FOR PEOPLE
FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ
8(116) АВГУСТ 2026
16+

Ольга Кашавкина

основатель сети магазинов обуви «Ольга»

Фото обработано при помощи ИИ

Ольга Кашавкина: выбор, проверенный временем

magazinobuvi.olga
olga_kashavkina
WhatsApp: + 7-700-645-56-26
+7-702-111-92-92

Есть бизнес, который строится вокруг цифр и показателей, а есть тот, который со временем становится частью жизни людей. История Ольги Кашавкиной именно такая. На протяжении долгих лет ее магазины остаются местом, куда приходят не просто за новой парой обуви, а за привычным вниманием, честным советом и добрым отношением.
За годы работы Ольга стала свидетелем того, как менялись мода, рынок и предпочтения покупателей. Но одно оставалось неизменным – ее подход к людям и собственным принципам. Сегодня, продолжая развивать бизнес, она по-прежнему убеждена: самое ценное в предпринимательстве невозможно измерить цифрами.

Ольга Кашавкина – основатель сети магазинов обуви «Ольга».



Из личного архива героини

Ольга, согласитесь, когда человек строит бизнес десятилетиями, меняется не только его компания, но и сам руководитель. Чем сегодняшняя вы – Ольга Кашавкина – отличается от той, которая когда-то, много лет назад, открывала свой магазин?
– Когда я открывала свой магазин, мной двигали большое желание работать и вера в свое дело. За эти почти 24 года пришли опыт, уверенность и понимание того, что самое ценное в бизнесе – это люди, наши любимые покупатели! Сегодня, благодаря многолетнему опыту, я стала более уверенной в себе, более взвешенно принимаю решения при выборе товара и формировании ассортимента обуви. Спокойнее отношусь к решениям, умею видеть перспективу и знаю, что любую трудность можно преодолеть, если честно работать, продавать качественный товар и не изменять своим принципам.

– Какими принципами вы руководствуетесь в управлении командой, чтобы сотрудники разделяли ваши ценности и отношение к клиентам?
– Для меня очень важно, чтобы в коллективе царили уважение, взаимопомощь и искреннее желание помочь каждому покупателю. Мы живем одной семьей, и у нас есть сотрудники, которые работают в магазине много лет.
Я всегда говорю своему коллективу: человек должен уйти из магазина не только с хорошей покупкой, но и с хорошим настроением. Мне важно, чтобы покупателям хотелось приходить к нам снова и снова.
Доброжелательность, честность, внимание и искреннее желание помочь каждому клиенту – это основа нашей работы!



– Сегодня многие предприниматели стремятся масштабироваться как можно быстрее. А что для вас важнее – количество магазинов или сохранение той атмосферы и доверия, которыми славится ваш бренд?
– Для меня важнее всего доверие людей. Магазинов можно открыть много, но доброе имя за деньги не купишь. Я горжусь тем, что многие наши покупатели приходят к нам семьями уже много лет. Именно это доверие – главная ценность, которую хочется сохранить.

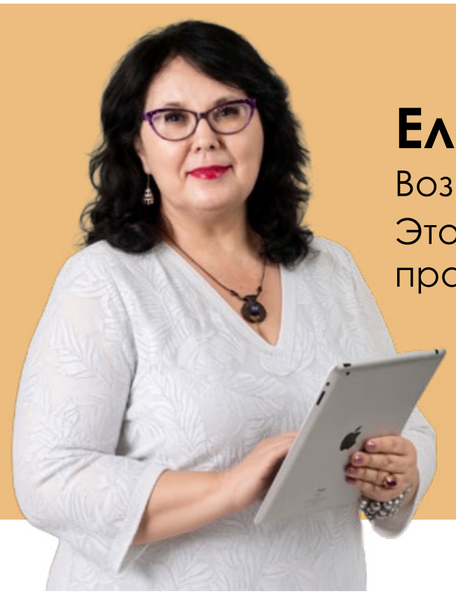
– За красивой витриной всегда стоят непростые решения. Был ли в вашей жизни момент, когда хотелось всё оставить? Что помогло продолжить ваш путь?
– Конечно, как и у любого предпринимателя, чей бизнес существует много лет, у меня были непростые периоды. Но мыслей всё бросить я старалась никогда не допускать. Меня всегда поддерживали любовь к своему делу и стремление к успеху, доверие наших клиентов, а также ответственность перед моими близкими, коллективом и нашими покупателями.
Когда понимаешь, что люди тебе доверяют, появляется еще больше сил идти вперед!

– Есть ли правило, которому вы никогда не изменяете в бизнесе, даже если оно кажется не самым выгодным с коммерческой точки зрения?
– Да. Никогда не обманывать покупателя! Лучше честно работать, чтобы клиент приходил к нам снова и снова, чем получить сиюминутную выгоду и потерять доверие человека. Репутация создается годами, и на протяжении многих лет мы стараемся четко следовать своим принципам.

– Что сегодня вдохновляет вас сильнее всего: новые проекты, благодарность покупателей, развитие команды или что-то совершенно другое?
– Больше всего меня вдохновляет благодарность наших покупателей. Когда люди возвращаются к нам снова и снова, рекомендуют нас своим родственникам, друзьям и знакомым и говорят «спасибо» – это лучшая награда для меня! Именно ради таких моментов хочется развиваться дальше и делать свою работу еще лучше.

– Вы стали лицом этого выпуска журнала. Какое послание вы хотели бы оставить женщинам, которые сегодня только мечтают открыть собственное дело, но пока не решаются сделать первый шаг?
– Не бойтесь начинать! Не ждите идеального момента. Если вы любите свое дело, готовы много работать и честно относиться к людям, обязательно всё у вас получится!
Ошибки неизбежны, но именно они делают нас сильнее. Верьте в себя, не сдавайтесь после первых трудностей и помните: большой путь всегда начинается с первого шага.
Я могу с уверенностью сказать, что для того, чтобы профессионально построить любой бизнес, нужен не только многолетний опыт предпринимателя. Прежде всего, я считаю, что бизнес строится на любви к своему делу и доверии покупателей. Именно эти ценности помогают развиваться и идти вперед на протяжении многих лет.





Елена Колос:

Возраст – не повод останавливаться. Это возможность сделать свой правильный выбор.

инстаграм: @ea.kolos, @elenakolos_trainer
ВКонтакте: elenakolos2022
YouTube-канал:
«Стратегии развития личности и бизнеса»

Елена Колос – эксперт в области стратегического управления бизнесом, доктор экономических наук, стратегический коуч и бизнес-тренер с более чем 30-летним опытом в сфере управления и развития образования, бизнеса и креативной экономики.

ПОСЛЕ 60 ЛЕТ ЖИЗНЬ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

Я сама являюсь примером того, что возраст – это не точка завершения, а возможность открыть новый профессиональный этап, опираясь на уже накопленный опыт и знания. После более чем 30 лет работы в высшем образовании я продолжаю развиваться, создавать авторские проекты, работать с людьми и реализовывать идеи, которые мне действительно интересны.

Для меня после 60 особенно важно не доказывать, что ты еще можешь, а выбирать то, что хочется делать именно сейчас, – осознанно, с удовольствием и с пониманием своей ценности.

Я убеждена: пока человеку интересно жить, учиться, создавать и быть полезным другим, возраст не должен становиться ограничением.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В АВТОРСКИХ ПРОЕКТАХ

В моем профессиональном становлении я объединила экономику, управление, образование, коучинг, игропрактику и предпринимательство. На первый взгляд, это разные направления, но на самом деле их связывает одна идея – помощь человеку в том, чтобы видеть свои возможности, принимать осознанные решения и определять свою стратегию развития.

Сегодня я создаю и провожу авторские тренинги «Формула счастья предпринимателя», «Переговоры в жизни и бизнесе», «Принятие и реализация решений», «Эффективное управление временем», «Управление конфликтами и стрессами», «Выбор стратегии бизнеса».

Отдельное направление моей работы – стратегические сессии по оценке потенциала личности, по выбору оптимального решения в жизни и бизнесе по моим авторским методикам. Также я являюсь автором двух трансформационных игр: «Трансформация нас и нашего бизнеса» и «Радость и вдохновение: путь к успеху».

Все мои проекты – это итог многолетнего опыта преподавателя, руководителя, бизнес-тренера и игропрактика.



О ПРОГРАММЕ «МОЙ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ ЖЕНЩИН 45+»

«Мой правильный выбор» – программа для женщин 45+, профессионалов своего дела, которые уже состоялись в профессии и в жизни, но чувствуют потребность в переменах. Это не программа о том, как начать жизнь заново, а возможность остановиться, посмотреть на сделанное со стороны и понять: «Чего я хочу теперь?».

В программе мы работаем со страхом перемен, сомнениями и ограничивающими убеждениями, определяем ресурсы и сильные стороны, формируем образ желаемого будущего и рассматриваем реальные варианты дальнейшего развития. Женщина получает возможность не только лучше понять себя, но и увидеть конкретные пути реализации своих желаний.

Главная идея программы – не принимать решение за женщину, а помочь ей самой сделать осознанный выбор. В результате появляется не просто новое понимание себя, а конкретный план: что я выбираю, зачем мне это нужно и какие шаги я могу сделать уже сейчас.

ЖЕНЩИНА ПОСЛЕ 45: КРИЗИС, ПОТЕРЯ СМЫСЛА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБРАТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ

Для профессиональной женщины жизнь после 45 – это часто не кризис, а точка переосмысления.

Это возраст, когда особенно важно не начинать всё с нуля, а увидеть ценность того, что уже создано, и понять, как использовать свой опыт по-новому. Можно изменить направление деятельности, начать собственный проект, реализовать давнюю мечту или просто выбрать другой ритм и качество жизни.



ПЕРЕМЕНЫ В ЖИЗНИ КАЖДОЙ ЖЕНЩИНЫ

Многие успешные женщины откладывают перемены не потому, что им не хватает знаний или опыта, а потому, что боятся потерять привычную стабильность и ошибиться в выборе. Часто мешают внутренние установки, ответственность за других, страх финансовой неопределенности и привычка всегда быть сильной.

Поэтому в своей работе я помогаю женщине увидеть не только ее страхи, но и возможности, которые за ними скрываются. Иногда человеку не нужен готовый совет – ему нужно пространство, где он сможет спокойно разобраться в себе, рассмотреть варианты и принять собственное решение.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Два года назад я решила реализовать мой авторский проект для детей и взрослых «Учись и развивайся». Я работаю со школьниками и взрослыми в Восточно-Казахстанской областной библиотеке имени А. С. Пушкина в Усть-Каменогорске. Мы говорим о грамотном отношении к деньгам, планировании доходов и расходов, финансовых рисках, предпринимательском мышлении, бизнес-идеях и первых шагах в создании собственного дела.

Мне особенно интересно работать с разными поколениями, потому что финансовая грамотность и предпринимательские навыки нужны человеку независимо от возраста. Школьнику важно научиться ответственно относиться к деньгам и видеть возможности, взрослому человеку – понимать финансовые инструменты и риски, а будущему предпринимателю – уметь превратить идею в понятный план действий.

СОВЕТ ЖЕНЩИНЕ 45+, КОТОРАЯ ЧУВСТВУЕТ «Я ХОЧУ ПЕРЕМЕН, НО НЕ ЗНАЮ, С ЧЕГО НАЧАТЬ»

Я бы сказала: не торопитесь менять всё сразу. Сначала честно ответьте себе на вопрос: «Чего я хочу теперь, когда уже столько сделано и достигнуто?».

А затем начните с небольшого шага. Не нужно ждать идеального момента или полной уверенности – иногда именно осознанный выбор и первый шаг создают новую главу жизни.

Я не призываю начинать жизнь с нуля. Я предлагаю выбрать ее следующий этап – осознанно, с опорой на свой опыт, знания и собственный потенциал.

Налоговое право: видеть на шаг вперед

zhunusbek_kaliev
+7-708-708-14-10
zhunusbek.kaliyev@gmail.com
www.kaliyevzhunusbek.taplink.ws

Налоговое право – сфера, где недостаточно знать закон. Здесь важно предвидеть риски, понимать логику налоговых органов и видеть ситуацию на несколько шагов вперед. Жунусбек Калиев – юрист и магистр юридических наук, прошедший путь от работы в системе органов государственных доходов до защиты интересов бизнеса. Сегодня он объединяет практический опыт с научной деятельностью в области налогового права и международного налогообложения. О том, как защитить бизнес и почему налоговую стратегию лучше выстраивать заранее, – в нашем интервью.



Жунусбек, почему вы выбрали именно налоговое право? Что в этой сфере требует от юриста не только глубоких знаний законодательства, но и стратегического мышления?
– Я выбрал специализацию в области налогового права, поскольку считаю ее одним из наиболее актуальных и динамично развивающихся направлений юридической практики. Налоговые вопросы напрямую влияют на устойчивость бизнеса и его развитие.
Мой выбор во многом связан с профессиональным опытом. Я имею значительный опыт работы в органах государственных доходов, в том числе на руководящих должностях. Поэтому сегодня могу использовать понимание системы в интересах бизнеса: видеть налоговые риски не только с позиции предпринимателя, но и понимать, как их будет оценивать налоговый орган.
Современный налоговый юрист должен не только защищать бизнес, но и помогать заранее выстраивать налоговые процессы: анализировать операции, оценивать последствия и возможности законной оптимизации. Важно понимать и международные правила трансграничного налогообложения, включая соглашения об избежании двойного налогообложения и трансфертное ценообразование.

– Вы начинали профессиональный путь в системе государственных доходов. Как этот опыт повлиял на ваше понимание налоговых проверок?
– Это был один из важнейших этапов моего профессионального становления. Я работал внутри системы, а также руководил обучением сотрудников вопросам налогового администрирования, в том числе специалистов, непосредственно участвующих в налоговых проверках.
Поэтому я могу оценивать действия налогового органа не только по закону, но и понимать методику работы проверяющего и видеть возможные ошибки. Это позволяет правильно квалифицировать действия налогового органа, выявлять процедурные и содержательные нарушения и качественно выстраивать обжалование в интересах бизнеса.

– Сегодня вы представляете интересы предпринимателей в сложных налоговых спорах. С какими ошибками бизнеса вы сталкиваетесь чаще всего, и когда важно подключать юриста?
– Одна из наиболее распространенных ошибок – обращение к юристу уже после возникновения проблемы. Например, предприниматель получает уведомление об устранении нарушений, выявленных камеральным контролем, либо получает предписание о назначении налоговой проверки. В таких ситуациях важно не терять время. По соответствующим административным актам предусмотрен срок обжалования, и в ряде случаев он составляет всего один месяц. Поэтому важно сразу обратиться к специалисту, чтобы успеть изучить документы, оценить действия налогового органа и подготовить позицию. Если своевременно не воспользоваться механизмом обжалования, впоследствии можно столкнуться с последствиями этих действий.
Но юрист должен подключаться еще до возникновения спора. Особенно это важно при сложных международных операциях, работе с иностранными клиентами и контрагентами. Необходимо заранее оценивать налогообложение у источника выплаты, применение соглашений об избежании двойного налогообложения и другие налоговые риски.

– В вашей практике были дела, в которых благодаря юридической защите бизнесу удалось сохранить значительные средства?
– Да. Одними из наиболее показательных стали дела, связанные с налоговыми проверками строительных компаний, инициированными в феврале 2025 года по поручению премьер-министра Республики Казахстан Олжаса Бектенова. Эти проверки широко освещались публично, и строительный бизнес столкнулся с серьезным налоговым контролем.
В нескольких делах, которые я сопровождал, нам удалось оспорить налоговые начисления на общую сумму более 10 миллиардов тенге. Для строительной компании такие суммы могут создавать серьезный кассовый разрыв: необходимо закупать строительные материалы и специальную технику, выплачивать заработную плату и продолжать финансировать текущие проекты.
Для меня, однако, эти 10 миллиардов – не просто финансовая цифра. За каждой компанией стоят люди: строители, инженеры, проектировщики, сотрудники офисов и отделов продаж. У каждого есть семья и обязательства. Сохранение бизнеса означает сохранение рабочих мест и возможность продолжать реализацию проектов.
Строительные компании создают объекты, которыми впоследствии пользуются тысячи людей. Поэтому для меня это не только защита финансового результата, но и сохранение рабочих мест, проектов и пользы для общества.

– Помимо практической работы вы занимаетесь научной деятельностью. Зачем практикующему юристу продолжать заниматься наукой?
– Для меня наука – важная часть профессионального развития. Я имею степень магистра юридических наук по научно-педагогическому направлению и планирую преподавать в высших учебных заведениях, готовить специалистов по налоговому праву, налогообложению и налоговому администрированию, в том числе вести продвинутые курсы по налогам.
Еще во время работы в органах государственных доходов я руководил подразделением, отвечавшим за обучение сотрудников по вопросам налогообложения и налогового администрирования. Публиковался



в журнале Комитета государственных доходов, участвовал в конференциях и выступал в вузах. Сегодня в исследованиях я анализирую международные налоговые правила и подходы ОЭСР и рассматриваю, каким образом международные практики могут быть адаптированы к Казахстану. Поэтому научную деятельность воспринимаю не только как академическую работу, но и как возможность участвовать в развитии налогового законодательства и применять результаты исследований в реальных делах.

– Ваш профессиональный путь сегодня выходит за пределы Казахстана. Какие цели вы ставите перед собой?
– Следующий этап я вижу в одновременном развитии трех направлений: практики, науки и преподавания. Я планирую продолжать защищать интересы бизнеса, развиваться в сфере международного налогообложения и углублять научную специализацию.
Рассматриваю возможность поступления на зарубежную магистерскую программу в сфере права и налогообложения либо в докторантуру в Казахстане. Мне важно изучать международные стандарты и искать способы их применения в Казахстане.
В долгосрочной перспективе я хочу сформировать репутацию специалиста, который способен эффективно работать как в рамках казахстанского, так и международного права, защищать интересы бизнеса и одновременно участвовать в развитии налогового законодательства и юридического образования.

Журналист Инна Шефер

Кармическая нумерология:
ваш жизненный код

shparvaser

Кармическая нумерология – удивительный инструмент, который помогает увидеть то, что часто остается за пределами привычного восприятия. Она дает четкие данные о характере, потенциале, жизненных задачах и важных периодах.
Оксана Шпарвассер уверена: правильно составленный разбор может стать настоящим ключом к пониманию себя и своего пути.

Оксана Шпарвассер – кармический нумеролог.



Оксана, расскажите, как вы пришли в нумерологию. Что именно при первом знакомстве с нумерологией заставило вас понять, что «это не просто интерес, здесь есть нечто большее»?
– Изначально я вообще не рассматривала нумерологию как способ заработка. Мне было просто интересно узнать себя: почему я реагирую на ситуации именно так, почему в моей жизни повторяются определенные сценарии, почему одни замыслы воплощаются легко, а другие постоянно вызывают сложности. Я начала изучать нумерологию именно из личного интереса. Хотелось более глубоко разобраться в себе, а не просто получить красивое описание своего характера.
И чем больше я погружалась в изучение нумерологии, тем сильнее замечала совпадения с реальной жизнью. Я стала смотреть на себя, свои поступки, отношения и жизненные ситуации совершенно по-другому. А потом начала замечать то же самое у близких людей.
В какой-то момент я поняла: это уже не просто интерес. За цифрами я увидела инструмент, который помогает человеку лучше понять себя, увидеть свои сильные стороны, разобраться в повторяющихся сценариях и, самое главное, понять, что с этим делать. Тогда и появилось желание делиться этим знанием с другими. Постепенно нумерология перестала быть моим личным интересом и стала делом, действительно помогающим людям.

– К вам обращались люди, которые столкнулись с серьезными жизненными испытаниями. Какие вопросы человек начинает задавать себе, оказавшись на грани жизни и смерти? Какую роль в этот момент может сыграть нумерология?
– Да, ко мне обращались люди, которые проходили через очень серьезные жизненные испытания. И в такие моменты человек действительно начинает смотреть на жизнь совершенно иначе. Когда оказываешься на грани жизни и смерти, уже не так важны привычные вопросы – сколько заработать, что купить, кто что сказал. Возникают гораздо более глубокие:
«Почему это произошло именно со мной?»,
«Что я делал не так?»,
«Что я хочу изменить, если у меня будет еще один шанс?»,
«Для чего мне дана эта жизнь?».
И часто после таких событий человек уже не хочет возвращаться к прежней жизни. Он понимает, что просто существовать по привычке больше не может.
И вот здесь нумерология становится точкой опоры. Не волшебной таблеткой и не заменой врачам или психологической помощи, а способом посмотреть на свою жизнь под другим углом.
А дальше самое важное – решение всё равно остается за самим человеком. Потому что цифры могут подсветить путь, но идти по нему человек должен сам.

– Получается, по дате рождения можно увидеть и подсказать человеку, в каком направлении двигаться дальше?
– Да, по дате рождения в нумерологии можно увидеть определенные особенности личности: сильные и слабые стороны, привычные модели поведения, внутренние задачи, склонность повторять определенные сценарии. Это помогает посмотреть на ситуацию со стороны и понять, где человек «застревает», какие качества ему важно развивать и на что стоит опереться. Я не воспринимаю дату рождения как приговор и не скажу человеку: «У тебя так написано, поэтому ничего не изменить». Наоборот. Нумерология помогает человеку лучше понять себя и увидеть возможные направления движения.
Хороший нумерологический разбор – это не когда человек уходит с мыслью «теперь я знаю, что меня ждет», а когда он говорит «теперь я лучше понимаю, почему это происходило, и я понимаю, что могу изменить».

– Представим человека, который недоволен своей работой, постоянно конфликтует с близкими или чувствует, что проживает «не свою» жизнь. Что нумерология может ему показать?
– По дате рождения можно проанализировать особенности его характера, сильные стороны, внутренние задачи, привычные модели поведения, отношение к деньгам, к окружающим, к работе и ответственности.

И после разбора человек сам может

пересмотреть свои привычные реакции;
научиться замечать свои сильные стороны и использовать их;
изменить отношение к работе и понять, что ему действительно подходит;
выстраивать границы в отношениях;
перестать жить только ради чужих ожиданий;
принимать решения не из страха или чувства долга, а исходя из своих настоящих потребностей;
начать делать конкретные шаги в ту сферу деятельности или общения, которая ему действительно близка.

И вот здесь для меня главный смысл нумерологии – помочь человеку понять: «Вот где ты сейчас. Вот что ты можешь изменить. А дальше выбор за тобой».
Самый сильный результат разбора – это момент, когда человек начинает лучше понимать себя и брать ответственность за свою жизнь.

– Может ли знание особенностей близких изменить отношения в семье?
– Да, и это одна из тем, которая особенно хорошо показывает ценность нумерологии в отношениях.
Мы часто думаем: «Он меня не понимает», «Она специально меня провоцирует». Хотя иногда дело не в том, что кто-то плохой или кто-то не хочет нас понять. Просто люди действительно могут по-разному воспринимать информацию, проявлять эмоции, принимать решения и выражать любовь.
И когда ты начинаешь это понимать, многое в поведении близкого человека перестает восприниматься как личная обида. Это не означает, что нужно терпеть всё или оправдывать любое поведение. Если в отношениях есть боль, агрессия или нарушение границ, это нужно решать, а не объяснять цифрами. Но знание особенностей друг друга действительно может изменить отношения в семье.
Для меня в этом и есть одна из главных ценностей нумерологии – не найти виноватого, а помочь людям лучше понять друг друга и сделать отношения спокойнее и осознаннее.

– Есть ли в нумерологии понятие «своего времени»? Например, периоды, когда лучше менять работу, начинать бизнес, принимать важные решения или, наоборот, остановиться и не форсировать события?
– Да, в нумерологии есть понятие периодов и циклов, когда одни задачи даются человеку легче, а другие требуют больше терпения и внутренней работы.
Я бы назвала это не столько «хорошим» или «плохим» временем, сколько временем для определенных действий.
По дате рождения можно рассматривать личные циклы и периоды человека и, опираясь на результат исследования, понимать, на чем сейчас стоит сделать акцент.
И здесь есть важный момент: я не считаю, что нумерология должна говорить человеку: «В этот день ничего не делай, потому что время плохое».
«Свое время» – это не ожидание идеального момента.
Это понимание: что сейчас лучше делать, а чего делать не стоит.
Потому что когда человек действует в соответствии со своим периодом, он не становится пассивным.
Наоборот – он начинает тратить силы более осознанно и понимает, в какой ситуации сейчас стоит действовать, а в какой лучше не бороться с течением жизни.

Anie Embroidery: одна идея в тысячу нитей



Фотограф Саша Фирс



Инстаграм и телеграм-канал:
anie_embroidery_t_shirts
телеграм: @Anie_embroidery
www.anie-embroidery.ru
WhatsApp: +99-899-110-38-52

Более 3000 счастливых покупателей, более 2 тонн натурального хлопка и свыше 2,5 миллиона метров ниток, превратившихся в уникальную вышивку. За этими впечатляющими цифрами стоит не просто производство одежды, а любовь к ремеслу, внимание к каждой детали и желание создавать вещи с характером. Основатель бренда Anie Embroidery Анна Иноземцева из Ташкента превращает натуральные ткани и искусство вышивки в особый язык стиля, который уже нашел отклик у тысяч людей по всему миру.

Анна Иноземцева – основатель бренда одежды Anie embroidery из Ташкента.

Анна, бренд Anie Embroidery сегодня знают далеко за пределами Узбекистана. С чего началась эта история?
– На самом деле всё началось еще в детстве. Меня вдохновлял бабушкин альбом с машинной вышивкой. Она работала учителем русского языка и литературы, была директором школы, воспитывала четверых детей, но при этом находила время для любимого дела. Ее вышивка поражала меня точностью и красотой. Мама тоже была творческим человеком: шила мне платья и украшала их ручной вышивкой. Наверное, именно тогда и зародилась моя любовь к этому искусству.

– Почему вы решили связать жизнь именно с одеждой?
– После школы я получила профессии модельера-конструктора и технолога по пошиву одежды. Но быстро поняла, что мне хочется глубже понимать процесс создания одежды, буквально от идеи до готового изделия. Поэтому поступила в художественный институт имени Камолидина Бегзода на факультет дизайна одежды. Именно это образование дало мне возможность увидеть профессию совершенно по-другому.

– До создания собственного бренда вы больше десяти лет работали в текстильной промышленности. Что дал вам этот опыт?
– Я попробовала себя в самых разных направлениях: работала модельером-конструктором, менеджером экспортных заказов, контролером качества пошива и текстильного полотна. За эти годы я изучила практически весь цикл производства одежды. И этот опыт оказался бесценным. Но со временем мне стало не хватать творчества, хотелось создавать что-то свое, а не только контролировать процессы *(улыбается).*

– Помните свои первые шаги в собственном деле?
– Конечно. Я прошла обучение, стала делать программы для вышивальных машин, а затем заняла деньги на собственную вышивальную машину. Первый год был самым сложным: с ошибками, постоянным обучением, поиском решений. Я бралась практически за любые заказы, чтобы получить опыт. Иногда было страшно, хотелось всё бросить и вернуться в найм, но я понимала, что прежняя работа уже не принесет мне полного удовлетворения.

– Когда вы поняли, что готовы создавать собственный бренд одежды?
– Мне хотелось делать не только логотипы и шевроны для других компаний. Постепенно появилась идея создавать одежду с художественной вышивкой: удобную, современную, которую хочется носить каждый день. Первые пять футболок я представила на маркете проекта «Тепло». Они все были проданы. Потом еще десять, и они тоже нашли своих покупателей. Тогда я поняла, что моя идея действительно востребована.

– Какую роль в вашем развитии сыграл проект «Тепло»?
– Для меня проект «Тепло», основанный Чарос Камаловой, стал гораздо больше, чем просто площадкой для продаж. Его главная идея – поддержка локальных брендов, молодых дизайнеров и ремесленников, которые только начинают свой путь и хотят рассказать о себе, познакомиться с единомышленниками и показать свое творчество широкой аудитории. Именно участие в этом проекте дало мне уверенность, что моя идея действительно востребована, и помогло обрести первых постоянных покупателей. На мой взгляд, для локальных брендов такие инициативы имеют огромное значение. В начале пути не всегда есть возможность громко заявить о себе и выйти на рынок самостоятельно, а проект «Тепло» стал настоящей стартовой площадкой, открывшей новые возможности для роста и развития.

– Создание бренда – это огромная работа. Что оказалось самым сложным?
– Нужно было буквально строить всё с нуля: искать поставщиков тканей, разрабатывать лекала, создавать логотип, бирки, фирменные элементы. Для сложных вышивок мне понадобились сотни оттенков нитей, которых не было в продаже в нашей стране. Сегодня в моей коллекции уже более 500 видов нитей – вискозные, металлизированные, светоотражающие и даже фосфорные, которые светятся в темноте *(улыбается).*

– Теперь ваши изделия приобретают в разных странах. Какие моменты особенно запомнились?
– Да, мне приятно узнавать, что мои вещи носят в самых разных уголках мира. Иногда знакомые пишут, что увидели мои изделия в Турции или даже в офисе Microsoft *(улыбается).* Покупателями становились дипломаты разных стран. Недавно в мастерскую пришла девушка из Африки и купила теплую толстовку для дочери, потому что у них в это время была зима.

А одним из самых запоминающихся событий стало участие в поп-ап магазине в Лондоне, где рубашку моего бренда приобрел Том Фелтон – актер, известный по фильмам о Гарри Поттере.

– Откуда рождаются идеи новых коллекций?
– Вдохновение я нахожу в окружающем мире. Цветы, птицы, животные, национальная культура Узбекистана, работы великих художников – всё это становится частью моих коллекций. Каждая вышивка сначала полностью создается в специальной программе: буквально каждый стежок рисуется вручную. Для меня важно, чтобы рисунок гармонировал с тканью, цветом и формой одежды.

– Какие коллекции особенно дороги вашему сердцу?
– Очень люблю коллекции, посвященные Ван Гогу, Фриде Кало и Густаву Климту. Особое место занимают работы, созданные вместе с художницей Дарьей Коротких. Еще одной любимой стала космическая коллекция рубашек, где планеты, орбиты и фазы Луны



были воплощены с помощью вышивки. А в коллекции пейзажей я использовала фосфорные нити, благодаря которым изображение звезд и северного сияния светится в темноте.

– Любой творческий процесс несет определенный смысл. Какую мысль вы хотите донести через свое творчество?
– Мне хочется, чтобы люди чаще замечали красоту вокруг. Иногда достаточно остановиться всего на мгновение, чтобы увидеть удивительные оттенки заката, полет птицы или красочные переливы лепестков цветка. Если моя одежда вдохновляет или поднимает человеку настроение – значит, я всё делаю не зря. Именно в этом я вижу миссию своего бренда.

– Каким вы видите будущее Anie Embroidery?
– Сегодня у нашего бренда уже более трех тысяч счастливых покупателей. Мы продолжаем развиваться, расширяем коллекции и производство.
Мне хочется, чтобы Anie Embroidery рос, сохраняя главное – любовь к искусству, внимание к деталям и искреннее желание делать этот мир немного теплее, красивее и добрее.

Идеальное **путешествие** с LOKMAN TRAVEL

lokmantravel.kz
+7-777-274-91-01

Назерке Әлібекқызы – основатель туристического агентства Lokman Travel.



Назерке, с чего начался ваш путь в туризме? В какой момент вы поняли, что хотите создать собственное туристическое агентство?
– Мой путь в туризме начался пять лет назад, когда мне было 18 лет. Тогда я решила попробовать себя в этой сфере, прошла обучение в крупной туристической компании и начала работать. Сегодня многие представляют работу турагента как «нажал одну кнопку и заработал». На самом деле за каждой поездкой клиента стоит огромная работа, ответственность и постоянное обучение. Спустя три года я стала руководителем отдела продаж. Это был уже совершенно новый этап: мне предстояло не только продавать туры самой, но и вести за собой команду, обучать сотрудников, помогать им развиваться и зарабатывать, а главное, передавать им свою любовь к туристическому делу.
На позиции руководителя я проработала полтора года. И именно тогда постепенно пришло осознание, что я хочу строить собственный бизнес. Это не было спонтанным решением, к нему я шла несколько лет – через опыт, знания, ошибки, успехи и огромное количество практики. Сегодня могу сказать: я действительно живу туризмом. И стараюсь передавать своим клиентам любовь к путешествиям, уверенность в выборе и желание открывать для себя этот мир всё больше.

– У вашего агентства необычное название – Lokman Travel. Почему вы выбрали именно его?
– Название Lokman Travel для меня имеет очень глубокий и личный смысл.
Меня воспитывала моя младшая сестра. К сожалению, сейчас ее уже нет рядом, но она была для меня человеком, который во многом сформировал меня и мое отношение к жизни. Она была мудрой, всегда принимала осознанные решения, а среди окружающих была настоящим «лучиком солнца».
В последние годы своей жизни она часто употребляла слово Lokman. Мне было очень интересно, что оно означает, и я постоянно спрашивала ее. Однажды она ответила мне, что оно означает мудрость. (Lokman – древний мудрец-баснословец, живший в XI веке до н.э. и почитаемый в исламе как праведник. – **Ред.**).
Когда я решила открыть собственное турагентство, я практически не сомневалась в названии. Я сразу подумала о ней и назвала компанию Lokman Travel. Для меня это не просто бренд – это память о самом дорогом человеке и частичка присутствия сестры в моем деле.
Хочу отметить огромную поддержку моих родителей, они всегда молились за меня. За каждым моим шагом, за каждым решением и за тем, что сегодня у меня есть собственное агентство, стоит их вера в меня.
Поэтому, когда я говорю о развитии Lokman Travel, я думаю не только о бизнесе. Для меня это еще и возможность оправдать доверие тех людей, которые всегда верили в меня и поддерживали мои мечты.

– Сегодня туристы стали гораздо требовательнее: им уже недостаточно просто купить тур и получить билеты на самолет. Чего люди ждут от хорошего турагентства?
– Да, современному человеку недостаточно просто получить консультацию, оплатить тур и забрать готовые документы. Он хочет чувствовать, что рядом есть профессионал, который сопровождает его от момента выбора путешествия до возвращения домой. И для нас важно не просто продать путевку. Мы остаемся на связи во время путешествия и стараемся максимально оперативно решать возникающие вопросы 24/7.
Мы заранее рассказываем обо всех важных нюансах и помогаем подготовить необходимые документы. Нам важно, чтобы турист не столкнулся с неожиданностями уже в аэропорту и чувствовал себя спокойно.
Для меня хорошее турагентство – это не то место, где просто «продали путевку и забыли». Это команда, которой можно доверить свой отдых и быть уверенным, что о тебе позаботятся на каждом этапе путешествия.

– Какие направления сейчас особенно востребованы у ваших клиентов? И есть ли места, которые вы сами считаете недооцененными и советуете тем, кто хочет увидеть что-то новое?
– Если говорить о туристах из стран СНГ, то среди самых востребованных направлений по-прежнему остаются ОАЭ, Египет, Таиланд, Индонезия, Вьетнам, Турция, Мальдивы.
Несмотря на ситуацию на Ближнем Востоке, ОАЭ продолжают пользоваться высоким спросом. Туристы всё равно интересуются направлением и рассматривают его для отдыха.
Если говорить о направлениях, которые я считаю недооцененными, то в первую очередь назвала бы Малайзию – остров Лангкави и Куала-Лумпур.
Лангкави – это место, которое действительно может удивить. Там прекрасные пляжи с белым песком, роскошные резортные отели, но при этом гораздо меньше туристов. Очень спокойная и комфортная атмосфера, безопасный отдых, красивые природные локации.
В Куала-Лумпур шопинг, ночная жизнь и районы города, каждый из которых имеет свою атмосферу и особенности. Получается путешествие два в одном: сначала спокойный пляжный отдых, а затем яркий мегаполис.
Я бы также советовала обратить внимание на Японию, Южную Корею, Европу, остров Маврикий, страны Африки, материковый Китай и совершенно другой формат путешествий – круизы. Сейчас мы как раз делаем больший акцент на таких путешествиях.
Мне хочется, чтобы человек приходил в Lokman Travel не только за привычной Турцией или Египтом, а с вопросом: «А какие еще страны я могу открыть для себя?».



– Хорошее путешествие во многом зависит от деталей. Как вы подбираете тур для клиента, чтобы он действительно подошел именно ему, а не был просто стандартным пакетным предложением?
– Для меня подбор тура начинается не с вопроса «Куда вы хотите полететь?», а с желания понять самого человека. Потому что два туриста с одинаковым бюджетом могут совершенно по-разному представить свой идеальный отдых.
Мы обязательно уточняем, кто путешествует, с какой целью, какой формат отдыха человек любит, что для него важно в отеле, насколько он готов к активному отдыху, какой нужен пляж, питание, инфраструктура, развлечения и, конечно, какой бюджет комфортен для клиента.
Большую роль играет и наш собственный опыт. Я сама была за границей, где инспектировала отели. Поэтому могу рассказывать клиенту не только о красивых фотолокациях, но также обращать внимание на реальные нюансы. А если стандартного пакетного тура недостаточно, мы можем собрать индивидуальный маршрут.
В итоге наша задача – не просто продать тур, а сделать так, чтобы человек вернулся из путешествия и сказал: «Это было именно то, что я хотел».
Для меня такой отзыв и является главным показателем правильно подобранного предложения для отдыха.

– Если представить идеальное путешествие, которое Lokman Travel может организовать для своего клиента, каким оно будет?
– Когда турист не думает о том, как всё организовано, а просто наслаждается каждой минутой своего путешествия, а мы в это время остаемся рядом и заботимся о нем – именно так я представляю идеальное путешествие от Lokman Travel. *(Улыбается).*

Цифры, которые говорят о бизнесе

sarmanova_adviser
телеграмм: Bulbul Sarmanova
+7-705-444-87-62



Булбул Сарманова – профессиональный бухгалтер и основатель аутсорсинговой компании, где финансовый учет рассматривают не как формальность, а как инструмент безопасности и развития бизнеса. В интервью она рассказывает, какие ошибки обходятся предпринимателям особенно дорого, почему порядок в бухгалтерии нельзя откладывать «на потом» и как грамотный учет помогает собственнику видеть не только прошлое, но и будущее своего бизнеса.

Булбул, более 25 лет в бухгалтерии – это огромный профессиональный путь. Как изменилась профессия за это время, и какие качества сегодня особенно важны для современного бухгалтера?
– За четверть века профессия изменилась почти до неузнаваемости. Раньше бухгалтер был человеком с калькулятором и папками первичных документов, который в основном фиксировал уже свершившиеся факты хозяйственной жизни. Сегодня без электронной отчетности, ЭСФ, онлайн-касс и постоянно обновляемых информационных систем работать невозможно. Учет стал полностью цифровым, и это уже данность.
Но главное изменение не в технологиях, а в роли. Раньше от бухгалтера ждали точности и своевременной сдачи отчетов. Сегодня это еще и финансовый советник, который видит картину бизнеса целиком и может предупредить руководителя о рисках до того, как они превратятся в проблему.
Из качеств на первое место я бы поставила не знание проводок, этому можно научить, а способность быстро адаптироваться к изменениям законодательства и не бояться разбираться в новом.
Второе – внимательность и системность, потому что цена ошибки в финансах всегда высокая.
И третье – умение говорить с предпринимателем на понятном ему языке, а не бухгалтерскими терминами.

– Вы основали собственную аутсорсинговую компанию. Что стало главным мотивом начать свое дело?
– Решение открыть свое дело родилось из практики: работая в штате разных компаний, я видела одну и ту же картину – владелец бизнеса нанимает бухгалтера, платит зарплату, налоги, оборудует рабочее место, а в итоге получает специалиста, который закрывает только часть его реальных потребностей. Мне хотелось выстроить модель, где бизнес получает не одного человека, а целую команду экспертизы – по налогам, кадрам, отчетности, за меньшие деньги и с большей надежностью.
Аутсорсинг выгоден в первую очередь экономически: не нужно платить полную зарплату, оплачивать отпуска, больничные, обучение и рабочее место.
Но экономия – не главное.
Главное – это подстраховка. В аутсорсинговой компании работу всегда ведет команда, а не один человек, и ответственность подкреплена договором, а не только доверием.

– С какими ошибками в финансовом учете вы чаще всего сталкиваетесь, когда к вам обращаются новые клиенты? К каким последствиям они могут привести?
– Самая частая ошибка – это отсутствие системности в первичных документах: договоры подписаны с опозданием, акты и накладные оформлены задним числом или вообще отсутствуют, а расходы в учете есть. При проверке налоговые органы такие расходы просто снимают, доначисляют налог, пени и штраф.
Вторая распространенная проблема – путаница между личными и бизнес-финансами, особенно у ИП и небольших ТОО: деньги компании тратятся на личные нужды без правильного оформления, что создает риски и по налогам, и по легализации доходов.
Третье – неправильная налоговая система выбрана изначально, без расчета, просто «как у знакомых». Из-за этого компания либо переплачивает налоги, либо, наоборот, попадает в зону риска.
И, пожалуй, самая опасная ошибка – это отношение к бухгалтерии по остаточному принципу: «сделаем потом, когда будет время». В итоге накапливается ворох несданных отчетов, забытых обязательств, и когда мы садимся разбирать учет с нуля, восстановление обходится клиенту в разы дороже, чем если бы порядок поддерживался с самого начала.

– Как бизнесу выстроить работу, чтобы уверенно проходить проверки при постоянно меняющемся законодательстве?
– Первое правило: не пытаться отслеживать изменения законодательства самостоятельно, если это не ваша профессия. У предпринимателя и так достаточно задач, а изменения в Налоговом кодексе, формах отчетности, ставках нужно доверить тем, для кого это ежедневная работа – либо штатному специалисту, либо аутсорсинговой компании.
Второе – порядок в документах должен вестись не раз в квартал перед сдачей отчета, а постоянно.
Именно текущая, а не «догоняющая» бухгалтерия дает уверенность: если проверка придет завтра, вы не будете лихорадочно искать акты за прошлый год.
Третье – производить регулярные внутренние сверки с налоговой, с банком, с контрагентами. Расхождения лучше находить самим и заранее, чем узнавать о них от инспектора.
И четвертое – необходимо выстроить архив документов так, чтобы любую бумагу можно было поднять за пару минут, в идеале в электронном виде с резервным хранением.

– За годы практики вы наверняка стали свидетелем множества предпринимательских историй. Есть ли случай из вашей работы, который особенно запомнился и наглядно показал, насколько важен профессиональный бухгалтер?
– Расскажу о двух случаях, которые хорошо дополняют друг друга.
Первый. У предпринимателя бизнес несколько лет вел «домашний» бухгалтер по знакомству, без должного контроля и сверок с налоговой. Когда мы провели полный аудит учета, выяснилось, что часть первичных документов оформлена неправильно, а по некоторым сделкам не начислялись обязательные налоги.
Накопился риск доначислений и пеней, о котором собственник даже не подозревал. Мы восстановили



учет, привели документы в порядок и договорились с налоговой инспекцией о разумном графике устранения расхождений – вместо блокировки счетов и штрафов в разы больше.
Второй случай. В производственной компании, которая пришла к нам в состоянии полного хаоса, хотя внешне всё выглядело благополучно, учетная политика была выстроена неверно: производство велось в одной программе, розничная реализация – в другой, и данные между ними не были связаны. По факту одни и те же операции дублировались вручную в разных системах, а достоверность цифр никто гарантировать не мог.
Мы полностью пересобрали стратегию учета: связали программные продукты между собой, устранили дублирование и выстроили единую систему от производства до розницы. Но главный результат для собственника был не в порядке в документах, а в другом: он впервые увидел реальную маржинальность каждой позиции готовой продукции – какая продукция приносит прибыль, а какая работает в минус. Смог заранее прогнозировать ценообразование, а не узнавать о проблемах постфактум. Управленческую отчетность он теперь получает своевременно и на понятном ему языке цифр и решений, а не на языке бухгалтерских проводок.
Оба случая, по сути, об одном: бухгалтерия, которая «работает только для отчета», – это иллюзия порядка.

ASADAL: «Мы не просто **производим мебель,** мы создаем историю каждого дома»

asadal.mnz

Производство мебели – это не только технологии, станки и точные расчеты. За каждым изделием стоят люди, их труд, ответственность и стремление создавать продукт, которым можно гордиться. Именно такой философии придерживается Жанарыс Смаил, основатель компании ASADAL.

Жанарыс, почему вами выбрано именно производство мебели?
– Я убежден, что сильное государство начинается с сильного производства. Пока страна умеет создавать качественный продукт своими руками, у нее есть будущее.

Мой личный путь начался с самой простой должности – грузчика. Тогда я даже не думал, что однажды в будущем построю собственное производство. Но именно этот опыт дал мне главное – понимание ценности труда. Я видел, сколько усилий, знаний и мастерства скрывается за каждым готовым изделием. Сегодня я по-прежнему отношусь к производству с тем же уважением, потому что знаю, что происходит, буквально с первого этапа.



– Многие представляют мебельное производство довольно просто. Что на самом деле скрывается за созданием одного изделия?
– Действительно, многие думают, что производство мебели – это просто станки и материалы. На самом деле это десятки процессов, которые должны работать как единая система.
Всё начинается с идеи клиента, затем мы просчитываем каждый миллиметр будущего изделия, чтобы оно было не только красивым, но и удобным, прочным и функциональным.
Дальше начинается самая интересная часть. Обычный лист материала проходит через несколько этапов обработки: раскрой, кромление, присадку, подготовку деталей, после чего каждая деталь получает свое место в будущем изделии. В финале все элементы собираются в единую конструкцию, изделие проходит контроль качества и только потом отправляется в дом клиента.



– Что лично вас вдохновляет в этом процессе?
– Самое удивительное для меня – наблюдать, как из набора отдельных деталей рождается готовая кухня, гардеробная или мебель, которая станет частью чьей-то жизни на долгие годы. В этот момент понимаешь, что производство – это не просто работа со станками. Это процесс, где инженерная точность, технологии и мастерство людей соединяются, чтобы создать продукт, который ежедневно будет служить человеку. Мы не просто изготавливаем мебель. Мы превращаем идеи в реальные пространства, где люди будут жить, воспитывать детей, встречать гостей и создавать воспоминания.
Каждая кухня станет местом семейных ужинов, каждый шкаф – частью повседневной жизни, каждый интерьер – отражением характера своего владельца. Поэтому для нас мебель – это не изделие, а часть истории каждого дома.



– Сегодня рынок мебели очень конкурентный. Как вы считаете, за счет чего отечественный производитель может выигрывать у импортной продукции?
– У отечественного производителя есть важное преимущество – мы ближе к людям. Мы понимаем их потребности, можем быстро реагировать на запросы, создавать индивидуальные решения, сопровождать проект от идеи до установки и нести ответственность за результат. Это уровень сервиса, который часто невозможно получить при покупке импортной мебели.
Но главное наше преимущество – качество. Если мы будем постоянно инвестировать в производство, современные технологии, обучение специалистов и контроль качества, казахстанская мебель сможет уверенно конкурировать не только с импортной продукцией, но и выходить на международные рынки. Я считаю, что будущее за производителями, которые делают ставку не на объем, а на качество, доверие и долгосрочную репутацию.

– Каким вы видите современное производство?
– Современное производство – это не только дорогостоящее оборудование. Это дисциплина, ответственность, инженерная мысль и постоянное стремление к совершенству. Мы развиваем полный цикл производства, внедряем современные решения, совершенствуем процессы и стремимся к тому, чтобы казахстанский продукт соответствовал лучшим мировым стандартам.

– Насколько, на ваш взгляд, в процессе производства важна команда?
– Я считаю, что на любом производстве наиболее ценное – это люди. Даже самое современное оборудование не заменит мастера, который вкладывает в свою работу опыт, знания и душу. Поэтому одна из главных задач нашей компании – создавать новые рабочие места, обучать специалистов и воспитывать новое поколение профессионалов. Мы хотим, чтобы молодые люди видели в мебельном производстве престижную профессию и понимали, что здесь можно построить успешную карьеру.

– Как вы оцениваете настоящий успех компании?
– Для меня развитие компании измеряется не только квадратными метрами цехов или объемами выпускаемой продукции. Настоящий рост – это когда вместе с предприятием растут люди. Когда сотрудник приходит без опыта, а через несколько лет становится мастером, наставником и профессионалом своего дела. Именно тогда понимаешь, что строишь не просто бизнес, а будущее страны.

– Какой главный принцип в управлении компанией вы никогда не готовы нарушить?
– Для меня главный принцип – честность и уважение к людям. Это касается и клиентов, и сотрудников, и партнеров. Я убежден, что доверие невозможно купить с помощью рекламы – его можно только заслужить своими действиями. Поэтому мы никогда не обещаем того, чего не сможем выполнить, не экономим на качестве и всегда отвечаем за свою работу.
Второй принцип – постоянное развитие. Производство мебели не может стоять на месте. Нужно внедрять новые технологии, повышать качество, обучать специалистов и каждый день становиться лучше, чем вчера. Только так можно построить компанию, которая будет успешной не один год, а десятилетия.

– О чем вы мечтаете как предприниматель и производственник?
– Моя цель – чтобы через несколько лет мебель, произведенная в Казахстане, воспринималась со знаком качества.
Чтобы отечественное производство стало предметом гордости, а не альтернативой импортной продукции.

Закулисье **ресторанного** бизнеса

kurhaeva_95

За красивым интерьером, музыкой и безупречной подачей всегда стоит гораздо больше, чем видит гость. Ресторанный бизнес – это ежедневная работа с людьми, десятки решений, ответственность за команду и умение создавать атмосферу, в которую хочется возвращаться. Жибек Хамитовна – ресторатор, за плечами которой сразу три проекта.
В интервью она рассказывает о пути в ресторанном бизнесе, управлении большой командой, секретах хорошего сервиса и о том, почему настоящий успех ресторана начинается там, где заканчивается красивая картинка.



Жибек, как давно вы в ресторанном бизнесе? С чего начинался ваш путь, и в какой момент вы поняли, что ресторанная сфера – это именно ваше дело?
– В ресторанной сфере я уже не первый год, и мой путь складывался постепенно.
Я начинала с работы непосредственно внутри заведений, поэтому знаю этот бизнес не только с позиции руководителя, но и видела его изнутри: работу команды, взаимодействие с гостями, ежедневные сложности, форс-мажоры и ту огромную работу, которая стоит за хорошим вечером для гостя.
В какой-то момент я поняла, что мне интересно не просто выполнять свою часть работы, а видеть заведение целиком: понимать, почему один проект становится успешным, а другой – нет, как формируется команда, как выстраивается сервис, что заставляет гостя возвращаться снова. Наверное, именно тогда ресторанная сфера перестала быть для меня просто работой. Я поняла, что это то направление, в котором я хочу развиваться как ресторатор, создавать сильные проекты и видеть результат своих решений.

– За вашей работой стоят сразу несколько разных проектов. Расскажите о них подробнее.
– Да, сегодня у меня в работе сразу три проекта – Maestro, Revival и Soprano. И для меня особенно интересно то, что каждый из них имеет свой характер, свою атмосферу и своего гостя.
Я не сторонник того, чтобы делать заведения по одному шаблону. У каждого проекта должна быть собственная энергия и причина, по которой человек выбирает именно его. Где-то на первый план выходит атмосфера, где-то музыка, где-то особое настроение вечера, но при этом есть вещи, которые для меня неизменны во всех проектах: высокий уровень сервиса, сильная команда, внимание к деталям и уважение к гостю.
Сегодня за этими проектами стоит команда порядка ста человек. Поэтому моя работа – это уже не только про управление заведениями. Это про управление большой системой, в которой максимально важно, чтобы каждый человек понимал общую цель и свою роль в результате.

– Насколько сложно работать с заведениями, у которых разная атмосфера, аудитория и концепция?
– Это одновременно и сложно, и очень интересно. Нельзя прийти в три разных заведения с одним набором решений и ожидать одинаково хорошего результата. Поэтому важно уметь переключаться и чувствовать каждый проект отдельно.
При этом внутри должны существовать единые стандарты. Гость может получать разные эмоции от концепций, но качество сервиса, отношение команды, дисциплина и внимание к деталям должны оставаться на одинаково высоком уровне.
Для меня задача ресторатора как раз и заключается в том, чтобы сохранить индивидуальность каждого проекта, но при этом построить сильную и понятную систему управления.

– Ресторанный бизнес часто выглядит со стороны как праздник: красивые интерьеры и довольные гости. А что остается за кадром? Какие процессы и решения требуют от ресторатора больше всего сил?
– За красивой картинкой ресторанного бизнеса стоит огромное количество процессов, которые гость никогда не должен замечать. И если он их не замечает – значит, команда хорошо сделала свою работу.
За кадром остаются сотрудники, обучение, дисциплина, сервис, финансы, закупки, технические вопросы, контроль качества, конфликты, отзывы гостей и десятки решений, которые иногда нужно принимать буквально за несколько минут.
Наверное, больше всего сил требует работа с людьми. Интерьер можно создать, оборудование – купить, концепцию – разработать. Но сильную команду невозможно просто приобрести. Ее нужно собрать, обучить, мотивировать и постоянно развивать.
У нас около ста сотрудников, и я прекрасно понимаю, что невозможно лично стоять за спиной каждого. Поэтому для меня важно не просто контролировать людей, а выстраивать систему, которая работает независимо от моего физического присутствия в конкретном заведении.
В этом и есть одна из самых сложных сторон ресторанного бизнеса: когда вечером гости отдыхают и видят красивый легкий результат, за которым стоит очень большая ежедневная работа.

– Гость сегодня становится всё более требовательным: ему важны не только кухня и сервис, но и атмосфера, музыка, интерьер, эмоции и даже то, какой контент он сможет снять для социальных сетей. Как угодить каждому?
– Я думаю, что угодить абсолютно каждому невозможно. И, наверное, не нужно ставить перед собой такую задачу. Но можно сделать так, чтобы каждый гость почувствовал внимание к себе.
Сегодня человек действительно приходит в заведение не только ради еды или напитков. Он приходит за эмоцией. И социальные сети действительно сильно изменили ресторанную индустрию. Сейчас интерьер, свет, подача, музыка и атмосфера – это такая же часть продукта, как кухня и сервис. Но при всей важности визуальной составляющей я считаю, что главное – не потерять человека за красивой картинкой. Можно сделать невероятно стильное пространство, но если гостя встретили без улыбки или не услышали его просьбу, фотография этого не компенсирует.
Поэтому для меня хороший сервис – это прежде всего умение чувствовать гостя. Кому-то необходимо внимание, кому-то, наоборот, хочется, чтобы его практически не беспокоили. И настоящий профессионализм команды заключается в способности это понять.

– Если представить ресторанный бизнес как большую сцену, где гость видит только результат, а ресторатор знает весь сценарий изнутри, какой главный принцип сегодня помогает вам держать эту сцену под контролем?
– Мой главный принцип – система должна работать даже тогда, когда меня нет рядом.
Ресторатор физически не может одновременно находиться во всех точках, контролировать каждого сотрудника и лично решать каждый вопрос. Если весь бизнес держится только на одном человеке, это уже не система.
Поэтому я уделяю большое внимание стандартам, ответственности руководителей, обучению команды и контролю качества.
Каждый должен понимать не только что он делает, но и зачем он это делает.
При этом я стараюсь не терять личный контакт с проектами.
Мне важно видеть всё глазами гостя: как его встретили, какую эмоцию он получил, что ему запомнилось и захочет ли он вернуться.
Для меня ресторанный бизнес – действительно немного сцена. Гость не должен видеть, сколько репетиций, сложных решений и работы было до открытия занавеса. Он должен просто получить свой идеальный вечер.
И если после него человек хочет вернуться – значит, мы всё сделали правильно.



Что **звезды говорят** о человеке

dila_astro

Дилара Умиралиева – астролог, нумеролог и ведущая трансформационных игр. Она помогает людям лучше понять себя, свои сильные стороны и жизненные возможности.



Дилара, как давно вы изучаете астрологию?
– Наверное, всё началось с обычного любопытства. Мне всегда было интересно, почему люди с одной датой рождения могут совершенно по-разному вести себя, принимать решения, строить отношения и карьеру. Интерес к астрологии и эзотерике появился еще в юности, но в 90-е было мало доступной литературы. Параллельно с учебой я читала об астрологии, нумерологии и эзотерике.
В 2000-х, когда появился интернет, я узнала о натальных картах, кармологии, родологии. Постепенно, с накоплением жизненного опыта, эти знания стали складываться в единую систему, и я начала видеть закономерности, которые раньше казались случайными.
Со временем интерес перерос в серьезное обучение. Я системно изучала астрологию и нумерологию, проходила различные психологические и трансформационные практики, родовые расстановки. У меня три ступени мастера Рейки, а также Махатма Рейки и Каруна Рейки. Более 15 лет я знакома с учителем космоэнергетики, которая стала для меня близким человеком.
Сегодня это уже не просто вторая профессия, а часть моей жизни. Я продолжаю учиться и развиваться, ведь каждая консультация и каждый человек дают новый опыт. Именно это мне и нравится – здесь невозможно перестать развиваться.

– Многие до сих пор относятся к этим направлениям с недоверием. Что бы вы ответили человеку, который считает, что все расчеты – это просто совпадения?
– Я абсолютно спокойно отношусь к скептикам. Более того, считаю, что здоровый скептицизм – это нормально. Никого не пытаюсь переубеждать или доказывать, что астрология или нумерология должны работать для всех одинаково. Наоборот, я зачастую говорю, что к каждому человеку приходит свой учитель, человек получает новые знания, и это абсолютно нормально!
Астрология и нумерология – это не гадание, а прежде всего инструменты самопознания. Они помогают посмотреть на себя немного с другой стороны, увидеть свои сильные качества, привычные сценарии поведения и понять, почему какие-то желания даются легко, а над чем действительно приходится работать.
Я никогда не говорю человеку: «Вот так будет обязательно». Скорее мы разбираем возможные тенденции, сильные стороны, внутренние ресурсы. А что с этим делать, всегда решает сам человек.
И знаете, часто люди приходят очень скептически настроенными, а после консультации говорят: «Я не ожидал, что столько моментов окажутся настолько созвучными моей жизни».
Для меня это всегда самая ценная обратная связь.



– В каких жизненных ситуациях вы можете помочь?
– Чаще всего люди приходят тогда, когда находятся на перепутье. Например, не понимают, стоит ли менять работу, открывать свое дело, переезжать в другой город или начинать новые отношения.
Очень много запросов связано с поиском себя. Также люди обращаются с вопросами совместимости, партнерства – в отношениях, семье, бизнесе. Иногда важно просто лучше понять себя или близкого человека, чтобы выстроить более гармоничное общение. Очень много запросов, связанных с детьми, их учебой и раскрытием их талантов.
Моя задача – не принять решение за человека, а помочь ему увидеть ситуацию шире.

– Чем отличается астрология от нумерологии? В каких случаях они дополняют друг друга?
– Если говорить простыми словами, то астрология и нумерология – это два разных языка, которые помогают лучше понять человека.
Астрология работает с датой, временем и местом рождения. Она рассматривает натальную карту как символическую модель личности, показывает врожденные качества, особенности характера и жизненные периоды.
Нумерология основывается на числах, прежде всего на дате рождения, и позволяет по-своему посмотреть на характер, мотивацию и жизненные циклы человека.
Мне нравится использовать оба направления вместе, потому что иногда одно помогает лучше раскрыть то, что показывает другое. Это как посмотреть на одну картину с разных сторон – появляется больше объемности и понимания.

– Искусственный интеллект уже умеет строить натальные карты и давать их интерпретацию. Может ли он заменить профессионального астролога? Или всё же человеческий опыт и интуиция остаются незаменимыми?
– Мне кажется, искусственный интеллект – это отличный помощник. Он быстро делает расчеты, может структурировать информацию, объяснить базовые значения и сэкономить много времени.
Но консультация – это не только про расчеты. За каждой картой стоит живой человек со своими переживаниями, вопросами и опытом. Два человека с похожими астрологическими показателями могут проживать их совершенно по-разному, как, например, близнецы.
Именно поэтому для меня очень важно общение. Во время консультации рождаются вопросы, уточнения, новые смыслы. Иногда человек приходит с одной проблемой, а в процессе разговора становится понятно, что настоящий запрос совсем в другом.
Поэтому я вижу искусственный интеллект не как замену живому диалогу, а как полезный инструмент, который помогает специалисту работать эффективнее.

– Какие ошибки чаще всего совершают люди, когда самостоятельно изучают астрологию или нумерологию по информации из интернета?
– Самая частая ошибка – делать выводы по одному факту. Например, прочитать описание своего знака Зодиака и решить, что это и есть вся астрология.
Но на самом деле натальная карта – это сочетание множества факторов, которые рассматриваются только вместе.
Еще одна ошибка – воспринимать любые прогнозы буквально. Иногда человек читает, что впереди «сложный период», и начинает заранее бояться каждого события. Но любые подобные интерпретации – это еще не финал. Они могут подсказать, на что обратить внимание или где стоит быть особенно осознанным, но не отменяют свободу выбора.
И, конечно, сейчас в интернете много информации, которая подается слишком упрощенно. Поэтому я всегда советую не ограничиваться короткими роликами или постами, если хочется действительно разобраться в теме.

– Есть ли универсальные рекомендации, которые помогут каждому человеку жить в большей гармонии с собой и своим потенциалом?
– Мне кажется, самое главное – научиться слышать себя. Часто мы живем так, как «надо», «правильно» или «ожидают другие».
Еще один важный момент – не сравнивать себя с другими. У каждого свои сильные стороны, свой жизненный путь. Когда человек начинает опираться на свои ценности, а не на чужие ожидания, появляется гораздо больше внутреннего спокойствия.
И я всегда говорю своим клиентам: любой инструмент – будь то астрология, нумерология, психология или коучинг – не лишает человека ответственности за собственную жизнь. Наоборот, эти инструменты помогают лучше понимать себя и принимать более осознанные решения.

Когда один **снимок** может спасти жизнь

svetlana_yefimova
TikTok: @svetlanayefimovas
Запись по телефону:
+7-771-206-63-05
Медицинский центр «Диацент»,
г. Караганда

«Для меня ультразвуковое исследование – это не поиск картинки на экране. Это часть большого клинического мышления. Я всегда сопоставляю результаты исследования с жалобами, образом жизни, факторами риска и историей пациента. Именно такой подход позволяет увидеть полную картину и принять правильное решение» – врач функциональной диагностики Светлана Александровна Ефимова.



Светлана Александровна, почему именно сосудистая диагностика стала делом вашей жизни? Что когда-то привлекло вас в это направлении медицины?
– Сосудистая диагностика привлекла меня тем, что она позволяет увидеть проблему еще до того, как она проявится серьезными симптомами. Очень часто человек чувствует себя абсолютно здоровым, продолжает жить в привычном ритме и даже не подозревает, что в его организме уже происходят изменения, которые в будущем могут привести к инсульту, инфаркту или потере конечности. Меня всегда вдохновляла возможность не просто поставить диагноз, а предотвратить развитие тяжелого заболевания. Именно поэтому я выбрала ультразвуковую диагностику сосудов. Для меня каждое исследование – это возможность вовремя обнаружить риск, помочь пациенту сохранить здоровье и качество жизни. Я убеждена, что профилактика – это самая сильная сторона современной медицины.

– Какие заблуждения о здоровье сосудов вы чаще всего слышите от пациентов? Почему они могут быть опасны?
– Самое распространенное заблуждение – «если ничего не болит, значит, всё в порядке».
К сожалению, сосудистые заболевания очень долго могут развиваться бессимптомно. Атеросклероз, аневризмы, сужения артерий или даже тромбозы нередко обнаруживаются случайно, когда человек приходит на обследование совсем по другому поводу.
Еще один миф: считать, что проблемы с сосудами возникают только в пожилом возрасте. Сегодня всё чаще мы видим сосудистые изменения у людей среднего возраста, особенно при наличии факторов риска: курения, сахарного диабета, повышенного холестерина, артериальной гипертонии, малоподвижного образа жизни или наследственной предрасположенности.
Опасность этих заблуждений в том, что люди слишком поздно обращаются за помощью. А ведь большинство серьезных осложнений можно предотвратить, если выявить проблему вовремя.

– В вашей практике наверняка были случаи, которые особенно запомнились. Бывали ли истории пациентов, после которых вы по-новому посмотрели на свою профессию или на ценность профилактики?
– Таких историй немало, и каждая из них еще раз подтверждает, насколько важна своевременная диагностика.
Особенно запомнился пациент, который готовился к плановой операции по эндопротезированию тазобедренного сустава.
Во время обследования сосудов мы обнаружили критическое нарушение кровоснабжения ноги. Если бы операция была выполнена без предварительного лечения сосудистой патологии, последствия могли быть очень серьезными.
Именно такие случаи напоминают мне, что иногда одно исследование, проведенное вовремя, может полностью изменить дальнейшую судьбу человека.
Это еще больше укрепляет мою уверенность в том, что профилактика и внимательное отношение к здоровью способны спасать жизни.

– Сегодня сердечно-сосудистые заболевания остаются одной из главных причин смертности. Какие простые привычки, на ваш взгляд, способны существенно снизить эти риски?
– Не существует одной «волшебной таблетки», которая защитит сосуды. Здоровье складывается из ежедневных привычек.



Я всегда рекомендую контролировать артериальное давление, уровень холестерина и сахара крови, отказаться от курения, больше двигаться, поддерживать нормальную массу тела, полноценно спать и уделять внимание сбалансированному питанию.
И еще одна важная привычка – не откладывать профилактические обследования. Даже небольшие изменения, обнаруженные вовремя, позволяют избежать серьезных осложнений в будущем.

– Современные люди часто обращаются к врачу только тогда, когда появляются симптомы. Как часто, по вашему мнению, важно проходить профилактические обследования, даже если ничего не беспокоит?
– Я считаю, что профилактика должна стать такой же естественной привычкой, как ежегодный технический осмотр автомобиля.
После 40 лет каждому человеку стоит регулярно проходить базовые профилактические обследования, а при наличии факторов риска – делать это раньше и чаще, по рекомендации врача.
Очень важно понимать, что отсутствие симптомов далеко не всегда означает отсутствие заболевания. Многие сосудистые изменения годами никак себя не проявляют, но именно в этот период их проще всего контролировать и лечить.

– Вы активно ведете блог и делитесь медицинской информацией. Что стало главным стимулом выйти за пределы кабинета врача и начать общаться с людьми в таком формате?
– Мне всегда хотелось, чтобы люди начинали заботиться о своем здоровье не после тяжелого диагноза, а значительно раньше.
Во время приема невозможно охватить большое количество людей, а благодаря блогу появляется возможность делиться проверенной медицинской информацией, развеивать мифы, объяснять сложные вещи простым языком и мотивировать людей внимательнее относиться к своему организму.
Если хотя бы один человек после просмотра моего материала вовремя обратится на обследование и предотвратит серьезное заболевание, значит, эта работа уже имеет смысл.

– Если бы у вас была возможность донести до каждого человека всего одну мысль о здоровье сосудов, какой совет вы считаете самым важным?
– Я бы сказала так: не ждите, пока организм начнет громко просить о помощи!
Большинство сосудистых заболеваний можно обнаружить и взять под контроль еще до появления опасных симптомов.
Современная медицина дает нам такую возможность, и очень важно ей пользоваться.
Берегите свое здоровье заранее.
Профилактика всегда проще, безопаснее и эффективнее, чем лечение последствий *(улыбается)*.

Живые стены Анастасии Серенковой

art_decor_anasstas
WhatsApp: +7-707-680-41-77

Когда искусство становится частью интерьера, пространство оживает. Художник и мастер интерьерной росписи Анастасия Серенкова создает авторские работы в ботаническом стиле, проводит мастер-классы и превращает стены в гармоничную часть интерьера. О творчестве, вдохновении и силе искусства она рассказала нашему журналу.



Анастасия, интерьерная роспись стен становится популярной. Почему, на ваш взгляд, люди всё чаще выбирают авторскую роспись вместо привычных обоев или декоративных покрытий?

– Главное отличие росписи в том, что она действительно делает пространство живым. Каждый мазок, каждая линия, каждая тонкая деталь создаются вручную именно для этого интерьера. Рисунок словно начинает дышать вместе с пространством, дополняет его и создает определенное настроение.

С обоями всё немного иначе: не всегда можно найти именно тот рисунок, цвет или масштаб, который ты представляешь. Иногда понравившихся обоев нет в наличии, иногда рисунок не подходит по размеру или просто не передает нужного ощущения.

В росписи нет таких ограничений. Можно разработать индивидуальный эскиз под конкретную стену, подобрать оттенки под мебель, текстиль, освещение и общую стилистику дома. В результате получается не просто отделка стены, а работа, которая существует в единственном экземпляре.

Кроме того, для меня важно работать с современными качественными материалами. Я люблю, когда интерьер остается легким, экологичным и визуально «дышащим».

– В каком стиле вы работаете?

– Основное направление, которое мне особенно близко, – ботанический стиль. Я очень люблю растительные мотивы, большие листья, ветви, цветы, природные формы. При этом стараюсь не перегружать этими образами пространство. Мне нравится современная, достаточно лаконичная роспись, которая становится частью интерьера, а не спорит с ним.

– Чем вас вдохновляет природа? Почему именно растительные мотивы так гармонично смотрятся в современных интерьерах?

– Когда находишься среди гор, деревьев, воды, начинаешь замечать сочетание оттенков, линии растений, фактуру камня, движение ветвей. Потом какие-то из этих впечатлений совершенно естественно появляются в работах.

Сегодня вокруг нас много стекла, бетона, прямых линий, а растительные мотивы добавляют пространству тепла, уюта и ощущения жизни. Именно поэтому ботанические сюжеты так гармонично вписываются в современные интерьеры.

– Многие считают, что роспись стен – это дорого и сложно. Какие мифы об этом виде декора вам хотелось бы развеять?

– На самом деле стоимость зависит от площади, сложности рисунка и количества деталей. Можно создать как масштабную сложную композицию, так и достаточно лаконичный рисунок, который полностью преобразит интерьер.

Еще один миф состоит в том, что роспись подходит только для больших домов, ресторанов или необычных дизайнерских пространств. Совсем нет. Иногда даже небольшой фрагмент стены способен изменить восприятие всей комнаты.

– Вы принимали участие в благотворительных проектах, расписывая стены детской больницы вместе с волонтерами. Что для вас значат такие проекты? Какие эмоции вы испытываете, когда видите реакцию детей и их родителей?

– Такие проекты для меня имеют совершенно особое значение. Здесь понимаешь, что с помощью творчества можно хотя бы немного изменить атмосферу места, в котором детям бывает непросто.

В благотворительном проекте с фондом Fond_Adil вместе с моими ученицами и коллегами мы расписали хирургическое отделение больницы в Отеген Батыре.



Второй проект по благотворительной росписи проходил совместно с волонтерами Chevron и @mrs.greenpeace для центра «Сенім», где мы расписали две палаты для детей.

Когда видишь реакцию детей и родителей, совершенно иначе воспринимаешь свою профессию. И если рисунок на стене хотя бы ненадолго переключает внимание ребенка, вызывает улыбку или интерес, понимаешь, что моя работа была сделана не зря.

В дальнейшем я также продолжу принимать участие в благотворительных проектах. Для меня важно, чтобы творческие работы не только украшали пространство, но давали поддержку и приносили добрые эмоции людям.

– Помимо творческой работы вы проводите мастер-классы. Кто чаще приходит к вам учиться: профессиональные художники, дизайнеры или люди, которые просто хотят раскрыть свой творческий потенциал?

– Чаще всего ко мне приходят люди, которые хотят попробовать что-то новое и раскрыть в себе творческую сторону. И мне это очень нравится.

На мастер-классе совершенно необязательно быть художником или уметь рисовать. Наоборот, иногда человек приходит и сразу говорит: «У меня точно ничего не получится», а через несколько часов смотрит на свою работу и не верит, что сделал ее сам.

Для меня мастер-класс – это не только обучение технике. Это возможность переключиться, отдохнуть от повседневных дел, наполниться эмоциями, пообщаться и создать что-то своими руками. Мне хочется, чтобы человек уходил не просто с готовой работой, а с ощущением «Я могу творить».



– Если бы вы могли создать роспись своей мечты без каких-либо ограничений, где бы она появилась и какую историю рассказала бы людям?

– Наверное, я выбрала бы детские больницы по всему Казахстану. И не только в больших городах. В небольших поселках, деревнях, аулах тоже есть детские больницы и отделения, и зачастую их стены выглядят очень сдержанно и даже грустно.

Мне хотелось бы именно в таких местах добавить ярких, насыщенных красок, тепла и добрых историй. Чтобы ребенок, находясь в больнице, видел вокруг себя не только белые стены, а яркие цветовые пятна, рисунки, насыщенные красками пространства. Чтобы каждая такая роспись была особенной, вызывала интерес, отвлекала от больничной обстановки и дарила ребенку положительные эмоции.

Эта работа была бы посвящена детям, их поддержке, мечтам и будущему. Мне хотелось бы создавать эти пространства красивыми, экологичными и наполненными смыслом.

Хотелось бы, чтобы такие росписи появлялись в разных уголках Казахстана и оставались там надолго.

Ведь кто, если не художник, может оставить свой яркий след на этой земле? А самое ценное – с помощью искусства добавить красок в жизнь детей, ведь именно за ними будущее.

Бизнес без санитарных рисков

amangul_zhanuzakova
WhatsApp: +7-778-505-22-21
januzakova_91@mail.ru



Открытие медицинского центра, детского сада, школы или предприятия общественного питания – это не только вопрос бизнес-идеи и инвестиций. За каждым таким проектом стоит целая система санитарных требований, лицензирования и нормативов, разобраться в которой без профессиональной поддержки бывает непросто. Амангуль Жанузакова знает эту сферу изнутри: врач-эпидемиолог, бизнес-консультант, эксперт санитарно-эпидемиологической службы (СЭС) и лицензирования медицинских центров, она помогает предпринимателям пройти путь от идеи до законного запуска объекта. В интервью Амангуль рассказывает, какие ошибки чаще всего допускают предприниматели, почему важно учитывать требования СЭС еще на этапе планирования и как грамотно открыть бизнес, не столкнувшись с неприятными сюрпризами уже после запуска.

Амангуль, многие предприниматели вспоминают о санитарных требованиях только перед проверкой. Почему вопросы СЭС лучше решать еще на этапе открытия бизнеса?
– Планирование санитарных норм на этапе строительства – это прямая экономия бюджета и времени. Главная ошибка бизнеса – сначала сделать дорогостоящий дизайнерский ремонт, завезти оборудование и только потом пригласить эксперта или подать заявление в СЭС.
Санитарные правила (СанПиН) регламентируют базовые параметры: высоту потолков, кратность воздухообмена и типы вентиляции, наличие естественного освещения, количество входов и, главное, поточность технологических процессов. Если на готовом объекте выяснится, что грязная и чистая посуда пересекаются в одном коридоре, а вентиляция общепита выведена в общедомовую шахту жилого дома, исправление этих ошибок потребует демонтажа, повторного ремонта или даже смены помещения. Соблюдение требований СЭС с момента выбора локации гарантирует запуск без проблем и застрахует бизнес от финансовых потерь.

– Сегодня получение лицензий и разрешительных документов кажется сложным процессом. Какие этапы вызывают у бизнеса наибольшие трудности?
– Наибольшие трудности обычно возникают на этапе подготовки объекта к получению санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ), разработке программы производственного контроля (ППК). Предпринимателям сложно самостоятельно разобраться в нормативно-правовых актах, которые регулярно обновляются.
Я провожу аудит помещения еще до подписания договора аренды/купли/продажи, формирую точное техническое задание для строителей и проектировщиков, подготавливаю полный пакет документов и курирую объект до момента получения разрешения. Это сокращает срок открытия в 2–3 раза и избавляет от штрафов за простой аренды.

– Можете привести пример из практики, когда своевременная подготовка помогла избежать серьезных финансовых потерь или даже закрытия бизнеса?
– Ко мне обратились владельцы объекта общественного питания, которые зашли в тупик при получении санитарно-эпидемиологического заключения. При аудите помещения я сразу выявила критические нарушения: грубое несоблюдение поточности технологических процессов и полное отсутствие складских помещений для хранения сырья и продуктов.
Когда я спросила у собственников, почему они не проконсультировались с экспертом СЭС до начала ремонта, они честно ответили: «Мы просто не знали, что это нужно». Выяснилось, что весь проект и планировку помещения им нарисовал приглашенный шеф-повар из Узбекистана. Он отлично разбирался в кухне, но абсолютно не знал требований казахстанского санитарного законодательства.
Площадь цехов позволяла применить упрощенные нормы и грамотно разделить производство по зонам. Чтобы не перекраивать всё здание и не тратить огромные средства на капитальную перепланировку, я предложила оптимизировать имеющиеся пространства: у них было заложено две отдельные гардеробные: для мужчин и женщин. Мы трансформировали одну из них под полноценный склад, применили зонирование на кухне и привели поточность в полное соответствие с СанПиН.
В итоге объект успешно получил санитарно-эпидемиологическое заключение без лишних расходов на масштабный дополнительный ремонт.
Этот случай – наглядный урок для бизнеса: перед выбором здания и началом проектирования критически важно привлекать именно профильного эксперта СЭС, а не только дизайнеров или шеф-поваров. Это сбережет ваши деньги, нервы и время *(улыбается)*.

– Репутация компании сегодня ценится не меньше прибыли. Насколько соблюдение санитарных норм влияет на доверие клиентов, пациентов и проверяющих органов?
– В эпоху социальных сетей репутационные риски возросли кратно. Один случай пищевого отравления в ресторане или внутрибольничной инфекции в клинике мгновенно попадает в публичное поле. Восстановить доверие клиентов после этого практически невозможно – потери от оттока гостей всегда превышают расходы на соблюдение СанПиН.
Для клиентов и пациентов санитарная безопасность – это базовый знак качества: чистая форма персонала, правильная обработка поверхностей, чистый пищеблок.
Для проверяющих органов прозрачная система производственного контроля и порядок в документах – показатель зрелости бизнеса. Со мной плановые проверки проходят без стресса и санкций.



– Помимо оформления документов вы проводите гигиеническое обучение персонала и готовите предприятия к проверкам. Почему именно человеческий фактор остается одной из главных причин нарушений санитарных требований?
– Можно идеально спроектировать здание, установить самое дорогое стерилизационное оборудование и написать безупречные инструкции, но всё упирается в конкретного сотрудника. Человеческий фактор – ключевое звено.
Нарушения чаще всего происходят не от злого умысла, а из-за банального незнания или отсутствия сформированных привычек. Сотрудники не всегда понимают биологическую суть правил: почему нельзя использовать одну доску для сырого мяса и вареных овощей, как правильно разводить дезинфицирующее средство или почему важно выдерживать время обработки инструментов.
Моя задача при обучении – не просто дать сухую теорию, а объяснить физиологию процессов и закрепить практические навыки. Когда персонал понимает, почему это правило существует и к каким последствиям ведет его нарушение, формальный контроль превращается в осознанную корпоративную культуру безопасности.

Формула финансовой устойчивости от Айнур Шалбуйдаковой

ainur_serekkali
materialy_labella

Айнур Шалбуйдакова – бизнесвумен, основатель магазина косметики и материалов для салонов красоты La Bella.



Айнур, многие начинают бизнес, хорошо разбираясь в своем продукте, но не всегда в финансах. Насколько финансовая грамотность важна для предпринимателя с первых дней работы?
– В моем случае всё было немного наоборот. Я не была экспертом в продукте, потому что сама не являюсь мастером, зато с финансами мне было гораздо легче. Еще с детства я умела копить и грамотно распоряжаться деньгами. А когда начала вести свой бизнес, мне было достаточно легко выстроить финансовую дисциплину. Будучи бухгалтером, я ежедневно вела таблицы доходов и расходов, контролировала все поступления и траты. Все средства, что касались бизнеса и продаж, оставались в бизнесе. Я понимала, что сначала нужно укрепить сам бизнес, расширить ассортимент и создать финансовую устойчивость. И только спустя два-три года, когда бизнес уже устойчиво встал на ноги и я почувствовала, что могу себе это позволить, я начала направлять часть дохода на себя. Поэтому мой совет начинающим предпринимателям: с самого начала разделять личные и бизнес-финансы и не воспринимать оборот бизнеса как свои личные деньги. Сначала нужно создать фундамент, а уже потом пользоваться результатом.

– Какие финансовые ошибки вы сами совершали в начале своего предпринимательского пути? Какие выводы сделали?
– Из ошибок могу отметить несвоевременную сдачу налоговой отчетности по импорту товаров из стран ЕАЭС. В результате мне пришлось заплатить штрафы. Также однажды я переплатила за растаможку товаров, которые привезла из Кореи. Эта ошибка произошла из-за отсутствия у меня информации о том, как правильно пройти всю процедуру и какие нюансы необходимо учитывать при импорте. Из этого я сделала для себя важный вывод: если ты заходишь в новый для себя процесс, особенно связанный с другими странами, налогами и таможенным оформлением, лучше заранее обратиться к специалисту за консультацией. Иногда стоимость консультации намного меньше стоимости ошибки. Поэтому сейчас я предпочитаю сначала разобраться во всех нюансах, просчитать возможные расходы и только потом принимать решение о новой закупке.

– Какие основные финансовые показатели должен регулярно контролировать владелец бизнеса, чтобы доходы компании росли, а бизнес оставался прибыльным?
– Я на протяжении 10 лет веду учет ежедневных выручек и фиксирую все расходы. В конце каждого месяца я делаю сводку: из общей выручки вычитаю все обязательные затраты: зарплаты, налоги – даже если они оплачиваются раз в полгода, комиссии банка, расходы на аренду, коммунальные услуги, упаковку и другие операционные расходы. Для меня это важно, потому что только так можно видеть реальную картину заработанных денег и понимать фактический результат бизнеса. Совсем недавно я разделила личный кошелек и бизнес-финансы, то есть теперь ежемесячно выплачиваю себе фиксированную зарплату как собственнику бизнеса. Также я внедрила отчет ДДС (движение денежных средств), который помогает анализировать, какие направления бизнеса «съедают» больше всего денег и где требуется оптимизация. До внедрения специализированных программ учета я вела всю аналитику вручную в Excel, а сейчас мне в этом помогают современные программы и мобильные приложения, которые значительно упрощают процесс и делают учет более точным и удобным.

– Как правильно планировать бюджет бизнеса: на что в первую очередь стоит закладывать средства, а где можно оптимизировать расходы без ущерба для развития?
– Я считаю, что бюджет бизнеса нужно планировать не от того, сколько денег сейчас есть, а от приоритетов бизнеса.
Отдельно я обязательно оставляла бы финансовую подушку, чтобы не возникало ситуации, когда все деньги вложены в товар, а на обязательные платежи их уже не хватает.
А оптимизировать я считаю правильным те расходы, которые не влияют напрямую на качество товара, обслуживание клиентов и развитие бизнеса. Например, можно пересматривать условия поставщиков, искать более выгодные варианты закупок, сокращать необязательные подписки и расходы, которые не дают понятного результата.
Для меня главное – не просто экономить, а понимать, куда идут деньги и какую пользу бизнес получает от каждой статьи расходов. Если расход помогает зарабатывать или развиваться – это инвестиция. Если он просто «съедает» деньги без результата – его нужно пересматривать.

– Сегодня рынок красоты очень конкурентный. Как грамотное управление финансами помогает не только удержаться на рынке, но и масштабировать бизнес?
– Я считаю, что в конкурентном рынке грамотные финансы дают бизнесу устойчивость и возможность расти. Для меня масштабирование – это не просто «заработали больше – вложили больше». Сначала нужно понять, сколько бизнес реально может инвестировать в развитие, не ставя под угрозу свою стабильность.
Финансовый контроль позволяет вовремя вкладываться в то, что действительно приносит результат: расширение ассортимента, рекламу, обучение команды, новые направления, оборудование или открытие новых точек.
А еще финансовая дисциплина помогает переживать нестабильные периоды. Потому что, когда есть резервы, понятный бюджет и контроль расходов, ты можешь не просто удержаться на рынке, а использовать возможности для роста, когда другие вынуждены сокращаться. Я считаю, что деньги в бизнесе должны не просто проходить через кассу – ими нужно управлять. Именно это и создает фундамент для масштабирования.

– Какой главный совет вы могли бы дать начинающим предпринимателям, которые пока не обладают достаточными знаниями в области финансов?
– Мой главный совет: не бойтесь цифр и не откладывайте финансовый учет «на потом». Предпринимателю необязательно быть бухгалтером или финансистом, но он обязательно должен понимать основные цифры своего бизнеса.
Нужно знать, сколько вы зарабатываете, сколько тратите, какая у вас прибыль, сколько денег можно вывести, а сколько необходимо оставить в бизнесе. И обязательно разделять личные и бизнес-финансы.
Я бы посоветовала с самого начала вести ДДС, планировать бюджет и регулярно анализировать расходы. Даже если бизнес пока на стадии становления, эта привычка сформирует правильное финансовое мышление.
И еще важно постоянно учиться. Не нужно пытаться сразу разобраться во всем – достаточно постепенно освоить базовые финансовые инструменты и применять их на практике. Потому что устойчивый бизнес строится не только на хороших продажах, он строится на понимании своих цифр и умении управлять деньгами.



J.Z.Peking Duck: путешествие в сердце китайской гастрономии



КИТАЙСКАЯ КУХНЯ – это гораздо больше, чем просто еда. Это древняя философия, искусство вкуса и многовековые традиции, передающиеся из поколения в поколение. Именно эту культуру уже более семи лет бережно сохраняет и представляет в Алматы ресторан J.Z.Peking Duck – крупнейший ресторан китайской кухни в Республике Казахстан.

РЕСТОРАН ОТКРЫЛ СВОИ ДВЕРИ 6 января 2018 года и первым представил в Алматы столь масштабную концепцию аутентичной китайской гастрономии. Здесь используются лучшие кулинарные рецепты из разных регионов Китая, и гости могут быть очарованы вкусом блюд изысканной пекинской кухни, яркой и насыщенной сычуаньской, утонченной кантонской. Посетителям предоставляется возможность восхититься колоритными блюдами провинции Шэньси и самобытной кухни Хуайань.
Каждое блюдо готовится оригинальным способом, позволяя гостям открыть для себя настоящий вкус Китая.

ГЛАВНАЯ ГОРДОСТЬ РЕСТОРАНА – легендарная пекинская утка, которая готовится в строгом соответствии с историческими традициями. Технология приготовления утверждена совместно с известным китайским брендом Duck King,





признанным Национальным комитетом по оценке гостиничного и ресторанного бизнеса Китая как «Пятизвездочная национальная кухня премиум-класса».
Но настоящая магия начинается в момент подачи. Утку виртуозно разделывают прямо у стола гостей, превращая сервировку в настоящее гастрономическое представление.
Пока мастер искусно нарезает тончайшие ломтики с идеально хрустящей золотистой корочкой, официант рассказывает историю блюда, которое на протяжении многих веков считалось символом императорской кухни Китая.
Такой ужин становится не просто трапезой, а настоящей культурной церемонией.





Еще одна уникальная традиция, которую предлагает ресторан, это хого – древнее китайское искусство совместной трапезы, где в центре стола находится кипящий ароматный бульон, а каждый гость самостоятельно выбирает ингредиенты и создает собственное идеальное сочетание вкусов.
Хого объединяет людей, превращая обычный ужин в теплое общение, неспешное наслаждение вкусом и атмосферой.



ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ
В J.Z.PEKING DUCK уделяют не только кухне, но и уровню сервиса. А просторные банкетные залы подходят для проведения свадеб, юбилеев, деловых встреч и корпоративных мероприятий.
Для ценителей приватной атмосферы предусмотрены десять VIP-комнат, отдельные залы для подачи традиционной пекинской утки и хого, а также караоке-залы, где можно продолжить вечер в компании друзей или коллег.



J.Z.PEKING DUCK – это место, где каждая деталь продумана до совершенства.
Здесь гармонично соединяются богатая история Китая, подлинная национальная кухня, высокий уровень обслуживания и атмосфера настоящего восточного гостеприимства.
J.Z.Peking Duck – это ресторан, куда приходят не только за великолепной едой, но и за впечатлениями, которые остаются в памяти надолго.

Мы предлагаем
• банкетные залы,
• зал пекинской утки,
• зал хого,
• 10 VIP rooms,
• караоке-залы.

г. Алматы,
ул. Зеина Шашкина, 1
+7-700-200-58-08
инстаграм:
@jz_pekingduck

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Dmitry Andreyev	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Дмитрий Андреев**
Alexandr Grebennikov	CEO	CEO	**Александр Гребенников**
Inna Shefer	Editor	Редактор	**Инна Шефер**
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	**Марина Бутрым**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov	Photographer	Фотограф	**Виталий Кирсанов**
Adil Madiev	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	**Адиль Мадиев**
Kuanyshbek Baltabekov			**Куанышбек Балтабеков**
Malika Kan			**Малика Кан**
Olessya Tregubenko			**Олеся Трегубенко**
Mariyam Issaeva			**Марьям Исаева**
Sanzhar Baimurunov			**Санжар Баймурунов**
Sabina Khamitova			**Сабина Хамитова**
Dilya Sharafutdinova			**Диля Шарафутдинова**
	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	

Отдел распространения и PR
+**7-702-498-78-84** pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» 8 (116) август 2026
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП A-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZ19VPY00128600 от 04.09.2023 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 16.08.2026 г.
Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
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 16 лет.
По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online