьми, стараюсь их рассмешить, чтобы рас-

крепостить и создать хорошее настроение.

– Как вы вдохновляетесь? Где черпаете идеи для новых съемок и проектов?

– Вдохновение я ищу в разных местах: это могут быть ситуации из жизни, образы из фильмов, аниме, журналов, с интернет-ресурсов. А дальше уже подключается фантазия.

Мое портфолио:
[@polina.khrom.photo](https://www.instagram.com/polina.khrom.photo)
[@polliromey](https://www.instagram.com/polliromey)

Khadiya Collection



Khadiya Collection – пространство женственности и вдохновения.

Каждое украшение, отобранное Ботой Акурпековой, несет в себе не просто блеск драгоценных камней, а особую энергетику – любовь, тепло и женственность. Ее бренд Khadiya Collection – это вопло-

щение семейных ценностей, искреннего отношения к своему делу и стремления дарить людям красоту. В этом интервью Бота делится историей создания бренда, рассказывает о вдохновении, о том, как выбирает украшения для своих клиентов и каким видит будущее своего ювелирного пространства.

Бота, расскажите историю зарождения бренда Khadiya collection. С чего всё начиналось?

– Ювелирные украшения всегда были моей слабостью, и я давно мечтала о собственном магазине. В 2022 году вместе с дочерью я открыла наш первый

ювелирный бутик AIZI GOLD, названный в честь моей старшей внучки Айзере. Khadiya Collection – мой второй магазин. Его вдохновительницей стала моя младшая внучка Хадия. Имя Хадия в переводе означает «подарок от Всевышнего», и именно так я воспринимаю ее появление в нашей жизни. Я люблю дарить радость людям и видеть их счастливые благодарные лица после покупок в нашем магазине. Это и есть главная награда для меня.

– Вы создаете собственные украшения из драгоценных металлов или привозите в Казахстан уже готовые изделия?
– В нашем магазине представлены эксклюзивные украшения, которые проходят тщательную проверку и отбор. Мы предлагаем золотые и бриллиантовые изделия крупных российских заводов, а также привезенные из

Турции, Дубая и Еревана.

– Как вы выбираете украшения для своего ассортимента? Что для вас главное – качество, дизайн или востребованность бренда?
– В первую очередь для меня важно качество. Конечно, дизайн и популярность бренда тоже имеют значение, но я всегда выбираю то, что откликается лично мне, то, что сама носила бы с удовольствием. При подборе ассортимента главное – любить свой товар и быть в нем уверенным.

– Какие украшения сегодня наиболее популярны среди ваших клиентов? Есть ли свои тренды в Казахстане?
– Время летит быстро, и тренды постоянно меняются. Поэтому, помогая клиентам с выбором, я всегда советую приобретать украшения, которые будут радовать долго,

независимо от модных течений.

– Каким вы видите развитие Khadiya Collection в будущем?
– Я люблю свою работу, люблю свои украшения и вкладываю в них душу. В ювелирном мире особенно важны честность, прозрачность и чистое намерение. Когда я вижу восторженные лица и благодарные отзывы клиентов, понимаю, что иду верным путем. С благословения Всевышнего я вижу будущее Khadiya Collection как душевного и изобильного пространства для прекрасных женщин – места, где можно приобрести не только украшение, но и внутреннюю уверенность, гармонию и ощущение своей ценности.

инстаграм: khadiya_collection_almaty_
TikTok: Bota_gold_almaty
г. Алматы,
ул. Северное кольцо,
25/1
ТД «Керемет»,
2 этаж, 5 бутик
+7-701-773-28-33



(22 ноября 1971 – 11 июля 2024)

В память о Павле Витальевиче Сысоеве

Есть люди, чья жизнь становится примером преданности своему делу. Они не просто строят предприятия, а создают уникальный мир вокруг себя, наполняя его смыслом, идеями и светом. Именно таким человеком был Павел Витальевич Сысоев, основатель и генеральный дирек-

тор компании ТОО «АМК-Метиз». Павел Витальевич родился 22 ноября 1971 года в Алматы, в Казахской ССР. Еще на школьной скамье увлекся химией и физикой, часами мог проводить опыты, превращая домашнюю кухню в лабораторию. Это детское увлечение стало первой ступенью на пути к будущему

делу всей его жизни – работе с металлом. Так, в 2013 году Павел Витальевич основал ТОО «АМК-Метиз» – завод по производству метизной продукции и металлоизделий. Это стало делом всей его жизни, в котором соединились знания, опыт и любовь к созданию прочной, долговечной и нужной людям продукции.

Под его руководством компания выросла из небольшой производственной площадки в крупное предприятие с филиалами в Астане и Шымкенте, а также с сетью розничных точек в Алматы. Павел Витальевич всегда считал, что настоящая сила бизнеса в людях. Он умел вдохновлять коллектив, объединять сотрудников одной целью, быть требовательным и справедливым одновременно. Компания под руководством ТОО

«АМК-Метиз» Павла Витальевича Сысоева ► в 2019–2024 гг. по итогам Национального бизнес-рейтинга (НБР) носила почетное звание «Лидер отрасли», ► в период пандемии COVID-19 получила множество благодарственных писем за участие в строительстве госпиталей, ► всегда имела репутацию надежного партнера, которому доверяют государственные и частные организации. 11 июля 2024 года Павел Витальевич ушел из жизни. Его уход стал

большой утратой для семьи, коллег и партнеров. Но память о нем живет в делах, которые продолжают его принципы – в каждом метре произведенной сетки, в каждом заказе, в каждом успехе компании... Память о Павле Витальевиче Сысоеве будет жить в сердцах людей, с которыми он работал, в каждом реализованном проекте и в компании, ставшей воплощением его твердого характера, доброго и честного отношения к людям.





Супруга, Светлана: *«Иногда я ловлю себя на мысли, что еще жду, будто ты вот-вот войдешь с той самой улыбкой, которая умела осветить всё вокруг... С тобой жизнь была наполнена смыслом, движением, радостью, счастьем. Ты был не просто моим мужем – ты был моим другом, опорой, моим домом.*

Ты умел любить – глубоко, искренне, щедро.

Умел дружить – верно и по-настоящему.

И ты по-прежнему рядом – в каждой нашей улыбке, в каждом воспоминании. Спасибо тебе за любовь, за всё, что ты оставил в нас. С любовью».

Дочь, Алена: *«Мы часто играли вместе в компьютерные игры, и друзья завидовали – мой папа был «модный» и современный.*

Работа была его настоящим хобби. Он мог проснуться ночью, чтобы записать идеи, и всегда отвечал на звонки.

Мои воспоминания об отце – это смесь его местами комичной серьезности, заботы и юмора. Он удивительно хорошо шутил для человека, который всегда держал открытой вкладку «анекдоты.ру».

Сын, Никита: *«Папа был феноменальным человеком.*

Насколько он был серьезен в работе, настолько же он был весел дома.

Отец всегда старался научить меня всему, что умел сам. С малого возраста он научил меня плавать и кататься на лыжах. Наглядно учил нас



с сестрой обращаться с деньгами и принимать ответственность за свои решения.

Даже в сложные времена он никогда не подавал виду и уверенно шел решать вопросы. Был одержим работой и всё свободное от нее время дарил нам.

Многим людям приходится искать пример для подражания среди выдающихся людей, мне же повезло родиться в семье такого выдающегося человека».

Сестра, Елена Гамзелева: *«Мне очень повезло с братом. Он был настолько глубоким, интересным человеком, с прекрасным чувством юмора.*

Всегда поддерживал в трудные моменты.

Он привил мне любовь к чтению, музыкальный вкус и всегда поощрял мое творчество. Мне очень его не хватает...».

Друзья Евгения Ушакова, Владимир Егуткин: *«Паша умел дружить и всегда вызывал уважение. Его чувство собственного достоинства не позволяло другим обращаться с ним фамильярно.*

Он любил жизнь и людей, которые умеют любить и наслаждаться ею.

Память о Павле живет в наших сердцах, в воспоминаниях, которые не потускнеют с годами».

Друзья Александр и Наталья Волковы: *«Он всегда оставался человеком неординарным – с глубоким аналитическим умом и поистине энциклопедическими знаниями.*

Увлекался артхаусным кино, обожал музыку и сам прекрасно играл на

гитаре, пел. Особенно трогательно звучали в его исполнении песни Вертинского.

Павел был душой и лидером нашей компании. Сколько светлых, радостных мгновений мы пережили вместе!

Мы очень скучаем по тебе, Павел, и будем бесконечно помнить тебя с теплом, любовью и благодарностью».

Друг Владимир Егуткин: *«О Павле можно говорить часами. Он был невероятно внимательным человеком с тонким чувством юмора.*

Его опыт, душевная щедрость и искреннее участие в жизни тех, кто был рядом, навсегда останутся с нами.

Он был настоящим другом».



Друг и партнер: Мария Валерьевна Спиридонова:

«Павел Витальевич был поистине уникальным Человеком. Он был Наставником, Примером, Другом и Поддержкой во всех без исключения вопросах. Был проводником для своих работников, в том числе для меня, который умел заразить идеей, сформировать «семейную» культуру среди когда-то чужих людей.

Сегодня не проходит и дня без упоминания его фраз, примеров и приоритетов. Вклад в нас неоценим, и, при упоминании Павла Витальевича в глазах появляются слезы, но на устах улыбка – он был настоящий, легкий и открытый в общении и в работе человек, которого нам очень не хватает. Я и все, кому посчастливилось быть лично знакомыми с Павлом Сысовым, гордимся тем, что довелось работать и дружить с таким Лидером. У каждого свой срок, но мы теперь знаем, что результат трудов и отношение человека к делу и к людям может жить и после ухода. Светлая память и бесконечная признательность за совместный труд».

Зав.складом АМК Метиз: Турган Агитович Аманжолов:

«Павел Витальевич был замечательным человеком, его мудрость и твердость затронули и оставили след в жизни каждого из нас!

В мыслях только светлые воспоминания и гордость за то, что я являюсь частью той команды, которую он создал! Словами не описать боль утраты! Забыть невозможно...».

Руководитель отдела продаж АМК Метиз Иманбекова Зарина Аскаровна:

«Павел Витальевич лично для меня был наставником. Человек гениального ума и сообразительности, с глубоким пониманием жизни. Строгий учитель с добрым сердцем. Навсегда в наших сердцах...».

Бухгалтер АМК Метиз Прохорова Ольга Валентиновна:

«Я благодарна Павлу Витальевичу за каждый совет, напутствие и поддержку, за понимание, надежду и веру. Его помощь бесценна и очень важна для каждого из нас. Помним его с благодарностью...».

Руководитель отдела закупа АМК Метиз Тимошенко Ксения Алексеевна:

«Павел Витальевич человек чести и достоинства! В память о нем хочется отметить, что он был не просто руководителем – он был учителем как в рабочих вопросах, так и в жизненных. Человеком, умеющим помочь, подсказать, поддержать. Человеком дела и слова! Он навсегда останется в нашей памяти талантливым, целеустремленным бизнесменом и, безусловно, продолжающим вдохновлять нас на новые горизонты посмертно!».



SAMOVAR

HOTEL
✦

Samovar Hotel

широкой души отель

инстаграм: @hotelsamovar.kz www.hotelsamovar.kz +7-701-839-68-67