



16+

**FOR PEOPLE**

ГЛАВНОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

6 (78) ИЮНЬ 2023

# Елена Константинова

профессиональный массажист,  
основатель массажной студии LEVEL MASSAGE STUDIO



# СЕКРЕТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАССАЖИСТА

Если вы внимательно следите за нашими публикациями, то уже знакомы с Еленой Александровной Константиновой – основателем известной массажной студии LEVEL MASSAGE STUDIO, о которой ранее мы рассказывали на страницах нашего издания. Буквально за несколько дней до интервью Елена Александровна вместе со своей командой массажистов приняла участие в чемпионате Центральной Азии по массажу, который проходил в Алматы, о чем мы и решили с ней побеседовать.

А что из этого получилось, вы можете узнать прямо сейчас.

Елена Александровна Константинова – профессиональный массажист, основатель массажной студии LEVEL MASSAGE STUDIO, автор уникальной образовательной методики массажа.

**Е**лена Александровна, расскажите, как прошел чемпионат. Какие эмоции вы испытали?

– Теперь 2023 год для нас – год первого чемпионата мира по массажу для нашей студии LEVEL. Команда LEVEL впервые участвовала в соревнованиях такого уровня. Мы не просто представляли свою студию, мы представляли страну! Узбекистан впервые был приглашен на соревнования такого формата и такого уровня. Это очень приятно и, скажу без стеснения, очень престижно. Еще более престижно и то, что я была членом судейской коллегии. Это международное признание моей школы, признание лично моего профессионального мастерства.

Все мы очень волновались. Но волнение не помешало команде достойно выступить. Команду LEVEL выделили и запомнили. Четыре медали плюс моя личная «За достойное судейство» – вполне высокое достижение для первого чемпионата. Еще важный результат: нас пригласили Италия, Босния, сочтя, что команда LEVEL способна составить конкуренцию лучшим европейским командам, и Грузия, где довольно сильные школы массажа.

– Вы были единственными представителями из Узбекистана?

– Помимо LEVEL, Узбекистан представляла Школа массажа Руслана Газизова – с этой поры не только наши соотечественники, но и друзья. Это очень сильная школа! Так что Узбекистан был представлен достойно.

– Что вы почерпнули из участия в столь грандиозном событии?

– Лично я убедилась, что моя школа массажа не уступает, а в некоторых аспектах превосходит многие сильные школы. Утвердилась в мнении, что основой любого профессионального



массажа и обучения массажу является классика. Классическая советская школа, как бы ни коробило само слово «советская», остается лучшей школой! Команда поняла, как важны бойцовские качества, воля, умение замечать и применять другой позитивный опыт, умение общаться, мгновенно перестраиваться при необходимости, проявляя быстроту реакции.

– Но это не единственное ваше достижение с начала 2023 года! Мы от всей души поздравляем вас с получением премии People Awards – «Авторская образовательная мето-

дика массажа 2023». Расскажите, какие особенности вашей методики делают ее уникальной среди других образовательных программ по массажу.

– Предлагаю разграничить преподавание и мою авторскую программу. Уникальность моего курса в том, что за два дня я могу обучить массажиста-классика своей методике. Обратите внимание, я сказала массажиста-классика, то есть того, кто на высоком уровне владеет приемами классического массажа.

Моя подача материала, не считайте за нескромность, уникальна. Я ставлю руки, рассказываю о плане массажа. Каждое

практическое действие подкрепляю теорией.

В чем уникальность самой методики? Ну, во-первых, это безоперационная методика, а результат сравним с посещением пластического хирурга. Во-вторых, за один курс реально убрать 3–5 кг, при этом не только уменьшить жировые отложения, но и привести в норму мышечный тонус и тонус кожи. В-третьих, мы работаем над уменьшением объема грудной клетки: возвращаем на место ребра, раздвинутые вынашиванием ребенка. Я замеряю объем грудной клетки «до и после», результаты иногда демонстрирую в своем аккаунте.

– Какие навыки и знания вы считаете необходимыми для успешного освоения вашей методики?

– Тот, кто хочет овладеть моей авторской методикой, должен

1. хорошо знать анатомию,
2. в совершенстве владеть приемами советской классической школы массажа,
3. любить учиться, постигать практику, не пренебрегая теорией.

Только так! Я отвечаю за тех, кто дальше работает по моей методике. А своим именем я дорожу.

– Как долго длится обучение по вашей методике? Какие этапы оно включает?

– У меня есть два вида обучения. На обучение моей методике мастеру классического массажа понадобится 12–14 часов. Но есть и другой вариант. Приходит опытный мастер, но его опыт никак не связан с классическим массажем, он, например, мастер йога-массажа или тайского... Такого ученика приходится сначала обучать приемам классического массажа, ставить руки, а это я умею (улыбается). И только поверх классики накладывается моя методика коррекции. Здесь времени требуется больше.

– Поддерживаете ли вы своих студентов после окончания обучения? Есть ли какая-то форма наставничества или продолжительность сопровождения?

– Пока у меня есть возможность быть на связи с выпускниками. Это и связь в мессенджерах, и при необходимости личная встреча. Но это пока небольшие группы. Потом... Потом, возможно, наставниками будут лучшие выпускники.

ки. Но это покажет время. В общем, не бросаю своих и по мере возможности поддерживаю.

– Каких результатов могут достичь учащиеся, успешно проходя вашу образовательную программу?

– Результаты моих выпускников поистине впечатляющие. Здесь никакими цифрами не проиллюстрируешь, так что верьте на слово (улыбается). Это успешная профессиональная деятельность, благодарные пациенты, уважение коллег, известность и, что немаловажно, хороший доход. Это то, чего можно достичь успешно обучаясь. Например,



сегодня я не беру клиентов. Своих потенциальных и даже «старых» клиентов я совершенно спокойно передаю своим ученикам. Стала бы я это делать, если бы не была в них уверена?

– Какие качества и навыки вы поощряете у своих студентов, чтобы помочь им стать лучшими массажистами?

– Качества и навыки, которые приветствует педагог при любом обучении, примерно одинаковы: упорство, любознательность, ответственность, трудолюбие, воспитанность. Для массажиста знание анатомии и физиологии человека. И руки! Когда у массажиста хорошие руки, это огромный бонус. А в нашем деле еще очень важно любить людей и быть милосердными. Мы ведь в некотором роде спасатели (улыбается).

Я тщательно отбираю людей в команду. Иногда очень хороший специалист мне не подходит, я сразу чувствую, что он «не приживется» в нашем коллективе. Люблю в меру амбициозных, умеющих посмеяться над собой, признающих свои ошибки, честных и чистых душой.

Этому сложно научить – гораздо сложнее, чем научить массажу (улыбается).

– Какие планы у вас на будущее относительно развития образовательной технологии и ее распространения на более широкую аудиторию?

– Как я уже говорила, наша команда LEVEL приглашена в Италию, Боснию и Грузию. Теперь и это в планах. Планов громадь! Хочу, чтобы в Узбекистане была ассоциация массажистов. Чтобы у нас тоже проходили чемпионаты мира по массажному искусству.

Меня пригласили читать лекции в Казахстане, Боснию, Герцеговину, Данию! Что ж, я готова и хочу расширять свою географию, привезти свою методику и свои лекции в Европу и дальше в Америку. Приглашать ведущих специалистов в Ташкент и организовывать на базе LEVEL семинары. В планах даже... Стоп! Бог любит тишину! (Улыбается). Следите за мной и LEVEL в Инстаграм, там всё будет.

инстаграм:  
@level\_message\_studio  
@elenakonstantinova



# Удивительное рядом

*Иван Бегунов – народный целитель, рунолог, таролог, энергопрактик, игропрактик и ведущий трансформационных игр, тренер тренажера «ПравИло», консультант по семейной психологии.*

**Иван, что привело вас к вашей деятельности? Вы всегда обладали целительскими способностями?**

– Мой путь целителя начался в раннем детстве. В 5 лет стали проявляться первые мои способности к целительству. Часто во снах ко мне являлись предки – сейчас я это понимаю, а тогда меня это сильно пугало. Они старались меня обучить и направить.

Разумеется, был страх, и я не понимал ничего, ведь я явно видел те или иные сущности, постоянное присутствие кого-то рядом – тогда, когда рядом никого не было.

Постепенно к этим явлениям стал привыкать и старался вести себя как все дети, но во мне зародилась одна мечта – лечить людей!

В возрасте 14 лет с постоянно изменяющимся давлением я попал в больницу на обследование. Мне поставили диагноз «опербельный врожденный порок сердца».

Я был юным, но всё же понимал, что на операцию у родителей просто нет средств. И даже если бы и были, я бы всё равно от операции отказался. Внутренний голос твердил мне: «Ты должен жить со своим сердцем!».

С этого момента начался мой путь поиска способов излечиться. Шли годы, для меня открывалась новая информация через наставников: через сны, через собственные обретаемые способы и методы.

**– Вашим навыкам и умениям вы где-то обучались? Где?**

– В возрасте 21 года я повстречал первого своего наставника и проводника в мир целительства – тетю Розу. Она помогла мне утвердиться на моем пути целителя и понять себя в данном предназначении. Принимать своих первых клиентов я начал именно с ней. Я очень благодарен ей за всё, что она сделала для меня! Кроме того, в своих поисках новых



способов и методов врачевания я ездил по городам Казахстана, России и Украины. Мне открылись такие направления, как Казачий Целительный Спас,

Ход Волка, Характерничество, Цигун и Травничество.

Я вбирал всё лучшее от своих учителей и наставников, а также черпал знания из тематической литературы, для того чтобы создать некий свод знаний в области народной медицины и сделать эти знания более современными и научно обоснованными. Над этим и продолжаю свою работу сегодня, изучая торсионные поля, структуру биополя человека и волновую генетику.

**– В чем заключается ваша деятельность сегодня?**

– Я научился помогать людям в таких запросах, как заболевания опорно-двигательного аппарата с использованием

комбинированных техник из области мануальных практик, остеопатии, триггерного массажа, растяжки всего тела посредством тренажера «ПравИло» и биоэнергетического воздействия на те или иные участки тела клиента. Практикую применение травяных сборов для стимуляции иммунной и коронарной систем, центральной нервной системы, лимфатической системы, иммунной системы. Определяю нарушения в энергетике человека и методы их исправления, восстановления авторскими методами с применением восковой отливки «Вектор Судьбы», «Обширной отливки в разрезе разночастотных диапазонов и чакр», «Свечной отливки». Консультирую и даю ответы на наиболее волнующие вопросы посредством авторской системы «ТаРуны». Практикую наставничество с применением элементов психологии и психоанализа. Работаю с энергетическими каналами и потоками, прокачиваю их посредством дыхательных практик.

[www.1people.online](http://www.1people.online)



Работаю с подсознанием методом трансовой терапии. Помогаю в области родологии и поиска предназначения путем трансформационных игр. Всё это часть меня, я с удовольствием принял свое предназначение и помогаю людям!

**– С какими видами негативных программ вы работаете?**

– Все негативные программы условно делятся на 4 вида: сглаз, порча, проклятие, подселение сущности. С каждой из них я работаю, и каждая имеет свои особенности, симптомы, длительность работы и направленность. Но все негативные программы объединяет одно – они имеют разрушающее воздействие и направлены на разрушение счастья, семейных отношений, любви, материального благополучия, здоровья, успешности и везучести человека.



**– Какие способы борьбы с негативными программами вы используете?**

– Я использую собственную авторскую методику отливки воском. Уникальность этой методики заключается в том, что прорабатывается не только одно интересное направление, а все ключевые векторы жизни. То есть восковая отливка затрагивает все жизненно важные аспекты, которые влияют на благополучие и развитие судьбы человека. За один сеанс человек получает 4 отливки по таким направлениям жизни, как чувства и отношения, успех в финансовых делах, судьба человека, кармическое или родовое направление.

**– Иван, вы также являетесь прекрасным игропрактиком и психологом. Расскажите о данном направлении своей деятельности.**

– Задумывались ли вы когда-нибудь, что внутри вашей личности годами существует конфликт: между вами и родителями, между родителями и их родителями, между вами и

предками?

Всё потому, что в нашей ДНК заложена память семи поколений. К тому же по двум генетическим линиям: отца и матери! Энергия предков, убеждения многих поколений – то, что мы называем родовыми сценариями – ошутимо влияет на нашу жизнь.

Существует древняя техника Фравахар. Она позволяет эффективно отпустить все блокирующие программы и, более того, наполниться силой, освободить себя и своих потомков для счастливой жизни. Именно ее человек выполняет в процессе игры «Зри в Корень», ведущим которой я являюсь. Цель игры – выявить наиболее частые сценарии, осознать их причину и изменить судьбу.

В процессе трансформационных игр у игроков возникают самые разнообразные проявления эмоций, блоков, установок, поэтому для правильного сопровождения человека по закоулкам своей души мне помогают знания в области психологии.

**– А будущее предсказать возможно?**

– Само по себе будущее – величина неопределенная, с массой вариативности происходящих и, возможно, только способных произойти событий. Для более точного прогноза я рекомендую своим клиентам четко формулировать свои запросы таким образом, чтобы мы могли посмотреть не на временную шкалу, а на сам факт тех или иных событий. Моя авторская методика совмещения двух систем Таро и Рун (ТаРуны) позволяет максимально приближенно дать прогноз на запросы клиентов. События, которые должны свершиться, и в пространстве уже есть их энергия, предсказать вполне возможно.

[@vedmak.kz](https://www.vedmak.kz)  
[@zdrava\\_kz](https://www.zdrava.kz)  
[www.vedmak.kz](http://www.vedmak.kz)  
[www.zdrava.kz](http://www.zdrava.kz)



# Две полоски

Если аист стучит в вашу дверь, а открыть ему мешает дрожь в руках и неуверенность, не отчаивайтесь! На помощь придет замечательный доктор **Айжан Казкеновна Жумакаева**.

Айжан Казкеновна является не только опытным акушером-гинекологом, но и автором уникального курса по подготовке к родам «Материнство под ключ», пройдя который, вы с уверенностью откроете двери навстречу своему счастью.

**Айжан Казкеновна, что привело вас в акушерство и гинекологию? Как давно вы помогаете нашим маленьким соотечественникам появляться на свет?**

– На ваш вопрос, что привело меня в акушерство, отвечу: все мы родом из детства, а мое детство прошло в окружении врачей, которые рассказывали о своей трудной, важной, уважаемой и опасной работе. Мой папа был хирургом и 45 лет «простоял» возле операционного стола, спасая жизни. Я помню огромную армию обожающих и уважающих его пациентов всегда и везде. Моя мама до настоящего времени работающий врач-невропатолог. Так что это генетика, помноженная на личный пример родителей... Наверное, у меня не было шансов выбрать иную профессию (улыбается). Моя старшая сестра хирург, работает в Алматы. А младший братишка – хирург-травматолог в Астане.

В 1999 году я окончила КГМА в Караганде, там же прошла интернатуру. Работала в ЦРБ Бухар-Жырауского района Карагандинской области, в областном родильном доме Караганды, в клинической интернатуре в РНИЦОЗМиР в Алматы, в центре семейного здоровья Алматы. С 2009 года и по настоящее время я работаю в ЦМиД в Астане в отделе ведения беременных.

Строго говоря, я не помогаю малышам появиться на свет, а сопровождаю их до родов. А эта отрасль акушерства тесно переплетена со многими отраслями медицины, теснее всего с психологией. Очень часто приходится выступать в роли семейного психолога и поддерживать будущих родителей. Мой общий стаж по специальности 24 года.



**– Хотелось бы получить от вас несколько рекомендаций: что делать, если первый тест на беременность оказался положительным? Куда бежать?**

– Очень часто ко мне на прием приходят пациентки со «свежим» тестом на беременность в руках и сразу требуют каких-то витаминов, таблеток, обследования, систем и так далее. Это немного неправильно (улыбается).

Запоминайте, если такая ситуация имеет место быть у вас или у ваших знакомых, ждем 10, а лучше даже 14 суток с момен-

та задержки и только потом бежим на УЗИ. Ведь именно такое время нужно оплодотворенной яйцеклетке, чтобы добежать из маточной трубы в полость матки и прикрепиться там. Только после этого станет всё видно на УЗИ, а чуть позже и врачу. С результатом УЗИ идем к врачу и получаем полновесную кон-



сультацию. Становимся на учет и проходим все анализы и скрининги в положенный срок.

**– Всегда ли, поступая в родильное отделение, будущие мамы четко знают, как себя вести в процессе родов?**

– Соблюдение всех рекомендаций и самообразование в интернете, к сожалению, не всегда гарантирует получение в конечном итоге образованной беременной. Очень часто беременные, поступая в родильное отделение, не понимают, зачем они туда идут. Вопросы «Как? Когда? С чем? С кем?» возникают уже в роддоме, а роддом – место скоростное, как автобан! Часто медперсоналу не хватает профессиональной, да и человеческой выдержки. Отсюда и страшилки про «бездушных монстров» в лице врачей и акушеров. Роды – это экзамен, который во всей вселен-

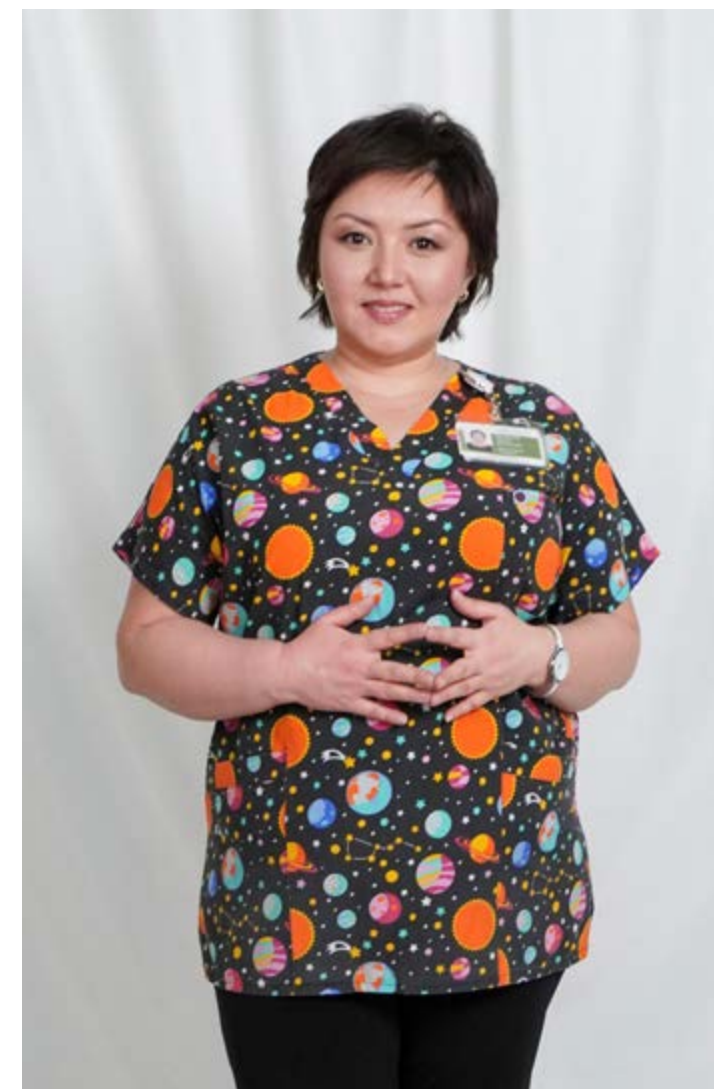
ной может сдать только сама роженица. Поэтому дородовое образование очень важно на современном этапе. Самый главный и важный инструмент в родах – это ваша голова.

**– Ваш тренерский курс «Материнство под ключ» рассчитан на женщин, впервые познавших счастье будущего материнства?**

– Концепция моего курса подготовки к родам «Материнство под ключ» не рассчитана строго на первобеременных. У меня обучались мамы и двоих, и троих детей, и у них, кстати, вопросов больше всего (улыбается).

**– Сколько длится курс? Будущим папам на нем тоже необходимо присутствовать?**

– Курс длится два учебных дня. Можно присутствовать с партнером.



**– Роды – это всегда большой стресс для женщины. А как в ответственный момент не забыть всё то, что проходили на курсе «Материнство под ключ»?**

– Сам процесс родов – это стресс не только для мамы, но и для ребенка. Поэтому мы решили подавать информацию не в медицинском учреждении, и не в формате «врач-пациент». Учимся мы в кофейнях, за чашкой кофе беседуем и никуда не торопимся. Всё для того, чтоб в стрессовой ситуации, то есть в родах, вспомнилось максимальное количество материала. По крайней мере, те, кто прошел курс, так и говорят: всё вспоминается в ответственный момент. На курсе мы разбираем беременность с момента зачатия и до послеродовой реабилитации. Уход за новорожденным: как купать, когда гулять, как одевать и что вообще делать с ребенком после выписки.

Приходите!

Если у вас есть что спросить – у меня всегда есть что на ваши вопросы ответить!

+7-701-400-99-52  
инстаграм: @dr.zhumakayevaak





# БРЕНД ВОПЛОЩЕННЫЙ ИЗ ДЕТСКОЙ МЕЧТЫ

«Тактильно приятная кожа premium качества, великолепный запах природного материала, не только эстетика и элегантный дизайн, но и уютный сервис – это то, из чего состоит наш бренд» – основатель бренда KRIGER Сергей Кригер.

**Сергей, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?**

– Я родился в обычной деревне в Восточно-Казахстанской области. Окончив школу, поехал в Семипалатинск учиться – покорять город. Окончил университет, потом второй, третий, отслужил в армии. Вернувшись, устроился на кабельный завод. Позднее встретил супругу, и сейчас у нас трое детей – 15, 10 и 5 лет. На самом деле первый мой бизнес начался еще в пятом классе, когда я делал рогатки и продавал их в школе (улыбается). Именно так я сам начал зарабатывать свои первые деньги. Это было так круто! Видимо, тогда и зажегся в душе этот огонек коммерции. И, сколько помню себя, я всегда что-то продавал, покупал и выменивал (улыбается).

**– Нам известно, что у вас собственное производство. Что привело вас к изготовлению кожаных изделий?**

– Любовь к кожевенному делу у меня с детства. Будучи еще мальчишкой, пропадаю с дедушкой в его уютной мастерской, я видел, как из кусков шкур создавались ремни, браслеты, уздечки... Это были первые «пробы пера» и добрые, теплые моменты, которые глубоко отпечатались в моей памяти. Сегодня KRIGER – это бренд, который воплотился из детской мечты. Мы создаем продукцию из натуральной кожи, которая конкурирует с мировыми брендами. Основное производство у нас сосредоточено в Иране и Казахстане. А главным приоритетом для нас является качество.

**– Какую кожу вы используете в производстве?**

– Мы применяем исключительно кожу премиального качества, потому что



для нас гораздо важнее имидж нашей компании, нежели разовая прибыль. И очень приятно, когда клиенты, которые приобрели наши изделия, возвращаются к нам снова и снова. Пишут добрые пожелания, рекомендуют друзьям, знакомым. Это говорит о том, что мы движемся в нужном направлении.

Что касается технологических процессов в производстве, то тут у нас существуют два направления:

первое – это заводское производство, которое сконцентрировано в основном в Иране; второе – это изделия ручной работы, которые чаще всего представляют собой индивидуальные заказы.

**– Как вы относитесь к экокоже? Всегда ли экокожа уступает натуральной коже?**

– Нельзя сравнивать яблоки с грушами. Кожа – это один из материалов, который используется человеком с древности. Еще с первобытных времен кожа применялась для изготовления посуды, сбруи для домашнего скота, сподручных средств. Спустя тысячелетия изделия из кожи стали не только удобны и применимы в различных сферах жизни, но и являются показателем достатка и роскоши. Да, экокожа сейчас производится высокого качества. Порой специалистам сложно отличить натуральную кожу от эко. Но, как бы то ни было,



никакой искусственный продукт не заменит безумно приятный запах кожи, тактильные ощущения от прикосновения к настоящему продукту и не сравнится с роскошью изделия из натуральной кожи.

**– Какой ассортимент представляет бренд сегодня?**

– На сегодняшний день мы производим порядка трехсот наименований продукции – это мужские и женские портмоне различной формы, цвета и дизайна, ремни ручной работы, созданные мастерами своего дела, различные ключницы, картхолдеры, косметички, сумки. Также мы расширили наш ассортимент шикарными кожаными куртками. Особое внимание мы уделили изделиям из страусиной кожи. Это невероятно нежная кожа ярких расцветок. Изделия из страусиной кожи придают особенный шарм нашим владельцам, подчеркивая их индивидуальность и изысканный вкус. Также мы предлагаем изделия из кожи, покрытые росписью вручную. Это уникальный продукт, который представляет собой эксклюзив, созданный нашим художником в единственном экземпляре для каждого заказчика.

**– Но кроме производства изделий из кожи бренд KRIGER шагнул дальше? Поделитесь подробностями о вашем новом проекте.**

– Да, помимо производства изделий из кожи и трейдингового направления нашего бизнеса наша компания запускает совершенно новый проект – KRIGER Sport. В результате осуществления этого проекта появится продукт, необходимый современному человеку, погрязшему в бетонных джунглях и стремящемуся всё успеть, быть везде и всюду.

Это будет производство современной, красивой и комфортной одежды, соответствующей реалиям современности.

Элегантный спорт – так мы охарактеризовали наше направление в Fashion индустрии.

Помимо классических спортивных костюмов в новой коллекции будут представлены совершенно новые модели casual sport style, разработанные нашими дизайнерами.

**– Сергей, что вас мотивирует не останавливаться на достигнутом и двигаться дальше, расширяя границы собственного бренда?**

– Любая возникающая идея в первую очередь должна появиться в голове. Наши мысли материальны, и поэтому, прежде чем приступать к воплощению какой-то очередной задумки, нужно четко ее представить, и тогда все пути открываются сами собой. Главное – искренне верить в то, что делаешь.

За свою жизнь я запускал много проектов. Это были различные трейдинговые компании, и магазины, и учебный центр, и оказание логистических услуг.

Но то, чем мы занимаемся сейчас, приносит мне гораздо больше удовольствия, так как это не просто зарабатывание денег, а производство.

И это невероятно приятно понимать, что ты не только покупаешь и продаешь, а созидашь.

Безусловно, главным мотивирующим фактором для меня является моя семья, а также близкие мне люди. Ну и, конечно же, моя команда, с которой ежедневно покоряются новые вершины и которой я очень благодарен.



**– Поделитесь планами на будущее. Каким вы видите KRIGER через 10 лет?**

– Каждый день мы развиваемся, и мне приятно видеть тенденцию роста нашей компании. Меня радуют финансовые показатели, расширение штата сотрудников и новые проекты, которые мы разрабатываем. У нас далеко идущие планы: увеличить производственные мощности, что позволит увеличить масштабы производства, расширить торговую сеть и сделать много чего другого. Но лучше о планах не говорить, лучше их воплощать. Придет время, и вы сами всё увидите.

ТРЦ Форум

г. Алматы, пр. Сейфуллина, 617, маркетплейс Colab

инстаграм: @kriger\_brand

www.kriger.kz





## DENTAL PRACTICE НА СТРАЖЕ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

**D**ental Practice – это не просто клиника, а центр эстетической стоматологии. Здесь доктора выполняют свою работу не по шаблону, а с учетом показаний и индивидуальных особенностей каждого пациента.

В текущем году Dental Practice отмечает свой пятилетний юбилей. С чем мы и поздравляем ее основателей – Олейникова Антона Александровича и Клопоуцкова Василия Анатольевича.

А начиналось довольно давно – будучи первокурсниками КазНМУ имени С. Д. Асфендиярова, молодые студенты познакомились и все годы обучения прошагали рядом – рука об руку.

После окончания института более 10 лет работали по специальности, и каждый стал профессионалом и экспертом в своей области.

Василий Анатольевич с успехом освоил сложную хирургию и имплантологию, а Антон Александрович – эстетическую стоматологию.

В 2018 году уже успешные специалисты приняли совместное решение открыть собственную клинику. Пересмотрели огромное количество помещений, пока не нашли то, которое будет полностью соответствовать их высоким требованиям.

Основной целью было желание создать такую атмосферу, где посетителям будет максимально комфортно, где каждый пациент будет иметь возможность получить весь спектр стоматологической помощи – от диагностики до решения задач любой сложности. Именно поэтому Антон Александрович и Василий Анатольевич в своей клинике собрали команду специалистов-стоматологов всех направлений.

Сегодня Dental Practice – это не только удобное расположение, светлые кабинеты, но и сочетание максимального комфорта с первоклассным оборудованием. Интерьер клиники продуман до мелочей, большое внимание уделяется оснащению. Dental Practice соответствует всем мировым стандартам, ведь для своей клиники оба партнера выби-

рают только надежное и проверенное оборудование: 3D-томограф ведущего японского бренда Morita, дентальные микроскопы немецкого бренда CJ Optic, американскую систему отбеливания – Beyond Polus Advanced и многое другое. В клинике не только используются качественные материалы, но и соблюдаются все стандарты и санитарные нормы. Именно в Dental Practice гарантируют 100% стерильность и безопасность для здоровья пациентов.

Основным преимуществом Dental Practice являются высококвалифицированные специалисты, которые работают в команде, а пациенты получают комплексный подход в лечении. Здесь всегда готовы решить самые сложные стоматологические задачи.

В Dental Practice работают специалисты всех направлений.

**Стоматолог-гигиенист** занимается профессиональным уходом за полостью рта. Он следит за состоянием зубов и десен, а также подбирает наиболее подходящий уход.



**Стоматологи-терапевты** – широкопрофильные специалисты, которые проводят первичный осмотр и диагностику, тщательное исследование, качественное лечение и назначение эффективной профилактики для дальнейшего поддержания здоровья зубов.

**Стоматологи-эндодонтисты** осуществляют лечение корневых каналов и в своей работе используют увеличение, то есть бинокляры или микроскоп.

**Стоматологи-хирурги и имплантологи** занимаются удалением зубов, пластикой десен, костными подсадками, дентальной имплантацией.

**Стоматологи-ортопеды** работают над восстановлением эстетики и функционала зубочелюстной системы, осуществляют протезирование различными конструкциями – такими, как коронки, All-on-4, All-on-6, виниры, используя и многое другое.

**Стоматологи-пародонтологи** занимаются диагностикой, лечением, а также профилактикой заболеваний пародонта – десен.

**Детские стоматологи** умело выстраивают доверительные отношения с маленькими пациентами и формируют позитивное отношение к стоматологии с детства.

Нам удалось не только поздравить Dental Practice с днем рождения, но и



задать несколько вопросов основателям клиники.

**Антон Александрович, удалось ли вам достичь всего задуманного на пути от открытия до пятилетнего юбилея клиники?**

– Да, удалось. Мы создали команду профессионалов, которым мы доверяем в первую очередь себя. Сами садимся к ним на лечение. Доверяем им наших пациентов и очень довольны результатом, достигнутым за 5 лет командной работы.

**– Василий Анатольевич, поделитесь мыслями и идеями: какой вы видите клинику в ее 10-летний юбилей?**

– Надеюсь, что нам удастся создать еще более комфортные условия для пациентов и расширить перечень предоставляемых услуг. В целом мы держим курс на качество, рост и развитие. Будем продолжать дарить здоровые улыбки и счастье нашим пациентам!

+7-727-338-44-66  
+7-777-682-44-66  
dentalpractice.kz  
reception@dentalpractice.kz  
ceo@dentalpractice.kz





# ПРОВОДНИК В МИР ЗНАНИЙ

*Профессиональный педагог английского языка – это не только учитель, но и вдохновитель, проводник в мировом языковом образовании. Имея качественные знания и навыки в преподавании языка, педагог превращает учебный процесс в увлекательное путешествие.*

*Снежана Федоряк – преподаватель английского языка.*

**С**нежана, как давно вы занимаетесь преподавательской деятельностью?

– Начинала я еще в далеком 2010 году. Давала частные уроки на дому в качестве подработки. В основном делала с детьми домашние задания по школьной программе и готовила ребят к сдаче экзаменов и тестирования.

*– Хороший учитель – это призвание. В детстве вы мечтали стать педагогом?*

– Нет. Для меня это скорее вызов. В школе мне не нравился подход к ученикам и методы преподавания. В своей же школе я показала наглядно, что учиться – это интересно. А домашние задания не всегда скучные. Для меня в приоритете дружелюбная обстановка и игровая форма занятий.

*– Вы преподаете английский язык. А как привить ребенку любовь к изучению языков? Существует ли какой-то универсальный рецепт или способ?*

– Самое главное – это, конечно же, дисциплина! И зависит она как от родителей, так и от учителя. Мои детки даже стараются не опаздывать на занятия. И вовремя выполнять домашние задания. Потому что мы с ними сразу устанавливаем эти правила. Они им следуют. Еще имеет большое значение атмосфера на занятиях и подача материала. Если постоянно давать грамматнику или читать и

переводить – детям будет просто скучно. Моя же программа многосторонняя, охватывающая разные аспекты. И один урок совершенно не похож на другой.

*– И все-таки у детей должны быть способности к изучению языков, или можно научить каждого, независимо от природных данных?*

– Абсолютно любой может заговорить. Так же, как любой может научиться танцевать, просто кому-то это дается легче, а кому-то нужно приложить чуть больше усилий.

*– Почему дети и их родители выбирают именно ваши курсы?*

– Всё очень просто – они видят результат!

*– Как часто языковеду приходится обучаться и повышать собственный уровень знаний?*

– Постоянно! Практика языка очень важна. Особенно когда ты учитель! Ведь педагог обучает детей, но поговорить на своем уровне ему не с кем. К счастью, сейчас существуют комьюнити для учителей, в которых мы обсуждаем множество разных вопросов только на английском. Кроме того, я состою в книжных клубах, там мы не просто читаем выбранную книгу, но и совместно обсуждаем ее. Всё это делается для поддержания языка. Что касается преподавания – это отдельный вопрос. В современных реалиях всё очень быстро меняется, и изменений не избежать. Поэтому если вы хотите быть в ТОПе, то прохождение различных курсов для педагогов обязательно. Сейчас это не так сложно, ведь существует множество онлайн конференций и офлайн встреч по методикам обучения. Только в этом году я участвовала в онлайн конференции Scholarium.kz. Также в январе слетала на два однодневных воркшопа. Прошла обучение с января по апрель в ТКТ. А в начале апреля была в Астане на офлайн конференции Scholarium.kz – первой офлайн конференции в Казахстане. И в конце апреля приняла участие в 16-часовом Short Refresher training course for English Language teachers, который состоялся в Алматы.

В среднем в год я посещаю от пяти онлайн конференций и обязательно выездные встречи. Это, кстати, очень мотивирует и порождает свежие идеи.

*– В каком городе вы преподаете? Можно ли у вас обучаться онлайн?*

– Мне кажется, в современном мире без онлайн уже не обойтись, особенно если ты идешь в ногу со всем миром! А с онлайн я дружу уже давно – с 2016 года. Мои студенты в основном люди из бизнеса, врачи и просто студенты из других стран, которые хотели заниматься со мной. А офлайн я преподаю в городе Актау.

*– Как современные молодые педагоги проводят свободное время и отдыхают от работы?*

– У меня двое маленьких детей, и всё мое свободное время посвящено им и моей семье.

Но я очень люблю путешествовать и узнавать новое, особенно совместно с детьми. Обычно планирую поездку заранее, чтобы показать им что-то интересное. Также я много читаю, особенно по психологии семейных отношений и о детском развитии.

А вообще я разносторонняя личность: мне нравится живопись, фотография и долгие созерцательные прогулки.

инстаграм:  
[@bridge\\_toenglish](https://www.instagram.com/bridge_toenglish)





# ПРОФЕССИЯ — АДВОКАТ

В МИРЕ, ГДЕ ДОВЕРИЕ И ЧЕСТНОСТЬ СТАНОВЯТСЯ ВСЁ БОЛЕЕ УЯЗВИМЫМИ, СУЩЕСТВУЮТ КАТЕГОРИИ АДВОКАТОВ, КОТОРЫЕ СТОЯТ НА СТРАЖЕ НАШИХ ПРАВ И СПРАВЕДЛИВОСТИ. ОДИН ИЗ НИХ — АЗАТ ХАЙРУЛЛИН, АДВОКАТ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТНОЙ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ. ОН ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕУСПЕВАЮЩИМ ПРАВООЩИТНИКОМ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИМСЯ НА МОШЕННИЧЕСТВЕ И ДРУГИХ УГОЛОВНЫХ ДЕЛАХ. ВСТРЕЧАЯСЬ С НЕДОБРОСОВЕСТНЫМИ ИНДИВИДУАМИ И ЖЕСТОКИМИ ПРАВОНАРУШИТЕЛЯМИ, КОТОРЫЕ АТАКУЮТ ГРАЖДАН ЛОЖЬЮ И МАНИПУЛЯЦИЯМИ, ПОСЯГАЮТ НА ИХ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЖИЗНЬ, ЭТОТ ПРОФЕССИОНАЛ ГОТОВ БРОСИТЬ ВЫЗОВ ИХ БЕЗНАКАЗАННОСТИ.

**А**зат, как долго вы занимаетесь адвокатской практикой? Какова ваша специализация?

— Свою трудовую деятельность я начал в должности следователя в городском отделе полиции. Работа в полиции — это основа моей компетентности в юриспруденции: здесь я узнал все грани работы по обеспечению правопорядка, получил знания о законодательстве и развил в себе многие необходимые в работе качества. Работа следователем подразумевает расследование уголовных дел, что закономерно повлияло на мою будущую специализацию. Дальнейшая служба в вышестоящих структурах полиции в качестве старшего следователя концентрировалась на расследовании тяжких и особо тяжких преступлений.

— Почему вы решили уйти из органов внутренних дел и начать частную практику?

— Со временем я принял решение не ограничиваться полученным опытом в качестве следователя и попробовал расширить горизонты своих знаний по всем направлениям юриспруденции. Для осуществления задуманного я оставил службу в органах внутренних дел и сконцентрировался на оказании профессиональной юридической помощи в новых для меня областях:



гражданско-правовых отношений и административного права. Таким образом, я имею восьмилетний опыт работы в юриспруденции.

— Какими стратегиями и подходами вы обычно пользуетесь для достижения наилучших результатов в юридических делах?

— Главным условием работы адвоката является неукоснительное соблюдение Кодекса об адвокатской деятельности и юридической помощи. Этот нормативный акт регламентирует и основные морально-этические моменты нашей деятельности. В своей работе я придерживаюсь честности: «грязные»

методы работы, клевета и провокации не входят в практикуемые мной методы достижения целей. В целом залог успеха в юридических делах — владение информацией. Только знание законодательства и полное владение ситуацией позволяют достичь наилучших результатов и максимально приблизиться к положительному исходу в деле. Последнее, в свою очередь, требует установления максимально честных отношений с доверителем или, как принято говорить, «клиентом». То есть адвокат должен быть не только юридически подкованным, но и обладать немалыми навыками в психологии.

— Что вам наиболее интересно — подготовка к процессу в тиши кабинета или публичное выступление в зале суда?

— Одно из основных отличий работы адвоката от следователя — это выступления в суде. Отстаивание интересов доверителя не ограничивается участием в ходе следствия, но и подразумевает регулярные публичные выступления в зале суда. Цель выступления — быть услышанным. Для того чтобы донести до суда главное из ставшего для него «белым шумом» выступления адвоката, нужна немалая подготовка. Однако успешное выступление дает колоссальное ощущение удовлетворения и самореализованности. Таким образом, успешное выступление на судебном заседании — результат долгой и кропотливой работы в тиши кабинета.

— С какими вопросами к вам обращаются чаще всего?

— В практике каждого адвоката со временем намечается категория преступлений, в которой он слышит негласным профи. Череду успешно завершённых дел в данной категории и «сарафанное радио» привели меня к тому, что ко мне часто обращаются жертвы брачных аферистов и других мошенников. Кстати, немалая заслуга в этом и социальных сетей: неоднократно ко мне обращались за помощью после знакомства с моими публикациями в Instagram-профиле, в том числе и жители других городов. На сегодняшний день я регулярно защищаю права доверителей в Астане, Алматы, Актау, Атырау и других городах страны.

— Есть ли ситуации, когда вы отказываете клиенту в правовой помощи?

— Работа адвоката, как и врача, заключается в помощи людям. Однако, если врач практически обязан оказывать ее всем нуждающимся в рамках своих компетенций, то адвокаты всё же более свободны в своих действиях. Для меня, кроме положений Кодекса об адвокатской деятельности и юридической помощи (наличия конфликта интересов), основанием для отказа потенциальному доверителю в оказании правовой помощи являются мои этические взгляды. Так, например, я не стану заключать договор о защите интересов человека, признающегося в развращении несовершеннолетних или изнасиловании.



**В ПРЕДСТАВЛЕНИИ ПРОСТОГО ЖИТЕЛЯ АДВОКАТ ЗАНИМАЕТСЯ ЗАЩИТОЙ ПРАВ ПОДОЗРЕВАЕМОГО В СОВЕРШЕНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ. НА САМОМ ДЕЛЕ НЕ МЕНЬШЕ НУЖДАЮТСЯ В ЗАЩИТЕ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ СВИДЕТЕЛИ И ПОТЕРПЕВШИЕ СТОРОНЫ.**

— Часто ли в процессе своей деятельности вы сталкиваетесь с нарушением конституционных прав граждан?

— В представлении простого жителя адвокат занимается защитой прав подозреваемого в совершении преступления. На самом деле не меньше нуждаются в защите своих интересов свидетели и потерпевшие стороны. К примеру, в ходе дачи показаний в качестве свидетеля человек может столкнуться с психологическим давлением, дабы склонить его к даче необходимых показаний или показаний против близких родственников. Потерпевшие также регулярно вынуждены терпеть нарушение своих конституционных прав, а именно сталкиваются с необоснованным отказом правоохранительных органов в возбуждении уголовного дела либо в привлечении к

уголовной ответственности виновного лица, несмотря на наличие неопровержимых доказательств его виновности.

— В каких случаях человек может обойтись без адвокатской помощи?

— При наличии сомнений в правомочности действий уполномоченных органов я рекомендую всем обращаться за консультацией к адвокату. Обратившихся ко мне граждан я консультирую бесплатно. Зачастую качественной консультации бывает достаточно для предупреждения нарушений конституционных прав граждан.

+7-775-726-07-17  
инстаграм: @advokat\_khairullin



# Душа Хлеба

**Откройте для себя двери ремесленной пекарни, где душа хлеба пробуждается под влиянием восхитительных древних традиций.**

**Сергей Югай – основатель пекарни Bakery Street.**

**С**ергей, какую продукцию вы производите в пекарне Bakery Street?

– В нашей пекарне мы печем ремесленные хлеба по древней традиции наших предков – на закваске. Также большое внимание уделяем слоеным изделиям – круассанам. Для этого даже пригласили брендowego шеф-пекаря из Санкт-Петербурга, у которого прошли обучение.

Открывая пекарню, мы хотели создать продукт, который будет полезным для людей.

Наша выпечка и хлеба универсальны, их можно употреблять как в различных блюдах, так и в чистом виде на завтрак, обед или ужин.

– Чем ремесленная пекарня отличается от



*привычной всем пекарни, где изготавливают различные хлебобулочные изделия?*

– В нашей пекарне мы используем метод естественного брожения – это закваска без добавления дрожжей, усилителей и прочих добавок. Этот процесс занимает от 16 до 36 часов расстойки. Многие пекарни добавляют усилители, чтобы сэкономить время, что, безусловно, сказывается на качестве продукта и его полезных свойствах.

Мы много вложили сил и времени в то, чтобы научиться очень сложному процессу слоения круассана, чтобы добиться такой воздушности и пористости, которую можно почувствовать в нашей продукции. Также мы используем только качественные ингредиенты, и круассаны печем на французском масле President.

*– Что нужно для открытия собственного производства?*

– Сначала мы придумали продукт, следом начали искать специалистов в этой области. Провели очень много собеседований, встреч, консультаций.

Определившись с шеф-пекарем, начали подбор оборудования. Последним этапом был поиск помещения, которое должно соответствовать техническим характеристикам и находиться в удобной локации для логистики.

*– А где можно попробовать вашу продукцию?*

– На данный момент наша точка продаж находится в самом большом фудмолле Астаны – Гастро-центре. Мы сотрудничаем с двадцатью ресторанами и кофе-точками по городу. Кроме того, мы организуем кейтеринги и кофе-брейки. Ну и, конечно, отправляем круассаны и полуфабрикаты в шоковой заморозке собственного производства в регионы и другие города Казахстана.

Instagram:

@iamsergeyuyugay  
@bakery\_street\_astana







# В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА ВМЕСТЕ С KAZAK BRAND

*Молодые и амбициозные не только сами достигают поставленных целей, но и помогают своим соотечественникам улучшить качество жизни, тем самым внося вклад в благосостояние своего народа. И это не может не радовать нас. Поэтому сегодня мы хотим познакомить вас с Асем Тогизбаевой – она не побоялась трудностей и основала компанию Kazak Brand.*

**А**сем, расскажите о себе. Что подтолкнуло вас к основанию и развитию собственной компании?

– Я основала компанию Kazak Brand с целью помочь продвижению людей, что позволяет каждому человеку не только добиться высоких результатов, но и получить возможность путешествовать и отдыхать за границей. Основанием для создания этой компании послужила моя любовь к родной стране и желание поделиться ее духовными богатствами с остальным миром. Я верю в силу своей команды и компании. Мы помогаем людям узнать себя с иной стороны и открыть для себя новый мир.

– *Что представляет собой Kazak Brand сегодня?*

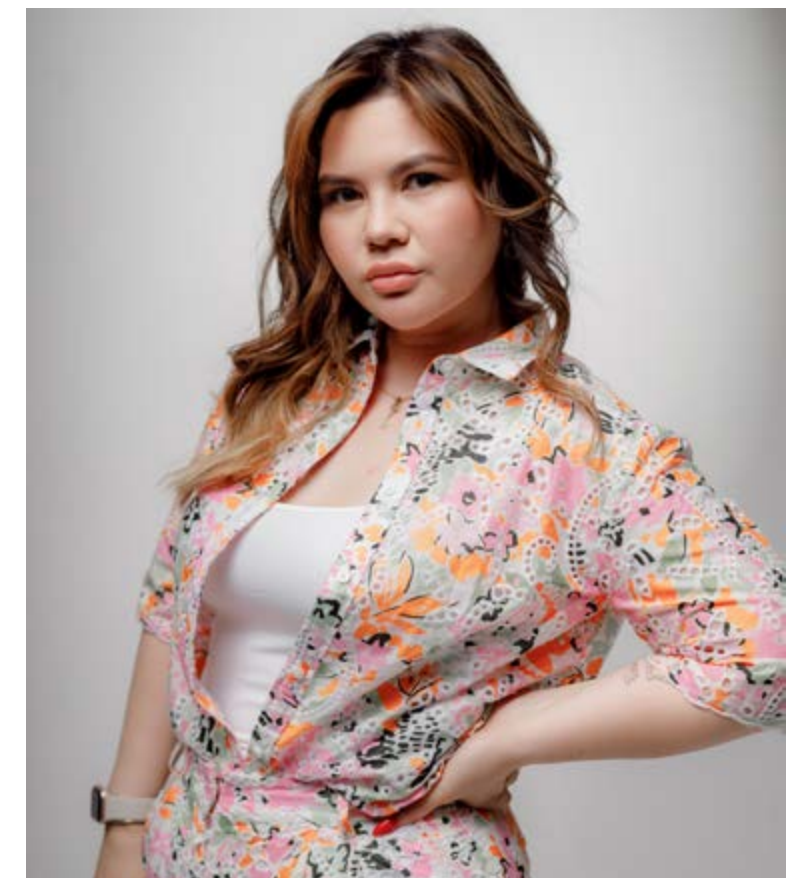
– Сегодня Kazak Brand представляет собой успешную компанию, которая предлагает широкий спектр возможностей и работу за границей. У нас есть два направления деятельности: первое – это Kazak brand job, которое отправляет людей на работу в Европу и дает им шанс попробовать себя в новой сфере либо улучшить свой профессионализм. Второе направление – Kazak brand tour, оно предоставляет отдых за границей, для организации которого мы сотрудничаем более чем с 30 странами по всему миру.

– *Какие основные трудности вы испытывали на пути своего становления?*

– У нас были различные трудности. Одна из основных проблем связана с установлением отношений с другими странами и подписанием договоров. Также мы сталкивались с вызовами в маркетинге и продвижении нашей компании. Однако благодаря нашей решимости, упорству и стремлению к качеству мы смогли решить эти проблемы и достичь успеха.

– *В современном стремительно меняющемся мире невозможно стоять на месте. Как вам удается удерживать лидирующие позиции?*

– Я вижу свою компанию как большую корпорацию. Хотя мы и недавно начали свой путь, но у нас уже есть много довольных клиентов и положительных отзывов. Каждый наш менеджер растет вместе с нами, получает новый опыт и применяет его на практике. Буквально каждый наш сотрудник верит в нашу компанию и старается улучшить жизнь наших клиентов, консультируя каждого индивидуально. И я, как руководитель, горжусь нашей командой!



– *Опишите портрет клиента компании Kazak Brand.*

– Клиент компании Kazak brand job – это человек, который не стоит на месте, а желает развиваться и двигаться вперед.

– *Асем, согласитесь, бизнес меняет людей? А как он изменил вас?*

– Да, бизнес меняет людей, и в этом есть две составляющих. Я стала испытывать больше стресса, так как большой бизнес – это большой труд и вклад времени и сил. Он требует много внимания и упорства. Но также я стала лучше понимать людей, благодаря своим сотрудникам в моей жизни теперь больше лояльного отношения к людям. Каждый бизнес должен приносить пользу обществу, и каждый день я стараюсь сделать мир лучше!

– *И в завершение нашего с вами интервью дайте несколько советов начинающим предпринимателям.*

– Мой совет: не сдаваться! Ключ успеха – это движение! Необходимо каждый день идти маленькими шагами к большой цели. Я хочу поделиться своими знаниями и опытом с теми, кто сейчас находится в начале своего большого пути, и приглашаю всех желающих на мой курс, который начнется в скором времени. Называется он «Инфобизнес с нуля до миллиона». Там я расскажу много интересного и нового.

[www.kazakbrand.kz](http://www.kazakbrand.kz)

Инстаграм:

@kazakbrand\_tour

@kazakbrand\_job

@asem\_bayramova





# ПЛАТИ НАЛОГИ И СПИ СПОКОЙНО

Подходит к завершению первое полугодие 2023 года, а значит, многие из вас задумались об оплате налогов. Мы, как всегда, готовы прийти на помощь и дать полезную всем владельцам бизнеса информацию. А поможет нам в этом предприниматель и руководитель бухгалтерской компании Айгуль Аяпова.

**Айгуль, расскажите, почему вы стали именно бухгалтером.**

– В детстве я мечтала о профессии заведующей магазином, и поступить в Карагандинский кооперативный институт. По советским меркам это была одна из крутых профессий. Как говорится, всё в твоих руках (улыбается). По семейным обстоятельствам у родителей не получилось отправить

меня учиться в Караганду. И тогда передо мной положили два договора на обучение: один на экономиста, другой на бухгалтера. Я выбрала второй, в надежде, что через профессию бухгалтера быстрее приду к своей мечте.

Хотя заведующей магазином я не стала, не думаю, что ошиблась с выбором профессии, потому что на сегодняшний день любому предпринимателю архиважно знать азы бухгалтерского учета. Особенно на начальном этапе становления бизнеса.

**– Среди бухгалтеров сегодня достаточно высокая конкуренция. А как можно определить неопытность бухгалтера? На что следует обратить внимание?**

– Я не считаю, что я или кто-то со мной конкурирует. Наоборот, я состою в закрытом клубе консалтеров. Там собрались руководители-бухгалтеры аутсорсинговых компаний. Мы друг с другом советуемся, помогаем друг другу, и нет никакой конкуренции. Я считаю, как «на каждого продавца найдется свой покупатель», так же и с бухгалтерской нишей. На каждого бухгалтера всегда найдется свой клиент.

А неопытность бухгалтера определяется очень легко. Первое, на что следует обратить внимание, это участок бухучета, на котором он работал. Эта информация о многом говорит. Человек может иметь 10-летний опыт работы, но при этом все 10 лет заниматься только начислением заработной платы. Этот бухгалтер однозначно не сможет вести полноценную бухгалтерию. В этом плане он, со своим 10-летним стажем, окажется неопытным бухгалтером.

Другой пример. Человек часто переходит с одного участка бухучета на другой. Здесь нужно смотреть на продолжительность нахождения на участке.

Зачастую многие предприниматели в целях экономии берут себе недорогого бухгалтера, не смотрят на его резюме или не запрашивают рекомендации с прежнего места работы. И впоследствии могут попасть на крупные штрафы из-за недобросовестного сотрудника, потому что, к сожалению, и среди бухгалтеров есть нечистые на руку люди. В моей практике были случаи, когда ко мне приходили за восстановлением бухучета. В процессе работы выяснялось, что бухгалтер, пользуясь полным доверием руководства, перевел на другие счета более 40 миллионов тенге за четыре года работы.

**– Есть ли аспекты бухгалтерского учета, которые должен знать каждый предприниматель?**

– Любой владелец компании обязан знать, какие налоги он платит, какой налоговый режим применяет его компания и какие еще есть в природе. Опять-таки, случаи из моей практики: владелец не интересовался, какие налоги платит его фирма. Узнал только когда нагрянула проверка. И моя личная рекомендация всем предпринимателям – нужно ежегодно платить налог на прибыль и НДС, если компания является плательщиком НДС. Потому что любой бизнес ведется в целях получения прибыли. А там, где есть прибыль, есть и налог.

**– Что, с точки зрения налогообложения, выгоднее открывать: ТОО или ИП?**

– Однозначного четкого ответа нет, всё зависит от конечной цели. В каждом из них есть как свои плюсы, так и минусы. Например, в ТОО дивиденды учредитель не сможет выводить когда хочет – это его минус. В ИП владелец может хоть каждый день выводить свои деньги – его плюс, но отвечает он перед своими кредиторами всем своим имуществом, без разделения на личное и предпринимательское – это минус. Если рассматривать вариант общеустановленного режима налогообложения, то в ТОО налог вдвое больше, чем в ИП. При применении упрощенного налогового режима и в ТОО,



и в ИП налог на прибыль составляет 3%. Для своего бизнеса я выбрала ИП.

**– Существуют ли законные способы уменьшения налогооблагаемости дохода?**

– Конечно, существуют. Это даже прописано в Налоговом кодексе. Просто многие не пользуются этим. То ли по незнанию, то ли по каким-то другим причинам.

**– Какие ошибки часто допускаются при заполнении налогового отчета? Как их избежать?**

– Налоговый отчет – это свод всех первичных цифр. То есть в отчете аккумулируется вся аналитика. Соответственно, всё зависит от сбора и правильной разности первичных бухгалтерских документов, какими являются договор, накладная, счет-фактура, чек или банковская выписка. Многие руководители не придают значения этим документам, считая, что у них якобы упрощенка и поэтому не нужно собирать документы. Однако ведение бухгалтерского учета никто не отменял, какой бы вы налоговый режим ни применяли. И как раз здесь многие фирмы натываются впоследствии на штрафы и большие суммы налогов.

Как избежать таких ситуаций? Да очень просто. Нужно вести бухгалтерский учет документов, причем вести грамотно, и если берете на работу неопытного бухгалтера, то должен быть еще один опытный бухгалтер или консультант.

**– Какой способ ведения налоговой отчетности наиболее надежный: штатным сотрудником, внештатным? Либо это самостоятельное ведение отчетности? Аутсорсинг?**

– Самостоятельное ведение отчетности возможно на самом начальном этапе деятельности, и, самое главное, предприниматель должен знать азы бухучета: что собирать, какой отчет и когда сдавать. Владелец бизнеса должен понимать, что недостаточно просто сдать отчет и оплатить налоги. Повторюсь, бухучет никто не отменял, его обязательно нужно вести.

По остальным способам необходимо смотреть на целесообразность. Можно иметь штатного сотрудника и одновременно заключить договор на аутсорсинг. У них функции будут разные. Сотрудник будет отвечать за бухгалтерский учет, в то время как аутсорсинг отвечает за налоговый учет.

Внештатный сотрудник для меня, как для предпринимателя, не приемлем. Такой работник работает не в полную силу, ни за что не несет ответственности. И при проверке с него «как с гуся вода».

**– Кому доверить ведение отчетности, если предприниматель ограничен в средствах?**

– Я бы выбрала аутсорсинг. Потому что это все-таки юридическое лицо, в договоре можно прописать свои права и обязательства аутсорсинговой компании, в том числе обязательства за неправильное исчисление налогов, повлекшее за собой неполную их уплату. По крайней мере, в моих договорах я прописала этот пункт, и он является хорошей гарантией для моих клиентов.

инстаграм: @aigul\_ayapova\_



# ТАЛАНТЛИВЫЙ ЧЕЛОВЕК ТАЛАНТЛИВ ВО ВСЕМ

Именно эти слова можно без стеснения применить к очередной участнице нашего интервью. На Алию Сарымбетову мы обратили внимание как на опытного риелтора, получив множество положительных отзывов о сотрудничестве с ней. Но уже в процессе интервью стало понятно, что Алия всесторонне развитая личность, и кроме покупки и продажи недвижимости развивает другое, не менее интересное направление бизнеса. А какое, вы можете узнать прямо сейчас...

*Алия Сарымбетова – бизнес-леди, эксперт по недвижимости.*

**Алия, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?**

– Я родом из города Шу, прожила в Астане 23 года, проработала 10 лет геодезистом в АО «НК КТЖ», у меня высшее образование: я окончила Казахский университет путей и сообщения в Алматы. И с 2020 года проживаю в Алматы, где являюсь директором ТОО MASCOT AS, а также руковожу своим небольшим агентством недвижимости «Талисман».

**– Как давно вы занимаетесь недвижимостью? В каком сегменте рынка работаете?**

– Недвижимостью я занимаюсь уже более двух лет. Проработала около четырех месяцев в найме и поняла, что могу самостоятельно успешно заниматься этим направлением. Решила с подругой открыть свое агентство и дарить мечту своим партнерам. Именно партнерами я называю клиентов нашего агентства, потому что мы не оказываем услугу по подбору недвижимости, мы помогаем людям приобрести жилье, в котором они будут счастливы.

Риелтор для меня – это не посредник, это много профессий в одном лице, так как в процессе взаимодействия ты становишься психологом, другом, экономистом, финансистом, маркетологом, оценщиком и так далее.

Работаю я в разных направлениях, занимаюсь продажей и покупкой как пер-



MUAH mua\_farizat

вичной, так и вторичной недвижимости и земельных участков в Алматы. Специализируюсь в Бостандыкском, Ауэзовском, Алмалинском, Медеуском районах. Конечно, работаю и в других районах города, но уже по запросу клиентов. Кроме того, занимаюсь подбором арендуемых квартир, но только на длительный срок.

**– В каком состоянии, на ваш взгляд, рынок недвижимости в Казахстане сегодня?**

– Не могу уверенно говорить про рынок всего Казахстана, но в Алматы сейчас спад активности, и ажиотажа, как раньше, нет. Особенно это касается нового жилья. В основном продается вторичное жилье – оно доступнее. Большинство собственников жилья, продавая



квартиры, снижают цены до минимума, так как спроса нет. В будущем цены, конечно, поднимутся, это временная пауза на рынке недвижимости.

**– Вы к тому же являетесь руководителем компании по переподготовке людей в области техники безопасности. Как давно этим занимаетесь?**

– Да, наша компания Mascot as работает с октября 2022 года. Я являюсь директором данного учебного центра. Мы проводим обучение должностных лиц и специалистов предприятий, учреждений и организаций по вопросам промышленной безопасности и охраны труда, занятия по пожарно-техническому минимуму и электробезопасности с лицами, ответственными за безопасное производство.

**– Сейчас множество обучающих программ активно работают онлайн. Можно ли онлайн пройти подготовку по технике безопасности?**

– В учебном процессе применяются различные формы занятий: очное, дистанционное онлайн обучение, лекции, семинары, практические занятия, а также в процессе обучения используется проекционное оборудование для демонстрации фильмов по охране труда. Обучение проводим во всех регионах Казахстана. Слушателям, успешно прошедшим обучение, выдается удостоверение установленного образца, протокол заседания постоянно действующей экзаменационной комиссии и сертификат по безопасности и охране труда.

**– Общаясь с вами, понимаешь, что вы весьма разносторонняя личность. А как проводите свободное от работы время?**

– Я люблю ездить на рыбалку, хотя, конечно, не заядлый рыбак. Люблю выезды на природу и пешие прогулки, посещаю бассейн, занимаюсь растяжкой и медитациями.

+7-700-716-20-23

Инстаграм @rieltor\_aliyaa

Тик Ток @aliyasarymbetova





# ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ: РАЗГОВОР С ПОПУЛЯРНЫМ БЛОГЕРОМ

MUАН mua\_farizat



Сегодня мы пригласили в нашу студию Фидану Мамедову – бизнес-леди и энергопрактика, а также популярного блогера, чей контент помогает людям обрести гармонию и внутреннюю силу. С ее вдохновляющими эфирами и глубоким пониманием влияния энергетических потоков на организм человека она стала незаменимым источником информации для десятков тысяч подписчиков.

**Ф**идана, расскажите о себе. Что привело вас – успешную бизнес-леди в энергопрактики?

– Я дочь профессора и доктора политических наук, всегда ездила с папой на разные общественные мероприятия. Следила за его деятельностью, поскольку он работал с большим количеством людей в сфере образования и предпринимательства, была в обществе и, что называется, «на виду». Долгое время я занималась развитием Курдского дома, куда вхожу в составе нашей национальной диаспоры. Кроме того, с детства занимаюсь спортом, являюсь кандидатом в мастера спорта. И уже несколько лет принимаю участие в Алматы марафоне, где участвую в благотворительных забегах и занимаюсь другими видами благотворительности. Моя жизнь, работа и

вся моя деятельность связана с тем, что я помогаю людям, которые нуждаются в помощи, как в материальной, так и в духовной. Постепенно я осознала, что энергопрактика – это именно та значимая область, в которой я могу помочь другим на более глубоком уровне. На сегодняшний день я имею большой опыт работы в энергопрактике, помогаю людям разрушать их эмоциональные и энергетические блоки, чтобы они могли достичь благополучия в своей жизни.

– Как бы вы определили понятие «энергопрактика»?

– Энергопрактика – это область знаний и навыков, связанных с исследованием, управлением и использованием энергии в различных ее проявлениях. Она объединяет различные практики и методы, направленные на изучение энергетического потенциала человека, а также взаимодействие его с окружающей средой и космосом. Для меня энергопрактика – это не просто работа, а источник вдохновения и смысла.

– Какие методы и техники вы используете в работе с людьми?

– Я использую различные техники, которые сочетают физические движения, дыхательные упражнения и медитацию для достижения гармонии. Работа энергопрактика заключается в визуализации потока энергии, проходящего через тело. Энергопрактик может использовать руки или другие инструменты для создания и модуляции этого потока, чтобы улучшить энергетическую гармонию и восстановить баланс.

– В вашей семье, кроме вас, есть энерготерапевты?

– Мои способности передались мне от моих предков. В нашей семье дар чувствовать энергию и помогать людям передается уже несколько поколений. И я владею определенными символами и техниками, которые помогают

каналлизировать и направлять энергию в целительных целях.

– В чем основные преимущества проводимых вами сеансов энергопрактики?

– Основные преимущества в раскрытии и балансировке энергетического потенциала. Сеансы энергопрактики, в процессе которых происходит работа с энергией, могут помочь устранить блоки, раскрыть потенциал и стимулировать жизненную силу. Энергетическое исцеление помогает в управлении эмоциями и стрессом, при снятии тревоги и депрессии. Способствует гармонизации психического состояния, улучшению настроения, повышению общего благополучия, а также восстановлению и поддержанию физического здоровья человека. Улучшение энергетического потока в организме способствует укреплению иммунной системы, снятию боли и стимулированию естественного процесса заживления. Энергопрактики помогают развить энергетическую чувствительность и интуицию. И мои клиенты могут с моей помощью научиться распознавать и интерпретировать энергетические сигналы, что поможет им в принятии решений и улучшении качества жизни. Энергопрактики способствуют духовному развитию и самосознанию, помогают углубить нашу связь не только с собой, но и с миром вокруг нас, расширить осознанность и найти гармонию внутри себя.

– Вы проводите сеансы в прямом эфире, за вами следит огромная аудитория. Сложно работать под пристальным наблюдением нескольких миллионов глаз?

– На пути становления своего успеха я сталкивалась и продолжаю сталкиваться с множеством хейта. Но я всегда была за правду, добро и справедливость. Хейтеры до сих пор пытаются вывести меня из равновесия разными способами: одни обвиняют в обмане, другие оскорбляют меня и моих близких. В такие моменты мне иногда хочется всё бросить и жить обычной жизнью, но «армия» тех, кто почувствовал мою поддержку, испытал на себе мое воздействие и получил мою помощь, не позволяют мне это сделать. Я чувствую ответственность перед своей аудиторией, которая составляет уже 45 тысяч человек. Перед людьми, которые доверяют мне свои жизни.

– Фидана, вы занимаетесь благотворительностью. Кому и чем помогаете?

– Я не считаю важным афишировать эту часть моей жизни. Скажу только, что уже более 10 лет занимаюсь благотворительностью. И помимо участия в спортивных мероприятиях, собранные средства с которых идут в помощь детям и малоимущим, также поддерживаю детей-сирот в детских домах, оставшихся без попечения родителей. И раз уж наш разговор подошел к благотворительности, хотела бы обратиться ко всем, кто прочитает мое интервью: помогайте тем, кто рядом! Ведь для того чтобы протянуть руку помощи, не нужны большие средства.

– На вас смотрят многочисленные подписчики, на вас равняются, с вас берут пример. Как вы думаете, популярность обязывает находиться в определенных рамках? Или главное – оставаться собой?

– Моя популярность в качестве блогера пришла ко мне неожиданно. Я просто вела прямые эфиры для узкого круга своих друзей. Но аудитория стала расти, и продолжает увеличиваться. Те, кто знают меня в жизни, видят, что и в прямом эфире я такая, какая я есть. И в жизни, и на экране я остаюсь собой!

Инстаграм: @mamedovaa01  
Тик-Ток: @mamedovaa01





# Волшебное прикосновение



Откройте своему лицу мир элегантной и преображающей магии скульптурного массажа. Скульптурный массаж лица – это уникальный метод, который сочетает в себе искусство и науку для достижения необыкновенных результатов в уходе за вашей кожей. **Миассар Газизова** – мастер по скульптурному массажу лица.

**Миассар, как давно вы занимаетесь массажем лица? Что привело вас в эту востребованную сферу деятельности?**

– Массажем лица вплотную я занимаюсь уже 6 лет, начала интересоваться

и изучать его с 2017 года. Так как по основному образованию я юрист, то искала истинные причинно-следственные связи возникновения морщин и отеков на лице и шее. В общем, вела свое собственное независимое исследование. Имела интерес к естественным методикам омоложения и настойчиво вела поиск ответов на вопросы: «Как убрать отеки под глазами? Как уменьшить морщины на лице?».

В моем исследовании первый и главный учитель – это мой супруг Газизов Руслан, специалист по классическому виду массажа тела. Азы массажных техник я получала с ним, когда и моделью он был для меня, и терпел мои первые некорректные массажные движения, и учил.

Также массажу я обучалась в Ташкенте, повышала квалификацию в Таиланде, Египте и Латвии. Начинала свою деятельность с похода к клиентам на дом. Далее, почувствовав, что клиенты уже «мои», смело вышла в салон. Несколько лет работала в различных салонах. И на сегодняшний день я обучаю женщин «скульптурному массажу лица» в «Центре обучения массажа Р. Газизова», основателем которого является мой супруг.

**– Можно ли массажем заменить инъекционную косметологию лица?**

– Сфера деятельности косметологии достаточно обширная. Массаж является лишь одним из инструментов эстетической процедуры. Поэтому полностью заменить массажем инъекционную косметологию невозможно. Но решить проблемы, связанные с уменьшением отеков, заломов и морщин, удлинением шеи, расслаблением зажатых жевательных и других мышц, нормализацией кровообращения в шее и на лице, добиваясь общего лифтинг-эффекта, а также омоложения на 5–10 лет, возможно.

**– Для лица так же, как и для тела существуют разные виды массажа?**

– Да, это так. Видов массажа лица много. Я в своей методике применяю миофасциальные, точечные, пластические, лимфодренажные, антифиброзные и буккальные техники. Они удачно сочетаются в одной процедуре и дополняют друг друга. Если миофасциальная техника расслабляет напряженную мышцу, то лимфодренажная улучшает отток застойной лимфы из этой области. А также применение буккальных техник после вышеперечисленных прекрасно расслабляет напряженные крепления жевательных мышц интраорально. Получается 3D массаж.

**– Насколько массаж лица популярен среди мужчин?**

– За массажем лица мужчины стали обращаться относительно недавно. Но в процентном соотношении все-таки

женщин намного больше, примерно 90% из 100%. Массаж лица является достаточно чувствительной процедурой, а мужчины не терпят, когда им некомфортно. Женщины, в свою очередь, терпеливы и в погоне за молодостью и красотой готовы на многое. Я ни в коей мере не хочу напугать тем, что массаж лица болезненная процедура, но она достаточно чувствительна в местах зажимов до их полного устранения.

**– Что такое фейсбилдинг? В чем его отличие от массажа?**

– Фейсбилдинг – это комплекс упражнений, который направлен на наращивание массы мышечных волокон лица, их укрепление и подтяжку. Упражнения в нем состоят из прокачки мышц на лице. По моим наблюдениям и моему личному опыту, фейсбилдинг подходит девушкам примерно до 30 лет, пока мимические мышцы в норматонусе.

А массаж лица – это ручная проработка не только мышц, но и всех слоев лица, направленная на устранение спазмов и за-

жимов на различных уровнях вплоть до надкостницы. После 30 лет, когда появляются спазмы и ухудшается кровообращение, я рекомендую глубокотканый массаж лица.

**– Расскажите об основных преимуществах и недостатках вашей профессии.**

– Преимущества в работе мастера по массажу лица – это возможность самостоятельно строить свой график работы, возможность дополнительного заработка, умение применять на своем лице техники омоложения, улучшение своей мелкой моторики через практику работы пальцами, раскрытие творческого потенциала.

Недостаток один – недостаточная вера в себя, в свое дело. Как в некоторых сферах услуг существует понятие «сезонности», так и в нашей сфере есть понятие «цикличности». Это что касается потока клиентов. Вначале своей деятельности некоторые девушки боятся, что у них не будет клиентов. Это вполне объяснимо.



Но я мотивирую своих учениц, чтобы они всегда верили в себя, в свое мастерство, и никогда не останавливались! И это обязательно даст свои плоды. О различных вариациях и возможностях продвижения я рассказываю на курсе.

**– К вам на обучение приезжают из разных стран. А можно ли обучиться массажу лица онлайн?**

– Да, в наш центр приезжают не только из разных городов Узбекистана, но и из различных стран мира. Это нас очень мотивирует и дает «волшебный пинок» развиваться дальше.

Онлайн обучиться можно, и это очень удобно. Сейчас мы работаем над проектом онлайн обучения. Это нелегкое дело, так как хочется поделиться всеми знаниями и ощущениями виртуально. Программу создаем именно в таком формате, чтобы ученику было всё понятно и доступно. Обязательно с обратной связью и выполнением домашних практических заданий. Будет интересно!

**– Миассар, вы прекрасно выглядите. Это все благодаря массажу? Как часто необходимо делать массаж лица, чтобы как можно дольше сохранить молодость лица?**

– Благодарю вас за комплимент! Наш организм так устроен, что если вы относитесь к нему бережно, то и он сохранит ваш здоровый вид на долгие годы. Но вам нужно поддерживать гармоничное психоэмоциональное состояние, получая достаточное количество сна, сбалансированное питание при соблюдении питьевого режима, разумные физические нагрузки ну и плюс массаж лица.

Как вы заметили, я за меру и баланс. И в получении массажа лица тоже должна быть золотая середина. Количество процедур мастер должен назначать индивидуально. К примеру, для моего типа лица одного или двух раз в неделю достаточно.

Я считаю, что, когда женщина выглядит в 60 как 20-летняя, это не совсем естественно. Ведь мы не можем идти против законов природы. Она этого не любит. Но выглядеть в 60 подтянутой, здоровой и счастливой более чем реально!

Instagram [facefitness\\_uz](https://www.instagram.com/facefitness_uz)  
Telegram [facefitness](https://www.telegram.com/facefitness)  
Facebook [miya.ahmedova](https://www.facebook.com/miya.ahmedova)  
Телефон +9-989-0319-55-29



# ТРАНСФОРМАЦИЯ С КАЙДЗЕН

В нашем суетливом мире достижение постоянного роста и совершенствования кажется сложной задачей. Однако существует философия, воплощенная в японской практике Кайдзен, которая утверждает, что самые небольшие изменения и шаги могут привести к огромным успехам.

*Алия Рустемова – финансовый консультант, сертифицированный кайдзен-наставник.*

**А**лия, как давно вы занимаетесь финансами? Что привело вас в эту нишу?

– Я по специальности экономист. Работала 10 лет в крупных коммерческих банках, прошла путь от финансового аналитика до финансового директора банка.

Затем более 10 лет работала в разных производственных холдингах, в различных отраслях, таких, как энергетика, нефтяной бизнес, производство нефтяного оборудования, индустриальное сельское хозяйство, птицефабрики, частное школьное образование, строительство и так далее.

Помимо системы финансов занималась привлечением финансирования: банковского, внешнего финансирования, частного капитала.

Занималась слияниями/поглощениями, различными видами реструктуризации капитала и долгов. Имею степень MBA по финансовому реинжинирингу, а также являюсь сертифицированным экспертом по Кайдзен.

**– Что такое Кайдзен? Какие особенности и ценности являются основной философией Кайдзен?**

– Это японская практика, или философия, которая сосредоточена на постоянном совершенствовании процессов в бизнесе и жизни человека. Главной задачей бережливого производства является непрерывное формирование «потока создания ценности». Кайдзен помогает видеть потери энергии, таланта, времени.

Если совсем кратко, то весь японский Кайдзен и «бережливое производство» можно свести к трем аспектам: это цен-

ность, устранение потерь, непрерывное совершенствование. Японцы говорят: «Совершенствуясь в чем-то, делай это хотя бы одну минуту в день, но всю жизнь».

**– На кого ориентировано ваше наставничество? В каких областях предпринимательской деятельности оно актуально?**

– Моя программа наставничества подходит в первую очередь собственникам и ТОП-менеджерам компаний. Я даю возможность применить определенный подход, он поэтапно внедряется, и собственник 100% получает дополнительный доход и оптимизацию бизнес-процессов. Я в своей программе применяю комбинированную стратегию, используя сочетание управления финансами и Кайдзен. То есть наведя порядок в финансах, внедрив концепцию Кайдзен – «непрерывное улучшение», вы автоматически увеличиваете прибыль своего бизнеса.

Моя программа актуальна практически во всех областях, за исключением сетевого маркетинга, посреднических услуг, например, ломбардов, для компаний численностью меньше пяти человек, то есть компаний, в которых отсутствует структура.

Идеально программа подходит для растущих компаний – тех, которые хотят масштабироваться.

Также мой метод подходит предпринимателям, которые не могут выйти из операционки, у которых не отстроены бизнес-процессы, если им некогда заниматься развитием и стратегией своего бизнеса.

Сейчас вижу растущий интерес к моему наставничеству у онлайн-экспертов, уже имеющих обороты, несколько направлений или продуктов, но не имеющих внятной стратегии, не способных оцифровать ключевые цели и, соответственно, не понимающих, как к ним прийти. Поэтому в планах начать создавать программу для этой ниши.

**– Расскажите подробнее о тренингах, которые проводите.**

– Моя программа наставничества по увеличению прибыли, наведению порядка в финансах и бизнес-процессах, построена в онлайн-формате. Офлайн я периодически провожу тренинги

по Кайдзен, на которых через игры и симуляторы бизнеса участники получают как навыки по Кайдзен, так и общее структурированное понимание о том, как лучше отстраивать проект. Также они прокачивают управленческое мышление.

**– Какие преимущества компания может получить от использования Кайдзен-подхода?**

– Основные преимущества – это улучшение бизнес-процессов, устранение потерь, которые всегда съедают прибыль, вовлеченность персонала в общее дело и повышение конкурентоспособности компании.

**– С какими преградами или проблемами может столкнуться предприниматель при внедрении Кайдзен? Как с ними бороться?**

– Кайдзен – это больше про метод маленьких шагов. Японцы, по сути, более направлены на процесс, западные системы – на результат. Однако система постоянного непрерывного улучшения это про эффективность без затрат. В то время как инновации – это всегда про большие инвестиции, но и эффект от них не измеряется десятилетиями. Эффект от внедрения Кайдзен часто виден сразу. А если нет, то чаще всего основная проблема в нежелании, безынициативности сотрудников, в их сопротивлении, в некоторых случаях даже саботаже. Как говорится, хочешь нажить себе врагов, предложи людям изменения (улыбается).

Как с этим бороться? В первую очередь должно быть желание, а также мотивированность самих собственников бизнеса или управленцев. Затем должно происходить постоянное повышение вовлеченности сотрудников при прозрачности системы и результатов.

Некоторым компаниям бывает достаточно внедрить только несколько наиболее подходящих им инструментов и техник Кайдзен, для того чтобы качественно улучшить работу компании и повысить финансовые результаты. Важно помнить, что дорогу осилит идущий.

инстаграм  
@my\_skills\_effect

www.tpeople.online



MUAH mua farizat





## РЕЛОКАЦИЯ БИЗНЕСА

*Чтобы оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к меняющимся требованиям рынка, бизнесменам нужно принимать стратегические решения. Релокация бизнеса может быть ключевым инструментом для достижения этих целей. Грамотно организовать «переезд» бизнеса в любую точку мира поможет компания PROFUSION PROJECTS, с основателем и управляющим которой нам удалось встретиться.*

**Нур Мақсатұлы** – основатель компании PROFUSION PROJECTS.

**Анна Невидловская** – управляющий партнер компании PROFUSION PROJECTS.

**Н**ур, расскажите, какой вид деятельности осуществляет компания PROFUSION PROJECTS.

– Консалтинговая компания Profusion Projects оказывает широкий спектр юридических и бухгалтерских услуг для корпоративных клиентов и частных лиц. Как команда профессионалов мы сформировались и работаем вместе на рынке Казахстана уже более 11 лет. В результате многолетней слаженной работы в 2019 году было принято решение создать бренд PProjects. Мы оказываем услуги в области корпоративного, налогового, миграционного права, даем юридические консультации. Наша цель – в первую очередь качественно решить задачу клиента и запустить бизнес с максимально выгодными условиями для релоканта.



– **Анна, насколько часто вам приходится заниматься релокацией бизнеса в Казахстан из других стран?**

– Должна сказать, что вопросами релокации бизнеса в Казахстан мы занимаемся более четырех лет. В последнее время наблюдается экспоненциальный рост запросов на релокацию. Ежедневно проводятся консультации с иностранными компаниями о выборе специальной экономической зоны для релокации, вариантах инвестирования и финансирования с выгодными условиями, которые наша компания полностью сопровождает.

– **Процесс релокации вашей компании сопровождается на всех этапах? Или услуги оказываются только в виде консультаций?**

– Да, мы сопровождаем клиентов на всех этапах. Оказываем услуги консалтинга полного цикла, начиная с консультации клиента и релокации иностранного бизнеса в Республику Казахстан, заканчивая полным юридическим и бухгалтерским сопровождением. Мы готовы в буквальном смысле «вести под руку» нашего клиента.

Также стоит отметить, что мы не ограничиваемся юрисдикцией Казахстана,

мы предлагаем сопровождение в Кыргызстане, Азербайджане, ОАЭ, Турции.

– **Насколько «переезд» из одной страны в другую является сложным процессом? И почему предприниматели идут на эти меры?**

– Если готовиться к «переезду» заранее и привлечь к этому процессу компетентных партнеров, то никаких сложностей не возникает. Казахстан на сегодняшний день максимально привлекателен для ведения бизнеса, есть прямые сообщения с Китаем, благоприятные взаимоотношения с США и Европой, это очень важно для многих клиентов.

– **А если происходит перенос бизнеса из Казахстана в другую страну, вы тоже готовы помочь?**

– Да, конечно, у нас уже существует успешная практика переноса бизнеса, а также его расширения в Россию, Кыргызстан, Азербайджан, ОАЭ и Турцию. Знание плюсов и минусов ведения бизнеса во многих странах позволяет предложить более широкий спектр услуг для наших клиентов.

– **Какого рода специалистов вы собрали в PROFUSION PROJECTS?**

– Мы сформировались как опытная команда специалистов, среди которых судьи в отставке, адвокаты, аудиторы, профессиональные бухгалтеры и профессиональные юристы.

– **Какие виды деятельности вам приходилось «перевозить» в нашу Республику за последние полгода?**

– За последние полгода мы помогли релоцировать порядка сорока IT компаний из РФ, торговые компании из РФ, FinTech компанию из США, производственные компании по изготовлению пластиковой продукции, издательскую компанию из Израиля. С нашим участием открыты филиалы и представительства медийных компаний из Украины и Эстонии.

+7-7777-4444-39

www.pprojects.kz

www.aifcc.kz

инстаграм: @profusion\_kz

телеграм чат:







## FOR PEOPLE

ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

**Alexandr Grebennikov**

Chief Editor

Издатель и главный редактор

**Александр Гребенников**

**Aset Isabaev  
Dmitriy Andreyev**

Chief editor assistants

Ассистенты издателя

**Асет Исабаев  
Дмитрий Андреев**

**Vitaly Kirsanov**

Production editor

Выпускающий редактор

**Виталий Кирсанов**

**Inna Shefer**

Editor

Редактор

**Инна Шефер**

**Anastasiya Bondarets**

Editor's assistant

Помощник редактора

**Анастасия Бондарец**

**Farizat Mamyrbekova**

MUA

Визажист

**Фаризат Мамырбекова**

**Marina Butrym**

PR-manager

PR-менеджер

**Марина Бутрым**

**Irina Dmitrova**

Copy editor

Корректор

**Ирина Дмитрива**

**Vitaly Kirsanov**

Photograph

Фотограф

**Виталий Кирсанов**

**Mariyam Issaeva**

Sales chief manager

Руководитель отдела продаж

**Марьям Исаева**

**Olessya Tregubenko  
Sanzhar Baimurunov  
Sabina Khamitova**

Advertising executives

Менеджеры по работе с клиентами

**Олеся Трегубенко  
Санжар Баймурунов  
Сабина Хамитова**

**Dilya Sharafutdinova**

**People Awards**  
Producer

**People Awards**  
Продюсер

**Диля Шарафутдинова**

**Vladimir Sesselkin  
Aman Baimatov  
Alma Mustafayeva**

Official representatives

Официальные представители

**Владимир Сеселкин  
Аман Байматов  
Алма Мустафаева**

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

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz

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

Журнал «Глянцевая газета For People» № 6 (78)

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

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

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №КZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

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

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