

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

11 (83) НОЯБРЬ 2023

FOR PEOPLE

16+



АЙНУРА ЕСИМОВА –
ОСНОВАТЕЛЬ ЗАКРЫТОГО
ЖЕНСКОГО КЛУБА

Закрытый женский клуб

В мире, где индивидуальность и самовыражение играют ключевую роль, существуют места, где женщины могут не только проявиться и найти себя, но получить поддержку и вдохновение. Айгура Есимова, смело шагнувшая в удивительный мир закрытых женских клубов, стала воплощением идеи объединения сильных, творческих и уникальных личностей в нашей стране.

Айгура Есимова – основатель закрытого женского клуба.

Айгура, какова история и мотивация, побудившие вас создать собственный женский клуб?

– Меня окружают очень успешные люди, в том числе и успешные женщины, которые в жизни состоялись как личности.

Но всегда есть обратная сторона медали, есть очень много людей – девушек, которые на первый взгляд в себе «уверенные». Но на самом деле это просто оболочка. Такая защитная реакция.

Есть разные архетипы личности.

И сила архетипов заключается в том, что они не нуждаются в адаптации и применимы к каждой современной женщине. Достаточно осознать и признать тот или иной архетип, как он раскроется в человеке и откроет доступ к скрытым ресурсам.

Вот это меня и мотивировало на открытие именно закрытого женского клуба.

При открытии клуба у меня были еще



три партнера. Но так сошлись звезды, что мы расторгли контракт, оставшись при этом друзьями.

– Какие преимущества от членства в данном женском клубе получают женщины?

– Конфиденциальность, защищенность и раскрытие своего потенциала на все 100%.

– Какие виды мероприятий и активностей доступны членам клуба?

– Так как у нас закрытый формат, могут быть совместные поездки в зарубежные страны. Знакомство с единомышленниками.

– Какой тип сообщества вы стремитесь создать внутри клуба?

– Какой-то одной цели нет. Каждая женщина раскрывается в клубе поэтапно, ведь самораскрытие свойственно любой женщине, независимо от того, где и когда она родилась. Женщина выполняет определенную роль. Она может быть дочерью, сестрой, женой, любовницей, матерью, советчицей, нести творческое начало. Таким образом, как можете заметить, было выделено семь женских архетипов через символические образы греческих богинь, каждая из которых содержит комплекс проявлений в той или иной роли.

– Как женщины могут стать членами вашего клуба? Какие требования к членству существуют?

– Каждая женщина, которая хочет развиваться, быть успешной во всех сферах жизни, стать личностью как для себя, так и для окружающего мира, может прийти в наш клуб.

Ведь в течение жизни каждая может получить весь комплекс ресурсов, позволяющих себя реализовывать максимально, с наибольшей удовлетворенностью. Причем включение определенного архетипа в гармоничном варианте развития женщины происходит в тот период, когда активизируется та или иная ее роль. Однако в силу ограничений в воспитании, культурных особенностей, влияния окружения ситуация чаще всего складывается так, что некоторые архетипы в женщине остаются неактивными на протяжении всей ее жизни, а с каким-то архетипом она гипертрофированно сли-



вается, пожиная тень его проявления. И наш клуб как раз таки помогает в ускорении процесса, а переход с одного уровня на другой происходит свободно, плавно и безболезненно.

– Какие истории успеха уже имеются у вас в клубе?

– Одна из участниц клуба не могла забеременеть в течение 13 лет и оказалась на грани развода. Проработав все свои максимальные возможности, во-первых, она сохранила свой брак, во-вторых, родила замечательную девочку, которую даже назвала в честь меня. Я считаю, это высший пилотаж (*улыбается*). Многие замуж удачно выходили, выросли в карьере и состоялись как личности. Историй очень много, если углубляться. Но именно эта история подвела меня

к тому, чтобы не останавливаться на достигнутом и продолжать действовать дальше.

– Как вы собираетесь развивать и расширять ваш клуб в будущем?

– Я полностью в этом плане доверяю Вселенной. Всегда считаю, что в клуб придут те, кому это действительно нужно. Очень нравится выражение, и я считаю, что это правильно: «Однажды ты совершенно случайно окажешься в нужное время в нужном месте, и миллионы дорог сойдутся в одной точке». А моя миссия в том, чтобы делиться своими знаниями и способствовать развитию других людей.

инстаграм:
@ain_yessimova
@ain_club_vip

Эльмира Байменова

На первый взгляд, это кажется невероятным: как один человек может обладать таким разнообразием навыков и знаний? Однако если мы заглянем глубже, станет ясно, что эти дары несут в себе мудрость древних практик. Предлагаем вам разгадать тайны и методы уникального человека, который объединяет в себе столь разнообразные способности. И узнать, как его знания могут помочь нам достичь здоровья и гармонии...

Народный целитель мира, доктор восточной медицины, регрессолог, психолог, ясновидящая.

Эльмира, вы помогли уже огромному количеству людей, и в нашу редакцию не перестают приходить отзывы о вашей работе. Но давайте обо всем по порядку. В каких случаях человек идет к вам? И с какими проблемами вы можете помочь справиться?

– Во-первых, огромное спасибо журналу FOR PEOPLE, который стал одной из площадок моих встреч с клиентами и подписчиками. Процветания вам и прогресса!

Люди ко мне приходят со своей бедой и со своими вопросами.

Это может быть и болезнь, и заторы в бизнесе, и душевная боль, и непонятные моменты в жизни, и потери. Также я помогаю людям, просмотрев их ситуации, отыскать правильные решения, найти свое предназначение, определить и освоить наилучшие ресурсы их жизни.

Иногда нужно просто выслушать человека, дать ему выговориться, и бывает, что когда человек говорит сам и слышит себя, то уже начинает видеть свою ситуацию по-другому.

– У вас большое количество званий, наград и достижений. Обязательно ли народному целителю проходить курсы повышения квалификации? И где их проходят?

– У каждого предприятия, дела, страны есть свой эгрегор – скопление энергии, которое вырабатывают люди своими мыслями и эмоциями. Он помогает продвигаться по жизни, если вы вкладываете в него душу, энергию и знания. Это такой мощный генератор, а также источник энергообмена. Приобретая знания и повышая свою квалификацию, вы наполняете свой эгрегор энергией, и он взамен отдает вам стабильность, успех и всевозможные блага.

Поэтому важно любить свою семью, свое дело, свое общество, свою страну. Я, по мере необходимости, прохожу обучение и приобретаю сопутствующие моей профессии знания и навыки, помогающие мне быть более профессиональной, грамотной и сильной. Это и самообразование, и курсы повышения квалификации, всевозможные международные конгрессы, где происходит обмен опытом.

– Всегда ли проблемы человека зарыты глубоко в прошлом, или всё же многие из них лежат на поверхности?



– Я по своему опыту убедилась, что многие проблемы являются отголосками из прошлого, из детства. И с этими вопросами я легко справляюсь на психологических сеансах.

Но есть проблемы, которые человек приобретает в процессе стресса или травмы – физической или психологической.

Либо он подвергся магическому воздействию, несанкционированному внедрению в его поле, после чего происходят неприятности в жизни человека, неожиданные болезни, скандалы, кражи и прочие проблемы.

С помощью ясновидения я нахожу причину беды, применяю свои знания, навыки и устраняю проблему.

– Как проходят ваши приемы? Современные целители уже не готовят снадобья и амулеты?

– Я провожу работу в различных форматах: онлайн – очень распространенная форма приема, и она помогла многим людям во время пандемии.

Также я веду приемы в своем офисе, где создала комфорт, уют и прекрасную атмосферу.

Кроме того, я могу работать по фотографии, по видео, по аудиоматериалам.

Как проходят приемы? Сначала с разрешения человека я просматриваю его поле, ауру, нахожу причины заболевания или неприятностей. Всё до мелочей рассказываю, потом предлагаю несколько путей решения, и вместе мы согласовываем свои действия и двигаемся дальше к наилучшим результатам.

На международных конгрессах я часто встречаю целителей из других стран, из Сибири: они готовят отвары, снадобья, настойки – это их методы работы, и я с уважением отношусь к их выбору. Моя деятельность академическая, и опирается она на дар, которым Всевышний наградил меня, а также на приобретенные опыт и знания.

– Не секрет, что многие люди боятся гипноза. Расскажите, что такое регрессивный гипноз и насколько он безопасен.

– Регрессивный гипноз – это процедура экологичного профессионального погружения человека в определенное состояние, где он с моей помощью проходит многие этапы прошлой жизни. Находит причины болезней, неудач, свои таланты и ответы на вопросы. А я, как опытный оператор, сопровождаю его в этом путешествии. Человек не спит и не отключен – он в сознании и сохраняет волю, но немного расслаблен и увлечен процессом. Если у меня на приемах в основном говорю я, то на сеансе регрессивного гипноза



говорит сам человек. Он рассказывает о том, что видит, знает и чувствует сам. Все, кто был у меня на сеансе регрессивного гипноза, по окончании процедуры чувствовали себя воодушевленными, наполненными позитивной энергией, удовлетворенными от полученных ответов на свои вопросы.

Это безопасная процедура, если, конечно, ее проводит квалифицированный специалист, а не любитель, прочитавший информацию в интернете. В 2019 году я прошла обучение в Московском международном институте гипноза и получила высокую оценку своих способностей. Я помню, как Золотов Олег Олегович сказал мне по окончании курса: «Я не удивлюсь, если через несколько лет увижу тебя по телевидению!».

– А существуют ли универсальные советы для всех по улучшению своей жизни, здоровья и благосостояния?

– Конечно! И они несложные.

Избавляйтесь от негативных эмоций, таких, как гнев, зависть, злость, обида и так далее. Они сжигают вашу энергию, обнуляют вас, притягивают болезни, неудачи и не оставляют возможности двигаться дальше.

Наполняйтесь позитивными эмоциями: радостью, счастьем, любовью, благодарностью. Развивайте свое умение прощать. Держите ум и сердце чистыми, постоянно обучайтесь, мечтайте, стройте планы. И обязательно действуйте, чтобы их реализовать!

инстаграм:
@elmira_baimenova

МЕТАВСЕЛЕННАЯ, ИЛИ ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Открытие и выставка «Ван Гог. Живые полотна» в первом мультимедийном музее в Казахстане произвела неизгладимое впечатление на всех, кто успел ее посетить. О современном искусстве, новом пространстве и последних инновациях в цифровом мире мы побеседовали с основателями мультимедийного музея Lumiere-Hall и студии цифрового контента 16x9 Studio Максимом и Полиной Егармин.

Максим, Полина, что привело вас в мультимедийное искусство? Как пришла идея открыть мультимедийный музей в Казахстане?

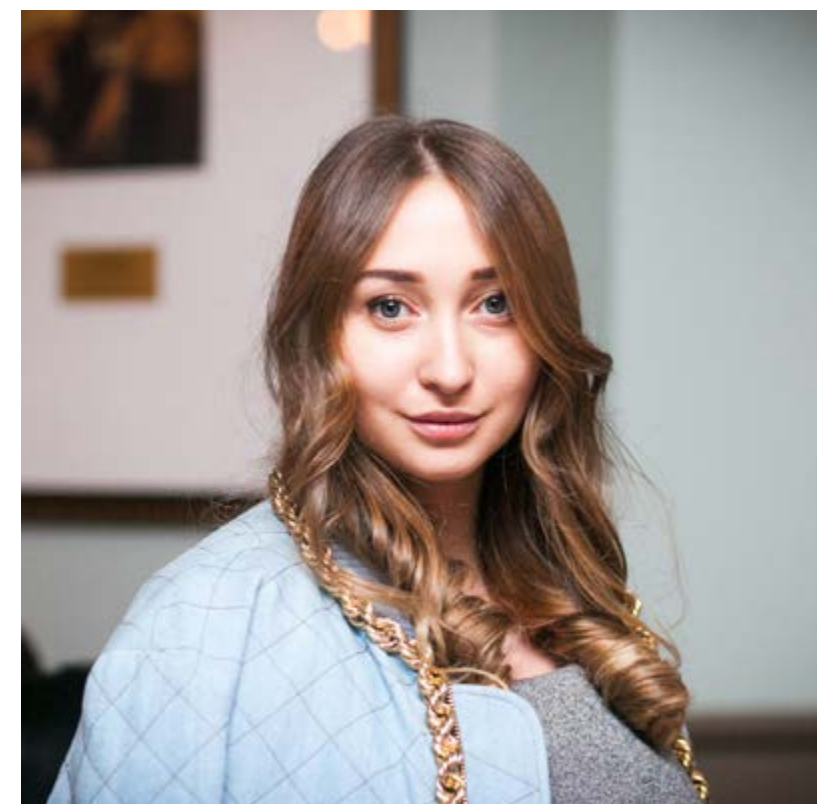
Максим: Наш проект существует с 2014 года, мы проводим выставки по всему миру. Работы Бэнкси, Фриды Кало, Айвазовского, Рериха и многих других гениальных художников мы показываем зрителю в формате оживших полотен. Проекционных музеев не так много по миру, ведь для их открытия существует ряд требований, и надо учесть немало факторов. Алматы, как культурная столица Казахстана, очень хорошо подошел под эти стандарты и отлично принял Lumiere-Hall, который, мы уверены, вскоре станет одним из культурных символов города.



– Давайте подробнее разберем, что же такое мультимедийный музей и в чем его преимущества.

Максим: Это атмосферное пространство, оборудованное современной проекционной техникой, где можно полностью окунуться в творчество великих художников, узнать интересные факты об их жизни и просто получить эстетическое удовольствие. Здесь не нужны экскурсовод, смотрители, как в обычных музеях, никто не навязывает свое мнение и не отвлекает. Дополнительно ничего не требуется, здесь только человек и искусство. Устроившись удобно на пуфиках, наши гости погружаются в особую атмосферу, приводят мысли в порядок. Наши мультимедиа-выставки создает наша мультимедийная студия совместно с искусствоведами и музеями. Наша задача – сделать образовательный и культурный опыт более увлекательным, интерактивным и доступным для широкой публики.

– Полина, нам известно, что вы специализируетесь на fashion индустрии и являетесь экспертом по



технологиям и инновациям в области моды. Расскажите о цифровой моде, основных ее тенденциях и влиянии на трансформацию современной индустрии моды.

Полина: Мода, как и любая другая индустрия, идет в ногу со временем и учитывает тенденции развития науки и технологий. Уже сейчас можно увидеть, как быстро растет digital fashion и virtual couture – синтез технологий, диджитал арта, игровой индустрии и моды. Практика покупки виртуальных луков пришла в моду из гейм-индустрии. Именно там впервые появилась возможность разнообразить стиль своего персонажа: сделать ему татуировку, поменять прическу и купить красивый костюм. Потом виртуальная одежда пришла на помощь модным брендам и во время пандемии COVID-19, помогая пережить кризис, с которым столкнулись все отрасли. Покупатели, привыкшие примерять вещи перед покупкой, были лишены возможности посетить бутик, что, конечно, снижало объемы продаж. Стали набирать популярность виртуальные модели, цифровые показы, цифровая репрезентация одежды, примерка через дополненную реальность и возможность посещения бутиков через технологию WEB VR. Например, Balenciaga создали браузерную игру-площадку для презентации своей новой коллекции.

– То есть цифровые показы мод и примерка виртуальной одежды уже вполне реальны и доступны всем желающим?

– В течение 3–5 лет мы ждем появления полноценного рынка виртуальной одежды, который будет формироваться с развитием рынка дополненной реальности (AR). Мы сталкиваемся с технологией дополненной реальности в масках Инстаграма каждый день и не подозреваем, что это изменит нашу жизнь и наш гардероб. Но самое главное, виртуальная одежда – не только фильтр в AR или виртуальный объект, это и «цифровой прототип» реальной одежды. Их создание дает возможность продавать дизайны до начала производства и доказать подлинность и происхождение купленных товаров. Такие бренды, как Louis Vuitton и Nike активно инвестируют в эти технологии. Еще один возможный, но пока нереализованный вариант использования виртуальной одежды в fashion-ритейле – пошив одежды on demand – когда покупатель получает



возможность полностью адаптировать выбранную модель под себя и заранее примерить полученный результат в виртуальном пространстве.

– Каким образом, на ваш взгляд, креативная индустрия влияет на культуру и общество?

Максим: Искусство часто становится платформой для обсуждения актуальных социокультурных вопросов. Креативные работы могут вызывать дискуссии и изменять восприятие определенных явлений в обществе. С появлением интернета и смартфонов информация стала более доступной, сегодня люди могут быстро получать доступ к новостям, знаниям и развлечениям из разных частей мира. Интернет и технологии связи сократили расстояние, что способствует обмену идеями, стилями и традициями, а социальные платформы изменили способ, которым люди общаются, делятся своими мыслями и жизненным опытом. Всё это влияет на создание новых культурных норм, движений и трендов. Креативная индустрия также играет важную роль в экономике, способствуя созданию рабочих мест и стимулируя инновации.

– Какие инновации можно ожидать в ближайшие несколько лет?

Полина: Сегодня уже создаются иммерсивные культурные проекты, и они будут всё зрелищнее и масштабнее с каждым годом: интерактивные музейные экспозиции и выставки, виртуальные концерты и выступления, виртуальные учебные платформы и онлайн-курсы, цифровые архивы и библиотеки. Технологии помогают в сохранении и восстановлении культурного наследия, включая цифровизацию и архивирование произведений искусства и артефактов,

помогают развивать культурный туризм, предоставляя туристам возможность исследовать мировое культурное наследие через виртуальные туры и интерактивные приложения. Если говорить о цифровой моде, то виртуальная одежда из разряда развлечения станет частью личного цифрового актива в пространстве метавселенной.

– Какие современные технологии вы применяете для осуществления деятельности ваших проектов?

Максим: Одними из самых перспективных технологий сейчас являются искусственный интеллект и нейросети. Они способствуют более доступному и персонализированному культурному опыту. ИИ может анализировать предпочтения и интересы пользователей, предоставляя рекомендации искусства, музыки и литературы. Сбор и анализ данных помогут культурным институтам и медиа-компаниям лучше понимать предпочтения аудитории и создавать более персонализированный контент. Технологии позволяют генерировать новое творческое содержание, будь то музыка, изобразительное искусство или литература, автоматически переводить и адаптировать культурный контент для разных аудиторий и языков, способствуя глобализации культуры. ИИ может помочь в управлении авторскими правами и при выявлении нарушений, защищая интересы художников и создателей.

Мы также активно используем нейросети в работе нашей мультимедийной студии 16x9 Studio и сейчас создали цифрового аватара – Aigerim.

инстаграм:
@lum_kz
@16x9.studio
@polinaviz
@egarmimax

НОВАЯ ЖИЗНЬ

Когда жизнь зашла в тупик и внутри пустота, кажется, что выхода нет. Но он есть! И живой тому пример Юлиана Тен, которая не только изменила свою жизнь, но и помогает это сделать другим.

Юлиана Тен – игропрактик.

Юлиана, что привело вас в игровые практики?

– К трансформационным играм меня привела жизнь. Знаете, есть такое понятие – «обнуление», когда человек оказывается в некотором тупике. Кого-то к обнулению приводят проблемы со здоровьем, для кого-то это может быть финансовый кризис, крах либо некая потеря. А иногда просто пустота, когда человек вдруг понимает, что что-то не так в его жизни, что он занимается не тем делом, и у него есть скрытые ресурсы, которые он не использует, тогда человек начинает искать свое предназначение. Именно в поисках себя я и пришла к трансформационным играм.

– Какие игры вы проводите? И чем они отличаются друг от друга?

– У меня свыше десятка игр. Моя первая и любимая игра – «Территория жизни – наслаждение жизненным путем» от автора многочисленных игр О. Черняевой. Эта игра как раз про то, как найти свое предназначение в жизни, как жить в балансе и проявляться в этом мире. Пожалуй, эта та самая игра, с которой следует начать каждому, кто хочет сделать свою территорию жизни благодатной.

Есть у меня игры и на финансовую тему, для тех, кто хочет прокачать свой финансовый поток. И игры про взаимоотношения с родом, из которой игроки черпают необычайный ресурс и получают благословение предков. Есть игры про сексуальность. Есть женские игры.

– Неужели, играя в ту или иную игру, можно изменить жизнь? Как это происходит?

– Да, конечно. Смысл трансформационных игр – это трансформация вашего сознания. Играя вперед, меняется мир позади! Есть игры психологические, например, «Дом Души». Это игра-терапия. Одна такая игра заменяет 5 сессий с психологом. В процессе игры мы проходим все этапы жизни от рождения до настоящего момента и избавляемся от ненужных убеждений, страхов, которые



мешают нам или оказывают негативное влияние на нашу жизнь.

Очень люблю женскую игру «Магия Женственности». Эта игра для женщин, которые потеряли связь со своей истинной женской природой, не умеют расслабляться или получать удовольствие от жизни, у которых нет энергии и любви к себе. Игра сочетает в себе элементы коучинга, телесные, дыхательные и энергетические практики, медитации, арт-терапии, ароматерапии.

Игра «Лила» – я думаю, все уже знают об этой легендарной игре. Это эзотерическая игра-инструмент, которая позволяет вам проверить правильность пути и скорректировать направление движения.

В процессе игры человек начинает работать со своим подсознанием, раскрывает для себя многое, на что не хочет или не

умеет обращать внимание в повседневной жизни.

– Люди охотно идут в подобные практики? Почему?

– Сейчас всё больше и больше людей интересуются подобными практиками. Это радует. Наша планета совершает переход в новое измерение, конечно, это приводит к тому, что люди нуждаются в духовном развитии.

А почему трансформационные игры?

Во-первых, люди идут на игру с целью найти решение, и самое ценное в том, что эти ответы приходят из глубин их же подсознания, а не являются продуктом чужей-то деятельности.

Во-вторых, игра – это мощный коучинговый инструмент для осознания

ограничивающих убеждений и изменения их на поддерживающие. Соответственно, чем больше люди познают себя, свои сильные стороны, свои таланты, тем больше они раскрывают свой потенциал и реализуются. В игре снимаются все страхи и сомнения. И, да, благодаря этому происходят изменения в реальной жизни.

– Но вы к тому же занимаете весьма успешную должность?

– Да, я очень много лет работаю финансовым директором в строительной компании, которую мы с мужем основали еще в 2004 году. За эти годы наша компания «Темир строй сервис» (www.temirstroy.kz) успешно реализовала сотни проектов на рынке Казахстана. Проектирование, строительные-монтажные работы – это скорее безграничная любовь моего мужа, нежели моя. Я же, как верная спутница, сопровождаю его по жизни, поддерживаю и помогаю всем чем могу.

– Какие инструменты, кроме игр, вы используете в своей практике?

– Очень часто, работая на автомате, в погоне за успехом или материальными благами, в бурном потоке жизни мы забываем о своем истинном предназначении. Однажды и в мою жизнь пришло выгорание. Казалось бы, абсурд. Ведь я вполне счастливая женщина, мама пятерых прекрасных детей, любимая и любящая жена. Я реализовала себя как женщина, мать и жена, но моя духовная матрица осталась не раскрытой полностью. «Матрица Души» – это отражение того, чего хочет ваша душа. Это возможность познакомиться с собой настоящей. С этого желания начался мой путь к трансформации. Вселенная слышит нас, поэтому на мое благое намерение стали приходить в мою жизнь учителя и наставники, а также складываться определенные события.

Трансформационные игры – это инструмент, с помощью которого я помогаю открывать путь людям, которые так же стре-



мятся к развитию и самопознанию. Помимо этого я использую в работе МАК-карты, ченнелинг-сессии, арт-терапию. Меня всегда интересовала эзотерика, еще с юности. А последние два года я активно посвятила себя обучению. Считаю, что моя новая помогающая профессия – это профессия будущего.

– Намерены ли вы и дальше развиваться в данном направлении?

– Конечно, я очень активно развиваюсь на своем пути. На данный момент я учусь в Институте психологии на бизнес-психолога. Планирую применять полученные знания в развитии нашей строительной компании, и, думаю, это поможет стать мне успешным коуч-тренером в будущем. Также сейчас я работаю над созданием курса для милых дам, который направлен на раскрытие сверхспособностей каждой женщины. Курс поможет ощутить энергию божественной женщины, повысить вибрации и решить вопросы в личной жизни, карьере, откроет путь ко всему тайному и неизведанному в своей душе. Ну, и, пожалуй, самая ближайшая моя цель – это открытие женского клуба «Божественная Я». Клуб откроет свои двери в декабре. Основная идея клуба – помочь каждой женщине раскрыть свои сверхспособности и уникальность. В клубе планируется проведение множества трансформационных игр, женских практик, тренингов, ретритов, и всё это через любовь, созидание и творчество. Приходите, буду очень рада видеть всех!



@VPOTOKE_YU



@VPOTOKE_TGAMES



@temirstroy.kz

ORION В КАЖДЫЙ ДОМ



Казахстан – это место, где каждый человек может открыть производство и создать собственный продукт. Одним из таких людей является основатель компании по производству бумажных салфеток ORION **Кемалхан Наренов**. Давайте вместе узнаем, как он это сделал.

Кемалхан, как и когда пришла идея открыть собственное производство? Чем вы занимались до этого?

– К идее открытия собственного производства я пришел не сразу. Но еще со студенчества мечтал иметь какой-нибудь бизнес, свое собственное дело. Большим толчком послужила моя предыдущая работа. Дело в том, что ранее я работал в банке, преимущественно в отделе кредитования малого и среднего бизнеса. И после того, как я посмотрел на то, как мы выдаем кредиты молодым людям, у которых затем всё получается в бизнесе, у меня появилась мечта. Мне хотелось открыть именно производство и создавать свое, а не перепродавать чужое, как происходит в большинстве случаев. Так, в 2020 году, в разгар пандемии Covid я понял, что мы живем один раз и мне пора действовать (*улыбается*). Ушел с работы в банке, аккредитовался, уже к концу 2020 года приобрел новое оборудование в России и начал работать.

– *Какова ваша производственная мощимость и география распределения вашей продукции? Какие рынки вы обслуживаете?*

– Начинать я сам. Ходил и предлагал продукцию по магазинчикам, донерным, ресторанам, по базару, даже обращался к оптовикам. Но, к сожалению, получал отказы. Признаюсь, было тяжело, хотя цена и качество были привлекательными. И только со временем люди начали пробовать, узнавать и выбирать нашу продук-

цию. Уже третий год мы не останавливаем наше производство и выросли до реализации внушительных оптовых объемов. Производственная мощимость выросла до трех смен в сутки, каждая смена длится 8 часов и производит до 100 блоков, в которых 40 пачек наших салфеток. Мы уже охватываем и доставляем большегрузными автомобилями продукцию во все города Центрального, Южного и Западного Казахстана. Надеемся в скором времени выйти на рынки северной и восточной части нашей страны.

– *Какие технологии и материалы вы используете для производства бумажных салфеток, чтобы обеспечить высокое качество продукции?*

– Существует определенный стандарт толщины и процесса производства бумажных салфеток, которого мы придерживаемся. Некоторые производители, конечно, грешат, делая не только тоньше и меньше сами салфетки, но и указывая на пачке увеличенное количество, которое не подтверждается фактическим содержанием салфеток. Кроме того, для меня важно качество производимой продукции, поэтому мы стараемся приобретать исключительно качественное сырье для своего производства.

– *Насколько сложно в Казахстане реализовать собственный проект?*

– Если ты начинающий, а еще и молодой предприниматель, то довольно-таки непросто. Нужно быть готовым не только к негативу, а в какой-то степени даже к насмешкам со стороны обывателей, знакомых, иногда даже и родственников, потому что большинство людей в тебя не верят и не воспринимают всерьез.

– *Какие уроки вы извлекли из своего предпринимательского опыта, которыми могли бы поделиться с другими молодыми бизнесменами?*

– В первую очередь при любых обстоятельствах и при любом раскладе всегда необходимо оставаться человеком. Независимо от того, большой ты предприниматель или начинающий и маленький, всегда нужно идти навстречу клиенту. Важно понимать клиента, а клиенты действительно бывают разные! Например, я не всегда сразу получаю расчет за продукцию, захожу в положение. Ведь не у всех выходит сразу расплатиться за продукцию. Иду на уступки, и иногда делаю отправку товара за свой счет, особенно по точкам нашего города. Когда я открывался, со мной открывались еще четверо производителей. Сейчас я остался один. Считаю, что это благодаря тому, что я всегда иду навстречу клиенту.

Молодежи я посоветовал бы не просто работать, а буквально пахать, потому что без собственных усилий никто тебе ничего не даст. В бизнесе никому ты не нужен, кроме себя самого! Работать нужно на совесть, оставаясь при этом человеком, и тогда люди это оценят.

– *Поделитесь планами и идеями по развитию вашего бизнеса. Намерены ли вы опробовать другие ниши или продолжите развивать уже имеющееся производство?*

– В планах у нас расширяться и увеличивать производство. Планируем приобрести еще дополнительное оборудование, открыть новые рабочие места. Других ниш пока в планах нет. Как говорится, за двумя зайцами погонимся – ни одного не поймашь. Поэтому я пока стараюсь делать акцент на одну позицию – на салфетки. Считаю, что занял свою нишу и поставляю потребителю достаточно недорогие и качественные бумажные салфетки. Но в жизни бывает всякое, и далеко в будущее я не заглядываю.



инстаграм:
@narenovkema

Планы на ремонт?

Теплая осень подошла к концу, впереди долгие зимние вечера. А значит, будет время сделать наброски и выбрать подходящий дизайн для будущего ремонта. И если вы пока не решили, к кому из дизайнеров интерьера обратиться, мы расскажем о том, что же будет в тренде в 2024 году.

Ангелина Полтавцева – дизайнер интерьера.

Ангелина, как давно вы занимаетесь дизайном? В каком стиле предпочитаете работать?

– Дизайном интерьера я занимаюсь около года, и за это время мне посчастливилось поработать с различными проектами. Я работала как с 35 кв. м, так и самой большой пока в моей практике площадью – 260 кв. м. Соответственно, было большое количество различных планировочных решений и интересных дизайнов. Какого-то определенного стиля в работе у меня нет. Сейчас тенденция на такие стилевые решения, как минимализм, неоклассика, и мне нравится работать в этих стилях. Мне нравится их фактура, цветовые решения, но также интересно поработать и с более серьезными стилями – такими, как брутализм и лофт.

– До сих пор бытует мнение, что ремонт с профессиональным дизайнером это дорого. Каким должен быть бюджет собственника на ремонт с дизайнером? Существует ли какой-то минимальный порог?

– Да, к сожалению, это так. Но как бы это абсурдно ни звучало, нанимая дизайнера интерьера, люди могут сэкономить на ремонте порядка 20%. Это происходит за счет того, что дизайнер интерьера может подсказать, как можно заменить дорогую отделку более дешевым аналогом, при этом не теряя в качестве. Дизайнер знает, где можно взять стройматериал подешевле, и работает напрямую с магазинами, которые дают дополнительную скидку. Что касается бюджета, то здесь точную сумму я назвать не смогу, всё зависит от квадратуры и стиля, который выбрал заказчик. Если, например, мы возьмем классику,



то ремонт будет дороже, потому что там применяются сложные элементы декора. Факторов много, и при расчетах они все учитываются.

– Как происходит процесс понимания потребностей и вкусов клиента при разработке вами дизайн-проекта?

– Мы проводим консультацию, на которой уточняем, сколько человек будет проживать в квартире, в каком возрасте и чем они увлекаются. Если мы говорим про какой-либо спорт, будь то лыжи, хоккей или любой другой вид, нам обязательно надо предусмотреть место для хранения инвентаря, так как дизайн-проект не только про красоту. Это прежде всего про удобство и комфорт. Работая с клиентом, мы рассматриваем некоторое количество референсов,

примеров. Подбираем и обсуждаем, что заказчики хотят видеть в своем дизайне, и вместе с ними приходим к соглашению.

– Всегда ли нужно соглашаться с мнением дизайнера? В каком случае собственнику помещения стоит настаивать на своем?

– Достаточно интересный вопрос. Хороший дизайнер никогда не пойдет наперекор клиенту. Его задача, в первую очередь, чтобы в квартире было комфортно и приятно находиться. И дизайнер, как профессионал, должен показать все плюсы и минусы того или иного мнения клиента. Но окончательное решение всё равно будет за клиентом.



– Какие ошибки наиболее часто встречаются в вашей работе?

– Во время ремонта, чаще всего на этапе завершения возникает отсутствие розеток – когда где-то забыли про розетку для робота-пылесоса, для фена в ванной и так далее. Пришла зима, новогодние праздники, и тут мы вспоминаем, что нам некуда подключить ёлку или гирлянды. И приходится тянуть удлинители, что выглядит совершенно неэстетично. Поэтому важно еще на этапе проекта вспомнить про все приборы, которыми вы пользуетесь и обязательно рассказать о них дизайнеру, чтобы он мог включить их в проект.

– Откуда дизайнеры черпают вдохновение и узнают о модных тенденциях в ремонте?

– На самом деле источником вдохновения для дизайнера интерьера могут послужить различные факторы. Это может быть изучение хода ремонта на разных площадках в интернете, так и посещение интересных мест в виде архитектурных выставок. О последних тенденциях мы узнаем из мастер-классов, которые устраивают внутри специализированных магазинов, куда приглашают спикеров, рассказывающих о новшествах в мире ремонта и дизайна. И увидев здесь какую-то новую интересную фишку, мы уже можем внедрять ее в свою работу.

– Расскажите, что будет востребовано в дизайне интерьера в будущем 2024 году.

– В 2024 год всё так же плавно перетекает минимализм. Всё те же светлые, приглушенные пастельные цвета, но с добавлением ярких красок. То есть даже сейчас мы можем наблюдать интерьеры с яркими акцентами в виде мебели, или может быть акцентная стена. Всё так же в моде будет легкость.

Если же мы говорим про цвета, то в 2024 году из ярких цветов в тренде будет солнечный желтый, насыщенный цвет морской волны, более приглушенный мятный цвет. Всё тот же оттенок «пыльная роза» и благородный изысканный лиловый. Конечно, никуда не уходят такие цвета, как классический черный, серый, бежевый. Это наше нейтральное трио, которое всегда будет в моде.

инстаграм:
@angelina_poltavtseva
+7-777-130-86-55



Король дорог

Дальнобойщик – одна из весьма востребованных профессий. На эту должность европейские транспортные компании охотно нанимают водителей из стран СНГ. Работа неплохо оплачивается, но в ней кроется ряд сложностей. О подводных камнях, перспективах и о том, как за три года можно вырасти из рядового водителя до директора собственной автошколы, нам рассказал Ернур Косыбаев.

Ернур, для того чтобы учить других, необходимо самому хорошо владеть тем ремеслом, которому обучаешь. Как давно вы водите большегрузные автомобили?

– Я приехал трудоустроившись в Литву в марте 2020 года. Хочу сразу признаться, чтобы вы понимали, я никогда до этого не ездил на грузовике. И на тот момент никто не хотел со мной делиться опытом. В принципе, и на сегодняшний день очень мало таких водителей, которые могут обучить всем нюансам. А у меня тогда времени на поиски учителей не было – в кармане всего 500 евро, и нужно было зарабатывать на жизнь. В тот период был острый дефицит кадров, и меня без опыта работы приняли в компанию, которая осуществляла перевозки из Прибалтики в Узбекистан. Я проходил стажировку у своего земляка из Шымкента – Дильмурата и благодарен ему за то, что он научил меня всему тому, что знает сам.

– Сколько времени вы проводили в пути? И оправдала ли оплата ваши ожидания?

– Минимальный срок рейса составлял один месяц. Каждый месяц я получал 1200 евро. При этом ежедневно проезжал около тысячи километров.

– Как события развивались дальше? Почему вы открыли собственную автошколу?

– Я рассуждал так: если меня взяли на работу и платят мне деньги, значит, я должен этому соответствовать. Старался не становиться головной болью для менеджеров и логистов, а самостоятельно искать пути решения. Мою инициативность и самостоятельность заметили руководители. Я решил помочь таким же водителям, каким был я в самом начале своего пути. Сейчас у меня собственная автошкола, где я консультирую других водителей, общаюсь с менеджерами, логистами и провожу интервью с кандидатами. Во время отпус-

ка в Казахстане лично провожу обучение водителей, которые хотят стать дальнобойщиками. Когда я в Европе, инструкторы нашей школы проводят обучение на не менее высоком уровне.

– Какая категория людей приходит на обучение?

– Большинство водителей, которых мы обучаем, имеют опыт вождения по категории ВС не менее одного года. В основном к нам приходят водители ГАЗелей, автобусов, КамАЗов. После обучения мы предоставляем стопроцентное трудоустройство, и 80% водителей в итоге остаются в профессии.

– Но помимо обучения вы продолжаете водить фуру? Чем вас привлекает профессия дальнобойщика?

– Да, я по-прежнему месяцами не бываю дома, буквально живу в кабине большегруза (улыбается). При этом неплохо зарабатываю дальнобойщиком в Европе.

Главный плюс, который меня привлекает, это то, что такая работа позволяет мне много путешествовать. Больше всего мне понравилось работать в Италии и Швейцарии. Там очень красивые пейзажи вдоль дорог, и большую часть пути проезжаешь, любуясь видами гор и морей. Мне было очень важно, что по вечерам, припарковав фуру, я могу прогуляться по городу, посетить музеи, увидеть достопримечательности и познакомиться с новыми людьми.

– Но ваша профессия таит в себе и не очень приятные моменты, которые могут настичь водителя в пути. С какими трудностями на дорогах сталкиваются дальнобойщики?

– Минусы есть в любой профессии, и наша не исключение. Например, на территории Российской Федерации основная проблема – это транспортная инспекция, которая постоянно ищет поводы придраться к водителям и занимается вымогательством. А еще там часто встречается несоблюдение режима труда и отдыха.

Если говорить о территориях Казахстана и Узбекистана, то здесь считаю основной проблемой отсутствие нормальных дорог и погодные условия. В нашем регионе суровые зимы и очень жаркое лето, что, несомненно, сказывается на всех участниках дорожного движения. Кроме того, у нас отсутствует выездной сервис для грузовых автомобилей. И, как и в России, не соблюдается режим труда и отдыха.

На территории Евросоюза считаю недостатком необходимое количество парковочных мест на стоянках. Высокая преступность, и всё чаще бывает, что в Европе режут тент и крадут груз. В этой ситуации единственное, что можно сделать, это обратиться в полицию. Как правило, этих людей уже не находят. Но это всё равно необходимая процедура, потому что груз застрахован. А если предоставить протокол полиции, то никаких санкций к водителю не применяют. Помимо того, что воры портят тенты и крадут товары, так еще и сливают до полутора тонн топлива. К счастью, мне пока везло, и я с этим не сталкивался (улыбается).

– Что, на ваш взгляд, ценится в водителях-дальнобойщиках?

– Я считаю, что в нашей работе, в первую очередь, ценится самостоятельность и умение находить выход из сложной ситуации, решать проблемы на месте.

– Существует ли на самом деле «братство дальнобойщиков», о котором в народе ходит много захватывающих историй? Или это миф, и на дороге каждый сам за себя?

– На мой взгляд, понятие «братство дальнобойщиков» больше актуально для стран СНГ, так как в случае поломки грузового автомобиля или при столкновении с так называемым «рэкетиром» водители оказывают помощь друг другу. В Европе в случае неисправности автомобиля на помощь приходит специальный сервис. Но и там, находясь на стоянках и парковках, в случае необходимости водители всегда оказывают помощь друг другу, если, например, закончилось что-то из продуктов, газ и так далее.

– Поделитесь планами на ближайшее будущее.

– Пока я не планирую менять род своей деятельности и хочу еще путешествовать. Свою работу считаю ценным опытом, она учит находить подход к людям.

На сегодняшний день мой заработок составляет 85 евро в сутки, при этом я езжу за рулем не более 9 часов в день. А кроме того, благодаря своей команде, а именно Светлане, Айнуре, Алику и Хабибу, могу совмещать работу в Европе и в Казахстане.

инстаграм: @yernurkarataevich
TikTok: @yernurkarataevich



Системная терапия

В чем суть системного подхода, на кого он рассчитан и в каких случаях наиболее эффективен? На эти и другие вопросы ответила системный терапевт, чакролог Эльнура Иксатова.

Эльнура, в чем заключается роль системного терапевта в жизни человека? С какими запросами вы работаете?

– Роль системного терапевта в том, чтобы найти пути решения проблемы клиента. Выявить всё то, что влияет на него на системном уровне, помочь человеку получить ресурс от его родовой системы и тем самым улучшить его жизнь. Быть его проводником.

Я работаю с проблемами в отношениях человека с окружающими, с детскими травмами, повторяющимися сценариями родовых программ, потерями близкого человека, потерями энергии, депрессиями, выгораниями, страхами, тревогами, обидами, подавлениями эмоций, проблемами при завершении отношений, с вопросами поиска своего предназначения, финансовыми проблемами и запросами для достижения результата.

– Системные расстановки – что это, если говорить простыми словами?

– Системные расстановки также называют семейными расстановками – это значит расставить всё по своим местам, ведь часто бывает так, что в системе роли и места перепутаны. И этот метод очень мощный и глубокий для решения различных проблем. Также можно сделать и бизнес-расстановку. Вообще, расстановка помогает увидеть свою жизнь со стороны и понять, что именно влияет на самого клиента.

Существует 5 причин на системном уровне, из-за которых возникают трудности в жизни.

1. Это дети, не рожденные в результате аборт и выкидышей. И необходимо каждому такому ребенку дать место в родовой системе.
2. Отсутствие одного из родителей в жизни человека, и даже если он сущес-



Я РАБОТАЮ С ПРОБЛЕМАМИ В ОТНОШЕНИЯХ ЧЕЛОВЕКА С ОКРУЖАЮЩИМИ, С ДЕТСКИМИ ТРАВМАМИ...

3. Потеря партнера, смерть близкого человека, когда боль несут на протяжении жизни.
4. Незавершенные отношения.
5. Жертвы и убийцы в роду.

Все эти факторы оказывают влияние на системном уровне. Расстановка позволяет выявить, что именно влияет на человека, и закрыть эту воронку, чтобы энергия туда не утекала и давала только ресурс для сегодняшней жизни.

– Всегда ли данный метод дает свои результаты? Например, к психологу нельзя идти без желания и насилия. А как с расстановками? В каких случаях этот метод может оказаться бездейственным?

– Результат будет в любом случае, в обязательном порядке. Но путь к этому результату может быть разным и не всегда быстрый – в том случае, если, например, клиент сам не готов меняться и сопротивляется происходящим изменениям после расстановки. Не каждый человек готов «принять» услышанный и увиденный материал, поэтому важно доработать и пройти личную терапию.

В этом случае избавление от проблемы тоже занимает длительное время.

– Кроме расстановок вы работаете с датами рождения и цифрами. Как это помогает в диагностике личности?

– Работая с клиентами, я, как нумеролог-чакролог, по дате рождения могу высчитать их врожденный потенциал и таланты, выявить слабые и сильные стороны. Это помогает раскрыть потенциал человека и направить его действия в нужное русло. С помощью цифр могу понять и увидеть, в каком периоде находится человек, что именно сей-

час для него важно, а также с какими испытаниями он может столкнуться в будущем.

– Для чего человеку делается чакроанализ? Что можно извлечь из него? И с какого возраста чакроанализ можно делать?

– Чакроанализ помогает определить заложенный потенциал на момент рождения. После чакроанализа человек может направлять свою энергию, понимая, для чего он родился и живет. Также зная свой тип личности и определив свои задачи, человек уже легче может выбрать профессию, чтобы реализовать себя полностью. И после чакроанализа я обязательно даю рекомендации по раскручиванию и прокачиванию себя и своих чакр. Чакроанализ рекомендую делать и детям от двух до двенадцати лет. Он очень помогает родителям понять своего ребенка, увидеть все стороны его характера, его таланты. Это дает возможность направить ребенка в нужное русло, отдать в нужные кружки, чтобы развивать сильные стороны. Я рекомендую каждому родителю обязательно сделать такой анализ для своего ребенка.

– Если наши предки и род влияют на нашу жизнь, то что необходимо предпринять уже сейчас, чтобы избежать собственного негативного влияния на жизнь детей и потомков?

– В первую очередь человеку самому важно прийти в ресурсное состояние и понять, что влияет на него именно на системном уровне. Полностью закрыть все воронки и получить поток любви и энергии. Нужно обязательно уделять время для работы с психологом и желательно проходить терапию, особенно если есть какие-то травмы. И только находясь в ресурсном состоянии, можно полноценно увидеть своего ребенка, заниматься им и любить. Ведь многих не научили любить, и, соответственно, они относятся к своим детям так, как к ним относились их родители. И здесь важно проработать всё на системном уровне, изменить себя в первую очередь и уже ребенку давать всё самое лучшее.

инстаграм:
@sistemnii_terapevt01kz



Профессия IT рекрутер

Когда дело доходит до поиска талантов, рекрутеры выступают в роли настоящих художников, тщательно вырисовывая портреты идеального сотрудника. Их задача не только найти кандидатов с нужными навыками, но и раскрыть креативные и профессиональные способности, которые делают каждого человека успешным, особенно если дело касается сферы IT. Давайте окунемся в мир рекрутинга, где искусство встречается с наукой...

Жанара Жумабаева – IT рекрутер.

Жанара, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я IT рекрутер. Моя работа заключается в том, чтобы найти талантливых специалистов в сфере IT для компаний. Я нихаус рекрутер, но также беру фриланс заказы на закрытие технических вакансий.

– Какие задачи входят в специализацию рекрутера? Почему вы выбрали столь узкое направление деятельности?

– В обязанности любого рекрутера входит поиск и привлечение специалистов, анализ их навыков и опыта, проведение интервью, оценка их соответствия потребностям конкретной компании и многое другое.

Особенность же рекрутера в IT – это знание и понимание этой сферы. Без этого сложно закрывать вакансии.

IT – это, пожалуй, одно из самых динамичных и перспективных направлений в мире сейчас. Здесь происходит множество инноваций, и в ней работают невероятно талантливые и интересные люди. Я всегда хотела быть частью этой среды, а рекрутмент стал тем самым пропуском в этот мир.

– Какой подход к собеседованиям вы считаете наиболее эффективным при оценке кандидатов на IT-позиции? Какие методики или инструменты вы используете для выявления лучших кандидатов?

– Есть множество традиционных, проверенных временем способов оценки кандидатов, которые используются



всеми рекрутерами. IT рекрутмент не исключение.

Особенность же заключается, повторюсь, именно в знании этой сферы и в умении говорить с разработчиками на одном языке.

Например, вы ищете Embedded инженера, но если вы не знаете, что такое freeRTOS, то диалога не получится. Или если вам нужен QA, а вы не понимаете разницы между мануалистом и автоматизатором, то вы никогда не закроете позицию.

Также отдельно могу выделить сорсинг – «холодный» поиск кандидатов на вакансию. Если в обычном рекрутменте довольно просто найти кандидата в традиционных джоб-бордах, то в IT поиск – это отдельное искусство, так как найти кандидата с определенным стеком, подходящим под потребности проекта и компании в целом, тот еще челлендж. Тут к нам на помощь приходят Boolean, X-ray поиск, разные расширения, Chat GPT и многое другое, что не так часто используется в других сферах, а для нас must-have.

– Какие навыки и качества вы считаете наиболее важными для успешной карьеры в IT рекрутменте и в целом в IT?

– Сейчас, в эпоху искусственного интеллекта, когда технические и аналитические задачи уже отдаются машине, на первое место вышли так называемые софт-скиллы или, как сейчас их называют, power skills – это такие навыки, как резильентность, ментальная гибкость, адаптивность, ассертивность, решение проблем и так далее.

Я сейчас работаю над своим курсом по IT рекрутменту, куда включила не только технические знания и рекрутерские навыки, но и развитие эмоционального интеллекта, навыки переговоров, фасилитации, построение нетворкинга и многое другое, так как считаю, что в наш цифровой век они жизненно необходимы, ведь именно они позволяют людям ориентироваться в сложных ситуациях и неопределенностях современного мира.

– Расскажите подробнее о курсе, который вы планируете. Кому он может быть полезен?

– Наш курс об IT-рекрутинге подходит для всех, независимо от уровня подготовки. В первые 4 недели мы рассказываем подробно обо всем, что связано с IT, начиная с языков программирования и заканчивая Web3 и геймдевом.

Особое внимание уделяем тому, чтобы материал был доступен и не заставлял блуждать в дебрях непонятных слов и терминов, как часто бывает на других курсах, где эту часть дают сами разработчики, которые увлекаются, и вдруг непонятно каким путем мы уже готовимся стать DevOps (улыбается). У себя на курсе я решила, что буду сама объяснять материал так, как мне хотелось бы, чтобы мне объяснили когда-то. Точно, понятно и простым языком, чтобы понял даже ребенок.

Во второй месяц учим, как находить кандидатов для IT-позиций и развиваем софт-скиллы. Курс также подходит для рекрутеров, желающих войти в IT-сферу.



Запуск планируется в январе, следите за нашим Инстаграмом.

– Какие советы вы можете дать тем, кто ищет работу в IT?

– Я часто сталкиваюсь с очень плохо написанным резюме, оно просто не продает. Будь то разработчик, рекрутер или аналитик, нужно приблизить себя к совершенству хотя бы на бумаге (улыбается). Учитывая, что сейчас во всех компаниях стал популярен data-driven подход, пишите цифры. Например, рекрутеру лучше писать о количестве закрытых позиций, коэффициенте принятия офферов и так далее.

Для разработчиков – расписать используемые технологии для каждого проекта и количество лет или месяцев работы с данной технологией и так далее. Это всё основы правильной подачи своих компетенций.

Я сейчас веду карьерные консультации для любой сферы, упаковываю опыт и помогаю составить грамотное резюме. По этому вопросу можно писать в Директ.

Еще один совет – не прекращайте учиться, получать сертификаты, следить за трендами. IT – это та сфера, которая не прощает застоя. Стоит только ослабить руку на пульсе, и вы неизбежно отстанете.

– И в завершение нашей беседы давайте подведем итог: рекрутер – это тот же HR-специалист, или же это все-таки разные специальности?

– Мой любимый вопрос. Мне часто задают его разработчики, и я им отвечаю – это как Java и JavaScript, обычно понимают сразу же (улыбается).

В небольших компаниях не выделяют отдельно рекрутера, чаще всего наймом, адаптацией, кадровой документацией занимается один человек, его и называют HR-ом.

В крупных же компаниях HR – это целый отдел, где каждый занимается своим направлением, туда и входит рекрутмент. Рекрутеры тоже делятся по грейдом. Начинающего рекрутера называют ресечер или сорсер (хотя это тоже может быть отдельной специализацией), далее mid/senior/lead рекрутеры. Но, опять же, подбор необходимого сотрудника зависит от бюджета компании.

инстаграм: @zhu_rec
телеграм: @zhanara_itrecruit

Секрет успеха

Пока одни гонятся за большими деньгами, другие начинают с малого и постепенно, прикладывая максимальные усилия, вырастают в успешных бизнесменов. Одним из таких ярких примеров является Владислав Большаков, который, несмотря на сложные жизненные обстоятельства, смог реализовать свои идеи даже в маленьком городе.

Владислав, расскажите нам о себе. Как давно вы занимаетесь бизнесом? Что привело вас в предпринимательскую деятельность?

– Я родился в маленьком городе Экибастуз. В школьные годы занимался волейболом и даже стал чемпионом Казахстана, получил звание КМС. Поступил на грант в Экибастузский инженерно-технический институт, а после окончания первого курса остался круглым сиротой. Но это не помешало мне окончить институт на «отлично» и защитить самостоятельно диплом, хотя эти времена и были самыми трудными для меня.

Кем я только ни работал, а в 2014 году случайно попал в международную компанию АО KCell, где начал изучать сферу торговли. Спустя пять лет устроился в международную компанию Philip Morris Kazakhstan и еще больше пополнил свой багаж знаний в сфере торговли. Мое окружение было примером для меня, все ребята занимались предпринимательской деятельностью. Впоследствии главной моей целью стало открытие собственного бизнеса.

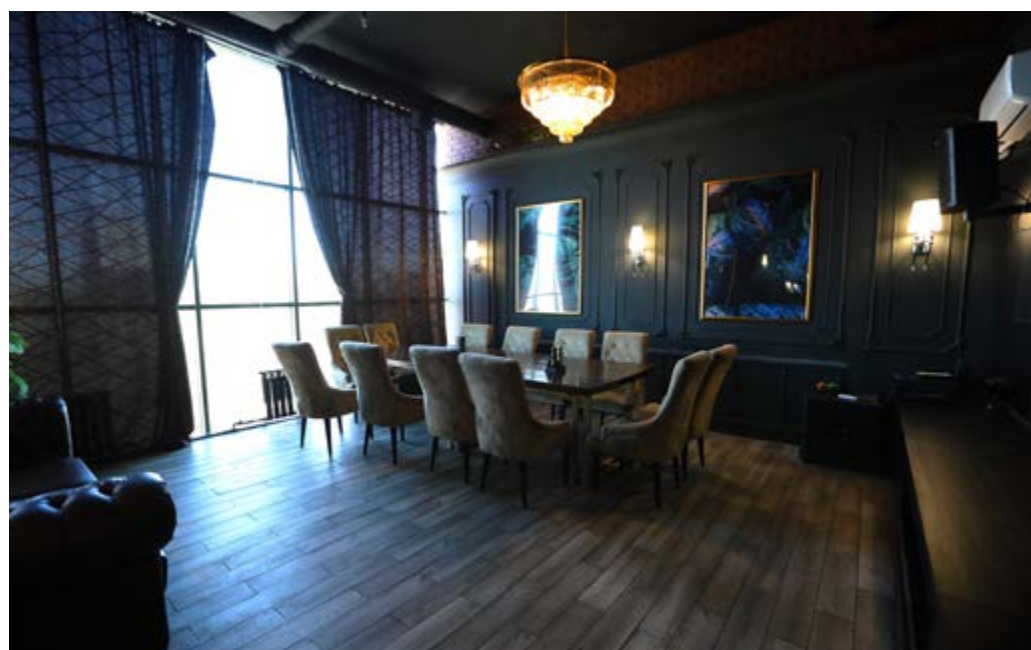
В 2020 году я с другом открыл турецкий фастфуд Tap Tap. Это был food truck в центре города на территории торгового дома. Так началась моя предпринимательская жизнь.

– Почему выбрали направление общепита?

– Когда я остался сиротой, нужно было себя кормить. Я учился готовить, и мне это понравилось (улыбается). У друга был фудтрак, а я взял кредит в банке на переоборудование и запуск. Первое время готовил сам, потом мы взяли двух поваров и кассиров. Фастфуд никогда не работал в минус, но приходилось уделять ему очень много времени, а чистая прибыль от одной точки была



ПОКА МЫ ДУМАЕМ, ДРУГИЕ УЖЕ ДЕЛАЮТ И СТАНОВЯТСЯ УСПЕШНЫМИ!



небольшая. Перед нами встал выбор: либо мы делаем сеть, либо открываем что-то более масштабное. И в 2021 году в самом центре города мы открыли гастробар The Garden. А фастфуд продали, но именно благодаря ему и полученному опыту уже не допускаем ранее совершенных ошибок.

– Что помогло вам осуществить эту идею?

– Перед открытием гастробара встал вопрос: где брать деньги?

Мы пошли в банк, где узнали, что для таких моногородов, как наш, существует программа кредитования «Дорожная карта бизнеса 2025», по которой мы и субсидировались. Это лучшая программа по поддержке малого и среднего бизнеса. Сложность была в том, что история начиналась в пик пандемии, но хороший бизнес-план, финансовая модель и отличная кредитная история помогли нам в получении кредита.

В 2022 году по этой же программе на крыше торгового дома, в котором располагается наш гастробар, мы открыли уже летнюю террасу.

Мы очень амбициозно зашли на рынок ресторанной сферы, где за короткое время получили любовь и благодарность от наших гостей. Однозначно нам нужно было выделиться среди кон-

курентов, и в этом помогла открытая терраса, подобной которой нет во всей Павлодарской области.

В данный момент это успешный проект, но на его развитие у нас ушло два года плодотворной работы. Только в этом году мы повысили нашего менеджера до управляющего директора, и у нас появилось больше свободного времени.

– Какие проекты вы реализовали на сегодняшний день?

– С появлением свободного времени у меня родилась новая идея, новый проект – «Пивной Дом Beerlin». Для реализации этой идеи потребовались немаленькие инвестиции, и, опять же, помог банк. Летом 2023 года мы официально открыты. В «Пивном Доме Beerlin» предусмотрены 5 отделов:

1. мясной,
2. разливные напитки и весь сопутствующий товар,
3. отдел вино-водочной продукции,
4. отдел для активного отдыха,
5. отдел с банными принадлежностями.

– Насколько сложно было обычному парню, без поддержки, самостоятельно достичь того, что вы имеете сегодня?

– Конечно, обычному парню без поддержки состоятельных родителей сложно начать.

Но на самом деле все проблемы у нас в голове, такие, как «маленький город, всё уже есть, ничего не получится».

1. Всё зависит от того, с какой идеей ты ложишься спать и с какой просыпаешься: нужна четкая цель.

2. Много зависит от окружения. Окружайте себя успешными, целеустремленными людьми и стремитесь быть такими.

3. Важно быть ответственным и законопослушным гражданином. Это помогло мне не испортить кредитную историю.

4. Не берите кредит на ненужные «хотелки»: телефоны, часы, шубы, путевки и так далее. Если взяли кредит – вкладывайте свои средства в дело, чтобы деньги работали на вас.

5. Прежде чем открывать любой проект, изучите его.

6. С получением первой прибыли не шикуйте, а вкладывайте дальше, чтобы через год вы могли уже видеть действительно чистую прибыль.

– Большинство молодых людей сегодня мечтают реализовывать себя в бизнесе. И у многих есть весьма привлекательные идеи, но нет знаний и опыта в их реализации. Могли бы вы дать несколько советов: с чего начать подготовку и реализацию собственного проекта?

– Мы живем в крутое время, где не обязательно сразу посещать форумы и тренинги. Достаточно иметь интернет на телефоне. YouTube – сумасшедшая платформа, где можно взять очень много полезной информации.

И как только вы всё изучите, смоделируете в голове, идите в банк. Если по каким-то причинам в банке не получается, ищите инвестора. Не опускайте руки и не останавливайтесь на достигнутом.

– Насколько непросто успешному бизнесмену совмещать личную жизнь, увлечения и бизнес? И возможно ли это в современных реалиях?

– Очень сложно! Один весьма успешный человек нашего города как-то сказал мне: «Влад, у тебя либо на работе всё идеально, и ты преуспеешь во всем, либо дома. Но там, и там не бывает».

Поэтому одна из целей у меня сейчас максимально правильно распределить свое время: 08:00 – тренировка, далее работа, и к 18:30 я стараюсь быть дома, чтобы проводить время с супругой и маленькой дочкой.

– Есть ли в планах развитие в других направлениях бизнеса?

– Да, однозначно. Я не хочу довольствоваться тем, что есть. Поэтому сейчас изучаю пару направлений, и, как только буду максимально готов, приступлю к их реализации.

инстаграм:
@gastrobar.the garden
@beerlin_ekb



«Наполеон» в большом городе!

Если заглянуть в историю, то многие вспомнят французского императора и полководца Наполеона Бонапарта, который пытался поработить разные страны, в том числе и соседнюю нам Россию. Но если настоящему Наполеону пришлось потерпеть поражение, то десерт, названный в его честь, без сомнения, «захватил» весь мир. Сегодняшняя наша история о том, как великодушный «Наполеон» с помощью кондитера-технолога Марии Тлеубердиевой взял в плен сердца жителей южной столицы Казахстана.

Мария, как давно у вас безграничная любовь к сладкому? Больше любите готовить или пробовать?

– Любовь к сладкому у меня с детства, особенно к выпечке моей бабушки (улыбается). Люблю готовить сама, и особенно торты. Ведь именно торт – главный атрибут любого праздника.

Мне хотелось развития и перемен, поэтому в конце 2019 года я переехала в Алматы – город возможностей...

Я рада тому, что могу внести свой вклад в создание праздничного настроения в каждой семье. По образованию я повар-калькулятор, работала в известных ресторанах Шымкента от повара холодного цеха, где в мои обязанности входило, в том числе, и приготовление десертов, до непосредственно кондитера. К тому времени заочно окончила Московский технологический институт по специальности «Технолог хлеба, кондитерских и макаронных изделий». Мне хотелось развития и перемен, поэтому в конце 2019 года я переехала в Алматы – город возможностей. Сначала так же работала в ресторанах, однако пан-



демия подтолкнула к началу реализации собственной мечты.

– Ваши «Наполеон» произвел настоящий фурор и завоевал сердца алматинцев. Как вам это удалось?

– Мне хотелось готовить то, что мне нравится и что у меня хорошо получается, но в то же время нечто новое, чего я не видела у других. Сейчас ассортимент десертов очень боль-



шой и разнообразный, и сладкоежек трудно удивить. Торт «Наполеон» весьма известный и любимый торт, и у многих есть свой собственный рецепт этого десерта. Я же сохранила классический рецепт, но разнообразила вкус. Теперь каждый может выбрать проверенный и любимый «Наполеон» по своим вкусовым предпочтениям, просто попробовав что-то новенькое.

– Какие вариации или вкусы торта «Наполеон» есть в вашем ассортименте?

– На данный момент я предлагаю своим клиентам 10 вкусов: фисташковый, маковый с ореховым пралине, манго-маракуйя, фундук-банан, смородиновый, карамельный латте, малина-кокос, черника-лаванда, шоколадно-вишнёвый, пломбир-клубника.

– Что в «Наполеоне», на ваш взгляд, самое главное? Есть ли какие-то особенности или уникальные элементы в вашем рецепте этого десерта?



– Для меня, как производителя, в процессе приготовления торта важно всё: от качества продуктов до соблюдения технологии. Работаю только с натуральными продуктами, не использую консерванты, красители и усилители вкуса.

– Вам известна история появления столь знаменитого торта? Расскажите, почему торт называется «Наполеон».

– Торт «Наполеон» имеет неоднозначную историю. Общим знаменателем всех версий является та или иная причастность к этому десерту французского императора Наполеона Бонапарта. По одной из них, впервые этот десерт довелось попробовать в начале XX века на 100-летнюю годовщину побега Наполеона из России. Пирожное из слоеного теста было изготовлено в виде треугольника и посыпано сверху крошкой – это символизировало знаменитую шляпу Наполеона. Но мне понравилась легенда, в которой говорится, что дамский угодник Бонапарт решил поухаживать за одной из фрейлин своей супруги Жозефины и был застигнут на месте преступления. Разгневанную супругу пришлось убедить, что на ухо даме он нашептывал не нежности, а рецепт нового торта. На следующий день к столу подали уже новый десерт.

– Планируете ли вы и дальше расширять линейку «Наполеонов»? Или готовы удивить своих поклонников иными видами десертов?

– Да, в планах есть добавить новые вкусы, и эти идеи уже в разработке. Хочется еще и расширить производство, а в будущем открыть свою кондитерскую.



Инстаграм:
@mariya #19461
@maryn_magicoffaste

Бухгалтерия на аутсорсе

В современном мире бизнеса, где конкуренция становится всё более ожесточенной, предприниматели постоянно совершенствуют свои стратегии и оптимизируют бизнес-процессы.

А управление финансами и бухгалтерией становится ключевым элементом успешной деятельности предприятия. Однако соблюдение стандартов, отчетность перед налоговыми органами, финансовое планирование – всё это является сложным и ресурсозатратным фактором. В ответ на подобные вызовы многие компании обращаются к стратегии, которая становится всё более популярной в бизнес-среде – аутсорсингу бухгалтерии. В этой статье мы побеседовали с руководителем аутсорсинговой компании TOO GLFinance, которая зарекомендовала себя в бизнес-кругах как надежный партнер.

Карлыгаши Тажибекова – сооснователь и руководитель аутсорсинговой компании TOO GLFinance. Сертифицированный профессиональный бухгалтер-практик с опытом более 15 лет, сертифицированный налоговый консультант РК.

Карлыгаши, как давно вы в бухгалтерском деле? И что подтолкнуло открыть собственную компанию?

– В бухгалтерии я с 2005 года, но открыла аутсорсинговую компанию в 2021 году. Мне всегда нравилось развиваться в разных направлениях бухгалтерской деятельности: от «первички» до различных отчетов. Конечно, развитие в разных сферах бизнеса и подтолкнуло двигаться дальше. Я долгое время работала в экспедиции и, набрав в этой деятельности большой опыт, решила попробовать войти в другие сферы. Безусловно, к развитию нас подталкивает и желание увеличить финансовый доход. На личный доход в бизнесе можно повлиять, применяя различные рычаги, а на заработную плату в найме не всегда. И тогда это либо новые обязанности в старой компании, либо поиск нового места работы.

– Какой опыт у вас в аутсорсинге? И с какими направлениями бизнеса работает ваша компания?



– Как я упомянула ранее, мы работаем уже третий год.

Моя компания обслуживает такой вид бизнеса, как логистика, предоставляет различного рода услуги массажным салонам, в медицине, торговле, туроператорам и многим другим.

Для нас нет каких-либо ограничений, и бухгалтерский аутсорсинг мы предоставляем по самым разным направлениям бизнеса.

– На ваш взгляд, какие преимущества для бизнеса в бухгалтерии на аутсорсинге?

– На самом деле преимуществ при передаче бухгалтерии в аутсорсинг для бизнеса очень много. В первую очередь это экономия на таких активах, как мебель, ноутбук, площадь в офисе, экономия на отпускных и больничных, обучении бухгалтера, что тоже сейчас стоит недешево. Также, работая на аутсорсинге, предприниматель и компания,

предоставляющая услуги, заключают такие договора, которые включают в себя возмещение ущерба. Если со стороны аутсорсинговой компании были допущены нарушения, что повлекло для предпринимателя такие последствия, как необходимость выплатить штрафы, пени в государственные органы, то ущерб возмещается.

– Но, согласитесь, сегодня на рынке множество компаний, и далеко не все они предоставляют качественные услуги. На что обратить внимание предпринимателю при выборе аутсорсинговой компании?

– Я всегда прошу изучить договор и обсудить все пожелания предпринимателя, прежде чем мы возьмем в работу бизнес. Передавая бухгалтерию в аутсорсинг, многие предприниматели считают, что на этом их миссия закончилась и можно забыть про бухгалтерию. Но я же рекомендую периодически, раз в месяц или в любой другой период, наблюдать баланс компании, интересоваться, какая прибыль фактически образовалась и какие налоги к оплате планируются (КПН, НДС). Нельзя упускать из виду данные о задолженностях: кто вам должен денег или кому вы должны: то есть наблюдать и узнавать, какие процедуры проводятся по возврату денежных средств.

– Как выстраивается работа внутри компании: каждый сотрудник работает на своем участке с определенным видом бизнеса, или вы работаете совместно?

– Каждая компания выстраивает свою модель бизнеса.

В моей компании мы прописываем на каждую должность функциональные обязанности с указанием сроков их выполнения. По итогу месяца мы предоставляем отчет о проделанной работе нашим клиентам. Ведем хронометраж для понимания, какое количество операций занимает какое время.

– А возможно ли работать на аутсорсинге с другими городами? Насколько это эффективно?

– Да, конечно, возможно! Сейчас очень многие компании переходят на электронный документооборот – это эффективно, когда предприниматель своевременно передает все поручения и выполняет все требования со стороны



бухгалтерии. Конечно, если предприниматель доверяет вам как эксперту, то можно включить в тариф командировки для анализа архива и других критериев работы компании.

– Каким вы видите развитие своей компании в будущем?

– В будущем я вижу нашу компанию в нескольких регионах Казахстана, также планирую увеличить спектр услуг. Несомненно, в планах расширять свой штат и увеличивать количество экспертов.



@GLFINANCE.KZ

инстаграм: @glfinance.kz
karlygashyazhibekova@gmail.com
www.glfinance.uchef.kz
+7-701-324-89-64

Отдых с Aloha Travel

В условиях быстрого развития технологий и ускорения темпа жизни всё больше людей стремятся на короткое время уйти от повседневных проблем, окунуться в неизведанные культуры, открыть для себя новые уголки планеты. Именно в этом стремлении к приключениям, открытиям и удовольствиям возникает особая потребность в профессиональной организации путешествий.

Алтынай Сагымбек – основатель туристической компании Aloha Travel.

Алтынай, вы много путешествуете, бываете в разных странах. Откуда такое желание увидеть весь мир?

– Я люблю путешествовать. Изучать культуру, видеть достопримечательности других стран, любоваться морем и природой других континентов. Всё это доставляет мне большое удовольствие. К сожалению, еще не была во многих странах, которые хотела бы увидеть, но в ближайшее время планирую посетить новые для меня места (улыбается).

– Какие факторы побудили вас создать свою собственную турфирму?

– Возможность много путешествовать и расширять свой кругозор. Туризм – это всегда новые знакомства с интересными людьми, ведь каждый день узнаешь для себя что-то новое.

– Какие основные направления и типы туров предлагает ваша компания? Какие особенности делают их уникальными?

– Мы работаем со всеми направлениями и отправляем своих туристов в любую точку мира. С нами путешествовать безопасно, комфортно и выгодно. Мы предоставляем отличный сервис и на связи со своими туристами 24/7. Делаем всё возможное для их комфортного отдыха, чтобы люди могли рекомендовать нас как профессионалов своего дела.

– Какие меры вы предпринимаете для обеспечения безопасности и комфорта клиентов во время путешествий? Насколько безопасно сегодня отправляться в другую страну?

– Работая в этой сфере, мы первыми получаем информацию о ситуации в той или иной стране. И всегда оповещаем наших туристов. Никогда не отправляем туристов в те страны, где нестабильная ситуация.

– Сколько у вас сотрудников в данный момент? И как вы обеспечиваете им развитие и обучение в профессиональном плане?

– В данный момент в нашей команде 15 человек, и я с уверенностью могу сказать, что это профессионалы своего дела.

У нас есть собственная школа, еженедельно мы проводим разные виды обучения и тренинги для повышения качества знаний наших сотрудников.



Также отправляем их на рекламные туры за границу для получения новых знаний, чтобы они изучили отельную базу другой страны и могли достоверно рассказать о всех плюсах и минусах того или иного отдыха нашим клиентам.

– Сказываются ли природные катаклизмы и политические события в мире на выборе туристов?

– Да, сказываются. Люди переживают за свою безопасность, и это нормально.

В такие моменты мы всегда стараемся переубедить в выборе или перенаправить туристов в другие страны, где они смогут спокойно отдохнуть.

– В какое время года компания Aloha Travel предлагает самые выгодные туры?

– Выгодные туры есть всегда. Но важно учитывать тот момент, что в праздничные и каникулярные даты стоимость путешествий всегда дороже. Поэтому мы советуем заранее планировать свой отдых, для того чтобы забронировать нужный отель и приобрести путевку по самым выгодным ценам.

– Куда предпочитают летать на отдых казахстанцы? Почему?

– Самые популярные направления – это, конечно же, Турция, ОАЭ, Египет и Таиланд.

Но с каждым годом замечаем, что туристы стараются выбирать новые направления, где ранее не отдыхали, и мы стараемся им в этом помочь.

инстаграм:

@alohatravel.kz

@altussha

+7-705-222-27-43, +7-705-222-29-10

www.tpeople.online



RAMESH HARMAN

RAMESH HARMAN – наставник, психотерапевт по отношениям между мужчиной и женщиной.

Рамеш, на страничке в Инстаграм вы позиционируете себя в качестве наставника и психотерапевта по отношениям. В чем ваши особенности как специалиста?

– Как наставник и психотерапевт по отношениям между мужчиной и женщиной, я сосредоточен на помощи парам в укреплении их отношений и одиноким женщинам в поиске достойного мужчины. Мой индивидуальный подход к каждому клиенту основан на их уникальных потребностях и обстоятельствах. А мои методы включают Holistic Mind Therapy, когнитивно-поведенческую терапию, транзактный анализ и майндфулнесс с опорой на мой жизненный семейный опыт. Я стремлюсь к достижению реальных изменений и улучшений в жизни клиентов, фокусируясь на значимых и долгосрочных результатах в их отношениях, а не просто на продолжительности сессий. Моя работа направлена не только на решение существующих проблем, но и на предоставление инструментов для создания более крепких и гармоничных отношений в будущем на основании открытости, честности и готовности работать над собой. Я предлагаю как личные консультации в офисе, так и онлайн-консультации для тех, кто ищет поддержку в улучшении своих отношений.

– Все хотят знать рецепт создания и сохранения счастливых отношений. Но прежде чем создавать эти отношения, нужно встретить «своего» человека. Как понять, что перед тобой именно он?

– Чтобы понять, что перед вами именно «ваш» человек, обратите внимание на такие признаки, как легкость и комфорт в общении, общие интересы и ценности, взаимная поддержка в разных ситуациях, уважение и доверие друг к другу, а также должно возникнуть внутреннее чувство, что это именно тот человек, с которым вы хотели бы быть.



– Есть ли типаж мужчин, с которыми невозможно создать счастливые отношения? И, может быть, лучше держаться от них подальше?

– Всегда есть нюансы. Каждый человек уникален, но некоторые черты личности или поведенческие паттерны могут затруднить построение здоровых и счастливых отношений. Многие зависят от взаимодействия индивидуальностей, умения обеих сторон к саморефлексии и готовности работать над собой и отношениями. Вот несколько типажей, с которыми могут возникнуть трудности: нарциссы,

эмоционально недоступные мужчины, которые не способны к эмоциональной открытости. Игроки: те, кто ведет себя манипулятивно, используя других для собственных целей. Агрессоры и зависимые личности.

Ключевым является желание человека работать над собой и отношениями. Наличие одной из этих черт обязательно делает человека неподходящим для отношений, но определенно требует внимания и, возможно, профессиональной помощи.

– К вам обращаются женщины или семейные пары с самыми разными целями. Что больше всего вдохновляет в работе с ними?

– Больше всего меня вдохновляет возможность стать свидетелем трансформации людей – от момента, когда они обращаются за помощью, чувствуя себя уязвимыми и сталкиваясь с жизненными трудностями, до того момента, когда они обретают силу, самоосознание и навыки для построения здоровых и счастливых отношений.

Видеть, как клиенты преодолевают свои страхи, разрешают внутренние конфликты и начинают принимать себя, раскрывают свой потенциал в личном и эмоциональном развитии – это истинно вдохновляющий процесс. Успехи моих клиентов – это то, что подтверждает значимость и эффективность моего подхода, а их благополучие и счастье в личной жизни является лучшей наградой за мои усилия.

– Можете привести какой-нибудь суперсложный пример из своей практики или иординарную ситуацию?

– Обратилась пара: они уже много лет вместе, и их отношения на первый взгляд устоявшиеся и стабильные. Однако они переживали глубокий кризис после того, как обнаружилось, что один из партнеров уже длительное время ведет параллельную жизнь, включая другие романтические отношения. Этот партнер также имеет проблемы с азартными играми, что привело к значительным финансовым потерям, о которых другой партнер не знал.

В таком случае эта ситуация ставит передо мной несколько задач. Что мы сделали?

Работа с предательством: я помог обоим партнерам проработать чувство предательства и потери доверия.

Идентификация и лечение зависимости: разобрались в проблеме зависимости от азартных игр и разработали план лечения и восстановления.

Индивидуальная терапия: обоим партнерам потребовалась индивидуальная терапия для личной работы над собственными проблемами и травмами.

Совместная терапия: параллельно с индивидуальной терапией партнерам провели совместные сессии, чтобы оценить,

есть ли у них желание и возможность восстановить отношения, и помочь им разработать новую основу для будущего взаимодействия, если они решат остаться вместе.

И второй пример.

Женщина 35 лет – карьеристка: она успешна в профессиональной жизни, но чувствует себя неудовлетворенной в личной. Хочет найти партнера для серьезных отношений, но сталкивается с трудностями в поисках «достойного мужчины». Ее прошлые отношения часто заканчивались разочарованиями. Считает, что «все хорошие мужчины либо женаты, либо имеют серьезные недостатки».

В данном случае я столкнулся с несколькими задачами.

Разбор прошлых отношений: потребовалось исследовать прошлые отношения, чтобы понять повторяющиеся модели и решить, нуждаются ли они в коррекции.

Самооценка и установление ценностей: провели работу по укреплению самооценки и выявлению истинных ценностей и желаний в отношениях.

Оценка реалистичности ожиданий: я помог оценить и при необходимости скорректировать ожидания женщины относительно будущего партнера и отношений.

Развитие социальных навыков: поработали над улучшением социальных навыков, таких, как коммуникация, установление границ и умение быть уязвимой в подходящие моменты.

Исследование путей знакомства: обсудили и исследовали различные способы знакомства и встреч с потенциальными партнерами, включая онлайн-дейтинг, хобби и социальные мероприятия.

Преодоление страха отвержения: я помог преодолеть страх отвержения и разочарования, который может мешать женщине активно заниматься поиском партнера.

Планирование будущего: была поддержка в создании плана личного роста, который будет способствовать ее собственному счастью и удовлетворенности, независимо от романтических отношений.



whatsapp:
+7-775-83-83-182
инстаграм:
@ramesh.harman

ПРОФЕССИЯ: СПЕЦИАЛИСТ ПО КАПИТАЛЬНОМУ РЕМОНТУ СКВАЖИН

Статья, которую вы собираетесь прочитать, посвящена профессионалу, специалисту по сложным работам и капитальному ремонту скважин. Мы рассмотрим его роль в современной индустрии, уникальные навыки и опыт, а также вклад в обеспечение и развитие нефтегазовой промышленности.

Карим Рустембаев – супервайзер и специалист по капитальному ремонту скважин.

Карим, в мире нефтедобычи капитальный ремонт скважин, безусловно, занимает особое место, и его важность трудно переоценить. А что привело вас в столь непростую профессию?

– Профессия в сфере капитального ремонта скважин привлекла меня увлекательным сочетанием технических и инженерных аспектов, а также важностью для мировой нефтедобычи. Работа в этой области позволяет мне вносить значительный вклад в обеспечение стабильности и эффективности добычи энергоресурсов, а также находить инновационные решения сложных задач. Эта профессия может быть сложной, но она вдохновляющая и позволяет постоянно учиться и совершенствоваться.

– В прошлом вы строили весьма успешную карьеру в спорте и вдруг сменили курс на нефтяную деятельность. Насколько сложно было принять такую кардинальную перемену? У вас были сомнения в успехе?

– Решение сменить карьеру давалось долго и было взвешенным. Начало новой деятельности стало вызовом, но я верил в свои способности и был готов к тому, чтобы разнообразие опыта и новые возможности принесли успех.

– Ваша спортивная карьера в прошлом повлияла на вашу нынешнюю профессию?

– Да. В спорте я узнал ценность упорства, дисциплины и командной работы, что пригодилось мне в моей нынешней деятельности.



– Расскажите подробнее, в чем заключается ваша деятельность сегодня.

– Моя работа заключается в капитальном ремонте скважин. Это комплекс технических мероприятий, проводимых с целью восстановления и поддержания работоспособности нефтяных или газовых скважин. Данный процесс проходит в несколько этапов.

1. Диагностика представляет собой анализ состояния скважины.
2. Подготовка заключается в очистке от загрязнений и прокладке необходимых коммуникаций.
3. Разработка плана по восстановлению

скважины включает выбор и установку нового оборудования.

4. Ремонт – это основной этап, в течение которого проводятся замены и восстановительные работы.
5. Контроль осуществляется после завершения ремонта, он заключается в проведении контрольных испытаний, для того чтобы удостовериться в исправности скважины.
6. Эксплуатация начинается после возвращения скважины к работе по добыче нефти или газа.
7. Обслуживание скважины проводится регулярно, как и мониторинг ее состояния, для поддержания долгосрочной

работоспособности эксплуатируемой скважины.

Капитальный ремонт скважин не только поддерживает непрерывность производства энергоресурсов, но и способствует экономии средств и повышению безопасности в нефтяной и газовой промышленности.

– Как часто необходимо производить подобные работы?

– В зависимости от типа скважины и условий эксплуатации капитальный ремонт может проводиться периодически или по необходимости. Этот процесс играет важную роль в обеспечении надежности и долговечности скважин, а также в обеспечении устойчивой добычи природных ресурсов.

– Но вы работаете не один? Насколько в вашей профессии важна командная работа?

– Капитальный ремонт скважин – это коллективное усилие, где командная работа играет ключевую роль. Каждый

член команды выполняет свою специфическую роль, чтобы обеспечить успешное выполнение задачи.

– Кроме того это и опасная профессия. Какие нестандартные ситуации имели место? Как удавалось их разрешить?

– Да, буквально недавно при ремонте одной из скважин мы столкнулись с неожиданным газонефтеводопроявлением (ГНВП), что могло создать опасность для всех участников процесса. Бригада моментально среагировала, приступив к герметизации устья скважины, чтобы предотвратить распространение газа. Важно подчеркнуть, что безопасность всегда на первом месте в работе с нефтегазовыми скважинами, и в данной ситуации были соблюдены строгие протоколы безопасности. Мы немедленно эвакуировали персонал, который не участвовал в ликвидации аварии, и применили метод ожидания утяжеления, тем самым приступили к глушению скважины для устранения газа.



Этот случай подчеркивает важность готовности и обучения команды к реагированию на нестандартные ситуации. Благодаря четким действиям и соблюдению стандартов безопасности мы смогли минимизировать риски и успешно продолжить ремонтные работы, обеспечивая безопасность всех участников процесса.

– Вам часто приходится находиться на месторождениях. Как постоянные командировки влияют на личную жизнь?

– Командировки, действительно, могут оказывать влияние на личную жизнь. Несмотря на физическое расстояние я всегда ощущаю поддержку и понимание родных.

Мы уделяем особое внимание общению и планированию, чтобы максимально использовать время, проведенное вдали от дома. Это включает в себя видеозвонки, обмен сообщениями и планирование совместного времени, когда я нахожусь дома. Моя семья понимает важность моей профессии, и мы постоянно работаем над тем, чтобы поддерживать нашу близость.

– И в заключение нашей беседы дайте несколько советов тем, кто хотел бы попробовать себя в новой сфере, но не может решиться на перемены.

– Планируйте постепенный переход к новой деятельности: вы можете начать с пилотного проекта, временной работы или фриланса в новой сфере, чтобы оценить, насколько она вам подходит, не рискуя полностью бросить текущую работу.

Общайтесь с людьми, уже работающими в выбранной вами сфере, так как советы и мнения других людей могут быть очень полезными.

Преодолевайте свой страх: помните, что страх перед изменениями – естественное чувство. Важно осознать, что ваши навыки и опыт из предыдущей сферы могут быть полезными в новой. Не бойтесь провести этот переход.

Позиция близких людей в моральном плане очень важна: разговор с семьей и близкими о ваших планах и опасениях может дать дополнительную поддержку и понимание.

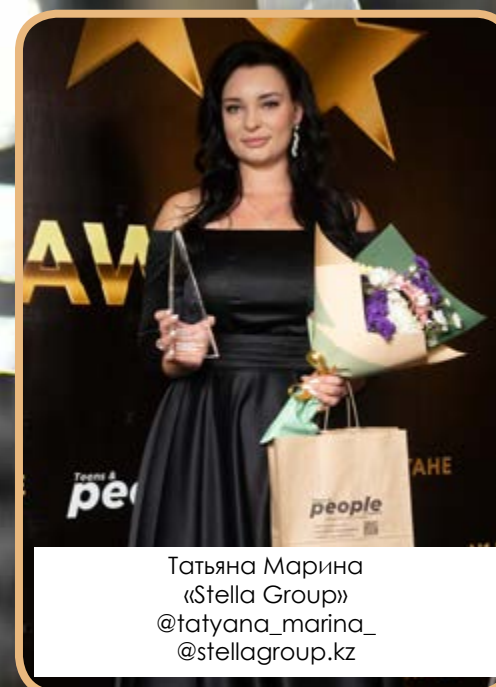
инстаграм: @karim_kz85
Facebook: Рустембаев Карим

N1 В КАЗАХСТАНЕ AWARD

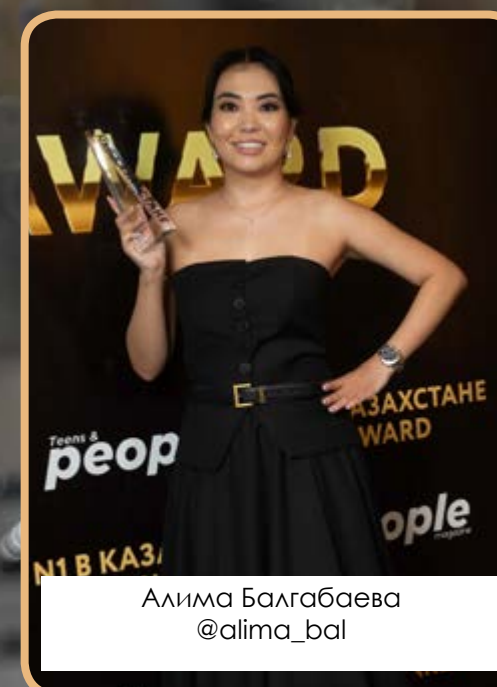
**БИЗНЕС
ЭКСПЕРТЫ
ПРОФЕССИОНАЛЫ**

Быть первым среди тысячи других

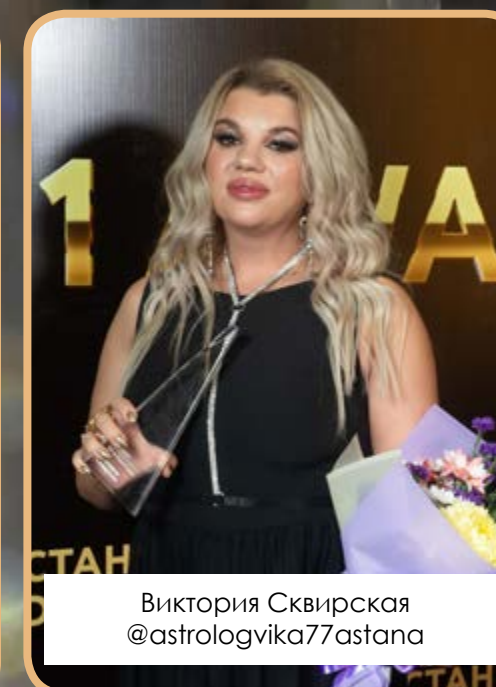
*Это премия N1 в Казахстане.
Для лучших.
Самых лучших.*



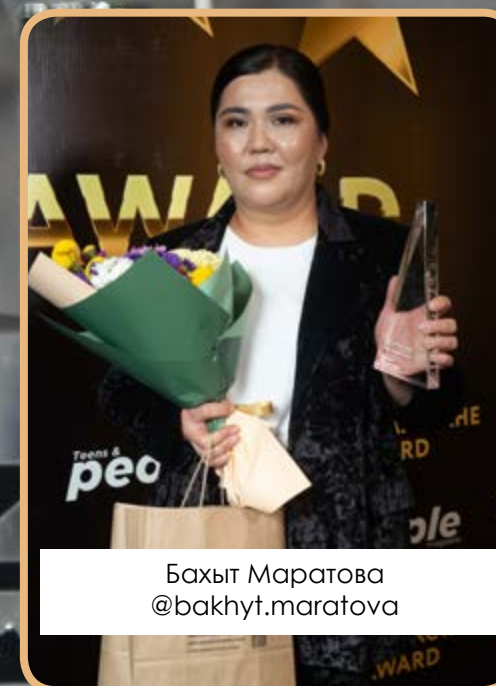
Татьяна Марина
«Stella Group»
@tatyana_marina_
@stellagroup.kz



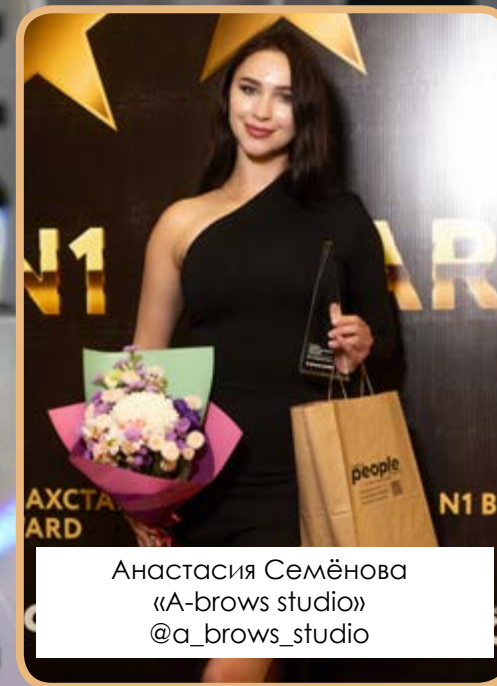
Алима Балгабаева
@alima_bal



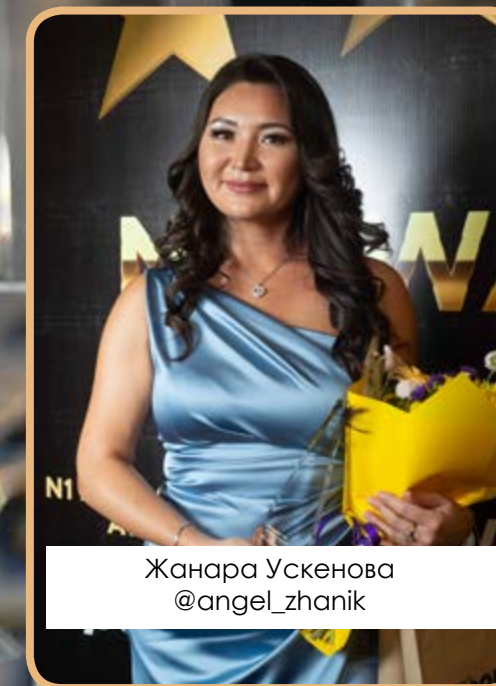
Виктория Сквирская
@astrologvika77astana



Бахыт Маратова
@bakhyt.maratova



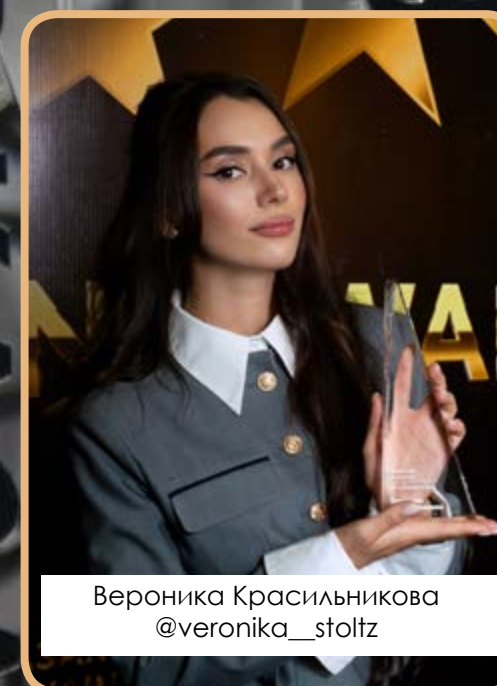
Анастасия Семёнова
«A-brows studio»
@a_brows_studio



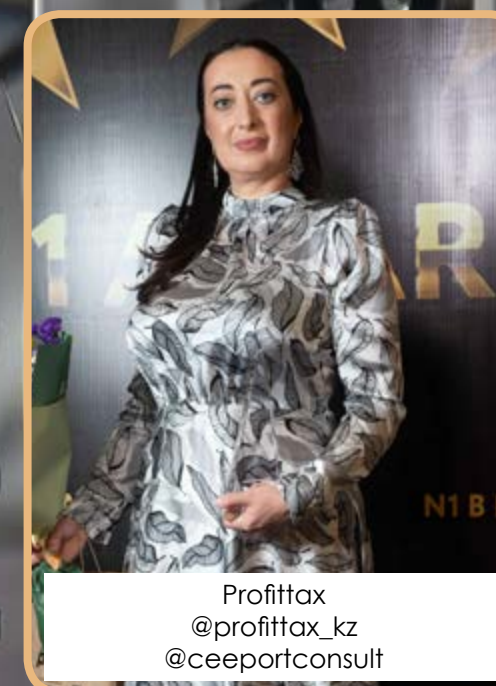
Жанара Ускенова
@angel_zhanik



Айдана Рамазанова
@aidana.ramazanova_



Вероника Красильникова
@veronika_stoltz



Profitax
@profitax_kz
@ceepportconsult



Наталья Степанова
@nutriciolog_naturopat_almaty



Марал Конусова
@maral_konussova



LEVEL MASSAGE STUDIO
@level_massage_studio



BRAMTKZ
@bramtkz



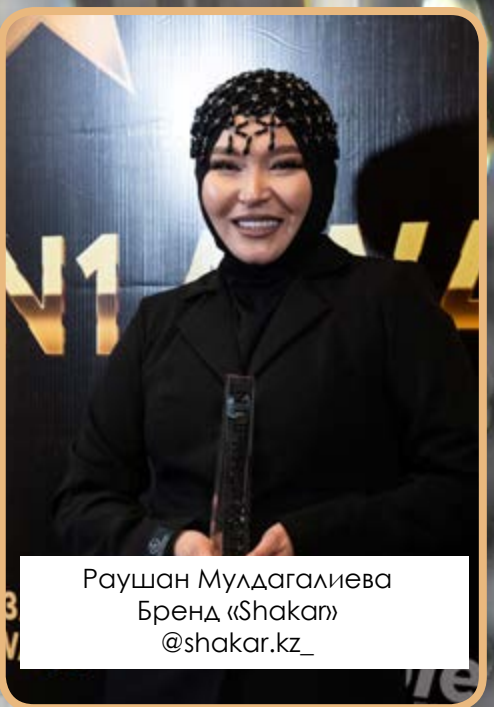
Артур Салтыбаев
@artur_huseynovich



Камила Кокаева
@kamila_kokaeva13



Школа психологии
Анар Есен



Раушан Мулдағалиева
Бренд «Shakar»
@shakar.kz_



Ляззат Жансеитова
@advocate_nursultan



DECORE
@decore.kz



Альфия Топьяни
@alfiya_tattoos



Наталья Патрикеева
@kosmetolog_natalya_astana



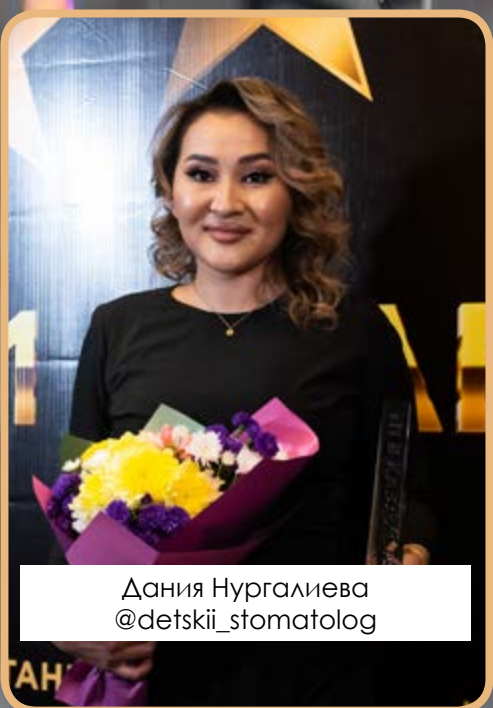
Александр Назаров
@nazarovpartners.kz



Серафима Лим
@serafima.2856



Айгерім Манарбек
@aygerim_manarbek



Дания Нурғалиева
@detskii_stomatolog



Адина Ақпайева
@adina_akpajeva



Виктория Саторова
@doctor_viktoria_



Еркебулан Тоқабайев
@tradingskill01



Дина Омарбекова
@dina_omarbekovaa



Татьяна Потемина
@angelit.women

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov Chief Editor

Aset Isabaev
Dmitriy Andreyev Chief editor assistants

Inna Shefer Editor

Anastasiya Bondarets Editor's assistant

Farizat Mamyrbekova MUA

Marina Butrym PR-manager

Irina Dmitrova Copy editor

Vitaly Kirsanov Photograph

Mariyam Issaeva Sales chief manager

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova Advertising executives

Dilya Sharafutdinova **People Awards**
Producer

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva Official
representatives

Издатель и главный
редактор

Ассистенты издателя

Редактор

Помощник
редактора

Визажист

PR-менеджер

Корректор

Фотограф

Руководитель отдела
продаж

Менеджеры по
работе с клиентами

People Awards
Продюсер

Официальные
представители

Александр Гребенников

Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Инна Шефер

Анастасия Бондарец

Фаризат Мамырбекова

Марина Бутрым

Ирина Дмитрива

Виталий Кирсанов

Марьям Исаева

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz

+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» № 11 (83)

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и

претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online