

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

3 (111) МАРТ 2026


FOR PEOPLE

16+

Айгүл Қанатқызы
Педагог және кәсіпкер



БІЛІМ-КҮШ: ТАЛАНТ МҮМКІНДІКПЕН ТОҒЫСҚАНДА

 qanatqyzy.aigul
bilim_kush
bilimkush@gmail.com

Айгүл Қанатқызы – балалар тағдырын әрқашан бірінші орынға қоятын педагог әрі кәсіпкер. Ол аз қамтылған отбасылардан шыққан дарынды балаларға өз әлеуетін ашуға мүмкіндік беру үшін «Білім-күш» қорын құрды. Әр баланың жетістігі – қор үшін шағын жеңіс әрі елдің жарқын болашағына жасалған қадам.

Айгүл, «Білім-күш» қоғамдық қорының құрылу идеясы қалай пайда болды және оның жұмысы қандай мақсатқа бағытталған?

– «Білім-күш» қорын құру идеясы сапалы білімге қолжетімділік қаншалықты теңсіз болуы мүмкін екенін түсінуден туды. Балалармен және жастармен жұмыс істей отырып, мен аз қамтылған отбасылардан шыққан, өте дарынды әрі ынталы көптеген балаларды кездестірдім. Бірақ олардың қосымша білім алуға мүмкіндігі болмады. Сол кезде осындай балаларға өз әлеуетін ашуға көмектесетін бастама құру туралы ой келді. Қордың негізгі мақсаты – әлеуметтік тұрғыдан осал отбасылардан шыққан балаларға сапалы білімге, ағылшын тілін үйренуге, сондай-ақ олардың дамуына, армандауына және өз болашағын құруына ынталандыратын ортаға қолжетімділік беру. Үш баланың анасы ретінде мен келер ұрпақтың болашағы үшін жауапкершілікті ерекше сезінемін. Өйткені дәл осы балалар бо-



лашақта біздің балаларымыздың әріптестері, достары болады, бұл – тура мағынасында біздің болашағымыз. 5–10–15 жылдан кейін біз солардан ем қабылдаймыз, солардың қызметін пайдаланамыз. Сондықтан балалардың қандай жағдайда өсіп-жетіліп жатқандығы, білім алып, өзін жүзеге асыру үшін қандай мүмкіндіктері бар екені мен үшін бейжай мәселе емес.

– Неліктен дәл ағылшын тілі сіздің қызметіңіздің негізгі бағытына айналды?

– Бүгінде ағылшын тілі жай ғана академиялық пән болудан қалып, жаһандық бәсекелестіктің басты құралына айналды. Әлеуметтік тұрғыдан осал ортадан шыққан бала үшін бұл – географиялық және қаржылық кедергілерді бір сәтте жоя алатын ең тиімді әлеуметтік лифт.

Бүгінде әлемдегі ғылыми ақпарат пен техникалық инновациялардың сексен пайыздан астамы тек ағылшын тілінде жарияланады. Демек, бұл тілді білмеген бала медицина, инженерия немесе бағдарламалау саласындағы озық білімге автоматты түрде қол жеткізе алмайды. Біздің шәкірттеріміз үшін ағылшын тілін білу – ең ірі білім беру платформаларына және талантты жастарды оқытуға жыл сайын миллиардтаған доллар бөлнетін халықаралық стипендиялық бағдарламаларға жол ашатын мүмкіндік.



– Бағдарламаға қатысатын балаларды қалай табысыздар және қалай іріктейсіздер? Сіз үшін қайсысы маңыздырақ – академиялық көрсеткіштер ме, әлде баланың мотивациясы ма?

– Біз мектептермен, мұғалімдермен және әлеуметтік ұйымдармен ынтымақтасамыз. Олар бізге білім беру қолдауына мұқтаж балаларды табуға көмектеседі. Іріктеу кезінде бірнеше факторға назар аударамыз: отбасының әлеуметтік жағдайы, баланың білім алуға деген ықыласы, сондай-ақ ата-анасының қолдауы. Әрине, академиялық көрсеткіштер маңызды, бірақ біз үшін ең басты критерий – баланың мотивациясы. Егер бала шынымен оқығысы келсе және өзімен жұмыс істеуге дайын болса, біз оны қолдауға әрқашан дайынбыз.

– Қорды кәсіпкерлер мен меценаттар қолдайды. Бизнесіңіз әлеуметтік бастамаға сенімін қалай қалыптастырып, оларды білім беруді қолдау идеясының айналасына қалай біріктіріңіз?

– Біздің ортада сенім ұрандар арқылы қалыптаспайды. Бизнес ашық механизмдерге және нақты өлшенетін әлеуметтік нәтижеге сенеді. Сондықтан біз қорды бастапқыдан жай қайырымдылық қассасы емес, кәсіби әлеуметтік институт ретінде құрдық. Меценаттармен диалогымыз ортақ жауапкершілік қағидатына негізделген. Әр қатысушы тек процесті емес, әлеуметтік инвестициясының нақты нәтижесін көреді. Біз барынша ашықтықты таңдадық және құрғақ есептердің орнына әрбір нәтижені тікелей көрсететін форматты енгіздік. Кәсіпкер өз ресурсының нақты бір баланың тағдырына қалай әсер етіп жатқанын анық түсінуді керек. Бизнес үшін бұл – тұрақты әрі дамыған орта қалыптастыруға жасалған ұзақ мерзімді инвестиция.

Мұндай модельде меценат жай ғана демеуші болмайды. Ол әлеуметтік лифтің қалай жұмыс істеп жатқанын көріп, өзін жүйелі өзгерістердің сәулетшісі ретінде сезінеді. Біз нарық көшбасшыларын өткеннің мәселелері төңірегінде емес, болашақтың бейнесі мен балалар үшін нақты білім мүмкіндіктері төңірегінде біріктіреміз.

– Жыл сайын сіздер демеушілер мен меценаттарды шақырып, қайырымдылық есептік концерт өткізесіздер. Бұл шара сіз үшін не білдіреді және балалар мен қонақтардың қандай эмоцияларын байқайсыз?

– Біз үшін жыл сайынғы қайырымдылық есептік гала-кеш – жай ғана іс-шара емес, нәтижелерді қорытындылап, алғыс білдіретін ерекше сәт. Бұл – бірлескен күш-жігер арқылы балалардың өмірін жақсы жаққа өзгертуге болатынының символы.

Сол күні біз өз жұмысымыздың нәтижесін көрсетеміз: балалар қалай өсіп, дамып, таланттарын ашып, өздеріне сенімді бола бастағанын көреміз. Бұл демеушілер мен меценаттардың қолдауы шынайы нәтиже беріп жатқанын дәлелдейді. Гала-кештегі эмоциялар әрдайым өте шынайы әрі әсерлі болады.

Осындай кештер адамдарды бір маңызды мақсаттың төңірегіне біріктіреді – балаларға білім алуға, дамуға және жарқын болашаққа мүмкіндік беру.

– Қор жұмысының қандай нәтижелері сізге ерекше мақтаныш сыйлайды және алдағы 3–5 жылда Bilim Kush қалай дамиды деп ойлайсыз?

– Қор 2021 жылы құрылғаннан бері біз жергілікті бастамадан жүйелі білім беру жобасына дейінгі жолдан өттік. Осы уақыт ішінде үш жүзден астам оқушы қордың қаражаты есебінен толық білім алды. Егер өткен жылы 100 баланы оқытсақ, биыл олардың саны 153-ке жетті. Бұл балалардың барлығы демеушілердің қолдауы арқасында тегін білім алып жатыр.

Біздің мақсатымыз – сапалы білім алу және халықаралық мойындау мүмкіндігі отбасының бастапқы қаржылық жағдайына емес, баланың таланты мен еңбекқорлығына ғана байланысты болуы.

– Қордың серіктесі немесе демеушісі кім бола алады және сіздің қайырымдылық бастамаңызға қосылу үшін қандай қадам жасау керек?

– Біздің қордың есігі сапалы білімді болашақтың негізі деп санайтын барлық адамдар үшін ашық. Серіктес ретінде әлеуметтік жауапкершілік стратегиясын дамытып отырған ірі корпорациялар да, жеке меценаттар да немесе белгілі бір баланың білімге деген ұмтылысын қолдағысы келетін кез келген жанашыр адам да қатыса алады.

Біз үшін игі іске қосылу жолының барынша ашық әрі технологиялық болуы маңызды. Қор барлық процестердің толық есептілігі мен заңдық тазалығын қамтамасыз ете отырып, заңнамаға толық сәйкес жұмыс істейді. Осындай ашықтық бізге күнделікті қайырымдылықтың заманауи құралдарына бірігуге мүмкіндік берді.

Бүгінде біздің миссиямызға қосылу бірнеше қадаммен ғана жүзеге асады. Біз еліміздің ең ірі экожүйесі – Kaspi қосымшасында, «Добрые дела» арнайы бөлмінде ұсынғанбыз. Бұл қорды қолдау процесін бюрократиясыз, қарапайым әрі үйреншікті әрекетке айналдырады. Әр адамды осы игі тізбектің бір бөлгі болуға шақырамыз. Өйткені үлкен мүмкіндіктер дәл осындай шағын қадамдардан басталады – ал олар мыңдаған бала үшін жаңа болашақтың есігін ашады.



Амина Мухамеджанова: «Создавать одежду – это не только вдохновение, но и система»

 sunnita_collection

Мир моды сегодня стремительно меняется: всё больше людей мечтают создать собственный бренд одежды и представить свои коллекции. Но за красивыми вещами всегда стоит огромная работа – от идеи и эскиза до сложного производственного процесса. О том, как рождаются коллекции, с какими трудностями сталкиваются начинающие дизайнеры и что важно для успешного производства, рассказывает Амина Мухамеджанова, основатель швейного производства и бренда женской одежды Sunnita collection.

Амина, с чего начался ваш путь в индустрии моды? В какой момент вы поняли, что хотите не просто создавать одежду, а открыть собственный бренд и швейное производство?

– Мой путь начался с любви к одежде и самому процессу ее создания. Сначала я просто шила и пробовала делать свои модели. Со временем поняла, что хочу развивать это серьезно – не только создавать одежду, но и запустить собственный бренд и производство.

– Сегодня вы не только развиваете свой бренд, но и отшиваете коллекции для других брендов. Насколько сложно работать одновременно как дизайнерская и как производственная площадка для других?

– Это довольно большой объем работы, потому что нужно одновременно думать, как дизайнер и как производитель. Но со временем появляется опыт, выстраиваются процессы и команда, и возникает система.

– Какие ошибки чаще всего совершают начинающие бренды, когда приходят в швейный цех с идеей своей коллекции?

– Часто приходят только с идеей, но без четкого понимания конструкции, тканей и технологических процессов. Иногда недооценивают сроки и стоимость производства.

– Чем, на ваш взгляд, должен отличаться хороший швейный цех, чтобы бренды доверяли ему производство своих коллекций?

– Прежде всего качеством работы, ответственностью и открытой коммуникацией. Очень важно соблюдать сроки, внимательно относиться к деталям и помогать брендам довести изделие до хорошего результата.

– Как выстраивается процесс работы – от идеи до готового изделия, когда к вам обращается новый бренд?

– Сначала обсуждаем идею и смотрим эскизы. Потом подбираем ткани, делаем лекала и отшиваем образец. После утверждения образца запускаем партию в производство.

– Насколько сегодня развита индустрия локальных брендов? Стало ли больше дизайнеров, которые хотят создавать собственные коллекции?


– Сейчас она активно развивается. Всё больше людей хотят создавать собственные бренды и делать уникальные вещи, и это очень радует.

– Если бы к вам пришел человек, который мечтает создать свой бренд одежды, но не знает, с чего начать, какой главный совет вы бы ему дали?

– Начать с небольшой коллекции. Важно хорошо продумать концепцию бренда, качество изделий и постепенно развивать проект.



Финансовая свобода и личные цели: Взгляд эксперта

 saltanat_amirhankyzy
WhatsApp +7-777-299-03-14

Салтанат Шурабекова – лайф-коуч, который помогает людям раскрыть свои истинные желания, определить цели и найти путь к гармоничной жизни.

Салтанат, что привело вас в коучинг? И кто такой лайф-коуч?

– Как бы это банально ни звучало, в коучинг меня привел мой второй декретный отпуск. До этого я работала в банковской сфере. Когда я получила сертификат об окончании Американской академии женского коучинга, начался карантин, и весь мир перешел в формат онлайн-работы, что стало удобным для онлайн-консультаций. Life-coach – профессия, которая зародилась в Америке. На определенном этапе жизни любой человек сталкивается с трудностями при достижении своих целей. Например, пропадают желание и мотивация идти до конца, либо человек и вовсе не знает, чего он хочет. Вот здесь и появляется необходимость обращения к лайф-коучу, с которым можно определить вдохновляющие цели клиента, пути и шаги к их достижению либо оптимизировать уже имеющийся план, что однозначно приведет к сокращению времени при достижении конечного пункта.

– С какими запросами к вам приходят чаще всего? Что на самом деле стоит за этими запросами?

– Топ-3 запроса, с которыми ко мне обращаются: смена деятельности или профессии; улучшение финансового состояния; улучшение дисциплины. Чаще всего по первому вопросу ко мне обращаются девушки, которые



сейчас занимаются уходом за детьми и хотят получить новую профессию, чтобы время в декретном отпуске не было потрачено зря. У этих запросов множество причин. Выделю внутреннюю потребность человека в удовлетворении своего творческого потенциала. При смене деятельности девушки чаще выбирают помогающие профессии – такие, как, например, психолог, доула, спортивный тренер. Тем самым они хотят внести положительный вклад в общество, помогая ежедневно людям в их жизни. Считаю, что это естественная потребность человека – делать мир лучше. Что касается второго и третьего

запроса: в определенный момент у человека просыпается любовь к себе, он уже не хочет поступать, как раньше, и встает вопрос «Как же улучшить то, что я имею сейчас?». И это про заботу о себе, что очень важно, потому что человеку нужны хорошие ресурсы для себя и для того, чтобы делать мир лучше.

– Можно ли сказать, что финансовые проблемы – это не про деньги, а про внутренние установки?

– Да, существует множество исследований по этому вопросу, и давно доказано, что финансовые проблемы напрямую зависят от внутренних убеждений человека.

Не я это придумала, но я верю в это. Я бы отметила, что финансовые проблемы – это больше про инфантилизм человека. Внутренне взрослый человек понимает, что вся ответственность за его собственную жизнь лежит на нем, и берет штурвал в свои руки, начинает работать над своими убеждениями и страхами. Поэтому я желаю каждому человеку прийти к точке роста и научиться управлять своей жизнью самостоятельно. Пусть это будет сначала с помощью лайф-коуча или психолога, но лучшим вариантом будет наличие внутреннего стержня и опоры, с помощью которых нести ответственность за свою жизнь будет намного легче.

– Почему, на ваш взгляд, умные и талантливые женщины часто испытывают страх перед большими деньгами или ростом дохода?

– Очень часто наши женщины, имея несколько дипломов о высшем образовании, зная несколько языков, имея за плечами колоссальный опыт в работе, соглашаются на низкую оплату своего труда, либо практикующие специалисты долго не повышают свой чек. Приведу фразы, которые я часто слышу от своих клиентов: «Зато стабильно!», «Ой, кто мне будет платить такие деньги?!», «Это же большая ответственность!». Эти фразы четко характеризуют все страхи и внутренние убеждения таких женщин.



**Счастье не в монетах и моментах,
Счастье рядом быть, в моменте!
Чтобы быть счастливыми в моменте,
Всем нужны монеты для моментов!
Этот круг, увы, не разорвать!
Важно всё для жизни безмятежной!
Чтоб моменты вместе разделять,
Сохраните сердце безмонетным!**

Салтанат Шурабекова 25.03.2025

Любой рост – это выход из зоны комфорта, который требует определенного внутреннего позволения себе: «мне можно», «я достойна». Но ключевым моментом в этой истории будет фраза, когда женщина скажет себе: «Я хочу». Вот тогда и случится тот самый старт. Если женщина захочет, ее уже ничего не остановит.

– Как понять, в каком направлении двигаться, если есть ощущение «я хочу больше», но нет четкого понимания чего именно?

– Мы живем в насыщенном информационном мире, где много инструментов в интернете. Бесплатно можно пройти тесты, которые определяют сильные и слабые стороны. Обратиться к лайф-коучу, который с помощью наводящих вопросов выведет к конечной точке и поможет сформулировать вектор – это то, что я посоветую. Чаще всего в этом вопросе помогает хорошая практика, если вспомнить свои истинные желания. Как только человек разберется со своими внутренними потребностями, уже будет четкая картина того, в каком направлении двигаться. Это первое.

Второе – обязательно пробовать. Вы никогда не поймете, нравится ли вам танцевать бачату или сальсу, пока не сходите на пробный урок каждого вида танца. Этот принцип сработает сто процентов.

– Бывает ли так, что человек зарабатывает, но деньги у него не задерживаются?

– Да, это актуальная проблема нашего общества. Люди не владеют финансовой грамотностью распределения собственного бюджета. Огромной проблемой является закредитованность населения. На самом деле некоторые люди идут к своей финансовой свободе годами. В этом есть и глубинные психологические причины, с которыми непременно нужно работать со специалистом. В своей практике я использую свой авторский онлайн-марафон «Потратить? Нет! Сбереечь!», где делюсь личным опытом ведения личного и семейного бюджета «в плюс». Мы разбираем доходы и расходы, учимся планировать крупные траты заранее, анализируем, как нефинансовые ресурсы влияют на финансовые, составляем финансовый план, изучаем пять шагов к финансовой стабильности и многое другое.

– Что для вас лично означает финансовая свобода?

– В первую очередь для меня финансовой свободой является отсутствие кредитов не только у меня самой, но и у семьи. Я за кредиты только в том случае, если человеку нужно закрыть свои базовые потребности (ипотеку) либо расширить прибыльный бизнес при условии, что человек финансово дисциплинирован.

Во-вторых, финансовая свобода для меня – четкое понимание и грамотное распределение личного и семейного бюджетов. Я очень рада, что мы с супругом начали вести семейный бюджет. Да, у нас была ипотека, но именно ведение семейного бюджета помогло нам в короткие сроки и без ущерба качеству жизни оплатить кредитные обязательства.

Сила предков в современном искусстве

usta_artstudio
zer.e
+7-777-251-64-64



Традиции, история и современное искусство могут говорить на одном языке, если за дело берется настоящий мастер.

Ержан Елубаев – художник, дизайнер, ювелир и реставратор, сооснователь USTA Art Studio, который в своих работах бережно соединяет культурное наследие с современным художественным взглядом.

Ержан, ваш творческий путь охватывает сразу несколько направлений – ювелирное искусство, дизайн, реставрацию. С чего всё началось?

– Наверное, с детства. В нашей семье всегда были люди, которые что-то создавали руками. Мой дедушка Елубай Балмағанбетов работал с деревом, кожей, делал украшения. Он умел превращать обычный материал в вещь с характером.

Это передалось через поколение. Мой отец любил рисовать, и я с ранних лет был рядом с этим миром – миром формы, линии и ремесла.

Позже я поступил в Алматинское художественное училище имени Тансыкбаева, а затем продолжил обучение в Академии искусств имени Жургунова. Там уже окончательно понял, что искусство и работа с материалом – это мой путь.

– Вы много лет занимаетесь реставрацией. В чем особенность этой профессии? Чем она отличается от работы художника?

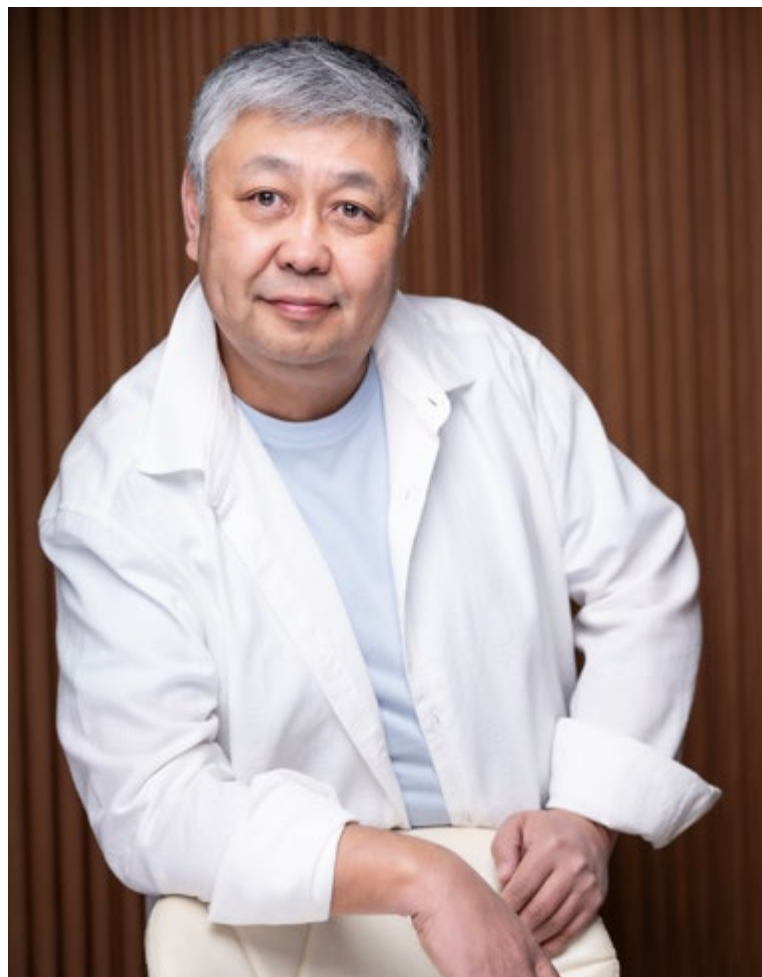
– Реставрация – это очень ответственная работа. Когда к тебе попадает исторический предмет, ты понимаешь: перед тобой не просто вещь, а часть времени.

Задача реставратора – не изменить предмет и не сделать его «лучше», а вернуть ему жизнь, сохранив его подлинность. Нужно понять, как работал мастер много лет назад, какие технологии использовал, какие смыслы вкладывал в форму.

Эта работа требует терпения и уважения, но именно она дает очень глубокое понимание ремесла.

– Как работа с историческими изделиями повлияла на ваш авторский стиль?

– Старинные украшения и предметы искусства – это настоящая школа для мастера. Когда изучаешь такие вещи, начинаешь понимать логику формы, орнамента, пропорций. Там нет случайных линий. Всё



продумано и связано с культурой и мировоззрением народа.

Поэтому в своих работах я беру за основу древние формы, техники и продолжаю воплощать их смысл. Для меня важно, чтобы традиция звучала современно и не теряла своей глубины.

– Часто говорят о разнице между ювелиром и художником-ювелиром. Как вы ее чувствуете?

– Ювелир – это мастер, который отлично владеет техникой и умеет создавать украшения. Художник-ювелир идет немного дальше. Он работает не только с металлом и камнем, но и с идеей. Украшение становится художественным образом.

Ремесло – это фундамент. Без него невозможно создать хорошую вещь. Но искусство начинается там, где появляется мысль, символ и личное высказывание мастера.

– В ваших работах часто читаются национальные мотивы. Насколько важно сохранять культурный код в современном искусстве?

– Для меня это один из главных вопросов. История кочевой цивилизации – это огромный пласт культуры. Она сохранилась в орнаментах, символах, формах украшений. В этих деталях отражаются и философия движения, и связь человека с природой, и древние представления о мире.

Поэтому мне важно работать с этим наследием. Не копировать его буквально, а переводить на язык современного искусства.

Когда традиция живет и развивается, она остается частью культуры.

– Сегодня вы принесли с собой панно. Расскажите о нем.

– Помимо украшений я создаю художественные панно, в которых продолжаю работать с темой исторической памяти и культурных символов. Так родилась коллекция «Сила предков».

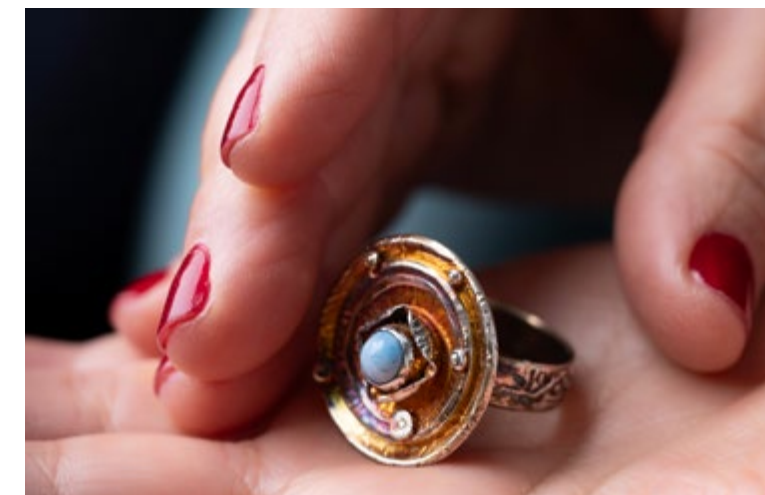
В этих работах используются точные копии древних артефактов, найденных в археологических курганах Казахстана – в Таксае, Елеке Сазы, Иссике и в других памятниках сакской культуры. Эти находки датируются несколькими веками до нашей эры и отражают высокий уровень мастерства древних ремесленников.

Для меня важно показать, что эти символы продолжают жить и сегодня. Панно становится способом соединить историю, культуру и современное искусство, сохраняя память о наших предках. Это другое пространство для работы с образом. Панно позволяет работать шире: с пластикой формы, с ритмом, со взаимодействием материалов. В таких работах мне интересно продолжать тему древних образов. Это еще один способ рассказать об истории средствами искусства.

– Вы участвуете в международных выставках. Что дают художнику такие площадки?

– Международные выставки – это возможность диалога. Когда показываешь свои работы за пределами страны, люди начинают по-другому читать символы, формы, идеи. Это всегда интересный культурный обмен.

Мои работы выставлялись на различных выставках в странах СНГ и за рубежом. И это интересный опыт,



потому что в каждой стране зритель по-своему воспринимает смыслы, заложенные в работе. Среди значимых событий: Milano Jewelry Week 2023, Всемирные игры кочевников 2024, а также международные выставки, ярмарки, фестивали ремесленного искусства.

Особенно важным для меня стало то, что кольцо из коллекции «Айна» получило международную награду – WCC Award of Excellence for Handicrafts 2024, присуждаемую World Crafts Council в рамках программы ЮНЕСКО.

Такие мероприятия дают художнику возможность не только представить свое искусство миру, но и увидеть, как культурные символы твоего народа становятся понятны и близки людям в разных странах.

– Вы являетесь одним из основателей USTA Art Studio. Какую миссию несет этот проект?

– USTA Art Studio – это пространство, где объединяются мастера разных направлений: художники, ремесленники, ювелиры, мастера по камню, дереву, тканям.

Мы работаем с традициями ремесел Казахстана и Центральной Азии, стараясь сохранить это культурное наследие и показать его современному миру.

Нам важно, чтобы каждое изделие не просто украшало пространство, а рассказывало историю. Форма, орнамент и материал дают возможность человеку почувствовать связь с древней культурой и ее глубиной.

По сути, вся идея USTA Art Studio заключается в простом, но важном принципе – наследие живет в деталях.




ФОТОСТУДИЯ
ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

Нейропсихология «с особенностями»

 gulim_nurmyhanbet

Гулим Смагулова – дефектолог, нейропсихолог.

Гулим, что привело вас к работе с детьми? Как вы пришли в дефектологию и нейропсихологию?
– Я преподавала в университете народного хозяйства, но дохода было недостаточно ни для строительства дома, ни для обучения детей. Поэтому я начала проводить индивидуальные занятия для детей с ограниченными возможностями. Сначала это казалось подработкой, но вскоре я увидела реальные результаты: ребенок, который не умел говорить, начинает говорить; ребенок с нестабильным вниманием справляется с заданиями; некоторые дети учатся адаптироваться и находят свое место в обществе. Эта работа показала мне реальную пользу и дала ощущение, что я вношу вклад в развитие каждого ребенка. С тех пор я сознательно выбрала дефектологию и нейропсихологию. Сегодня это для меня не просто профессия, а жизненная миссия.

– С какими проблемами вы помогаете справляться родителям и детям?

– В своей практике я помогаю детям и родителям справляться с основными трудностями, которые мешают полноценному развитию ребенка. Это, в частности, - задержка речевого и психического развития; - нестабильное внимание, трудности с памятью и мышлением; - сложности в поведении, неспособность контролировать эмоции; - трудности в учебных навыках (касательно чтения, письма, понимания заданий); - быстрая утомляемость, импульсивность; - проблемы в общении со сверстниками и взрослыми. Я работаю совместно с родителями: помогаю понять настоящие причины трудностей ребенка и обучаю правильной поддержке дома.

– С какими мифами о дефектологах и нейропсихологах вы сталкиваетесь? Какие из них мешают родителям вовремя помочь ребенку?

– В своей практике я сталкиваюсь с наиболее распространенными из них.
Миф 1. «Ребенок вырастет, он сам всё равно заговорит». Это один из самых опасных мифов. Многие родители теряют время, забывая, что раннее вмешательство – ключ к результату для ребенка с задержкой развития.
Миф 2. «К логопеду ходят, только чтобы поставить звуки». На самом деле работа логопеда связана с развитием процессов, лежащих в основе речи: восприятия, внимания, памяти, языкового понимания.
Миф 3. «Нейропсихолог – только для постановки диагноза». Нейропсихолог разрабатывает коррекционную программу с учетом работы мозга ребенка и занимается его развитием.



Миф 4. «Достаточно одного специалиста».

Иногда для достижения реальных результатов требуется комплексная работа: диагностика, коррекция, поддержка дома и взаимодействие с родителями.

Миф 5. «Ребенок слишком мал, заниматься еще рано». Наоборот – самое правильное время для начала работы именно в раннем возрасте.

Наибольшие препятствия для своевременной помощи ребенку создают мифы: «само пройдет» и «еще рано». Потеря времени может означать потерю возможностей ребенка. Ранняя и правильная диагностика с индивидуальным планом – самый короткий путь к результату.

– Работа с детьми с особенностями развития требует огромного эмоционального ресурса. Что помогает вам не выгорать и оставаться включенной и внимательной к каждому ребенку?

– Прежде всего меня вдохновляет результат. Каждое, пусть и небольшое, продвижение ребенка – самая сильная мотивация. Во-вторых, я рассматриваю ребенка не как «проблему», а как личность с потенциалом. Этот подход не утомляет, а придает смысл работе. В-третьих, я опираюсь на систему: помогают диагностика, четкий план, индивидуальный маршрут и постоянная связь с родителями. Системность снижает хаотичный стресс. Важно и то, что я не беру всё на себя: работаю в партнерстве с родителями, разделяя ответственность. Я воспринимаю свою профессию не как работу, а как миссию, влияющую на судьбу ребенка. И это главный фактор, помогающий не выгорать.

За пределами эстетики

kosmoestetik
kosmoestetik_brand

Косметология сегодня – это не просто индустрия красоты, а область, где эстетика тесно связана с медициной. Врач-косметолог Светлана Гермаковская более десяти лет работает со сложными случаями кожи, разрабатывает авторские методики и создала собственный бренд ухода Kosmo Estetik. В интервью она рассказывает о своем профессиональном пути и принципах, которыми руководствуется в работе с пациентами.

Светлана Гермаковская – косметолог, дерматолог, трихолог, основатель казахстанского профессионального бренда косметики KOSMO ESTETIK.

Светлана, расскажите о вашей истории. Что привело вас в косметологию?

– В косметологию меня привело любопытство. Двенадцать лет назад мне было интересно понять, где проходит грань между медициной и эстетикой.

Мне повезло начать работу в период, когда индустрия только набирала обороты. Тогда выбор препаратов был минимальным, многие схемы создавались буквально вручную – косметологи сами комбинировали составы, искали рабочие формулы, нарабатывали протоколы. Это была школа мышления, а не готовых решений.

Сегодня косметология уже другого масштаба. Это технологии, которые я сравниваю с полетом в космос. Биостимуляция, регенеративные методики, сложные протоколы работы с тканями – особенно за последние три года мы увидели фантастический скачок в развитии отрасли. То, что раньше казалось невозможным, стало реальной клинической практикой.

– В чем заключается ваша роль как врача-косметолога? Это больше про



эстетику или уже про полноценную клиническую работу с кожей как органом?

– Для меня косметология – это прежде всего клиническая дисциплина. Кожа – это сложная система, которая отражает внутренние процессы организма. И относиться к ней нужно не поверхностно, а системно и профессионально.

В начале моего пути ко мне приходили пациенты не «за молодостью» или трендовыми процедурами. Моими первыми пациентами были люди со сложными дерматологическими

проблемами, среди которых розацеа, тяжелые формы акне, глубокие рубцовые изменения. Это были не легкие эстетические задачи, а клинические случаи, требующие анализа, терпения и поэтапной терапии. В том числе и работы с самооценкой человека. Именно они сформировали мой профессиональный подход на данный момент.

Последние несколько лет ко мне активно приезжают пациенты из разных стран именно для работы со сложными рубцами. И на профессиональной конференции в Сербии я осознала, что многие

сложные процедуры, которые кажутся трудными для других косметологов, я выполняю просто и эффективно благодаря выстроенной годами авторской методике ферментотерапии.

Я убеждена: эстетика и красота – это результат правильно проведенной работы с кожей, домашнего ухода и всесторонней заботы, связанных с питанием и общим состоянием организма.

– В чем преимущества Kosmo Estetik? На кого ориентирована косметика вашего бренда?

– Продукт Kosmo Estetik принципиально отличается тем, что рожден из реальной практики врача-косметолога. Пока многие ориентируются на многоступенчатые схемы с десятками баночек, сывороток и тонеров, я создала простой, универсальный и комфортный продукт. Моя косметика – это идеальный конструктор, который может работать самостоятельно и прекрасно сочетается с лечебными кремами из аптеки, другими марками косметики, а также подходит пациентам, которые активно посещают косметолога и делают инъекционные и аппаратные процедуры. Кроме того, бренд полностью закрывает потребности домашнего ухода. Он идеально подходит тем, кто хочет поддерживать кожу в нашем агрессивном климате – обеспечивать увлажнение, заботу и комфорт каждый день.

Мой крем «День-ночь» уже, кажется, стал настоящей легендой продаж, и это моя гордость. Я создавала его как универсальный продукт, который закрывает основные потребности кожи у людей любого возраста – от подростков до взрослых, мужчин и женщин. Он отлично работает как база под макияж, делая кожу гладкой и увлажненной, а вечером становится полноценным уходом для восстановления.

Также его можно использовать для деликатной зоны вокруг глаз и для кожи шеи. Мне хотелось создать один крем, который действительно упрощает уход и подходит практически всем.

И еще я не могу не упомянуть своего первенца – гидрирующий гель для очищения лица. Этот продукт «два в одном» является по-настоящему уникальной разработкой не только для Казахстана, но и среди других брендов. Сегодня сложно найти такой универсальный состав без противопоказаний.

Его можно использовать беременным, людям на системных ретиноидах и всем пациентам, которые приходят на процедуру гигиенической чистки. Кроме того, у него есть второе применение – он отлично работает как токопроводящий гель для процедур микротоковой терапии.

Kosmo Estetik – это косметика, которая работает как для врача, так и для пациента, облегчая, а не усложняя процесс ухода за кожей, а также после проведенных процедур поддерживая здоровье кожи в долгосрочной перспективе.

– Как вы относитесь к трендам в косметологии? Всегда ли новые методики действительно безопасны и эффективны? Или иногда за громкими обещаниями скрываются риски для пациента?

– Очень настороженно. Несмотря на стремительное развитие отрасли и появление новых методик, часто




под громкими новинками скрывается старое в новой обертке. Это могут быть опасные процедуры, которые способны нанести серьезный вред пациенту. Ведь последствия и осложнения от воздействия многих процедур можно увидеть только через несколько лет. Для врача-косметолога крайне важно уметь фильтровать новомодные и потенциально опасные процедуры от действительно инновационных и эффективных решений. И для этого необходимо постоянно учиться – посещать профессиональные конгрессы, круглые столы и семинары, где обсуждаются реальные клинические результаты и долгосрочные эффекты.

Наверное, можно сказать, что я уже стала бессменным амбассадором таких мероприятий, стараясь быть в курсе всех новинок и тенденций, анализируя их с позиции безопасности и эффективности для пациента.

Для меня главный принцип прост: не гоняться за модой, а быть врачом, который выбирает только проверенные, безопасные и результативные решения. Именно такой подход позволяет пациенту доверять врачу, а косметологии – оставаться медицинской дисциплиной, а не просто индустрией быстрых эффектов.

Роль куратора в современной школе

 miss_nurgul_5
+7-701-012-72-23

В современной школе важны не только знания и оценки, но и среда, в которой развивается ребенок. Поддержать ученика, помочь ему адаптироваться и выстроить диалог между школой и семьей помогает куратор. Но кто такой куратор? И почему его роль становится одной из ключевых в образовательной системе?

Об этом рассказывает Нургуль Алкеева – старший куратор Astana Garden International School.

Нургуль, в чем сегодня заключается ключевая роль куратора в школе – это больше про дисциплину, сопровождение или психологическую поддержку?

– Ключевая роль куратора значительно шире, чем просто налаживание дисциплины. Она заключается в создании благоприятной среды и безопасности для ученика, в воспитании и формировании личности. Куратор сопровождает ребенка в школьной жизни, является наставником и помогает адаптироваться. Также он является связующим звеном между всеми участниками образовательного процесса: учеником, родителями, учителями и администрацией. Его задача – выстраивать диалог и находить решения, которые будут полезны для учащихся. В мои профессиональные обязанности также входит наставничество кураторов.

В нашем отделе работают 16 педагогов-кураторов, и этот опыт позволяет выстраивать эффективную коммуникацию внутри команды, формировать системный подход к работе и постоянно развиваться в профессиональном плане. Безусловно, в процессе работы возникают определенные трудности, поскольку каждый



сотрудник обладает собственным профессиональным и жизненным опытом. Однако единая политика школы и выстроенная система поддержки педагогов создают благоприятную среду, в которой каждый мотивированный специалист имеет возможность расти, совершенствовать свои компетенции и раскрывать свой потенциал.

– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать сильный куратор, способный стать настоящим «мостом доверия» между ребенком и системой образования?

– Прежде всего эмоциональной зрелостью. Куратор часто работает с переживаниями детей и родителей, поэтому важно сохранять спокойствие и быть взрослым союзником. Не менее важно умение слушать и слышать: задавать точные вопросы, замечать скрытые сигналы, выслушивать все стороны без осуждения и выступать медиатором. Именно

это создает для ребенка ощущение безопасности.

Куратор также должен быть проводником ценностей школы, ясно понимать ее миссию и культуру. Большую роль при этом играет коммуникационная грамотность – способность вести сложные разговоры, объяснять решения школы и переводить эмоции в конструктивный диалог. И, конечно, важны организаторские способности: умение создать в классе дружелюбную атмосферу и на личном примере выстраивать уважительное взаимодействие со всем школьным сообществом. Когда дети и родители видят справедливое и уважительное отношение, возникает доверие к системе.

– Что важнее в образовательной среде сегодня – академические результаты или качественная коммуникация? Можно ли совместить и то, и другое?

– В образовательной среде, безусловно, важны качественные



знания, а также развитие навыков, которые необходимы для реализации в жизни. Эти два направления неделимы. Одно без другого не существует.

Но существует и обратная закономерность – через качественную коммуникацию и благоприятную среду начинает расти академический результат. Я за то, чтобы эти два элемента усиливали друг друга.

– С какими трудностями сталкиваются современные подростки? Может ли школа вовремя их распознать?

– Если говорить на основе моего опыта работы, то у современных подростков

- повышенная тревожность за будущее: куда поступать, какую профессию выбрать, оправдаются ли ожидания родителей; это учитывается во многих школах, в частности в нашей имеется «Отдел по поступлению в университет»,
- нерациональное использование времени: много времени уделяется социальным сетям, и в связи с этим снижается концентрация, возникает постоянная усталость и нехватка времени,
- эмоциональное выгорание вследствие высокой учебной нагрузки, подготовки к экзаменам и ожиданий взрослых,
- физиологические изменения из-за влияния гормональных процессов на уровень энергии и настроение.

И еще одна распространенная проблема – это прокрастинация, когда ученик откладывает выполнение заданий, даже понимая их важность.

– Что делать, если ребенок закрывается и не идет на контакт? Какие методы работают в таких случаях?

– В первую очередь важно попытаться посмотреть на ситуацию глазами ребенка и определить, хотела бы я сама говорить об этом прямо сейчас, если бы оказалась на его месте. Подросток не делится своими проблемами сразу, и это нормально. Причины могут быть разными.

Первый и важный инструмент – это терпение и внимание. На практике это выглядит очень просто: создать спокойное и безопасное пространство, где никто не мешает, и никто не услышит разговор. Иногда достаточно пригласить ученика на спокойную беседу, предложить чай и в доверительной обстановке спросить, готов ли он поделиться тем, что его волнует.

Далее уделить внимание окружению подростка. Иногда друзья или одноклассники могут знать о ситуации больше, чем взрослые. Если поговорить с ними, можно лучше понять, что происходит. Также важно поддерживать контакт с родителями, чтобы увидеть полную картину происходящего и понять, связана ли ситуация с семейными обстоятельствами.

Изменения в учебе и поведении – резкое снижение оценок, потеря мотивации, изменения в активности могут быть сигналом того, что ребенку нужна дополнительная поддержка. Школьные психологи с помощью диагностических методик и тестов могут выявить скрытые трудности, которые не всегда заметны на поверхности. На основе этих наблюдений специалисты могут своевременно информировать куратора и родителей, и выстроить комплексный подход.

Таким образом, подросток должен почувствовать, что рядом есть взрослый, который не осудит и не будет давить, а готов выслушать и реально помочь.

– Как меняется роль школы в жизни ребенка в эпоху цифровизации и информационной перегрузки?

– Полностью исключить или вытеснить это влияние сегодня уже невозможно, поэтому задача школы – не бороться с цифровой средой, а научить детей правильно с ней взаимодействовать. Нужно находить баланс между использованием технологий и живым социальным взаимодействием. Цифровизация имеет свои преимущества, потому что информация стала более доступной, появились новые образовательные форматы, включая онлайн-занятия и курсы, ИИ-контент и дополнительные возможности для обучения. Мы часто рекомендуем детям ограничивать время использования гаджетов и больше уделять внимания живому общению, занятию спортом. При этом понимаем, что в современном мире это непросто, даже взрослые нередко оказываются зависимыми от своих устройств.

В нашей практике, например, в начале каждого учебного года проводятся тематические встречи и занятия, посвященные вопросам кибербезопасности. Мы обсуждаем с учениками и родителями правила безопасного поведения в интернете, цифровую этику и способы защиты личной информации.

Программирование жизни: почему всё начинается с тебя

 tamara.zvyagintseva

Иногда для того, чтобы изменить жизнь, недостаточно просто ждать благоприятных обстоятельств, – важно понять, по каким законам она вообще развивается.

Специалист по программированию новых жизненных сценариев Тамара Звягинцева помогает людям увидеть глубинные причины происходящего и научиться менять свою реальность через внутреннее состояние и осознанность, повышая ответственность за совершение поступков на собственном пути.

Тамара, как давно вы работаете с людьми? Какие методы используете в работе?

– Я работаю с людьми уже несколько лет, и за это время моя практика прошла серьезную трансформацию. Изначально моя работа была связана с нумерологией и анализом жизненных сценариев при помощи даты рождения. Эта система стала для меня хорошей базой, потому что она позволяет увидеть определенные закономерности и потенциал человека.

Но со временем я пришла к более глубокому пониманию того, как формируются события в жизни. Сегодня в своей работе я делаю основной акцент не на прогнозах, а на программировании новых жизненных сценариев через изменение состояния человека и его внутреннего восприятия.

– С какими запросами чаще всего приходят люди? Что на самом деле стоит за этими запросами?

– Чаще всего люди приходят с запросами, связанными с деньгами или болью. Это два сигнала, на которые человек реагирует быстрее всего. Когда начинаются серьезные трудности с финансами или появляются проблемы со здоровьем, это уже невозможно игнорировать. Остальные жизненные ситуации люди часто могут долго терпеть или откладывать решение проблем. Но даже за этими запросами почти всегда стоят более глубокие причины. Как правило, это нарушение определенных жизненных закономерностей, по которым устроена наша реальность. Многие люди даже не задумываются о том, что такие законы существуют, и их незнание часто приводит к жизненным перекосам.



В работе я помогаю человеку увидеть, почему возникла та или иная ситуация, какие внутренние процессы за ней стоят. Когда человек начинает понимать причины происходящего, у него меняется взгляд на ситуацию и внутреннее состояние. И именно через изменение состояния начинает меняться и сама реальность – события постепенно начинают разворачиваться в другую, более благоприятную сторону.

– Насколько сильно внутреннее состояние человека влияет на события, которые происходят в его жизни? Можно ли сказать, что мы в какой-то степени формируем свою реальность?

– Внутренний настрой человека влияет на его реальность гораздо сильнее, чем принято думать. По сути, именно из внутреннего восприятия формируется то, как разворачиваются события в нашей жизни.

Одна и та же ситуация может происходить с разными людьми, но каждый проживает ее совершенно по-разному. Это напрямую связано с тем, с каким отношением человек смотрит на происходящее. Я могу привести пример из личного опыта. Когда из-за сложившейся

в мире ситуации мы оказались вынуждены задержаться в Дубае, я наблюдала очень показательное разделение людей. Сама ситуация была одинаковой для всех – неопределенность, ожидание и невозможность сразу улететь. Но реакция людей оказалась совершенно разной. У одной части людей поднимались страх, возмущение, тревога и протест. У другой – принятие происходящего и доверие к тому, как разворачиваются события.

Я выбрала посмотреть на эту ситуацию как на событие, которое несет в себе определенный смысл для меня. Когда меняется отношение к происходящему, начинает меняться и то, как складываются дальнейшие обстоятельства.

В нашем случае это было очень заметно: люди, которые смогли сохранить спокойствие и доверие, достаточно быстро и благополучно вернулись домой. Другие же надолго застряли в сложной дороге через соседние страны.

Этот пример хорошо показывает один принцип: событие может быть одно, но реальность каждого человека формируется через его отношение и внутренний настрой. Когда человек начинает понимать, как работают эти закономерности, он перестает бороться с обстоятельствами и учится принимать происходящее с доверием. И тогда сами события постепенно начинают складываться по-другому.

– Сегодня многие ищут ответы во внешнем мире – в советах, тренингах, социальных сетях. Почему, на ваш

взгляд, так важно научиться понимать более глубокие процессы своей жизни?

– Сейчас мы находимся в очень важной точке перехода. Я считаю, что 2026 год открывает второй большой цикл – цикл изменений.

Если предыдущий период был связан с постепенными процессами и возможностью долго жить в привычных убеждениях, то новый этап будет происходить на гораздо больших скоростях. Мир начнет меняться очень быстро, и эти изменения мы будем видеть буквально в ближайшие десять лет.

Люди всё чаще будут задаваться вопросами о том, кто они на самом деле и для чего живут. Постепенно начнет раскрываться более глубокое понимание того, как устроены жизненные процессы и по каким закономерностям развивается жизнь каждого человека. По сути, задача у людей одна – прийти к состоянию счастливой, полноценной жизни. Но путь к этому у каждого свой, и новый этап будет учить нас по-новому смотреть на происходящее, принимать различие людей и брать больше ответственности за собственную жизнь. Поэтому сегодня особенно важно не просто искать ответы во внешнем мире, а учиться понимать более глубокие закономерности жизни.

Именно через это понимание приходит осознанность и ответственность за свою жизнь. Потому что постепенно становится очевидно: какой будет наша реальность, во многом зависит от того, как мы проживаем происходящие с нами события.

– Если человек чувствует, что находится в сложном жизненном периоде или в состоянии внутреннего тупика, с чего, по-вашему, стоит начать путь к изменениям?

– Первое, с чего действительно нужно начать в такой ситуации, – это сказать себе правду. Очень часто человек оказывается в тупике не потому, что жизнь несправедлива, а потому, что мы долгое время избегаем честного взгляда на происходящее. Мы придумываем объяснения, оправдания, строим иллюзии – лишь бы не смотреть туда, где на самом деле лежит причина.

Но любые настоящие изменения начинаются только с правды. Обойти этот этап невозможно. Правда не всегда бывает приятной. Иногда это необходимость признать свои страхи, увидеть, где мы не реализуем себя, где действуем из гордыни или пытаемся контролировать то, что на самом деле требует совсем другого отношения. Это момент, когда человек честно говорит себе: да, именно мои решения, мои действия и мой выбор привели меня в ту точку, где я нахожусь сейчас. И в этом нет ни обвинений, ни оценки – это просто точка осознания.

Когда человек начинает смотреть на свою жизнь с этой позиции, появляется ответственность. Понимание того, что изменить ситуацию может только он сам. И это важный шаг.

Здесь нет волшебных таблеток или быстрых решений. Изменения всегда связаны с внутренней работой и иногда проходят через непростые трансформации. Но именно за этим этапом обычно и начинаются самые сильные и настоящие перемены в жизни.



Dastur – вкус традиций

 dastur.04

Хадиша, как появилась идея создать бренд Dastur и заняться производством теста для домашнего использования?

– Идея появилась еще из детства. Я помню, как моя мама иногда заказывала готовое тесто у поваров в ресторанах. Это было очень удобно, потому что значительно экономило время на кухне. Со временем у меня появилась мысль, что такой продукт был бы востребован.

Изначально мы планировали запустить бизнес в Актобе по франшизе. Но в связи с определенными обстоятельствами с франшизой не получилось. Тогда мы приняли решение начать дело самостоятельно и создать собственный бренд – Dastur. Это был шаг на свой страх и риск, но сегодня наш бренд уже представлен в нескольких городах: Актобе, Астане и Уральске, и мы продолжаем развиваться.

Домашняя кухня всегда была важной частью культуры и семейных традиций в каждой казахстанской семье. Но в современном ритме жизни всё больше людей ищут решения, которые помогают готовить любимые блюда быстрее, не жертвуя вкусом и качеством. Именно на этом принципе построен бренд Dastur, созданный предпринимателем Хадишой Садыковой. Сегодня продукция бренда помогает многим семьям сохранять традиции национальной кухни, экономя время на приготовлении. О том, как из детской идеи вырос собственный бренд, с какими трудностями пришлось столкнуться на старте и какие планы у компании на будущее, рассказывает основательница Dastur – Хадиша Садыкова.



– Чем продукция вашего бренда отличается от того, что обычно можно купить в магазине? В чем его главная особенность?

– Главная особенность нашей продукции – это качество и домашний подход. Мы делаем тесто так, как делали бы его дома: из хороших ингредиентов, без лишних добавок. Для меня важно, чтобы человек, открыв упаковку, мог приготовить блюдо так, будто он сам только что замесил тесто.

Мы также уделяем большое внимание удобству: тесто уже готово к использованию, и это значительно экономит время. Наш девиз: «Мы облегчаем жизнь всем женщинам».

– Какие продукты сегодня входят в линейку Dastur, и какой из них пользуется наибольшей популярностью у покупателей?

– Сегодня в линейке Dastur есть несколько видов теста, которые подходят для приготовления разных блюд национальной домашней кухни. Самой большой популярностью пользуется тесто для бешбармака, потому что это одно из самых любимых блюд в наших семьях. Люди ценят, что могут быстро приготовить традиционное блюдо, не тратя много времени на подготовку теста.

– Насколько сложно было запустить производство? С какими трудностями вы столкнулись на старте?

– Запуск производства – это всегда непростой путь. На старте было много задач: поиск оборудования, настройка технологии, оформление документов, а также стремление понять рынок и наладить продажи. Кроме того, для меня это был совершенно новый опыт, так как раньше я не занималась бизнесом. В самом начале наша команда состояла всего из двух человек: сотрудника, который работал в цехе, и меня.

Я сама занималась практически всем: производством, продажами и доставкой продукции. Нередко приходилось ездить на такси и развозить заказы клиентам. По сути, в тот период я совмещала сразу несколько ролей: была и экспедитором, и торговым представителем, и бухгалтером, и занималась всеми организационными вопросами. Но именно этот путь дал мне глубокое понимание бизнеса изнутри. Когда ты проходишь каждый этап сам, ты начинаешь по-настоящему ценить результат и понимать, как строится сильный бренд.

Сегодня это помогает мне развивать Dastur и двигаться дальше.

– Как вы контролируете качество? Какие принципы для вас являются основой при производстве продуктов питания?

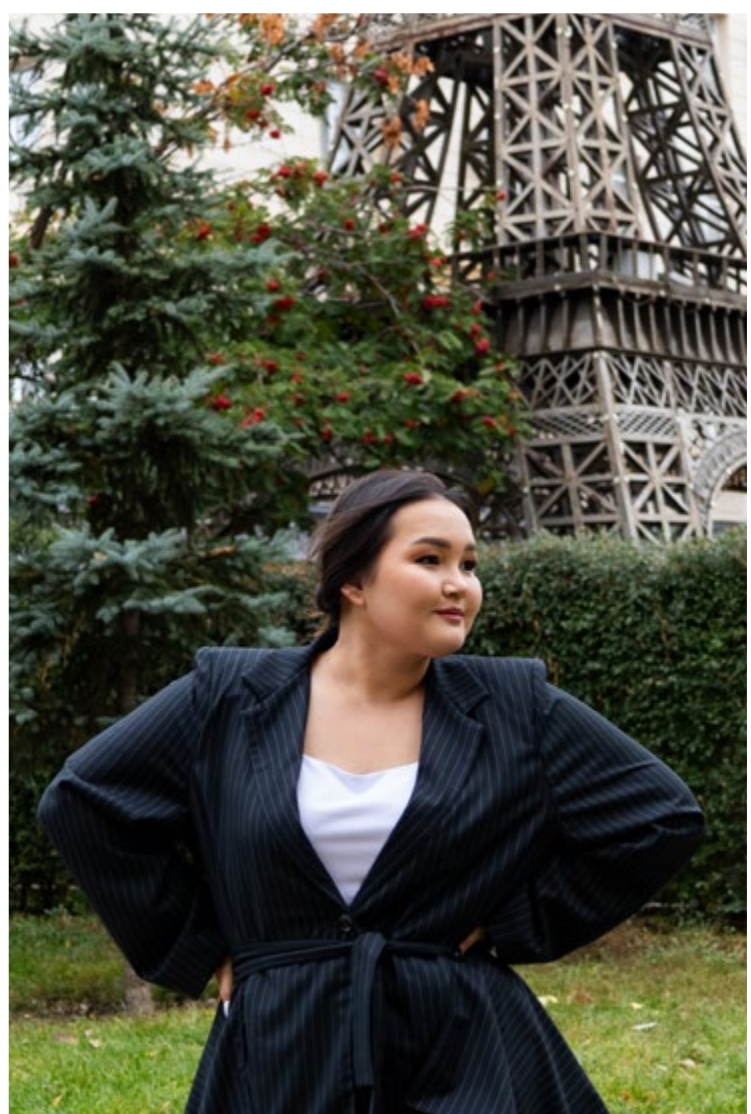
– Для нас качество – это главный приоритет. Мы тщательно выбираем ингредиенты и следим




за технологией производства. Наш основной принцип – делать продукт как для своей семьи. Поэтому для нас важно, чтобы тесто было свежим, вкусным и безопасным.

– Какие планы у бренда Dastur на будущее: планируете расширять ассортимент или выходить на новые рынки?

– Да, конечно. Мы планируем расширять ассортимент и добавлять новые продукты, которые будут облегчать приготовление домашних блюд. Также в наших планах дальнейшее развитие бренда и выход на новые рынки, чтобы как можно больше людей могли познакомиться с продукцией Dastur.



Эрик Бекен: «Каждая поездка - часть глобальной логистической сети»

 moviton_p2p
www.moviton.com
Twitter: MovitOn_P2P

Эрик Бекен – основатель стартап-проекта MovitOn.

Эрик, расскажите, как родилась идея MovitOn.
– Идея MovitOn появилась из личного опыта. Уже несколько лет я живу за границей, регулярно сталкиваясь с проблемой международных отправок. Традиционные службы доставки часто работают медленно, дорого и имеют множество ограничений. В какой-то момент я заметил интересную закономерность: каждый день огромное количество людей перемещается между странами – на автомобилях, поездах и самолетах. И очень часто люди помогают друг другу передать небольшие посылки «по пути».

Но такие договоренности происходят хаотично – через знакомых, в чатах путешественников и так далее. Так появилась идея создать платформу, которая соединит отправителей и тех, кто уже движется по нужному маршруту. MovitOn – платформа, которая объединяет маршруты путешествий в глобальную сеть доставки с использованием искусственного интеллекта, блокчейна и смарт-контрактов.

– Какую ценность сегодня ваш стартап приносит обществу?
– MovitOn делает доставку быстрее и доступнее. Платформа соединяет людей, которым нужно отправить посылку, с теми, кто уже движется по этому маршруту. Благодаря этому отправления могут доставляться быстрее и зачастую дешевле, чем через традиционные службы доставки. При этом люди, которые перевозят посылки по пути, получают возможность дополнительного заработка. MovitOn формирует



новую модель логистики, где обычные маршруты людей превращаются в возможность помощи, сотрудничества и дополнительного дохода. Мы также рассматриваем развитие MovitOn как глобального маркетплейса. Компании и магазины смогут размещать

свои товары на платформе, а доставка будет выполняться через путешественников, уже движущихся по нужному маршруту. Кроме того, для самих путешественников в приложении будут доступны различные сервисы – аренда жилья,

автомобилей, услуги гидов и другие локальные сервисы в стране назначения. Таким образом, MovitOn формирует глобальную экосистему, где путешествия людей превращаются в инфраструктуру торговли, логистики и сервисов, и всё это в одном приложении.

– В чем уникальность MovitOn по сравнению с логистическими решениями на международном рынке?

– Главная особенность MovitOn – использование Web3-технологий и искусственного интеллекта для создания безопасной P2P-логистики. В платформе используются смарт-контракты, в которых фиксируются все условия доставки: маршрут, сроки, стоимость и ответственность сторон.

Для ценных отправок дополнительно применяется эскроу-механизм: средства резервируются до момента передачи посылки получателю. Это обеспечивает прозрачность сделки и дополнительную защиту для всех участников платформы. Кроме того, система использует алгоритмы искусственного интеллекта, которые помогают подобрать подходящего перевозчика с учетом маршрута, времени поездки и правил ввоза товаров в конкретную страну. Мы используем уже существующие маршруты людей и транспорта внутри стран и на международных направлениях. Если человек едет на автомобиле, путешествует поездом или летит международным рейсом, он может взять небольшую посылку и доставить ее по пути. Такая же логика применяется и в грузовой логистике. Например, нередко бывает, что фуры приезжают в другую страну с грузом, разгружаются и возвращаются обратно практически пустыми. Через платформу MovitOn можно заранее сформировать дополнительный груз и загрузить транспорт на обратный путь. В платформе действует многоуровневая система

верификации пользователей: KYC-проверка личности, подтверждение документов, телефона и банковской карты. Отправитель может отслеживать посылку через GPS-трекинг в режиме реального времени. Для расчетов внутри платформы используется собственный токен MVON, который позволяет людям из разных стран быстро и удобно рассчитываться между собой независимо от валют и банковских систем. Кроме того, мы разрабатываем устройство MovitOn Box – умный бокс со встроенным сканером безопасности и системой бесконтактной передачи посылок по QR-коду. Таким образом, MovitOn – это не просто новый способ доставки, а цифровая логистическая система нового поколения.

– MovitOn стал победителем Startup Pitch на международном форуме Blockchain Life в Дубае. Что стало решающим фактором победы?

– Blockchain Life – одна из крупнейших международных конференций в сфере блокчейна и криптотехнологий. В жюри были представители ведущих компаний индустрии, включая руководителей крупных криптобирж – таких, как BitMEX, KuCoin и Weex. Думаю, ключевую роль сыграла сама идея и ее масштабируемость. Когда люди слышат о концепции MovitOn, они быстро понимают ее логику: миллионы людей ежедневно перемещаются между странами, и эти маршруты могут стать частью глобальной логистической сети. Кроме того, эксперты отметили, что MovitOn соединяет традиционную логистику Web2 с возможностями Web3. Также важную роль сыграла команда проекта – международная группа специалистов из сфер технологий, логистики и блокчейн-индустрии.

– Насколько сложно стартапу выходить на глобальную арену?
– Сегодня технологии позволяют стартапам выходить

на международный рынок практически из любой точки мира. MovitOn изначально создается как международная платформа. Компания зарегистрирована в Дубае и развивается как технологический проект с глобальной аудиторией. Иногда приходится сталкиваться со стереотипами или с тем, что о технологических проектах из отдельных регионов знают меньше. Но в современном мире география основателя уже не играет решающей роли – гораздо важнее сама идея, продукт и команда, способная реализовать проект на международном уровне. Я родом из Казахстана, и для меня важно показывать, что сильные технологические идеи могут появляться в любой точке мира.


– Какие качества вы цените в людях, которые строят с вами международный проект?

– Прежде всего человечность и ответственность. Для меня важно, чтобы люди уважали друг друга, умели работать в команде и доводили взятые на себя задачи до результата. Стартап – это всегда работа в условиях неопределенности, поэтому также важны гибкость мышления и готовность быстро адаптироваться к изменениям. И, конечно, важна вера в идею и общее видение. Когда команда понимает, какую проблему решает и зачем создает продукт, появляется энергия двигаться дальше.

– Если смотреть на горизонт трех-пяти лет, каким вы видите MovitOn?

– В перспективе нескольких лет мы хотим создать глобальную платформу доставки нового поколения. Я вижу MovitOn как экосистему, в которой миллионы людей по всему миру используют приложение в своей повседневной жизни. Мы хотим сделать так, чтобы любое путешествие в мире могло стать возможностью помочь кому-то и одновременно заработать.

Искусство ближе, чем кажется: Философия платформы Arts.me

 artsme.kz
www.arts.me
info@arts.me

Искусство традиционно ассоциируется с галереями, закрытыми аукционами и узким кругом ценителей. Однако в эпоху цифровых технологий оно постепенно выходит за пределы элитарных пространств и становится ближе к повседневной жизни. Основатель платформы Arts.me Глеб Штрайб убежден: искусство должно быть доступным каждому – так же просто, как любой другой онлайн-сервис. В интервью он рассказывает, как появилась идея создать цифровую платформу для художников в Казахстане, какие возможности она открывает для авторов и почему покупка произведений искусства может стать такой же простой, как несколько кликов в смартфоне.

Глеб, как появилась идея создания платформы Arts.me? Какую проблему в сфере искусства Казахстана вы хотели решить с ее помощью?

– Моя основная профессиональная деятельность связана с финансовой сферой. Как предприниматель и финансист я работал в разных странах и запускал проекты в различных юрисдикциях. Одной из таких стран стал Казахстан, в который я буквально влюбился с первого знакомства.

Меня всегда впечатляло, насколько в Казахстане развиты цифровые сервисы: многие процессы максимально упрощены, большинство услуг доступны онлайн, а уровень цифровизации во многих аспектах даже опережает ряд европейских и азиатских стран, где мне доводилось жить и работать. Именно на этом фоне я заметил интересный парадокс. При всей развитости цифровой

«Искусство не должно быть чем-то далеким и элитарным – оно может и должно быть естественной частью повседневной жизни» – основатель Arts.me Глеб Штрайб



инфраструктуры сфера искусства практически не была представлена онлайн. В Европе я привык покупать произведения искусства через интернет-платформы, но в Казахстане такого инструмента фактически не существовало. При этом в стране огромное количество талантливых художников. Многие из них до сих пор продают свои работы на улицах или через ограниченный круг знакомых, хотя создают действительно интересные и сильные произведения. Тогда вместе с командой единомышленников мы решили попробовать изменить эту ситуацию и создать платформу Arts.me – пространство, которое делает покупку произведений искусства такой же простой и удобной, как использование других цифровых сервисов.

– Чем ваша платформа отличается от обычных галерей или площадок по продаже картин?

– Главное отличие в том, что Arts.me – это именно платформа, а не онлайн-витрина галереи. Мы не выступаем в роли арбитра, который решает, какой художник «достаточно хороший», чтобы выставляться, а какой нет. Любой человек может зарегистрироваться, создать свой профиль и загрузить свои работы – примерно так же, как это происходит в социальных сетях. Для нас это принципиально важно, потому что в искусстве нет единого стандарта вкуса. На каждую работу всегда находится свой зритель и свой ценитель. При этом на платформе работает нейтральный алгоритм оценки работ, который анализирует параметры картины и информацию о художнике. Это помогает пользователям ориентироваться в большом количестве произведений и находить интересные работы независимо от известности автора.

– Для многих людей покупка произведения искусства кажется сложной и даже немного «элитарной».

Как Arts.me помогает сделать искусство более доступным и понятным для широкой аудитории?

– Во-первых, важную роль играет удобство. Платформа позволяет спокойно просматривать большое количество работ и открывать для себя новых художников. Мы также внедрили функцию, которая позволяет «примерить» картину в различных интерьерах и понять, как она будет смотреться в пространстве. Во-вторых, пользователям помогает система объективной оценки работ, позволяющая ориентироваться в цене, размере и уровне художника. Кроме того, наша команда помогает покупателям подобрать картину и консультирует как онлайн, так и офлайн. Платформа также полностью закрывает практическую сторону покупки: мы организуем оплату, доставку и оформление заказа таким образом, чтобы процесс был максимально простым. В результате человек может выбрать произведение искусства и оформить покупку буквально в несколько кликов.

– Как вам удалось реализовать функцию «примерки» картины к интерьеру? Что она из себя представляет?

– Когда мы начали развивать платформу, стало понятно, что людям важно увидеть, как именно картина будет смотреться у них дома. Сначала мы помогли покупателям делать такую примерку вручную – иногда даже выезжали офлайн или создавали визуализации по фотографиям интерьеров. Однако со временем стало ясно, что такой процесс слишком долгий и не всегда экономически оправдан. Поэтому мы внедрили современную технологию визуализации, которая позволяет «примерить» картину на стену в режиме реального времени через камеру смартфона. Это делает процесс выбора намного проще и помогает людям быстрее принять решение о покупке.


– Какие возможности платформа открывает для художников?

– Одна из главных целей платформы – дать возможность художникам, раньше никогда не продававшим свои работы, начать зарабатывать на своем творчестве. Для тех авторов, для кого искусство уже является основной деятельностью, платформа становится дополнительным каналом для развития карьеры и поиска новых покупателей. Команда Arts.me активно продвигает саму платформу через социальные сети, рекламу и офлайн-мероприятия. При этом мы сознательно не продвигаем отдельных художников, а стараемся развивать интерес к искусству в целом. Когда растет интерес к искусству, вместе с этим растут и возможности для всех художников, представленных на платформе.

– Каким вы видите развитие Arts.me в будущем?

– На раннем этапе мы рассматривали достаточно быстрый международный рост. Анализ рынка показал, что во многих странах СНГ до сих пор практически нет развитых цифровых платформ, объединяющих художников и покупателей искусства. Однако со временем мы поняли, что гораздо важнее сначала создать по-настоящему сильный продукт внутри Казахстана. Нам хочется, чтобы платформа стала частью современной культурной и цифровой среды страны. Поэтому сейчас основной фокус – развитие Arts.me именно внутри Казахстана. При этом мы видим, что интерес к искусству появляется не только в крупнейших городах. К платформе всё чаще присоединяются художники и покупатели из разных регионов страны. Это показывает, что интерес к искусству не является привилегией только больших культурных центров.

Налоговая оптимизация без рисков

 factor_consulting

Налоги – одна из тех тем в бизнесе, которая вызывает больше всего вопросов и опасений. Многие предприниматели уверены, что налоговая нагрузка неизбежно «съедает» значительную часть прибыли, а любые способы ее снижения связаны с рисками. Однако на практике грамотное налоговое планирование позволяет бизнесу работать эффективнее и при этом полностью оставаться в правовом поле. О том, какие возможности предоставляет законодательство Казахстана и как предпринимателям выстроить безопасную финансовую систему, рассказывает основатель компании Factor Consulting Шолпан Кенжегулова.

Шолпан Кенжегулова – основатель компании Factor Consulting.

Шолпан, сегодня многие предприниматели задаются вопросом: действительно ли можно законно сэкономить на налогах, или это миф?

– Законно оптимизировать налоги – это не только возможно, но и вполне разумно. Важно понимать: цель не в том, чтобы «уйти от налогов», а в том, чтобы не платить лишнее.

Законодательство Казахстана дает множество инструментов – от выбора подходящей системы налогообложения до применения льгот, вычетов и специальных режимов.

Проблема в том, что большинство предпринимателей просто не знают, какие возможности им доступны.

Мы помогаем увидеть эти варианты и выстроить систему, где каждый тенге работает эффективно и в рамках закона.



– Какие самые распространенные ошибки в налогах допускают предприниматели в Казахстане?

– Первая и самая частая ошибка – вести деятельность без стратегического налогового планирования. Многие думают о налогах постфактум, когда уже нужно сдавать отчетность. Вторая – неправильный выбор системы налогообложения. Часто бизнес растет, а система не меняется.

Третья – недостаточное внимание к документальному оформлению

расходов: налоговая база из-за этого искусственно завышается. И, наконец, многие предприниматели доверяют всё бухгалтерии, не вникая в суть, а ведь грамотный руководитель должен понимать хотя бы основы налоговых принципов.

– Расскажите о компании Factor Consulting. Какие задачи вы помогаете решать предпринимателям?

– Я руководитель аутсорсинговой компании по бухгалтерскому

сопровождению. Мы специализируемся на комплексном ведении бухгалтерии для малого и среднего бизнеса: от первичной документации до налоговой отчетности и стратегического финансового консультирования.

Наша цель – не просто «считать цифры», а помогать предпринимателям выстраивать прозрачную, безопасную и эффективную финансовую систему.

– Какие услуги сегодня наиболее востребованы?

– Наиболее востребованы

- полное бухгалтерское сопровождение,
- налоговая оптимизация,
- восстановление учета,
- подготовка к налоговым проверкам,
- кадровый учет и расчет заработной платы.

Также растет спрос на финансовую аналитику и управленческую отчетность – бизнесу важно видеть не только «что было», но и понимать, куда он движется.




– Налоговая оптимизация часто пугает бизнес. Как отличить законные инструменты экономии от рискованных схем?

– Главный критерий – прозрачность и наличие экономического смысла. Если схема построена только ради снижения налога, без логики для бизнеса, это риск. Законная оптимизация строится на нормах Налогового кодекса, судебной практике и здоровом экономическом расчете. Всё должно быть обосновано документально. Мы всегда объясняем клиентам: если вы можете спокойно показать свою схему налоговой, и у вас есть аргументы, значит, всё сделано правильно.

– Как вы считаете, почему предпринимателям важно работать с налоговыми консультантами, а не решать эти вопросы самостоятельно?

– Потому что налоговая система сложная и постоянно меняется. Хороший консультант – это не просто бухгалтер, это стратегический партнер, который помогает выстроить устойчивую финансовую модель. Предприниматель должен заниматься продуктом и развитием, а не разбираться в десятках статей кодекса. При этом консультация часто обходится дешевле, чем последствия ошибок в виде штрафов, пени или просто лишних платежей. Мы видим, как после грамотного сопровождения у компаний появляется уверенность и прозрачность в финансовых решениях.

Италия ближе, чем кажется: как поступить в европейский вуз

 viva_study_
TikTok @viva_study_
www.viva-study.com
WhatsApp +7-702-822-45-34

Иногда одно путешествие способно изменить всю жизнь. Так произошло и со Светланой Мищенко – основателем образовательного проекта VIVA STUDY и экспертом по поступлению в итальянские вузы. Когда-то она сама прошла путь от мечты об Италии до реального переезда и обучения, а теперь помогает студентам из стран СНГ разобраться в сложной системе поступления, преодолеть страхи и открыть для себя возможности европейского образования. В этом интервью Светлана рассказывает, как устроено обучение в Италии, с какими трудностями сталкиваются будущие студенты и почему учеба в Европе может быть гораздо доступнее, чем многие думают.

Светлана Мищенко – основатель VIVA STUDY и эксперт по поступлению в итальянские вузы.



Светлана, как началась ваша личная история с Италией? Почему вы решили учиться именно там? Что стало отправной точкой этого пути?

– Моя история с Италией началась с путешествия. Я впервые приехала туда как туристка, и первым городом, который я увидела, была Венеция. Честно говоря, это была любовь с первого взгляда. Тогда я поймала себя на мысли, что обязательно вернусь сюда, но уже не как турист. После этой поездки я начала искать возможности для переезда, и самым реалистичным вариантом оказалось обучение. Однако информации о поступлении в итальянские вузы

тогда было очень мало, и сведения об этом часто противоречили друг другу. Поэтому мне пришлось буквально собирать всё по крупицам: анализировать требования университетов, изучать правила поступления, выстраивать собственную стратегию и готовиться к подаче документов.

– Вы сами прошли путь поступления на учебу и переезда. С какими главными трудностями сталкиваются студенты, которые мечтают учиться в Италии?

– Одна из главных сложностей – это, конечно, известная итальянская бюрократия. Для поступления нужно собрать достаточно большой пакет

документов: сделать апостиль, переводы, правильно подготовить академические справки. Кроме того, у каждого университета могут быть свои требования к абитуриентам. Очень важно объективно оценивать свои шансы на поступление, правильно подбирать университеты и подавать документы сразу на изучение нескольких программ. Также необходимо внимательно следить за сроками подачи документов. В Италии дедлайны часто наступают значительно раньше, чем в странах СНГ, и это может стать неожиданностью для многих студентов.

– Многие думают, что обучение за границей очень дорого.

Реально ли получить стипендию и учиться в Италии практически бесплатно?

– Да, это действительно возможно. Италия – одна из немногих европейских стран, где существует система need-based стипендий, которые доступны даже иностранным студентам. Эти стипендии предоставляются в государственных университетах и не зависят от языка обучения. То есть студент может учиться как на итальянском, так и на английском языке и при этом получать финансовую поддержку от государства.

– Как проходит процесс поступления в итальянский вуз? Какие шаги необходимо пройти будущему студенту – от выбора университета до переезда?

– Первый и очень важный шаг – это объективно оценить свой академический уровень, в частности средний балл (GPA). Чем он ниже, тем сложнее поступить в рейтинговые университеты. Следующий этап – подтверждение знания языка. Как правило, требуется сертификат уровня B2. Для англоязычных программ это чаще всего IELTS: от 5.5 для бакалавриата и от 6.0 для магистратуры. Для поступления на бакалавриат также необходимо сдать вступительный тест Cent-S/ TOLC в зависимости от программы. Еще одно важное требование для бакалавриата – наличие 12 лет школьного образования. После выбора университетов и программ студент подает документы, проходит процедуру

зачисления, оформляет визу и готовится к переезду.

– С какими страхами чаще всего приходят люди перед переездом? – Самый распространенный страх связан с финансами. Многие думают: «У меня нет богатых родителей, значит, я не смогу позволить себе учебу в Европе». На самом деле это один из самых распространенных мифов. Благодаря системе стипендий и относительно доступной стоимости обучения Италия как раз является одной из самых реальных стран для поступления для студентов из стран СНГ.

– Чем, на ваш взгляд, образование в Италии отличается от образования в странах СНГ? Какие возможности оно открывает для студентов?

– Одно из главных отличий – это академическая свобода. В Италии студентов не отчисляют за непосещаемость или за неудачную сдачу экзамена. Считается, что студент – уже взрослый человек, который сам отвечает за свою дисциплину и обучение. Экзамены можно пересдавать несколько раз, выбирая удобную сессию. Также большим преимуществом являются международные программы обмена. Многие студенты на один или два семестра уезжают учиться в другие европейские страны. И, конечно, важную роль играет признание диплома. Дипломы итальянских университетов признаются во многих странах мира и открывают хорошие карьерные возможности после окончания обучения.

– Если человек давно мечтает учиться в Италии, но постоянно откладывает этот шаг, что бы вы сказали ему сегодня?

– Я бы сказала: не бойтесь и следуйте за своей мечтой. Всегда можно вернуться домой, если вы поймете, что это не ваш путь. Но опыт жизни и обучения за границей, новые знакомства, культура и воспоминания – это то, что останется с вами на всю жизнь.



Бесперебойное электропитание с Almaty Electro Consult

 aec_kazakhstan
www.aecups.kz

Денис Цой – основатель Almaty Electro Consult.

Денис, расскажите, как появилась идея создать компанию Almaty Electro Consult.

– Идея в помощи людям и обществу, так как наши услуги и наше оборудование играют ключевую роль в обеспечении безопасности здоровья, технологических процессов, сохранности критически важных данных в моменты нестабильности электрической сети. Имея техническую компетенцию в оборудовании, понимания необходимости услуг и оборудования на рынке, я принял решение уйти из найма и открыть собственную компанию.

Наша компания работает в сфере построения систем бесперебойного электропитания с 2019 года, юридически компания основана в 2021 году.

– **Какие основные услуги сегодня оказывает ваша компания?**

– Сегодня мы специализируемся на поставках, построении систем бесперебойного и гарантированного электропитания на стратегически важных объектах страны, а также в сфере нефтегаза, энергетики, телекома, медицины и транспортной инфраструктуры. База решений – источники бесперебойного питания, дизельные электростанции от ведущих мировых производителей. Также мы оказываем услуги по техническому обслуживанию, ремонту оборудования для обеспечения его исправной работы при любых обстоятельствах.

– **С какими задачами клиенты обращаются к вам чаще всего?**

– Основную проблему, которую решает система ИБП (источники бесперебойного питания), это риск



отключения критически важного электрооборудования: серверов, телекоммуникационного оборудования, систем жизнеобеспечения, производственных линий, систем управления различными технологическими процессами с последующими затратами на восстановление системы, ремонт оборудования, перенастройки систем управления и так далее. Второй решаемой нами проблемой является нестабильность качества электроснабжения в различных регионах нашей страны. Наши

решения позволяют нивелировать нестабильность городского электроснабжения, а также получить автономность при длительных отключениях. В результате бизнес может продолжить работу при любых обстоятельствах в электроснабжении.

– **Электрика – это сфера, где цена ошибки очень высока. Как вы обеспечиваете безопасность и качество выполняемых работ?**

– В первую очередь это выполнение требований техники безопас-

ности во время работы на производственных объектах. Строгое выполнение регламента работ, при подготовке и непосредственно при выполнении работ. Оснащение необходимыми средствами индивидуальной защиты наших инженеров. Проведение обучения, семинаров и тренингов, направленных на улучшение качества и эффективности работ, в том числе направленных на технику безопасности.

– **Кто ваши основные клиенты – частные дома, коммерческие объекты или крупные проекты?**

– Сфера медицины: государственные больницы, частные медицинские центры, диагностические центры, поставщики тяжелой медицинской техники (КТ, МРТ, ангиографы и другое).

Сфера телекома и банковский сектор: дата-центры, мобильные операторы, интернет-провайдеры. Сфера нефтегаза и производства: компании по добыче нефти, нефтеперерабатывающие заводы, газоперерабатывающие заводы, горнорудные компании, металлургические комбинаты, любое производство, требующее непрерывности технологических процессов в части электроснабжения.

Сфера госуправления, транспортной инфраструктуры: акиматы, профильные министерства, аэропорты, вокзалы.

Сфера энергетики и строительства: региональные электросетевые компании, электростанции и подстанции, системный оператор энергетических систем, а также строительные компании и проектные организации.

– **Есть ли проекты, которыми вы особенно гордитесь?**

– Да. Мы обеспечили системами бесперебойного и гарантированного электропитания здания телецентров, провели модернизацию систем ИБП во многих государственных больницах нашей страны, реализо-

вали высококачественные решения в производстве, от фармацевтики до тяжелой промышленности. Выбор нас как поставщиков – это уровень доверия к уровню ответственности, а также показатель помощи нашему обществу и подтверждение нашей идеи. Наше оборудование обеспечивает бесперебойность работы государственного теле- и радиоэфира, а также спутниковой связи в регионах страны, защищая критические узлы инфраструктуры от перебоев и помех в электрической сети.

Из последних знаковых проектов – оснащение новой линии производства системой бесперебойного питания на заводе «Махи чай» АО Galanz Bottlers, нам приятно быть частью в производстве качественной отечественной продукции.

– **С какими проблемами чаще всего сталкиваются люди при проектировании или монтаже электросетей? Какие ошибки допускают?**

– При проектировании основная проблема – это непонимание технологического процесса и совместности различных решений, мы помогаем на стадии проектирования технической консультацией, имея компетенцию в различных сферах и секторах экономики, понимая процессы разных видов бизнеса, берем на себя ответственность за совместимость и состоятельность предоставляемых технических решений. Работая с нами, проектные институты и организации могут быть уверены в корректности решений на любой стадии проекта, от чертежей до исполнения.

Часто ошибкой является несовместимый выбор заказчиком оборудования и систем, не соответствующих параметрам и требуемым задачам.

Частая ошибка заказчиков – запрос определенного оборудования без проведения глубокой предметной диагностики и обследования. Например, наш заказчик может запросить ИБП мощностью в 100 кВт, однако при поставке может выясниться, что фактически нужен ИБП в 2 раза большей мощности, вследствие чего заказчик может нести большие расходы и потерю драгоценного времени. Чтобы такого не происходило, мы оснастили нашу команду техническими приборами и компетенцией в предпродажном обследовании объекта, позволяющими получить стабильные данные, на основе которых подбирается и предлагается решение, которое точно будет подходить заказчику и выполняться на 100% поставленные задачи.

– **Какие планы у Almaty Electro Consult на ближайшие годы? Планируете ли расширение услуг или выход на новые рынки?**

– В текущее время план компании – увеличить присутствие в сегментах рынка и узнаваемость нашей компании и брендов.

Планируем введение нового продукта – газопоршневых электростанций и предоставление более сложных технологических решений для выработки электроэнергии на попутном и промышленном газе для производств и объектов мощностью более 1000 кВт.



Вес, гормоны и здоровье: что важно знать каждому



профессиональный взгляд: кому такие препараты действительно показаны, а кому могут принести больше вреда, чем пользы?

– Препарат «Оземпик» относится к группе агонистов рецепторов ГПП-1 (GLP-1) – современных препаратов, которые изначально были разработаны для лечения сахарного диабета второго типа. Они воздействуют на центры аппетита, замедляют опорожнение желудка и помогают контролировать уровень глюкозы в крови. Сегодня эти препараты действительно используются и для лечения ожирения. Однако важно понимать, что это не средство для быстрого похудения, а серьезная терапия с четкими медицинскими показаниями. Если питание, физическая активность и режим сна остаются прежними, после отмены препарата вес в большинстве случаев возвращается.

Поэтому такие препараты должны назначаться исключительно врачом после полноценной оценки состояния пациента. Только в этом случае они могут быть безопасным и эффективным инструментом лечения.

– Если говорить о снижении веса системно: какие три ключевых шага вы считаете основой безопасного, устойчивого результата без крайностей и риска для здоровья?

– Я часто объясняю пациентам, что устойчивый результат строится на трех ключевых опорах.

Первый ключ – питание как система, а не временная диета. Большинство людей пытаются худеть через жесткие ограничения: резко сокращают калории, исключают целые группы продуктов или придерживаются модных диет. Но такие подходы редко работают в долгосрочной перспективе. Гораздо важнее сформировать понятную и сбалансированную систему питания, которую человек сможет соблюдать не несколько недель, а годы.

Второй ключ – движение и сохранение мышечной массы. Физическая активность важна не только для сжигания калорий. Мышечная ткань играет ключевую роль в обмене веществ. Когда человек двигается регулярно – будь то силовые тренировки, ходьба или любая другая активность – организм работает иначе, и метаболизм становится более стабильным.

Третий ключ – гормональный фон образа жизни: сон и уровень стресса. Недостаток сна и хронический стресс напрямую влияют на гормоны, которые регулируют аппетит и накопление жира. Даже при относительно правильном питании постоянное недосыпание и высокий уровень стресса могут значительно замедлять снижение веса.

Поэтому устойчивое снижение веса – это не одна «волшебная таблетка», а система привычек, которая постепенно меняет работу организма и образ жизни человека.

dr.masgarova

Акбаян Курмангазиевна Масгарова –
врач-эндокринолог из Павлодара.

Акбаян Курмангазиевна, как понять, что человеку нужна консультация эндокринолога, а не очередная диета или советы из интернета?

– Консультация эндокринолога нужна тогда, когда изменения в организме не объясняются только образом жизни. Например, если человек соблюдает режим питания, старается двигаться, но вес все равно резко растет или, наоборот, быстро снижается. Поводом обратиться к специалисту также могут быть постоянная усталость, выраженная сонливость, отеки, выпадение волос, нарушение менструального цикла, сильная жажда, резкие перепады веса или сахара в крови.

– Почему проблемы с весом не всегда обусловлены гормональными нарушениями? Где на самом деле часто кроется причина?

– На практике гормональные причины лишнего веса встречаются значительно реже, чем принято думать. В большинстве случаев набор веса связан с образом жизни, и на это влияют низкая физическая активность, хронический стресс, нарушения сна, переедание, большое количество высококалорийной пищи. Все эти факторы постепенно формируют энергетический избыток, и организм начинает накапливать жировую ткань.

– Сейчас активно обсуждаются препараты для снижения веса, в том числе «Оземпик». Каков ваш

ФОТОСТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

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

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

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz

отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 3 (III) март 2026

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

Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZ19VPY00128600 от 04.09.2025 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд.

Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 16.03.2026 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 16 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online