

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people

magazine

4 (47)
июль-август 2024

Айдар Диханбаев и
Дамет Жиенкулов
стр. 20

Елена Пласкина
стр. 44

Анжела Цыгулева
стр. 76

Юлия Жевно
стр. 98

Алексей Чистяков
стр. 102

Бакыт Нукушева
стр. 106

ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ:
ИСТОРИЯ УСПЕХА
МАРИИ СПИРИДОНОВОЙ





Интерьер с пленками **DecoSkin**: красиво, безопасно, надежно и быстро!

DecoSkin – это профессиональные услуги по реновации интерьеров с использованием стильных самоклеящихся декоративных и защитных пленок, которые помогут вам выразить свою индивидуальность и создать уютную атмосферу в доме или бизнесе.

Декоративная пленка превратит любую поверхность в произведение искусства. Огромный выбор текстур и узоров, включая имитацию мрамора, дерева и других материалов. Подходит для мебели, дверей, стен, полов, кафеля и стекол.

Защитная пленка идеально подходит для мебели из ценных пород дерева и дорогого камня. Она защитит поверхности от царапин, влаги и износа, продлевая срок их службы.

Антибактериальная пленка поддержит гигиену в вашем доме или бизнесе. Специальное покрытие предотвращает размножение бактерий. Отличный выбор для детских комнат и медицинских учреждений.

Наши услуги включают

- профессиональную установку декоративных пленок с эксклюзивным дизайном,
- персонализацию мебели и интерьера под ваши требования,
- гарантию высокого качества и долговечности материалов,
- реновацию коммерческих помещений без простоя бизнеса!

С DecoSkin вы сможете быстро и эффективно обновить интерьер вашего дома или бизнеса!

инстаграм:
@decoskin.kz



ЕЩЕ В XVI ВЕКЕ ВО ВРЕМЯ СВОИХ ПУТЕШЕСТВИЙ ALVISE GRITTI УВЛЕЧЕННО ИССЛЕДОВАЛ ДРЕВНЕЕ ИСКУССТВО СМЕШИВАНИЯ АРОМАТОВ. А СПУСТЯ СТОЛЕТИЯ В 2010 ГОДУ ПОТОМОК ЗНАТНОГО ВЕНЕЦИАНСКОГО РОДА GRITTI – LUCA GRITTI ВОЗВРАЩАЕТ К ЖИЗНИ ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ПАРФЮМЕРНЫЕ ФОРМУЛЫ И САМУ ДУШУ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ.

LUCA GRITTI НЕ ТОЛЬКО ВОССОЗДАЛ СТАРИННЫЕ РЕЦЕПТЫ, МАКСИМАЛЬНО СОХРАНИВ ИХ АУТЕНТИЧНОСТЬ, НО ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗОВАЛ В ОФОРМЛЕНИИ СВОИХ ТВОРЕНИЙ ФАМИЛЬНЫЙ ГЕРБ РОДА GRITTI, ДЕВИЗ КОТОРОГО ГЛАСИТ:

«НЕ ПОЗВОЛЯЙ ТРУДНОСТЯМ СЛОМИТЬ СЕБЯ».

ВСЕЛЕННАЯ GRITTI VENETIA – ЭТО ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ПОЭЗИЯ, ПУТЕШЕСТВИЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ СТАНОВЯТСЯ ЧАСТЬЮ ПАЛИТРЫ ПАРФЮМЕРА.

LAGUNA



Официальный дистрибьютор
Gritti Venetia в Казахстане

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 1/4
ул. Байтурсынова, 78а
пр. Жибек Жолы, 70 ТЦ «Пассажи»

инстаграм:
@laguna_perfumes



ЛУЧШАЯ КУХНЯ СТРАН АЗИИ

ПОЛУЧАЙТЕ 2000 бонусов при скачивании приложения

Cashback 10% на все покупки

А также заказывайте
доставку BAO
и получайте подарки



приложение доступно в:



Сладости
ручной
работы

@fruitlabkz



пр. Назарбаева, 244
+77272624286

ул. Курмангазы, 43
+77272610656

пр. Аль-Фараби, 103/4
+7 777 428 7019

ул. Желтоқсан, 137
+77272610829

пр. Аль-Фараби, 5/2
+77478520272

ул. Сатпаева, 30/5 к3
+77081616854

пр. Абая, 109/6 к4
+77273631009

ул. Розыбакиева, 320/5
+77010129320

пр. Гагарина, 277/7
+77272377000

ул. Розыбакиева, 247/3
+77272314130

-30%

на всю витрину
после 21:00

-20% to go

на кофейные
напитки

ЯРКОЕ ЛЕТО С
*Traveler's
Coffee*



Teens &
people
magazine

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Production editor
Editor

Editor's assistant

MUA

Copy editor

Photographer

PR-manager

ADVERTISING

Sales Managers

Advertising executives

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev
Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

Anastassiya Bondarets

Farizat Mamyrbekova

Irina Dmitrova

Vitaliy Kirsanov

Marina Butrym

Mariyam Issaeva

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора

Визажист

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Менеджеры по работе с
клиентами

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Анастасия Бондарец

Фаризат Мамырбекова

Ирина Дмитрива

Виталий Кирсанов

Марина Бутрым

Марьям Исаева

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Малика Кан

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84

pr@tpeople.kz

Рекламная служба

+7-727-339-89-86

pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 4 (47) июль-август 2024 г.
подписано в печать 27.06.2024 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 Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КZ54VPY00030776,
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:
г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. +7-727-339-89-85
director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

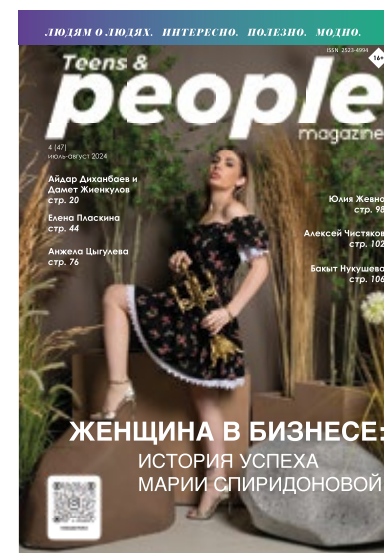
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макаева, 127/3
www.a3print.kz

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

+7-727-339-89-85 www.tpeople.online





ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ: ИСТОРИЯ УСПЕХА МАРИИ СПИРИДОНОВОЙ

Мария Спиридонова – выдающаяся бизнесвумен и пример для многих. Как соучредитель и коммерческий директор компании «АМК-Метиз», она добилась невероятных успехов в сфере, которую

традиционно считают «неженской». Недавно Мария была удостоена премии «Предприниматель года», что подтверждает ее профессионализм и целеустремленность. Она также является любящей

мамой и с большой теплотой относится к своей семье. В этой статье мы расскажем о том, как Мария совмещает карьеру и семейную жизнь, преодолевая стереотипы и добиваясь высот в бизнесе.

Мария, вы уже много лет занимаете руководящую должность на одном из крупных предприятий нашей страны, и в этом году были удостоены звания «Предприниматель года». Какие эмоции вы испытали, получая эту престижную награду?

– Это, безусловно, очень приятно (улыбается) как для меня, так и для всей нашей команды. И, несомненно, это еще одна маленькая победа и оценка наших трудов, за что мы благодарны.

– Как признание в качестве «Предпринимателя года» повлияло на ваше видение бизнеса и дальнейшее развитие компании?

– Такое признание в первую очередь мотивирует на новые свершения (улыбается). На самом деле рутинная и рабочая будни поглощают всё наше внимание целиком. А столь приятное внимание к нашей деятельности и тем более ее оценка – это, конечно же, мотивирует не

только меня лично, но и всю команду. Это четкий показатель того, что мы на верном пути!

– Какое влияние, на ваш взгляд, оказывает женское лидерство на общественную и политическую жизнь страны?

– Уверена, что исключительно положительное (улыбается). Но особенно в нашем бизнесе, где оценка лидера, равно как и партнера, как и специалиста, зависит только от эффективности человека: от его умения принимать решения и нести ответственность. И гендерное распределение не имеет на самом деле никакого значения.

– Расскажите нашим читателям о компании «АМК-Метиз». Чем занимается предприятие, сколько у вас филиалов и как давно вы работаете в компании?

– Это моя любимая тема, и говорить я могу о ней долго (улыбается). Наша компания на рынке с

2013 года, а в 2014 году к компании присоединилась я. На сегодня ТОО «АМК-Метиз» – это целая сеть заводов в таких городах, как Алматы, Астана и Шымкент, и сеть магазинов металлоизделий. У нас более 250 человек в штате и успешный бизнес в сфере производства метизной продукции и металлоизделий. На сегодняшний день компания имеет собственные строительно-монтажные филиалы в Алматы и в Астане. Мы имеем многостадийный передел и самостоятельно осуществляем производство, начиная от обработки сырья до изготовления продукции, то есть ведем полный цикл.

«АМК-Метиз» – это продукция для строительства, производства, промышленности и социальных нужд стратегического значения. Мы разрабатываем и вводим на рынок Казахстана новые продукты, которые в последующем широко используются в государственных программах по улучшению условий жизнеобеспечения,



Я УМЕЮ СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ. ЛЮБЛЮ УЧИТЬСЯ И ПОЗНАВАТЬ НОВОЕ, СТАРАЮСЬ ПЕРЕНИМАТЬ ОПЫТ У СВОИХ КОЛЛЕГ И ПАРТНЕРОВ.

как, например, ограждение автобанов вблизи населенных пунктов. С этой целью мы работаем совместно с АО «Казавтожол» и многими другими крупными компаниями. Таким же образом наша компания разработала и ввела в работу СБЧС (специальные барьеры для чрезвычайных ситуаций), способные создавать быстро возводимый барьер при селевых потоках и паводках с целью сохранности имущества людей. «АМК-Метиз» – это новые рабочие места, новые возможности, стабильные условия для сотрудников, клиентов и партнеров!

– Наш журнал давно доказал, что в Казахстане нет понятия «мужского» или «женского» бизнеса, а существует «женский подход в бизнесе». Какой подход применяете вы?

– Я умею слушать и слышать. Люблю учиться и познавать новое, стараюсь перенимать опыт у своих коллег и партнеров. А главное, умею притягивать уникальных людей, с

которыми мы создаем команду и сильный бизнес! (Улыбается).

– Как вы охарактеризовали бы свой стиль управления?

– Семейный: немного импульсивный, но сосредоточенный на культурных ценностях и верности своему делу!

– В нашей стране родственные и дружеские связи часто играют большую роль, и нередко руководители трудоустраивают своих близких и знакомых. Как вы относитесь к такой практике?

– Нейтрально. В моей практике куда чаще встречаются такие ситуации, когда ранее незнакомые люди приходят на работу, подхватывают общую идею, что впоследствии их сближает, и они не просто становятся закадычными друзьями, но даже нередко создают семьи. И я сама не исключение (улыбается).

– Считаете ли вы, что работа на одном



предприятия может испортить родственные связи? Какие меры вы принимаете, чтобы этого избежать?

– Нет, на самом деле я так не считаю, хотя и имею весьма отрицательный подобный опыт. Мне кажется, люди должны разделять родственные и рабочие вопросы и оценивать контурные ситуации. Даже в спорных моментах нельзя оценивать родственные связи или человека – нужно и важно разрешать конкретную ситуацию без штампов.

– Мы с трудом застали вас в Алматы, ведь вы постоянно в разъездах и перелетах. Эта активность также связана с вашей должностью?

– В том числе (улыбается). Сейчас у нас ведут активную работу региональные отделения. Мы значительно расширили ассортимент производимой продукции и услуг, соответственно, и объем работы тоже увеличился. Но я на самом деле привыкла к такому темпу

и образу жизни и пока не могу себе даже представить другой формат. Уверена, что мы и дальше будем создавать новые проекты и дела, иначе я уже просто не умею.

– Как ваша семья относится к вашему частому отсутствию?

– Моя семья, думаю, уже привыкла, хотя иногда и транслирует свое ревностное отношение к моей работе (улыбается). У меня замечательный супруг, он работает в сфере IT, в том числе и в нашей компании тоже, занимаясь полным программным обеспечением и вопросами безопасности. Совместными усилиями мы воспитываем четверых замечательных детей, старшему сыну уже 17 лет. Он недавно окончил школу с отличными результатами, и сейчас всей семьей мы выбираем университет. Среднему сыну 13 лет, он у нас школьник и начинающий спортсмен, младшему – 11. Он тоже школьник, спортсмен и немного хулиган (улыбается). Кроме троих

сыновей у нас есть маленькая доченька, ей еще три годика. Но, несмотря на столь юный возраст, она уже маленькая звезда: исполняет эстрадно-балетные танцы на сцене.

– Вы с такой теплотой рассказываете о своей семье. А хотели бы, чтобы ваши дети продолжили ваше дело в будущем?

– Да, конечно. И старший сын при выборе своей профессии уже сейчас разделяет мое желание.

– Любая руководящая должность предполагает напряженную работу, множество задач и часто стресс. Как вы предпочитаете отдыхать и восстанавливать силы?

– Я танцую. Находясь на танцевальных тренировках, выплескиваю весь стресс и заряжаюсь позитивом, люблю SPA и читаю книги. Меня это разряжает, и, наполненная силами, я иду дальше «в бой» (улыбается).

инстаграм:
@mihriniso
@amkmetiz



ТВОЙ ЛИЧНЫЙ АРОМА-АМУЛЕТ

Aika collection – популярный тренд в мире ароматов. Основатели парфюмерного бренда – семья казахстанцев Айгерим Акбаева и Сарыбаев Женис представили уникальную линию духов, созданных по особым рецептам. Эти ароматы не просто украшают волосы, источая шикарный запах, но и несут в себе магическую силу, обещая своим обладательницам благополучие и успех. Они становятся настоящими амулетами, привлекающими богатство и удачу.

Айгерим, в какой момент вашей жизни проявилась любовь к парфюмерии?

– С самого детства меня всегда привлекали мамины духи. Был даже интересный момент, когда я нашла на улице фла-

кончик с маслом, берегла его и не пользовалась им. Просто хранила его как талисман. Однажды я его потеряла и, помню, так расстроилась, но в ту же минуту дала себе обещание, что когда вырасту, у меня будет миллион таких флаконов (улыбается).

Мы начинали с мужем бизнес в Дубае со скрабов для тела. И они действительно полюбились людям. Но я захотела создавать что-то большее, то, что будет с человеком не только в его ванной, а везде, где бы он ни был.

– *Насколько реально и просто стать известным парфюмером сегодня?*

– Возможно, мы известны в Дубае потому, что, являясь единственными русскоязычными людьми, начали парфюмерный бизнес среди «акул»

арабского мира. Всем известно, что рынок парфюмерии на Востоке давно захвачен местными арабами, приезжими из близлежащих стран – таких, как Египет, Сирия, Ливан и других. У нас были трудности за все эти пять лет, но мы выстояли, ведь мой муж одним своим видом давал понять, что нас просто так не сдвинуть с рынка.

– *Какие виды парфюмерной продукции представлены брендом Aika collection?*

– У нас уникальная ниша – парфюмерия для волос.

Мы производим абсолютно безопасную, но при этом стойкую парфюмерию. Наши парфюмы славятся среди арабов, потому что любая продукция от Aika collection – это про качество и доверие.





– **Где производится продукция? Какие ингредиенты используются для создания парфюмерных композиций?**

– Мы закупаем масла из Франции, Италии и в Арабских Эмиратах. Так как у нас многие виды продукции предназначены для волос, мы используем касторовое масло. Имеется у нас и дорогая коллекция, там используются масла с феромонами, мускус и амбра. Их мы также закупаем индивидуально под наш бренд.

– **Планируете ли вы расширять границы реализации бренда Aika collection? Как именно?**

– Наш бренд стал не просто парфюмерным магазином, нам доверяют местные жители, поэтому одно из первых наших направлений – это расширение на территории Арабских Эмиратов. Из соседних стран тоже поступают предложения, но там будет франчайзинг. К нам часто приходят люди и просят научить их ведению бизнеса в Эмиратах, так как время фальшивых торговцев наконец-то

уходит, и люди начали распознавать, кто занимается реальным бизнесом. Традиционный бизнес – это риски, но в то же время надежность, и всегда можно масштабироваться.

– **Почему франшиза выгоднее? В чем преимущество вашего предложения?**

– Франшиза – это выгодно, потому что кто-то уже прошел за тебя все круги ада (улыбается), набил шишек, нашел правильное решение и дает возможность дру-

гим людям без лишней головной боли прийти и зарабатывать. Это если объяснять простыми словами. Но на самом деле выгоду франшизы в Дубае, думаю, расписывать не нужно. Кто давно в бизнесе и мечтает попасть на рынок Эмиратов, прекрасно понимает, что франшиза – это прекрасная возможность зайти на маркет и дальше держать фокус на развитие. Бизнес в Дубае – это

большие деньги, было бы желание его вести.

– **Поделитесь идеями и планами на ближайшее будущее по развитию бренда Aika collection.**

– В наших планах открыть магазины с нашей продукцией по всему миру. Ведь наши проекты – это не просто «купи-продай». Это про уникальное членство в клубе сияющих развива-

ющихся женщин. Наши клиентки – это современные арабские женщины, которые разделяют наши взгляды о том, что жизнь может быть яркой, просто каждый день нужно наполнять свою ауру роскошными ароматами со смыслом.

Все наши ароматы тщательно подобраны лично мной. Мы добавляем масла, которые в народе используют для привлечения удачи, денег, любви. Это не панацея, но когда ты каждый день при выходе из дома завершаешь свой образ прекрасным ароматом от Aika collection с названием Success, идешь на свои встречи и получаешь заветное «да», твоя жизнь начинает меняться в лучшую сторону! Идеология бренда в том, что мы создаем не просто парфюм, а личный амулет, который подчеркивает вашу индивидуальность и приносит удачу.



инстаграм:
@aika_akbay
www.aikacollection.com

ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Грамотное юридическое сопровождение – это не только решение насущных проблем компании, но и вклад в ее долгосрочное развитие.

Айдар Диханбаев и Дамет Жиенкулов – основатели ТОО Bukva zakona.

Айдар, расскажите, как давно вы решили создать собственную юридическую компанию.

– Создать юридическую компанию Bukva Zakona я решил пять лет назад. Идея появилась из-за желания предложить высококачественные юридические услуги и внести свой вклад в развитие правовой культуры в Казахстане. Меня вдохновило то, что на рынке есть потребность в профессиональной и надежной юридической помощи, которая могла бы охватить различные аспекты права.



– Что подтолкнуло вас начать совместную деятельность и объединить свои усилия с Даметом?

– Наша совместная деятельность началась три года назад. Мы осознали, что, объединив знания и опыт, сможем создать компанию для оказания помощи клиентам в сложных юридических вопросах. Нам было важно создать команду, в которой каждый специалист сможет внести свой уникальный вклад, а вместе

мы сможем достичь значительных результатов.

– Какие основные юридические услуги вы предлагаете для бизнеса? Какие из них наиболее востребованы вашими клиентами?

– Компания Bukva Zakona предлагает юридические услуги для бизнеса в таких сферах, как корпоративное право, разрешение споров и судебное представительство, строительство, транспорт и логистика, государственные



закупки, налоговые споры и договорное право. Наиболее востребованными услугами являются представительство в суде и досудебное урегулирование споров, регистрация компаний и сопровождение слияний и поглощений, подготовка и анализ договоров, сопровождение сделок с

недвижимостью и консультирование по вопросам строительства.

– В каких отраслях права чаще всего возникают проблемы у владельцев бизнеса? Как их можно избежать?

– В корпоративном праве основные проблемы составляют неурегу-

лированные вопросы с учредительными документами, конфликты между участниками, неправильная организация корпоративного управления. Решение заключается в проведении регулярных юридических аудитов, четком определении прав и обязанностей участников, в разработке прозрачных механизмов принятия решений. В договорном праве это неправильно составленные договоры, отсутствие необходимых условий, споры по исполнению договорных обязательств. Решением является вовлечение профессиональных юристов в подготовку и анализ договоров, обеспечение полноты и ясности всех условий, регулярный пересмотр и обновление договоров.

В трудовом праве мы рассматриваем неправильное оформление трудовых договоров, нарушение прав работников, трудовые споры. Решение принимается при соблюдении всех требований законодательства, проведении тренингов для менеджеров по

вопросам трудового права. **В налоговом праве** можно отметить ошибки в налоговых декларациях, недоимки, налоговые споры с фискальными органами. Решение состоит в проведении налоговых аудитов, правильном и своевременном ведении бухгалтерии. **В строительстве и в сфере недвижимости** случается нарушение условий строительных договоров, бывают проблемы с оформлением недвижимости, споры с подрядчиками и субподрядчиками. Решением является тщательная юридическая проверка всех документов, привлечение независимых экспертов для оценки состояния объектов недвижимости.

– Какие преимущества могут получить компании, обращаясь за юридической поддержкой именно к вашей фирме?

– Наша команда состоит из профессионалов с многолетним опытом работы в различных областях права. Мы готовы предложить квалифицирован-

ную помощь в решении самых сложных юридических вопросов. Предоставляем полный спектр юридических услуг, что позволяет нашим клиентам получать всестороннюю поддержку в одном месте, будь то корпоративное право, налоговое консультирование или разрешение споров. Уделяем большое внимание потребностям и особенностям каждого



клиента, разрабатывая индивидуальные решения. Знаем местное законодательство и специфику ведения бизнеса в Казахстане, что позволяет эффективно решать юридические вопросы. А главное, мы ценим время наших клиентов и всегда стремимся к оперативному и качественному выполнению порученных нам задач.

– Как грамотное юридическое сопровождение может помочь стартапам и малым предприятиям в решении вопросов, связанных с их развитием и ростом?

– Юридическая помощь на этапе регистрации бизнеса и выбора оптимальной организационно-правовой формы позволяет избежать проблем в будущем. Грамотное оформление учредительных документов создает прочную правовую основу для бизнеса.

Квалифицированные юристы помогут составить и проанализировать все виды договоров, что минимизирует риски и защитит интересы компании.

Консультирование по вопросам трудового права, разработка трудовых договоров и внутренних регламентов помогает избежать трудовых споров и обеспечивает правильное управление персоналом. Юридическое сопровождение помогает владельцам бизнеса принимать обоснованные стратегические решения, учи-

тывая все юридические аспекты, что способствует устойчивому росту и развитию компании.

– Какие современные технологии и инструменты вы используете в своей юридической практике для повышения эффективности и качества услуг?

– Используем специализированные базы данных и системы правовой информации «Параграф», «Судебный кабинет» для доступа к актуальным законодательным актам, судебным решениям и правовым комментариям. Применяем инструменты искусственного интеллекта для автоматизации анализа больших объемов правовой информации. А применение электронных подписей позволяет ускорить процесс подписания документов, обеспечивая их юридическую силу и безопасность.

– Какие советы вы могли бы дать бизнесменам для эффективного управления правовыми аспектами их деятельности и успешного

ведения бизнеса в современных условиях?

– Проводите регулярные юридические аудиты вашей компании для выявления и устранения потенциальных правовых рисков.

Уделяйте внимание составлению и анализу всех договоров и соглашений. Вовлекайте профессиональных юристов в процесс подготовки документов, чтобы избежать ошибок и двусмысленности.

Следите за изменениями в законодательстве и адаптируйте свои бизнес-процессы в соответствии с новыми требованиями.

Консультируйтесь с налоговыми юристами для разработки эффективных стратегий налогового планирования.

Соблюдайте трудовое законодательство и развивайте позитивные отношения с сотрудниками.

инстаграм:
@bukvazakona.kz
г. Алматы,
ул. Казыбек би, 117,
бизнес-центр «Galinos»,
офис 301
+7-778-004-40-40
+7-700-090-47-47

БИЗНЕС ЗА ЧАШЕЧКОЙ КОФЕ

Махаббат Уразбаева – партнер Global coffee Kyzylorda, независимый партнер In Cruises, воплощающая мечты в реальность, путешествуя на круизном лайнере по всему миру. Вместе с мужем она не только управляет успешным бизнесом, но и находит время для увлекательных приключений, наслаждаясь каждым моментом жизни. История этой семьи – яркий пример того, как можно гармонично сочетать карьеру и личное счастье.

Махаббат, расскажите, пожалуйста, о вашем пути к партнерству с Global Coffee Kyzylorda. Что вдохновило вас на участие в этом проекте?

– Я родилась в Кызылорде, а выйдя замуж, переехала в солнечный город Шымкент. Меня сразу же взяли на работу в организацию, где работал мой муж. Мне посчаст-



ливалось поработать в разных сферах, и больше всего понравилось работать в кофейне. Даже

появилась мечта открыть собственную (улыбается). Тогда еще такого формата в моем родном городе

не было, а в Шымкенте вовсю развивалась сфера кофейен, которая меня очаровала.

Спустя некоторое время нам предложили открыть свою точку Global Coffee в Кызылорде, ведь в Шымкенте на тот момент уже было 37 точек. Мы, конечно же, согласились и переехали. Это были самые волнительные дни в нашей жизни, и мы даже представления не имели, что именно проект Global Coffee разделит нашу жизнь на «до» и «после».

– Какие уникальные черты и особенности вы привносите в Global Coffee Kyzylorda? Что делает ваше заведение столь популярным среди местных жителей и гостей города?

– Все сферы моей жизни я строю на основании win win (выиграл-выиграл), сфера кофейни не исключение. Даже когда я не знала этого определения, я интуитивно это делала. Мы с мужем часто проводим тимбилдинги для нашего коллектива, так как именно в коллективе

человек проводит больше всего времени. И нам очень важно создавать для наших барист здоровую рабочую атмосферу, которая основывается на взаимопомощи и уважении друг к другу. И когда молодые ребята приходят работать к нам, они чувствуют себя в безопасности, что способствует повышению их работоспособности. Я думаю, именно по этой причине нашим гостям комфортно часто приходить в наше заведение. У нас царит любовь.

– Какова ваша роль в компании In Cruises? И как вы совмещаете управление двумя разными бизнесами?

– В компании In Cruises я уже больше трех лет. Была клиентом, копила и ездила в круиз за свой счет. Но всё изменилось после первой поездки с мужем в круиз. Мы так сильно были удивлены красотой и возможностями огромного белоснежного лайнера! До этого мы не были в Европе, и путешествие казалось

несбыточной мечтой. В первом круизе мы увидели Германию, Испанию, Италию, Францию и Португалию. Посетили Малагу – древний город в Испании, где родился великий художник-экспрессионист Пикассо. Посетили музей и увидели ранние работы великого художника. Были в Генуе, где родился Колумб. Посетили музей – точную копию его корабля. Были на острове Аяччо, на родине великого Наполеона. Там такой маленький, красивый и консервативный городок, где французы хоть и понимают английский язык, но не говорят по-английски принципиально (улыбается). Еще были на острове Мадейра посреди Атлантического океана, на родине известного футболиста Роналду. Остров стал нашим фаворитом. Мы купались в Атлантическом океане и увидели своими глазами Гибралтар. Поразившись всеми этими красотами, я поняла, что всё это могут увидеть и мои друзья, и родные. Я

стала независимым партнером клуба In Cruises. Сейчас у меня статус директора. В команде более 100 человек, и все мои путешествия организуются уже за счет компании. Но это никак не мешает моему основному бизнесу, так как бизнес In Cruises – это как раз таки бизнес за чашечкой кофе.

– Какие круизы вам еще удалось посетить благодаря In Cruises?

– Мы с мужем уже были в трех круизах: два из них по Европе, а третий по Персидскому заливу. В первом круизе мы посетили пять стран и семь городов, во втором три страны и шесть городов, в третьем четыре страны и семь городов. Благодаря путешествиям у нас есть виза в США на десять лет и шенгенская мультивиза на шесть месяцев по Европе. Буквально в июле хотим посетить еще раз Париж и Швейцарию своим ходом. В Швейцарии еще не были, а в Париж едем уже во второй раз. И это благодаря тому,



что мы когда-то приняли решение вступить в клуб и просто разрешили себе начать путешествовать.

– Как вы видите будущее развития кофейной культуры в Казахстане, особенно в таких регионах, как Кызылорда?

– В Казахстане кофейный бизнес уже на достаточно высоком уровне развития, в Кызылорде в том числе. Мы буквально недавно открыли свою уже четвертую точку, а через месяц планируем открытие пятой. В декабре готовим масштабный мега-проект, аналогов которому еще нет в Казахстане. Мы сравнивали наш кофе с кофе в Европе и Корее – наше качество никак не уступает, а в некотором плане даже лучше по дизайну кофейни и сервису.

– Какие стратегии и подходы вы используете для привлечения и удержания клиентов как в кофейном бизнесе, так и в сфере круизного туризма?

– Для привлечения клиентов кофейни есть программа лояльности 5+1, специально разработанное приложение, которое помогает отслеживать количество купленных напитков. И, конечно же, мы всегда предлагаем хороший сервис и качественный товар. Это касается и круизного отдыха. Так как компания не стоит на месте, она каждый год внедряет изменения в пользование услугами, подстраиваясь под клиентов. Если раньше, чтобы отправиться в путешествие, нужно было копить целый год, то сейчас, всего лишь открыв счет, человек может сразу бронировать для себя круиз.

– Что помогает успешно поддерживать баланс между профессиональной деятельностью и личной жизнью?

– Баланс между бизнесом и личной жизнью в том, что мы с мужем всё делаем вместе. И в кофейном бизнесе мы вместе всё начинали, и в круизном. И, конечно, важно

совместное саморазвитие. Мы вместе строим планы, вместе ездим отдыхать, всегда поддерживаем друг друга и идем в одном направлении. Каждый из нас имеет свои уникальные черты, но мы дополняем друг друга. Конечно, было нелегко построить такие отношения, это упорный совместный труд в течение 10 лет.

– Какие советы вы могли бы дать другим женщинам-предпринимателям?

– Любить себя, иметь непоколебимую веру в себя, не обесценивать свой труд и свои результаты. Не оглядываться в прошлое, но учитывать ошибки, ведь именно они сделали вас тем человеком, которым вы сейчас являетесь. Не бояться что-то начинать. Если есть страсть начать что-то делать, просто делайте. Страх – это всего лишь иллюзия того, что, возможно, с вами никогда не произойдет.

инстаграм:
@mahabonya15
+7-777-456-00-01

Наверняка многие из вас знакомы с очаровательной казахстанской группой «Рахат-Лукум» и помнят ее «золотой состав». Восхитительная Xenia, бывшая участница этого коллектива, успешно строит сольную карьеру. Ее песни звучат на радиостанциях, а график наполнен выступлениями, завоевывающими сердца слушателей.

XENIA



Xenia, долгое время о вас ничего не было известно. Куда вы вдруг исчезли?

– После выхода из группы я отправилась в сольное плавание. Мне очень хотелось другого направления в музыке, стиле, образе (улыбается). Считаю свое решение покинуть группу правильным, иначе не появились бы полюбившиеся многими хиты «Бездомная Песня», «Я забуду о тебе» и другие. Выступления в составе «Рахат-Лукум» дали мне многое, за что я бесконечно благодарна группе.

А уже из сольного плавания я действительно исчезала пару раз точно. Виной всему женская доля (улыбается). Быть на 100% на сцене и одновременно выстраивать гармоничные отношения в семье на самом деле сложно. У пары должна быть единая цель, поддержка друга, азарт в достижении результата, мотива-

ция, обоюдная радость от успеха, совместные шаги и совместное развитие, в конце концов. Надо было выбирать в мужа того, кто мог быть по совместительству моим продюсером, тогда бы всё легко получилось (улыбается).

– Скажите честно, скучали по сцене?

– Мне нравится сцена, именно по ней я скучала. Но работа в шоу-бизнесе связана и с тусовками, а там я чувствовала себя не очень комфортно. Даже думала, что сцена – это не совсем мое, и погрузилась целиком и полностью в семейную жизнь, хотя хорошо отношусь к каждому коллеге или любому гостю, присутствовавшему на таких мероприятиях. Видимо, это был какой-то мой внутренний конфликт, который нужно было осознать и проработать.

Скучала я и по музыке, записывала тексты песен, а потом пела их дома. Конечно, мечтала всё это записать на студии и подарить слушателям.

– Ваши новые песни отражают изменения, произошедшие в вашей жизни и творчестве за время перерыва?

– Да, они полностью отражают всю мою жизнь. Они как исповедь (улыбается). Но если я описывала в песне выдуманную историю, она позднее становилась сценарием моей жизни. Некоторые такие песни еще в процессе записи, но уже то, что я написала, происходит в моей жизни, просто кино можно снимать (улыбается). Когда-нибудь я расскажу слушателям, какие именно это песни.

– Как публика воспринимает ваши новые композиции?

– Я искренне рада, что публика достаточно хорошо принимает мои новые песни. Люди хвалят и радуются, когда я пою на казахском языке, для меня это очень ценно. Новая песня на казахском языке про наш любимый Алматы уже доступна на

всех цифровых площадках.

– *Есть ли у вас новые личные или музыкальные цели? Чего вы хотели бы достичь в ближайшем будущем?*

– Моя цель – хитовые песни, концерты, гастроли. Очень хочу заниматься только музыкой. Писать хиты не только себе, но и другим артистам тоже. Ведь это не может не радовать, если твоя песня выстрелит, пусть даже и не в твоём исполнении. Планов у меня много, я отчетливо вижу свой путь, и он связан с музыкой!

– *Какими событиями в вашей жизни за последние пару лет вы гордитесь?*

– За последние пару лет я совершила хороший рывок в своей личной реализации, и очень собой горжусь. Кроме того, начала выступать с живой командой, и это прорыв для меня! Дала три сольных живых мини-концерта уже со своей командой и была

неимоверно счастлива видеть, как мои слушатели, несмотря на то, что я какое-то время отсутствовала на сцене, были рады мне, подпевали, танцевали и аплодировали. Это непередаваемые чувства!

Записала замечательные дуэты, и они получились именно такими, как я и хотела. Кстати, у одного из дуэтов будет продолжение (*улыбается*). А еще спасибо «Русскому Радио», и лично Малику Рузиеву за то, что каждый день слушатели по несколько раз в день слышат мои песни. Я загрузила практически все свои треки в цифру, чего не делала до этого времени.

Также попробовала себя в организации мероприятий – эти знания не были лишними, они мне очень пригождаются по сей день.

В последнее время мы с подругой запустили проект для алматинцев и гостей города, где в уютной домашней и в то же время музыкальной обстановке гости

наслаждаются отличным живым звуком, исполнением профессиональных живых команд и любимыми песнями. Отдыхают там душой.

Кроме того, мне посчастливилось попробовать себя и в производстве, мы производили мясной продукт – очень вкусный снэк, но чтоб он оставался полностью экологическим, как мы и задумывали изначально, появились непредвиденные сложности, и нам пришлось процесс приостановить. А еще я научилась фридайвить (*улыбается*). Я, та, кто боялась плавать на глубине, погружалась в маску и ластах на десятиметровую глубину во фридайвинг-туре на Мальдивах. Видела коралловые рифы, неопишимо красивых рыбок, скатов и даже китовую акулу. До сих пор мурашки от воспоминаний! Я поборолa свой внутренний страх и полюбила воду.

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



КАК ЭТО БЫЛО: KAZAKHSTAN FASHION WEEK KOSTANAY



26–27 июня 2024 года в городе Костанай прошло масштабное мероприятие KAZAKHSTAN FASHION WEEK KOSTANAY. О том, как это было, нам рассказали его организаторы Фариза Ержанова и Дарина Нурсултан.

Как пришла идея организовать столь масштабное мероприятие в городе Костанай?

Фариза: Мы с Дариной с детства «бо-

леем» своей мечтой создавать одежду. Каждая из нас независимо друг от друга развивалась и шла к своей мечте. У Дарины бренд одежды и аксессуаров – DN collection, у меня – LEILA KHANYM DESIGN.

В прошлом году мы начали свое сотрудничество с тематических фотосессий, после чего поняли, что у нас одни цели, одни планы, а самое главное – амбиции. Так создали FASHION COMMUNITY KOSTANAY, где творческие люди, нахо-

дясь в кругу единомышленников, могут двигаться к своим целям.

В июне 2023 года состоялась выставка казахстанского бренда «Асыл Мұра», где главными гостями были Алексей Чжен – основатель KFW и Энел Аринова – солистка группы КешYou. Это мероприятие принесло свои плоды, и мы получили лицензию для проведения KAZAKHSTAN FASHION WEEK на территории нашего Костаная.

– Когда мода действительно пришла в Костанай? И каким образом это событие повлияет на развитие местной модной индустрии?

Дарина: Мода только-только заходит в наш маленький город. Костанай у всех ассоциируется с хлебом и производством автомобилей, но мы будем работать над тем, чтобы Костанай стал северной столицей моды, это впоследствии повлияет на экономику всего Казахстана.

– Кто принимал участие в данном мероприятии?

Фариза: Главными гостями были Алексей Чжен, Ботагоз Алдонгарова, Саломея Гагуа.

Дизайнеры, представившие свои коллекции костанайскому зрителю:

- Аида Кауменова,
- Леонид Жеребцов,
- Улутбек Салиев,
- Лария Джакамбаева,
- Адиля Ботабаева,
- Наталия Шарова,

- Дарина Нурсултан,
- Фариза СейлХан.

– Кто вас поддержал?

Дарина: Нас поддержали костанайские предприниматели, за что им огромная благодарность. И среди них мы хотели бы выделить одну очень хрупкую внешне, но внутренне сильную женщину, которая всей душой болела за наш проект и его осуществление. Это Жаманкулова Гультара Мырзабековна.



ГУЛЬСАРА ЖАМАНКУЛОВА

Гульсара Жаманкулова весьма известная личность в бизнес-кругах как в самом Костанайском, так и в Костанайской области. Что связывает ее с модной индустрией?

– Да, Гульсара Мырзабековна занимается далеко не женским бизнесом и является генеральным директором ТОО «ЖИТИКАРААСТЫК-ТРЕЙД», председателем Ассоциации деловых женщин по Костанайской области, советником женского крыла партии АМАНАТ. Это многогранный человек! Она не только содержит в порядке бизнес, но и активно занимается общественной деятельностью. С ней всегда есть о чем поговорить, каждый ее совет можно записывать и применять как в жизни, так и в биз-

несе. Она очень близка к моде, следит за трендами и стильно одевается. Именно она является нашим наставником по бизнесу в Ассоциации деловых женщин по Костанайской области, и конечно, не смогла пройти мимо, когда узнала, что мы хотим организовать такое масштабное мероприятие. Ее поддержка оказалась очень кстати.

– Какие сложности возникли при организации KFW в вашем городе? Какую поддержку оказала Гульсара Жаманкулова?

– Сложность заключалась в том, что на момент организации мероприятия в Костанайе случился паводок. Все наши силы и финансы были брошены на его устранение. Ведь когда родной город в беде, мы не можем оставаться в стороне. Это отняло много сил, а

настроения продолжать организацию KFW уже не было.

Но мы собрались с духом и решили, что должны провести KFW, так как это отличная возможность для будущего нашего города и нужно смотреть далеко вперед. Как нельзя кстати рядом с нами оказалась Гульсара Мырзабековна. Она помогала нам, ведя параллельно свои дела, несмотря ни на что.

Также мы хотим выразить благодарность всем членам Ассоциации деловых женщин по Костанайской области, где каждая из женщин уникальна. На их хрупких плечах и бизнес, и быт, и семья, но выглядят женщины при этом шикарно!

Это те самые женщины, которые меняют наш мир!

инстаграм:
@kfw.kostanay
@fashion_community_kst



НЕ ПРОСТО САЛОН, А МЕСТО СИЛЫ

ANELI – это не просто салон, а место силы, индивидуальности и вдохновения для каждой женщины.

Динара Дурекеева – предприниматель, основатель бренда ANELI.

Динара,
как давно вы занимаетесь бизнесом?

– Мой путь начинался с многолетней и очень успешной работы в найме. Спустя время я совместно с супругом реализовала свои знания в семейном бизнесе в сфере такси, который мы строили более восьми лет. За такой период мне пришлось столкнуться с множеством вызовов, включая критические ситуации и банкротство. Этот опыт в конечном итоге и сформировал меня как эксперта в построении успешных бизнес-структур.

– *Что подтолкнуло отделиться от семейного бизнеса и развиваться*



совершенно в ином направлении?

– Когда наш совместный с супругом проект My taxi вырос и образовалась самостоятельная управляющая команда, я решила попробовать себя в женском направлении и основала салон красоты ANELI, который постепенно вырос в целую сеть.

– *Чем ANELI отличается от множества других сетей салонов красоты, представленных на казахстанском рынке?*

– В первую очередь мне хотелось создать нечто большее, чем салон красоты. Поэтому ANELI – это лучшая «подруга» каждой девушки, которая поддержит ее в самых безумных и смелых beauty идеях. Это

яркий и харизматичный казахстанский бренд в beauty сфере, который стремится стать трендсеттером своей отрасли. Мы создаем не просто красивый бизнес, а сообщество женщин вокруг нашего бренда.

Профессиональная управляющая команда, собственная система аттестации и обучения мастеров, отточенные и выстроенные бизнес-процессы, а также высокая удовлетворенность клиентов, которая подтверждается рейтингом компании в различных сервисах, таких как 2gis, – это база для системного бизнеса, без этого бизнес просто не может расти.

Кроме развития собственных точек мы ищем партнеров, чтобы они стали расти вместе с нами как часть самой большой сети в beauty сфере. С этой целью мы разработали собственную франшизу, которая поможет достичь нашей главной цели.

– *А какова эта цель?*

– Наша цель – создать beauty-экосистему, в котором люди разделяют нашу философию и стремление к совершенству. Мы планируем открытие филиалов ANELI по франшизе во всех городах Казахстана. А в будущем хотим вырасти в международную сеть и открыть салоны не только в СНГ, но и в больших мегаполисах по всему миру.

– *Насколько выгоднее открывать салон красоты по франшизе, а не самостоятельно?*

– К сожалению, по статистике, 8 из 10 салонов красоты закрываются в пер-



вый год после открытия. И дело не в сложности открыть салон – это как раз таки проще всего. Важнее всего неэффективность планирования расходов, отсутствие клиентской базы и стратегического менеджмента, невстроенная маркетинговая политика и многие другие факторы, которые не учитываются начинающими предпринимателями. Наша франшиза предлагает полную поддержку в развитии. Конечно, мы не ищем пассивных инвесторов. Нам нужны единомышленники, которые готовы развивать бизнес вместе с нами.

@aneli.beautysalon
www.aneli.kz
www.anelifranchise.kz



ОТ ЛОГИСТА ДО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ **ЕВГЕНИЙ ЛЕБЕДЕВ**

Евгений Лебедев – признанный эксперт в сфере логистики и основатель транспортной компании Le Trans – поделился с нами историей своих достижений. Рассказал о мотивации по созданию обучающих курсов для начинающих логистов и объяснил, как эти курсы помогают студентам достигать профессиональных высот.

Евгений, что вдохновило вас на создание транспортной компании Le Trans? Каков был ваш путь в логистике до этого?

– Мой первый опыт в логистике я получил более 10 лет назад. Создание Le Trans стало естественным продолжением моего стремления улучшить

транспортные услуги и внедрить инновационные решения в этой сфере.

– *Каких результатов удалось достичь за годы практики?*

– Помимо открытия Le Trans я горжусь тем, что провожу обучение для начинающих логистов.

Наши курсы помогают студентам достичь про-



фессионального уровня в логистике.

– *Что подтолкнуло вас начать обучение? И на кого ориентирован ваш обучающий курс?*

– Желание поделиться опытом и помочь новичкам в индустрии подтолкнуло меня начать

обучение. Курс ориентирован на начинающих, студентов, тех, кто хочет сменить профессию, и владельцев бизнеса.

– *Каковы основные преимущества курса для логистов? Какие навыки и знания получают ваши ученики?*

– Наш курс включает 11 модулей, которые раскрывают все аспекты логистики от начального до профессионального уровня. Ученики получают практические навыки и знания, необходимые для успешной карьеры в логистике.

– *Какие изменения, на ваш взгляд, ждут логистический бизнес в ближайшие годы?*

– В ближайшие годы логистический бизнес ожидает цифровизация процессов, увеличение использования автоматизации и искусственного интеллекта, а также рост значимости устойчивых решений.

– *Дайте несколько советов для начинающих логистов, желающих построить успешную карьеру в этой сфере.*

– Постоянно учитесь и совершенствуйтесь, используйте современные технологии и налаживайте крепкие связи в отрасли.

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



ШКОЛА СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ

Не так давно в нашей стране открылась целая школа, где могут обучаться психологи, и не только. В этом центре обучения каждый может найти инструменты для эффективного управления своими действиями и результатами.

Гульнара Султангалиева – основатель Школы системных решений, психотерапевт, системный расстановщик.

Лидия Космуратова – психолог, гештальт-те-

рапевт, системный консультант, организатор семинаров. Айжана Калиева – управляющий директор.

Гульнара, Школа системных решений – что это за заведение? Кто получает там знания? – Школа системных решений – это пространство, где психологи обучаются системному подходу для решения запросов клиента более

цельно и широко, бизнесмены получают знания, благодаря которым они смогут видеть причины и следственные связи между их выборами и результатами, учатся распознавать бессознательные выборы, которые ведут к потерям.

Мне очень захотелось открыть такое заведение, где могли бы учиться казахстанские предприниматели и психологи у специалистов международного класса, у мастеров с богатым и разно-

образным опытом. Мне самой посчастливилось учиться у больших мастеров. Это Антуан Берт Хеллингер, Ян Якоб Стам, которые внесли новые системные термины и понятия в работу с компаниями и организациями. Даан Ван Кампенхаут, кто соединил системный ритуал и расстановки. Штефан Хаузнер, работавший с симптомами. Гуни Бакса, которая поразила меня знаниями о сценариях человека и тем, как можно их менять. Мариана Франке Гриш, интегрировавшая системный подход в педагогику и добившаяся замечательных результатов. Все эти и многие другие выдающиеся люди не особо известны тем, кто не работает в этой сфере, но давно признаны в узких научных кругах, и я планирую приглашать их в Казахстан.

– Почему важен системный подход? В чем его суть?

– Системный подход помогает увидеть проблему на разных уровнях.

Например, пришел к вам клиент с запросом о том, что у него не складываются отношения с начальником на работе. Психолог в системном подходе видит первопричину происходящего, и она может быть не в том, что он не может выстроить отношения с руководителем. Обычно причина многослойна. Она закрепляется и на личностном уровне, и на системном. Поэтому важно работать холистически, то есть цельно, а не фрагментарно. Обнаружив причины негатива на разных уровнях, человек становится автором своей жизни, а не игроком в чужом сценарии.

– Какие психологические методы мирового уровня вы считаете наиболее эффективными для бизнесменов Казахстана, и почему?

– В Казахстане сейчас применяются все основные методы психологии: психоанализ, гештальт-терапия, когнитивно-поведенческая терапия, семейные рас-

становки разных уровней. Бизнесменам, учитывая их скорость развития и быстрое реагирование на меняющийся рынок, можно эффективно применять любой из методов. И это, скорее всего, будет зависеть от запроса – то есть от того, что хочет получить бизнесмен от терапии или обучения. И системный подход помогает увидеть решение вопроса сразу. А вот сможет ли бизнесмен найденное решение проблемы применить в своем бизнесе или в жизни, это уже следующий вопрос.

– Как вы видите адаптацию этих методов в контексте казахстанской культуры и менталитета?

– Системный подход очень сильно резонирует с нашим менталитетом. В Казахстане до сих пор поддерживаются семейные традиции: уважение старших и соблюдение иерархии в семье, когда, встречая гостей, мы рассаживаем их на определенные места за столом, учитывая их принадлеж-

ность к семейной системе. Во многих восточных семьях соблюдается традиция помнить своих предков до седьмого колена. Поэтому этот метод легко ложится на нашу ментальность. И если мы сможем бизнес-процессы видеть системно, то эффективность бизнеса возрастет в разы. Вы сможете создать в своей компании единое поле больших возможностей, где каждому члену команды будет отведено свое место, на котором он будет максимально эффективен и успешен. И вы увидите, как успешно смогут решиться такие проблемы, как текучесть кадров, мотивация сотрудников, вовлеченность команды в достижение результатов.

– *Какие основные препятствия и вызовы вы видите на пути внедрения мировых психологических методов в бизнес-среду Казахстана?*
– Многие предприниматели уделяют внимание увеличению дохода и забывают о развитии команды через психоло-

гические инструменты. Также можно встретить предвзятое отношение к психологам в нашем менталитете. Многие до сих пор считают, что к психологу идут не совсем здоровые люди, и обращаются к ним сродни тому, чтобы признать себя больным человеком. Но все методы психо-

И ВЫ УВИДИТЕ, КАК УСПЕШНО СМОГУТ РЕШИТЬСЯ ТАКИЕ ПРОБЛЕМЫ, КАК ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ, МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ, **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ КОМАНДЫ В ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ**

логии направлены на развитие сильных качеств личности, раскрытие потенциала, улучшение качества жизни самого человека. Для качественного внедрения психологии в бизнес-среду в Казахстане нужна поддержка на государственном уровне. Опыт международных компаний, которые вкла-

дываются в поддержку психического здоровья своих сотрудников, мы можем внедрить с целью поддержки молодых предпринимателей в нашей стране. Например, опираясь на опыт Великобритании, когда метод психологической помощи через КПТ (когнитивно-поведенческую тера-

пию) поддерживается на государственном уровне.
– *Как бизнесмены могут самостоятельно применять психологические техники для улучшения своей продуктивности и управления стрессом?*
– Одна из самых эффективных и работающих практик – это говорить



правду себе, быть честным с собой. Когда мы в силах быть со своей правдой, признавать и называть чувства, которые есть, то мы в силах взять ответственность за свои решения и их последствия. Быть собой, настоящим, в каждый момент своей жизни – это лучшая практика для трансформации сознания. Когда мы точно понимаем, чего хотим, у нас есть ресурс

и силы реализовать свои намерения. Некоторые думают, что, вот, пройду семинар или сколько-то сеансов терапии, и, наконец-то, стану спокойным, абсолютно счастливым человеком. Но на самом деле это не так. Ведь некоторый уровень стресса всегда присутствует в нашей жизни, потому что нам всегда нужно делать выбор в пользу чего-то, что

означает одновременный отказ от чего-то другого. А вот если есть тревога, напряжение, усталость и другие, тяжело переносимые чувства, влияющие на ваш бизнес, качество вашей жизни, взаимоотношения в коллективе, то наверняка вы попадаете в травмирующий эпизод из прошлого. И тогда нужно работать с психологом, чтобы найти первичную травму и закрыть ее. При этом важно научиться распознавать, на что распределяется ваше внимание в повседневной жизни.

После обучения в нашей школе вы сможете применять в своем бизнесе и жизни самые последние методы и техники из области психологии, которые есть на сегодня. Мы ищем и приглашаем к себе в команду тех, кто готов вместе с нами исследовать взаимосвязь между психикой человека и результатами его жизни.

инстаграм:
@nara_sultan
@system_decision_school
www.systemicds.com

ЖИЗНЬ В МОМЕНТЕ

Представляем вашему вниманию Елену Пласкину – талантливо-го дизайнера интерьеров, для которой творчество стало неотъемлемой частью жизни. Елена не только создает уникальные интерьеры, но увлекается живописью и фотографией, что помогает ей вносить в свою работу свежие и оригинальные идеи. Ее история – это пример того, как можно наслаждаться каждым днем, находить вдохновение в самых неожиданных местах и смело идти к своим целям, воплощая новые мечты.

Елена, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Если сугубо о работе, то дизайном интерьеров. А если не банально, то живу и наслаждаюсь этим процессом. Просыпаюсь каждый день с улыбкой и очень удивляюсь, когда



вижу кислые лица по утрам, хотя у этих людей тоже, вероятно, возникает вопрос: чему она так радуется? (Улыбается). Более 20 лет назад случайное маленькое объявление в газете привело меня в дизайн. И круто перевернуло жизнь. Тогда сплелось всё, что меня увлекало, в один поток. И даже довелось преподавать в школе дизайна. Сейчас приятно осознавать, что к становлению известных дизайнеров я тоже приложила свои усилия.

– **Вы действительно увлекаетесь живописью?**

– Я не могу это так назвать. Просто спонтанные желания. Можно сказать, вдохновение, которое выражается в желании что-то отобразить на бумаге или холсте, даже на стенах. В подарок или для декорирования собственного проекта.

– **Что привело вас в фотографию? В каком жанре вы работаете?**

– За фотоаппарат я взялась 36 лет назад, еще

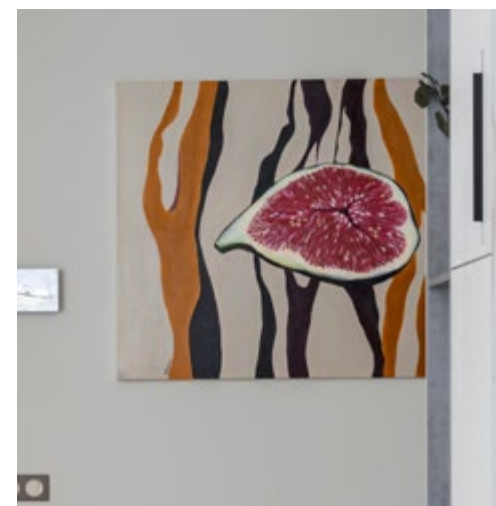
в школе. Снимала всех и всё, проявляла, печатала. Постепенно забросила, пока знакомый фотограф не сказал: «Тебе надо снимать!». Вот и «открылось второе дыхание», а следом и желание освоить интерьерную съемку. Так пару лет назад добавилось направление – интерьерное фото.



вид на гостиную из кухни

– **У вас в семье все творческие личности?**

– Мой сын Родион – яркий представитель этого творческого сообщества. У меня никогда не было проблем с тем, чем занять ребенка. Рисовал, как и я, всегда. С двух лет всё вырезалось, клеилось. Постепенно началась лепка. Сначала из пластилина, потом из полимерной глины. Лепил драконов и прочих удивительных персонажей,



затем реальных животных. А размеры этих фигурок иногда были меньше моего ногтя. Любовь к животным у него с рождения. С очень раннего возраста мечтал стать директором зоопарка. Потом появилась идея «добывать ДНК» и создавать новых животных, что он и воплотил в своих творениях. Был период динозавров. Модели продавались. На заказ делал фигурки, которые передавали образ и характер конкретного человека. Сейчас он рисует покемонов, героев для игр и принты для одежды.

– **Какое место для вас является источником наибольшего вдохновения? И почему?**

– Скорее это связано не с местом, а с эмоциями. Например, апрельская поездка в Петропавловск с гуманитарным грузом. Пара минут на принятие решения, 20 минут на сборы, трое суток в машине, пара часов сна за это время – а я вернулась заряженная, как батарейка,



– Можете ли вы описать свой идеальный день? Какими событиями он наполнен?

– Рецепта нет. Даже придумать не могу какое-то конкретное условие, только при наличии которого день имеет право быть идеальным. Мерка только одна: чувствовать себя счастливой, а список того, что делает меня таковой, не имеет границ. Идеальным может стать даже день, когда ты опаздываешь на вылет или проезжаешь мимо свою станцию и вдруг видишь Калабрию со стороны Сицилии.

и эмоционально, и физически. Мне кажется, что из меня искры летели! Люди, которые рядом, архиважны для меня. «На одной волне» – это как знак качества. Мой друг, который организовал эту поездку и сбор гуманитарки, – хороший мотиватор для меня. От него невозможно услышать слова: «А тебя-то это чем касается, где ты, а где всё это?!».



– Каким вы видите развитие своей карьеры в будущем? Есть ли какие-то проекты или мечты, которые вы хотели бы реализовать?

– Пока меня всё устраивает. Куда занесет завтра – завтра и будет видно. Возможно, мой центр внимания сместится очень сильно, кто знает? Я легко зажигаюсь, но часто, попробовав, понимаю, что это не мое. Брошу в любой момент, несмотря на потраченные силы, деньги и прочее. Так было и с танго, и с фридайвингом. В какой-то момент процесс перестал радовать, а начал напрягать.

один источник вдохновения в течение семи лет. Проекты с подобными формами продолжают-ся, только теперь это не только архитектура, но и яхта, и автодом. Я очень надеюсь, что когда-то они обретут реальные формы, не только в 3D.



Самый необычный проект, в котором приходилось участвовать, – создание домов из глины и бетона в стиле так называемого бионического дизайна. Вся мебель интегрирована в стены и полы, вылеплена вручную. Это был еще



@ELENAPLASKINA



Мы знаем, где рождаются идеальные блондинки!

Создание идеального блонда – задача не из легких. Это требует не только высокого уровня мастерства, но и тонкого чувства стиля, понимания структуры волос и глубоких знаний в области колористики. Парикмахер-колорист Виктория Якутова является настоящим мастером в этом деле. Ее талант и профессионализм позволяют ей добиваться восхитительных результатов, превращая каждый оттенок блонда в настоящее произведение искусства.

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



ЗА ПЛЕЧАМИ КОРОЛЕВСКИЙ ИНСТИТУТ

Ерлан Абсатов – CEO
Chartered Institute of
Logistics and Transport
Central Asia –
КОРОЛЕВСКОГО
ИНСТИТУТА ЛОГИСТИ-
КИ И ТРАНСПОРТА.

Ерлан, как вы пришли в транспортную отрасль и как давно специализируетесь в области логистики и транспорта?

– Получив первое образование по специальности «Организация перевозок дорожного движения» в Карагандинском государственном университете, я, как многие студенты, столкнулся с тем, что не смог трудоустроиться по специальности. Я много раз «атаковал» различные транспортные предприятия, но ни одна из компаний не откликнулась на мое резюме, потому что у меня не было опыта работы. Так как я уже был



семейным, нужно было работать и я трудоустроился проходчиком на шахту «Казахстанская» в городе Шахтинск. Работая на шахте, я более трех лет продолжал искать

работу по специальности и мечтал работать именно в Министерстве транспорта. Только спустя три с половиной года меня пригласили туда на работу в качестве стажера.



Далее я устроился экспертом и прошел карьерную лестницу до директора департамента министерства. Затем я перешел в общественную организацию и возглавлял Союз транспортников Казахстана «Kazlogistics», проработав там около пяти лет. И продолжаю работать в транспортной отрасли уже более 17 лет.

– Как ваш опыт столь сложного трудоустройства повлиял на вас? Сегодня вы, имея возможности, как-то пытаетесь изменить ситуацию?

– Конечно. В первую очередь мы больше стали работать со студентами. Во время работы в Союзе транспортников Казах-

стана по направлению молодежной политики, мы ежегодно проводили молодежные форумы. В таких мероприятиях мы приглашаем руководителей транспортных компаний, которые для себя отмечают активных студентов для прохождения стажировки, и далее их трудоустраивают к себе в компанию.

И сейчас в CIILT я работаю со студентами, провожу лекции, мы организуем выезды на объекты транспортно-логистических комплексов. Недавно была организована экскурсия для студентов Евразийского национального университета. В рамках экскурсии студенты познакомились с различными аспектами

работы аэропорта, начиная от багажных отделений и противопожарной защиты, заканчивая авиатопливом, диспетчерской службой и жизнеобеспечением аэродрома. Тем самым помогаем студентам реально познакомиться с отраслью.

– Какие ключевые задачи и цели стоят перед Chartered Institute of Logistics and Transport Central Asia (CIILT CA) в нашей стране?

– Королевский институт логистики и транспорта – это глобальная сеть и профессиональная международная организация, которая готовит кадры в области транспорта и логистики в соответствии с международными

стандартами. Для реализации своего потенциала необходимо непрерывно стремиться к совершенству и повышать квалификацию. Именно этим и занимается наш институт. Мы повышаем компетенцию и квалификацию логистов, предоставляя им статус, соответствующий международным стандартам. Королевский институт логистики и транспорта имеет более 100-летнюю историю и был основан в Великобритании в 1919 году. На сегодняшний день CILT имеет представительства в более чем 40 странах, в том числе и в Казахстане.

– Как CILT способствует развитию логистики и транспорта в Казахстане?

– В нашей Республике через институт CILT уже прошли обучение топ-менеджера крупных транспортно-логистических компаний, НПП «Атамекен» и международных организаций. Мы обучили более 300 слушателей по международной программе и более 2000 слушателей по краткосрочным курсам. Проводим большую работу со студентами, для этого у нас разработана специальная программа, которая позволяет обучать, давать навыки и компетенции, обеспечить прохождение практики и помощь в трудоустройстве.

– Какие изменения и тенденции в сфере логистики и транспорта вы наблюдаете в последние годы в нашей стране?

– На сегодняшний день логистика стала

достаточно непредсказуемой. Учитывая действующие геополитические факторы, в мире меняется цепочка поставок и применяются новые логистические решения, коридоры, направления, тенденции.

С другой стороны, уже сегодня инновации и внедрения цифровых, IT решений получают большое распространение в транспорте и логистике. Трендами во всем мире сейчас является внедрение Blockchain, BigData, Supplychainmanagement, автоматизация и роботизация процессов на предприятии.

Учитывая это, наша команда работает над разработкой мобильного приложения «BAZA», которое обеспечит перевозку груза по принципу «5С – скорость,



сервис, стоимость, сохранность и стабильность».

– Чем оно полезно?

– Мобильное приложение «BAZA» позволяет упростить и оптимизировать процесс грузоперевозки для предприятий и физических лиц. Имея под рукой мобильный телефон, у вас будет достаточно информации для того, чтобы найти груз, если вы грузоперевозчик, и найти перевозчика, если вы экспортер.

Приложение разработано для платформ iOS и Android, что обеспечивает доступность для широкой аудитории пользователей. Предусмотрена разработка функциональности, которая обеспечивает безопасность и эффективность грузоперевозок, включая функции по управлению заказами, отслеживанию и страхованию грузов, геолокации перевозчика и систему обратной связи для грузоотправителей и перевозчиков. Кроме того, в планах интеграция с государственными сервисами, чтобы облегчить доступ и

соблюдение регулируемых, разработать инструменты для сбора и анализа данных о грузоперевозках, ценах, маршрутах и других аспектах, чтобы предоставить пользователям надежную информацию. Предусмотрен раздел с новостями и обновлениями в отрасли транспорта и логистики, который обеспечит пользователей актуальной информацией. Такое приложение особенно полезно для малого и среднего бизнеса, которому сложно самостоятельно выстраивать эффективные логистические цепочки.

– Какие навыки и черты характера на ваш взгляд помогли вам достичь высоких результатов в своей профессиональной деятельности?

– Думаю, что дисциплина, настойчивость, трудолюбие и любовь к спорту. Это ключевые качества, которые могут вдохновить на достижение высот. У меня была цель: я хотел, чтобы мои дети видели во мне эталон.

В настоящее время мое увлечение бегом привело меня к триатлону, и впоследствии я приступил к подготовке к дистанции Ironman. Это включает плавание 3,8 километра, затем 180 километров на велосипеде и пробежать 42 километра. Как бонус, приятно осознавать, что тыходишь в число тех, кто прошел эту дистанцию, это менее 1% от нашего населения и имеешь статус Ironman. Это для меня настоящее достижение и победа, прежде всего, над самим собой.

Поэтому на всех лекциях я говорю студентам о том, что каждому важно иметь свое хобби. Занимайтесь спортом, вокалом, танцами или другими увлечениями. Именно это поможет не только всегда оставаться самим собой, но и держать себя в тонусе, быть разносторонним и открытым к новым возможностям!

инстаграм:
@yerlanabsatov
@cilt_central_asia
+7-701-484-79-79

Бизнес с душой: история успеха Майры Шамиевой из Актау

Майра Шамиева является ярким примером того, как стремление к своей цели может привести к успеху в самых разных сферах.

Майра Шамиева – основатель SPA центра в городе Актау Sansara spa и магазина детской обуви Piccolino.

Майра, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я являюсь основателем Sansara spa в городе Актау, а также магазина детской обуви Piccolino.

– *Что вдохновило вас на создание SPA-центра и магазина детской обуви? Были ли у вас какие-то особые моменты или события, которые подтолкнули вас к открытию этих направлений бизнеса?*



– Прежде чем открыть Sansara spa, я уже имела магазин детской обуви. И тогда он назывался «Топи Тошка». Но из-за пандемии я была вынуждена закрыть его и уйти в другую сферу. Я ушла в массажисты. Для начала отучилась и вполне успешно работала, у меня был хороший поток клиентов, которые и вдохновили меня на создание SPA-центра. Начинала я с одного кабинета, с одной кедровой бочкой. Затем нашла помещение в аренду, где уже были сауна и джакузи. Наняла четырех девочек, которых обучила всему, и таким составом мы начали работу как Sansara Spa. Мы успешно росли, но разногласия с арендатором подвигли меня искать другое помещение. На свой страх и риск мы взяли в черновой отделке помещение в 400 квадратов и сделали с нуля весь ремонт. Теперь в нашем SPA есть и сухая сауна, и хамам, и джакузи. Проработав пять лет, я всё еще скучала по своему

магазину, так как детскую обувь очень люблю. У меня две маленькие дочки, и я по себе знаю, как сложно найти детям обувь, поэтому я решила снова открыть магазин детской обуви. Так появился Piccolino.

– *Как вы управляете временем и ресурсами между двумя такими разными проектами?*

– Первое время действительно было сложно управлять разными видами бизнеса, своим временем и ресурсами. Но затем всё решилось благодаря делегированию и автоматизации бизнесов.

– *Какие уникальные услуги и товары предлагает ваш SPA-центр и магазин детской обуви? Что отличает их от услуг конкурентов?*

– Наш SPA-центр предлагает услуги сауны, хамама и джакузи с уникальными SPA-программами, где любая женщина может расслабиться и получить

удовольствие от процедур. Уникальность нашего SPA состоит в том, что мы не принимаем мужчин. У нас только женщины или семейные пары. Семейные пары строго по определенным дням и часам. То есть в нашем SPA нулевая возможность встретить мужчину на нашей территории, что является явным преимуществом, так как мы, женщины, любим проводить SPA процедуры подалее от мужских глаз, поскольку перед мужчинами женщины, как правило, хотят быть «при параде», а не в расслабленном состоянии (*улыбается*).

– *Какие главные вызовы и сложности встретились вам на пути к созданию успешного бизнеса? Как вы их преодолели?*

– Главным вызовом для меня стало то, что женщин в бизнесе не воспринимают серьезно. Сложно развиваться даже в нашем современном мире. Как бы это печально ни

звучало, но факт есть факт! Если ты женщина и глава бизнеса, значит, тебя никто не считает за человека. Налоговые органы, акиматы и другие государственные структуры не воспринимают тебя как руководителя. Всем подавай мужчину (улыбается). Почему-то в нашем регионе все считают, что определенно за бизнесом стоит мужчина. А то, что женщина сама всё сделала, очень быстро обесценивается. Это печально. К сожалению, у нас такой менталитет. За женщиной обязательно должен стоять мужчина. Мне было сложно доказать, что я всё смогла сама. Даже мой предыдущий арендодатель просто не хотел вести со мной диалог только из-за того, что я женщина, и всё время требовал моего мужа. На сегодняшний день я воспринимаю эту ситуацию как данность и более не пытаюсь им ничего доказать – во все инстанции отправляю своего супруга. Так всем спокойнее (улыбается).

– Какую роль играет качество обслуживания и удовлетворенность клиентов в вашем бизнесе? Какие меры вы принимаете, чтобы обеспечить высокий уровень сервиса?

– Мы максимально клиентоориентированы. Я постоянно сама лично мониторию все отзывы. И любую критику воспринимаю адекватно. Усиленно стараюсь сразу всё исправить. На сегодняшний день мы уже наняли не одного администратора, а сразу четверых, чтобы обеспечить хороший уровень сервиса. Все массажисты являются опытными и сертифицированными специалистами, которые к тому же постоянно проходят повышение квалификации. А продавцы в магазине детской обуви с радостью помогут подобрать обувь вашим деткам.

– Каким вы видите развитие вашего бизнеса? Есть ли у вас планы по запуску новых проектов или услуг?

– Безусловно, я планирую и развивать, и расширять бизнес. Сейчас мы в поисках оптимального помещения для открытия второй точки. А кроме того, я уже думаю о том, что необходимо развиваться и за границей.

– Какие советы вы могли бы дать женщинам, которые хотят начать собственное дело и добиться успеха в предпринимательстве?

– Как женщина-предприниматель, могу дать совет всем женщинам, да и мужчинам тоже: не бояться! Действовать решительно и быстро. Сейчас, в наше время, есть миллион способов развиваться и осваивать новые способы доходов. Нужно научиться преодолевать страхи, и тогда всё получится.

инстаграм:

@sansara_spa_aktau
@piccolino_aktau

Sansara spa г.Актау,
мкр. 18а, дом 10
+7-705-175-21-69

Piccolino г.Актау
мкр. 11, дом 2



Imenno seichas!

Лилия Щербакова, основатель бренда Imenno seichas, превратила свою мечту в реальность, создав собственный ювелирный бизнес. Теперь ее бренд известен не только по всему Казахстану, но имеет клиентов в Европе, Америке и Турции. Это история Лилии о том, как можно совмещать бизнес, творчество и семейное счастье, следуя за своей мечтой и поддерживая близких.

Лилия Щербакова – бизнесвумен, основатель ювелирного бренда Imenno seichas.

Лилия, сегодня ваш бренд Imenno seichas известен всем любителям ювелирных изделий не только в Караганде, но и за ее пределами. А как зародилась идея?

– Идея зародилась в пандемию. Сперва концепция была онлайн, но я была тогда в декретном отпуске, а с маленьким ребенком не наездишься по доставкам, и я решила открыть точку в одном из торговых центров нашего города. Украшения многим пришлось по вкусу, и мы быстро завоевали сердца модниц по всему Казахстану, и не только. У нас есть клиенты в Европе, Америке, Турции. Сейчас планируем отгрузку в Канаду.

– Ювелирные изделия вы производите сами или привозите уже готовыми?

– Первоначально украшения мы отбирали на ювелирных выставках в Москве. Мы и до сих пор сотрудничаем с некоторыми брендами. Но, конечно, мне, как творческому человеку, хотелось добавить что-то свое. Так мы пришли к собственному

производству, и больше половины изделий выпускаем сейчас под нашим брендом Imenno seichas.

– Почему открыли производство на территории другого государства? Наверняка это было непросто?

– Так как Кострома – это ювелирная столица России, решение было принято открываться там. Контролировать производство, находясь в другой стране, довольно сложно, так как возникает много нюансов. Сейчас поднаберемся опыта, и в перспективе я планирую открывать производство на территории Казахстана. Мы уже подали заявку на участие в программе She's Next при поддержке женского предпринимательства Халык банком. Очень надеюсь, что наш проект заинтересует, и мы выиграем грант на открытие производства в родной Караганде.



– *Как происходит процесс изготовления?*

– Процесс изготовления одного украшения занимает от 30 до 70 дней. Для начала с художником мы отрисовываем эскизы, далее отдаем на построение ювелирам. Они рассчитывают размеры. После идет создание восковых прототипов, и только потом отливается само изделие. Затем происходят галтовка, парогенератор, и только после этого можно показывать изделие ценителям ювелирных украшений (*улыбается*). Первые изделия я тестирую лично, и только после этого вся партия отправляется на прилавки нашего магазина.

– *Интересный факт: все ваши изделия из серебра покрываются родием. С какой целью это делается?*

– Процедура родиевого покрытия уже хорошо известна и используется многими ювелирами. Ее преимущества очевидны: изделие не только защищено от механического

повреждения, но обретает большой блеск, благородный вид и изысканность. Прочность такого изделия повышается в несколько раз.

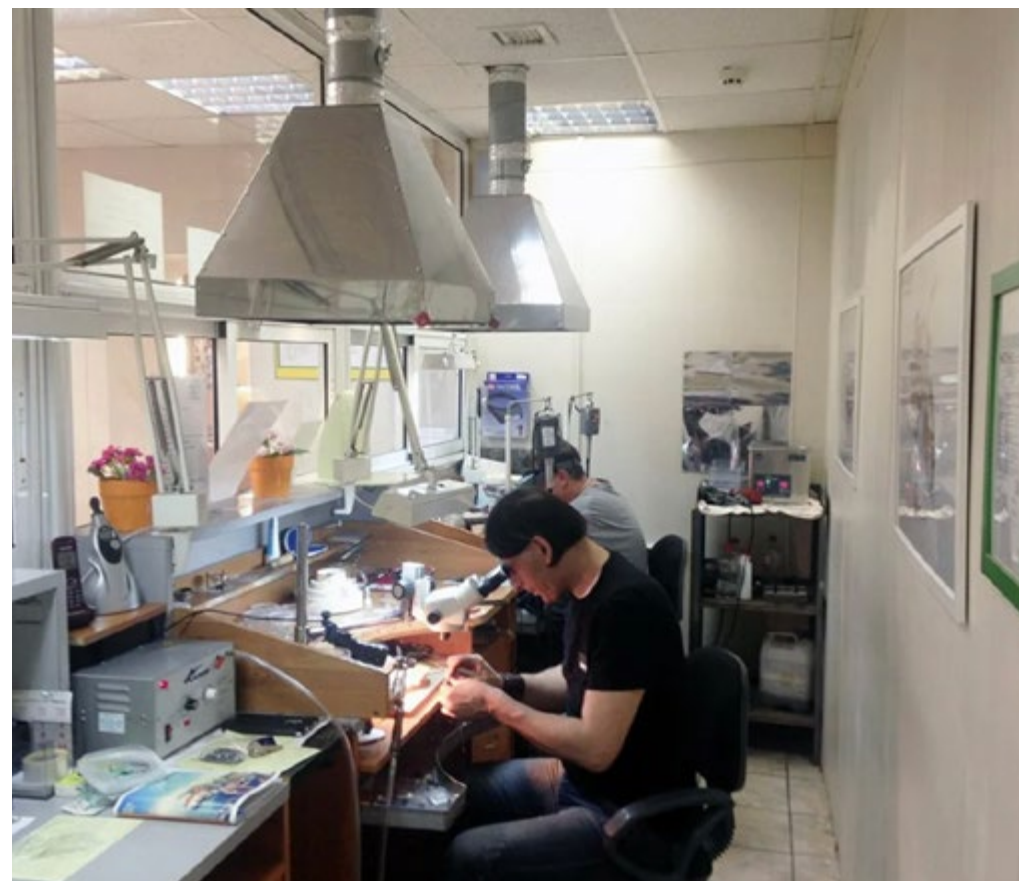
– *С какими драгоценными металлами вы еще работаете?*

– Работаем исключительно с серебром, но у нас есть коллекции, где имеются вкрапления из золота. Комбинирован-

ные изделия сейчас на пике популярности.

– *Насколько сложно женщине, прежде всего маме и жене, совмещать бизнес и личную жизнь?*

– Дети дают нам силы на всё. В том числе найти каким-то волшебным образом время на то, чтобы не только заработать денег, но и быть с ними рядом.



Я никогда даже не думала, что работа меня ограничивает. Наоборот, в ней удастся черпать силы. Меня подстегивает мысль, что, работая, я могу дать сыну больше возможностей, хорошее образование и, конечно же, лечение. Я мама особенного ребенка, поэтому затраты у нашей семьи внушительные. Мне повезло с мужем, он

очень помогает мне и в воспитании ребенка, и в бизнесе.

– *Какие ювелирные изделия будут в тренде во второй половине 2024 года? К чему казахстанским модницам готовиться уже сейчас?*

– В весенне-летних коллекциях мировые дизайнеры транслируют легкое и праздничное настрое-

ние. Это блеск, наивные детали и массивность. Также в тренде многослойность, удлиненные колье-галстуки с различными чокерами. Жемчуг в этом сезоне снова в почете. Он выступает сейчас как в натуральном, так и в искусственном виде, соло и в ансамбле с другими камнями.

инстаграм
@imenno_seichas_

МУЖЧИНА В ЗАКОНЕ

Тимур Калиев – известный в Казахстане адвокат. Однако лишь немногие знают, что почти двадцать лет своей жизни он посвятил службе в МВД. Этот ценный опыт теперь помогает ему на адвокатском поприще. До выхода на заслуженный отдых он отдал все силы на благо страны, но такая самоотверженность не прошла бесследно для его личной жизни. Многим современным мужчинам приходится делать выбор между карьерой и семейной жизнью, и наш герой не стал исключением.



Тимур, как давно вы занимаетесь юридической деятельностью? Что способствовало выбору профессионального направления?

– Юридической (адвокатской) деятельностью я занимаюсь с 2021 года, перед этим 18 лет прора-

ботал в органах внутренних дел, на различных должностях в подразделениях по раскрытию и расследованию преступлений. После выхода на заслуженный отдых в 2021 году прошел стажировку, получил лицензию

на занятие адвокатской деятельностью и вступил в Алматинскую городскую коллегию адвокатов.

– **Как ваш опыт работы в разных струк-**

турах МВД повлиял на карьеру адвоката? Какие навыки и знания оказались наиболее полезными?

– Пока я, можно сказать, только в начале своей карьеры адвоката, так как три года для этой работы не такой уж продолжительный срок. Я всё ещё познаю азы и навыки этой непростой и ответственной профессии – как, защищая права своего клиента, в одиночку противостоять целой налаженной государственной системе. Наиболее полезные навыки и знания, полученные мной во время работы в системе МВД, с годами преобразовались в бесценный опыт. Безусловно, он, прежде всего, связан со знанием законов, а также с умением работать с людьми. С годами, в процессе ежедневной работы вырабатывается умение контактировать с людьми, убеждать, получать наиболее значимые и существенные блоки знаний из большого объема информации, использовать ее в интересах подзащитного.

– **Сложно ли находить баланс между напряженной карьерой в правовой сфере и семейной жизнью? Сталкивались ли вы с трудностями, связанными с недостатком времени для близких?**



– Действительно, очень сложно находить и поддерживать баланс между карьерой и семьей, и, по моему мнению, на различных жизненных этапах этот баланс колеблется. Примерно до 40 лет в жизни мужчины на первом месте, безусловно, карьера – желание добиться общественного признания, хорошей деловой репутации, уважения коллег, стрем-

ление получить высокое звание и должность. Но после 40 лет происходит переосмысление. Дело в том, что к этому моменту в карьере уже можно подвести некий итог и ответить самому себе на вопрос: надо ли тебе это

продолжать или, может, пора уже остановиться на достигнутом? Ведь незаменимых людей в любой сфере деятельности, как известно, не бывает. А вот в семье любящего мужа и заботливого отца никто не заменит. Возможно, одной из причин распада моего первого брака как раз и явилось то, что работа и карьера были для меня на первом месте, куда расходовались



всё время, внимание и силы. Как сейчас говорят, я был на службе 24/7, и не один год.

– Считаете ли вы, что успех в мужской карьере требует определенных жертв в личной жизни? Как можно минимизировать этот эффект?

– Да, однозначно. Без определенных пожертвований своим личным временем, а, соответственно, и личной жизнью, успеха, особенно на государственной службе, быть не может. В частности, в органах внутренних дел без полной самоотдачи успешной карьеры

не построить. Поэтому парни, придя на службу в полицию, осознав этот неутешительный факт, через год-два зачастую увольняются со службы, выбирая все-таки семью и возможность личного свободного времяпровождения. Осуждать их за это я не осмеливаюсь.

– Как вы справляетесь с эмоциональным и психологическим напряжением, которое часто сопровождает работу в правовой сфере? Владете ли собственными методами для поддержания психологического здоровья?

– Сейчас я активно занимаюсь спортом, по возможности 3–4 раза в неделю – это бег, тренировки в спортзале. Помогает прийти в себя активный отдых на природе. Время, проведенное с детьми и внуками, с друзьями – хорошая возможность поддерживать психологическое здоровье.

– Какие изменения в отношении к семье и работе произошли у вас с течением времени?

Что, по вашему мнению, является ключом к долгосрочному профессиональному и личному успеху?

– С течением времени, а именно после 40 лет (так совпало, что в это же время я вышел на заслуженный отдых и сменил род деятельности), я стал больше времени и внимания уделять семье, осознав на примере своих старших дочерей, что дети будут маленькими только один раз, а время, проведенное с ними, не заменит никакие успехи в карьере. Ключом к долгосрочному профессиональному и личному успеху, по моему мнению, является постоянное балансирование и правильное распределение внимания между работой и семьей.

– Как ваши профессиональные достижения воспринимаются в семье? Поддерживают ли вас близкие в ваших



карьерных устремлениях? Как это влияет на вашу мотивацию?

– Как и я сам, так и мои близкие вместе со мной переживали этот значимый и очень ответственный период перехода с госслужбы на «вольные хлеба». Они до сих пор переживают за каждое

мое дело, вместе со мной проживают сложности того или иного процесса, радуются моим победам на новом поприще и поддерживают при неудачах.

инстаграм:
@advokat_almaty_959
Facebook: Тимур Калиев

KOREAN STREET FOOD – ТЕПЕРЬ И В КАЗАХСТАНЕ!

Корейская кухня стремительно завоевывает сердца казахстанцев, предлагая уникальные вкусы и аутентичные блюда, ставшие популярными благодаря культуре К-поп и дорам. Вдохновившись этой гастрономической тенденцией, Анастасия Эм создала Camellia Korean Street Food.

Анастасия, что вдохновило вас на создание Camellia Korean Street Food? Как зародилась идея самого заведения?

– После окончания школы у меня был один свободный год до начала моего обучения за границей. Тогда я подумала: почему бы не открыть свое дело? На ум мне сразу пришли популярные магазины в Корее. Меня очень зацепили формат и идея таких магазинов, где

за короткое время можно полноценно поесть. В них представлено огромное разнообразие напитков, закусок и рамен, которые человек может приготовить там же. Я загорелась идеей открыть подобное место в своем городе. И начала думать, каким же я хочу видеть этот проект и какие фишки можно добавить. Так как для меня очень важна эстетика, я обратила большое внимание на дизайн интерьеров и общую атмосферу. Мне хотелось, чтобы в Camellia Korean Street Food можно было не только быстро и вкусно поесть, а еще и насладиться атмосферой, ощутить себя в корейских популярных дорамах и сделать красивые фото и видео для популярных соцсетей.

– *Чем привлекательна корейская уличная еда?*

Какие ее виды вы стремитесь представить и популяризировать в Camellia?

– Корейская уличная еда разительно отличается от привычной нам. В корейских блюдах сочетаются интересные вкусы, и их разнообразие просто поражает. В Camellia я представила самые популярные блюда корейской уличной кухни.

– *Насколько еда Korean Street Food привлекательна для местной аудитории?*

– В Казахстане активно набирает популярность южнокорейская кухня, особенно среди молодежи. А молодежь в Казахстане действительно очень увлечена корейской культурой: корейская музыка, фильмы, мода и кухня пользуются большой популярностью. Уличная еда, в том числе корейский стритфуд, так-

же имеет своих поклонников. Молодежь ценит оригинальный вкус, низкую цену и быструю подачу таких блюд.

– *С какими вызовами вы столкнулись при открытии и развитии Camellia Korean Street Food? Как вы их преодолели?*

– Самым большим испытанием был поиск грамотных специалистов, начиная со строителей и заканчивая СММ менеджерами. В настоящее время большая проблема с подбором кадров, и найти ценного сотрудника – это львиная доля успеха. Но благодаря собственным усилиям со временем я справилась с этой задачей. Также на начальных этапах были сложности выбора названия, цветовой гаммы для дизайна и разработка логотипа. Но этот период был связан с приятными творческими моментами создания моего детища (улыбается).

инстаграм:
@camellia.almaty
г. Алматы,
ул. Сатпаева, 30/26



РЕМОНТ? ТОГДА МЫ ИДЕМ К ВАМ!

Асем Суранчина – дизайнер интерьера.

Асем, что, на ваш взгляд, самое важное при общении с дизайнером интерьера?

– Чаще всего клиентам, которые обращаются за разработкой дизайн-проекта, меня рекомендовали. И я могу с уверенностью сказать, что в нашей работе не столько важна реклама, сколько положительные отзывы клиентов. Чаще всего дизайнеров выбирают по рекомендации. Но при выборе дизайнера без рекомендации необходимо обратить внимание на его портфолио, с какими помещениями по площади он работает: либо это коммерческие помещения, либо квартиры и дома. Каждый дизайнер, как правило, лучший в какой-то своей нише. Необходимо иметь в виду опыт работы, желательно не менее трех лет, а также какие цены и сроки выполнения работы предлагает дизайнер.



– **Какие дополнительные услуги предлагают дизайнерами помимо подготовки дизайн-проекта?**

– Дополнительно мы предлагаем услугу авторского надзора. Дизайнер выезжает на объект и проверяет на соответствие с проектом выполненные строителями работы. Также к дополнительным

услугам можно отнести закуп и комплектацию проекта. Дизайнер выезжает на строительный рынок вместе с клиентом, либо сам закупает отделочные материалы. Также есть услуга «под ключ», когда дизайнер находит бригаду, занимается всеми организационными моментами, связанными с ремонтом, организует логистику,

делает закупы, осуществляет выбор материалов и полностью ведет ремонт.

– **Всегда ли ремонт с дизайнером – это дорого?**

– Существует мнение, что можно сэкономить на услугах дизайнера. Но в большинстве случаев, сэкономив на услугах дизайнера и пытаясь самостоятельно разобраться во всех тонкостях ремонта, собственник как минимум расплачивается своим временем, нервами, качеством жизни, особенно если разобраться самостоятельно не получилось. Сейчас люди приходят к тому, что лучше один раз заплатить дизайнеру и не тратить нервы на переделку допущенных ошибок при ремонте без дизайнера.

– **Как вы оцениваете успех завершенного проекта? Какие критерии для этого используете?**

– Самым важным критерием является удовлетворение клиента, о чем говорит его последующая рекомендация своим знакомым и близким. А заказчик остается доволен в тех случаях, когда дизайнеру удается

воплотить в жизнь все его задумки и пожелания.

– **Какие советы вы могли бы дать тем, кто планирует ремонт без дизайнера?**

– При ремонте нельзя экономить. Обращайте внимание на следующие нюансы.

1. Двери. Не берите классические двери, обтянутые пленкой под дерево, лучше белые крашенные. И выбирайте только качественную фурнитуру.

2. Плинтусы. Не берите пластиковые, лучше крашенный МДФ, дерево, пенополиуритан. Высотой минимум 10 см. Плинтус подбирается под цвет двери, пола или стен.

3. Текстиль. Красивым качественным текстилем можно «обогатить» любой интерьер.

4. Кухня. То, на чем точно нельзя экономить. Выбирайте только качественную проверенную фурнитуру, не используйте ящики из ДСП, так как со временем они вздуются.

5. Матрац. Это ваше здоровье. Кровать может быть простой и недорогой, а вот матрац лучше приобрести

ортопедический, подобранный с учетом особенностей спины.

6. Молдинги. Если в вашем интерьере есть молдинги, не используйте пенопласт. Только пенополиуритан. Пенопласт можно ковырнуть ногтем, и тогда конец ремонту.

Исключение – потолочный карниз, его никто не заденет и уже точно не ковырнет (улыбается).

7. Сантехника. Только качественная, максимально дорогая для вашего бюджета. На поверхности некачественного санфаянса останутся разводы от чистящих средств.

8. Шкафы. Из хороших материалов, с хорошей фурнитурой, чтобы со временем двери не начали провисать. Откажитесь от шкафов-купе, они были модными в 90-е.

9. Розетки и выключатели. Обязательно продумайте заранее, где будет проложена вся электропроводка. Все перечисленные части интерьера – это то, на чем никогда нельзя экономить.

инстаграм:
[@assem_suranchina](https://www.instagram.com/assem_suranchina)
+7-777-777-24-22

МИРОВОЙ БРЕНД – ЭТО ДОСТУПНО!

В мире моды и уникальных брендов Казахстан выделяется благодаря талантливым предпринимателям, таким, как Анара Рахова. Она стала байером, работающим с редкими брендами на ресейл-площадках, и сумела создать успешный бизнес, предлагая искушенным ценителям моды эксклюзивные вещи и аксессуары, которые невозможно найти в обычных магазинах. Страсть к модным вещам и особый взгляд на стиль сделали имя Анары известным не только в Казахстане, но и за его пределами. Анара Рахова – реселлер, байер, идейный вдохновитель, основатель одной из первых ресейл-платформ в Казахстане.



Анара, расскажите, с чего начиналась ваша деятельность в сфере ресейл. Как возникла идея создать целую платформу в этой сфере?

– Всё началось с того, что у меня накопилось много собственных сумочек, которые я не успевала носить. Я приняла решение освободить пространство для нового, чтобы соблюсти баланс. Дорогие сумки было жалко, и я решила их продать. У меня много подруг, и они тоже были не против освободить свое пространство. Возникла идея самой создать серьезную площадку, так как аналогов в Казахстане, как оказалось, этому не было. Летом 2011 года Инстаграм только набирал обороты, и я решила этим воспользоваться.

– Чем ресейл-площадки привлекательны для продавцов и покупателей??



– Ресейл-площадка была привлекательна тем, что товар находился у самих продавцов, мне нужны были только красивые фотографии и, конечно же, цены на их товар. Девочки получали на руки ту сумму, о которой заявляли. А я определила комиссию – свой процент за проделанную работу.

– С какими видами товаров вы сейчас работаете?

– Я работала и работаю только с оригиналами

класса «люкс» и «премиум». Изначально это были сумки, одежда, обувь, аксессуары, ювелирные украшения, а позже присоединились машины и дома (улыбается).

– Как вы отбираете бренды? Какие критерии важны при выборе?

– Бренды и вещи я отбираю на свое личное усмотрение. Слежу за трендами, цветами, коллекциями. Все товары делятся на винтаж и новые коллекции.



– *А что пользуется наибольшим спросом?*

– Если говорить о новинках, тех, что сейчас в тренде, то это те вещи, о которых все уже слышало. Когда идет мощная реклама по телевизору, люди обсуждают возможность покупки в интернете – это одно. Но есть такое понятие, как товары с несформированным спросом. Это те самые товары и услуги, о которых пока мало кто знает. Даже если новинка шикарная и полезная, важно правильно преподнести ее покупателю, чтобы он захотел ее купить *(улыбается)*. Продаем также винтаж, потому что мода циклична. И люди часто ищут винтажные вещи и сумки. Кстати, что касается одежды, то после пандемии возрос спрос на более элегантные образы в таких стилях, как Old money, или «Тихая роскошь», на качественные базовые вещи.

– *Какому бренду вы отдаете особое предпочтение?*

– Я думаю, Hermes. У меня в наличии более 100 позиций данного бренда.

– *В чем главные преимущества Hermes?*

– Hermes – само воплощение люкс-бренда, это бренд самых уникальных и желанных предметов роскоши. Главная его фишка в ограниченности предложения. Hermes сводит спрос на свои столь желанные изделия на нет, и большинству людей они просто недоступны. Бренд имеет репутацию одного из самых желанных и недоступных предметов роскоши в мире. Чтобы обзавестись аксессуаром от данного бренда, недостаточно просто иметь десятки тысяч долларов, нужно также записаться в лист ожидания и доказать преданность французскому дому моды. Спрос растет на сумки этого бренда еще и потому, что они самые выгодные предметы роскоши для инвестиций – ведь

они с каждым годом только дорожают. И я, как байер, могу порадовать казахстанцев этим брендом.

– *Какие ваши личные достижения и успехи вы считаете наиболее значимыми за время работы в ресейл-индустрии?*

– Я не думаю, что у меня есть какое-то великое достижение. Я просто стараюсь каждый день быть лучше, чем вчера *(улыбается)*. Именно в ресейл-индустрии горжусь увеличением клиентской базы. Мне нравится быть полезной людям, нравится общение, новые знакомства. А многие клиенты даже стали друзьями. Хочу отметить, что мои клиенты самые лучшие, и за всё время работы у нас не было ни одного конфликта или обмана. И это, я считаю, самое важное, впрочем, как и рост продаж, и финансовая независимость.

– *Как вы видите будущее ресейл-рынка в Казахстане и на международной арене?*

– Мировой рынок перепродажи (или ресейла) одежды, обуви и аксессуаров в последние годы развивается крайне динамично и уже является значимым сегментом fashion-индустрии. Казахстан и Россия, на мой взгляд, развиваются в этом направлении стремительно. Ведь был и есть запрос на рациональное потребление и более бережливое отношение к семейному бюджету. Тренд на осознанное потребление и продление жизненного цикла вещей через покупку и повторное их использование – это же круто! И классно, что люди поняли это.

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

Telegram:
[B_o_utique_kz](https://www.telegram.com/B_o_utique_kz)
[B_o_utique_jewelry](https://www.telegram.com/B_o_utique_jewelry)

+7-702-997-00-23

КАК ВЫБРАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПСИХОЛОГА?

Ева Шевцова – магистр психологии, основатель, учредитель, директор в центре образования практической психологии New WAY в Ташкенте.

Ева, как давно вы в психологии? Что вас привело в эту нишу?

– В психологию я пришла, чтобы решить свои личные проблемы. У меня с детства была ярко выражена эмпатия, и мое окружение часто говорило мне, что из меня вышел бы хороший психолог. В процессе решения своих личных проблем я решила пойти на профессиональное обучение и параллельно в 2017 году открыла тренинговый центр по психологии, который в процессе работы стал центром образования практической психологии, а в 2019 году центр получил лицензию на обучение психологии с целью переподготовки кадров и повышения квалификации.



– Кому и для чего важно сегодня получить психологическое образование?

– Психологическое образование важно получить каждому, так как знания психологии помогают улучшить жизнь человека. Их можно применять в разных сферах жизни, улучшить эмоциональное самочувствие, наладить общение с близкими, кол-

легами, друзьями и со всем своим окружением. Техники саморегуляции помогут справляться в стрессовых ситуациях, улучшать настроение, самочувствие, качество жизни и измениться в лучшую сторону. Человек сможет более успешно и эффективно достигать поставленных целей, наладить отноше-

ния в семье и на работе. Это речь идет о психически здоровых людях, так как психология помогает только психически здоровому человеку, у которого есть психологические проблемы, а есть они у всех. Если говорить о людях с расстройствами личности, пограничных состояниях и патологии, то с данными проблемами необходимо обращаться к психиатру. Психиатр и психолог – это разные специалисты.

– Почему не все психологи с высшим образованием оказываются квалифицированными специалистами?

– Для того чтобы стать специалистом, необходимо получить образование. Для того чтобы стать профессиональным специалистом, необходима практика. Поэтому грамотные психологи получают образование постоянно, повышают свою квалификацию. Необходимо стабильно проводить консультации, групповые занятия, а также в обязательном порядке проходить супервизию у специалистов и личную терапию.

– Образовательных курсов по психологии множество. Как среди них выбрать действительно эффективные?

– Необходимо для начала ответить на вопрос: для чего вам необходимо изучение профессиональной психологии? После, при выборе обучающих программ, изучить содержание программы, наличные лицензии на обучение у учебного заведения, где вы собираетесь проходить обучение, ознакомиться с отзывами выпускников. Промониторить, хотя бы в социальных сетях, деятельность тех выпускников, которые уже стали практиковать, почитать отзывы об их деятельности. Обратить внимание, сколько практических уроков выделяется в программе обучения, какие темы изучаются, какие направления, техники и методики дает программа обучения, ознакомиться с преподавательским составом.

– Вопрос, который неоднократно приходил в нашу редакцию от читателей: зачем психологи сами ходят к психологам?

– Психологи тоже люди. У всех людей есть психологические проблемы в большей или в меньшей степени, психологам в первую очередь необходимо постоянно проходить личную терапию, и также в обязательном порядке проходить супервизию.

– Какие практические шаги можно предпринять, чтобы начать лучше понимать себя и свои потребности? Как это повлияет на повседневную жизнь?

– В первую очередь необходимо научиться понимать свои эмоции и чувства, изучать эмоциональный интеллект, прочитать хотя бы одну профессиональную книгу по общей психологии, учиться критическому мышлению, развивать эмпатию. Это минимум, что может помочь начать лучше слышать себя и, соответственно, улучшать качество своей жизни.

инстаграм:
@eva.shevcova
@newwaylab_psy
@newwaylab_psy_uzb

ПРОФЕССИЯ ДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ

Анжела Цыгулева – стилист-колорист (парикмахер), мастер международного класса, владелица салона красоты Aima.

Анжела, на ваш взгляд, сколько лет практического опыта необходимо для безупречной работы стилиста-колориста?

– Я думаю, не менее пяти-семи лет. Я в профессии 26 лет. При этом у меня два высших экономических образования. Парикмахерскому искусству я обучалась в Москве в академии «Долорес», где получила первые свои знания, и убедилась в том, что мое призвание – делать людей стильными, красивыми, а значит, счастливыми! Уже много лет я занимаюсь любимым делом. Естественно, всегда повышаю свой уровень, обучаюсь у очень известных стилистов, колористов, парикмахеров, спикеров и коучей, окончила академию Longuegas в Испании. Ведь наша профессия подразумевает постоянное развитие.

– **Что привлекает клиентов в вашей работе?**

– Каждый мой рабочий день уникален, и каждый гость тоже. Дело в том, что, когда человек приходит к профессиональному стилисту-колористу, ему уже не нужно думать о том, как покрасят и подстригут его волосы. Я, как профессионал, думаю за него и могу подобрать нужный образ. А это всегда своего рода задача, к реше-



нию которой я подхожу основательно. Наши постоянные гости посещают наш салон годами и отдыхают в процессе преображения, потому что уверены во мне и в моем профессионализме. Тех, кто пришел к нам впервые, мы, конечно же, консультируем и, прежде чем приступить к работе, проводим беседу, выясняя, с какой целью человек пришел в нашу студию и какой результат он хочет получить.



– **Чем отличается стилист-колорист от парикмахера?**

– Стилист создает образ человека, учитывая его индивидуальные особенности, подчеркивая его красоту и уникальность. Соответственно подбирает ему индивидуальный стиль. Парикмахер же работает в строгом соответствии с предпочтениями клиента, то есть клиент показывает желаемую прическу или стрижку, а парикмахер ее выполняет.

– **Что для вас самое сложное в работе?**

– Самое сложное для меня – по тем или иным причинам отказать человеку. Мне всё время хочется сделать счастливыми как можно больше людей (улыбается).

– **Как вы отдыхаете?**

– Я отдыхаю на работе, именно это приносит мне удовольствие. Но еще очень

люблю путешествия. Я объехала 24 страны, последний раз была в Америке, где мне очень понравилось. Но я безумно люблю Казахстан и наш казахстанский народ.

– **Какие навыки нужно иметь для открытия собственного салона? В чем особенность салона Aima?**

– Помимо творческого процесса и получения знаний по парикмахерскому искусству и стилистике я всегда занималась управленческим делом и маркетингом. Окончила Московский институт экономики и права и Академию МВИ в Алматы. Наш маленький и очень уютный клубный салон с доброжелательными и высококвалифицированными специалистами всегда создаст комфорт и индивидуальный подход к каждому гостю. А самое главное – мы предлагаем услуги высокого качества.

– **Как вы думаете, какое будущее ждет индустрию окрашивания волос? Возможно ли появление новых технологий или материалов, которые кардинально изменят подход к колористике?**

– Безусловно, индустрия красоты не стоит на месте, и всем, кто работает в этой сфере, необходимо успевать следить за новинками и постоянно проходить курсы обучения для того, чтобы идти в ногу со временем. Я благодарю Всевышнего за все возможности, которые он мне дает в творчестве и созидании, в общении с прекрасными людьми. Всем добра, тепла, любви и понимания. С любовью А.М.

инстаграм:
@anzhelatsyguleva4



КЛЮЧИ К ФИНАНСОВОМУ УСПЕХУ

Только испытав всё на собственном опыте, человек способен понять, как добиться успеха. Елена Цуй – яркое тому подтверждение. Имея 19-летний стаж в бизнесе и торговле, а также практические навыки работы с финансами крупных предприятий и банков Казахстана, она, как никто другой, знает, как достичь процветания, счастья и баланса.

Елена Цуй – бизнесвумен, автор и стикер тренинга «4 ключа для финансового успеха».

Елена, сегодня вы консультант и наставник по бизнесу. Что повлияло на ваше становление?

– Оценивая сегодня свою жизнь, я испытываю благодарность к Всевышнему. Ведь я была научена через обстоятельства, опыт и знания. Были времена, когда сомнения, страхи и беспокойство буквально «парализовали» меня, но именно наше мышле-

ние формирует нужные обстоятельства. Эти моменты изменяют наше мировоззрение и влияют на веру в людей, отношение к деньгам и в целом на окружающий мир, откладывая отпечаток на нашей самооценке.

– Легко было открыть первый свой бизнес?

– Мне было 19 лет, и приходилось учиться на своих ошибках. Я не из бедной семьи, и мои родители всем своим детям дали стартовый капитал. Мне подарили торговый киоск, с которого и началась моя взрослая жизнь. Старт был дан, но никто не обучал нас, как распоряжаться финансами и быть счастливыми. Я знала лишь одно: жить бедно или быть зависимой от своих родителей не стоит.

– То есть финансово вы были вполне благополучны?

– Отчасти, да. Я и не скрываю, что деньги для меня имели большое значение! Я думала, что с деньгами я буду значима

в глазах других людей, или даже что за деньги можно получить всё что пожелаешь. Дело в том, что деньги всегда имеют именно то значение, которое мы им придаем! Когда мы испытываем финансовую проблему, они становятся слишком значимыми в нашей жизни. Это сформировано нашим мышлением.

"В МОЕМ МЫШЛЕНИИ БЫЛО ЗАЛОЖЕНО, ЧТО ДЕНЬГИ НУЖНЫ ТОЛЬКО ДЛЯ ПОКРЫТИЯ МОИХ ЕСТЕСТВЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕМЬИ КЛАССИКА ЖИЗНИ"

Интереснее всего то, что в моей жизни заработок был хороший, но его хватало исключительно на мои нужды, а не ту жизнь, о которой я мечтала. Недостаточно было финансовой грамотности и знаний о влиянии мышления на нашу жизнь. В моем мышлении было заложено, что деньги нужны только для покрытия моих естественных потребностей и обеспечения семьи – классика жизни.

Я всегда хотела угодить другим, быть значимой для других, но важнее всего было то, что я хотела быть принятой кем-то.

– Что помогло вам изменить собственное мышление?

– После рождения сына я впала в кому. И когда очнулась на третий день, то словно воскресла. Помню

напутствие врачей: «Вас спасет только любовь к жизни, научитесь быть счастливой». Мне не сразу удалось победить проблемы в нервной системе, стресс и устойчивые панические атаки. Я прошла год реабилитации: через врачей, таблетки, давление, задыхания... И в итоге сама себе задала вопрос: если Всевышний меня воскресил – значит, я для чего-то нужна?! Так начались мои поиски

способа полюбить жизнь и стать счастливой.

– А что необходимо, чтобы быть счастливым?

– Знаете, вот вроде все живы и здоровы, всё хорошо. Это ли не счастье? Но не все понимают, чего хотят на самом деле. Так и я не понимала, в чем моя миссия. Постепенно пришло осознание, что моя миссия – помогать людям обрести счастье, стать успешными и обеспеченными! И для этого у меня есть опыт, знания и пройденный мною путь. Очень важно встретиться с собой, полюбить себя, понять свои истинные желания, как на каждый день, так и на перспективу.

– Но, согласитесь, нет счастья без финансового благополучия. Как его достичь?

– Деньги приходят ради истинных желаний и намерений, а наши повседневные нужды и потребности – это само собой разумеющееся. Деньги – это возмож-



ности, которые дают свободу покупать то, что хочется, распоряжаться временем, приносить радость родителям, детям. Быть источником благословения для других.

Благодаря деньгам можно наслаждаться. Самое главное – найти себя и познать свои истинные желания. Всё начинается с чело-

он может и должен брать ответственность за себя и свое будущее, за свои финансы и свое развитие.

– Как разобраться в своих желаниях, понять их и достичь финансового благополучия?

– Внутренние желания и цели должны совпадать. И повторюсь: очень важно встретиться с собой, полюбить себя и познать свои истинные желания. Работа над собой – это тяжелый труд, но оно того стоит. А практические занятия меняют мышление, убеждения, которые уже заложены, старые нейроны заменяются новыми, вырабатываются новые привычки. Я рекомендую сделать вот что.

1. Имейте цель. Лень приходит от отсутствия цели. Нужно написать, кем ты хочешь быть через 5, 10, 20 лет.

2. Ведите «Дневник желаний и мечты». Разговаривайте с ним обо всем, как с самим собой, сделайте дневник своим другом.

3. Пишите в дневник благодарности.

4. Заведите дневник с фиксацией достижений за 60 дней.

5. Нарращивайте новые нейронные нити, так как наш мозг научен только критиковать. Это важно.

6. Улучшайте отношения в семье, так как они напрямую влияют на ваши финансы.

7. Поднимайте самооценку, работая с зеркалом.

8. Воспринимайте родителей как благословение. Просите у них прощения, благодарите, уделите им внимание, постоянно хвалите. Их сердца будут открыты, и вы увидите, как откроется именно у вас источник благополучия.

9. Поднимайте уровень энергии, в любой деятельности нужна энергия.

10. Удалите всё лишнее в своем пространстве: дома, в телефоне, в шкафу, в окружении.

11. Выявите, куда сливается энергия, вступайте в нормальные и перспек-

тивные отношения – это будет точка роста.

– Каких результатов достигают люди, пройдя тренинги «4 ключа для финансового успеха»?

– Тренинги «4 ключа для финансового успеха» – это программы, которые помогают людям развить свои навыки и качества для достижения более высоких уровней личной эффективности в бизнесе и жизни.

Основная цель курса заключается в том, чтобы и личная жизнь учащихся, и рабочая их деятельность стали более результативными.

На курсе учатся быть многогранными, происходит работа над мышлением, расширением границ сознания. Самое главное – люди находят свое предназначение. Выявляют свое призвание и истинные желания. Следовательно, получают нужные результаты.

инстаграм:
[@tsoy_elena81](https://www.instagram.com/tsoy_elena81)

КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ?

Асем Ниязбекова – специалист по клиентоориентированности.

Асем, как определяется и измеряется уровень клиентоориентированности в компании?

– Уровень клиентоориентированности в компании обычно определяется и измеряется через анализ удовлетворенности клиентов, степени их вовлеченности, качества обслуживания, гибкости и адаптивности компании, а также через оценку уровня инноваций и персонализации в предоставляемых продуктах и услугах. Основные методы измерения клиентоориентированности – это опросы и анкеты, которые собирают прямую обратную связь от клиентов. Net Promoter Score (NPS) измеряет лояльность клиентов, оценивая их готовность рекомендовать компанию. Customer Satisfaction Score (CSAT) оценивает удовлетворенность клиентов конкрет-



ным взаимодействием с компанией. Анализ отзывов и жалоб помогает выявить основные проблемы и улучшить обслуживание. Также важен мониторинг упоминаний в социальных медиа для понимания общей репутации компании.

– *Какие стратегии и методы вы используете*

для повышения лояльности клиентов?

– Мы активно внедряем программы лояльности, предлагаем персонализированный сервис, поддерживаем регулярное общение и обратную связь, а также стимулируем участие клиентов в мероприятиях и программе рекомендаций. Эти

стратегии помогают нам укрепить связь с клиентами и повысить их удовлетворенность.

– *Согласны ли вы с принципом: клиент всегда прав?*

– Принцип «клиент всегда прав» часто рассматривается как основа успешного обслуживания клиентов. Однако его применение может зависеть от кон-

кретной ситуации. Важно учитывать, что клиент иногда может ошибаться или злоупотреблять своим положением. Компании должны стремиться найти баланс между уважением к мнению клиента и соблюдением своей политики и стандартов. В конечном итоге главная цель остается – обеспечить клиенту обслуживание в наилучшем виде.

– *Какие ключевые качества и навыки сотрудников важны, чтобы они эффективно способствовали укреплению клиентоориентированности в компании?*

– Ключевые качества и навыки включают эмпатию, коммуникативные навыки, гибкость, профессионализм, инициативность и ориентацию на результат. Сотрудники должны уметь слушать клиентов и понимать их потребности, эффективно общаться с ними и быстро адаптироваться к различным ситуациям. Важно также обладать глубоким пониманием того, что представляют собой продукты или услуги компании, чтобы предоставлять качественное обслуживание. Инициативность помогает сотрудникам предлагать новые идеи ради улучшения работы, а ориентация на результат стимулирует их действовать с целью достижения положительных результатов для клиентов и компании в целом.



инстаграм:
@niyazbekovaasem

А

7:30-
-00:00

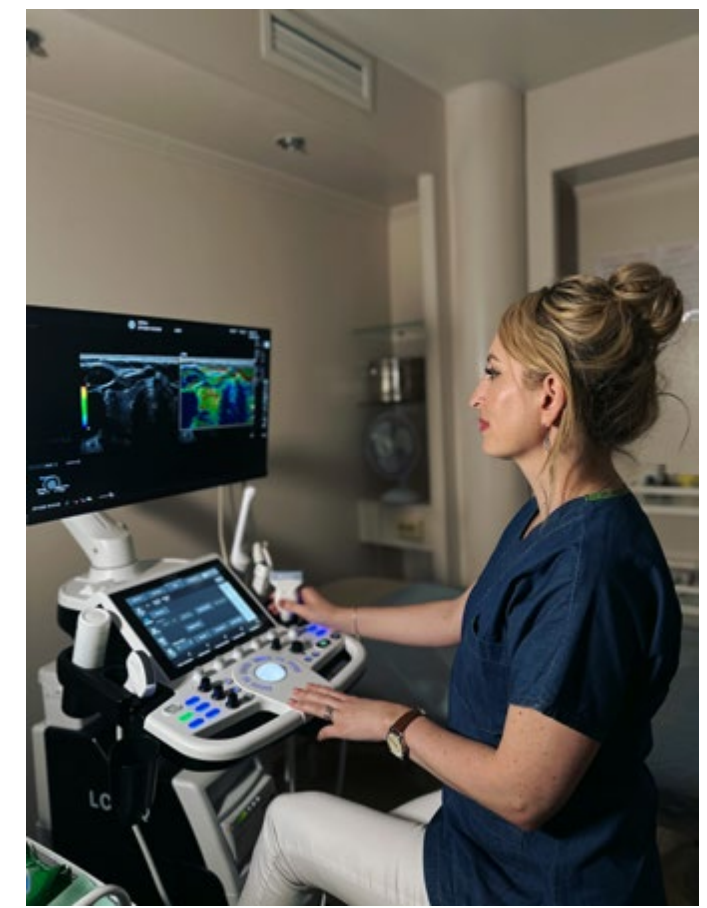


АБЫЛАЙ ХАНА 113
ALMATY TOWERS
ОРБИТА-2, 2

АЭРОПОРТ 24/7

Нужный CHECK-UP

Сейчас скорость и стресс стали неотъемлемой частью жизни, а забота о здоровье часто отходит на второй план. Однако регулярные медицинские Check-up обследования играют ключевую роль в поддержании благополучия людей и качества жизни. Разобраться, почему так важно проходить регулярные Check-up обследования, какие преимущества они предоставляют и как они могут изменить жизнь казахстанцев, нам помогла Анастасия Соломонова – врач лучевой диагностики, кандидат медицинских наук, маммолог, основатель медицинского центра VERA+.



Анастасия, как давно вы в медицине? Что подтолкнуло к открытию собственной клиники? – В медицине я почти 20 лет. После окончания университета в Астане осталась работать на кафедре лучевой диагно-

стики, где глубоко изучала вопросы рентгенологии и ультразвука. Тогда же мой научный руководитель и учитель, профессор Рахимжанова Раушан Ибжановна, определила мне тему кандидатской диссертации, которая была посвящена диагно-

стике молочной железы. Во время работы над диссертацией я освоила еще одну медицинскую специальность – онкологию. Практические навыки оттачивала, работая в городской поликлинике и в Больнице Медицинского центра Управления делами



Президента РК, с первых дней внедрения маммографического скрининга. В 2012 году переехала в Костанай и продолжила работать в частном медицинском центре. Поток пациентов и востребованность диагностики молочной железы были огромными. На тот момент в области не было врачей такой квалификации.

В медицинской профессии невозможно «сидеть на месте», и обучение я не прекращаю. Стараюсь посещать все значимые международные конгрессы и конференции, посвященные диагностике и онкологии. Если тема очень меня интересует, еду обучаться к ведущим специалистам этого направления.

К сожалению, многие серьезные заболевания, не только онкологические, протекают на первых стадиях бессимптомно. И наша задача – говорить о важности профилактических обследований, которые позволяют выявлять самые ранние признаки заболевания, когда своевременное лечение приводит к полному выздоровлению. Так и появилась у меня мечта – создать медицинский центр, где ведущим направлением будут комплексные профилактические обследования. Я открыла небольшой кабинет, где работала одна. Постепенно удалось расширяться, и ко мне присоединились мои друзья-коллеги, прекрасные специалисты в области кардиологии и невропатологии. В прошлом году мы установили аппарат УЗИ премиального класса, с помощью которого можно проводить все виды ультразвуковых исследований и все виды эластографии – это современный метод диагностики, который позволяет оценивать жесткость тка-

ней, что актуально как для поверхностных органов (молочной и щитовидной желез), так и для внутренних.

– Какие услуги ваша клиника предоставляет сегодня?

– На сегодняшний день медицинский УЗИ-центр VERA+ предлагает ультразвуковое исследование всех органов, все виды сосудистых исследований, УЗИ сердца, все виды эластографии. Кроме врачей ультразвуковой диагностики ведут прием узкие специалисты с большим клиническим опытом: кардиолог, невропатолог, онколог-маммолог, гинеколог-эндокринолог. Мы стараемся обеспечить индивидуальный подход к каждому пациенту.

– Всё чаще современные медицинские центры предлагают формат Check-up обследований. Кому это выгодно в первую очередь: клинике или пациенту?

– Прежде всего, Check-up обследования позволяют пройти обследование в комплексе, экономя при

этом время и денежные средства. Вместо многочисленных визитов к нескольким специалистам вы получаете всё необходимое в рамках одного посещения. Подготовка к обследованию также становится проще, так как все необходимые процедуры можно пройти за один раз. Результаты обследования и рекомендации пациент получает сразу, без длительных ожиданий и дополнительных визитов. Для врачей нет большого количества ожидающих, и есть время, которое можно полностью уделить одному пациенту.

– Какие Check-up обследования существуют в вашем центре? Что конкретно они в себя включают?

– Мы предлагаем программы УЗИ-Check-up, которые подразделяются на мужские и женские и варьируются от базовых до углубленных. В Стандартный женский Check-up входит УЗИ щитовидной железы, молочных желез и лимфатических узлов, органов малого таза, печени, желчного

пузыря, поджелудочной железы, селезенки, почек. В Check-up Оптимальный добавляется УЗИ сердца и доплер вен. VIP Check-up включает в себя УЗИ и эластографию всех органов и доплер всех сосудов. После проведения Check-up Оптимальный и VIP за счет центра проводится консультация врача по интерпретации результатов. По такому же принципу построены и мужские программы. Check-up «Сердце и сосуды» предназначен для всех пациентов и включает обследования, направленные на выявление сердечно-сосудистых заболеваний. В программу входят ЭКГ, УЗИ сердца, доплерография всех сосудов, консультация кардиолога.

– Как часто нужно проходить Check-up? Или достаточно одного обследования?

– Check-up обследования рекомендуется проходить регулярно для своевременного выявления и предотвращения заболеваний. Частота таких обследований зависит от возраста, состояния здо-



решила рассказывать о ее случае, чтобы люди понимали важность профилактических обследований. Неоднократно своевременно были выявлены тромбы глубоких вен, которые грозят тромбоэмболиями, инфарктами и инсультами.

Лично я на своих приемах выявляю рак молочной железы у женщин, которых грудь не беспокоит, и они пришли просто провериться. Вовремя выявленный рак – это всегда огромные шансы на успешное лечение и выздоровление.

Наша команда прилагает все усилия, чтобы своевременно выявить изменения в органах и серьезные заболевания. В этом нам помогает современное оборудование и клинический опыт, накопленный с годами практики. Каждый пациент важен для нас, и мы делаем всё возможное, чтобы обеспечить высокий уровень помощи, сохранить здоровье и качество жизни людей.

инстаграм:
@veraplus_uzi_kst
veraplus.kz
+7-707-117-97-77

ровья и наличия факторов риска у пациента. Если пациенту 40 лет и больше, нет явных жалоб и факторов риска, рекомендуется ежегодное обследование. Для людей с факторами риска – такими, как курение, ожирение, наследственные заболевания – желательны более частые обследования и с более молодого возраста.

– *Как часто после Check-up обследования вам удается обнару-*

жить серьезные заболевания и буквально спасти пациенту жизнь? – Во время проведения Check-up зачастую у пациентов выявляются различные заболевания, причем значительная часть протекает бессимптомно. Недавний показательный случай – обратилась пациентка, которую ничего не беспокоило, однако в процессе УЗИ брюшной полости была обнаружена опухоль поджелудочной железы довольно больших размеров. Женщина раз-

Вкусная Выгода от marrone rosso

оплачивай покупку от 5000 через смартфон или часы картой VISA

и получай вкусный комплимент на выбор



красный бархат

или

сэндвич курица-гриль



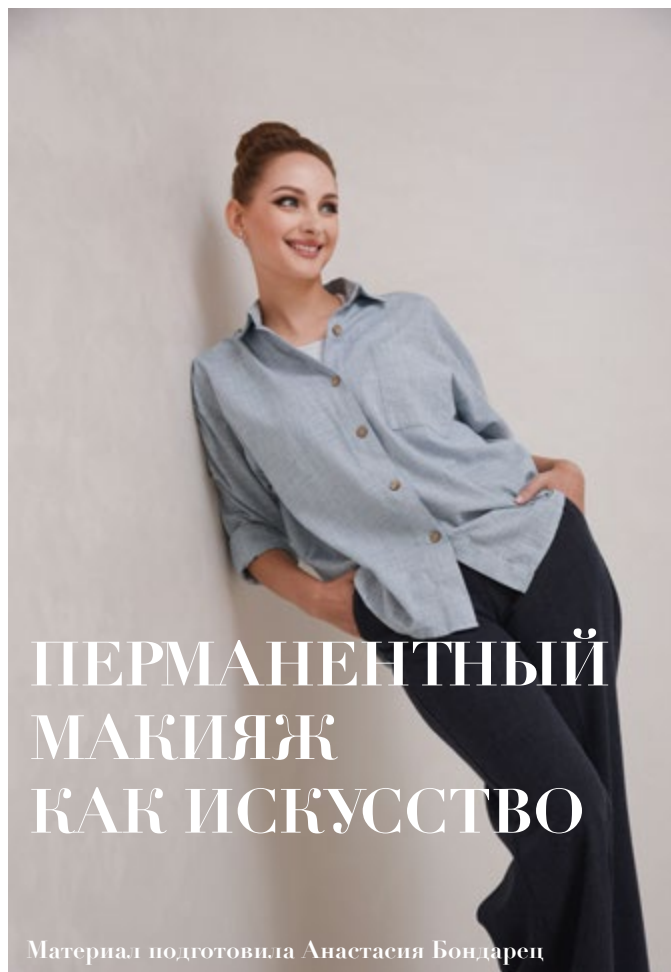
Акция действует для оплат через:
Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay,
Garmin Pay.

 marrone rosso

VISA

О том, как проявляет себя мир искусства перманентного макияжа, рассказывает топ-мастер Ольга Яковлева, которая была приглашенным спикером одного из самых значимых мероприятий лета 2024 в нашей стране – Wulop Kazakhstan.

Ольга Яковлева – эксперт в области перманентного макияжа, мастер татуировки и художник по восстановлению и цветокоррекции ареол груди после мастэктомии. Член международной ассоциации Beliff, оказывающей помощь в эстетической реконструкции косметических дефектов. Амбассадор и тренер международной компании Defenderr – производителя оборудования для перманентного макияжа и спикер международных конференций, среди которых Wulop Kazakhstan, Permanent Evolution и Golden Star PMU. Автор двух специализированных YouTube каналов на английском и русском языках о перманентном макияже, оборудовании, здоровье и beauty индустрии.



ПЕРМАНЕНТНЫЙ МАКИЯЖ КАК ИСКУССТВО

Материал подготовила Анастасия Бондарец

Ольга, совсем недавно в Казахстане прошло масштабное событие Wulop Kazakhstan, где вы принимали участие в качестве спикера. Поделитесь подробностями.

– WULOP – Всемирная Универсальная Лига по

Перманентному макияжу. Это организация, которая объединила мировой конгресс и чемпионат, имея представителей по всему миру. WULOP является глобальной организацией по проведению чемпионата мира и проходит в два этапа. Первым этапом является проведение полуфинала

по странам-участникам. В 2024 году количество стран составило 74. Среди победителей формируются сборные. Второй этап – это финал чемпионата мира по перманентному макияжу среди сборных команд. Спикеры конгресса представляют вниманию участников инновационные методики работы и самые свежие новинки. В Казахстане в 2024 году прошел уже 4-й WULOP. Его организаторы и основатели Асия и Каиржан Жоламановы, которые всегда подходят к подготовке мероприятия с душой, размахом и большой любовью к нашей общей индустрии. Спикеров конференции приглашают организаторы, основываясь на их опыте, экспертности и мастерстве.

– Кто принимает участие в подобных мероприятиях? И с какой целью они проводятся? – В полуфинале чемпионата может принять участие мастер-профессионал перманентного

макияжа, обладающий высокими навыками и знаниями, который хочет победить в серьезной конкуренции среди специалистов. Что это дает? Во-первых, все участники, независимо от победы, выходят из зоны комфорта и побеждают множество страхов и сомнений. Я, как человек, ведущий два Youtube канала, с большим количеством выступлений за спиной, знаю, о чем говорю. Опыт выступления, демонстрации своей работы, когда за тобой наблюдают, – это колоссальная прокачка своих навыков, своей уверенности, что автоматически повышает самооценку: «я смогла, я рискнула». Во второй день конференции, после чемпионата, участники получают просто огромный пласт знаний, навыков и фишек для работы с разными зонами, разными техниками от профессионалов высшего уровня: спикеров разных стран, мастер-классы которых стоят от 1000 долларов. Это знакомство с новыми

интересными людьми и просто потрясающая атмосфера, которая заряжает энергией. Если у мастера выгорание, он не знает, куда двигаться, такие мероприятия, однозначно, для него. Также и победители чемпионатов получают возможность заявить о себе: стать спикерами на WULOP в следующем году, получить признание и приглашение на мастер-классы по всему миру.

– Какие ключевые темы и проблемы были обсуждены на конференции WULOP по перманентному макияжу? Какие из них вы считаете самыми важными для развития индустрии?

– Было очень много интересных и важных тем. Например, о здоровье от мастера перманентного макияжа Азара Ашрафова, который является организатором Wulop Azerbaijan в этом году. Тема продаж своих услуг и себя как бренда. Отличное и информативное выступление было от



организаторов Азии и Каиржана. На текущий момент существует проблема, что мастер перманента должен быть не только художником, но и PR менеджером, фотографом, ретушером, SMM специалистом, и это еще не весь список. Было много тем посвящено техникам перманентного макияжа и колористике. В одном интервью не рассказать обо всем, слишком много полезных инсайтов. Я однозначно рекомендую побывать на такой конфе-

ренции.

– *Какую тему освещали вы в качестве спикера Wulop?*

– Тема моего выступления на Wulop Kazakhstan была «Авторская методика перманентного макияжа губ «Сахарные губы». На главной сцене я максимально подробно постаралась рассказать всё о методике: от оборудования до штриха, пигментов и рабочего вольтажа. А уже на сцене живых показов все участники конферен-

ции смогли увидеть весь процесс работы вживую от эскиза до финишной фотографии.

– *Какие новые техники и технологии были представлены на конференции? Как они могут повлиять на будущее перманентного макияжа?*

– Сейчас набирает популярность тренд – естественный перманентный макияж, цель которого – освежить, придать форму, цвет. Поэтому все современные методики в индустрии направлены на удовлетворение этих трендов. Моя методика «Сахарные губы» полностью поддерживает естественность и свежесть образа, создает легкий акцент. Если говорить о бровях, лидирующие позиции, на мой взгляд, занимает техника аппаратных волосков. Разные укладки волосков, разные образы, которые возвращают улыбку детям и взрослым, столкнувшись с таким диагнозом, как алопеция (частичное или полное

отсутствие волос на теле, в том числе имеются в виду брови, ресницы). Сегодня, к счастью, всё больше девушек, женщин узнают о такой возможности, как восстановление ареолы груди и камуфляж шрамов после мастэктомии (рака груди). Это потрясающая процедура, которая возвращает уверенность женщинам и восстанавливает их ментальное здоровье. К сожалению, такой диагноз, как рак груди молодеет с каждым годом.

– *Произвела ли данная конференция Wulop на вас особое впечатление? Какое и чем?*

– Однозначно! Такие мероприятия не могут пройти бесследно и оставить равнодушным! Первое, что поражает именно на Wulop Kazakhstan, – это любовь организаторов к людям и своему делу, душевность и одновременно царский размах, продуманы все мелочи. Концентрация высококвалифицированных мастеров и спикеров в одном месте, которые

делятся своим мастерством и опытом.

– *Какие советы вы можете дать мастерам, которые готовятся к участию в чемпионатах по перманентному макияжу?*

– Самое главное – быть смелыми и решительными! А уже после принятия решения об участии работать. Отрабатывать свои навыки, тренировать речь, как бы это странно ни звучало. Любое масштабное, международное мероприятие – это живое общение, это новые знакомства, но они не сложатся без вашего участия. Прокачивать необходимо не только профессиональные прямые умения, но и тренировать выход из своей зоны комфорта.

Youtube:
olgayapm
на русском языке

@olgapmu
на английском языке

Instagram:
@olgayapm
на русском языке

@olga_yakovleva_pmu
на английском языке

SWIMMY LADIES

«Сейчас женщины успешно строят карьеру в различных сферах, занимают руководящие должности и запускают собственные бизнесы. Они проявляют инициативу и уверенность, добиваясь значительных успехов и влияя на развитие общества и экономики» – основатель Swimmy ladies Жанар Салмурзаева

Жанар, расскажите нашим читателям, с чего начинался ваш путь в бизнес.

– Мой путь в бизнесе начался еще в 2019 году, когда я была в декретном отпуске с первым ребенком.

Мы собирались в отпуск, и я не могла найти себе наиболее подходящий купальник. Искала буквально по всему Казахстану, а когда поиски не увенчались успехом, стала искать за границей. Так я



наткнулась на американский бренд и заказала у них сразу 5 купальников. С собой на отдых я взяла два из пяти, а остальные просто лежали дома. Прошло достаточно много времени, и однажды с мужем мы решили

попробовать записать продающий рилс, а товаром выбрали как раз эти купальники. Создавая новую страничку в Инстаграм и записывая рилс, никто из нас даже не догадывался, что это настолько удачная идея!

– **Новая страничка и рекламный ролик быстро дали свои результаты?**

– Да, спрос и ажиотаж на купальники был такой, что мы сразу же заказали еще 7 купальников, потом еще больше, и так началась моя работа онлайн.

– **Как долго вы работали в режиме онлайн? И насколько сложно было совмещать работу и семью?**

– Два года я продавала онлайн, за это время в нашей семье появился второй ребенок, и мой декретный отпуск продлился. Параллельно я вела бизнес онлайн. Скажу честно, это было весьма не просто. Я вроде дома, но постоянно занята. Мне приходилось «сидеть» в телефоне, на руках двое маленьких детей, возникало недопонимание с мужем. И тогда я решила, что мне нужен магазин офлайн, открыв который, я разграничила работу и дом.

– **Были ли у вас сомнения в своих силах?**

– Знаете, мы полтора года проработали в одном помещении, у нас уже были постоянные клиенты. Постепенно мы расширились и взяли помещение побольше. Казалось бы, бизнес растет, вроде бы всё шло хорошо, но я чувствовала, что мне не хватает знаний. И тогда я прошла обучение бизнесу, поработала с психологом, прошла стратегические сессии с коучем.

– **То есть вам, как руководителю малого бизнеса, необходимо было личностное развитие?**

– Да. Я понимала, что для успешного роста моего бизнеса мне самой тоже необходимо развитие. Кроме того, на моем пути было много людей, которые, глядя на меня, тоже хотели открыть свое дело, начать что-то свое и реализовать свои проекты и стартапы. Многие обращались за помощью в их реализации.

– **Вы помогали?**

– Конечно. Сейчас я и работаю над тем, чтобы помогать стартапам в то-

варном бизнесе. Делюсь своими успехами и фактами не только лично, но и на своей странице в Инстаграм.

Я с удовольствием готова сопровождать начинающих предпринимателей, таких же женщин, как я сама. Помочь им не выгореть в декрете или сидя дома, найти дело по душе и развиваться. В современном мире для этого есть все возможности, важно только понимать, как и куда двигаться, чтобы не совершать ошибки. Мне нравится обучать, да и обучение было всегда в моей жизни. Еще в студенчестве я работала репетитором, затем в государственных структурах была связана с обучением, проводила лекции.

– **Поделитесь планами на будущее.**

– Пока это секрет, но впереди у нас два проекта в сфере туризма (*улыбается*).

инстаграм:
@swimmy_kz

ARYA – качественная командная работа

Сегодня женщины всё чаще доказывают, что их способности и амбиции не знают границ. Героиня нашей статьи – яркий пример того, как желание и решимость могут привести к успеху. Она не раз открывала собственный бизнес, преодолевая трудности и воплощая свои мечты в реальность. Ее история вдохновляет и показывает, что девушки, упорно идущие к своим целям, могут многого добиться.

Онласын Кындыбай – основатель сети салонов красоты ARYA.



Онласын, что вдохновило вас на создание сети салонов красоты ARYA? Как зародилась идея открытия первого салона?

– В 20 лет я обучилась наращиванию ресниц. У меня это хорошо получалось, и было много довольных клиентов. В какой-то момент я решила открыть собственный салон, несмотря на отсут-

ствие опыта. Ни для кого не секрет, что открыть салон легко, но раскрутить его сложнее. Несмотря на отсутствие опыта в бизнесе я продолжала идти вперед, и по воле Всевышнего мой салон раскрутился и работал полтора года, пока я его не продала. Я работала без перерыва и в итоге испытала выгорание, поэтому решила продать свое дело. После этого я искала себя

в других, совершенно разных направлениях, пробовала себя даже в продаже мусульманской одежды, и открыла шоурум женской одежды. Продвигая этот бизнес, я поняла, что это не мое, и вновь решила открыть салон красоты. А всего за полгода я открыла салоны ARYA уже в трех городах Казахстана.

– Какие принципы и ценности лежат в

основе вашего бренда? Как они отражаются в работе ваших салонов?

– Думаю, что в первую очередь это вера в себя и мои лидерские качества. Благодаря Всевышнему мне удалось собрать классную команду – добрых, честных и любящих свою работу девушек. Все мы с трепетом относимся к каждой клиентке, которая доверилась нам. «Классная команда и качественная работа» – мой главный принцип. Его действие подтверждается количеством довольных клиенток и желающих стать частью нашей дружной команды.



– Как вы выбираете и обучаете своих сотрудников, чтобы поддерживать высокий стандарт обслуживания и профессионализма в сети ARYA?

– Как я уже говорила, сначала обращаем внимание на доброе отношение к людям, трудолюбие и честность. Доброта помогает поддерживать хорошую коммуникацию с клиентами, а честность отражается на качестве работы.

– Какие инновационные услуги или подходы вы внедрили в своих салонах, чтобы выделиться на фоне конкурентов?

– У нас есть экспресс-услуги, и нет строгого графика. Мы можем принимать девушек до полуночи для их удобства. Также предлагаем выездные услуги, что очень удобно для тех, кто хочет всегда быть красивой, но не имеет возможности посещать салон.

– Какие цели вы ставите перед собой и своей командой на ближайшие годы для развития сети салонов красоты ARYA?

– Нам удалось за полгода открыть салоны в трех городах. Мы выбрали Алматы, Астану и Шымкент, так как это три мегаполиса страны, самые большие и активные города, которые тесно связаны друг с другом. В этих городах много девушек, часто бывающих в командировках, и для них очень удобно иметь возможность посещать один из салонов нашей сети, не меняя каждый раз мастера.

+7-700-722-00-08

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В БИЗНЕСЕ

Юлия Жевно – основатель консалтинговой компании Re:Work Consulting, консультант по управлению проектами, портфелями и организационными изменениями.

Юлия, что привело вас в сферу управления изменениями?

– Я обучилась в магистратуре Ливерпульского университета по специальности «Проектный менеджмент» и работала в одной из казахстанских консалтинговых компаний, где была рада возможности применить свои знания международных методологий, однако мои рекомендации не принимались специалистами или воспринимались скептически. Начав разбираться в причинах, я смогла классифицировать их скептицизм как «сопротивление при внедрении нового в компаниях».



Так я поняла, что нужно дополнить свои навыки проектного менеджмента управлением изменениями. Вскоре появилась компания, которая специализируется на изменениях в организациях, – «Re:Work Consulting». Помимо этого более шести лет я веду общественную деятельность в качестве волонтера в сфе-

ре развития сообщества проектных менеджеров в Казахстане. Занимала различные роли в Совете директоров Project Management Institute (PMI) Kazakhstan Chapter, а сейчас продолжаю развивать сообщество как региональный ментор PMI по всему региону, куда входят семь стран, в том числе и Казахстан.

И продолжаю наблюдать повсеместное сопротивление международным и проверенным методам проектного менеджмента в компаниях разного масштаба (улыбается). Именно так профессия менеджера по управлению изменениями становится не выбором, а жизненной необходимостью для тех, кто работает в сфере консалтинга. Я тому пример.

– *Специалист по управлению изменени-*

ями – это постоянная обязанность в компании или работа на аутсорсинге?

– Сегодня на рынке происходит много быстрых изменений, и организации должны постоянно меняться, чтобы сохранить свою долю рынка и интерес потребителей. Трансформации в компаниях бесконечны, потому что изменения рынка никогда не остановятся. Выход – найм специалистов, которые помогли бы организации пройти

через изменения. Аутсорс – тоже рабочая мера, которая позволяет проверить особенно сложную трансформацию с учетом отсутствия экспертных знаний или ресурсов внутри компаний, поэтому они часто нанимают консультантов по этой теме – нас или Big 3.

– *Каким компаниям рекомендуется иметь в своей команде специалиста по управлению изменениями?*

– Руководителям малого бизнеса подошел бы вариант самим обучиться профессии по управлению изменениями, а среднему и крупному бизнесу команда по управлению изменениями смогла бы помочь избежать бесполезной траты денег и разочарования от неудачных попыток внедрить что-то новое. По статистике, 70% крупных трансформаций проваливаются. Управление изменениями способно переменить эту статистику. Сегодня от среднего и крупного бизнеса тре-



буется внедрять в свою стратегию принципы устойчивого развития и ESG-отчетность. ESG – сокращение от Environmental, Social, Governance и означает соответствие требованиям устойчивого развития по части экологических и социальных аспектов, а также аспектов корпоративного управления. Инвесторы хотят вкладывать свои деньги в экологичные проекты, которые не испортят им репутацию на рынке. Компаниям нужны инвесторы, инвесторам нужны ESG. Чтобы провести такую сложную трансформацию по изменению стратегии и процессов компании, безусловно, без специалистов по управлению организационными изменениями не обойтись.

– *С какими видами бизнеса Re:Work Consulting уже удалось поработать?*

– Со времени открытия нам удалось поработать с представителями абсолютно разных секторов экономики из Казахстана



и Узбекистана. Уникальность наших продуктов в том, что мы проводим проекты изменений в компаниях (в основном это внедрение систем портфельного и проектного управления, а также ESG-трансформации) и управляем организационными изменениями – это всегда 100% сопровождающая такие проекты

услуга. Мы одновременно технари по проектам и спецы по изменениям.

– *Руководствуясь какими принципами, вы создаете проекты? Какие из них наиболее востребованы на рынке?*

– Я смотрю на потребителя своих продуктов и сотрудников этой компании. Разбираюсь,

что мешает им работать на удачу и за счет этого повышать не только свой уровень жизни, но и эффективность бизнеса собственника.

Обязательно слежу за новостями рынка. Больше всего на свете в своей работе я люблю то, что она упрощает сложное. Любое нововведение – это сначала тяжело, а потом всем людям в компании становится легче жить, и сами компании начинают больше зарабатывать. Если я вижу какую-то возможность на рынке, то создаю соответствующий продукт.

Сейчас игроки рынка активно предпринимают у себя проекты цифровизации в разных масштабах – это один из самых популярных запросов.

Большая часть компаний переходит на системы управления проектами и портфелями проектов с использованием программного обеспечения. Получаем запросы на редизайн существующих процессов или оргструктуры, а также проведение agile- и ESG-трансфор-

маций. Есть спрос на программы ментального здоровья для сотрудников, что тоже помогает компаниям делать вклад в ESG. Это новый продукт, который я активно развиваю. Запросов на внедрение самой системы управления изменениями для дальнейшей самостоятельной работы пока было только два. По одному из них сейчас я работаю. Связываю низкий спрос с незрелостью этой профессии на рынке.

– *Как вы считаете, можно ли вести успешный бизнес и при этом не обращать внимание на изменения рынка?*

– Исключено. Вопрос времени, когда такая компания окажется вне рынка.

– *Какие требования сегодня выдвигает рынок для успешного функционирования бизнеса? Как максимально подстроиться под эти требования?*

– Необходимы цифровизация и новые технологии, клиентоориентированность, гибкость и

умение быстро ответить на изменения рынка, устойчивое развитие бизнеса, инновации, а также привлечение и удержание талантливых специалистов.

Важно построить стратегию компании, которая учла бы реальность рынка. Всё начинается со стратегии. Еще в 2005 году Питер Друкер на заседании компании Ford произнес фразу: «Культура съедает стратегию на завтрак». Он говорил, что успех компании зависит от того, насколько люди готовы жить по тем или иным правилам, готовы к переменам и способны их реализовать. Сегодня 2024 год, перемен на рынке стало еще больше, и на помощь приходит управление организационными изменениями.

инстаграм:
@julia_projectconsultant
@re_work_consulting

ТикТок:
@julia_projectconsultant

LinkedIn: Yuliya Zhevno
LinkedIn: Re:Work Consulting

Telegram: reworkconsulting

www.reworkconsulting.kz

Алексей Чистяков – HR эксперт и Gallup коуч

Алексей, расскажите о себе.

– Уже более 18 лет я являюсь экспертом в развитии персонала, обладая большим опытом и сертификатом международного уровня. Прошел карьерный путь от специалиста до члена совета директоров в таких компаниях, как Mars, Philip Morris, Aitas, Wojomi и «Алиди». Получил международный сертификат в области управления и развития персонала SHRM Senior Certified Professional, а в 2023 году получил звание Best HRD 2023 – «Лучший директор по персоналу».

– Что привело вас в коучинг?

– Коучинг, как инструмент развития людей, меня заинтересовал еще 15 лет назад, так как он помогает людям путем постановки правильных вопросов самостоятельно находить нужные решения. На мой взгляд, этот инструмент



крайне полезен, поскольку позволяет нам совместно с клиентом раскрыть его внутренние ресурсы для достижения поставленных целей.

Восемь лет назад к классической методике коучинга я добавил технологию Gallup, так как именно данная технология помогает людям вне зависимости

от их рода деятельности раскрывать свой потенциал и строить жизнь, используя свои сильные стороны. Горжусь тем, что с моим участием уже более 500 человек нашли ответы на вопросы «Почему у меня так сложилось?» и «Как изменить ситуацию?» в сфере бизнеса, карьеры,

управлении командой и личной жизни.

– Что такое Gallup?

– Gallup – это профессиональная методология определения талантов и выявления способностей. Тестирование Gallup считается самым надежным в мире из всех известных инструментов по определению сильных сторон личности.

Исследование показывает, что люди, развивающие свои таланты с помощью Gallup, в шесть раз чаще утверждают, что имеют возможность заниматься тем, что у них получается лучше всего, в шесть раз больше удовлетворены своей работой и в три раза чаще отмечают высокое качество своей жизни.

– Как работает Gallup?

– Тест состоит из 177 утверждений, длительность его прохождения составляет 1 час. Здесь нет правильных или неправильных ответов, главное – отвечать так, как вы чувствуете. Часто человек проходит тест Gallup самостоятельно и потом не понимает,

как интерпретировать и применить его результаты. Именно поэтому я провожу индивидуальные разборы результатов теста, вследствие чего человек осознает свои способности, и это реально повышает его самооценку. Он учится целенаправленно использовать свои таланты для достижения поставленных целей, тем самым повышая свою продуктивность.

– Работает ли данная методика в отношении бизнеса?

– Данная методика отлично работает для любого бизнеса, так как может быть применима к команде любого размера. Уже в десятках компаний мы провели оценку талантов в команде, определили, в чем сильна команда, а какие таланты еще необходимо привлечь, чтобы достичь более выдающихся результатов. По методике Gallup я оцениваю и подбираю сотрудников с правильным набором сильных сторон. Это позволяет человеку легче интегрироваться в команду, а компании

снизить риск «неправильного» рекрутмента и получить сотрудника, способного давать ожидаемые результаты.

– Можете ли вы привести примеры, когда инвестиции в развитие сотрудников напрямую привели к значительному росту компании?

– Я уверен, что люди – это актив, а не ресурс компании. Развитие человеческого потенциала компании требует инвестиций, равно как и любой другой бизнес-актив. В моем последнем кейсе в логистической компании менее чем за полгода я перестроил систему управления персоналом, внедрил систему управления результативностью, прозрачные и понятные процессы. По результатам 2023 года эффективность компании, а точнее, людей, выросла на 7%, расходы снизились на 25%, что в финансовом отношении составило более 100 млн. тенге чистой прибыли для бизнеса.

инстаграм:
[@alex.chistyakov](#)
[@businesscoachkz](#)

«ЛИЛА» – ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ГЛУБОКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Гулиштай Елубаева – коуч, проводник трансформационной игры «Лила».

Гулиштай, как давно вы знакомы с трансформационной игрой «Лила»? Что вас подтолкнуло попробовать ее?

– С игрой я знакома уже пять лет. А три года являюсь проводником игры. Тема самопознания для меня всегда была актуальной, к тому же трансформационные игры начали набирать обороты. Мне было очень интересно узнать, как они работают, и опробовать этот метод трансформации на себе. «Лила» является древней и мудрой индийской игрой, что еще больше подогрело мой интерес к ней. Эта игра о жизни и согласии с собой. В ней раскрываются тело, разум и душа. Игра позволяет взглянуть на свою ситуацию со стороны, перенести на время реальную жизнь на игральную доску,



а также найти ответы на возникшие вопросы и внедрить новые подходы в свою жизнь.

– Чем отличается «Лила» от других трансформационных игр?

– Существует множество разновидностей настоль-

ных трансформационных игр. Какие-то из них тематические, затрагивающие определенные сферы жизни и аспекты. Между этими играми есть схожесть в построении и в применении инструментов – таких, как карточки, фишки, кубики и так

далее. «Лила» же многогранная и более духовная игра, построенная на чакральной системе. Она о внутренних процессах, мыслях, чувствах, эмоциях и действиях. Это про то, как соединиться с собой, стать настоящим, про жизненный путь человека. Она про наше бытие, и включает в себя все аспекты жизни.

– Как долго длится один игровой сеанс? Какое количество участников необходимо?

– Временных ограничений нет. Игра заканчивается тогда, когда игрок проходит все этапы и выходит на завершающую клетку 68. Играть могут от одного до десяти человек. Но я провожу в основном или индивидуальные игры, или в мини-группах до пяти человек: чем меньше людей, тем больше времени ты можешь уделить каждому, чтобы помочь разобраться в запросах всем участникам в группе.

– Как часто можно играть в трансформационные игры?

– В трансформационных

играх в течение одного сеанса можно найти решение на один определенный запрос. По своему опыту могу сказать, что играть можно сколько угодно, если вы чувствуете, что нет активного внутреннего сопротивления, и если вы уверены, что ваша психика легко перенесет трансформацию.

– Всегда ли с человеком происходят положительные трансформации? А бывает наоборот?

– Всё зависит от самого человека – насколько он готов открыться в игре и способен на данный момент принимать информацию для поиска ответов внутри себя. Но в любом случае после игры трансформация будет происходить в положительном ключе. Много зависит от того, какой у человека латентный период. При этом не стоит забывать, что при любых трансформационных действиях, будь то т-игры, коучинг, психотерапия, важно, с кем вы работаете. Сам проводник играет большую роль, так как помогает не столько

метод, сколько человек, который этот метод предлагает использовать. Поэтому «Лила» – это инструмент, который может быть вполне эффективным, если игру ведет настоящий специалист. По сути, сеанс игры – это разговор с коучем или наставником, который помогает человеку с разных сторон посмотреть на свои проблемы.

– Кому бы вы порекомендовали играть в игру «Лила»?

– В принципе, всем тем, кто готов к трансформации и готов взять ответственность за свою жизнь. А также тем, кто ищет решения своих проблем, у кого есть запрос, но пока нет ответа. Ведь игра «Лила» – это не просто игра, а скорее духовный, психологический или интеллектуальный тренинг в игровой форме, который позволяет со стороны взглянуть на собственную жизнь и дать оценку происходящим в ней событиям.

инстаграм:
@gulchi_leela
телефон:
+7-747-592-98-24

МЫШЛЕНИЕ И БИЗНЕС. В ЧЕМ СВЯЗЬ?

Бакыт Нукушева, основатель компании VN консалтинг и коуч, делится своими взглядами на проблему развития собственного мышления. И объясняет, как коучинг может способствовать финансовому успеху и стабильности.

Бакыт, что вдохновило вас основать собственную компанию?

– Опыт в сфере бухгалтерии и налогообложения, накопленный более чем за 20 лет, стал источником моего вдохновения для создания собственной компании. Мое стремление к постоянному росту и развитию в качестве эксперта, а также желание обрести финансовую независимость и личное совершенство, стали определяющими факторами. Сегодня моя



миссия заключается в том, чтобы освободить клиентов от бремени учета и налогообложения, позволяя им фокусироваться на своем творчестве и бизнесе.

– Какие услуги оказывает VN консалтинг сегодня?

– Наша компания предоставляет полный спектр услуг в области финансов и бухгалтерии, включая полное бухгалтерское

сопровождение, налоговый аудит, экспресс-аудит, восстановление учета, профессиональные консультации, регистрацию любых форм бизнеса, предоставление юридического адреса, визовую поддержку и множество других индивидуализированных услуг. Наша цель – обеспечить клиентов надежными финансовыми решениями, освободив их время для творчества и развития собственного бизнеса.

– В какой момент пришло понимание в необходимости развития собственного мышления?

– Понимание важности развития собственного мышления пришло ко мне, когда я столкнулась с вызовами управления собственным бизнесом, когда я



осознала, что наш успех в значительной степени зависит от того, как мы мыслим и как подходим к принятию решений. Работа над собой и улучшение своего мышления играют важную роль в бизнесе, управлении компанией и общении с клиентами. Последовательное самосовершенствование помогает развивать лидерские качества, принимать более обдуманные решения, улучшать коммуникацию с командой и клиентами.

– Как коучинг и работа с мышлением может помочь вашим клиентам в достижении финансового успеха и стабильности?

– Коучинг и работа с мышлением помогают клиентам развить стратегическое мышление, преодолеть ограничивающие убеждения и учиться принимать обоснованные решения, что, в свою очередь, приводит к достижению финансового успеха и стабильности.

– Какие ключевые советы вы дали бы предпринимателям, стремящимся развить правильное мышление для достижения успеха?

– Самое важное – постоянно инвестировать в развитие собственного мышления, быть открытым к новым идеям, стремиться к личностному росту и поддерживать позитивный внутренний диалог.

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

www.bns-buhi.kz
bn_consulting@bk.ru

МИР КРАСИВЫХ ВОЛОС

с Yuliya Bond

Можно ли поменять жизнь и начать свой бизнес после 35 лет? А может ли беременность помешать развитию этого бизнеса или временно приостановить его? Конечно, да, ответят многие женщины, пережившие эти состояния. Однако для некоторых из них возраст и беременность стали настоящим трамплином к новым вершинам.

Юлия Бондарева – мастер-технолог, основатель «Студии красивых волос» в городе Атырау.

Юлия, как давно вы занимаетесь реконструкцией волос? Что делали до этого?

– В сфере реконструкции волос я не так давно, с 2021 года. Пришла в ставшую любимой профессией вполне осознан-



но, перебрав несколько направлений от продавца в магазине до инспектора по охране труда (улыбается). Работая в найме, создав семью, родив первую долгожданную доченьку, я захотела

больше времени проводить с семьей, при этом хорошо зарабатывать и, прежде всего, раскрыть себя, найти себя, так как по своей натуре я человек творческий.

– Насколько легко было решиться кардинально изменить свою жизнь уже в сознательном возрасте?

– Потребовалось много времени. Не то чтобы решиться, а скорее, преодолеть влияние постсоветского воспитания, так как с 10 лет меня опекала и воспитывала бабушка.

– Было ли осуждение со стороны родных и знакомых? И кто вас поддерживал в такие моменты?

– Скорее да, чем нет! Но не все открыто выражали свое мнение (улыбается). Поддержал и поддерживает меня во всем мой муж. Особенно важно это было в начале пути, когда требовались серьезные финансовые вложения. Я бы сказала, что в какой-то степени мы с ним даже коллеги, партнеры.

– Оказывало ли на вас влияние мнение близких?

– Нет, не думаю! Я твердо решила пойти по этому пути, главное, что меня поддерживал и мотиви-

ровал супруг. Он поверил в меня и в мое неумное желание стать мастером в beauty сфере.

– Скажите откровенно: вам было страшно шагнуть в неизвестность? Что стало главным, решающим фактором на пути к изменениям?

– Мне всегда страшно, но так уж повелось, что я сначала принимаю решение, делаю, а потом боюсь (улыбается). Живу по принципу «Вижу цель – не вижу препятствий!». Грустно вспоминать, что

решающим фактором уйти с привычного найма и окунуться с головой в новое для меня направление стала потеря родного и близкого мне человека, который всю свою жизнь посвятил семье, помощи другим, забывая о своих желаниях, но эти жертвы были не оценены от слова совсем. Именно это и послужило тем самым толчком, чтобы начать жить так, как я хочу, а не так, как удобно окружающим.

– Сегодня вы не просто высококвалифициро-



ванный мастер, но и основатель собственной студии по реконструкции волос. Какие услуги предлагает ваша студия?

– Наша студия предлагает услуги по восстановлению и выпрямлению волос, окрашивание волос, стрижки, укладки, диагностику волос, пилинг кожи головы, SPA уход для волос, продажу домашнего ухода за волосами. Так как я являюсь технологом с правом преподавания, то еще выпускаю новых мастеров и провожу онлайн вебинары для действующих мастеров.

– Насколько безопасны процедуры по реконструкции волос?

– В нашем арсенале мы используем продукцию, которая не содержит опасных элементов, но давайте будем честны – риск навредить волосам есть. Навредить может неграмотный мастер, который привык работать по шаблону или инструкции. Мы же в свою очередь подходим к каждому



клиенту индивидуально: перед процедурой проводим тотальную диагностику волос, уточняем «предысторию», учитываем противопоказания, индивидуально подбираем составы под запрос клиента, а главное – можем точно определить, чего «хотят» сами волосы – в какой последовательности нам нужно с ними работать, чтобы создать здоровое идеальное полотно.

– Совсем скоро вы вновь станете мамой. Как это состояние повлияет на вашу деятельность?

– Мои дети – это главное достижение в жизни! Именно с рождением долгожданной доченьки мне захотелось уйти из найма. Совмещая увлечение с основной работой, я начала изучать СММ, таргет, купила доступ в бизнес-школу, прошла свое первое обучение по

реконструкции волос, и меня затащило (*улыбается*). Тогда я точно поняла, что именно творческий процесс помогает девочкам выглядеть роскошно, сокращать время на укладки и из «убитых» волос создавать единое здоровое полотно. И, конечно же, большое значение имеет доход, а главное, я могу сама распоряжаться своим графиком работы! Со второй беременностью я решила на время оставить свое любимое дело, тогда я работала одна, снимала в аренду кабинет в салоне красоты. Но, будучи на восьмом месяце беременности, я решила открыть студию, обучить человека своим знаниям и уйти в декрет. В моем случае беременности не только делают меня счастливой, но и открывают новые горизонты к успеху. Будто какой-то механизм поднимает меня к вершине лучшей жизни. Так случилось и в этот раз: я нашла помещение в аренду, сделала ремонт, закупила оборудование,

провела ряд обучений. На сегодняшний день моя правая рука Альбина уже топ-мастер. Вместе мы проходим повышение квалификации у зарубежных технологов, создали авторские программы: «Терапия волос» и «Система восстановления блонда». Альбина замечательный человек, мы с ней во многом схожи, вы не представляете, как ее любят клиенты (*улыбается*). А главное, она целиком и полностью разделяет мои цели: качество работы = сервис = довольные клиенты!

– Поделитесь планами и идеями на ближайшее будущее. Чего ждете вашим новым и старым клиентам?

– Сейчас я нахожусь на седьмом месяце беременности третьим малышом. В этом году мне будет 39 лет. Студия растет по площади и в плане развития. А я продолжаю посещать курсы обучения новым техникам, изучаю новые составы. В ближайшее время мы хотим

предложить процедуры для будущих мамочек и деток с абсолютно безвредными составами: быстрые по времени в своем исполнении, комфортные и эффективные. Также сейчас я нахожусь на стадии подписания контрактов о сотрудничестве с известными брендами по производству составов и домашнего ухода – расширяю магазин. Учусь проявлять себя! Да, это тоже имеет значение, сейчас все раскачивают личный бренд, и этому тоже нужно учиться. Откровенно говоря, в моей голове столько идей, и я уверена, что впереди предстоит долгий интересный путь, путь, который я не побоялась когда-то выбрать, несмотря на все трудности и препятствия! Главное – верить в себя, в свои силы хоть в 20, хоть в 50 лет! Нужно верить, что всё получится и прилагать усилия для исполнения поставленных целей!

инстаграм:
@keratin_studio.bond

QAS STUDIO ОТКРЫВАЕТ ДОРОГУ К БОЛЬШОЙ СЦЕНЕ

Ксения Меленкова – основатель музыкальной школы Qas studio и Елдос Айтбек – заместитель руководителя студии.

Ксения, в какой момент пришло желание начать обучать людей музыке?

– Я начала заниматься музыкой, когда мне было 9 лет. Тогда не было музыкальных кружков, где можно было изучать то, что ты сам хочешь.

В музыкальной школе, в которую я поступила, подход был строгий и старомодный, что важно для профессиональных музыкантов, но ведь не все к этому стремятся. Я заметила, что у нас не хватает пространства для хобби без возрастных ограничений, тогда и решила создать свою студию с индивидуальным подходом к каждому ученику.



– Елдос, какие принципы и методы обучения вы считаете ключевыми для развития успешных музыкантов?

– В моей авторской методике, при помощи которой я обучаю всех своих преподавателей, главным является свобода самовыражения и легкая атмосфера при взаимодействии с учащимися. Для наших преподавателей важно, чтобы ученик

чувствовал себя комфортно и изучал то, что ему нравится. Ученики могут сами предложить мелодию/песню для изучения, или мы предлагаем им то, что сейчас модно или что может их заинтересовать. Затем мы разбираем мелодию, нарабатываем практические навыки и закрепляем пройденное. По желанию ученики могут подготовиться к выступлениям на большой сцене.

– Какие особенности отличают вашу музыкальную школу от других?

– В нашей школе преподаватели используют самые прогрессивные и эффективные методы, позволяющие максимально раскрыть потенциал учеников. В процессе обучения педагоги осуществляют индивидуальный подход, будь то материал в виде иллюстраций, ассоциаций, а для наших самых маленьких «звездочек» в игровой форме. Благодаря такому подходу наши учащиеся начинают играть на инструментах или петь уже с первых уроков, чем мы, несомненно, гордимся.

– Елдос, почему вы работаете именно по этой методике?

– Музыка в любой ее форме требует усидчивости. Это навык, который, по моему личному наблюдению, отличает успешных и реализованных людей. Широкое распространение гаджетов и доступности контента на любой вкус привело

к развитию клипового мышления. В таких условиях, используя старые методы обучения, сложно достичь хорошего результата. Моя многолетняя профессиональная деятельность привела меня к формуле успеха в обучении детей – к методике, гарантированно дающей ожидаемый результат.

– Как вы подбираете преподавателей для своей студии? И какие качества считаете наиболее важными для них?

– Преподавательский состав студии – это амбициозные молодые музыканты с полным профессиональным средним и высшим образованием. Им мы предлагаем пройти стажировку и возможность присоединиться к команде. Нам важна коммуникабельность и разностороннее развитие преподавателей. Это молодые люди с собственным стилем и подачей, имеющие стремление поделиться знаниями с другими.

– Можете ли вы вспомнить истории о некоторых наиболее успешных учениках вашей школы?

– Историй очень много, одна из последних: ученицы нашей школы Ауэзова Саида и Палаткина Маргарита представляли Казахстан на престижном международном телевизионном фестивале «Дети Евразии» в Бишкеке.

– Все ли ваши студенты принимают участие в музыкальных конкурсах?

– При желании все могут принять участие в конкурсах и концертах. Это могут быть коллаборации с местными площадками для артистов или профессиональные конкурсы с жюри. Ежемесячно большинство наших студентов занимают призовые места, что дает им возможность ярко проявить себя в будущем.

инстаграм:
@qas_almaty
TikTok
@qas_almaty

PEOPLE AWARDS PROFESSIONALS



People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.
Слова благодарности за профессионализм.

www.people-awards.online

СОЗИДАТЕЛЬ БУДУЩЕГО: ПУТЬ ТАЛАНТЛИВОГО ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЯ И УЧЕНОГО В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В середине августа в Казахстане отмечается День строителя, в связи с чем мы рады познакомиться вас с выдающимся талантливым предпринимателем, успешным бизнесменом и уважаемым научным деятелем Бауржаном Калмагамбетовым.

За короткий срок он не только основал и вывел на республиканский уровень собственную строительную компанию, но и сделал несколько значимых научных открытий в области строительства и удостоен звания «Почетный член Ассоциации предпринимателей Республики Казахстан». Свои достижения и знания он готов щедро передавать молодым специалистам, вдохновляя их на новые свершения и открывая перед ними двери в мир инноваций и прогресса.



Бауржан, расскажите о себе. Почему вы выбрали строительный бизнес? – Я родился в Караганде в обычной семье: мой отец был автомехаником, а мама – пова-

ром. После окончания школы родители предложили мне получить юридическое образование и работать в органах внутренних дел, так как в 1995 году это обеспечивало стабильную заработную плату.

В то время производственные предприятия переживали серьезный кризис.

Однако с детства я увлекался живописью и скульптурой, окончил школу изобразительного искусства и мечтал приносить пользу обществу, изучая и познавая что-то новое в этой сфере. Достигнув определенных высот в профессиональной деятельности, я получил лицензию адвоката. Позже решил уйти с работы в органах и заняться собственным бизнесом. Так я начал создавать чертежи проектов, интерьеры домов и зданий, и вскоре полюбил строительную отрасль.

– Насколько сложно было кардинально сменить сферу деятельности? Как вам удалось за короткие сроки развить свой бизнес до высокого уровня?

– Безусловно, работая в органах, я приносил пользу своему народу. Но мне хотелось большего – не только самореализоваться и



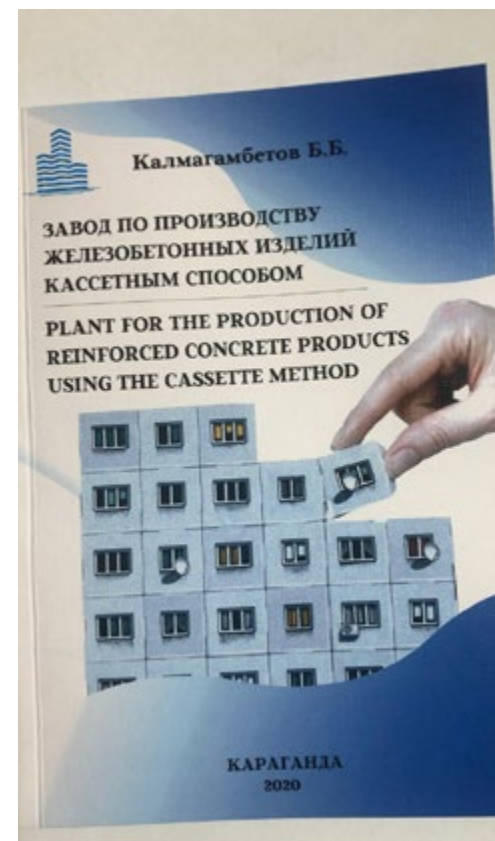
быть полезным городу, своей стране и государству, но и оставить после себя что-то значимое. Начав работу в строительной компании, я прошел путь от мастера, прораба, инженера до руководителя. А получив строительную лицензию, открыл собственную компанию, которую вывел на высокий уровень. Уже через пять лет нас знали по всему Казахстану. Мы построили и отремонтирова-

ли множество объектов по всей стране, включая административные здания, акиматы, государственные объекты, налоговые учреждения, центры обслуживания населения, больницы, школы и детские сады. Также мы занимались строительством национальных объектов – таких, как автосервисы и жилищные комплексы.

– Но строительство – это не единственное направление вашей

деятельности?

– Да, помимо строительства и ремонта мы занимаемся производством фасадных кассет для благоустройства жилых и коммерческих зданий нашего города. Я сам разрабатываю различные конфигурации форм и цветовую гамму. Кассетный фасад – это современная технология, позволяющая в короткие сроки добиться высоких результатов. Сегодня этот способ считается наиболее приемлемым для отделки фасадов зданий благодаря своей практичности и большому сроку эксплуатации, он используется по всей Республике.



А недавно я получил патент от Национального Института интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан на свое новое изобретение – уникальную фасадную краску. Она более атмосфероустойчивая и подходит для использования в странах с повышенной влажностью, отвечая всем необходимым требованиям по качеству и стандартам. К тому же краска совместима с другими красками и цветовыми компонентами мировых брендов.

– Вы лично удостоены многочисленных званий и наград. Какие из них наиболее ценны для вас как для предпринимателя?

– Каждое признание и каждая награда для меня – это значительное достижение. Они являются показателем того, что я живу и работаю не зря. Одной из самых важных наград на сегодняшний день я считаю золотую медаль «Почетный строитель Республики Казахстан» от Союза строителей Казахстана, которую я получил в 2023 году за вклад в строительную отрасль нашей республики. Это для меня высшая степень признания Министерством индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан. Кроме того, я являюсь победителем Республиканского конкурса «Лучший в отрасли» в 2022 году, а также «Лучшим руководителем» в 2021 и 2022 годах. Я действительно имею множество наград и благодарственных писем, каждое из которых вдохновляет

меня, дает силы и желание двигаться дальше, развиваться и расти как самому, так и развивать компанию.

– Поделитесь секретом сохранения энергии и молодости. Чем вы занимаетесь в свободное от работы время?

– Свободное от работы время, помимо занятий спортом, я провожу с семьей. Мы любим путешествовать, проводим совместные выходные, и, конечно, я и супруга занимаемся воспитанием и развитием наших детей. Например, одна из моих дочерей с четырех лет занимается вокалом. Мы поддержали ее увлечение, и сегодня она, несмотря на свой юный возраст, профессионально участвует во многих конкурсах и удостоена международных наград. В свои восемь лет она завоевывает сердца слушателей на YouTube.

Я сам всегда стремлюсь к новым знаниям, изучаю не только строительную сферу,

но и получаю дополнительное образование в других направлениях. Стараюсь приучить к этому и своих детей, чтобы они учились и добивались больших высот.

Кроме того, с целью передать свои знания я написал две книги – это учебные пособия в области строительства: «Завод по производству железобетонных изделий кассетным способом» и, совместно с профессором Аманжоловым Ж. К., «Охрана труда в строительстве». В последней книге мы подняли проблему международного травматизма на строительных площадках. Я верю, что эти книги могут стать настольным обучающим пособием для тех, кто любит свою деятельность так же, как и я.

Также я провожу семинары по обучению молодых специалистов новым технологиям в строительной отрасли, неоднократно был приглашен в качестве эксперта в высшие учебные заведения в

состав жюри в период защиты дипломных проектов. Помимо этого я публикую научные статьи в известных технических журналах, где, как эксперт с многолетним опытом, раскрываю и предлагаю новейшие технологии в строительной отрасли.

– Поделитесь планами, целями и идеями на ближайшее будущее.

– В будущем я планирую вывести свою продукцию на международный уровень. Например, моя фасадная краска прекрасно подходит для европейских стран, а значит, нам предстоит покорить и этот рынок. Я намерен расширять границы своих знаний и своей деятельности, чтобы быть полезным не только в Республике Казахстан, но и за рубежом.

+7-702-933-72-08



**ПОЛУЧАЙТЕ
2000 бонусов
при скачивании
приложения**

**Cashback 10%
на все покупки**

А также заказывайте
доставку BAO
и получайте подарки



приложение доступно в:



ЛУЧШАЯ
КУХНЯ
СТРАН
АЗИИ



ЕЩЕ В XVI ВЕКЕ ВО ВРЕМЯ СВОИХ ПУТЕШЕСТВИЙ ALVISE GRITTI УВЛЕЧЕННО ИССЛЕДОВАЛ ДРЕВНЕЕ ИСКУССТВО СМЕШИВАНИЯ АРОМАТОВ. А СПУСТЯ СТОЛЕТИЯ В 2010 ГОДУ ПОТОМОК ЗНАТНОГО ВЕНЕЦИАНСКОГО РОДА GRITTI – LUCA GRITTI ВОЗВРАЩАЕТ К ЖИЗНИ ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ПАРФЮМЕРНЫЕ ФОРМУЛЫ И САМУ ДУШУ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ.

LUCA GRITTI НЕ ТОЛЬКО ВОССОЗДАЛ СТАРИННЫЕ РЕЦЕПТЫ, МАКСИМАЛЬНО СОХРАНИВ ИХ АУТЕНТИЧНОСТЬ, НО ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗОВАЛ В ОФОРМЛЕНИИ СВОИХ ТВОРЕНИЙ ФАМИЛЬНЫЙ ГЕРБ РОДА GRITTI, ДЕВИЗ КОТОРОГО ГЛАСИТ:

«НЕ ПОЗВОЛЯЙ ТРУДНОСТЯМ СЛОМИТЬ СЕБЯ».

ВСЕЛЕННАЯ GRITTI VENETIA – ЭТО ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ПОЭЗИЯ, ПУТЕШЕСТВИЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ СТАНОВЯТСЯ ЧАСТЬЮ ПАЛИТРЫ ПАРФЮМЕРА.

LAGUNA



Официальный дистрибьютор
Gritti Venetia в Казахстане

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 1/4
ул. Байтурсынова, 78а
пр. Жибек Жолы, 70 ТЦ «Пассаж»

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