

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

Teens & people

magazine

4 (59) июль-август 2026

16+

Агзам Анваров
стр. 22

Ольга Кашавкина
стр. 42

AQQU AMAN
self-designed
стр. 52

Назгуль Слейманова
стр. 58

Алина Садэкова
стр. 60

Анастасия Ли
стр. 64

Ольга Емцева
стр. 79

Мария Спиридонова

Генеральный директор компании
«АМК-Метиз»
стр. 6



Красота начинается с людей, которые любят свое дело.

Под руководством Виктории Якутовой команда салона **Be unique** ежедневно создает образы, подчеркивающие индивидуальность каждого клиента. Здесь представлены все услуги современной индустрии красоты, а главным принципом остаются качество, профессионализм и внимание к деталям. Виктория – мастер-парикмахер и колорист, которому доверяют самые сложные окрашивания. Ее работы отличаются безупречной техникой, глубоким пониманием цвета и умением создавать оттенки, которые выглядят дорого, естественно и гармонично. Именно поэтому многие считают ее одной из сильнейших колористов Алматы. Красота – это искусство. И здесь его создают каждый день.

инстаграм:
@b.s_beunique
г. Алматы,
Кенесары Хана, 54/3
+7-705-848-55-52

Be unique



CAF

CENTRAL ASIA FASHION
CAF AUTUMN-2026

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО
ВЫСТАВКА

АТАКЕНТ
EXHIBITION CENTER
КАЗАХСТАН / АЛМАТЫ
ТИМИРЯЗЕВА, 42

38 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МОДЫ
38 INTERNATIONAL FASHION EXHIBITION
27-29 ИЮЛЯ | JULY | 2026

16+

BECOME A VISITOR:
СТАТЬ ПОСЕТИТЕЛЕМ:



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МОДЫ CENTRAL ASIA FASHION АКТИВНО РАЗВИВАЕТ FASHION РЫНОК ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ. МЕРОПРИЯТИЕ ПРОХОДИТ В B2B ФОРМАТЕ В САМОМ КРУПНОМ ГОРОДЕ КАЗАХСТАНА - АЛМАТЫ, 2 РАЗА В ГОД, В ВЫСТАВОЧНОМ КОМПЛЕКСЕ «АТАКЕНТ». С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАЙЕРОВ И УЧАСТНИКОВ, ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ CATEXPO РЕАЛИЗУЕТ СПЕЦИАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ ПОДДЕРЖКИ — **HOSTED BUYERS PROGRAM**. ЭТА ИНИЦИАТИВА ПОЗВОЛЯЕТ БАЙЕРАМ ИЗ ВСЕХ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И РОССИИ ПОСЕТИТЬ ВЫСТАВКУ БЕЗ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ. ЕЖЕГОДНО В БЕСПЛАТНОЙ БАЙЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ СВЫШЕ 9 000 ПРОФИЛЬНЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ ИЗ БОЛЕЕ 50 ГОРОДОВ КАЗАХСТАНА И 8 СТРАН. КАЖДЫЙ СЕЗОН, БЛАГОДАРЯ УЧАСТИЮ В HOSTED BUYERS PROGRAM, БАЙЕРЫ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСЕЩАТЬ ВЫСТАВКУ CAF, ИСПОЛЬЗУЯ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СЕРВИС И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПАКЕТ УСЛУГ.

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ: +7 707 709 44 44

WWW.FASHIONEXPO.KZ

Журнал «Teens and People» № 4 (59) июль-август 2026 г.

РЕДАКЦИЯ, Главный редактор Дмитрий Андреев, CEO Александр Гребенников, Выпускающий редактор Виталий Кирсанов, Редактор Инна Шефер, Корректор Ирина Дмитриева, Фотограф Виталий Кирсанов, PR-менеджер Марина Бутрым. ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: Официальные представители журнала Teens and People и премии People Awards Адиль Мадиев, Куанышбек Балтабеков, Марьям Исаева, Малика Кан, Олеся Трегубенко, Санжар Баймурунов, Сабина Хамитова, Продюсер PEOPLE AWARDS Диял Шарафутдинов. Отдел распространения и PR +7-727-312-35-97 director@tpeople.kz Рекламная служба +7-727-312-35-97 director@tpeople.kz. Журнал «Teens and People» № 4 (59) июль-август 2026 г. Подписано в печать (выход в свет) 01.07.2026 г. Периодичность 1 раз в два месяца. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет. Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan 900719302403. Свидетельство о постановке на первичный учет журнала «Teens and People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., Свидетельство о постановке на переучет № KZ39VPY00129889 от 22.09.2025 г., Зарегистрированный тираж 10000 экз. Территория распространения: г. Алматы, Республика Казахстан. Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94, +7-727-312-35-97 director@tpeople.kz www.tpeople.online Отпечатано в типографии: ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3 www.a3print.kz Распространяется бесплатно. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz +7-727-312-35-97

DAVID GARRETT



MILLENNIUM SYMPHONY
WORLD TOUR 2026

ASTANA

ALMATY

15.09

16.09



Место, где в людей верят

Настоящее лидерство измеряется не только производственными показателями и успешными проектами, но и тем, сколько людей смогли изменить свою жизнь благодаря руководству компании.

Мария Спиридонова именно такой руководитель. Генеральный директор компании «АМК-Метиз», общественный деятель и человек с большим сердцем, она убеждена: каждому, кто готов трудиться и меняться, необходимо дать шанс. Поддержка сотрудников, создание рабочих мест, помощь тем, кто оказался в сложной жизненной ситуации, и вклад в развитие общества – для нее это не только слова, а миссия всего коллектива, ценности, ставшие культурой, внедренной основателем компании Сысоевым П. В., чье дело продолжает жить и является честью для Марии Спиридоновой и ее ежедневной личной ответственностью.



Мария Спиридонова – генеральный директор компании «АМК-Метиз», «Общественный деятель года» по версии журнала *Teens and People*.

Мария, сегодня многие знают вас как успешного предпринимателя, но в последние годы вы активно занимаетесь социальной миссией. Что стало отправной

точкой вашей работы в этом направлении?

– Благодарю за такую оценку (улыбается). Это гражданская ответственность и миссия – внести вклад в развитие здоровой нации нашего государства, как бы громко это ни звучало. Труд – лучший способ развития и роста каждого гражданина. На нашем предприятии много успешных кейсов, которые показывают профессиональный и личностный рост наших коллег.

– Совсем недавно вы открыли завод на территории учреждения строгого режима. Как появилась эта идея? Какие возможности она может дать людям, которые еще находятся в заключении?

– Мы начали производственную деятельность на режимном объекте еще в 2025 году. Многолетний опыт работы «АМК-Метиз» позволил нам выстроить процессы и структурировать бизнес-процессы. Было непросто. И работа продолжается. Мы поняли, что команда нашей компании уже

способна реализовывать и масштабировать производственную деятельность, которая ведет к реализации нашей миссии. Мы рассчитываем на снижение себестоимости производимой продукции для социальных объектов, что позволит оптимизировать расходы государственного бюджета. Мы уверены в росте и развитии работников. Это гарантирует им честный заработок после освобождения и высокий уровень профессиональной компетенции, с которой они смогут вернуться к своим семьям.

– Насколько сложно было принять решение открыть производственные площадки для людей с судимостью, учитывая существующие стереотипы и опасения?

– Сложно. Это большая ответственность, дисциплина и соблюдение свода правил, прежде всего для нашей команды. Мы шли к этому решению несколько лет, не рассчитывая на поддержку сотрудников правоохранительных

и силовых структур в организации труда, но именно они оказали нам неоценимую помощь. Благодаря совместным усилиям мы стараемся улучшать качество работ, производственную культуру и сервис на наших площадках. Важно обеспечить качественный труд, соблюдать субординацию, понимать ценность работы и авторитет руководителей, уважать и ценить труд каждого специалиста. На каждом заводе компании «АМК-Метиз» это приоритетные принципы, закреплённые в кодексе компании, которого мы придерживаемся и на территории учреждения.

– Почему вы решили дать шанс именно оступившимся людям? Что вы увидели в них такого, чего зачастую не замечает общество?

– Потому что можем! У нас преимущественно мужской физический труд, требующий твердого подхода, точности, внимательности и решительности. Темперамент и амбиции, которые есть у большинства людей, нужно реализовывать там,

где это приносит пользу и человеку, и обществу. Мы видим возможность честного заработка, возможность личностного роста и развития каждого человека и хотим быть той самой площадкой, которая позволяет доказать эту аксиому на деле. Мы умеем достигать своих целей честным трудом и своим примером показываем это обществу. Совместными усилиями мы решаем поставленные задачи. Это позволяет людям дисциплинироваться, осознавать важность своей работы, зарабатывать, выплачивать иски, требования, содержать семью, получать возможность досрочного освобождения и последующего трудоустройства после освобождения. Всё это возвращает им веру в себя. Имея возможность помочь людям реализоваться как специалистам, мы становимся немного ближе к своей миссии – создавать квалифицированное общество в экономически развитой стране с мощным индустриальным потенциалом.

– Можете ли вы привести примеры, когда труд

и доверие действительно помогли человеку начать жизнь заново?

– Да, и не один. За время работы нашей компании мы не раз переживали кризисные ситуации вместе с нашими сотрудниками, и именно поддержка коллектива помогала человеку обрести уверенность в себе. Сегодня на руководящих должностях заводов «АМК-Метиз» работают преимущественно специалисты, которые когда-то пришли на предприятие рядовыми сотрудниками, стали настоящими патриотами своего дела и, можно сказать, сроднились с компанией, пройдя вместе с ней большой путь. И я не исключение (улыбается). Со специальным контингентом у нас тоже уже есть успешные примеры. Один из специалистов пришел к нам, находясь в статусе осужденного, проявил высокую компетентность, прошел обучение, показал вовлеченность в работу. После освобождения он был трудоустроен на одном из заводов компании в качестве специалиста металлообработки цеха и получил

квалификационную категорию со служебным удостоверением.

– Насколько важно, чтобы человек получил профессию и опыт работы еще до освобождения? Может ли это стать ключом к успешному возвращению в общество?

– Однозначно, может и должно. Для каждого важно получать профессию и повышать свою квалификацию независимо от того, в каких условиях человек находится. К сожалению, не все имеют финансовую возможность учиться и получать образование. Не секрет, что многие парни после школы идут работать и помогают своим семьям вместо получения профессии. Социальные сети демонстрируют красивую и легкую жизнь, и люди в силу обстоятельств, недостаточной грамотности или физической усталости после тяжелого труда поддаются этим соблазнам. Сейчас эра таксистов и блогеров. Однако наша страна всегда была сильной промышлен-



ной державой еще со времен СССР. С нашими ресурсами и перспективами наши мужчины способны своими руками и светлыми головами строить сильное государство. Главное – выбрать

правильный вектор и двигаться к общей цели. Общество – это все мы. Вместо осуждения важно заниматься работой, создавать и реализовывать масштабные проекты и продукты, которые будут

служить будущим поколениям. Учебные заведения, безусловно, дают образование. Но не менее важна площадка, где можно проявить свои знания и таланты, где вклад человека и его энтузиазм действительно будут востребованы и ценны.

– Весной вы стали лауреатом премии «Общественный деятель 2026 года». Что для вас значит это признание? Какую ответственность оно накладывает?

– Для меня, безусловно, очень приятно и ценно, что наша миссия находит отклик в обществе и получает высокую оценку. Это говорит о том, что мы на верном пути и делаем одно общее дело – растем и развиваемся вместе. Это, прежде всего, огромная ответственность. Мы берем на себя большой объем работы и не можем позволить себе делать скидки. Ведь, давая людям обещание, мы дарим надежду на лучшую жизнь и обязаны держать свое слово. Это больше, чем просто стабильная заработная плата. Это доверие и вера наших

сотрудников в завтрашний день.

Вся наша команда – от учредителей до работников – ежедневно вносит свой вклад в создание не только высококачественной продукции, но и в воспитание квалифицированных специалистов и достойных людей.

– Как, на ваш взгляд, обществу стоит относиться к людям, которые оступились, понесли наказание и хотят начать новую жизнь? Почему так важно давать им второй шанс?

– Я не думаю, что общество должно тратить свои ресурсы на оценку людей, совершивших неправильные поступки. Для этого существуют правоохранительные органы и судебные инстанции. У плохих поступков нет оправданий, но есть причины. Не считаю правильным обсуждать эти причины – это может восприниматься как попытка оправдать то, чего делать нельзя. Зачем? Какая в этом польза? Гораздо важнее направить внимание общества на возможности для роста, создания целей и

их достижения. На важность оценки поступков и проектов людей, которые работают на благо всех нас.

К сожалению, добрыми делами прославиться сложно. Но давайте попробуем оценить, насколько труден путь к успеху: рискнуть, много работать и не свернуть с выбранного пути. Разве не это заслуживает уважения? Разве не такие примеры показывают нам, что всего можно добиться честным трудом? У нас одна жизнь, и прожить ее нужно так, чтобы было за что себя похвалить. Это гораздо важнее, чем оценивать, заслуживает ли кто-то второго шанса. Если у вас есть возможность или желание помочь человеку стать лучше и развиваться, разве это не счастье? *(Улыбается).*

– Видите ли вы себя в будущем инициатором других социальных проектов, направленных на решение общественно значимых проблем?

– Да, однозначно вижу. И это один из наших приоритетов – развивать

людей, объединять их, создавать рабочие места для тех, кто стремится к развитию, инновациям и созиданию, формируя сильное сообщество профессионалов и создавая фундамент для процветания страны и развития собственного производства максимально широкого спектра продукции. Более того, ценности нашей компании позволяют не только инициировать идеи, но и успешно их реализовывать, и это для меня особенно ценно. Это уже стало частью нашей корпоративной культуры.

Я инициирую новый бизнес-проект – команда берет за его реализацию, и результат не заставляет себя ждать. Сегодня эта модель распространилась и на нашу общую миссию: создавать среду, в которой талантливые люди обретают уверенность в завтрашнем дне, раскрывают свой потенциал, генерируют новые идеи и вместе формируют мощную промышленную экономику страны.

инстаграм:
@mihriniso
@amkmetiz



От дивана до корта один шаг

Теннис давно перестал быть спортом только для профессионалов. Сегодня это один из самых эффективных способов поддерживать здоровье, развивать характер и получать удовольствие от движения в любом возрасте. О том, почему начать играть никогда не поздно, как проходят современные тренировки и какую роль теннис может сыграть в жизни ребенка и взрослого, рассказывает тренер по большому теннису Роман Трегубенко.

Роман, расскажите о себе и своем пути в теннисе, как вы пришли к тренерской работе. Что стало главным мотивом развиваться в этом направлении?

— Я тренер по большому теннису. Этим видом спорта занимаюсь уже 16 лет, более семи из которых посвятил тренерской работе.

Как и многие, впервые я увидел теннис по телевизору. Яркие корты, бело-

снежная форма игроков, энергия борьбы и красивый ритм игры настолько меня впечатлили, что захотелось самому выйти на корт и почувствовать эту атмосферу вживую. И тогда я даже представить не мог, насколько реальный теннис отличается от того, что мы видим на экране. Запах покрытия, скорость мяча, звук ударов ракетки, сами соревнования — всё это захватывает с первых минут и не отпускает. Я даже не заметил, как пролетели первые два года тренировок. Затем были турниры, матчи, победы и поражения. Каждая игра становилась важным этапом, который учил чему-то новому и помогал двигаться вперед. После девяти лет серьезных тренировок я принял решение завершить карьеру игрока и начать развиваться как тренер.

Этот выбор был осознанным. По собственному опыту я знаю, что порой спортсмену бывает непросто найти общий язык

с наставником. Поэтому мне всегда хотелось создать такую атмосферу на тренировках, где ученики смогут не только освоить технику игры и улучшить свои спортивные навыки, но и чувствовать себя комфортно, открыто общаться с тренером и получать удовольствие от процесса.

Для меня теннис — это не только спорт высоких достижений и борьба за места в мировом рейтинге. Это еще и важная часть здорового и успешного будущего человека. Любительский теннис помогает детям и взрослым развивать дисциплину, уверенность в себе, выносливость и умение добиваться поставленных целей. Он открывает возможности как для тех, кто только мечтает научиться играть и уверенно чувствовать себя на корте, так и для бывших профессиональных спортсменов, которые продолжают оставаться верными любимому виду спорта.

Мне очень повезло



с наставниками, которые сыграли огромную роль в моем становлении как спортсмена и тренера. Это мой отец – Геннадий Анатольевич Трегубенко, заслуженный тренер Казахстана по спортивной гимнастике, а также Олег Викторович Федосов – мастер спорта по теннису и профессиональный тренер и Игорь Павлович Остапенко – профессиональный тренер по теннису с опытом работы более 35 лет. Именно они помогли мне сформировать не только спортивный характер, но и понимание того, каким должен быть настоящий наставник.

– Расскажите о вашем подходе к тренировкам. Есть ли у вас собственная система или методика обучения?

– Мой подход к тренировкам строится на трех основных принципах: юморе, доверии и глубоких знаниях теннисной техники. Я убежден, что обучение проходит гораздо эффективнее, когда между тренером и учеником есть взаимопонимание, а атмосфера на корте располагает к развитию и

получению удовольствия от процесса. В своей работе я уделяю большое внимание развитию координации, концентрации и правильному восприятию игровых ситуаций. Один из главных принципов моей методики – делать сложное понятным. Теннис по праву считается технически сложным видом спорта с множеством нюансов, освоение которых требует времени, терпения и последовательности.

Поэтому весь тренировочный процесс я стараюсь выстраивать максимально доступно и понятно для каждого ученика. Когда материал подается простым языком и сопровождается грамотной практикой, прогресс становится заметен гораздо быстрее. Я уверен, что при правильном подходе к тренировкам любой человек, независимо от возраста и уровня подготовки, способен освоить основы тенниса и начать уверенно играть в достаточно короткие сроки.

– Сколько времени необходимо заниматься по вашей методике, что-

бы научиться хорошо играть в теннис?

– Моя методика позволяет ученикам начать уверенно играть уже после 5–7 часов обучения. Это становится возможным благодаря последовательной подаче информации, когда каждый новый навык осваивается поэтапно и закрепляется на практике.

За время занятий ученики получают необходимую базу для дальнейшего развития в теннисе и самостоятельной игры. При этом приобретенный опыт остается с человеком надолго и становится надежным инструментом не только на корте, но и в повседневной жизни. Теннис развивает координацию, концентрацию, умение управлять своим состоянием и лучше чувствовать собственное тело. Это те самые качества, которые невозможно купить ни за какие деньги, но которые способны приносить пользу человеку на протяжении всей его жизни.

– С какого возраста рекомендуется начинать заниматься теннисом?



– Для профессионального спорта лучше начинать заниматься с шести лет. Для любительского тенниса ограничений по возрасту нет. Если появилось желание взять в руки ракетку, не нужно откладывать. Надо попробовать себя в теннисе – обязательно всё получится. Нет неспособных людей. Есть неуверенные в себе или те, кому сложно сделать первый шаг. Нужно только прийти на корт, а всё остальное – работа тренера.

– Как вы считаете, какую роль теннис может

сыграть в развитии ребенка – не только в спортивном плане, но и в формировании характера, дисциплины и будущих возможностей? – Все родители мечтают о счастливом и перспективном будущем для своего ребенка. Сегодня существует множество возможностей для гармоничного развития личности, и теннис может сыграть в этом важную роль. Теннис – это здоровый образ жизни, сильный дух, красивое и крепкое тело. Этот вид спорта помогает формировать характер,

учит достигать поставленных целей, развивает дисциплину и навыки общения с людьми разных возрастов и социальных слоев.

Теннис – это своеобразный счастливый билет, который может открыть дополнительные возможности как при поступлении в престижные вузы мира, так и в общении с людьми в любой точке планеты.

– Какой совет вы дали бы тем, кто давно хочет начать играть в теннис, но считает, что уже поздно или у него нет достаточной подготовки?

– Теннис – это вид спорта, который не имеет возрастных ограничений. Если у вас появилось желание взять в руки ракетку, приходите на корт, и вы обязательно получите заряд удовольствия и бодрости независимо от своего возраста. Не стоит думать, что уже поздно начинать или что для этого нужна особая подготовка. Главное – иметь желание сделать первый шаг.

инстаграм:
@tennis_coaches_brothers

Ариадна Юрьева – логопед-дефектолог

Ребенок не рождается с инструкцией, а родители часто остаются один на один с вопросами о его развитии. Ариадна Юрьева – логопед-дефектолог, которая помогает находить ответы семьям, поддерживая детей на пути к уверенной коммуникации и гармоничному развитию.

Сегодня ее цель – создать уникальный цифровой инструмент, позволяющий родителям и специалистам объединить усилия ради самого важного – будущего ребенка.

Ариадна, какие речевые нарушения сегодня встречаются у детей чаще всего? С чем, на ваш взгляд, это связано?

– Сегодня мы чаще всего видим задержку речевого развития, нарушения звукопроизношения, фонетико-фонематические трудности, а также заикание и несформированность связной речи.



Но если смотреть глубже, речь – это всегда не только про «звуки». Это про среду, в которой растет ребенок. Современные дети часто оказываются в дефиците живого диалога: взрослые рядом физически есть, но общения становится меньше – его заменяют гаджеты. Также добавляются высокий темп жизни семьи, эмоциональная перегружен-

особенностях речи и поведения. В таких случаях речь развивается не по типичной траектории, и ребенку требуется более комплексная и ранняя поддержка – не только речевая, но и психолого-педагогическая.

– Работа с особыми детьми требует особого подхода. Что помогает

через игру, молчание, движение, взгляд или сопротивление. Это его язык. И, если его услышать, появляется ключ к взаимодействию. И третье – безопасность. Ребенок раскрывается только там, где нет давления и страха ошибки. Поэтому каждое занятие – это пространство, где можно пробовать, ошибаться и снова про-

Ребенок раскрывается только там, где нет давления и страха ошибки.

ность, иногда и позднее осознание трудностей. Все эти факторы формируют фон, на котором речь просто не успевает развиваться естественно. Отдельно важно сказать про расстройства аутистического спектра (РАС). Это не «приобретенная» проблема и не следствие одного фактора. Это нейроразвитийная особенность, связанная с особенностями формирования нервной системы и работы мозга. Она может проявляться в трудностях социального взаимодействия, коммуникации,

вам находить контакт с каждым ребенком и добиваться результатов? – В работе с детьми для меня нет универсальных решений. Есть живой контакт, который каждый раз выстраивается заново. Первое, на что я опираюсь, – это принятие. Ребенок не должен «соответствовать ожиданиям». Он уже достаточен таким, какой он есть, и именно с этого начинается доверие. Второе – наблюдение. Очень важно увидеть, как ребенок входит в контакт:

бывать. Я всегда говорю: результат появляется не из усилия «сделать быстрее», а из правильно выстроенного отношения. И, конечно, огромную роль играет семья. Когда родители включаются в процесс с пониманием, а не с тревогой, динамика ребенка становится устойчивой и более естественной. Если мои действия описать кратко: я иду рядом с ребенком в его темпе – через любовь, контакт и уважение, обязательно вовлекая в процесс родителей.

– С какими заблуждениями родителей о развитии речи вам приходится сталкиваться чаще всего?

– Самое распространенное заблуждение – «само пройдет». Особенно когда речь идет о задержке или нарушении звукопроизношения.

Также часто родители думают, что «мальчики всегда начинают говорить позже» или что «если ребенок понимает, значит, всё в порядке». Еще один миф, что логопед работает только со звуками «Р» и «Л». На самом деле речь – это сложная система, включающая внимание, память, фонематический слух и мышление.

И важно помнить: ранняя коррекция всегда эффективнее для ребенка.

– Бывали ли в вашей практике случаи, когда успехи ребенка особенно вдохновляли вас и напоминали, почему вы выбрали именно эту профессию?

– Да, такие случаи происходят регулярно, и именно они напоминают мне, почему я выбрала эту профессию. За каждым



успехом ребенка стоит большая совместная работа: его собственные усилия, вовлеченность семьи и профессиональ-

ное сопровождение специалистов. Этот путь редко бывает линейным. Он требует терпения, гибкости, поиска новых

решений и умения поддерживать мотивацию ребенка и родителей даже тогда, когда результат еще не виден. Особенно ценны моменты, когда ребенок делает то, что раньше казалось недостижимым: произносит первые слова, начинает увереннее общаться, преодолевает страхи или осваивает навыки, которые долго не получались. В такие моменты понимаешь, что решение проблемы заключается не только в коррекции речи или поведения. Решается вопрос о качестве жизни ребенка, его уверенности в себе и возможности полноценно взаимодействовать с миром.

Но больше всего меня вдохновляет доверие детей. Оно проявляется не в словах, а в простых жестах: когда ребенок спешит поделиться своей радостью, приносит рисунок, рассказывает о своем дне или просто искренне ждет встречи. Для меня это показатель того, что удалось выстроить не только профессиональный, но и по-настоящему значимый человеческий контакт.

Я убеждена, что каждому ребенку важно встретить на своем пути взрослых, которые будут видеть в нем потенциал, а не только трудности. Иногда именно такая встреча помогает ребенку поверить в себя, почувствовать безопасность и сделать следующий шаг вперед. Именно поэтому я воспринимаю свою работу не просто как профессию, а как возможность ежедневно вносить вклад в будущее детей через знания, поддержку, уважение к их индивидуальности и искреннюю веру в их возможности.

– Есть ли у вас мечта или цель, к которой вы стремитесь?

– Да, у меня есть большая профессиональная цель. За годы практики я увидела, что родителям часто не хватает не только специалистов, но и понятного, доступного инструмента, который помогал бы сопровождать развитие ребенка каждый день. Поэтому одной из моих целей является создание собственного цифрового продукта – приложения для родителей и специалистов. Я вижу его как удобную платформу, которая объединит диагностику, рекомендации, домашние задания, отслеживание динамики развития ребенка и обратную связь от специалистов.

Мне хотелось бы, чтобы родители могли получать качественную информацию и поддержку в одном месте, понимать, на что обращать внимание в развитии ребенка, а специалисты – эффективно выстраивать сопровождение и взаимодействие с семьей. Я верю, что современные технологии могут сделать профессиональную помощь более доступной и своевременной. Именно поэтому сегодня я ищу единомышленников, партнеров и специалистов, которым близка идея создания такого проекта.

Для меня это не просто бизнес-идея. Это возможность помочь большому количеству детей раскрыть свой потенциал, а родителям – чувствовать уверенность и поддержку на пути развития своего ребенка.

инстаграм:
@logoped_defektolog_ariadna
@azbyka_rechi
телеграм: akademiya_rechi

Ксения Казакова и MISS BROWN

Для многих жителей Алматы имя Ксении Казаковой давно стало символом высокого сервиса, профессионального подхода и постоянного стремления к совершенству. Основательница сети студий красоты и загара Miss Brown, сумевшая создать один из самых узнаваемых beauty-проектов Казахстана, продолжает развивать свое дело и радовать клиентов новыми возможностями. Ранее в интервью журналу Teens and People Ксения рассказывала о философии своего бизнеса, внимании к качеству услуг и желании всегда быть на шаг впереди современных тенденций beauty-индустрии. Сегодня у поклонников бренда появился еще один повод для радости. По многочисленным просьбам клиентов Ксения Казакова открывает новую студию в Алматы. Она расположится в одном из самых востребованных районов города: рядом с ТРЦ Mega на улице Розыбакиева. Решение об открытии



новой локацией стало логичным продолжением развития бренда. В течение последних лет команда получала множество обращений от клиентов, проживающих в верхней части города, с просьбой сделать услуги студии более доступными именно в этом районе. Услышав пожелания своих гостей, Ксения и ее команда приняли решение о запуске нового пространства. Новая студия сохранит все стандарты качества, за которые клиенты ценят Miss Brown: современное оборудование, высокий уровень сервиса, профессиональных специалистов и уютную атмосферу, в которой каждая деталь продумана для комфорта посетителей. «Для нас важно не просто открывать новые точки, а создавать места, куда хочется возвращаться снова и снова. Мы

очень благодарны нашим клиентам за доверие и поддержку. Именно благодаря их запросам и пожеланиям появилась идея открыть студию рядом с Mega», — отмечает Ксения Казакова. Открытие новой студии станет важным этапом в развитии сети и позволит еще большему числу жителей Алматы познакомиться с философией бренда, основанной на качестве, заботе о клиентах и любви к своему делу. Совсем скоро жители и гости города смогут оценить новое пространство и убедиться, что Miss Brown продолжает задавать высокие стандарты в индустрии красоты Казахстана.

инстаграм:
@miss_brown_almaty
@miss_brown_astana
@xeniya_miss_brown

Tillar: масштабный образовательный проект с международными амбициями

«Мы создаем не просто образовательную платформу. Наша задача – сформировать экосистему, которая объединяет знания, людей, современные медиа и технологии.

Мы хотим, чтобы обучение стало естественной частью жизни и помогало людям раскрывать свой потенциал независимо от возраста, профессии и уровня подготовки», – отмечает Агзам Анваров, предприниматель, продюсер, основатель проекта Tillar.

Агзам, расскажите, что представляет собой проект Tillar.

– Tillar – это масштабная образовательная и медийная экосистема нового поколения, разработка которой ведется уже более пяти лет. За это время была сформирована концепция платформы, объединяющей авторские образовательные программы, собственное производство контента, современные медиафор-



маты, социальное взаимодействие пользователей и интеллектуальные технологии.

– В чем заключается основная цель проекта?
– Главная цель проекта – сделать качественное

образование более доступным, увлекательным и практикоориентированным. В основе платформы лежит авторская методика обучения, направленная на эффективное усвоение знаний через сочетание обра-

зовательного контента, интерактивных инструментов и вовлеченности аудитории.

– Чем Tillar отличается от традиционных образовательных сервисов?

– В отличие от традиционных образовательных сервисов Tillar создается как полноценная экосистема для обучения, общения и развития. Пользователи смогут не только получать новые знания и навыки, но и становиться частью активного сообщества единомышленников.

– Какие социальные возможности будут доступны пользователям?

– Одним из ключевых элементов платформы станет собственная внутренняя социальная сеть, которая позволит участникам общаться, обмениваться опытом, находить новые возможности для сотрудничества и выстраивать профессиональные связи.

– Какое место в проекте занимает медиа-направление?

– Особое внимание в проекте уделяется медийному направлению.

Команда развивает собственный продакшен-центр для создания эксклюзивного контента, включая интервью с предпринимателями, экспертами, общественными деятелями и лидерами мнений. Пользователям будут доступны оригинальные шоу-форматы, специальные проекты, образовательные рубрики и контент собственного производства.

– Какие элементы вовлечения аудитории предусмотрены?

– Для повышения вовлеченности аудитории в экосистеме предусмотрены игровые механики, регулярные розыгрыши, специальные активности и уникальные коллаборации с известными личностями, брендами и организациями.

– Есть ли в проекте направление, связанное с искусственным интеллектом?

– Одним из стратегических направлений развития Tillar является создание собственной интеллектуальной модели преподавателя на базе искусственного интел-

лекта. Команда работает над цифровым помощником нового поколения, который сможет сопровождать пользователей в процессе обучения, помогать осваивать образовательные материалы и выступать дополнительным инструментом получения знаний. Искусственный интеллект рассматривается как технология, усиливающая образовательный процесс и расширяющая возможности пользователей в рамках единой экосистемы.

– Как финансируется проект?

– На сегодняшний день в разработку платформы инвестировано около 2 миллионов долларов США. Средства направлены на развитие технологической инфраструктуры, создание образовательного контента, развитие интеллектуальных решений, формирование команды специалистов и запуск ключевых продуктов экосистемы.

инстаграм:
@adam.anvarov
www.tillar.uz



TRAVELER'S COFFEE

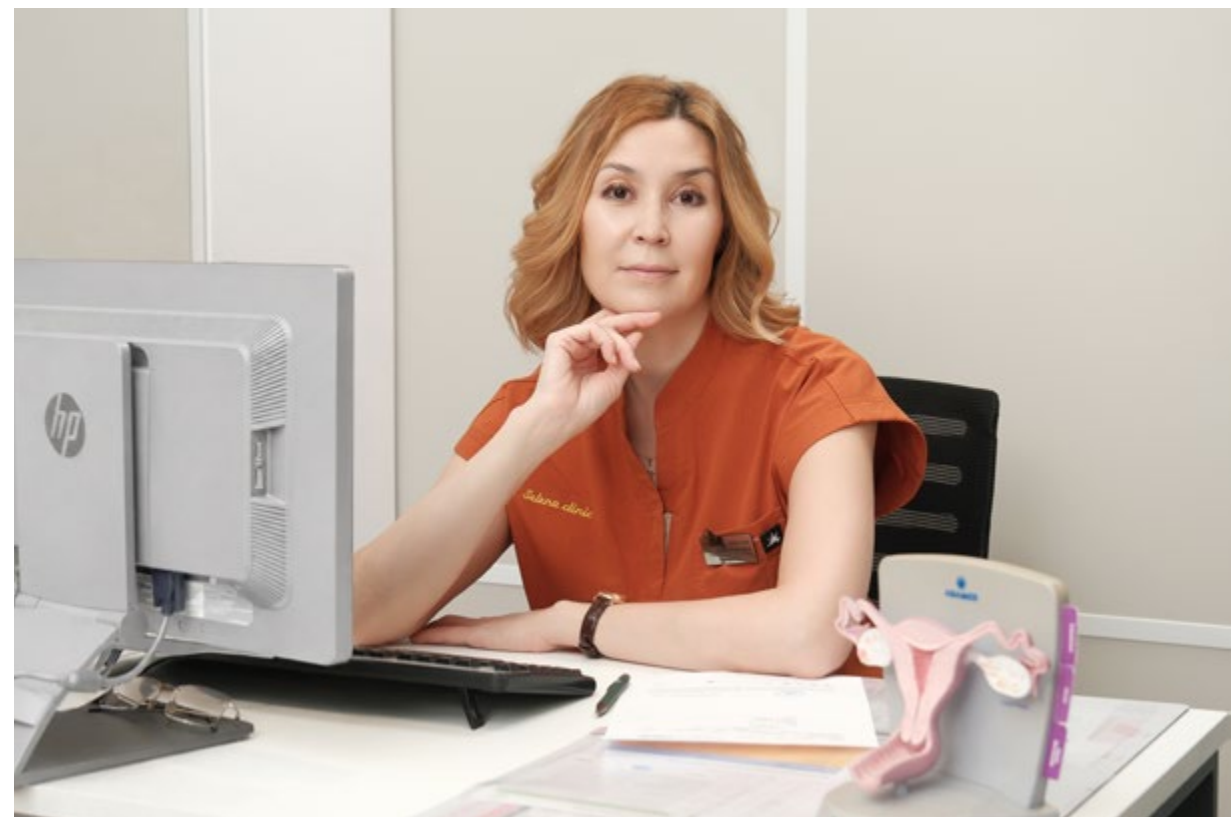
Освежающие напитки, любимые вкусы и
летнее настроение.
Ждём вас в Traveler's Coffee!



ИЩИТЕ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ:

пр. Назарбаева, 244	ул. Розыбакиева, 247/3	ул. Сатпаева, 30/5 к3
ул. Курмангазы, 43	ул. Розыбакиева, 320/5	пр. Абая, 109/6 к4
ул. Желтоксан, 137	пр. Аль-Фараби, 103/4	ул. Аскарова, 10
пр. Аль-Фараби, 5/2	ул. Казыбек Тауасарулы, 2а	пр. Серкебаева, 101

Selena – медицина для женщин НОВОГО ВРЕМЕНИ



Для многих женщин гинеколог – это врач, которому доверяют самое важное. За более чем 25 лет практики Елена Шерстова не только освоила передовые хирургические технологии, но и создала клинику, где современные методы диагностики, лечения и профилактики

помогают сохранять здоровье и качество жизни пациенток.

Елена Шерстова – хирург-гинеколог, гинеколог-эндокринолог, основатель клиники «Selena» в Караганде.

Елена, вы практикуете более 25 лет. Как изменились возможности оперативной гинекологии за эти годы? Какие технологии вы считаете наиболее перспективными? – За 25 лет возможности оперативной гинеколо-

гии изменились радикально. Мне повезло начать свой профессиональный путь в 2003 году в первой частной клинике в Караганде – клинике профессора С. В. Лохвицкого. На тот момент в клинике уже активно использовалась лапароскопия в хирургии. Меня это сразу увлекло, поглотило и стало основным направлением развития. Не устаю благодарить профессора С. В. Лохвицкого, который всегда поддерживал любые мои начинания. Я регулярно ездила учиться в Москву, Санкт-Петербург, Германию, Францию. Много иностранных профессоров стали моими учителями. Я первая в Караганде и одна из первых в Казахстане начала проводить гистероскопии и гистерорезекции в 2005 году, в 2008 году первую операцию при непроизвольном мочеиспускании у женщин, в 2009 – первую промонтофиксацию матки сетчатым протезом. В 2009 году количество лапароскопических удалений матки выросло с 5% до 85%. Пришло понимание, что возмож-

ности лапароскопии и гистероскопии в гинекологии безграничны. Всё чаще и чаще во время операций я повторяю: «Видела бы моя наставница, в какой зоне я сейчас работаю, она бы зажмурилась». Имеется в виду, что в тех «слепых» зонах, куда раньше было опасно даже приближаться инструментами, сейчас мы имеем возможность активно работать. Хирургия смогла стать органосохраняющей. Однозначно, за 25 лет возможности оперативной гинекологии значительно увеличились, конечно же, благодаря развитию технологий. И этот процесс, думаю, будет ускоряться в связи с внедрением ИИ. Надеюсь, искусственный интеллект нас не заменит, но успевать за развитием становится всё сложнее (улыбается).

– Как пришла идея открыть собственную клинику?

– Идея открыть собственную клинику созрела сама собой, как реализация собственного пути развития. И на этом пути я развиваюсь не только

как врач, но и как организатор, планировщик и менеджер. Это совершенно новые для меня области познания и новый вызов.

– На каких проблемах женского здоровья специализируется ваша клиника сегодня?

– Мы работаем в разных направлениях, не только в оперативном лечении. Наша задача – закрыть все потребности женщин. Это точная диагностика, оперативное и консервативное лечение любой гинекологической патологии, подготовка к беременности, послеродовое восстановление, в том числе устранение последствий родов, лечение непроизвольного мочеиспускания, интимные коррекции, пластические операции гениталий. Я оперирую женщин с любой патологией матки и придатков, кроме злокачественных заболеваний, при всех видах опущений и выпадений органов малого таза, при привычных выкидышах, при непроизвольном мочеиспускании, при внутриматочных патологиях, индивидуально подбирая и метод, и доступ для



операции. Большое внимание мы уделяем anti-age направлению и, конечно, профилактике заболеваний, в том числе используя новые направления – такие, как биоидентичные формы гормонов и пептиды.

– Всё чаще мы слышим о вакцинации против вируса папилломы человека (ВПЧ). Насколько она эффективна, и кому рекомендуется в первую очередь?

– Вакцинация против вируса папилломы человека – это единственный метод первичной профилактики рака шейки матки у женщин, рака головки полового члена у мужчин и в некоторых случаях рака гортани. Эффективность

давно доказана и не вызывает сомнений. В 99% случаев рак шейки матки вызван ВПЧ, из них 70% приходится на ВПЧ 16-го и 18-го типов, остальная часть ложится на ВПЧ других типов. Какие еще требуются доказательства?

Мама, которая озаботилась вакцинацией своей дочери до начала половой жизни, спасла ее от возможного рака шейки матки. К сожалению, рак шейки матки диагностируется поздно. Противовирусной терапии пока не существует, а хирургическое лечение возможно только на первой стадии. Отсюда возникает необходимость вакцинации.

– Как меняется роль врача-гинеколога в эпоху, когда пациентки могут найти огромное количество информации в интернете?

– Да, в наш век большого потока информации к врачу предъявляется больше требований, и это позитивно сказывается на развитии медицины. Посредственным врачам не остается места в медицине. Врач уже не имеет права оставаться не в авангарде, должен опираться только на информацию из доказательной базы. Не должно оставаться «слепых зон» в знаниях, что требует непрерывного саморазвития. Раньше система здравоохранения требовала обязательно проходить курсы повышения квалификации, сейчас это требование времени. Сами пациенты определяют врача, который обладает актуальными знаниями и умениями. Можно снимать красивые рилсы, создавать непрерывный контент и уметь делать только одну операцию, но если ты хоть чуть-чуть отстанешь в разви-



тии, пациенты сразу это поймут.

– Бывали ли в вашей карьере моменты, когда медицина ставила вас перед особенно сложным профессиональным или человеческим выбором?

– Медицина часто встает между пациентом и мной, заставляя выби-

рать остаться врачом или просто человеком. Каждый раз это вызывает внутреннюю борьбу и отнимает часть психического здоровья. Многие молодые врачи на этом ломаются. Нас всегда учили включать «холодный ум» и оставаться врачом-профессионалом. Это очень трудная задача, и она не всегда выполнима.

– Какие профессиональные и стратегические цели стоят перед вашей клиникой сегодня?

– Наша клиника планирует развиваться.

У нас появились новые возможности, и мы обязательно их используем. Продолжая нашу привычную работу, мы планируем создать центр с полным циклом диагностики, лечения и профилактики патологии шейки матки, центр диагностики, лечения и профилактики внутриматочной патологии. Мы начали применять методику лапароскопических операций без разрезов на передней брюшной стенке, так называемую vNotes хирургию, то есть лапароскопические операции через влагалище. У нас в плане развитие такого направления, как лечение миомы матки и эндометриоза с использованием радиоволновой и ультразвуковой энергии. Медицина развивается очень активно, и мы не отстаем.

Клиника «Selena»
г. Караганда, ул. Ерубаева,
стр. 14
инстаграм:
@selena_clinic.krg



Наши адреса:

Улица Кабанбай батыра, 71

жк Novella, Байзакова улица, 225

Globus, Абая проспект, 109в

Как превратить фитнес в философию жизни

Татьяна Туркова – основатель Reboot Gym Studio.

Татьяна, в какой момент в вашей жизни появился спорт? – Я впервые вдохновилась спортом в 12 лет после просмотра Олимпийских игр по телевизору, и тогда начался мой путь в профессиональный спорт: это была сборная РК, звание мастера спорта, затем международные соревнования и 34 титула чемпионки Казахстана. Казалось, что впереди ждут Олимпийские игры и пик карьеры, но всё изменилось из-за серьезной травмы. Именно этот момент стал для меня началом нового пути, изменив мое отношение к своему дальнейшему предназначению.

– Как вам удалось найти новое направление после завершения карьеры в профессиональном спорте?

– Я прошла обучение на фитнес-инструктора и со временем стала смотреть на работу не просто как на проведение тренировок. Для меня всегда было важно, чтобы людям было комфортно заниматься, и чтобы тренировки становились не разовым решением, а частью образа жизни. Во многом на таком подходе отразились мой спортивный опыт и принципы, сформированные ранее. Жизнь часто давала мне возможности общения с людьми, которые поддерживали меня и верили в мои способности.



Постепенно я получила опыт в открытии фитнес-клубов с нуля.

– Как появилась идея создать собственную студию Reboot?

– Мечта о собственной студии появилась у меня, когда я начала работать тренером. Тогда это было скорее ощущение, чем четкий план, но со временем оно не исчезло, а стало только более ясным.

В 2019 году я начала продумывать проект более детально. Со временем это

перестало быть просто идеей. Это стало целью, к которой я шла спокойно и последовательно, шаг за шагом.

– Что отличает Reboot от многочисленных фитнес-клубов в Казахстане?

– Reboot – это не про классический фитнес-клуб. Наше пространство про перезагрузку, куда человек приходит не только тренироваться, но и по-новому выстраивать отношение к себе и фитнесу в целом.

Мы сделали ставку на технологичность и удобство: от простой записи в приложении до сильного комьюнити вокруг проекта. Каждая тренировка длится 55 минут, а более 25 направлений помогают любому посетителю клуба найти нужный формат для себя.

Для нас важны качество и системность,



поэтому на каждой тренировке всегда присутствует тренер – это делает процесс безопасным, эффективным и продуманным.

Reboot создавался с нуля: от концепции и дизайна до технологий. В основе проекта мой личный опыт, вдохновение работой мировых студий и желание создать современный и комфортный формат фитнеса для людей, разделяющих мои ценности.

– Почему студия получила название Reboot?

– Для меня было важно, чтобы название не выглядело случайным. Оно должно было нести смысл и отражать то состояние, которое человек испытывает после тренировки в результате общения с командой в студии.

Так Reboot стал не просто названием фитнес-студии, а целой философией.

– Каким вы видите развитие проекта?

– В будущем мы хотим развивать Reboot как систему, потому что для меня это уже давно не просто студия, я по-настоящему влюблена в этот проект и хочу, чтобы он находил отклик у как можно большего количества людей. Постепенно приходит и идея франшизы, чтобы Reboot мог появляться в других городах, но при этом сохранял свой подход, атмосферу и внимание к деталям. Я искренне надеюсь, что в ближайшем будущем всё больше людей начнут по-настоящему любить фитнес, и мне удастся внести в это свой вклад.

инстаграм:
@rebootgymstudio

ALIYA QURYLIS

ALIYA QURYLIS реализует проекты, создавая не просто здания, а пространства с особым смыслом и ценностью для людей. Алия Цой – основатель компании ALIYA QURYLIS.

Алия, что привело вас в сферу строительства и благоустройства?

– Строительство появилось в моей жизни очень рано. Многие удивляются, когда узнают, что свой путь в этой сфере я начала еще в 16 лет. Тогда я подрабатывала на стройке, выполняя самые простые работы. Со временем опыт рос, появлялись новые проекты, новые задачи и люди, которые доверяли всё больше. В какой-то момент пришло осознание, что нужно двигаться дальше и расширять горизонты. Так появилась собственная компания. Для меня это стало не просто бизнесом, а возможностью создавать объекты и пространства, которые будут служить людям долгие годы.



– Строительная отрасль считается одной из самых сложных и конкурентных сфер. С какими стереотипами вам приходилось сталкиваться

как женщине-руководителю?

– За годы работы я поняла одну простую вещь: отношение окружающих во многом зависит от

того, как ты сам себя позиционируешь. Мне никогда не хотелось делать акцент на том, что я женщина в строительстве. В этой сфере уважение заслуживается не словами, а делами. Когда люди видят компетентность, ответственность и способность принимать решения, вопрос гендера уходит на второй план.

– Какие принципы в бизнесе и управлении командой для вас являются неприкосновенными?

– Есть три принципа, которые для меня остаются неизменными независимо от масштаба проекта. Первое: честность. Я убеждена, что любые долгосрочные отношения строятся только на открытости и доверии. Второе: уважение к людям. Это касается как заказчиков и партнеров, так и сотрудников внутри компании. Люди всегда должны чувствовать, что их слышат и ценят. Третье: прозрачность. Я считаю, что в бизнесе не должно быть скрытых решений и недосказанности. Чем понятнее процессы, тем выше доверие.

Именно поэтому самым ценным активом любой компании я считаю репутацию. Ее невозможно купить, ее можно только заслужить годами работы.

– Вы создаете не просто объекты, а пространства, которые становятся частью жизни тысяч людей. Есть ли проект, которым вы особенно гордитесь именно с человеческой точки зрения?

– Да, такой проект есть. Это строительство больницы. Когда ты работаешь над подобным объектом, начинаешь смотреть на него совершенно иначе. Это место, куда люди приходят за помощью, где спасают жизни, где врачи ежедневно выполняют свою важнейшую миссию. Осознание того, что твоя работа становится частью такого значимого процесса, вызывает особую гордость и чувство ответственности. Именно в такие моменты понимаешь, что строительство – это не только про здания, но и про вклад в общество.

– Сегодня многие молодые люди боятся делать большие шаги из-за неуверенности или страха ошибок. Какой совет вы дали бы тем, кто только начинает свой путь и мечтает о большом успехе?

– Мой главный принцип очень простой: Фокус - Действие - Результат. Многие люди слишком долго ждут идеального момента, пытаются просчитать всё заранее и боятся ошибиться. Но рост невозможен без действий. Важно понимать, чего ты хочешь добиться, сохранять фокус на своей цели и ежедневно делать шаги вперед. Даже небольшие. Ошибки будут всегда. Они являются частью любого пути. Намного опаснее бездействие, чем ошибка. Поэтому мой совет молодым людям – не бояться начинать. Учиться, пробовать, брать на себя ответственность и двигаться вперед. Именно так появляются большие результаты.

инстаграм:
@aliya_qurylis

г. Алматы,
ул. Грибоедова, 93 Г

Искусство, собранное по кусочкам

Мозаика – искусство, пришедшее к нам сквозь века, которое продолжает вдохновлять современных мастеров и доказывает, что красота, созданная из камня и стекла, способна пережить поколения. Евгений Андрусенко – художник-мозаичист.

Евгений, расскажите, как начался ваш путь художника-мозаичиста.

– Всё началось в 2012 году в Санкт-Петербурге, где я окончил художественное училище и работал на заказ – писал портреты маслом.

Мой друг, Никита, ныне основатель самой крупной и известной школы мозаики в России, работал в мастерской мозаики и искал кого-то себе на замену. Я откликнулся, пришел в мозаичную мастерскую, и так вышло, что проработал там 12 лет.

– С какими материалами и над какими проектами вы работаете сегодня?



– Мне было интересно пробовать новые техники и новые принципы стилизации в изобразительном искусстве, и мозаичная техника с ее принципами пришлась мне по душе. Меня покорили мрамор и смальта – цветное непрозрачное стекло. За годы работы в мастерской мы собрали и установили сотни разных мозаичных панно. Каждый объект уникальный,

и требует разного подхода к созданию. Наверное, самый грандиозный проект, в котором я участвовал, мозаика «Сотворение мира» на фасаде митрополии на Кипре, реплика мозаики из Италии. Это 300 квадратных метров детализированной мозаики, которую мы полгода собирали в мастерской и месяц монтировали непосредственно на фасаде. В мозаике есть одно

неповторимое качество – это ощущение течения времени, произведения выдерживают тысячи лет и становятся только благороднее. То, что сделано из камня, сделано на века!

– Вы не только создаете мозаичные произведения, но и обучаете этому искусству других. Как давно вы делитесь своими знаниями с учениками?

– Вернувшись на родину в Алматы, я познакомился с Дарьей, основательницей мастерской Art Oskolok. Мне было интересно обучать студентов, создавать новые курсы, делиться опытом, полученным в результате работы в России. В мозаике довольно низкий порог входа: можно не обладать навыками рисования и делать прекрасные мозаики. Мы работаем по заранее проработанным эскизам, и сделать что-то некрасивое практически невозможно. Помимо работы на курсах мне очень приятно общаться с новыми людьми, узнавать что-то новое о мозаике. Например, сейчас мы запустили пробный курс по технике Терраццо на тему космоса. Вот вы знали, что на Луне есть лунотрясения,

которые длятся до получаса? (Улыбается). Кроме того, я активно работаю над эстетикой совмещения классической мозаики и эпоксидной смолы. Здесь приемы древнего искусства применяются совместно с современными технологиями.

– Что представляет собой студия Art Oskolok сегодня? С какой целью она создавалась? Кто приходит к вам на занятия?

– Мастерская Art Oskolok активно развивается и сегодня является единственной мастерской по мозаике в Казахстане. Наша цель – популяризировать мозаичное искусство и развивать художественный опыт у жителей разных городов. Мы видим, что интерес к мозаике растет вместе с трендом на handmade-творчество. Основные направления нашей работы – это проведение обучения, тимбилдингов и выполнение индивидуальных заказов. На занятия приходят люди самых разных возрастов: у нас были мастер-классы даже для участников 80+.

– Каким вы видите будущее вашей деятельности? Чего хотите достичь, реализуя свои проекты?

– В ближайшей перспективе я планирую снять полноценный профессиональный видеокурс и подготовить электронную инструкцию – книгу по мозаике для наших мозаичных боксов и онлайн-курсов. Хочу, чтобы каждый мог зайти на сайт и освоить это непростое, но величественное искусство.

инстаграм:
@johny_white_iv
@art.oskolok



Сущностный психолог Тажигуль Мамынова

Это специалист, который работает не только с поведением, эмоциями или конкретными проблемами человека, но и с его внутренней природой, глубинными ценностями, предназначением, смыслом жизни и пониманием себя. Тажигуль Мамынова – сущностный психолог, психолог-аналитик, эзотерик, коуч и автор двух методик, защищенных авторским правом.

Тажигуль, расскажите немного о себе. Как вы пришли к созданию собственной авторской методики? – Мой путь начался не с профессии, а с семьи и рода. Я родилась в многодетной семье и с детства росла рядом с человеком, обладавшим особыми знаниями и способностями. Моя мама была целительницей, и именно путем общения с ней я впервые соприкоснулась с пониманием того, что человек – это гораздо больше, чем тело и разум.



С ранних лет я чувствовала тонкие процессы, которые происходят с людьми, видела взаимосвязь между внутренним

состоянием человека, его судьбой, энергией и событиями в жизни. Но мне было важно не только чувствовать, а понимать

и объяснять происходящее. Именно поэтому я посвятила многие годы изучению психологии, психотерапии, коучинга, работе с подсознанием и человеческой природой. Со временем я пришла к выводу, что многие проблемы невозможно решить, используя только психологию или только эзотерические знания. Поэтому я создала две авторские методики, которые объединили современные психологические подходы, глубокую работу с подсознанием, родовой силой и энергетической структурой человека. Это «Психоэнергетическая трансформация личности» и «Работа с энергией, внутренними блоками и сущностными влияниями». Обе методики официально защищены авторским правом и являются результатом моего многолетнего практического опыта и исследований.

– В чем заключается уникальность вашей методики? Какие изменения она помогает совершить человеку?

– Главная особенность моей работы заключается

в том, что я рассматриваю человека как единую систему, где связаны психика, энергия, подсознание, род и жизненные события. Очень часто человек пытается решить проблему на поверхности, не замечая ее истинного источника. Он меняет работу, отношения, окружение, но ситуация продолжает повторяться. Мои методики помогают увидеть глубинную причину происходящего. Это могут быть внутренние блоки, страхи, родовые программы, энергетические нарушения или сущностные влияния, которые человек не осознаёт, но которые отражаются на его жизни, здоровье, отношениях и финансовом состоянии. Когда устраняется причина, а не только последствия, человек начинает ощущать внутреннюю свободу, возвращает свою силу, энергию и способность самостоятельно управлять своей жизнью. Для меня очень важно не просто дать человеку возможность почувствовать облегчение, а помочь ему выйти на совершенно новый

уровень осознанности и качества жизни.

– Как прошлый опыт человека и его семьи может влиять на его настоящее и выбор жизненного пути?

– Я глубоко убеждена, что род является одним из самых сильных факторов, влияющих на судьбу человека. От своего рода человек получает не только внешние черты и таланты, но и определенные программы, убеждения, страхи, модели поведения и жизненные сценарии. Но вместе с программой рода он принимает и огромную силу рода. Когда человек восстанавливает связь со своими корнями, осознает повторяющиеся сценарии и начинает работать с ними, он получает доступ к внутреннему ресурсу, который способен изменить его жизнь. Я считаю, что род – это не только история прошлого. Это источник силы, поддержки и мудрости, который может стать опорой для будущих поколений.

инстаграм:
@tazhigul.momynova

Северные традиции Made in KZ

Построить успешный бизнес с нуля непросто, а создать второй успешный проект еще сложнее. Предприниматель Жанбек Шукенов рассказывает о развитии бренда «Северные традиции», принципах работы и перспективах местного производства в Казахстане.

Жанбек Шукенов – предприниматель, основатель компании «Северная Роса» и сооснователь бренда «Северные традиции», успешно развивающий производство качественных продуктов в северном регионе Казахстана.

Жанбек, компания «Северная Роса» давно ассоциируется с качественной бутилированной водой.

Как возникла идея расширить бизнес и выйти в совершенно другое направление – производство полуфабрикатов «Северные традиции»? – Компания «Северная Роса» работает на рынке



уже более 11 лет. За годы работы компания заняла лидирующее место на рынке и приобрела много лояльных клиентов благодаря стабильному качеству продукта и

отлаженной логистике. В какой-то момент пришла мысль попробовать силы в чем-то еще и перенести уже имеющийся опыт на производство других видов продукции. Нача-

ли искать и обдумывать варианты. Было принято решение о покупке готового производства, которое работало на рынке уже более 25 лет. У торговой марки была узнаваемость и хорошая репутация. Оставалось лишь расширить линейку и доработать, чтобы производство, упаковка, логистика соответствовали времени и тенденциям рынка. Самым главным преимуществом был быстрый старт, который должен был компенсировать недостаток опыта производства в этой сфере и дать возможность «не наступать на грабли».

– Какие виды продукции вы производите сегодня?

– Мы производим более 20 наименований продукции. Это пельмени торговых марок «Русские», «Вкусняшки», «Арман», манты, хинкали, вареники, котлеты, голубцы, фаршированный перец, фарш и многое другое. Работая в сфере производства воды, я сформировал несколько принципов и перенес их

на производство полуфабрикатов.

Главный принцип – это упор на качество, потому что, если забывать про качество, то продукт не спасут ни маркетинг, ни красивая упаковка. Также сегодня я считаю, что одним из важнейших принципов является скорость. Если клиент хочет приобрести какой-либо продукт, нужно произвести этот продукт быстро и качественно. Также важно иметь обратную связь и понимать, что нужно потребителю продукции. Именно по такому принципу мы расширяем нашу линейку продуктов.

– Сегодня рынок полуфабрикатов весьма конкурентный. На чем вы сделали главный акцент, чтобы «Северные традиции» выделялись среди других производителей?

– Да, конкуренция, безусловно, есть, но рынок большой, каждый производитель работает в своем городе и в своем ценовом диапазоне. Я убежден, что честная конкуренция полезна

для всех. Мы сделали акцент на качестве продукта и проверенных рецептурах.

Название «Северные традиции» – это не просто слова. В основе наших продуктов традиционные рецепты, только фермерские мясо и яйца, мука высшего сорта, местный картофель и лук, качественные специи и свежая зелень. Вроде ничего сложного, но по факту нам самим приходится искать и выбирать мясо, картофель, лук и другие продукты. На это уходит много времени. Всё, что закупаем, выращено и произведено в Северо-Казахстанской области, которая всегда славилась качественной сельскохозяйственной продукцией. Мы не используем сою и ГМО. Конечно, такой подход повышает себестоимость продукции, но этот шаг намеренный. Мы позиционируем себя не как бюджетная марка, а занимаем среднюю ценовую нишу. Зато это позволяет нам делать продукцию хорошего качества, которая стабильно пользуется спросом у горожан.

– Как вы считаете, какие возможности сегодня открываются для местных производителей и бизнеса в вашем регионе?

– Это, наверное, самый больной вопрос не только для нас, но и для всех бизнесменов, и в частности производителей, в Северо-Казахстанской области. С одной стороны, СКО всегда была краем, богатым на производителей сельхозтоваров и промышленников, через нашу область идут большие потоки товаров. С другой стороны, ни для кого не секрет, что север страны часто возглавляет различные антирейтинги в Казахстане. Например, по уровню зарплат, по высоким ценам на жилье, находится в лидерах по миграционному оттоку населения, а также по инфляции и росту цен. В таких условиях весьма непросто вести бизнес. С одной стороны, чтобы производить качественный продукт, мы должны закупать лучшее сырье, платить хорошие зарплаты работникам, чтобы обеспечивать нужный уровень квалификации,



с другой же стороны, чтобы оставаться конкурентоспособными, мы должны найти баланс в цене, потому что не каждый потребитель готов переплачивать за качество. К тому же Петропавловск – приграничный регион, и в городе много импортной продукции. Это, конечно, усложняет ведение

бизнеса. А с этого года это стало еще тяжелее по известным причинам, касающимся налогового законодательства. Но плюсы, безусловно, тоже есть. Сырье почти всё местное, а с местными производителями легче поддерживать приемлемые цены. К тому же географическое положение располагает к сотру-



ничеству с соседними регионами. Сейчас мы активно ищем дистрибьюторов в соседних с нами областях: Акмолинской, Карагандинской, Костанайской и других.

– Насколько для вас важно выстраивать партнерские отношения именно внутри северного Казахстана? Какие форматы сотрудничества сегодня наиболее перспективны?

– Очень важно! Мне вообще не нравится фраза «ничего личного, только бизнес». Не бывает просто бизнеса! Если это будет просто

бизнес, то успешным он быть не может. Особенно в небольшом городе. Все, так или иначе, друг друга знают, важно поддерживать партнерские, а порой и дружеские отношения и с поставщиками, и с дистрибьюторами, и с партнерами.

Я считаю одним из ключевых факторов успешной работы такой подход, когда ты думаешь не только о своих интересах, но и об интересах партнеров. Есть даже такое понятие – «стратегия win-win», главная цель которой – найти решение, которое полностью удовлетворяет

интересы обеих сторон. Мы в основном используем такой формат сотрудничества, как ритейл, то есть работаем с магазинами всех категорий и супермаркетами. Также у нас есть примеры, когда мы сотрудничаем по принципу B2C, то есть напрямую с крупными клиентами.

И, как я уже говорил, рассматриваем сотрудничество с другими регионами через дистрибуцию, создавая оптовые фирмы в других регионах и сети супермаркетов.

@severnnye_tradicii
@voda_severnaya_rosa
+7-708-432-08-90

Любить свое дело – главный секрет успеха

Для Ольги Кашавкиной успех никогда не измерялся только объемом продаж или количеством магазинов. Уже почти четверть века основательница магазина обуви «Ольга» в Атбасаре уверена: настоящий бизнес строится прежде всего на любви – к своему делу, к людям и к тому продукту, который ты предлагаешь.

Именно эта искренняя увлеченность помогла ей пройти путь от торговли на рынке до собственного узнаваемого бренда, заслужить доверие нескольких поколений покупателей и сегодня готовиться к открытию нового магазина в Астане.

Ольга Кашавкина – основательница магазина обуви «Ольга».

Ольга, ваш обувной бизнес существует уже более 23 лет. С чего начинался этот путь? Что помогло сохранить и развивать



дело на протяжении
стольких лет?

– Мы работаем в обувном бизнесе уже более 23 лет, а в целом мой путь в этой сфере длится 37 лет. Начиналось всё с рынка. В тяжёлые 90-е, после сокращения родителей, мы вышли торговать, чтобы просто выжить. Прошли через многое, но за эти годы заслужили доверие

покупателей, которые остаются с нами до сих пор.

Именно они однажды сказали: «Оля, откройте магазин, чтобы можно было спокойно выбирать обувь в тепле». Эти слова подтолкнули меня к решению открыть собственный магазин. Так мы стали одними из первых, кто ушел с рынка

в полноценный торговый зал.

Название «Ольга» придумала моя мама. Она сказала: «Если покупатели не найдут тебя на рынке, они увидят вывеску и сразу поймут, что это твой магазин». Так и произошло – люди быстро нас нашли, и название стало узнаваемым брендом. Главный секрет нашего многолетнего успеха – любовь к своему делу и уважение к покупателям. Многие из тех, кто приходил к нам еще на рынок, остаются нашими клиентами и сегодня. Сейчас мы отправляем обувь по всему Казахстану и за границу, а доставка по стране для покупателей всегда бесплатная. Особенно приятно, что люди приезжают к нам из разных городов, потому что знают: здесь их ждут качество, честное отношение и забота.

– Как за эти годы изменились покупатели и их предпочтения при выборе обуви? Что сегодня для клиентов наиболее важно?

– Самое ценное для нас – это доверие покупателей, которое передается из



поколения в поколение. Многие наши клиенты впервые пришли к нам еще детьми вместе с родителями, а сегодня уже сами приводят своих сыновей и дочерей. Получается, что у нас обувь выбирают целыми семьями. Для меня это особая гордость, ведь я помню многих из этих покупателей еще совсем маленькими, а теперь они сами стали родителями. Такое доверие – лучшая оценка нашей работы.

– В этом году вы планируете открыть магазин в Астане. Почему выбор пал именно на столицу? Чего вы ожидаете от нового этапа развития бизнеса?

– Выбор столицы был для меня совершенно естественным. Я родилась и выросла в Целинограде – нынешней Астане, здесь окончила школу, техникум и получила два высших образования. Это мой родной город, поэтому мечта открыть здесь собственный магазин была со мной всегда. Мы много лет шли к этой цели и принципиально хотели приобрести именно собственное поме-



щение. Сегодня оно уже куплено, сейчас там идет ремонт, и совсем скоро откроется новый магазин в Астане. Для нас это не просто расширение бизнеса, а исполнение давней мечты и важный этап развития компании.

– Какие принципы лежат в основе работы вашего магазина и помогают вам успешно конкурировать на рынке Казахстана?

– Главный принцип нашей работы – качество. С самого начала мы делали ставку исключительно на обувь из натуральной

кожи, и этому принципу не изменяем уже много лет. Наши покупатели знают: если нужна качественная и долговечная обувь, они приходят к нам.

При этом мы всегда следим за модными тенденциями и тщательно подбираем современный ассортимент. Для нас важно сочетать актуальный дизайн с высоким качеством. Я уверена, что хорошая обувь должна служить не один сезон, чтобы человек носил ее с удовольствием и снова возвращался к нам.

– Получение премии People Awards в номинации «Магазин обуви 2026» стало важным признанием. Что для вас значит эта награда? Кому вы в первую очередь посвятили бы этот успех?

– Эта награда стала для меня подтверждением того, что все эти годы мы работали не зря. Это признание вдохновляет двигаться дальше, становиться еще лучше и продолжать делать всё возможное для наших покупателей. В первую очередь я хочу

посвятить эту премию своей маме. Она была не только самым близким человеком, но и моим главным помощником, советчиком и другом. Именно она когда-то поддержала меня при открытии магазина и придумала его название. К сожалению, семь месяцев назад ее не стало, и она не успела увидеть счастливый момент награждения. Я уверена, что она радовалась бы этой награде больше всех, поэтому для меня эта победа – светлая память о ней и благодарность за все, что она для меня сделала.

– Какие качества, на ваш взгляд, необходимы женщине-предпринимателю, чтобы построить устойчивый и успешный бизнес на долгие годы? – Прежде всего любовь к своему делу. Если человек искренне любит то, чем занимается, он будет постоянно развиваться, совершенствоваться и стремиться стать лучше. Уверена, невозможно построить успешный бизнес на долгие годы без настоящей увлеченности своей работой.

В моем случае это любовь к обуви, к своему делу и, конечно, к покупателям. Я искренне люблю своих клиентов, и, наверное, именно поэтому уже 37 лет занимаюсь тем, что приносит мне радость. Эта любовь и есть главный секрет моего успеха.

– Какие цели вы ставите перед своим бизнесом на ближайшие несколько лет после открытия магазина в Астане?

– Сейчас наша главная цель – успешно открыть магазин в Астане. Это важный этап развития, к которому мы шли много лет.

При этом покупатели из разных городов Казахстана всё чаще просят нас открыть магазины и у них. Такие предложения мы получаем из Актобе, Алматы и других городов. Это очень вдохновляет, поэтому после открытия магазина в столице мы будем рассматривать возможность дальнейшего развития сети по всему Казахстану.

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

Бизнес в эпоху ИИ:

НОВЫЕ ПРАВИЛА digital-продвижения

Пока одни предприниматели продолжают осваивать классическое SEO, другие уже борются за место в ответах искусственного интеллекта. Именно туда постепенно смещается внимание миллионов пользователей. Эксперт по digital-маркетингу

Сергей Пиун уверен: будущее уже наступило, а успешное продвижение невозможно без комплексной стратегии, объединяющей Google, SEO, искусственный интеллект и современные digital-инструменты. О новых правилах игры он рассказал в нашем интервью.

Сергей Пиун – эксперт по digital-маркетингу и основатель агентства Piun Marketing. Специалист по SEO, GEO в ИИ, Google Ads, Meta, созданию сайтов и «Комплексному продвижению сайта в Казахстане».



Сергей, как давно вы специализируетесь на digital-маркетинге?

– С 2016 года. Базовые

навыки обрел в интернет-маркетинговой компании в Киеве, работая менеджером по продажам. Через год начал работать на себя с другом

и партнером удаленно по Казахстану в Алматы и Астане.

В 2019 году я решил работать без партнера, потому что мое видение стало отличаться. И появилось «Комплексное продвижение сайта в Казахстане», ведение Digital-Marketing под ключ, где были задействованы все самые важные инструменты: создание сайта – Google Реклама – Google Analytics – Seo оптимизация. Без ложной скромности, я умею делать абсолютно всё, что связано с Digital Marketing.

В 2024 году появилось агентство Piun Marketing. С 2025 года я начал стабильно использовать ИИ в работе и сейчас практически все операционные задачи выполняю с помощью ИИ.

– **Какие инструменты продвижения сегодня действительно работают для малого и среднего бизнеса в Казахстане?**

– «Комплексное продвижение сайта в Казахстане» – эта методика самая сильная.

Я бы выделил один сильнейший инструмент: GEO продвижение сайта

в Казахстане – это вывод бизнеса в ответы искусственного интеллекта. С каждым днем всё больше людей ищут товары и услуги, используя Chat GPT или любую другую нейронную сеть. Это намного удобнее, чем обычный поисковик.

Сегодня ответы ИИ в Google забирают на себя более 70% внимания, и все компании хотят попасть в ИИ ответы Google, а это и есть GEO продвижение сайта.

– **Многие предприниматели до сих пор сомневаются, стоит ли вкладываться в продвижение в Google. Какие возможности они упускают, игнорируя этот канал?**

– На момент 2026 года Google Реклама для совсем небольшого бизнеса может быть дорогой. Но игнорировать Google невозможно, поскольку это база маркетинга для бизнеса. На сегодняшний день Google – это самый главный источник для привлечения качественного и заинтересованного покупателя в сравнении с другими источниками. В том числе ИИ в первую очередь берет все данные

сначала из Google. Поэтому быть в ТОПе в Google очень важно.

– **Какие три шага для повышения узнаваемости бизнеса вы рекомендовали бы сделать в первую очередь?**

– 1. Начать вести блог в Инстаграм. Необходимо показать свою экспертность и делиться опытом, тогда и знакомства подтянутся, и договора заключать станет намного легче.

2. Обратиться ко мне за бесплатной консультацией, где я предоставляю свои рекомендации под ключ.

3. Быть везде в Digital. Если у вас локальный бизнес, нужно использовать все популярные площадки и задействовать «Комплексное продвижение сайта в Казахстане». В Казахстане я бы выделил 2GIS и Google Maps – это сильно влияет на узнаваемость бренда в ответах ИИ, когда ищут компанию.

инстаграм:
@piun_marketing
telegram: @PiunSerg
www.piun.marketing
WhatsApp:
+380-96-248-55-18

Эпоха тревоги: почему люди сталкиваются с неврозами

Современный человек всё чаще живет в состоянии постоянного напряжения, тревоги и усталости. Невроз становится сигналом психики о перегрузке, который важно вовремя заметить. Психолог Ольга Калинина знает, как распознать тревожные состояния и вернуть внутреннее равновесие.



Ольга, как давно вы практикуете? В каком направлении психологии работаете? – Я практикующий психолог с 2022 года, работаю в интегративном подходе, объединяющем КПТ, ДПДГ (EMDR), современные методы травма-терапии и гипнотерапевтические техники. Основные направления моей работы – это тревожные расстройства, панические атаки, психосоматика, последствия психологических травм, проблемы самооценки и эмоциональной регу-

ляции. Моя задача – помочь человеку не просто почувствовать временное облегчение, а добиться устойчивых изменений, восстановить внутреннюю опору, повысить качество жизни и развить эмоциональную грамотность.

– Что такое невроз простыми словами? Как он обычно проявляется у человека в жизни? – Мы живем в эпоху, где успех, саморазвитие, высокая продуктивность, финансовое благополучие и постоянное движе-

ние вперед превратились не просто в ценности, а в негласные требования общества. Социальные сети ежедневно транслируют образ идеальной жизни, а постоянное сравнение себя с чужими успехами создает ощущение, что ты недостаточно хорош, недостаточно успешен и всегда должен стать

современного человека, испытывающего невроз XXI века, когда организм подает сигналы бедствия, заглушающие даже самые сильные эмоции. За четыре года практики я могу с уверенностью сказать, что невроз – это не болезнь в классическом медицинском понимании. Это состояние,

– проблемы со сном, – ощущение, что постоянно должно случиться что-то плохое. Очень важно понимать: сами по себе эти симптомы не опасны. В большинстве случаев я вижу, что людей пугает не столько состояние, сколько его интерпретация. Например, учащенное

Рано или поздно эмоциональное напряжение начинает проявляться через тело.

кем-то большим, чем являешься сейчас. Именно эта бесконечная гонка за соответствием внешним стандартам нередко становится источником внутреннего напряжения, тревоги и эмоционального истощения. Мы используем гаджеты для работы, развлечений и даже засыпания, постоянно избегая тишины, которая могла бы столкнуться нас лицом к лицу с собственными мыслями. Последствия этой бесконечной гонки – постоянное фоновое беспокойство, внутренний шум и нарушения сна. Именно это состояние и стало характерным для

при котором психика длительное время живет в режиме перегрузки. Рано или поздно эмоциональное напряжение начинает проявляться через тело. И тогда человек сталкивается с симптомами, которые его пугают еще больше. Чаще всего это – постоянная тревога и ощущение внутреннего напряжения, – панические атаки, – навязчивые мысли, – страх за свое здоровье, – головокружение, – учащенное сердцебиение, – чувство нехватки воздуха, – мышечные зажимы,

сердцебиение воспринимается как угроза жизни, головокружение – как признак серьезной болезни, а паническая атака – как потеря контроля над собой. Хотя на самом деле это естественная реакция организма на накопленное эмоциональное перенапряжение.

– Какие методы вы используете в работе с такими состояниями? Как обычно проходит процесс восстановления? – В своей практике я использую интегративный подход. В зависимости от запроса это могут быть методы когнитивно-пове-

денческой терапии, ДПДГ, техники гипноза, работа с эмоциональными травмами, детскими травмами, внутренними конфликтами, телесными реакциями и ограничивающими убеждениями. Но независимо от техники цель всегда одна – помочь человеку не просто избавиться от симптомов, а устранить причины, которые их поддерживают. Обычно работа включает несколько этапов:

- понимание механизмов тревоги и панических атак,
- снижение страха перед симптомами,
- восстановление чувства безопасности,
- выявление внутренних конфликтов,
- работа с ограничивающими убеждениями,
- исследование неудовлетворенных потребностей,
- обучение навыкам эмоциональной регуляции,
- развитие эмоциональной устойчивости,
- формирование более гибкого отношения к себе и жизни.

На определенном этапе человек начинает замечать, что тревогу усиливают не события сами по себе, а отношение к ним. Именно это осознание становится переломным моментом в терапии. Одним из ключевых навыков я считаю способность остановиться и не реагировать автоматически. Когда между событием и реакцией появляется пространство для выбора, уровень тревоги начинает заметно снижаться, а человек постепенно возвращает себе ощущение внутренней опоры.



– Что вы посоветовали бы людям, которые замечают у себя тревожность, внутреннее напряжение или эмоциональное выгорание?

– Прежде всего я бы хотела сказать: не пугайтесь своего состояния. Тревога, эмоциональное истощение и даже панические атаки не означают, что с вами что-то не так. Чаще всего это сигнал психики о том, что она слишком долго работала на пределе своих возможностей.

Мои основные рекомендации следующие.

1. Перестаньте воевать с симптомами. Чем больше человек пытается изба-

виться от тревоги любой ценой, тем сильнее она становится. Сначала важно понять происходящее, а уже потом пытаться его изменить.

2. Начните наблюдать за своими мыслями.

Задавайте себе вопросы: «Что именно сейчас меня пугает?», «О чем я думаю в этот момент?», «Как я сам/сама усиливаю свою тревогу?».

Очень часто ответы на эти вопросы помогают увидеть источник напряжения.

3. Учитесь делать паузу.

Не спешите сразу реагировать на тревожную мысль или неприятное событие. Дайте себе время остановиться, выдохнуть и оценить ситуацию с разных сторон.

4. Исследуйте свои истинные потребности.

За тревогой почти всегда скрывается какая-то важная потребность: в безопасности, поддержке, любви, признании, отдыхе или свободе. Чем лучше человек понимает себя, тем меньше ему приходится говорить через симптомы.

5. Проявите лояльность к себе и вариативность мышления.

Перфекционизм и постоянная самокритика редко приводят к развитию. Намного чаще они становятся причиной эмоционального истощения.

6. Развивайте эмоциональную грамотность.

Учитесь понимать свои чувства, замечать внутренние конфликты и разрешать себе быть живым человеком, а не идеальной версией себя.

7. Создавайте ресурсы вне работы и проблем.

У каждого человека должны быть

занятия, которые помогают восстанавливаться. Это может быть творчество, спорт, прогулки, общение с близкими, путешествия, любимое хобби – всё, что возвращает интерес к жизни и помогает переключаться.

И самое главное: невроз – это не приговор. Практически всегда за тревогой стоит понятный психологический механизм.

Когда человек начинает понимать себя, учится по-другому относиться к своим эмоциям и постепенно восстанавливает внутреннюю опору, симптомы теряют свою силу, а жизнь вновь становится спокойной, наполненной и управляемой.



инстаграм:
@psycholog_kalinina_olga
TikTok:
@psychologist_kalinina
+7-777-962-92-33

AQQU AMAN self-designed



Акку Аман – дизайнер, основатель бренда AQQU AMAN self-designed.

Акку, расскажите, как у вас появилась идея создать собственный бренд одежды. С чего начался ваш путь в мире моды? – Мой путь начался не с желания создать бренд, а с желания носить одежду, которая полностью отражала бы мой внутренний мир. Я всегда сама придумывала свои образы и шила гардероб по индивидуальным эскизам, потому что не могла найти именно то, что искала. Со временем люди всё чаще стали интересоваться моими образа-



ми: спрашивали, где я покупаю одежду, кто ее создает. Именно тогда я поняла, что то, что я делаю для себя, может быть востребовано и другими женщинами. Настоящим поворотным моментом стала раз-

работка собственного кимешека. Мне хотелось создать не просто красивый головной убор, а максимально удобный и практичный. Я разработала уникальную конструкцию – модернизированный кимешек, который

не требует дополнительных булавок, заколок и других аксессуаров для фиксации. Он закрывает все основные потребности покрытой женщины и дает комфорт, надежность, аккуратный внешний вид и простоту в использовании. Изначально я создавала его исключительно для себя, даже не думая, что однажды он станет основой моего бренда. Но когда окружающие увидели воплощение этой идеи и начали просить сшить такой же, я поняла, что это может стать чем-то большим. Так постепенно личная потребность превратилась в дело всей моей жизни, а любовь к красивой, удобной и продуманной одежде – в собственный бренд.

– Чем сегодня бренд AQQU AMAN self designed отличается от других казахстанских брендов? Какие ценности вы вкладываете в свои коллекции? – Я думаю, главное отличие AQQU AMAN self-designed в том, что этот стиль невозможно придумать на основе

трендов или анализа рынка. Мне очень часто говорят: «Такого стиля мы еще не видели». И, наверное, это самый ценный комплимент. Потому что в каждом образе есть мое ДНК. Это не копия мировых брендов, не адаптация чужих идей. Это мой собственный взгляд на современную женственность. Именно поэтому наши коллекции узнаваемы. Их невозможно перепутать с другими. В них сочетаются скромность и элегантность, архитектурный крой, внимание к деталям и ощущение внутреннего достоинства женщины.

– Что для вас становится главным источником вдохновения при создании новых образов? – Мой главный источник вдохновения – я сама. Каждая новая идея рождается в тот момент, когда я представляю «А что бы я сама хотела надеть?». Я создаю образ для себя. Примеряю его мысленно на себя, думаю, как он будет ощущаться в движении, насколько он будет удобным, элегантным и современным.

И если я понимаю, что сама мечтала бы носить эту вещь, только тогда она становится частью коллекции. Наверное, именно поэтому в каждой модели чувствуется моя индивидуальность. В каждой коллекции есть часть моего характера, моего вкуса и моего взгляда на женскую красоту.

– Насколько сложно сегодня развивать модный бренд в Казахстане? С какими вызовами вы сталкиваетесь чаще всего?

– Честно говоря, войти в мир моды для меня не было самым большим вызовом. С детства я любила создавать образы, всегда считала себя модницей, и окружающие тоже часто это отмечали. Поэтому у меня не было страха заявить о себе – я знала, что могу предложить что-то свое, уникальное. Самой большой сложностью были не идеи и не творчество, а финансы. Я строила бренд без инвесторов, без спонсоров и без большой финансовой поддержки. Всё, что сегодня представляет собой AQQU AMAN self-designed,

создавалось постепенно, благодаря собственным силам, труду и вере в свое дело.

Я убеждена, что если у бренда есть сильная идея, свое ДНК и искренность, то со временем он обязательно найдет своего покупателя. Финансовые трудности можно преодолеть, а вот уникальность и собственный почерк невозможно приобрести ни за какие деньги.

– Помимо моды, вы активно занимаетесь музыкой. Расскажите, какую роль она играет в вашей жизни и творчестве.

– Музыка для меня – это словно мой второй ребенок, который родился немного позже.

Самое удивительное, что я никогда профессионально не занималась музыкой. У меня нет музыкального образования, я не росла с мыслью стать певицей. Но при этом у меня такое ощущение, будто я пою всю жизнь. В какой-то момент пение стало моей терапией. Это был способ проживать эмоции, исцелять душу, находить внутреннюю тишину. А потом произо-



шло что-то очень естественное: люди начали меня слышать. Они стали откликаться, чувствовать то, что чувствую я. И тогда я поняла, что музыка может исцелять не только меня, но и других. Музыка и мода для меня очень похожи. И там, и там я ничего не придумываю специально, а создаю то, что искренне чувствую сама. Именно

поэтому люди узнают в этом себя и откликаются сердцем.

– Вам удалось выступить вместе с Валерием Меладзе. Как произошла эта встреча? Какие впечатления оставил этот опыт?

– Эта история произошла совершенно неожиданно. Хотя сейчас мне кажется, что случайностей не

бывает. Для меня это было словно знак свыше, словно кто-то сказал мне: «Пой. Ты на своем пути».

В тот вечер Валерий Меладзе выступал на частном корпоративном мероприятии в одном из самых больших банкетных залов столицы. А я в это время пела в соседнем заведении. Когда появилась возможность, я подошла ближе к сцене, чтобы просто послушать его выступление. В зале было около 400 гостей. И вдруг произошло то, чего я совсем не ожидала: Валерий Меладзе протянул руку именно мне и пригласил на сцену. Мы вместе исполнили легендарную песню «Иностранец».

В тот вечер были слезы. Не от волнения, а от чувства, что мечты иногда сбываются именно тогда, когда ты этого совсем не ждешь. Для меня это было не просто выступление с артистом, которым восхищаются миллионы. Это стало внутренним подтверждением того, что музыка действительно является частью моей жизни и что я должна продолжать идти этим путем.

– Какие новые проекты и достижения ждут бренд AQQU AMAN self designed в ближайшее время? О чем вы мечтаете как дизайнер и творческий человек?

– Сейчас для AQQU AMAN self designed наступил следующий большой этап – это создание свадебной коллекции. Мое имя – Акку, что в переводе означает «лебедь». А лебедь во всем мире – это символ любви, верности, чистоты и красоты. Наверное, поэтому свадебная коллекция кажется мне очень естественным продолжением моего творческого пути.

Если говорить о мечте, то она никогда не была связана только с масштабом бренда.

Мне хочется, чтобы у AQQU AMAN self-designed был узнаваемый почерк во всем мире. Чтобы, увидев силуэт, линии или детали, люди без логотипа понимали: это AQQU AMAN.

Думаю, именно это и есть высшая цель любого дизайнера – создать стиль, который невозможно перепутать ни с одним другим.



инстаграм:
@aqquaman_official
@aqquaman_brand

Что нужно знать перед заключением сделки в Китае

Нурдаулет Бекжанов – директор TOO SZ HUB / Shenzhen Quantum Sense Industrial Co., Ltd., эксперт по работе с китайским рынком, специалист по поиску и проверке производителей в Китае.

Нурдаулет, как давно вы работаете с Китаем? Что привело вас в эту деятельность?

– В Китай я переехал в 2006 году, имея лишь базовые знания китайского языка. Уже в первый год жизни в Шэньчжэне меня впечатлили китайская культура, а также темпы развития этого города и Китая в целом. Кроме того, я почувствовал свою востребованность, когда благодаря моим действиям работа представительства казахстанской компании в Китае становилась еще более эффективной.

– Какие ошибки казахстанские предприниматели допускают чаще



всего при заключении сделок с китайскими партнерами?

– Самая распространенная ошибка заключается в том, что казахстанские предприниматели заключают контракты с компаниями, которые фактически не имеют активов. В случае возникновения конфликта, даже если казахстанская сторона окажется права и выиграет суд, взыскать убытки с такой компании будет практически невозможно.

– Многие сегодня считают, что ведут переговоры напрямую с заводом. Как определить, действительно ли перед вами производитель, а не торговый посредник?

– Определить, является ли компания производителем или посредником, достаточно просто. Для этого можно воспользоваться китайскими базами данных компаний. Там можно найти несколько важных показателей.

Во-первых, стоит обратить внимание на описание сферы деятельности. Если она указана четко и соответствует конкретно му направлению про-

изводства, это хороший знак. Если же перечень видов деятельности выглядит хаотичным и не связан между собой, то, скорее всего, перед вами торговый посредник. Во-вторых, можно проверить количество сотрудников, за которых компания осуществляет социальные отчисления. На производственном предприятии обычно работает значительное число людей. Если в системе указано, что официально трудоустроены всего 5–10 человек, то это вряд ли завод-производитель. В-третьих, можно организовать выезд инспектора непосредственно по адресу компании и провести проверку на месте. Иногда завод действительно существует, однако во время визита, бывает, видно, что производственные линии практически не работают. Это также является тревожным сигналом.

– Как изменился китайский рынок в последние 20 лет? Что сегодня должен понимать казахстанский бизнес, чтобы успешно работать с Китаем?

– В последние 20 лет Китай не только подготовил большое количество менеджеров, хорошо ориентирующихся в международных продажах, но и сделал свой рынок гораздо более открытым и доступным для иностранных партнеров. Но многие компании, не имея опыта работы с китайскими поставщиками, сталкиваются с целым рядом проблем: несоответствием товара заявленным требованиям, затягиванием сроков производства и поставки, а также ошибками в экспортных документах, которые впоследствии создают сложности при получении груза в Казахстане.

Поэтому мой главный совет – тщательно проверяйте китайского поставщика еще до подписания контракта, максимально подробно прописывайте в договоре все требования к продукции и условия сотрудничества, а также обязательно проводите инспекцию товара перед его отправкой.

инстаграм:
@nurdaulet_shenzhen
www.szhub.kz
WhatsApp
+86-135-5477-8112

Здоровье: взгляд остеопрактика

Боль, усталость и напряжение не всегда являются нормой, даже если мы привыкли с ними жить. О том, как через бережную работу с телом можно восстановить баланс и улучшить качество жизни, мы поговорили с Назгуль Слеймановой – доктором остеопрактики, специалистом по остеопатическим техникам и массажу в гинекологии, выпускницей Московской школы практической остеопатии А. Смирнова.



Назгуль, как вы пришли в остеопатию? Почему выбрали именно это направление работы с телом? – Мой путь в остеопатию начался с искреннего интереса к тому, как устроен организм человека и насколько мудро он способен восстанавливаться, если ему немного помочь. Со временем я поняла, что мне близок именно целостный подход к здоровью, когда специалист работает не только с симптомом, а ищет истин-

ную причину проблемы. Остеопатия стала для меня не просто профессией, а способом помогать людям возвращать комфорт, легкость движения и доверие к своему телу.

– Какие сигналы тела люди чаще всего игнорируют, считая их нормой?

– К сожалению, многие привыкают жить в дис-

комфорте. Частые головные боли, постоянная усталость, напряжение в шее и плечах, боли в пояснице, нарушение сна, чувство тяжести в ногах или снижение энергии часто воспринимаются как последствия возраста, стресса или загруженности. Но тело всегда разговаривает с нами. И если научиться слышать его сигналы вовремя,

можно предотвратить развитие многих проблем.

– Какую роль остеопатия может играть в поддержании женского здоровья?

– Женский организм на протяжении жизни проходит множество этапов и изменений. Беременность, роды, гормональные перестройки, эмоциональные нагрузки – всё это отражается на состоянии тела. Остеопатия помогает мягко поддерживать естественные процессы организма, улучшать подвижность тканей, кровообращение и работу нервной системы. Это не замена медицинскому лечению, а бережное сопровождение, которое помогает женщине чувствовать себя более комфортно и гармонично.

– С какими женскими запросами чаще всего обращаются к вам как к остеопрактику?

– Всё чаще женщины приходят после беременности и родов с болями в спине, тазу, шее, с ощущением, что тело перестало быть «своим». С чувством того, что органы малого таза опущены. Нередко обращаются с головными болями, хронической усталостью, нарушением осанки, дискомфортом в области малого таза. Многие замечают, что после остеопатической работы улучшается не только физическое состояние, но и общее самочувствие, появляется больше энергии и внутреннего ресурса.

– Почему важно обращаться к специалисту не только тогда, когда уже появилась боль?

– Потому что здоровье – это не отсут-



ствие боли, а состояние баланса. Боль возникает тогда, когда организм уже долгое время компенсировал существующие нарушения. Регулярная профилактика позволяет вовремя обнаружить и устранить ограничения, пока они не превратились в серьезную проблему. Гораздо легче сохранить здоровье, чем потом его восстанавливать. Я бы хотела пожелать каждой женщине чаще прислушиваться к себе. Мы привыкли заботиться о близких, решать множество задач и нередко откладываем собственное здоровье на потом. Но забота о себе – это не роскошь, а необходимость. Когда женщина чувствует себя хорошо, у нее появляются силы, энергия и вдохновение для всего, что ей дорого.

инстаграм:
@nazgul_osteo_astana
+7-747-676-56-23

Когда ответственность становится стратегией



Можно ли сделать бизнес одновременно прибыльным, инновационным и экологичным? Алина Садэкова уверена, что не только можно, но и необходимо. Руководитель Ecolan в Центральной Азии и Вос-

точной Европе рассказывает о том, почему устойчивое развитие становится конкурентным преимуществом, как меняется роль лидера в современном мире и какие возможности открываются перед

Казахстаном на пути к зеленой экономике.

Алина Садэкова – генеральный директор TOO Ecolan Kazakhstan по регионам Центральной Азии и Восточной Европы.

Алина, расскажите о себе. Как давно вы руководитель в компании Ecolan?

– Я работаю в компании Ecolan с 2019 года. Начиная карьеру в качестве финансового руководителя российского офиса, который отвечал за деятельность компании в России, Казахстане и ряде других стран региона. В 2023 году в рамках международной релокации продолжила работу в Казахстане, а сегодня возглавляю TOO Ecolan Kazakhstan и отвечаю за развитие бизнеса компании в Центральной Азии и Восточной Европе. Ecolan — шведская компания, которая разрабатывает и производит инновационные упаковочные решения для жидких пищевых продуктов: молока, кисломолочной продукции, детского питания, напитков и других категорий. Философия компании основана на принципе «меньше – значит больше»: использовать ровно столько материала, сколько необходимо для защиты

продукта, минимизируя воздействие упаковки на окружающую среду на протяжении всего ее жизненного цикла. Для меня работа в Ecolan стала возможностью объединить два направления, которые мне одинаково близки: развитие бизнеса и устойчивое развитие. Я убеждена, что современные технологии должны не только обеспечивать экономический рост, но и способствовать более ответственному отношению к природным ресурсам и окружающей среде.

– Как, на ваш взгляд, сегодня меняется понятие лидерства? Какие качества становятся ключевыми для руководителя в условиях глобальных изменений и неопределенности?

– На мой взгляд, лидерство становится менее иерархичным и более человечным. Сегодня недостаточно просто принимать решения и контролировать процессы. Люди ожидают от руководителя способности объяснять смысл изменений, объединять

команду вокруг общей цели и сохранять устойчивость в условиях неопределенности. Особенно важными становятся гибкость, эмоциональный интеллект, способность быстро учиться и готовность признавать, что никто не может знать ответы на все вопросы. Мир меняется слишком быстро для руководителей старого типа, которые строят управление исключительно на контроле.

Я считаю, что сильный лидер сегодня – это не тот, кто всегда впереди, а тот, кто помогает другим раскрывать свой потенциал и создавать среду, в которой люди хотят развиваться. Настоящее лидерство – это не про власть, а про ответственность за людей, результаты и будущее.

– Насколько, по вашему мнению, личные ценности и мировоззрение влияют на выбор карьерного пути и управленческих решений?

– Для меня это влияние является определяющим. Интерес к устой-

чивому развитию появился у меня еще в детстве. Мой отец одним из первых на Украине защитил докторскую диссертацию по зеленому маркетингу и преподавал эту дисциплину в университете. Я выросла в атмосфере разговоров о том, что бизнес несет ответственность не только перед акционерами, но и перед обществом. С возрастом я убедилась, что долгосрочный успех бизнеса невозможен без системы ценностей. Именно поэтому при принятии решений я стараюсь учитывать не только финансовый результат, но и влияние на сотрудников, клиентов, партнеров и окружающую среду. Когда ценности и рабочие моменты совпадают, появляется внутренняя мотивация, которая помогает двигаться вперед даже в самые сложные периоды. Для меня ESG никогда не был модным трендом – это естественное продолжение тех принципов, которые были заложены в семье и которые я стараюсь применять в своей профессиональной жизни.

– Какие условия должны сложиться в регионе, чтобы экологичные и устойчивые бизнес-инициативы перестали быть исключением и стали нормой рынка?

– Для этого необходима совместная работа бизнеса, госу-



дарства и потребителей. Во-первых, устойчивые решения должны быть экономически оправданными. Компании готовы инвестировать в экологию тогда, когда видят долгосрочную выгоду и понятные правила игры.

Во-вторых, важно развитие инфраструктуры переработки и обращения с отходами. Без этого даже самые экологичные решения не смогут раскрыть свой потенциал.

В-третьих, большое значение имеет просвещение. Мы наблюдаем, что новое поколение потребителей гораздо внимательнее относится к вопросам устойчивого развития и осознанного потребления. Это постепенно меняет весь рынок.

Я уверена, что Казахстан обладает всеми предпосылками, чтобы стать одним из лидеров региона в сфере устойчивого развития и зеленых технологий. Здесь есть предпринимательская энергия, сильный промышленный сектор и растущий интерес к инновациям. Главное, объединить эти возможности вокруг долгосрочных целей.

– Поделитесь вашими планами в Казахстане. Каковы ваши цели?

– Сегодня моя основная задача – продолжать внедрение современных упаковочных технологий и поддерживать развитие пищевой промышленности Казахстана.

За последние годы мне удалось увидеть, насколько быстро развивается локальный бизнес и насколько высок потенциал страны для внедрения

новых технологий. Именно поэтому мне особенно интересны проекты, связанные с циклической экономикой и переработкой упаковочных материалов.

Я убеждена, что будущее отрасли заключается не только в создании инновационной упаковки, но и в формировании полноценной экосистемы ее сбора, сортировки и переработки. Поэтому одна из моих долгосрочных целей – участие в проектах, которые помогут развивать инфраструктуру переработки и укреплять ESG-подходы в регионе.

Мне бы хотелось, чтобы Казахстан не просто следовал мировым трендам, а формировал собственную устойчивую модель развития, которая может стать примером для других стран Центральной Азии. И чтобы через 10–15 лет в Казахстане упаковка воспринималась не как отход, а как ресурс, который возвращается в экономику. Именно такие проекты я считаю наиболее важными для своего следующего профессионального этапа.

Я верю, что устойчивое развитие начинается не с громких лозунгов, а с конкретных решений, которые принимаются каждый день – в бизнесе, промышленности и обществе. И если мне удастся внести вклад в создание такой системы в Казахстане, я буду считать это одним из главных результатов своей работы.

инстаграм: [ecolean_kz](#)
[www.ecolean.com](#)
LinkedIn: [Alina Sadiekhova](#)
alina.sadekhova@gmail.com

Женское здоровье в любом возрасте

От первых профилактических осмотров до вопросов материнства и сохранения здоровья гинекология на протяжении всей жизни сопровождает женщину. О том, когда стоит обращаться к врачу и какие возможности открывает современная медицина, рассказывает акушер-гинеколог Анастасия Алексеевна Ли.

Анастасия Алексеевна, с какими проблемами женского здоровья вам, как доктору, приходится часто сталкиваться? – Я принимаю пациенток самых разных возрастов – от новорожденных девочек до женщин в менопаузе. Если говорить о детской и подростковой гинекологии, то чаще всего это нарушения менструального цикла, преждевременное или, наоборот, задержанное половое созревание. Это очень серьезные состояния, которые требуют не только знаний гинеколога, но



и совместной работы с эндокринологами, генетиками, педиатрами. В таких случаях важно вовремя помочь девочке. Если говорить о взрос-

лых женщинах, то одна из самых частых причин обращения – это бесплодие. Причин может быть много: гормональные нарушения, эндомет-

риоз, мужской фактор, возрастные изменения. Важно понимать, что бесплодие – это не приговор, а задача, которую врач и пациент решают вместе. Распространенная проблема – эндометриоз. Многие женщины даже не знают об этом заболевании и годами терпят сильную боль во время менструаций или обильные кровотечения, считая это нормой. Но боль, которая мешает жить, это не норма.

– В каком возрасте должен быть первый поход к гинекологу?

– Если у мамы возникают вопросы или что-то беспокоит девочку с самого рождения, обратиться к детскому гинекологу можно в любом возрасте. Если говорить о профилактических визитах, то одной из важных возрастных точек считается три года. На приеме врач оценивает развитие наружных половых органов, соответствие возрасту, проводит аккуратный осмотр. Он проходит безопасно и безболезненно. Следующий важный возраст около 10 лет, еще

до начала менструаций. Сейчас половое созревание начинается раньше, поэтому важно заранее подготовить девочку к изменениям в организме, рассказать о менструациях, при необходимости выполнить УЗИ. Боль во время менструации, боли внизу живота, зуд, жжение, неприятный запах, необычные выделения или любой дискомфорт – это повод обратиться к врачу в любом возрасте.

– Не секрет, что гинеколога люди боятся не меньше стоматолога. Удастся ли вам изменить отношение пациентов?

– Мне кажется, да. И я говорю это не из-за самоуверенности, а потому что это в отзывах моих пациенток. Я убеждена, что гинекологический прием должен быть максимально бережным. Я хочу, чтобы девочки и женщины не боялись гинекологов. Чтобы они знали: врач – это человек, который поможет, объяснит и поддержит, а не осудит и не причинит боль.

– Какие достижения современной гинекологии вы считаете действительно прорывными и полезными для женщин?

– Я считаю, что главный прорыв в современной гинекологии – это переход от лечения заболеваний к их раннему выявлению и профилактике. Сегодня мы можем сохранять фертильность, помогать женщинам с бесплодием благодаря ВРТ и ЭКО, проводить малоинвазивные операции, после которых пациентка возвращается к обычной жизни уже через несколько дней. Большое значение имеют вакцинация против ВПЧ и современные методы скрининга рака шейки матки, которые позволяют предотвращать тяжелые заболевания. И, конечно, развитие доказательной медицины: сегодня гинекологи всё чаще принимают решения, основываясь на научных данных, а не на мифах и страхах.

Клиника ИРМ
г. Алматы, ул. Толе би, 99
инстаграм:
@dr_anastasiya_lee



Cetraria теперь и в Казахстане

Cetraria – это больше, чем мастерская декоративных деревьев. Это уникальный семейный проект, в котором природные материалы, авторский дизайн и ручная работа объединяются в настоящие произведения интерьерного искусства.

Игорь Мищенко – основатель мастерской по производству деревьев Cetraria.

Игорь, с чего началась история мастерской Cetraria? Как появилась идея создавать декоративные деревья? Почему вами выбрано именно это направление?

– Идея создавать деревья у нас появилась еще в 2015 году. Мы с семьей тогда проживали в Крыму. У нас был маленький ребенок, и моя супруга

Нина многое создавала своими руками. Имея фармацевтическое образование, она изготавливала косметику, мыло ручной работы, а моя задача была помочь ей реализовать все ее идеи. Со временем мы арендовали торговое место на набережной Ялты, где люди могли покупать ее продукцию. Именно там мы придумали эти деревья, как альтернативу бонсай

и изначально планировали украсить ими стол с косметикой. Но нам они так понравились, что мы решили попробовать создать нечто похожее, только уже не маленькие сувениры, а большие интерьерные композиции. Передо мной встала задача найти необходимые природные материалы, чтобы Нина могла воплотить эту идею в жизнь. В 2016 году мы вышли на просторы интернета, открыли сайт и страничку в Инстаграм, где нас заметили и стали приглашать на различные выставки и ярмарки. Наши интерьерные композиции стали пользоваться популярностью и расти в своих размерах (улыбается).

– Работать супругам в качестве партнеров по бизнесу – это особый опыт. Как вы распределяете обязанности? В чем сильные стороны каждого из вас?

– Нина полностью отвечает за создание композиций и весь творческий процесс. Она также общается с клиентами, чтобы лучше понимать их пожелания и потребности. Я, в свою очередь, занимаюсь всей технической и организационной частью, создавая условия, в которых она может творить, не отвлекаясь на бытовые и рабочие вопросы. Поэтому наши роли гармонично дополняют друг друга.

– Название Cetraria довольно необычное. Что оно означает? Какую философию вы вкладываете в свой бренд?

– Cetraria – это название растения, которое изначально использовалось в основе наших изделий. Со временем ассортимент значительно расширился, но название осталось и стало частью нашей идентичности. Мы даже заре-

гистрировали его как товарный знак, доказав право на его использование. Философия бренда строится на использовании природных материалов, создании авторского дизайна и уважении к людям. Мы не стремимся бороться с теми, кто нас копирует, а предпочитаем направлять силы на развитие, заботу о сотрудниках, честные отношения с клиентами и партнерами, а также на безусловное выполнение своих обязательств.

Наша главная цель – сделать Cetraria международным брендом. Сегодня мы уже изучаем и тестируем рынки Казахстана, Беларуси и Китая, а в перспективе рассматриваем Индию и США.



– Помните ли вы момент, когда поняли, что ваше увлечение может превратиться в серьезное дело?

– Честно говоря, я понимал это с самого начала. До этого я занимался строительством, туристическим бизнесом и другими проектами, поэтому знал: если чем-то увлекаюсь всерьез, это обязательно перерастет в нечто большее. Уже тогда я видел возможности для развития и масштабирования, просто это был вопрос времени. Первым подтверждением стало наше первое дерево из цетрарии. Мы выставили его на набережной Ялты, и его сразу же купили. Это был важный сигнал: даже без большого опыта мы создали продукт, который оказался востребованным. Еще одним показательным моментом стала реклама у блогера. Всего за сутки на нас подписались около 8 тысяч человек, а продажи составили несколько тысяч долларов. Тогда стало окончательно понятно, что у этого направления есть большой потенциал и серьезное будущее.



– Сколько живет дерево из цетрарии? Есть ли особенности по уходу за ним?

– По нашим наблюдениям, деревья из цетрарии могут сохранять свой внешний вид до 10 лет и более. У нас есть собственные образцы, которые стоят дома уже много лет

без какого-либо специального ухода, и с ними ничего не происходит. Особенность цетрарии в том, что у нее нет корневой системы. Растение находится в состоянии анабиоза: при попадании влаги оно словно оживает, а после высыхания снова переходит в

состояние покоя. Судя по отзывам клиентов, которые приобретали наши изделия еще в 2016–2018 годах, многие композиции прекрасно сохранились до сих пор. Конечно, срок службы зависит от условий. Цетрария не любит прямые солнечные лучи, экстремальную жару и постоянную высокую влажность, которая может спровоцировать появление плесени. Специального ухода растение не требует, его даже не нужно поливать. Опрыскивание выполняют скорее ради удовольствия: всего за несколько минут крона становится ярче, расправляется и наполняет пространство легким ароматом леса и моря. Главное – поддерживать умеренные температуру и влажность в помещении.

– Но вы создаете не только деревья? Какие изделия можно увидеть в вашей мастерской?

– Помимо деревьев высотой около 10 см до крупных двухметровых экземпляров, которые обычно изготавливаются

по индивидуальному заказу, мы создаем панно, светильники и объемные картины с эффектом 3D. Их особенность в том, что они выполнены вручную из натуральных материалов, включая настоящие природные элементы, а не созданы с помощью печати или искусственных технологий. Также в ассортименте есть украшения, которые чаще всего приобретают в качестве подарков. Однако основное направление нашей мастерской это именно деревья, панно, картины и светильники.

– Сегодня изделия мастерской Cetraria пользуются большим спросом. Как вы объясняете такую популярность? Что, на ваш взгляд, больше всего ценят клиенты в ваших работах?

– Думаю, популярность наших изделий складывается из нескольких факторов. Во-первых, мы занимаемся этим уже более 10 лет и фактически стояли у истоков создания ниши деревьев из цетрарии. За это время нам удалось накопить большой опыт и завое-

вать доверие клиентов. Во-вторых, мы делаем ставку на индивидуальный подход и качество. Для нас важно не просто создать красивое изделие, а учесть пожелания каждого заказчика и предложить решение, которое будет радовать долгие годы. Кроме того, мы активно развиваем бренд: участвуем в выставках, ярмарках и фестивалях, работаем на нескольких площадках и постоянно рассказываем о себе новой аудитории. Но, пожалуй, самое главное – это отношение к клиентам. Мы всегда остаемся на связи, выполняем свои гарантийные обязательства и готовы помочь в любой ситуации. Именно поэтому многие заказчики возвращаются к нам снова и рекомендуют нас своим друзьям и коллегам.

инстаграм: @icetraria
телеграм: @iCetraria
www.cetraria.kz
тел. +7-916-445-53-34
+7-916-241-53-34

Журналист Инна Шеффер

Врач, встречающий новую жизнь

Говорят, судьбу человека определяют события, которое происходят еще в детстве. Для акушера-гинеколога Владимира Калашикова таким событием стало рождение младшей сестры. Сегодня он помогает детям появляться на свет и уверен: каждые роды оставляют след не только в истории семьи, но и в сердце врача.

Владимир Владимирович Калашиков – акушер-гинеколог роддома Центра перинатальной профилактики г.Астана.

Владимир Владимирович, что привлекло вас в профессию акушера-гинеколога?

– Акушерство и гинекология – одна из немногих медицинских специальностей, где от врача требуются знания практически во всех областях медицины. Беременные женщины, как и любые другие люди, могут иметь самые разные заболевания, а есть и такие состояния, которые возникают исключительно во время беременности. Поэтому круг знаний акушера-гинеколога должен быть очень широким. В свое время именно это меня и заинтересовало.

Если говорить о моем пути в профессию, то всё началось с обучения на медицинского брата, затем я получил специальность акушера в колледже, после чего окончил медицинский университет. Всё остальное – это уже специализации, повышение квалификации и постоянное профессиональное развитие.



А почему именно акушерство и гинекология? Всё до банальности просто. Моя младшая сестренка родилась дома, прямо на диване в зале. Сейчас это называют домашними родами. Почему так произошло, я не знаю. Но хорошо помню «скорую помощь» и всеобщий ажиотаж. Меня заперли в другой комнате, а потом мы с дядей отмывали зал после этого события. Наверное, это и был мой первый опыт в акушерстве (улыбается).

Но, думаю, какую бы специальность я ни выбрал, она всё равно была бы связана с операционной, экстренной меди-

циной, ночными дежурствами и всеми теми профессиональными вызовами, без которых я уже не представляю свою работу.

– Как за последние годы изменились подходы к ведению беременности и родов?

– Несомненно, акушерство сделало большой шаг вперед. Изменился сам подход к роженице: сегодня в центре внимания находятся комфорт женщины, уважительное отношение персонала, партнерские роды и совместное пребывание матери с новорожденным. Значительно расширились диагностические возможности благодаря современным скринингам и ультразвуковым технологиям.

Кроме того, ведение беременности стало более взвешенным, с индивиду-



альным подходом и меньшей медикаментозной нагрузкой. Всё чаще применяется мультидисциплинарная модель, когда вместе с акушером-гинекологом в наблюдении женщины участвуют эндокринологи, кардиологи и другие профильные специалисты. Главная задача современной медицины – помочь женщине безопасно выносить и родить ребенка даже в сложных клинических ситуациях.

– Работа акушера-гинеколога требует большой ответственности и эмоциональной отдачи. Что помогает вам сохранять любовь к профессии?

– В первую очередь моя семья. За все годы работы я ни разу не услышал от жены или детей упреков из-за дежурств, ночных вызовов или постоянной занятости. Их поддержка помогает мне сохранять силы и не выгорать.

Огромную роль сыграли и мои коллеги. Мне повезло встретить наставников, которые не только передавали знания, но и поддерживали меня в самые непростые периоды профессионального пути. И, конечно, вдохновляют пациентки.

– Есть ли случай, который особенно вдохновил или тронул вас как врача?

– За годы работы таких случаев было немало. Я до сих пор отчетливо помню свое первое кесарево сечение и роды тройни. Но, если честно, каждые роды оставляют свой след в памяти врача. Одни моменты дарят радость и улыбку, другие становятся серьезным испытанием и добавляют седины (улыбается).

инстаграм:
@doktorkalashnikov

Шоумен мирового уровня

Булат Муратбеков – шоумен, ведущий премиум событий в Казахстане и мире.

Булат, вы ведете мероприятия на нескольких языках. В какой момент вы поняли, что это может стать конкурентным преимуществом и этим нужно воспользоваться?

– С самого детства я понимал, что знание языков – это ключ к новым возможностям. Сегодня я свободно веду мероприятия на казахском, русском и английском языках, а также могу работать на турецком, французском, итальянском и китайском. Благодаря этому моя деятельность востребована на международном уровне.

За годы работы я и моя команда провели более 2 000 мероприятий в более чем 20 странах мира для свыше 100 000 гостей. Среди крупных проектов чемпионат Европы по гольфу, транслировавшийся на Eurosport, а также бои за титул чемпиона



мира по боксу, которые показывала стриминговая платформа DAZN. Кроме того, я не только веду мероприятия, но также исполняю песни более чем на 30 языках мира, являюсь победителем международных вокальных конкурсов, включая «Голос» (The Voice).

– Вы имеете несколько громких титулов (Mr. Kazakhstan, Mr. Global). Как этот опыт повлиял на ваше позиционирование как шоумена и открыл ли новые возможности?

– Безусловно. Титулы Mr. Kazakhstan 2018 и финалиста международного конкурса Mr. Global 2018, а также победа в международном вокальном проекте The Voice стали важными этапами моего профессионального пути. Но главное для меня не сами награды, а возможность представлять Казахстан на мировой арене. Я родом из Костанайской области. С детства мечтал путешествовать по миру и выступать от имени своей страны. Пробывал реализовать себя в

разных направлениях: участвовал в республиканских олимпиадах, входил в сборную Алматы по настольному теннису – я кандидат в мастера спорта. В итоге именно конкурс Mr. Kazakhstan открыл мне дорогу в международный проект Mr. Global, где участвовали представители более 80 стран, и я вошел в число финалистов.

Позже были и другие международные проекты, в том числе победа в вокальном конкурсе The Voice of the Ocean, финал которого проходил на круизном лайнере.

Все эти достижения стали не только частью моего профессионального позиционирования, но и подтверждением того, что мечта представлять Казахстан на международном уровне стала реальностью. Я горжусь тем, что могу это делать.

– Вы работаете с разной аудиторией и культурным контекстом. Есть ли универсальная формула, как «зажечь» абсолютно любой зал независимо от уровня и настроения гостей?

– Я убежден, что универсальная формула существует. Это искренность. Мое главное преимущество – открытость, любовь к людям и своему делу. Гости всегда чувствуют, когда ведущий настоящий, а когда играет роль. Поэтому важно быть собой и работать с полной отдачей. И, конечно, невозможно зажечь зал без уважения к сцене, к событию и к людям, которые доверили тебе один из самых важных дней в своей жизни. Именно это помогает найти подход к любой аудитории и сделать мероприятие по-настоящему запоминающимся.



– Планируете ли вы и дальше активно развиваться в сфере event-индустрии? Если да, то в каком направлении видите свой следующий рост?

– Безусловно. Мы уже провели мероприятия более чем в 20 странах на четырех континентах, и останавливаться на достигнутом не собираемся. После успешных проектов в США в планах новые масштабные события в Европе и Азии, а также дальнейшее развитие в сфере организации международных мероприятий.

Моя цель – постоянно расширять границы, открывать новые возможности и выводить наши проекты на еще более высокий международный уровень.

инстаграм:
@bulat_muratbekov_showman
+7-701-705-77-88
+7-777-780-02-31

Одиночество – не отсутствие людей

Одиночество давно перестало быть проблемой тех, кто живет без семьи или друзей. Сегодня оно всё чаще становится внутренним состоянием, которое испытывают даже успешные и активные люди. Почему в эпоху постоянной связи нам так не хватает настоящей близости? Что мешает строить доверительные отношения? И можно ли выйти из этого состояния? Об этом рассказывает психолог Гульнара Эм, ежедневно работающая с людьми, ищущими путь к себе и к другим.

Гульнара Эм (Барахатова) – психолог.

Гульнара, часто ли вам приходится работать с проблемой одиночества?

– Да, гораздо чаще, чем может показаться на первый взгляд. Интересно, что люди редко приходят с прямым запросом «я страдаю от одиночества». Обычно они говорят о сложностях в отношениях, невозможности встретить партнера, переживают развод, измену, тревогу, депрессивное со-



стояние, эмоциональное выгорание или потерю смысла жизни.

Но когда мы начинаем работать, часто обнаруживается, что в основе многих переживаний лежит именно чувство одиночества. Не физического, а эмоционального. Человек может быть окружен людьми, иметь семью, друзей, коллег и при этом чувствовать себя непонятым, невидимым, лишенным настоящей близости.

Поэтому я бы сказала, что тема одиночества в той или иной степени присутствует практически в каждом психологическом запросе. Ведь каждый человек нуждается в принятии, принадлежности, эмоциональной связи и возможности быть собой рядом с другим человеком.

– Сегодня у людей больше возможностей для общения, чем когда-либо. Почему же многие часто чувствуют себя одинокими?

– Парадокс нашего времени заключается в том, что количество контактов не равно качеству близости. Сегодня мы можем за не-

сколько секунд написать человеку на другом конце света, видеть сотни людей в социальных сетях, состоять в десятках чатов. Но при этом всё меньше остается пространства для настоящей эмоциональной близости.

Мы показываем друг другу успешную версию себя, но редко делимся своими страхами, сомнениями и переживаниями. А близость возникает именно там, где есть искренность и уязвимость.

Кроме того, современный мир предъявляет высокие требования к человеку. Многие стремятся быть успешными, сильными, независимыми, постоянно что-то доказывать. Но за этой внешней успешностью нередко скрывается глубокая потребность быть принятым просто так, без достижений и масок. Поэтому сегодня люди часто страдают не от отсутствия общения, а от дефицита подлинного контакта.

– Какие главные причины мешают современным людям строить по-настоящему близкие и доверительные отношения?

– Очень часто причина кроется не во внешних обстоятельствах, а во внутреннем опыте человека.

Мне близка мысль, что люди избегают близости не потому, что она им не нужна, а потому, что когда-то она причинила боль. За невозможностью построить отношения часто стоят страх отвержения, предательства, критики или потери. Человек хочет близости, но одновременно ее боится.

Он может избегать открытых разговоров, не показывать свои чувства, держать дистанцию или выбирать эмоционально недоступных партнеров. Еще одна распространенная причина – отсутствие навыка эмоциональной близости.

Многие выросли в семьях, где не было принято говорить о чувствах, просить поддержки или открыто выражать свои потребности. И, ставши взрослым, человек просто не знает, как строить доверительные отношения. Близость требует смелости быть собой. А это для многих оказывается самым сложным.

– Как понять, что проблема не в отсутствии подходящего партнера, а в собственных психологических установках и сценариях?

– Обычно на это указывает повторяемость жизненных ситуаций.

Если человек снова и снова сталкивается с похожими трудностями в отношениях, выбирает один и тот же тип партнеров, испытывает одинаковые разочарования или постоянно чувствует себя отвергнутым, стоит задуматься не только о внешних обстоятельствах, но и о своих внутренних сценариях.

Одиночество часто становится зеркалом наших убеждений о себе и мире. Если человек глубоко внутри уверен, что он недостаточно хорош, не интересен или что его обязательно отвергнут, то эти установки начинают влиять на его поведение и отношения.

Тогда за словами «я не могу встретить своего человека» иногда скрываются другие вопросы: «Что мешает мне открываться людям?», «Почему мне трудно доверять?», «Чего я на самом деле боюсь в

близости?». Ответы на эти вопросы часто становятся началом серьезных внутренних изменений.

– Что может сделать человек уже сегодня, чтобы выйти из состояния одиночества и начать строить более глубокие и искренние отношения с окружающими?

– Прежде всего перестать воспринимать одиночество как приговор и начать воспринимать его как сигнал.

Можно начать с малого, но очень важного шага – честно спросить себя: чего именно мне сейчас не хватает? Поддержки? Понимания? Тепла? Возможности быть собой? Важно помнить, что выход из одиночества всегда связан с движением навстречу жизни.

Иногда человеку кажется, что сначала должны исчезнуть страхи, а потом он начнет общаться. На практике происходит наоборот: мы начинаем действовать несмотря на страх, и постепенно он становится меньше.

Позвонить другу. Принять приглашение на встречу. Пойти на мероприятие по интересам. Записаться в

группу. Начать разговор. Сделать небольшой шаг навстречу людям.

При этом полезно задавать себе вопросы «Что именно удерживает меня от близости? Какой страх стоит между мной и другими людьми?».

Не менее важно помнить, что большинство людей испытывают похожие переживания. Они тоже боятся быть отвергнутыми, непонятыми или показаться уязвимыми. И, пожалуй, самое важное: потребность и значимость рождаются не тогда, когда нас выбирают другие. Они рождаются тогда, когда мы сами начинаем участвовать в жизни, в отношениях, в том, что для нас действительно ценно.

Когда человек делает этот шаг навстречу жизни, одиночество постепенно перестает быть тупиком и становится дорогой к более зрелым отношениям – с собой, с другими людьми и с миром.

инстаграм:

@gulnarabarakhatova

телеграм:

@luxurytobeyoursrself

@gylnaraempysychologist

WhatsApp +7-705-806-81-98





ТЕПЕРЬ ЕЩЁ ОДНА ТОЧКА MARRONE ROSSO!

Г. АЛМАТЫ, БЦ "ELEMENT TOWER",
рядом с ТРЦ "FORUM"
(ул. ПОЛИТЕХНИЧЕСКАЯ, 2)

ЖДЁМ ВАС КАЖДЫЙ ДЕНЬ!



Два крыла женщины™



Что происходит, когда женщина, достигнув карьерных высот, решает отправиться в путешествие не по миру, а в глубину собственного сознания?

История Ольги Емцевой – это история соединения двух миров: успешной реализации и внутренней трансформации. Создав авторский метод «Два крыла женщины™», она помогает другим женщинам обрести то, чего зачастую не хватает даже самым успешным из нас, – внутреннюю целостность, спокойствие и ощущение полета. Ольга Емцева – автор метода «Два крыла женщины™», проводник трансформационных ретритов и практик, направленных на пробуждение женственности.

Ольга, многие знают вас как руководителя международной фармацевтической компании STADA, которую вы много лет возглавляли в Казахстане и стра-

нах Центральной Азии. Сегодня вы помогаете женщинам по всему миру. Как произошел этот переход?

– Моя жизнь всегда была связана с людьми. Более 18 лет я работала в международной фармацевтической компании, управляла крупными командами и отвечала за развитие бизнеса в нескольких странах. Для меня всегда было важно не просто достигать результатов, а приносить пользу людям и обществу. За годы работы я получила множество наград и благодарностей от Министерства здравоохранения, государственных организаций и профессионального сообщества, а также звание Почетного гражданина Казахстана за личный вклад в развитие страны. Но со временем я поняла одну важную вещь: многие женщины, даже те, кто многого достиг в жизни, продолжают искать внутреннюю опору, спокойствие и ощущение себя настоящей. И тогда начался мой новый путь. Сегодня я помогаю женщинам по всему миру соединять две важнейшие

части своей жизни: две системы, которые долгое время существовали отдельно: внешнюю систему жизни и внутреннюю систему сознания. Я не ушла из бизнеса в духовность. Я объединила две части жизни, которые долгое время существовали отдельно.

– После успешной международной карьеры вы создали авторский метод «Два крыла женщины™». Как он родился, и почему именно сейчас эта тема стала особенно актуальной для женщин?

– Метод «Два крыла женщины™» родился не за один день. Это результат моего жизненного пути, 18-летнего опыта работы в фармацевтической компании, обучения у разных учителей и многолетней работы с женщинами. В какой-то момент я заметила одну закономерность. Многие женщины живут так, словно пытаются лететь на одном крыле. Одни полностью уходят во внешний мир, где работа, семья, достижения, забота о других. Другие, наоборот, по-

гружаются в духовные практики, медитации и поиск себя.

Но настоящая гармония рождается тогда, когда эти две части соединяются.

Первое крыло – это внешняя система жизни: энергия, отношения, здоровье, предназначение, финансы и окружающее пространство.

Второе крыло – это сознание, внутренняя опора и связь с собой.

Именно поэтому метод называется «Два крыла женщины™». Когда два крыла работают вместе, жизнь перестает быть борьбой и становится полетом.

– Что, на ваш взгляд, сегодня мешает женщине чувствовать свою природную силу, мягкость и внутреннюю гармонию?

– Мне кажется, проблема не в женщине. Современная женщина очень много делает: учится, развивается, работает, заботится о семье и постоянно пытается стать еще лучше.

Но ее никто не научил самому главному – понимать, как устроена ее внутренняя система.

Большинство женщин живут на автопилоте. Я называю это «вирусами сознания» – автоматическими реакциями, которые незаметно управляют нашей жизнью. Когда женщина начинает их видеть, она перестает бороться с собой. У нее появляется энергия, ясность и ощущение внутренней свободы.

– Вы проводите трансформационные ретриты и практики. Какие изменения чаще всего происходят с женщинами после глубокого погружения в себя?

– Самое удивительное, что изменения начинаются не с внешних результатов, а с внутреннего состояния. Ко мне часто приезжают женщины, которые много отдают другим: семье, работе, детям, близким, проектам. Они постоянно развиваются, учатся и ищут ответы, но в какой-то момент начинают задавать себе один очень важный вопрос «А где во всем этом я сама?». И уезжают с совершенно другим ощущением: «Я снова чувствую себя собой».



Появляется спокойствие, ясность, возвращается энергия, исчезает постоянное внутреннее напряжение. Но самое главное – они начинают видеть свою жизнь по-другому. Я часто говорю: проблема не в том, что у нас нет ответов. Проблема в том, что нас никто не научил

видеть. И когда женщина начинает видеть, куда уходит ее энергия, какие реакции управляют ею и что на самом деле создает ее реальность, жизнь начинает меняться естественным образом.

– В какой момент женщина понимает, что ей необходимы внутренние



изменения? Какие первые шаги стоит сделать на этом пути?

— К сожалению, очень часто женщина начинает задумываться об этом тогда, когда жизнь уже начинает ее останавливать.

Это может проявляться по-разному: возникает постоянная усталость, а также потеря энергии, внутреннее напряжение, разочарование, проблемы в отношениях или ощущение, что, несмотря на все усилия, радости в жизни становится всё меньше. Иногда это происходит после серьезных

жизненных событий, а иногда приходит очень тихое осознание: «По-старому я больше жить не хочу».

Именно поэтому я уверена, что каждой женщине нужны ее два крыла. Не тогда, когда жизнь стала сложной или когда закончились силы. И не тогда, когда обстоятельства загнали в угол, а уже сейчас. Потому что на одном крыле далеко не улетишь. И чем раньше женщина научится соединять внешнюю систему жизни и внутреннюю систему сознания, тем легче, гармоничнее и

увереннее будет ее путь. Я даже думаю, что в ближайшие годы эти знания станут такой же необходимой жизненной компетенцией женщины, как когда-то образование, профессия или финансовая грамотность. Я желаю каждой женщине обрести свои два крыла — ведь мир вокруг нас постоянно меняется, а внутренняя опора остается тем, что помогает не просто выстоять, а жить, лететь и с радостью создавать свою жизнь.

инстаграм @olga2wings
Facebook @olga.yemtseva

КЛУБНИЧНОЕ ЛЕТО В ADRIANO COFFEE !

Summer
Specials



ВКУС, ОТ КОТОРОГО ХОЧЕТСЯ УЛЫБАТЬСЯ.
АТМОСФЕРА, В КОТОРУЮ ХОЧЕТСЯ ВЕРНУТЬСЯ.

Adriano COFFEE

ProLympho – когда важен результат

Камиля Мукашева – врач общей практики, невропатолог для взрослых и детей, эндокринолог, клинический лимфолог, сооснователь и руководитель клиники ProLympho.

Камиля, расскажите, пожалуйста, что представляет собой лимфотропная терапия. В чем заключается ее принципиальное отличие от других методов лечения?

– Я всегда объясняю, что такое лимфотропная терапия, на простом примере, который знаком практически каждому человеку.

Представьте, что у вас гнойная ангина. Всем известно, что в таком случае назначают антибиотик. Его можно принимать в таблетках, делать внутримышечные инъекции или вводить внутривенно. Но все эти способы имеют одну особенность: сначала препарат попадает в кровь, а уже затем



кровоток разносит его по всему организму. Получается, что мы лечим воспаление в миндалинах, но лекарство проходит через весь ор-

ганизм. Именно поэтому используются достаточно большие дозировки препарата, ведь нужно создать необходимую концентрацию лекар-

ства, чтобы его часть в итоге достигла очага воспаления.

Лимфотропная терапия работает иначе.

Мы используем лимфатическую систему как естественный путь адресной доставки препарата. При ангине препарат вводится в подчелюстную область, то есть максимально близко к воспаленным миндалинам, и по лимфатическим путям он быстро поступает непосредственно к очагу заболевания. Это позволяет использовать значительно меньшие дозировки препарата, быстрее получать терапевтический эффект и снижать общую лекарственную нагрузку на организм. Именно в этом заключается главное отличие лимфотропной терапии от других методов лечения.

– Насколько этот метод изучен с научной точки зрения? На какие исследования и клинические данные сегодня могут опираться врачи и пациенты?

– Лимфотропная терапия не является эксперимен-

тальным методом. Она основана на фундаментальных знаниях о физиологии лимфатической системы и применяется уже несколько десятилетий.

Труды основателя данного метода Ю. М. Левина известны с 1966 года, изданы официальный приказ Министерства здравоохранения СССР № 722 от 23.05.1986 и инструктивное письмо МЗ СССР «Лимфотропное введение лекарственных препаратов (средства и методы практической лимфологии)» в 1987 году.

До нашего времени опубликованы многочисленные научные работы, посвященные лимфотропному введению лекарственных препаратов в различных областях медицины: неврологии, хирургии, гинекологии, урологии, оториноларингологии и терапии.

В нашей собственной практике мы видим тысячи пациентов, которым удалось избежать операций, сократить сроки лечения или значительно улучшить качество жизни в результа-

те применения методов лимфотропной терапии.

– В чем, на ваш взгляд, заключается главная миссия вашей клиники? Почему вы считаете важным развивать это направление в Казахстане?

– Миссия нашей клиники – помогать людям возвращать качество жизни тогда, когда они уже потеряли надежду, излечивать даже хронические заболевания, сократить сроки лечения и избежать ненужного воздействия на здоровые органы.

Мы искренне верим, что современная медицина должна быть не только высокотехнологичной, но и персонализированной.

Наша цель – сделать современные методы лечения доступными, развивать медицинское образование и формировать в Казахстане культуру превентивной и восстановительной медицины.

инстаграм:

@dr_kamilya_muratovna

@prolympho

+7-700-588-32-42

г. Алматы, ул. И. Каримова, 203, блок 4

Бекзат Тасжурек – «Футбол научил меня не сдаваться»

Для многих врачей путь в профессию начинается с интереса к науке или желания помочь людям. Для Бекзата Сабитовича Тасжурек всё началось с футбольного поля, мечты о большом спорте и личного опыта преодоления травм.

Бекзат Сабитович Тасжурек – врач-хирург, травматолог.

Бекзат Сабитович, что привело вас в медицину, и почему именно травматология?

– Мой путь в медицину начался намного раньше, чем я впервые надел белый халат. Он начался на футбольном поле (улыбается).

С детства футбол был моей большой любовью и мечтой. Однако многие говорили, что профессиональным футболистом мне не стать. Кто-то считал, что у меня недостаточно физических данных, кто-то говорил о невысоком росте, а кто-то убеждал, что рано или



поздно травмы поставят крест на моих планах. Иногда против моего увлечения выступали даже близкие люди, переживая за мое будущее. Но любовь к футболу оказалась сильнее любых сомнений. Я продолжал играть, тренироваться и верить в свою мечту.

Однажды я получил травму, которая заставила меня задуматься о многом. Помню, как сидел и плакал не столько от физической боли, сколько от страха потерять возможность заниматься тем, что люблю больше всего. В тот момент мне казалось, что рушится мое будущее. Тогда же мне попала история мальчика из Аргентины, которому из-за дефицита гормона роста многие предсказали конец футбольной карьеры еще до ее начала. Благодаря лечению, невероятному труду и вере в себя он сумел стать одним из лучших игроков в истории мирового футбола. Так я впервые познакомился с историей Лионеля Месси. Его история изменила мой взгляд на жизнь. И я понял, что мечта не обязательно должна исчезать, если меняется путь к ней. Тогда я и решил остаться рядом с футболом и помогать тем, кто сталкивается с травмами и тяжелыми испытаниями.

Именно так футбол привел меня в медицину, а медицина – в хирургию и травматологию.

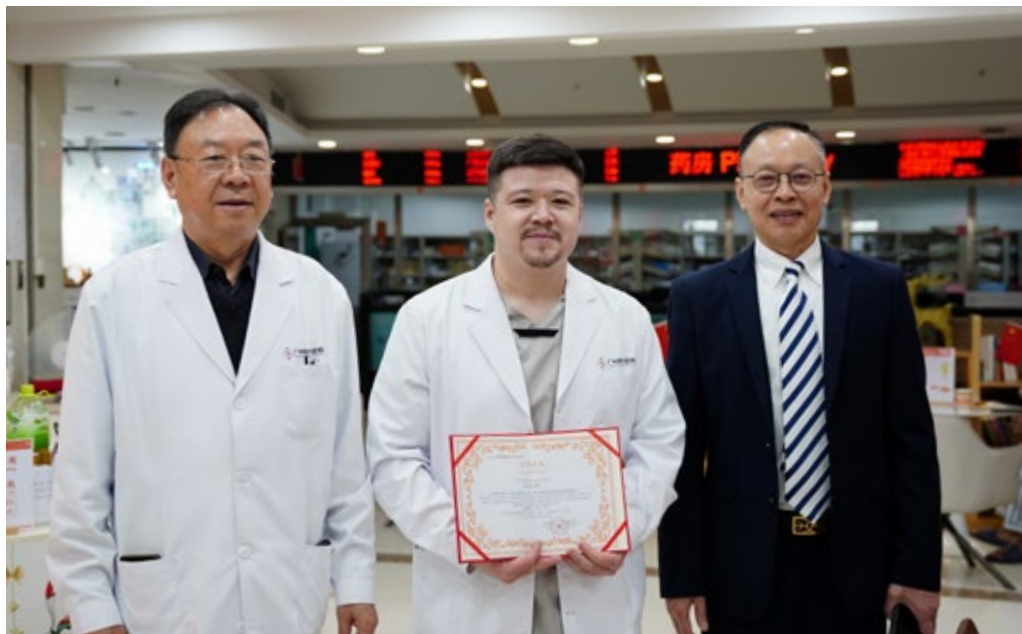
Сегодня я по-прежнему играю в футбол и получаю от этого огромное удовольствие. Каждый матч напоминает мне, почему я выбрал эту профессию. Я знаю чувства спортсмена, который переживает за свое восстановление. Я знаю страх человека, который боится услышать диагноз. И поэтому стараюсь помогать

своим пациентам не только как врач, но и как человек, который сам проходил через подобные переживания. Сейчас моя профессиональная деятельность связана с лечением заболеваний и травм опорно-двигательного аппарата, болей в суставах и позвоночнике. Особый интерес для меня представляет регенеративная медицина – направление, которое позволяет использовать собственные ресурсы организма для восстановления тканей. Я активно изучаю и применяю современные методы, такие, как PRP-терапия и SVF-терапия, которые открывают новые возможности в лечении пациентов.

– Правда ли, что проблемы с суставами все чаще встречаются у молодых? С чем это связано?

– Да, это действительно одна из тенденций, которую мы наблюдаем все чаще. И причин этому несколько. С одной стороны, современный человек стал меньше двигаться. Многие проводят большую часть дня за компьютером или за рулем автомобиля. С другой стороны, растет популярность любительского спорта, однако далеко не все соблюдают правильный режим тренировок и восстановления.

Также большое влияние оказывают избыточный вес, хронический стресс, нарушения обмена веществ и последствия старых травм, которым зачастую не уделялось должного внимания. Я всегда говорю своим пациентам: суставы не стареют по календарю. Очень часто они стареют из-за того образа жизни, который мы ведем ежедневно. Хорошая новость заключается в том, что



большинство проблем можно предотвратить при своевременной диагностике и правильной профилактике.

– Расскажите, какие современные методы лечения вы применяете.

– Современная травматология и ортопедия все больше движутся в сторону регенеративной медицины – направления, которое не просто устраняет симптомы заболевания, а стремится активировать собственные механизмы восстановления организма.

Одним из наиболее востребованных методов является PRP-терапия. Суть метода заключается в использовании собственной плазмы пациента, обогащенной тромбоцитами. После специальной обработки крови мы получаем концентрат биологически активных факторов роста, которые способны стимулировать процессы регенерации

тканей, уменьшать воспаление и способствовать восстановлению поврежденных структур. PRP-терапия успешно применяется при начальных и средних стадиях артроза, повреждениях связок и сухожилий, спортивных травмах, хронических болевых синдромах, а также в комплексной реабилитации пациентов после травм. Однако сегодня возможности регенеративной медицины не ограничиваются только PRP-терапией. Большой интерес вызывает SVF-терапия – метод, основанный на использовании клеточных компонентов собственной жировой ткани пациента. Эта технология содержит богатый комплекс регенеративных клеток, факторов роста и биологически активных веществ, которые активно изучаются и применяются для восстановления тканей опорно-двигательного аппарата.



Самое важное – понимать, что PRP и SVF-терапия не являются волшебным решением и требуют грамотного отбора пациентов.

Но в правильно подобранных случаях они способны существенно улучшить качество жизни, повысить функциональность суставов и отсрочить необходимость более серьезных хирургических вмешательств.

– В каких случаях боль в суставах нельзя игнорировать и какие симпто-

мы должны стать поводом для немедленного обращения к специалисту? – Я всегда говорю своим пациентам: боль – это не враг, а сигнал организма о том, что ему требуется внимание. Обратиться к специалисту необходимо, если боль сохраняется более нескольких дней, становится интенсивнее или начинает ограничивать привычную физическую активность. Очень важно понимать, что многие заболевания суставов и позвоночника на ранних стадиях поддаются эффективному лечению без операции. Именно поэтому своевременная диагностика играет ключевую роль. Сегодня возможности современной медицины значительно шире, чем несколько лет назад. Помимо традиционных методов лечения, мы активно используем технологии регенеративной медицины, включая PRP- и SVF-терапию, которые помогают активировать восстановительные процессы организма и сохранять здоровье суставов на более длительный срок. Чем раньше пациент обращается за помощью, тем больше возможностей у врача сохранить функцию сустава, предотвратить прогрессирование заболевания и вернуть человека к активной жизни. Я искренне считаю, что одна из главных задач врача не просто лечить болезнь, а помогать человеку сохранить свободу движения. Ведь возможность двигаться без боли – это то, что мы по-настоящему начинаем ценить только тогда, когда теряем.

инстаграм: @dr.taszhurek

Бухгалтерия без границ: как онлайн меняет профессию

Аяужан Абишева – основатель учебного центра «Қазына».

Аяужан, как появилась идея создать учебный центр «Қазына»? Почему вы решили проводить обучение бухгалтерии именно онлайн?

– Идея создать учебный центр «Қазына» появилась у меня в 2020 году, когда я работала бухгалтером по найму. Несмотря на то, что мне нравилась моя профессия, я всегда хотела попробовать работать на себя и посмотреть на бухгалтерию с другой стороны – не только как практикующий специалист, но и как человек, который передает знания другим. Я изначально видела большие преимущества именно в формате готовых видеоуроков. На мой взгляд, нет необходимости многократно повторять один и тот же материал разным группам студентов, если его можно качественно записать один раз и предоставить возможность изучать его в удобное время. При этом ученики всегда могут обратиться за консультацией и получить ответы на возникающие вопросы. Стоимость такого формата значительно ниже по сравнению с очными курсами, а учиться могут люди из любого региона. Уже тогда я понимала, что за дистанционным обучением большое будущее, и именно поэтому решила развивать проект в онлайн-формате.



– Существует мнение, что бухгалтерию невозможно освоить дистанционно. Как выстроен процесс обучения в вашем центре, чтобы студенты получали не только теоретические знания, но и практические навыки?

– Я считаю, что бухгалтерию вполне можно освоить дистанционно, если правильно организовать процесс обучения. Более того, в некоторых аспектах

онлайн-формат даже удобнее традиционного очного обучения.

В нашем учебном центре обучение построено на заранее записанных видеоуроках, поэтому студенты могут заниматься в любое удобное для себя время. Многие из них совмещают обучение с работой или ведением бизнеса, поэтому возможность самостоятельно выбирать время для занятий является большим преимуществом.

Помимо видеоуроков каждому студенту предоставляются конспекты, методические материалы и домашние задания, которые доступны в личном кабинете. Это позволяет не только изучать теорию, но и сразу закреплять полученные знания на практике. Особое внимание мы уделяем именно практической



подготовке. Для выполнения заданий студентам предоставляется доступ к программе 1С в облаке. Такой формат позволяет работать в программе с любого устройства, где есть доступ к интернету – с компьютера, ноутбука или даже мобильного телефона.

Важной частью обучения является обратная связь. Я лично и наши кураторы сопровождаем студентов на протяжении всего курса. По результатам домашних заданий мы видим, насколько хорошо усвоена тема, и при необходимости даем дополнительные рекомендации. После успешного завершения курса слушатели получают сертификат учебного центра «Қазына».

– Каким вы видите будущее бухгалтерской профессии в эпоху цифровизации? Какие знания, на ваш взгляд, будут особенно важны для специалистов в ближайшие годы?

– Я считаю, что цифровизация и развитие искусственного интеллекта значительно изменят профессию бухгалтера в ближайшие годы. С одной стороны, это существенно облегчит работу специалистов, а с другой – приведет к изменению требований к профессии. Я убеждена, что будущее не за теми, кто конкурирует с технологиями, а за теми, кто умеет использовать их в своей профессиональной деятельности. Поэтому современному бухгалтеру важно постоянно развиваться, повышать квалификацию и быть готовым к изменениям, которые происходят в профессии.

инстаграм: @qazyna_buh_uchet
www.qazyna-buh.tilda.ws/uchet
+7-777-480-11-08

Остров счастья

Елена Казачкова – учитель гуманной педагогики, организатор трансформационных лагерей, ученица Ш. А. Амонашвили.

Елена, что для вас означает гуманная педагогика? Почему именно этот подход стал основой вашей работы с детьми? – Для меня гуманная педагогика – это умение видеть в ребенке уникальность и личность уже сегодня, а не человека, которым он когда-нибудь станет. Это подход, основанный на уважении, доверии и вере в огромный внутренний потенциал каждого ребенка. За годы работы с детьми и подростками я убедилась, что ребенок раскрывается не тогда, когда его заставляют соответствовать ожиданиям взрослых, а тогда, когда чувствует себя принятым и значимым. Когда его мнение важно, когда его слышат, когда его не сравнивают с другими, а помогают раскрыть собственные сильные стороны.



В нашем лагере «Остров Счастья» мы создаем теплую атмосферу заботы и любви, и каждый ребенок раскрывается по-новому.

– Чем гуманная педагогика отличается от традиционного авторитарного воспитания,

которое многие родители и учителя до сих пор считают эффективным? – Авторитарное воспитание строится по принципу «Я взрослый, поэтому знаю лучше. Учитель идет к ученику со своими

знаниями». Гуманная педагогика учит размышлять самостоятельно. Здесь учитель и ученик идут к знаниям вместе: исследуют, размышляют, принимают решения, ищут ответы. Авторитарная педагогика – это метод кнута и пряника. Гуманная педагогика – это развитие внутренней мотивации. Ведь истинное воспитание проявляется не тогда, когда ребенок послушен рядом со взрослым, а тогда, когда он способен принимать правильные решения самостоятельно.

– Современные дети сильно отличаются от предыдущих поколений. Какие изменения вы замечаете в их мышлении, поведении и потребностях?

– Современные дети растут в мире, который меняется быстрее, чем когда-либо прежде. Они с раннего возраста сталкиваются с огромным количеством информации, поэтому гораздо быстрее анализируют происходящее и чаще задают вопрос «Зачем?». Я замечаю, что сегодняш-

ним детям недостаточно просто услышать правило. Им важно понимать его смысл. Они более чувствительны к несправедливости, неискренности и формальному отношению со стороны взрослых. При этом многие дети испытывают дефицит живого общения и эмоциональной близости. Несмотря на постоянную связь через гаджеты, им очень нужны доверительные отношения, ощущение безопасности и чувство, что их принимают такими, какие они есть. Именно поэтому сегодня особенно важно не только обучать детей, но и помогать им развивать эмоциональный интеллект, уверенность в себе и навыки общения.

– Можно ли назвать гуманную педагогику педагогикой будущего? Какие навыки и качества она помогает развивать у ребенка для жизни в современном мире? – Я думаю, гуманная педагогика – это не просто педагогика будущего. Это ответ на вызовы настоящего времени.

Мы живем в эпоху, когда знания быстро устаревают, а успех всё чаще зависит от способности адаптироваться, учиться новому, взаимодействовать с людьми и сохранять внутреннюю устойчивость.

Гуманная педагогика помогает развивать эмоциональный интеллект, критическое мышление, ответственность, инициативность, лидерские качества, умение сотрудничать и уважать других людей.

Но самое главное – она помогает ребенку сохранить связь с самим собой. Понимать свои чувства, ценности и сильные стороны. А именно это становится основой для счастливой, осознанной и успешной жизни. Наша задача – помочь ребенку стать уверенным, самостоятельным и счастливым человеком, который сможет найти свое место в мире и при этом остаться собой. Этим мы и занимаемся на «Острове Счастья» в детских и семейных лагерях.

инстаграм:
@yelena.kazachkova

Казахстанские БАДы

Рынок биологически активных добавок стремительно развивается, а вместе с ним растут требования к качеству, скорости производства и надежности партнеров. Компания ТОО «КазБАД» уже более десяти лет подтверждает статус одного из лидеров контрактного производства в Казахстане, предлагая клиентам полный цикл услуг – от разработки идеи до выпуска готовой продукции. О принципах работы компании, преимуществах отечественного производства и перспективах развития отрасли рассказывает основатель ТОО «КазБАД» Ермек Кенгербаев.

Компания ТОО «КазБАД» является лидером в области контрактного производства. Что именно удерживает «КазБАД» на позиции лидера рынка: уникальные технологии, эксклюзивное сырье или ценовая политика?

– Мы начали работать 11 лет назад с одной главной



целью – производить качественные казахстанские БАДы международного уровня. Я убежден, что лучшая реклама – это качество. Именно поэтому о нас многие узнают через рекомендации клиентов. Доверие потребителей формируется благодаря их собственному опыту. Важную роль играет и наша ценовая политика. Например, еще в 2015 году мы продавали капсу-

лы № 1 по 10 тенге за штуку. Спустя 11 лет их стоимость не изменилась. Для того чтобы сохранить эту цену еще на 10 лет, мы запускаем единственное в Центральной Азии производство твердых желатиновых капсул.

– Каковы текущие объемы производства компании?

Способна ли инфраструктура завода оперативно масштабиро-

ваться под крупный международный заказ?

– Да, наши производственные мощности позволяют оперативно выполнять крупные заказы. В сутки мы можем выпускать до 3,5 миллиона капсул, а при необходимости быстро увеличиваем объемы за счет современного оборудования и большой команды специалистов. Но сегодня для нас приоритетным является не столько международный рынок, сколько развитие казахстанского. К сожалению, доля казахстанских БАДов в аптеках сегодня составляет менее 1%. Мы хотели бы изменить эту ситуацию, чтобы отечественные производители занимали достойное место на внутреннем рынке, а качественная казахстанская продукция была более доступна потребителям.

Мы предоставляем услугу «под ключ»: качественное сырье, производство на современном высокотехнологичном оборудовании, а также помощь с оформлением всей разрешительной документации.

– Почему крупным брендам сегодня экономически выгоднее производить продукт у вас в Казахстане, а не заказывать его в Китае или в Европе?

– У производства в Казахстане есть несколько важных преимуществ. Прежде всего это надежность и независимость. Развитие собственного производства полного цикла – это вопрос не только экономики, но и национальной безопасности. Во время пандемии COVID-19 мы не могли производить лекарственные средства в Казахстане? Потому что не было собственных йодо-желатиновых

капсул. Сейчас мы создаем стратегический запас, чтобы в дальнейшем быть независимыми от мировых ограничений.

Второе преимущество: прозрачность и юридическая защищенность. Работая с казахстанским производителем, заказчик получает понятные условия сотрудничества, контроль качества и возможность оперативно решать любые вопросы без дополнительных рисков, связанных с импортом.

Не менее важны сроки и логистика. Производство за рубежом неизбежно связано с длительной доставкой, таможенными процедурами и геополитическими рисками. Именно поэтому сотрудничество с отечественным производителем – это не только экономически выгодное, но и более стабильное и безопасное решение.

Мы не просто следуем трендам — мы создаем их сами».

Сегодня в нашем ассортименте представлены современные витаминизированные желатиновые мишки, а также уникальная разработка — желатиновая конфета в форме юрты.

Это не идея, подсказанная рынком или клиентами, а наша собственная инициатива и ноу-хау. Мы стремимся не только соответствовать актуальным тенденциям, но и задавать новые, предлагая покупателям продукты, которых раньше не существовало.

инстаграм: @kazbad.kz
www.kazbad.kz
ceo@kazbad.org
+7-707-551-11-55

г. Алматы, пр. Райымбека, 481а, 6 этаж

Больше, чем портрет

Индира Кузнецова – фотограф и преподаватель искусства фотосъемки.

Индира, расскажите о себе и о том, как вы пришли в профессию фотографа. – Всё началось с родительского пленочного фотоаппарата. Меня завораживало, как пойманный свет оживал в проявленном кадре. Несмотря на то, что я имею высшее финансово-экономическое образование и всегда работала в сфере продаж, с появлением дочери я переосмыслила свои интересы и решила посвятить себя фотоискусству. Сегодня я работаю в жанре портрета и параллельно занимаюсь обучением, потому что мне важно не только создавать изображения, но и передавать знания другим фотографам. Я убеждена, что техника имеет большое значение, поскольку напрямую влияет на качество и характер изображения. Работая с разными системами, я в конечном итоге выбрала Sony в сочетании с оптикой Sigma.

– Как вам удается раскрыть характер и эмоции человека в кадре?

– Для меня работа начинается задолго до нажатия кнопки спуска. Важно создать пространство, в котором человек чувствует себя спокойно и уверенно. Благодаря многолетнему общению с большим количеством людей я развила навык наблюдения и понимания человеческих характеров. Это помогает мне находить контакт с любым человеком.



Характер проявляется через множество деталей: взгляд, осанку, движение рук, взаимодействие с пространством и светом. Моя задача – заметить эти детали и собрать их в цельный образ.

– Что, на ваш взгляд, отличает просто красивую фотографию от действительно сильного и запоминающегося портрета?

– Красивую фотографию приятно рассматривать. Впечатляющий портрет остается в памяти и вызывает эмоциональный отклик. Меня всегда интересовали фотографии, к которым хочется



возвращаться спустя годы. В них есть глубина, настроение и ощущение жизни, которое невозможно создать только техникой.

– Какие ошибки чаще всего совершают начинающие фотографы? Чему вы стараетесь научить своих учеников в первую очередь?

– Чаще всего начинающие фотографы слишком сосредоточены на технике и оборудовании. Они ищут идеальную камеру, объектив или настройки, забывая о том, что фотография начинается с умения видеть.

В начале обучения я всегда советую прочитать книгу Остина Клеона «Кради как

художник». Мне близка его мысль о том, что творчество строится на любопытстве, наблюдательности и постоянной практике.

На занятиях я стараюсь развивать наблюдательность, понимание света, композиции и умение работать с человеком. Мне важно, чтобы ученики научились осознанно создавать кадр, а не полагались на случайность. Когда появляется понимание процесса, приходит уверенность и вырабатывается собственный визуальный почерк.

Но прежде всего нужно взять в руки фотоаппарат и каждый день снимать, снимать и еще раз снимать.

– Как изменилось ваше отношение к фотографии с годами? Что сегодня вдохновляет продолжать развитие в этом направлении?

– С годами фотография стала для меня гораздо интереснее. Сегодня меня очень волнует смысл, который воспринимается от просмотра снимка.

Продолжать развиваться помогает понимание того, что фотография – бесконечный процесс исследования. Вокруг нас столько красоты, а мы проходим мимо!

Я всегда считала, что настоящее искусство рождается из пережитого. Из той боли, которую невозможно удержать внутри, или радости. Творчество становится способом прожить ситуацию, преобразить ее и отпустить. И часто именно необычные впечатления становятся источником самых красивых произведений.

инстаграм:
@eleonor.67
+7-777-383-35-93

Flowers by Mariya: история о красоте и вере

Основательница Flowers by Mariya – Мария Макаева, человек, который однажды превратил простое увлечение в дело своей жизни. Без профессионального образования во флористике, но с огромной любовью к красоте и людям она сумела создать бренд, в основе которого искренность, творчество и эмоции. Важным этапом в истории бренда стала его официальная регистрация в Республике Казахстан – Flowers by Mariya получил патент на название как товарный знак, что стало подтверждением пройденного пути и значимой профессиональной победой.



Мария, помните ли вы момент, когда всё только начиналось? Как вы пришли во флористику? – Когда-то я увидела красивую цветочную композицию в коробке и подумала: «А почему бы не попробовать создать что-то подобное самой?». Тогда я даже не знала

названия большинства цветов и совершенно не понимала тонкостей флористики. Первый закуп был скорее шагом в неизвестность, чем продуманным бизнес-планом. Как многие начинающие мастера, сначала я пыталась повторять чужие работы. Но очень быстро поняла: если

постоянно копировать других, невозможно найти собственный стиль. Настоящее творчество начинается тогда, когда перестаешь оглядываться по сторонам и начинаешь создавать от сердца. Как художник пишет свои картины, а музыкант создает свою музыку, так постепенно



родился и наш цветочный бренд.

– В чем, на ваш взгляд, главная особенность Flowers by Mariya?

– Пожалуй, главная особенность нашего бренда заключается в том, что сегодня среди нашей команды нет профессиональных флористов в классическом понимании этого слова. За всю историю компании у нас

работал только один дипломированный флорист. Всё остальное мы создавали сами – через практику, опыт, ошибки, вдохновение и огромную любовь к своему делу.

– Что для вас является главным показателем успеха?

– Мы работаем через различные платформы, развиваем собственные площадки и ежедневно

получаем доверие новых клиентов. Но главным показателем успеха для нас остаются не цифры и не продажи, а улыбки и радость людей от наших работ. Конечно, любой бизнес связан с финансами. Однако деньги никогда не были нашей главной целью. Для нас гораздо важнее отношения между людьми, доверие клиентов и те эмоции, которые они испытывают благодаря нам.

– Насколько важна атмосфера внутри вашей команды?

– Крайне важна! Всех нас объединяют общие духовные ценности, уважение друг к другу, желание помогать людям и стремление относиться к своей работе честно и добросовестно. Мы искренне верим, что, когда человек строит свою жизнь на правильных принципах и сохраняет близкие отношения с Богом, он получает силы, поддержку и благословение для своего труда.

инстаграм:
@flowers_by_mariya
What'sApp:
+7-708-903-49-69



ЭКО МАРКЕТ МАХАББАТ
натуральный продукт
настоящее качество

инстаграм:
@mahabbat_mik

Орбита-3
ТД «Рената»,
бутик 6

Адреса в Алматы:
ул. Толе би, 144 б,
Крытый павильон,
бутик 40

Айнабулак-2, 65
(напротив рынка
Айнабулак)

пр. Райымбека,
252/2 магазин
«Пайдалы Маркет»