

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

Teens & people

magazine

5 (60) сентябрь-октябрь
2026

16+

Гульнара Кыдыралиева
стр. 14

Исмаил Мусаев
стр. 22

Мээрим Курманова
стр. 29

Екатерина Пиликина
стр. 46

Жадра Адилова
стр. 50

Айгерим Сабит Быкмаз
стр. 76

ТАТЬЯНА ЖЕЙКОВА

Я служу самой жизни



МЕСТО ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Алматы, пр. Абая, 109В

Отдел аренды: +7-700-356-15-15, +7-705-356-15-15,
356-55-55

@globus_trc



RADO VOICE

студия вокала

ОТ ПЕРВОГО ЗВУКА
ДО БОЛЬШОЙ СЦЕНЫ



АНИ ЛОРАК

АЛМАТЫ
11 НОЯБРЯ
20:00
БАЛУАН
ШОЛАК

АСТАНА
13 НОЯБРЯ
20:00



НОВОЕ ШОУ

Азра



ZAKAZ BILETOV

12+

Teens &
people
magazine

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor

CEO

Production editor

Editor

Copy editor

Photographer

PR-manager

ADVERTISING

Official
representatives of
magazine Teens and
People and People
Awards

PEOPLE AWARDS

Producer

Dmitriy Andreyev

Alexandr Grebennikov

Vitaliy Kirsanov

Inna Shefer

Irina Dmitrova

Vitaly Kirsanov

Marina Butrym

Adil Madiev
Elizaveta Pivovarova
Kuanyshbek Baltabekov
Mariyam Issaeva
Malika Kan
Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

Dilya Sharafutdinova

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор

CEO

Выпускающий редактор

Редактор

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Официальные
представители журнала
Teens and People и
премии People Awards

PEOPLE AWARDS

Продюсер

Дмитрий Андреев

Александр Гребенников

Виталий Кирсанов

Инна Шефер

Ирина Дмитрива

Виталий Кирсанов

Марина Бутрым

Адил Мадиев
Елизавета Пивоварова
Куанышбек Балтабеков
Марьям Исаева
Малика Кан
Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

Дия Шарафутдинова

Отдел распространения и PR

+7-727-312-35-97

director@tpeople.kz

Рекламная служба

+7-727-312-35-97

director@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 5 (60) сентябрь-октябрь 2026 г.

Периодичность 1 раз в два месяца.

Разрешено к чтению и распространению для взрослых и
для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan 900719302403.

Свидетельство о постановке на первичный учет
журнала «Teens and People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г.,

Свидетельство о постановке на переучет
№ KZ39VPY00129889 от 22.09.2025 г.,

Зарегистрированный тираж 10000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. +7-727-312-35-97

director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

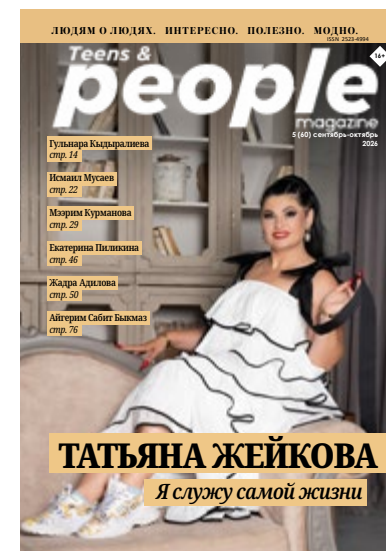
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет
рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в
материалах не дает оценку чему-либо, а лишь
выражает мнение рекламодателя. По вопросам и
претензиям:

director@tpeople.kz

+7-727-312-35-97 www.tpeople.online



Татьяна Жейкова: «Я служу самой жизни»

Есть люди, которые ищут ответы вследствие анализа симптомов. А есть те, кто умеет находить причины. Татьяна Жейкова – специалист, который рассуждает глубже привычных объяснений. В основе ее подхода работа с причинно-следственными связями, личными и семейными историями, подсознательными сценариями и с влиянием родовых убеждений, передающихся, по ее мнению, через поколения.

Она говорит о ситуациях, которые принято не замечать, замалчивать или объяснять привычными формулами. И предлагает рассматривать не симптом, а искать причину.

Ее взгляд выходит далеко за пределы одной сферы. Отношения мужчины и женщины, детей и родителей, бизнес, личные кризисы, потеря внутреннего контакта с собой: для Татьяны это части

одной системы, в которой ничего не происходит случайно.

«Я служу самой жизни», – говорит Татьяна. И в этой фразе, пожалуй, заключена вся философия ее работы: не бороться с происходящим, не пытаться любой ценой контролировать жизнь, а увидеть глубинные связи и позволить естественному процессу привести человека туда, где начинается для него нечто новое.

Татьяна, начнем с главного: чем вы занимаетесь? С какими проблемами работаете?

– Мне бы хотелось начать с того, что я занимаюсь причинно-следственными связями между теми событиями, что происходят в жизни человека сейчас и не устраивают его.

Всё, что происходит в данный момент, – это последствия предыдущих

действий: ваших собственных, ваших родителей, дедушек и бабушек, а также предков, о которых вы даже не знаете.

Я работаю с тем уровнем подсознания, где могут храниться тайны рода и семьи, влияющие на множество насущных проблем, кажущихся неразрешимыми. Они могут быть разными – связанными со здоровьем, бизнесом, взаимоотношениями между мужчиной и женщиной.

– Каким образом, по-вашему, тайны рода могут влиять на жизнь человека?

– Например, вы не задумывались, почему ваши дети чрезмерно энергичны? Почему они не слушаются в определенном возрасте? И если сделать анализ на более глубоком уровне, причина может быть не только в том, что маме нужно что-то проработать, как считают многие совре-





менные специалисты, и не в том, будто что-то не так с папой. На самом деле это могут быть тайны рода – непризнанные истории, убийства, погибшие родные, непризнанные и непересказанные события. Даже если вы не знаете о них и вам никто ничего не рассказал, не означает, что их влияние исчезло.

Такие истории могут передаваться следующим поколениям – вашим детям или вам самим. И вы, будучи взрослым человеком, можете не понимать, почему вы чрезмерно импульсивны или почему притягиваете в свою жизнь импульсивного или агрессивного партнера, называя его агрессором, психопатом,

нарциссом или газлайтером. На самом деле причина может быть связана с непризнанными тайнами рода.

– Вы думаете, что не нужно скрывать от детей семейные истории и драмы?

– Нам говорят, и почему-то кто-то убедил

многих людей в том, что детям до определенного возраста нельзя рассказывать, что происходило в родовой системе. Мы на этом выросли. Но дети более чувствительны и более тесно связаны с собой, а значит с Богом. Они понимают всё, что происходит в пространстве, и особенно то, в чем им соврали. Они чувствуют, если от них пытаются скрыть, когда кто умер, когда кого-то обидели или убили, куда дели кошку с котятками и так далее. Нам кажется, что для психики ребенка будет вреден рассказ о том, как всё было на самом деле. Например, почему мама с папой развелись. И мы приукрашиваем события, пытаемся таким образом защитить ребенка.

Но психика ребенка всегда чувствует и знает, что происходит. И когда взрослый что-то скрывает, у ребенка возникает раздвоение: он видит одну картину, но чувствует совершенно другое – то, что происходит на самом деле.

– К чему это может привести уже во взрослой жизни?

– У ребенка формируется установка: всему, что он видит, он должен верить, а тому, что чувствует, доверять не должен. То есть он перестает доверять себе. И, когда человек вырастает, возникает ситуация, когда внутренние ощущения не совпадают с внешней картиной, тогда человек начинает считать правдой только то, что видит. Он выбирает по картинке «лучшее», несмотря на то, что тело и внутренние ощущения говорят ему обратное. Я чувствую и осознаю, что обман детей в родовой системе влечет за собой последствия, которые проявляются уже в проблемах взрослого. Человек не верит сам себе, не доверяет себе и не понимает, чего хочет.

– Вы работаете не только с личными запросами, но и с бизнесом. Как родовые и личные истории могут отражаться на работе компании?

– Когда ко мне обращаются компании и говорят, что бухгалтер не занимается своими делами, ворует или просто в его присутствии начали снижаться результаты в

бизнесе, я начинаю задавать вопросы: «С какого периода это началось? Кто пришел в компанию? Когда именно начались проблемы?». И мы можем обнаружить и людей, имеющих общую травму, и причинно-следственную связь с определенной травмой. Например, директор в прошлом оставил своего шестилетнего ребенка, а бухгалтер, будучи шестилетним ребенком, пережил уход отца, – они словно оказываются внутри одной и той же проблемы. Бизнес не процветает, он застывает и словно продолжает смотреть на травму детства двух шестилетних мальчиков: шестилетнего сына основателя бизнеса и шестилетнего мальчика, которым когда-то был нынешний бухгалтер, из которого он, условно говоря, «не вышел» после того, как его оставил отец. А отец – это, как мы знаем, еще и символ денег. И тогда земля словно уходит из-под ног, и бизнес перестает двигаться. Когда находятся такие причинно-следственные связи, можно достаточ-

но быстро разобраться с проблемами, которые до этого существовали годами.

Я очень люблю работать с компаниями, потому что для меня это своеобразная игра в сложение пазлов, которые видны только мне.

– Еще одна важная тема в вашей работе – отношения мужчины и женщины. Что, на ваш взгляд, происходит между мужчиной и женщиной, когда они встречаются?

– Как бы ни было, на планете Земля жизнь создается через отношения мужчин и женщин. И когда я слышу, что мужчина должен пройти какие-то барьеры, чтобы женщине понравиться и завоевать ее путем преподнесения цветов и подарков, хочу сказать: мужчина ничего не должен! Он не должен доказывать! Мужчина, психологически здоровый, целостный, неважно, сколько у него денег, ничего не доказывает. Он не доказывает, достоин ли он вас. Мужчина делает шаг, и женщина в ответ



делает шаг навстречу. Мужчина снова делает шаг, и женщина делает второй шаг. Но если мужчина делает несколько шагов, а женщина не отвечает, а мужчина продолжает действовать, – это психологически нездоровый мужчина. Здравомыслящий мужчина не

продолжает действий по отношению к этой женщине. Я хочу донести, что целостная женщина ничего не требует и не создает разные барьеры, чтобы мужчина их преодолевал, конкурировал за нее, что-то доказывал. Встречаются два взрослых человека на рав-

ных, и они начинают взаимодействовать. Не защищаться, не выстраивать личные границы, а именно взаимодействовать. Должен быть взаимный контакт!

– Что значит взаимный контакт? Почему это важно?

– Я привожу пары к умению контактировать, а не выстраивать личные границы, чему учат сейчас многие. Важно умение контактировать. Ведь жизнь произрастает там, где произрастает контакт.

Но для многих контакт воспринимается болезненно. В бизнесе, в отношениях, контакт с собой. По каким-то причинам предыдущие поколения нас учили, что нужно защищаться. Но сейчас другое время. И сейчас эпоха контакта, живого контакта, когда не надо защищаться, закрываться, где нужно идти на контакт.

В ситуациях, в которых больше всего страшно, больно, возможно, непонятно, нужно идти на контакт, не боясь

выглядеть глупым, неуклюжим и непонятным.

– Если завершить нашу беседу одним обращением к человеку, который сейчас чувствует, что его жизнь будто зашла в тупик, что вы ему скажете?

– Я просто приглашаю к себе в сопровождение. Я всегда оставляю клиенту выбор – прийти ко мне и легко и гармонично выйти в новое на основе своего рода в любой сфере, либо остаться на месте и продолжать проседать.

Потому что любая проблема – это ваша личная травма, либо переплетение с родом, где вы за кого-то проживаете определенные события.

Это будет каждый месяц, каждый год в вашей жизни. Чем старше вы становитесь, тем больше это будет вас утяжелять, разрушать и разъедать.

И только ваш выбор, как моего клиента, разрешит данную ситуацию, потому что я исхожу в работе из образа родильного процесса.

Если ребенок хочет родиться, то тело матери всегда его проведет через естественный процесс. Но если ребенок не хочет рождаться – это уже неестественно. А я в своей работе всегда за естественный процесс, где оба коммуницируют – как клиент, так и специалист. И тогда получается классное, гармоничное взаимодействие по обоюдной воле. Это дает невероятный результат, и разрешается не только основная проблема клиента, но и получают решение дополнительные проблемы, которые были не заметны человеком, но накладывали серьезный отпечаток на его здоровье, бизнес и взаимодействие с большим количеством людей в его окружении. И раз ты читаешь эту статью, значит, твой великий род привел тебя ко мне как взрослого клиента к взрослому специалисту. Решение твоих ситуаций произойдет во взаимодействии взрослого со мной.

инстаграм:
@tatiana.zheikova
TikTok @tatiana_zheikova

Открывая мир: образование, путешествия и новые возможности

Гульнара Кыдыралиева – ментор по обучению за рубежом, пришедшая в сферу образования не под влиянием теории, а накопив личный родительский опыт. Сегодня она также работает турагентом и помогает подобрать маршруты путешествий, которые становятся логичным продолжением интереса к другим странам и культурам.
Гульнара Кыдыралиева – турагент, ментор по обучению за рубежом.

Гульнара, почему вы выбрали именно направление обучения за рубежом? С чего начался ваш путь в этой сфере?

– Мой путь в эту профессию начался довольно неожиданно – с моей дочери. Когда она училась в девятом классе, мы начали задумываться о том, куда ей поступать и какие возможности есть за рубежом. Я начала искать информацию, ходить на кон-



сультации, общаться с разными менторами из агентств.

Прошла более двадцати консультаций, и у меня буквально закружилась голова: каждый говорит по-разному, и не понять, кто дает верную информацию.

Тогда я поняла, что хочу сама разобраться в этой сфере изнутри. Мне было важно не просто получить ответ для своего ребенка, а понять всю «внутреннюю кухню» профессии: как устроено поступление, как правильно подбирать университет, каковы возможные нюансы и на что действительно нужно обращать внимание родителям. Поэтому я пошла обучаться сама. И уже во время обучения многое стало складываться в единую картину. Я познакомилась с партнерами из разных стран и постепенно пришла к профессии ментора по обучению за рубежом. А позднее присоединилась к туристической компании в качестве турагента и теперь помогаю подобрать страну не только для обучения, но и для отдыха.

– Сегодня возможностей для получения образования за границей очень много. Как выбрать страну и университет, которые действительно подойдут конкретному студенту?

– Я всегда говорю: не существует одной страны или одного университета, которые были бы идеальными для всех. Выбор должен начинаться не с рейтинга и не с популярности страны, а с самого студента.

В первую очередь важно понять, какие у ребенка интересы, способности, академическая подготовка, уровень знания языка, какие у него цели и каким он видит свое будущее.

Уже после этого мы подбираем те страны и университеты, которые соответствуют его запросу. Важно изучить конкретную программу, требования к поступлению, стоимость обучения и проживания, возможности получения грантов и скидок, язык обучения, условия для иностранных студентов и перспективы после окончания. Например, два университета могут быть одинаково

во хорошими по своему уровню, но один может совершенно не подойти конкретному студенту по программе, бюджету или требованиям.

Поэтому моя задача как ментора – не просто дать список университетов, а помочь семье увидеть всю картину и принять взвешенное решение.

– С какими наиболее распространенными ошибками сталкиваются абитуриенты и их родители при поступлении в зарубежные учебные заведения?

– Одна из распространенных ошибок – недооценивать сам процесс подачи документов. Многие студенты сегодня пытаются поступать самостоятельно, и это вполне возможно. Но при этом они могут столкнуться с нюансами, о которых просто не знают. Например, студент отправляет документы в университет, всё вроде бы сделано правильно, но приемная комиссия возвращает заявку или документы. И самое сложное, что не всегда университет подробно объясняет, в чем именно была

проблема. Это может быть какая-то ошибка в заполнении, неполный документ, неправильный формат, способ подачи или внутреннее требование университета, о котором студент просто не знал. Очень важны сроки. В зарубежных университетах могут быть определенные дедлайны не только на саму подачу заявки, но и на предоставление отдельных документов, подтверждений, оплаты. Если не знать этих нюансов или неправильно рассчитать время, можно просто не успеть сделать то, что требуется. Есть и внутренние процессы университета, которые не всегда очевидны абитуриенту. Именно такие детали часто знают специалисты, которые регулярно работают с зарубежными вузами и понимают их систему изнутри. Приведу пример из личного опыта. Вуз затребовал пакет документов в оригинале. Раньше оригиналы не запрашивали. Мы в срочном порядке отправили заказное письмо в этот вуз. Но, когда письмо дошло, то выяснилось,

что сотрудники ушли в отпуск, и письмо не было доставлено до адресата. Позже, когда администрация вышла из отпуска, начали искать это письмо. Я со своей стороны искала через логистическую фирму. И с помощью наших партнеров по работе в стране поступления мы нашли документ и зарегистрировали его. Вот такие нюансы могут происходить в процессе подачи документов. А если бы ребенок, который сам подавал документы, столкнулся с такой ситуацией, то он ничего не смог бы сделать.

– **Что сегодня важнее для успешного поступления – высокие оценки, знание языка, внеклассные достижения или правильно выстроенная стратегия подготовки?**

– Я бы сказала, что сегодня важны все эти составляющие, но нет какого-то одного фактора, который гарантирует поступление. Многое зависит от конкретной страны, университета и выбранной программы. Безусловно, хорошие академические результаты

имеют значение – они показывают уровень подготовки студента. Знание языка не менее важно, особенно если обучение будет проходить на иностранном языке. Внеклассные достижения тоже могут сыграть большую роль. Это и победы в олимпиадах по определенным предметам, спортивные или творческие достижения, волонтерство, участие в проектах, исследовательская деятельность. Особенно ценно, когда эти достижения связаны с будущей специальностью и показывают реальный интерес студента к выбранному направлению. Но все достижения необходимо правильно оформить в единую картину. Поэтому, я считаю, что правильно выстроенная стратегия подготовки – один из ключевых факторов успешного поступления. Именно в этом я вижу одну из важных задач ментора – не просто подготовить документы к определенному сроку, а заранее выстроить маршрут, чтобы студент подошел к моменту поступления максимально

подготовленным и конкурентоспособным.

– **Какую главную цель вы ставите перед собой как ментор? Что для вас является самым ценным результатом работы с каждым студентом?**

– Я хорошо понимаю родителей, которые ищут специалиста, которому можно доверить поступление своего ребенка в зарубежный вуз. Я сама когда-то была на их месте и прекрасно помню это чувство: много вопросов, много информации, и самое главное – тревога за ребенка. Поэтому моя главная цель – помочь родителям пройти этот путь более спокойно и уверенно, быть рядом, отвечать на вопросы и помогать принимать решения, которые действительно подходят их ребенку.

А самым ценным результатом для меня является поступление – когда мы вместе выстроили стратегию, последовательно прошли все этапы, по ходу решили возникающие вопросы, и в итоге ребенок поступил туда, куда мы планировали и где он действительно хотел учиться. Для меня это лучший результат работы.

инстаграм:
@studyabroad.gk



Эксперт по росту бизнеса

Азат Мамыканов – предприниматель, эксперт в области построения отделов маркетинга и продаж.

Азат, многие предприниматели уверены, что без их личного участия продажи начинают падать. Почему так происходит? – Часто это не просто убеждение, а реальная ситуация: как только собственник отходит от оперативной работы, продажи действительно снижаются. Я называю это ручным управлением. Главная проблема здесь не в слабых менеджерах, а в отсутствии системы, которая помогает обычным сотрудникам стабильно выдавать нужный результат.

Задача владельца – не оставаться главным продавцом компании, а построить механизм продаж, способный работать без его ежедневного участия.



– С чего нужно начинать, чтобы построить действительно самостоятельный отдел продаж?

– Начинать нужно с вопросов: почему клиент должен купить у нас, а не у конкурента? За счет

сильного продукта, бизнес-модели, маркетинговой стратегии или чего-то другого? Как именно компания собирается побеждать на рынке? Практически все говорят о качестве, опыте, профес-

сионализме, скидках и индивидуальном подходе. Сегодня этого недостаточно. В нашей работе мы сначала определяем вместе с собственником реальные конкурентные преимущества и только потом переходим к найму, CRM и другим задачам. Важно оцифровать модель продаж: что и кому компания продает, сколько сделок нужно заключить для выполнения финансового плана. После этого описывается путь клиента, где на каждом этапе должны быть определены ответственный, конкретное действие, срок и ожидаемый результат. Следующий шаг – зафиксировать успешный опыт лучших продавцов. Этот опыт превращается в инструкции, шаблоны и стандарты работы. И только после этого стоит внедрять CRM, нанимать сотрудников, создавать мотивацию и запускать обучение. Распространенная ошибка – автоматизировать хаос. Если процессы не описаны, CRM просто переносит беспорядок из блокнотов и переписок в новую программу.

– Из каких ключевых элементов состоит отдел продаж, способный выполнять план без постоянного участия владельца?

– Я выделяю шесть обязательных элементов. Первое – финансовый план, разложенный на конкретные показатели. Второе – описанная технология продаж: этапы воронки, скрипты, правила работы с клиентами и стандарты ведения CRM. Третье – правильно настроенная CRM. Это не просто база контактов, а инструмент управления. Если информация хранится в личных телефонах сотрудников, компания не контролирует собственную клиентскую базу. Четвертое – понятная структура команды. Пятое – сильный руководитель отдела продаж. Шестое – регулярная аналитика. Самостоятельный отдел – это не отдел без контроля. Это отдел, в котором контроль осуществляется через цифры, правила и ответственных руководителей.

– Какую роль должен играть собственник после построения отдела продаж?

– Собственник не должен полностью забывать о продажах, но его роль должна измениться. Из главного продавца и ежедневного контролера он превращается в архитектора системы. Владелец определяет стратегию, утверждает финансовые цели, принимает решения по продуктам, ценам, целевым клиентам и каналам продвижения. Он анализирует ключевые показатели, ставит задачи руководителю отдела и помогает устранять системные ограничения. Хорошо построенный отдел продаж не снимает с собственника ответственности за результат. Он освобождает его от необходимости лично создавать этот результат каждый день. Именно тогда бизнес перестает быть рабочим местом владельца и становится системой, которую можно масштабировать.

инстаграм:
@a12.kz
www.a12.kz

Лязат Жунусова: о важности своевременной диагностики

Врач ультразвуковой диагностики из Астаны Лязат Жунусова уверена: забота о здоровье начинается с внимательного отношения к себе, а своевременная диагностика помогает сохранить самое ценное. О профессии, безопасности УЗИ и внутреннем балансе в нашем интервью.

Лязат Бекишевна, почему вы выбрали именно ультразвуковую диагностику? Что вас вдохновляет в этой профессии спустя годы работы?

– Мечта стать врачом появилась у меня еще в детстве. После получения диплома я прошла первичную переподготовку по ультразвуковой диагностике и именно тогда окончательно поняла, что нашла свое призвание. Мне нравится, что врач УЗИ помогает выявить заболевание на ранней стадии. Своевременная диагностика позволяет вовремя начать лечение



и сохранить здоровье пациента. Каждый день моя работа напоминает мне, что за каждым исследованием стоит человеческая судьба. Именно это вдохновляет меня, мотивирует постоянно совершенствовать свои знания и относиться с максимальной ответ-

ственностью к каждому пациенту.

– Существует мнение, что ультразвуковое исследование может быть вредно для здоровья. Насколько этот миф соответствует действительности?

– Это один из самых распространенных мифов.

Современное ультразвуковое исследование считается одним из самых безопасных методов диагностики. В отличие от рентгенографии или компьютерной томографии, УЗИ не использует ионизирующее излучение, поэтому не оказывает лучевой нагрузки на организм. Именно поэтому УЗИ широко применяется для обследования взрослых, детей и беременных женщин.

– Если женщина только заподозрила беременность, стоит ли сразу делать УЗИ или лучше сначала обратиться к врачу и дождаться оптимального срока?

– Сначала рекомендуется подтвердить ее с помощью домашнего теста или анализа крови на ХГЧ, а затем обратиться к врачу. После оценки состояния специалист определит оптимальный срок для проведения ультразвукового исследования. Слишком раннее выполнение УЗИ не всегда бывает информативным, поскольку на очень маленьком сроке плодное яйцо может еще не визуализироваться.

Поэтому важно соблюдать рекомендованные сроки исследования. Однако если беременность сопровождается болями внизу живота, кровянистыми выделениями или другими тревожными симптомами, откладывать обследование нельзя. В таких случаях необходимо как можно скорее обратиться к врачу, чтобы исключить возможные осложнения и при необходимости провести ультразвуковое исследование.

– Работа врача УЗИ требует высокой концентрации внимания и эмоциональной вовлеченности. Что помогает вам восстанавливать силы, отдыхать и сохранять внутренний баланс?

– Я люблю спорт и веду активный образ жизни. Считаю, что физическая активность помогает сохранять здоровье, энергию и внутреннюю гармонию. Особое место в моей жизни занимает вокал. Я очень люблю петь. Музыка помогает мне отдыхать душой, вдохновляет и наполняет новыми силами.

И, конечно, главной опорой для меня остается моя семья. Я счастливая мама пятерых сыновей, и именно семья дает мне силы двигаться вперед, развиваться и с любовью выполнять свою работу.

– На ваш взгляд, с чего должна начинаться забота о здоровье каждого человека?

– Я убеждена, что забота о здоровье начинается с самого человека – с ответственного отношения к своему организму. Важно придерживаться здорового образа жизни, правильно питаться, быть физически активным и не игнорировать сигналы, которые подает организм. Не менее важно регулярно проходить профилактические обследования и обращаться к врачу не только тогда, когда появляются жалобы, но и для своевременной диагностики. Ведь многие заболевания гораздо легче предупредить или выявить на ранней стадии, чем лечить их последствия.

инстаграм:
@zhunusova.liazat
+7-778-542-94-91

Der Spur: качество, сервис и доверие как основа бизнеса

Исмаил Мусаев – основатель сети магазинов обуви Der Spur в Казахстане.

Исмаил, что стало отправной точкой для создания сети Der Spur в Казахстане?

– Отправной точкой стала сама идея создать собственный бизнес. До этого я работал в найме: сначала в международной курьерской компании Aramex, затем в одной из крупнейших логистических компаний в Казахстане АО «Транко». В какой-то момент я понял, что хочу строить что-то свое – дело, за которое буду нести полную ответственность и развивать в соответствии со своими ценностями.

Моя мама более 15 лет работала в крупной обувной сети и управляла магазинами. Еще со школьных лет я часто бывал у нее на работе, наблюдал за тем, как устроен этот бизнес, в целом работа с покупателями, как формируется ассортимент. Можно сказать, что у меня с детства сформировались насмотренность и искренний инте-



рес к этой сфере. Именно поэтому, когда я решил начать собственное дело, выбор был для меня очевиден – открыть свой магазин обуви. Со временем эта идея выросла в сеть Der Spur.

– Обувной рынок сегодня очень конкурентный. За счет чего, на ваш взгляд, покупатель возвращается именно в Der Spur?

– Сегодня недостаточно просто иметь хороший товар. Нужно быстро адаптироваться, принимать решения и постоянно совершенствоваться.

Если говорить о Der Spur, то я уверен, что основная причина, по которой покупатели возвращаются к нам, – это сочетание качественного ассортимента, высокого уровня сервиса и доверия, которое мы выстраивали годами.



Я считаю, что именно внимание к деталям, искреннее отношение к людям и постоянная работа над качеством позволяют нам сохранять доверие клиентов и успешно развиваться даже в условиях высокой конкуренции.

– За годы работы вы наверняка видели тысячи покупателей. Какие изменения в их предпочтениях вы замечаете сегодня?

– Главный тренд последних лет – стремление к комфорту. Если раньше классическая обувь занимала значительную часть нашего ассортимента, то сегодня спрос сместился в сторону повседневной обуви.

Мы внимательно следим за этими изменениями и постоянно адаптируем ассортимент, чтобы оставаться актуальными для наших покупателей и соответствовать их реальным потребностям.

– Любой успешный бизнес – это не только победы, но и сложные решения. Какой период в развитии Der Spur стал для вас самым непростым? Чему он вас научил как руководителя?

– Самыми сложными этапами в истории Der Spur стали пандемия COVID-19



и январские события 2022 года. Думаю, многие предприниматели согласятся, что именно эти периоды стали настоящей проверкой бизнеса на прочность. Вообще, я убежден, что любой кризис – это не только испытание, но и возможность стать сильнее. Если компания проходит через трудности, делает правильные выводы и меняется, то в итоге выходит из кризиса более устойчивой и подготовленной к будущим вызовам.

– Какие управленческие принципы вы никогда не готовы менять, даже если рынок диктует новые правила?

– Прежде всего это ответственность перед людьми. За десять лет работы Der Spur мы ни разу не задержали заработную плату – даже на один день. Мы не сокращаем зарплаты, не урезаем рабочие часы и стараемся сохранить команду, потому что понимаем: именно люди являются главным капиталом компании.

Не менее важен для меня и принцип ответственности перед партнерами. За все годы работы мы всегда выполняли свои обязательства перед поставщиками. Репутация строится годами, а потерять ее можно очень быстро.

Бизнес строится не только на цифрах. Его строят люди. И пока у меня есть возможность, я буду делать всё, чтобы сохранить доверие наших сотрудников, партнеров и клиентов. Эти принципы для меня важнее любой краткосрочной выгоды.

инстаграм:
@der.spur.kz
www.spur.kz

Angels Skincare Secrets: секрет особого ухода



Рената Фахрудинова – эксперт по уходу за кожей, основатель бренда натуральной косметики Angels Skincare Secrets.

Рената, как появилась идея создать собственный бренд уходовой косметики Angels Skincare Secrets? – Когда-то мне казалось, что создание собственного бренда – это прежде всего творчество: красивые текстуры, ароматы, упаковка и эстетика. Но реальность оказалась совсем другой. После многих лет жизни и работы за границей я решила зарегистрировать собственный бренд. Тогда я думала, что самое сложное – получить документы, однако



регистрация стала лишь началом пути. Впереди были месяцы оформления, ошибок, сложных решений и даже эмоционального выгорания, после которого мне пришлось почти на год остановиться и переосмыслить всё. Именно тогда я поняла, что зарегистрировать бренд не значит по-

строить его. Настоящая работа только начинается: нужно завоевать доверие людей, изучить маркетинг, продажи, продвижение, продумать каждую деталь продукта. Сегодня я знаю, что за каждой красивой баночкой стоят годы обучения, постоянный труд, ошибки и огромное желание создать про-

дукт, которым действительно можно гордиться. Именно этот путь и стал основой философии Angels Skincare Secrets.

– Чем ваш подход к созданию косметики отличается от многих других производителей? – Каждый наш продукт начинается не с желания просто выпустить очередную баночку, а с вопроса: какие эмоции и ощущения он подарит человеку? Именно поэтому при разработке я уделяю одинаковое внимание и эффективности формулы, и безопасности ингредиентов, и текстуре, и аромату, и тем ощущениям, которые остаются у человека после использования.

– Какие средства сегодня входят в коллекцию бренда? – На данный момент в коллекции бренда представлены гели для душа, сахарные скрабы, кремы и баттеры для тела, масла для ухода, сухие масла и другие продукты, которые помогают превратить привычный

уход в красивый ритуал восстановления и заботы о себе. Мы не останавливаемся на достигнутом и планируем расширять коллекцию нашей продукции.

– Вы лично участвуете в создании продукции. Что для вас является самым важным на этапе разработки? – Как формулятор, я лично разрабатываю рецептуры, тщательно подбираю активные компоненты и ароматические композиции. Для меня важно создавать средства, которые не только ухаживают за кожей, но и помогают человеку замедлиться, снять напряжение и почувствовать внутреннюю гармонию.

– Какую философию вы закладываете в свой бренд? – Моя философия проста: уход за телом – это не роскошь и не обязанность. Это проявление любви к себе. Именно поэтому каждый продукт Angels Skincare Secrets создается с вниманием к деталям, высоким требованием к качеству

и искренним желанием сделать ежедневные ритуалы по-настоящему особенными.

– Как сегодня развивается Angels Skincare Secrets? Какой отклик вы получаете от покупателей? – Сегодня продукция Angels Skincare Secrets находит отклик у покупателей в разных странах, а вместе с брендом растет и сообщество людей, которые разделяют идею осознанного ухода, эстетики и красоты, начинающейся с заботы о себе.

– Как вы думаете, какие ощущения должен испытывать человек, когда у него в руках оказывается продукция Angels Skincare Secrets? – Для меня важно, чтобы уход за собой перестал быть просто ежедневной привычкой и превратился в особенный момент заботы о себе. Именно такие эмоции и ощущения лежат в основе каждого продукта Angels Skincare Secrets.

инстаграм:
[@angels_skincare_secrets](https://www.instagram.com/angels_skincare_secrets)
www.angels-skincare.com

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Ильмира Курбанова –

международный таролог и эзотерик, автор уникальной методики и авторской колоды Таро, состоящей из 156 карт, а также собственной системы трактовки. Лауреат премии «Таролог года 2026», эксперт телевизионных проектов, создатель авторских эзотерических практик и основатель мастерской по изготовлению свечей.

инстаграм:

@tarolog.master.eli4ka

@ezoterik.eli4ka.kurbanova

+7-700-737-48-14



Что на самом деле могут дать человеку карты Таро? Как правильно воспринимать их подсказки?

– Я бы вообще не ограничивала Таро только понятием «узнать будущее». Классические карты Таро действительно могут быть инструментом, который помогает человеку увидеть направление, возможные варианты развития ситуации и получить определенную подсказку.

Но авторская методика «Таро 156 карт» помогает не просто «сделать прогноз», а просканировать любую ситуацию. Даже связаться с предками. Именно поэтому я создала и использую эту систему. Она позволяет тарологу работать гораздо глубже.

– Чем система Таро из 156 карт отличается от классических колод Таро?

– В работе по моей системе не нужно заранее описывать свою ситуацию, авторская колода из 156 карт позволяет мне самой просканировать и описать все обстоятельства.

Кроме того, у меня есть еще одно направление работы – фотосканирование, которое также является частью моего авторского подхода.

– Какие вопросы нужно задавать Таро?

– Я всегда советую не ограничиваться вопросом «Что со мной будет?». Или, например, «Будем ли мы вместе?». Лучше спросить, какие отношения нас ждут в будущем, будет ли нам кто-то мешать или как партнер будет ко мне относиться, чего мы можем достичь в этих отношениях.

А вообще, все эти вопросы мастер должен заранее уже прочитать на картах. В нормальном раскладе вопросов остаться не должно.

– В каких ситуациях Таро не поможет?

– Всегда советую не обращаться к Таро по поводу здоровья и по поводу детей.

Многие мне пишут: посмотрите моего ребенка, что его ждет в будущем.

Так нельзя!

Также не стоит обращаться к Таро просто из любопытства, если у вас всё в целом хорошо и вам интересно заглянуть в будущее. С такими запросами я не работаю.

Совет международного таролога

– Если вы решили обратиться за помощью к Таро, прежде всего я всегда советую отключить эмоции и постараться посмотреть на ситуацию максимально объективно. Сначала стоит ответить себе на вопрос: какой выбор будет для вас полезнее и какой из вариантов не нанесет вреда вашему здоровью:



ментальному, эмоциональному и физическому. Обращаясь к Таро, лучше рассматривать сразу все варианты и смотреть, что принесет каждый из них, что даст тот или иной выбор, как он отразится на ваших эмоциях, будущем и даже дальнейшей финансовой сфере. Это очень важно. Я советую не просто

узнать, какой выбор принять – первый или второй. В классическом Таро ситуацию рассматривают именно так – комплексно. Нужно постараться увидеть, как каждый из вариантов в целом отразится на всех сферах вашей жизни, и только после этого принимать решение.



NEXT DOOR
coffee&bakery

Наши адреса:

Улица Кабанбай батыра, 71

ЖК Novella, Байзакова улица, 225

Globus, Абая проспект, 109в

PAESE – европейское качество на азиатском рынке

Десять лет назад любовь к макияжу привела Мээрим Курманову в мир предпринимательства. Сегодня она является эксклюзивным дистрибьютором профессиональной косметики PAESE и активно развивает бренд в Кыргызстане. Компания приглашает к оптовому сотрудничеству магазины косметики, бьюти-салоны и торговые сети, предлагая выгодные условия, привлекательные цены и качественный европейский продукт. А мы решили подробнее узнать об истории бренда, его особенностях и планах на будущее. Мээрим Курманова – предприниматель, эксклюзивный дистрибьютор профессиональной косметики PAESE.



Мээрим, каким был ваш путь в предпринимательстве? С чего началась ваша история в бизнесе, и как вы при-

шли к работе в сфере косметики?

– Десять лет назад мне посчастливилось жить в Польше. На тот момент я только закончила уни-

верситет, вышла замуж, и мой муж работал там. Когда немного подрос ребенок, я начала задумываться о том, что не хочу просто сидеть

дома, а хочу заниматься каким-то делом.

Я всегда очень любила макияж, косметику и в целом всю бьюти-сферу. Именно в Польше я впервые получила образование визажиста. Там же, благодаря польским и украинским визажистам, я познакомилась с этим брендом.

На тот момент бренд уже существовал и был достаточно известен. Я попробовала его в работе и поняла, что хочу привезти его в Кыргызстан, поскольку официально у нас его тогда еще не было. Меня привлекло то, что косметика была очень доступной для кыргызской аудитории, но при этом действительно качественной. И ТОПовые визажисты Польши и Украины рекомендовали этот бренд именно за хорошее качество и доступную цену. Попробовав продукцию лично в работе, я убедилась в этом сама. Так и началась моя история в сфере косметики и предпринимательства.

— Что для вас сегодня означает быть предпринимателем? Какие ка-

чества, по вашему опыту, действительно необходимы, чтобы создавать и развивать успешный бизнес?

— За эти 10 лет бизнес очень сильно изменился, изменилось и само

время. Например, когда мы только выходили на рынок, было намного проще, возможно, потому, что конкуренция была меньше. Сегодня рынок перенасыщен, появилось огромное

количество разных брендов, и в таких условиях предпринимателю необходимо постоянно адаптироваться. На мой взгляд, одними из самых важных качеств являются гибкость, стрессоустойчивость, выносливость и умение быстро принимать решения в самых разных, в том числе нестабильных, ситуациях. За годы нашей работы было всё: и пандемия, и военные конфликты, и другие непростые обстоятельства, которые напрямую влияли на бизнес. Но самое главное, на мой взгляд, — оставаться честным человеком, любить свое дело, свою аудиторию и своих сотрудников. Именно это помогает не только создавать, но и развивать бизнес, несмотря на любые изменения и сложности.

— Если покупатель выбирает между Paese и десятками других известных брендов, почему ему стоит обратить внимание именно на Paese? Какие аргументы вы бы назвали главными?

— Мы отличаемся от многих других брендов пре-

жде всего своим подходом к составу продукции. Во всех наших продуктах содержатся активные ингредиенты и натуральные компоненты.

Большое внимание бренд уделяет и экологичности: наша упаковка пригодна для переработки, что позволяет минимизировать воздействие



в целом на окружающую среду. У Paese есть собственная лаборатория в Польше, где создается и развивается продукция с использованием современных технологий. Недавно мы лично посетили эту лабораторию и смогли убедиться в том, как организован весь процесс.

Также продукция имеет необходимые сертификаты качества, в том числе веганские сертификаты, а сами продукты не тестируются на животных.

Для нас важно не просто создавать декоративную косметику, а предлагать качественный продукт, в котором сочетаются современные технологии, активные ингредиенты, забота о потребителе и ответственное отношение к окружающей среде.

— Каким вы видите дальнейшее развитие своего бизнеса? Какие цели ставите перед собой на ближайшие годы?

— Сейчас мы активно работаем над развитием бренда и разрабатываем большое количество новинок с еще более улучшенными составами. Также мы работаем над созданием новых, более люксовых упаковок для нашей продукции и продолжаем расширять ассортимент.

Одна из наших главных целей — сделать бренд доступным во всех городах Кыргызстана и за его пределами. Мы активно развиваем оптовое направление и открыты к сотрудничеству с оптовыми магазинами косметики, бьюти-салонами и всеми, кто заинтересован в развитии бренда Paese. И с удовольствием готовы

развивать этот бренд вместе с нашими партнерами, потому что искренне верим в его качество и считаем, что Paese заслуживает того, чтобы его знали и им пользовались как можно больше людей.



инстаграм:
@paese_kyrgyzstan
+996-708-078-978
paesecosmeticskg@gmail.com



ТЕПЕРЬ ЕЩЁ ОДНА ТОЧКА MARRONE ROSSO!

Г. АЛМАТЫ, БЦ "ELEMENT TOWER",
РЯДОМ С ТРЦ "FORUM"
(УЛ. ПОЛИТЕХНИЧЕСКАЯ, 2)

ЖДЁМ ВАС КАЖДЫЙ ДЕНЬ!



Авторский тур: увидеть мир по-другому

Авторские туры – это возможность увидеть мир за пределами привычных маршрутов, открыть малоизвестные места и получить по-настоящему уникальные впечатления. О том, как создаются такие путешествия, рассказывает Наталья Жуланова, директор туристической компании Euro-Asien Express.

Наталья, чем авторский тур отличается от классического пакетного путешествия?

– Авторский тур начинается там, где возникает идея. Авторский – это всегда собственное видение автора данной программы. Все классические пакетные путешествия строятся, как правило, по базовым местам, куда удобно долететь, места, о которых, в принципе, знают многие туристы.

Что же касается авторского тура, это как раз-таки нехоженные тропы, малоизвестные места, о которых практически ничего не знают. И вот, когда возникает идея у создателя тура, тогда и возникает авторство.

– Как вам удастся находить малоизвестные, но действительно интересные локации, которые не встретишь в стандартных туристических маршрутах?

– В первую очередь крутозор. Почему не каждый может брать за тему авторских туров? Потому что для создания сложных уникальных маршрутов необходимо иметь насмотренность,



творческую составляющую и, конечно, экспертность.

Это обязательное условие. Потому что, когда ты объездил весь мир – а в моём случае это именно так, – у тебя возникает гораздо больше интересных идей. И, конечно, книги. Иногда интересные судьбы художников, писателей могут стать готовыми сюжетами для путешествий.

– Насколько безопасно раннее бронирование авторского тура? Есть ли риск отмены поездки и потери финансов?

– В Казахстане авторские туры в законном поле предлагают немногие компании. Для этого необходимо иметь статус туроператора и банковскую гарантию в фонде защиты прав потребителей «Камкор». Мы работаем официально, заключаем с туристами договор и берем на себя основные финансовые риски. Заранее бронируем билеты, отели и услуги, фиксируя выгодные цены. Благодаря этому наши туры гарантированы – все необходимые для путешествия опции уже выкуплены и забронированы заранее.

– Какой авторский тур вы считаете своей особой гордостью? Почему именно он оставил самый яркий след в истории вашей компании?

– Это была наша поездка на Сицилию, где мы побывали в гостях у господина Франко. Его знаменитая вилла стала местом съемок фильма «Крестный отец». К сожалению, это был последний год, когда господин Франко принимал туристов.

Поездка состоялась прошлым летом. В Палермо мы вместе с туристами смотрели футбольный матч с участием сборной Казахстана, болели за наших. Несмотря на поражение, впечатления остались незабываемыми.

– Почему, на ваш взгляд, хотя бы раз в жизни стоит отправиться именно в авторский тур?

– Главное отличие авторского тура в том, что вы не просто наблюдаете, как

живут люди в другой стране, а становитесь частью происходящего. Мы создаем маршруты с полным погружением, где можно почувствовать себя местным жителем, прожить уникальные моменты и увидеть страну с иной стороны. При этом мы берем на себя всю организацию, чтобы турист мог полностью расслабиться и наслаждаться путешествием. Небольшие группы до 12 человек позволяют найти единомышленников и создать особую атмосферу. В итоге авторский тур – это не просто поездка, а яркий опыт и эмоции, которые остаются на всю жизнь.



инстаграм:
@euro_asien_express

www.eae.kz

Цифры говорят о главном

Айгуль Джурабекова –
финансист, нумеролог.

Айгуль, вы более 25 лет работаете в банковской сфере и имеете профессиональный опыт финансиста. Как в вашей жизни появился интерес к нумерологии?

– Интерес к нумерологии появился в моей жизни неслучайно. За годы работы в банковской сфере я прошла путь от специалиста до руководителя. И сегодня возглавляю небольшое подразделение в одном из ведущих банков страны.

С детства я увлекалась гороскопами, мне нравилось узнавать характер человека через его знак зодиака и дату рождения. Около восьми лет назад я впервые познакомилась с нумерологией, прошла обучение, практиковала разные методы расчетов, изучая влияние энергии чисел на человека. И меня буквально захватил этот удивительный мир!

– Что, по-вашему, человек действительно



может узнать о себе, зная только дату своего рождения?

– Я убеждена, что дата рождения может многое рассказать о человеке.

Каждое число несет свою энергию и по-своему влияет на человека.

Число рождения говорит о личности: о характере, возможных склонностях,

потенциале, сильных и слабых сторонах. Месяц рождения показывает наши родовые таланты и задачи, которые мы получаем от своего рода. Это то, чему мы можем научиться у предков и что можем передать дальше своим детям и потомкам. Год рождения показывает инструменты нашего успеха: финансовый потенциал, сильные стороны личности, наши ресурсы, а также темы здоровья и мудрости. Таким образом, по дате рождения можно высчитать свой код успеха. И это только верхушка айсберга. Зная расшифровки и значения по каждой энергии числа, можно понять, к чему человеку стоит стремиться, определить достоинства и недостатки, таланты и предрасположенности. Поэтому для меня дата рождения – это не просто цифры в паспорте. Это своего рода ключ к пониманию себя.

– В нумерологии каждое число может проявляться как в позитивном, так и в негативном качестве. Что необходимо

делать, чтобы изменить «минусовые» проявления числа?

– Мне кажется, самое важное – сначала увидеть свои «минусовые» проявления и понять, где они могут мешать. Наша задача – не бороться со своей энергией, а научиться проявлять ее в плюсе. Например, если человеку свойственны излишняя эмоциональность, контроль, обидчивость или неуверенность, важно постепенно менять привычную реакцию и учиться действовать по-другому. Здесь очень помогает осознанность: наблюдать за собой, понимать свои реакции, работать над привычками и развивать сильные качества.

Поэтому, когда я делаю разбор, мне нужно объяснить, как это проявляется в жизни и что конкретно можно делать, чтобы изменить привычку.

Для меня в этом и есть ценность нумерологии, она помогает лучше увидеть себя и дает направление, над чем можно работать, чтобы постепенно раскрывать

свои качества уже в плюсе.

– Какой результат для вас является самым ценным после работы с человеком?

– Меня воодушевляет, когда человек приходит к нумерологии не просто из любопытства, а с открытостью и интересом к себе. Когда он готов не только узнать, что показывают его цифры, но и подумать, как эти знания можно использовать в своей жизни и начать осуществлять конкретные шаги. Особенно ценно, когда человек спустя время возвращается и рассказывает, что начал по-другому реагировать, принимать решения, что в его жизни стали происходить изменения в лучшую сторону. Именно тогда я понимаю, что наша обоюдная работа действительно принесла пользу.

Мне очень приятно, что сегодня нумерологии уделяют внимание и говорят о ней как об инструменте самопознания.

инстаграм
@aijura_num
@aigul_jurabekova

Казахстанская школа – мировые победы

Когда-то Людмила Керемет была ученицей Аллы Костенко. Сегодня ее имя знают на международной nail-сцене – об этом свидетельствуют победы на Nailymptia, судейство, собственная студия и академия в США.

Людмила Керемет – nail-artist международного уровня, многократный победитель и призер международных nail-чемпионатов, чемпион Nailymptia, член American Nail Artists Association (ANAA), nail-educator, основатель Mila Nails Studio и Mila Nails Academy в США.

Людмила, вы международный nail-artist, победитель профессиональных чемпионатов, судья, преподаватель и основатель собственной студии в США. А с чего началась ваша история в nail-индустрии?



– Больше двенадцати лет назад я совершенно не представляла, куда приведет меня эта профессия. Сначала было просто желание на-

учиться хорошо делать свою работу. Потом появилось желание делать ее лучше. А дальше я поняла, что мне становится тесно в рамках

- * Международный nail-artist
- * Nail-educator / преподаватель
- * Основатель и владелец Mila Nails Studio, South Carolina, USA
- * Основатель Mila Nails Academy
- * Лицензированный Nail Technician в США
- * Член American Nail Artists Association (ANAA)
- * Ambassador Gel Point
- * Автор образовательных программ по European e-file manicure и современным гелевым технологиям

только салонной работы. Оглядываясь назад, я понимаю: серьезные результаты не появляются благодаря одному удачному решению. Они складываются из тысяч часов практики, постоянного обучения и привычки каждый раз ставить перед собой новую цель.

– А как в вашей профессиональной жизни появились чемпионаты?

– Первый опыт соревнований у меня был еще на Украине. В 2016–2017 годах я участвовала в небольших профессиональных чемпионатах. Именно тогда я впервые познакомилась с конкурсной стороной нашей профессии.

Через некоторое время мне захотелось попробовать совершенно другой уровень – создать большую, технически сложную конкурсную работу, в которой nail-дизайн становится практически самостоятельным арт-объектом.

Однажды я увидела такую работу, созданную одной из учениц Аллы Костенко. Я долго ее рассматривала и поймала себя на мысли: «Я тоже хочу так попробовать».

Тогда я решила обратиться к Алле за профессиональной помощью. Алла Костенко – известный международный nail-artist и профессиональный тренер с огромным опытом в конкурсном направлении. В ее профессиональной биографии победа в Fantasy Nail Art на Nailymptia London 2014, первое место в Fantasy Nail Art на международном соревновании в Гонконге и золотой Grand Prix по дизайну на «Невских берегах» в Санкт-Петербурге.

Для меня было особенно ценно работать с таким человеком. В дальнейшем мы продолжили сотрудничество, и этот опыт стал важной частью моего профессионального развития именно в направлении сложного конкурсного nail-art.



АЛЛА КОСТЕНКО – международный преподаватель, судья и конкурсный тренер по nail-дизайну, готовит победителей международных первенств в онлайн- и офлайн-форматах по всему миру, о Людмиле Керемет:

«За 15 лет работы международным преподавателем, чемпионом и судьей соревнований я обучила более 200 конкурсных мастеров, поэтому мне особенно ценно наблюдать за их развитием. Людмила Керемет запомнилась еще с периода обучения: помимо высокого внимания к деталям и требовательности к себе, наша совместная работа была пропитана невероятной душевностью и теплом. Как наставник, я всегда стараюсь не просто передать конкурсные техники и секреты дизайна, но и помочь раскрыть уникальный почерк мастера. Людмила – исключительно талантливый и трудолюбивый человек, действующий по вдохновляющему принципу: несмотря на любые сомнения, она просто берет и делает. Сегодня ее результаты говорят сами за себя».

– Какие ваши достижения для вас особенно важны?

– Одними из самых значимых для меня стали результаты на Nailympia. На Nailympia USA в Anaheim я получила золото и серебро. Особенно дорого мне первое место за работу «Mother Earth – Crystal Growth & Mineral Magic». Позже на Nailympia USA Orlando я получила еще одно золото – за работу «The Old Curiosity Shop», а также три третьих места в других конкурсных категориях. Кроме этого, у меня есть серебро Nailympia London, первое место Brilliant Beauty Cup, первое место Golden Nail Awards и другие профессиональные награды.

– Сегодня профессиональная индустрия знает вас уже не только как участника, но и как судью соревнований. Что для вас это значит?

– Для меня такие приглашения – это одновременно признание и огромная ответственность. Здесь уже нельзя руководствоваться только тем, нравится тебе дизайн или нет. Нужно видеть технику, сложность, чистоту исполнения, соответствие критериям и уметь отделять личный вкус от профессиональной оценки. Поэтому судейство занимает для меня особое место в карьере.

– Кроме того вы развиваете собственное образовательное направление. Почему решили преподавать?

– В какой-то момент я поняла, что накопленные знания хочется не только применять, но и систематизировать и передавать дальше. Так появилось направление Mila Nails Academy и моя образовательная программа по European e-file manicure, работа с современными гелевыми материалами. Мне неинтересно учить человека просто повторять движения за преподавателем. Я хочу, чтобы студент понимал логику процесса. Для меня преподавание стало естественным следующим этапом профессионального развития.

– При этом вы продолжаете работать с клиентами и развиваете собственную студию. Почему не отказались от салонной работы?

– Потому что я действительно люблю свою профессию. Я не разделяю в себе

мастера, преподавателя, конкурсного nail-artist или судью. Для меня всё это части одной профессии, просто на разных уровнях.

– Международные победы, собственная студия в США, преподавание, судейство – какую цель можно поставить следующей?

– Всегда найдется следующая (улыбается). Сейчас я хочу активно развивать Mila Nails Academy и создавать образовательные программы, которые будут понятны и полезны мастерам из разных стран. Мне интересно продолжать международное судейство, участвовать

в профессиональных проектах, сотрудничать с представителями индустрии и продолжать развиваться самой.

Но моя большая цель – чтобы со временем мое имя ассоциировалось не с одной победой или одной красивой конкурсной работой, а с профессиональным вкладом в nail-индустрию.

Мне хочется своим примером показать другим мастерам, насколько широки возможности реализации в этой профессии.

Nail-artist – это не обязательно человек, который работает только за маникюрным столом. Это может быть художник, преподаватель, предприниматель, победитель международных соревнований и судья профессиональных чемпионатов.

Я думаю, границы этой профессии во многом определяем мы сами.



инстаграм:
@mila_nails_sc
@alla_kostenko

Анастасия Фрост: декор как искусство эмоций

За каждым ярким событием стоит идея, которая превращает обычное пространство в особую историю. Анастасия Фрост уже 12 лет создает визуальные концепции и оформление мероприятий, где каждая деталь работает на эмоции, атмосферу и впечатление гостей.

Анастасия, вы уже 12 лет создаете визуальные концепции и оформление самых разных событий города Алматы. Что для вас значит работа event-декоратора?

– Для меня декор – это не просто украшение пространства. Это возможность через цвет, свет, фактуры, масштаб и детали создать определенное настроение и эмоцию. Мне важно, чтобы у каждого события был свой характер и своя визуальная история.



– Что вам особенно интересно организовывать: камерные семейные торжества или масштабные корпоративные события?

– Мне интересны разные форматы, потому что каждый из них дает возможность решать разные творческие задачи.

В камерных событиях особенно важны детали, персонализация и настроение. В масштабных проектах меня вдохновляет работа с пространством и возможность создавать действительно выразительный визуальный образ.

Для меня главное – чтобы у события была идея и возможность творчески ее реализовать.

– Как вы находите оригинальные идеи для оформления мероприятий, которые производят впечатление не только на заказчика, но и на гостей?

– Я всегда начинаю не с декора, а с идеи и настроения, которое мы хотим создать.

Мне важно понять самого клиента, почувствовать характер события и уже потом перевести это в визуальный язык. Вдохновение может прийти откуда угодно: из архитектуры, моды, искусства, интерьеров, путешествий или просто из того, что нас окружает.

А дальше моя задача – собрать всё в цельную

картинку, где каждая деталь работает на общее впечатление.

– Как устроен процесс реализации ваших декораторских проектов? Кто помогает воплощать самые сложные и нестандартные идеи в жизнь?

– У меня есть команда проверенных партнеров и специалистов, с которыми мы создаем и реализуем декорации для моих проектов.

Это люди, которым я доверяю и с которыми мы понимаем друг друга с полуслова. Многие идеи требуют индивидуального изготовления и нестандартных решений, поэтому я считаю эту команду важной составляющей творческого процесса.

Я создаю концепцию и визуальный образ, а вместе мы превращаем идею и эскиз в реальное пространство.

– Можно ли при ограниченном бюджете создать такие эффектные декорации и атмосферу, которые действительно впечатлят гостей?

– Можно создать красивое и эффектное оформление практически при любом бюджете, но важно понимать: бюджет напрямую влияет на масштаб и возможности проекта. Иногда клиент показывает референс, который был реализован за миллион, и хочет получить практически такую же картинку за сто тысяч. Так это не работает.

Моя задача – не обещать невозможное, а честно объяснить, что можно реализовать в рамках конкретного бюджета, и найти самое сильное решение именно для этого проекта.

Можно изменить масштаб, выбрать другие материалы, сделать акцент на одной зоне или одной детали, при этом сохранив настроение в рамках идеи события. Я всегда за честный диалог с клиентом: хороший результат начинается с понимания возможностей бюджета и грамотного распределения средств.

инстаграм:
@anastasiya_frost

Кухня без границ: история Айгерим Туражан

Айгерим Туражан –
шеф-повар.

Айгерим, вы помните тот момент, когда поняли, что кулинария – это не просто увлечение, а профессия, которой вы хотите посвятить себя? С чего начался ваш путь на профессиональной кухне?

– Мой путь в ресторанной сфере начался довольно рано. Примерно с 16 лет я начала работать официанткой. Именно тогда я впервые оказалась внутри ресторанной индустрии и постепенно поняла, что мне интересно не только обслуживать гостей. Мне всегда нравилась атмосфера кухни: команда, постоянное движение, динамика и, самое главное, возможность создавать что-то своими руками. Поэтому позднее я получила профессиональное образование по специальности, связанной с технологией пригото-



вления пищи, гостиничным бизнесом и ресторанным делом. Сейчас у меня около 13 лет опыта работы на кухне, и я до сих пор чувствую интерес к тому, чтобы учиться чему-то новому.

– За время работы вы прошли разные этапы профессионального развития. Какие из них оказались для вас самыми знаковыми? Какие навыки или качества сформировали вас как шеф-повара?

– Важен был каждый этап. Я работала в разных заведениях, в том числе в пятизвездочном отеле, участвовала в банкетах и мероприятиях, где нужно было одновременно работать с большим количеством заказов и сохранять качество. Большую роль сыграл опыт работы с командой и в условиях высокой нагрузки. Кухня учит дисциплине, скорости, ответственности и умению сохранять спокойствие даже тогда, когда временно происходит всё. Я бы не назвала себя человеком, который уже достиг финальной точки и может сказать: «Я всё знаю». Наоборот, я постоянно учусь. Для меня хороший профессионал – это человек, который не перестает развиваться.

– Сегодня ваш профессиональный опыт связан с разными странами. Что для вас оказалось самым интересным в работе на кухне за рубежом? Какие различия в профессиональной культуре особенно повлияли на ваш взгляд на профессию?

– Работа за рубежом дала мне возможность увидеть профессию с другой стороны. Сейчас я прохожу профессиональную стажировку в США и работаю на кухне ресторана при гольф-клубе. Самое интересное – наблюдать, насколько по-разному могут быть организованы кухня, рабочий процесс и отношения внутри команды. При этом везде остаются общие требования: качество продукта, чистота, дисциплина и ответственность за то, что ты отдаешь гостю. Работа в другой стране научила меня быть более самостоятельной и гибкой. Когда ты находишься далеко от привычной среды, приходится быстрее адаптироваться, больше общаться и не бояться спрашивать, если чего-то не знаешь.

– Помимо кухни вы активно развиваетесь в создании контента. Как появилась идея показывать свою профессию и повседневную жизнь? – Мне всегда нравилось не только готовить, но и путешествовать, снимать видео, фотографировать и делиться своими впечатлениями. Мне нравится

показывать не только красивую сторону профессии, но и настоящую кухню: ранние подъемы, усталость, большое количество заказов и моменты, когда ты понимаешь, что справился.

Мне хочется, чтобы человек, который смотрит мои видео, мог увидеть профессию повара изнутри.

– Если сегодня представить вашу профессиональную жизнь как путешествие, то к какой точке вы стремитесь дальше?

– Сейчас моя главная цель – получить международный опыт, познакомиться с разными мировыми кухнями и профессиональными подходами. В будущем я хочу развиваться до уровня, когда смогу создавать собственные блюда, работать над авторским меню и, возможно, смогу открыть собственный проект. Мне также хочется продолжать развивать блог и объединять в нем две мои большие страсти – кулинарию и путешествия.

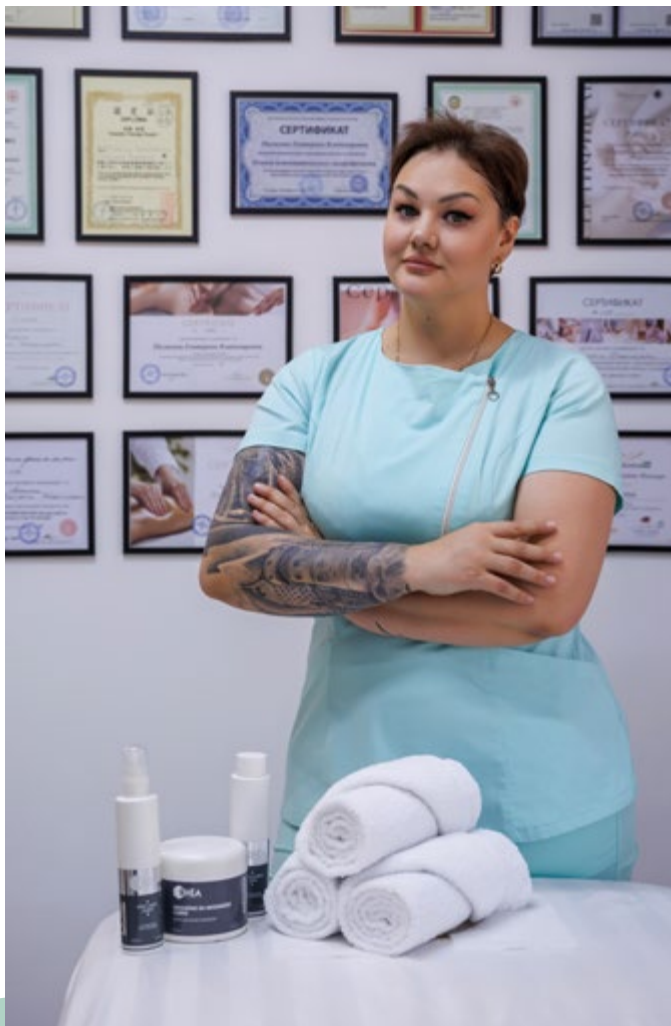
инстаграм:
[@aigerim.turazhan](https://www.instagram.com/aigerim.turazhan)

журналист Инна Шефер

Сила рук

Екатерина Пиликина – профессиональный массажист с медицинским образованием, мануальный терапевт.

Екатерина, расскажите о вашем профессиональном образовании и о том, как вы пришли в профессию массажиста. – У меня среднее специальное медицинское образование. Еще во время обучения в колледже я впервые прошла дополнительное обучение массажу и тогда поняла, что хочу развиваться в этом направлении. С 2011 года начала профессионально работать массажистом, и с тех пор массаж стал для меня профессией. На сегодняшний день у меня за плечами много жестов профессиональных курсов обучения у ведущих специалистов и преподавателей из разных стран: Японии, России, Узбекистана, Украины, Румынии и других. Я продолжаю регулярно повышать свою



квалификацию, потому что считаю постоянное обучение неотъемлемой частью профессии массажиста. Для меня важно быть в развитии, осваивать новые знания

и техники и применять их в своей практике.

– Какие направления и техники массажа являются вашей основной специализацией?

– За 15 лет я поработала в разных направлениях, но сегодня основными для себя считаю классический массаж советской школы, японскую суставную мобилизацию и мануальную терапию. Именно эти направления мне особенно близки, потому что здесь я вижу наиболее выраженный результат. Для меня важно не просто применить определенную технику, а понять, с чем пришел человек, понять, в чем особенности его тела, и подобрать индивидуальный подход.

– Вы принимали участие в нескольких чемпионатах по массажу. Какой профессиональный опыт вы получили благодаря этим соревнованиям?

– Да, я принимала участие в трех чемпионатах по массажному искусству, и каждый раз выступала с совершенно разными техниками и программами. Первый чемпионат состоялся в 2024 году в Алматы – это был VII Центрально-Азиатский чемпионат массажного искусства, где я получила премию в номинации «Профессионализм». Затем был VII Евразийский чемпионат в Тбилиси, где я получила награду в номинации «Инновационный чемпион».

В этом году в Алматы я выступала уже с работой со сколиозом у взрослых и получила еще одну награду в номинации «Инновации в массаже». Сейчас я уже готовлюсь к следующим чемпионатам – в Баку и Ереване. В следующем году в моих планах участие в чемпионатах в Японии и Дании. Мне интересно соревноваться на международном уровне, знакомиться с новыми

специалистами и представлять свои техники и подходы.

Для меня участие в чемпионатах – это прежде всего выход из зоны комфорта и возможность перейти на новый профессиональный уровень. Возможность заявить о себе, выступив перед большой аудиторией, увидеть работу других специалистов и познакомиться с различными техниками. Каждый чемпионат дает мне новый опыт, вдохновение и желание развиваться дальше.

– На одном из чемпионатов вы работали с ярко выраженным сколиозом. Насколько такие изменения в организме человека усложняют работу массажисту?

– Я регулярно работаю со сколиозом как у взрослых, так и у подростков. Считаю, что главное здесь – не бояться таких случаев, а иметь знания и понимать, как правильно работать с телом. Особенно важно вовремя заметить проблему: в подростковом возрасте возможности для коррекции значительно выше. Поэтому чем раньше выявлен сколиоз и начата работа с ним, тем больше возможностей помочь человеку. С взрослыми мы уже в большей степени работаем над поддержанием состояния, уменьшением напряжения и дискомфорта, улучшением качества жизни. И мне особенно важно, что благодаря своей специализации я могу помогать людям с проблемами не только на чемпионатах, но и в своей ежедневной практике.

инстаграм:
@ekaterina.massage.therapist
WhatsApp: +7-707-505-57-55

Олеся Чумакова:

как развить способность бизнеса меняться

Олеся Чумакова – бизнес-консультант, Agile Business Coach, Executive Coach, международный эксперт по трансформации бизнеса и управленческих команд.

Олеся, почему стратегическая сессия сама по себе не меняет бизнес?

– Я много лет работаю с управленческими командами и всё меньше верю в трансформации, построенные по принципу: провели стратегическую сессию – сформировали Дорожную карту – разошлись выполнять.

Потому что жизнь компании очень быстро возвращает людей в привычную операционную реальность. Мои проекты выглядят иначе. Мы формируем стратегические и операционные цели, определяем ответственность руководителей, проводим управленческую калибровку, диагностируем команду и начинаем изменения.



Обучаю именно тем навыкам, которые нужны этой конкретной управленческой команде. Следом идут Executive Coaching, индивидуальные планы развития, наблюдение за реальными управленческими встречами, ретроспективы и сопровождение внедрения изменений (follow-up). Через несколько месяцев новый цикл

стратегической работы. По сути, компания учится не просто внедрять изменения. Она развивает способность непрерывно пересобирать себя, мыслить от клиента (внутреннего или внешнего).

– Как вывести CEO/директора из операционки и вырастить самостоятельную команду?

– Очень часто именно за этим запросом и стоит настоящая бизнес-проблема: собственник или CEO/директор перегружен операционкой, а многие решения по-прежнему требуют его участия. Но нельзя просто сказать руководителю: «Теперь делегируй». Если команда еще не готова самостоятельно принимать решения и брать за них ответственность, CEO очень быстро вернется в ручное управление. Поэтому работа должна идти одновременно с двух сторон. CEO учится управлять не через собственное исполнение, а через развитие руководителей. А руководители – брать ответственность не только за свою функцию, но и за общий результат бизнеса.

– Как Agile помогает руководителю перестать быть «узким горлышком»?

– Для меня Agile – это не только работа на уровне стратегии и управленческой команды. Я также запускаю Agile- и KANBAN-системы

в командах back-office, помогая им по-другому организовать ежедневную работу, мыслить от клиента, становиться командой. Agile – это управленческая модель, которая помогает компании быстрее видеть реальность, делать работу прозрачной, фокусироваться на действительно важном, замечать зависимости и ограничения, получать обратную связь и корректировать решения. На уровне ТОП-команды это помогает быстрее реализовывать стратегию. На уровне back-office команд – становиться самостоятельнее и кросс-функциональнее. На уровне руководителя – переставать быть центром всех решений и «узким горлышком» системы. Сегодня я всё чаще соединяю Agile с темой Reinvention – пересборки. Я продолжаю развиваться и идти в партнерстве с Reinvention Academy доктора Нади Жексембаевой (США), и мне очень близка сама идея способности бизнеса регулярно пересматривать то, что еще вчера приносило

результат, брать лучшее из опыта и усиливать системы новыми навыками, практиками, мышлением. Да, это не всегда быстро, тем не менее, мышца «неопределенности и экспериментов» всегда должна «качаться», и в этом ключевое конкурентное преимущество такого подхода.

– Может ли трансформация бизнеса вообще закончиться?

– У трансформации нет красивой финальной точки, по достижении которой можно сказать: «Всё. Мы изменились». То, что помогало компании расти вчера, завтра может стать ее главным ограничением. Поэтому задача современного лидера – не построить организацию, которую больше никогда не придется менять. Наоборот. Нужно создать компанию/команду, которая умеет меняться, не разрушая себя. И именно в этом я вижу свою роль как Agile Business Coach и партнера собственников и управленческих команд.

инстаграм:
@chumakova_olesya

Врач с большим сердцем

В онкологии особенно важно не только лечить, но и возвращать человеку веру в жизнь!

Жадра Адилова – онколог, основатель клиники высшей медицины и онкологии NeoClinic в Астане.

Жадра, когда человек впервые слышит слово «онкология», для него часто будто останавливается жизнь. Что вы говорите пациенту в первые минуты после такого диагноза?

– Я говорю, что онкология – это не приговор! С онкологией можно жить долго и качественно. И 80% успеха зависит от настроения пациента, его желания жить и поддержки близких и родных людей. Обязательно рассказываю о пациентах, кому удалось пройти весь этот путь и жить долго с этим диагнозом. Объясняю, что в жизни бывают разные периоды, и, если человек примет это испытание и поймет, для чего всё проис-



ходит, тогда результаты будут гораздо лучше и достигнуты быстрее. Также обязательно передаем пациента на лечение нашему прекрасному психосоматологу Алтынай Жанибековне. Такую практику, когда онкопациентов поддерживают психологи, я увидела в 2014 году в Америке и поняла, что это прекрасно работает.

– Насколько страх рака соответствует реальности современной онкологии?

– Страх рака действительно очень большой, ведь ежегодно в мире регистрируется 20 млн. новых случаев. В начале пути люди видят в онкологии только негативные моменты. Мы же, врачи, видим и позитивные моменты. Это случаи выздоровления, а когда человек выздоравливает, он начинает жить по-другому, мыслить по-другому, действительно понимает ценность жизни и на что не надо тратить время и энергию.

– Есть ли разница между тем, как воспринима-

ет диагноз сам пациент и как его воспринимают близкие? Что в этот момент особенно важно не делать родным – и что, наоборот, действительно помогает?

– Если честно, каждый человек воспринимает диагноз по-разному. От глубокого неприятия и отказа от лечения до ментального принятия и действий. Был уникальный случай в нашей клинике: пациент, узнав, что у него онкология на последней стадии, помолвившись, моментально принял болезнь. Он начал действовать и проходить лечение. С тех пор прошло уже шесть лет, и у пациента всё хорошо. Сейчас, приезжая к нам в клинику, он поддерживает и подбадривает других пациентов и делится своей историей.

Родным онкопациентов временами бывает даже тяжелее и больнее, чем самим пациентам. С их родственниками мы тоже всегда очень тщательно подбираем слова и бережно разговариваем, поддерживаем и объясняем, как пройти сложный этап в жизни. Просим помочь

и поддержать пациента на данном этапе, но при этом не забывать о себе. Объясняем, что надо действовать из любви и большой веры, а не из жалости. Просим не впадать в отчаяние или депрессию. И если видим, что человеку очень тяжело, тоже рекомендуем поговорить с нашим психосоматологом.

– В онкологии многое зависит не только от диагноза, но и от времени. Какие симптомы или изменения в организме люди чаще всего напрасно игнорируют, откладывая визит к врачу?

– Если болезнь определяется на ранней стадии, то вероятность исцеления очень высока, а когда болезнь выявляется на поздней стадии, это колоссальный стресс и риски. Поэтому прошу всех людей раз в год проходить чек ап, скрининги, не игнорировать звонки из поликлиники, следить за своим состоянием, сдавать анализы и проходить хотя бы УЗИ внутренних органов. Это уже сильно поможет и людям, и медицине.



значит это нельзя игнорировать и откладывать на потом. В моей практике был очень печальный случай, который глубоко тронул меня. Молодая женщина, мама четверых детей, в начале года чувствовала сильный упадок сил, три раза записывалась на чек ап к нам и потом отменяла запись. А в конце года, когда она дошла до нас, уже был обнаружен рак на четвертой стадии. Тогда я четко поняла: Бог всегда подсказывает нам, что надо делать, но люди часто игнорируют подсказки.

– Сегодня люди всё чаще спрашивают не только о том, «можно ли вылечить рак?», но и о том, «как жить с этим диагнозом как можно дольше?». Что действительно помогает продлевать жизнь онкологическим пациентам?

– Действительно поступает очень много таких запросов от пациентов, кто прошел все этапы лечения, вышел в ремиссию. Мы особенно любим такие запросы и всегда даем рекомендации как полноценно жить после постановки диагноза. Помогают продлевать жизнь новые смыслы в жизни, тотальная честность и ясность, как больше человек не хочет обменивать свое время на вещи, которые совершенно не важны. Кроме того, в зависимости от каждого диагноза и способов лечения мы даем рекомендации как восстановить работу организма, восполнить все дефициты и побочные эффекты от пройденного лечения, восстановить работу иммунной системы и других систем, внутренних органов. Мы проводим живые консультации в клинике. А если пациент из

Рак часто протекает бессимптомно на ранних стадиях и, только достигнув последних стадий, проявляет свое «лицо». Поэтому самыми ранними признаками того, что пора идти на проверку, являются синдром хронической усталости, слабая работа иммунной системы, различные образования или уплотнения, наличие маточного кровотечения при климаксе у женщин. Лучше перестраховаться, постараться научиться слышать свое тело, и если вам пришлось осознание, что пора обратиться к врачу,



другого города или страны, то по видео проводим онлайн-консультации, где даем четкие рекомендации, как полноценно возвращаться к жизни.

– Если отбросить медицинские термины и говорить просто о жизни: чему, по вашим наблюдениям, онкология учит людей, которые

с ней столкнулись? И что здоровому человеку стоит понять о собственной жизни еще до того, как болезнь заставит его об этом задуматься?

– Болезнь учит отпускать контроль, все обиды, вину и осуждение, учит доверию, принятию себя. Правда, многие люди после болезни это уже другие люди! Они выбирают

себя, свои цели и мечты, живут и радуются каждому дню и красоте вокруг, ведь ранее они этого часто не видели и бежали не в ту сторону. Очень здорово разговаривать с людьми после диагноза и после пройденного пути. У нас есть социальный проект, это прямо отклик души, NeoAqjaima, где люди, победившие болезнь, делятся своими историями и фотографиями, рассказывая о том, что помогло им выжить и чему они научились. Читая их истории и видя фото, ты понимаешь, что всё не зря, что любая жизненная ситуация может обернуться большим благом. Можно зайти на сайт социального проекта www.neoaqjaima.kz и узнать об этом.

Если кто-то готов поделиться своей историей исцеления и поддержать пациентов, кто только в начале пути и проживает этот непростой период в своей жизни, мы были бы очень рады позитивным откликам.

инстаграм:
@neoclinic2011
@zhadra.oncology
www.neoclinic.kz
www.neoaqjaima.kz

Профессиональное признание мирового уровня

Победа в международном конкурсе – мечта многих фотографов. Но существует признание, которое приходит значительно реже. Это момент, когда международное профессиональное сообщество доверяет тебе не участие, а право оценивать работы других авторов.

Именно такой путь прошла казахстанский фотограф Инесса Юровских. За последние годы она трижды становилась первым и пока единственным представителем Казахстана, приглашенным в состав международного жюри: сначала конкурса Wiki Loves Earth, затем Siena Creative Photo Awards, а позже – конкурса No Frames.

Летом 2026 года этот путь получил новое продолжение – Инесса успешно прошла международную сертификацию и получила статус Official Certified Judge Международной ассоциации арт-фотографов (IAAP).



Инесса, что, на ваш взгляд, стало причиной того, что международные конкурсы начали приглашать вас в состав жюри?

– Думаю, это результат последовательной работы. Судья должен хорошо понимать международные стандарты, иметь собственный конкурсный опыт, постоянно анализировать фотографии и сохранять объективность. Именно эти качества я старалась развивать. Поэтому каждое новое приглашение воспринимаю как подтверждение доверия профессионального сообщества и ответственность, которую нужно оправдывать.

– Вы представляли Казахстан в составе международного жюри сразу нескольких международных конкурсов. Что для вас значит это доверие?

– Для меня это прежде всего большая ответственность. Каждый раз, принимая приглашение, я понимала, что представляю не только

себя, но и свою страну. Особенно приятно осознавать, что в этих конкурсах я стала первым и пока единственным представителем Казахстана в составе международного жюри. Такие моменты мотивируют развиваться дальше и постоянно работать над собой.

– Изменилось ли ваше отношение к фотографии после того, как вы сами стали судьей?

– Безусловно. Я стала глубже понимать, насколько важно видеть в фотографии не только техническое мастерство, но и смысл, эмоции и авторскую идею. За каждым кадром стоят время, опыт и переживания человека. Именно поэтому я стараюсь оценивать работы максимально объективно и с уважением к каждому автору.

– Что для вас значит получение статуса Official Certified Judge IAAP?

– Для меня это не финальная цель, а закономерный этап профессионального раз-

вития. Сертификация подтверждает, что мои знания, опыт и профессиональная этика соответствуют международным требованиям к судьям. Это одновременно большая честь и стимул продолжать учиться, совершенствоваться и достойно представлять Казахстан в мировом фотографическом сообществе.

– Что вы хотели бы сказать молодым людям, которые только начинают свой путь?

– Не бойтесь ставить перед собой большие цели. Настоящее признание не приходит случайно. Оно становится результатом ежедневной работы, постоянного обучения и любви к своему делу. Если искренне верить в то, что делаешь, и не останавливаться на достигнутом, однажды результат превзойдет самые смелые ожидания.

www.iness.photos
инстаграм:
@iness_yu_photo

Журналист: Инна Шеффер

Есть кризисы, которые меняют не обстоятельства, а самого человека. Для Наргиз Саттаровой таким поворотом стала череда тяжелых испытаний, после которых начался путь в психологию. Сегодня она помогает женщинам перестать жить на пределе своих возможностей и учиться строить жизнь, в которой есть место не только для достижения, но и для себя.

Наргиз Саттарова – психолог, основатель «Академии жизни».

Наргиз, что привело вас в психологию и психотерапию?

– В 2012 году в психологию меня привела сама жизнь – через сильный жизненный кризис. Это был развод, уход из дома с двумя детьми, долги и в итоге закрытие собственного бизнеса. Но самым большим ударом стали серьезные проблемы со здоровьем и направление в онкологию.



Всё это в совокупности стало мощным толчком к тому, чтобы я начала искать ответы на свои вопросы и выход из

кризиса. В процессе я встретила своего первого учителя. Полученные знания сначала были нужны

мне самой. Но постепенно я поняла, насколько отсутствие знаний о себе, своих эмоциях и внутренних процессах может приводить человека к серьезным трудностям и последствиям. Тогда я решила передавать полученные знания другим – переводить их на узбекский язык и адаптировать к нашей культуре и менталитету, в первую очередь к особенностям восточных женщин, узбечек.

– Сегодня вы основатель «Академии жизни». Как появилась идея создать это пространство?

– За годы обучения и развития накопился большой профессиональный и жизненный опыт, сформировались авторские методики. В какой-то момент я поняла, что пришло время систематизировать все мои знания и сделать обучение последовательным и структурированным. Так появилась идея «Академии жизни».

«Академия жизни» стала местом, где человек может получить необходимые ему знания для полноценной и счастливой жизни, научиться лучше понимать себя и окружающих и, самое главное, получать удовольствие от самой жизни.

– Почему женщина может иметь успешную карьеру, финансовую независимость, семью и внешне благополучную жизнь, но при этом не чувствовать себя счастливой?

– Именно поиск ответа на этот вопрос лежит в основе моей деятельности, поскольку я работаю преимущественно с женщинами и хорошо понимаю

особенности восточной женщины, ее стереотипное мышление и особенности того воспитания, которое мы получили в постсоветском пространстве. Многие из этих установок мешают нам реализоваться именно как женщинам. Женщина старается быть активной, выносливой, ответственной, добиваться целей несмотря ни на что, успевать работать, строить карьеру, рожать и воспитывать детей, заботиться о семье и при этом справляться со всем самостоятельно.

И сегодня вся моя деятельность направлена на то, чтобы помогать женщинам возвращаться к себе, раскрываться и находить тот баланс, который позволяет не только быть успешной, но и чувствовать себя по-настоящему счастливой.

– Если говорить о женском счастье не как об абстрактном понятии, а как о внутреннем состоянии, то из чего оно складывается?

– Действительно, счастье – это прежде всего внутреннее состояние. Женское счастье для меня – это не отсутствие проблем и не постоянное состояние радости. Это внутренний баланс, равновесие, спокойствие и ощущение свободы выбора. Когда у женщины есть оба «крыла», она может не только добиваться целей, но и чувствовать себя живой, свободной и наполненной.

инстаграм: @nargiz_sattarova.ru
Telegram:

@nargizsattarova_akademiya_zhizni

YouTube: @nargizsattarovaru

Современная имплантология глазами профессионала

В медицине невозможно работать без ответственности, а в стоматологии особенно – здесь результат виден не только в зеркале, но и ощущается человеком каждый день. За плечами Толегена Серикхановича Алыбекова – более трех десятилетий в профессии, фундаментальная школа советской медицины, большой клинический опыт и постоянное стремление осваивать современные технологии. Сегодня стоматолог-ортопед и имплантолог сочетает проверенные временем принципы с возможностями современной малоинвазивной имплантации, помогая пациентам возвращать не только здоровье и эстетику улыбки, но и уверенность в себе.

Толеген Серикханович Алыбеков – стоматолог-ортопед, имплантолог.



Толеген Серикханович, как давно вы пришли в медицину?

– Я начинал свою карьеру в медицине в 1989

году, еще в доброе советское время, поступил в медицинское училище. После его окончания поступил в медицинскую академию г. Семей

и успешно ее окончил. Я считаю себя в профессиональном плане очень счастливым человеком, потому что мне довелось застать то поколение врачей и тех учителей, которые дали мне действительно фундаментальное образование.

– В чем заключается ваша философия работы с пациентом? Что для вас является главным критерием качественного результата в имплантологии и в ортопедической стоматологии?

– Медицина – это очень ответственная отрасль, поэтому здесь не может быть другого подхода или иной философии. Для меня человеческий организм – это уникальное творение Господа. И моя задача – сделать всё максимально идеально и качественно, чтобы результат в полной мере устраивал пациента. Есть ни с чем не сравнимое ощущение, когда заканчиваешь работу, устанавливаешь зубы, создаешь идеальную эстетику, а человек смотрит на себя и понимает, что ему всё нравится, что

всё красиво. Это настоящее счастье, ведь именно такие моменты и дают ощущение настоящего профессионального счастья.

– В сложном протезировании особенно важны точность диагностики, а также индивидуальное планирование. Как вы определяете оптимальную тактику лечения для каждого пациента?

– Каждый пациент индивидуален, практически не бывает двух абсолютно одинаковых полостей рта – могут встречаться похожие ситуации, но каждый случай всё равно имеет свои особенности. В этом и заключается уникальность, сложность и одновременно интерес моей работы в протезировании и имплантологии. Оптимальная тактика лечения начинается с индивидуальной беседы. Врач должен быть в какой-то степени и психологом – уметь выстроить разговор так, чтобы человек мог свободно рассказать о своих желаниях, страхах, ожиданиях и представлениях о том, какой он хочет видеть

свою улыбку и каким хочет сохранить здоровье полости рта.

Именно это наряду с грамотной диагностикой становится основой дальнейшего планирования лечения.

Поэтому в основе всегда должны быть желания самого пациента. А уже опираясь на профессиональные знания, опыт и результаты диагностики, врач должен предложить несколько максимально оптимальных вариантов решения именно индивидуальной проблемы пациента.

– Сегодня вы специализируетесь, в том числе, на малоинвазивной имплантации. В чем принципиальное преимущество такого подхода для пациента? Какие возможности этот подход открывает врачу?

– Да, это одно из современных направлений в имплантологии – малоинвазивная имплантация. Если говорить простыми словами, суть методики заключается в том, что при установке импланта врач старается минимально травмиро-

вать ткани. В ряде случаев не требуется делать классический разрез десны, что значительно комфортнее для пациента. После процедуры пациенты нередко с удивлением говорят, что процесс установки импланта прошел гораздо легче и безболезненнее, чем они ожидали. Для врача малоинвазивная имплантация тоже открывает большие профессиональные возможности. Это интересные клинические случаи, современные типы имплантов и возможность решать сложные индивидуальные задачи.

– **Какие направления и проекты вы сегодня развиваете в стоматологии помимо основной клинической практики?**

– Одно из интересных направлений, которое я сейчас развиваю в своей отрасли, – медицинский туризм. К этому меня привело то, что ко мне всё чаще приезжают и обращаются пациенты из других городов Казахстана и зарубежья. Именно поэтому мы вместе с моей командой и близкими друзьями

начали развивать это направление более системно. Мне приятно осознавать, что я могу быть полезен пациентам не только своего региона. Когда люди преодолевают расстояния, чтобы попасть именно к тебе, это очень мотивирует и наполняет. Кроме медицинского туризма, мы развиваем и другие профессиональные проекты – совершенствуем существующие подходы, осваиваем новые методики и нарабатываем клинический опыт. В частности, у меня есть совместные клинические разработки и методики с моим близким другом, доктором Паштаевым Азаматом Асакаевичем.

– **Какие жизненные ценности и профессиональные достижения сегодня занимают для вас особое место не только в профессии, но и в жизни?**

– Если говорить об общечеловеческих принципах, то для меня это прежде всего порядочность, ответственность, честность и открытость. А самое важное достиже-

ние в моей жизни – это моя семья. Мои родители, их счастье и здоровье, моя жена, мои дети – они для меня главные. И, разумеется, мои близкие друзья.

Большое счастье – иметь рядом людей, которым ты безоговорочно доверяешь.

С детства я помню одну фразу своего отца: «Что такое друг? Друг – это человек, который может в любое время дня или ночи позвонить тебе и сказать: «Собирайся, поехали». И ты не спрашиваешь: «Зачем?», «Куда?» – просто собираешься и едешь».

Я считаю большим счастьем иметь таких друзей. Одна из причин, почему я сейчас практикую в Павлодаре, – мои близкие друзья Сулейменов Даурен, Сергей Горошко и коллеги: менеджер Толеуханова Гульдана и ассистент Искакова Нургуль. У нас сложилась действительно сильная команда, построенная на взаимопонимании, уважении и доверии.

инстаграм:
[@dr.alybekov.pvl](https://www.instagram.com/dr.alybekov.pvl)



Новый уровень интерьера вместе с ORPEIN

ORPEIN – масштабный международный мебельный бренд, представленный на множестве мировых рынков и объединяющий более 8 000 шоурумов по всему миру. Познакомить казахстанцев с эстетикой, инновациями и современным подходом к созданию интерьера решила Гульжан Джананова, привезя бренд ORPEIN в Казахстан.

Гульжан, с чего всё началось? Как ваше увлечение дизайном интерьера постепенно стало частью вашей профессиональной жизни? – Я не пришла к бизнесу с готовой стратегией. Скорее в какой-то момент просто подумала: «А почему бы и нет?». И, наверное, именно с этой фразы началось многое из того, чем наполнена моя жизнь сегодня. Еще в университете мне хотелось пойти на курсы дизайна интерьера. Тогда я воспринимала это



скорее как интерес или хобби. Сегодня многое изменилось, но одновременно осталось прежним. Дизайн интерьера стал частью моей жизни. У меня был разный управленческий опыт,

я работала, в том числе, в квазигосударственном секторе, управляла различными бизнесами. Но нынешнее дело я воспринимаю иначе. Для меня это большое увлечение. И, пожалуй, самое

интересное заключается в том, что мне до сих пор кажется: мой настоящий бизнес еще впереди.

– Почему именно ORPEIN? Что вы почувствовали, когда впервые познакомились с этим брендом?

– Когда я впервые увидела мебель ORPEIN, моя первая мысль была очень простой: «Это же совсем другой уровень!». И мне захотелось, чтобы этот уровень появился и в Казахстане. Для меня было важно не просто привезти мебель. Мне хотелось познакомиться с казахстанским клиентом с новыми тенденциями, технологиями и современным подходом к созданию пространства.

– В чем, на ваш взгляд, заключается философия современного пространства? Что предлагает ORPEIN казахстанскому потребителю?

– Мне близок подход, при котором пространство создается не просто из отдельных предметов мебели. Важно, как всё работает вместе, насколько это удобно, функционально и соответствует

образу жизни человека. Современный интерьер – это сочетание эстетики, технологий, качества и продуманности каждой детали. Именно поэтому мне интересно работать с брендом, который предлагает комплексный подход и постоянно развивается.

– Вы также занимаетесь бизнес-консалтингом. Как ваш управленческий опыт помогает вам видеть точки роста там, где собственник бизнеса уже видит только проблему?

– Я вообще всегда смотрю на бизнес немного шире, чем просто на продукт или продажи. И, наверное, моя сильная сторона, как консультанта, заключается именно в способности посмотреть на бизнес со стороны и увидеть новую возможность там, где человек внутри системы уже видит только проблему. При этом я сама постоянно учусь. Мне кажется, что в бизнесе невозможно однажды получить диплом и сказать: «Теперь я всё знаю». Мир меняется слишком быстро. Для меня обучение – это

не этап, который когда-нибудь закончится. Это образ жизни.

– Если посмотреть на всё, что вы создаете сегодня, ради чего вы идете вперед и каким видите свое будущее?

– Наверное, это самый главный вопрос. Я хочу жить интересно и ярко.

Хочу, чтобы в моей жизни было больше семьи, больше времени друг для друга, больше впечатлений и моментов, которыми хочется дорожить. Я хочу гордиться тем, что создаю.

От бизнеса мне прежде всего нужна стабильность. Потому что всё, что я делаю, в первую очередь связано с моими детьми. Мне хочется создать для них хорошую основу, но еще больше мне хочется дать им пример.

Когда-то мой бизнес начался с простой мысли: «А почему бы и нет?». Сегодня я понимаю, что иногда именно с нее и начинаются самые интересные главы жизни.

инстаграм:
@jangulzhan
@orpein.kz

Итальянская мода – это не просто одежда, а особый язык вкуса, индивидуальности и характера. Байер Наталья Мажар умеет не только находить вещи с особенной эстетикой, но и чувствовать человека, помогая каждому создать образ, в котором этой осенью хочется быть собой.

Наталья, как начался ваш путь в сфере моды и работы с итальянской одеждой?

– Мой путь начался в 2016 году с поездки в Италию.

Меня очень вдохновило то, как итальянцы умеют одеваться и стилизовать одежду, их чувство вкуса и вообще отношение к красоте – от одежды и архитектуры до еды. Постепенно поездки в Италию стали регулярными. На одной из первых фабрик я выкупила бренд SOUVENIR – и до сих пор это мой фаворит. У него есть особая индивидуальность, которую я не встречаю у других. Его вещи невозможно спутать, у них есть свой характер. Так постепенно

Что носить этой осенью: взгляд байера



поездки, мой интерес к итальянской эстетике и желание разобраться в одежде для себя самой превратились в профессию.

– Как вы понимаете, что именно эта вещь подходит конкретному человеку?

– Если мы говорим об офлайн-работе, мне

очень легко почувствовать человека. Я хорошо считываю это по глазам – взгляд говорит за женщину сразу, без слов. Когда она примеряет вещь, я замечая ее реакцию. В онлайн-работе, конечно, считать человека сложнее. Мы подробно обсуждаем все детали. Мне кажется, в работе с одеждой важно не просто знать, что человеку идет. Нужно почувствовать самого человека.

– Что, на ваш взгляд, важнее при выборе одежды – следовать моде или сохранять свою индивидуальность?

– Однозначно, индивидуальность. Мы ведь одну и ту же одежду воспринимаем совершенно по-разному и чувствуем себя в ней по-разному. Я вообще против шаблонности и одного стандарта для всех. Ведь мы все разные, поэтому и одеваться должны по-разному. То, что прекрасно смотрится на одном человеке, совершенно необязательно будет так же гармонично смотреться на другом. Красота женщины в ее индивидуальности.

– Что вдохновляет вас в новом модном сезоне? Какие тенденции особенно интересны вам сегодня?

– Начало нового сезона для меня всегда очень вдохновляющий период. Особенно люблю осень. Когда появляются новые коллекции, цвета, ткани, фактуры, в голове сразу начинают складываться новые сочетания и образы. Это тот момент, когда хочется экспериментировать и пробовать что-то новое. В предстоящем сезоне меня особенно вдохновляют цвета, которые предлагают институты цвета Pantone и WGSN: кобальтовый синий, природный зеленый и холодный розовый. Интересны текстурные материалы – плетеные и кожаные изделия, фактурный деним, ткани, расшитые бисером. Мне нравится тенденция к более приталенным костюмам с узкими брюками и подчеркнутой линией талии. Конечно, нельзя забывать об аксессуарах. Броши остаются актуальными уже не первый сезон, и мне нравится,

насколько сильно одна небольшая деталь может изменить привычный жакет или пальто. Еще мне интересны сумки с питоновым тиснением. Вообще, в начале сезона вдохновения очень много. Это момент, когда ты только знакомишься с новыми тенденциями, а потом пропускаешь их через собственное видение и решаешь, что действительно хочется взять для себя и своих клиентов. Наверное, поэтому я особенно люблю именно начало сезона. К его концу уже немного угасаешь и начинаешь ждать нового. Впереди красивый сезон – с новыми тенденциями, новыми оттенками и новыми фактурами тканей. И я хочу пожелать всем, чтобы ваши покупки были действительно востребованными, подчеркивали вашу индивидуальность и красоту и, конечно, приносили много приятных комплиментов.

инстаграм:
@natali.italyshop
ВКонтакте: @natali.italyshop
телеграм: @natali.italy

За здоровьем в Бишкек: почему пациенты выбирают **NOVA Clinic**

Современная медицина давно вышла за пределы одной страны. Сегодня пациенты готовы преодолевать тысячи километров, чтобы получить качественное лечение, обратиться к опытным специалистам и почувствовать уверенность на каждом этапе своего медицинского пути. Одним из центров притяжения для пациентов из Казахстана, стран СНГ и дальнего зарубежья становится NOVA Clinic в Бишкеке. Почему всё больше иностранных пациентов выбирают Бишкек для лечения, какие направления сегодня наиболее востребованы и каким NOVA Clinic видит будущее медицинского туризма в регионе – в интервью с соосновательницей клиники Галиной Горноженко.

Галина, сегодня Nova Clinic принимает пациентов не только из Кыргызстана, но также

из разных стран мира. Как, на ваш взгляд, удалось завоевать доверие иностранных пациентов и сделать клинику одним из центров медицинского туризма в регионе?

– Мы никогда не ставили перед собой цель просто привлекать иностранных пациентов. Наша главная задача всегда заключалась в том, чтобы создать клинику, в которой человек чувствует уверенность, что ему действительно помогут. Со временем именно рекомендации наших пациентов стали лучшей оценкой работы клиники. Люди, которые проходили лечение в NOVA Clinic, рассказывали о своем опыте родственникам, друзьям и коллегам. Так постепенно о нас начали узнавать далеко за пределами Кыргызстана. Сегодня к нам приезжают пациенты из Казахстана, Узбекистана, России, стран Европы, США, Ближнего Востока и даже

Австралии. Для нас это подтверждение того, что люди ценят не только профессионализм врачей, но и внимательное отношение, высокий уровень сервиса и комплексный подход к лечению.

– Почему, на ваш взгляд, всё больше жителей Казахстана выбирают NOVA Clinic и приезжают на лечение именно в Бишкек?

– Думаю, здесь совпадает сразу несколько факторов. Во-первых, в регионе традиционно высоко ценят уровень подготовки кыргызстанских врачей. Наши специалисты имеют большой практический опыт, регулярно повышают квалификацию и работают в соответствии с международными клиническими рекомендациями. Во-вторых, в NOVA Clinic мы придерживаемся принципов персонализированной медицины. Для нас важно не просто



устранить симптомы заболевания, а понять его причины, оценить состояние организма в целом и подобрать индивидуальную стратегию лечения. Именно такой подход позволяет добиваться более устойчивых и долгосрочных результатов. Еще один важный фактор – высокий уровень сервиса. Для иностранного пациента важно чувствовать поддержку с первого обращения. В клинике работает отдельная команда, которая сопровождает пациентов на всех этапах: от первичной консультации и подготовки к поездке до завершения лечения и последующего наблюдения. Мы стремимся сделать медицинское путешествие максимально комфортным и понятным. Работаем по современным международным стандартам, используем передовые технологии, уделяя большое внимание безопасности и качеству медицинской помощи. При этом стоимость многих операций остается значительно доступнее, чем в ряде европейских стран в направлении медицинского туризма.



– **Какая самая востребованная услуга в вашей клинике?**

– Одно из самых востребованных направлений среди иностранных пациентов – пластическая и реконструктивная хирургия. И особенно Mommy Makeover, комплексное восстановление фигуры после беременности и родов. Наша клиника первой в Центральной Азии начала развивать это направ-

ление. В основе Mommy Makeover не стандартный набор операций, а индивидуальный подход к каждой пациентке. В зависимости от изменений после беременности и родов программа может включать коррекцию живота и груди, работу с контурами тела. Все пластические хирурги клиники пришли из реконструктивной микрохирургии. Это направление требует особой

точности и деликатности, и для пациентки это выражается в бережной работе с тканями, точности каждого движения и особом внимании к швам и будущим рубцам. Но даже блистательно выполненная операция – только часть пути. Результат зависит и от подготовки, анестезии, наблюдения после операции и правильного восстановления. Поэтому с пациенткой работает не только хирург, а целая команда специалистов от первой консультации до завершения реабилитации.

– **Если вам нужно было бы всего за минуту объяснить жителям Казахстана, почему стоит выбрать именно Nova Clinic, что бы вы сказали?**

– Я бы назвала три главных преимущества. Первое – это сильная команда врачей с большим практическим опытом, которые работают по международным стандартам и всегда ставят здоровье пациента на первое место. Второе – персонализированный подход. Мы не

лечим только симптомы, а стремимся найти причину заболевания, подобрать наиболее эффективную тактику лечения и сопровождать пациента до получения результата. И третье – это отношение к людям. Мы искренне заботимся о каждом пациенте и стараемся создать атмосферу доверия, внимания и комфорта. Именно поэтому многие наши пациенты возвращаются к нам снова и рекомендуют NOVA Clinic своим родным и друзьям.

– **Каким вы видите дальнейшее развитие международного направления Nova Clinic? Что хотели бы предложить пациентам из Казахстана и других стран в ближайшие годы?**

– Развитие международного направления – один из наших стратегических приоритетов. Сегодня мы активно развиваем международное сотрудничество, выстраиваем партнерские отношения с зарубежными специалистами и медицинскими организациями, чтобы внедрять лучшие мировые прак-

тики и делать качественную медицину еще более доступной для наших пациентов.

В ближайшие годы мы планируем реализовать масштабный проект, который станет новым этапом развития медицинского туризма. Наша цель – создать экосистему здоровья, где каждый пациент сможет получить персонализированный подход, комплексное сопровождение и медицинскую помощь мирового уровня в одном месте. Я убеждена, что у Кыргызстана, как и у всего нашего региона, есть огромный потенциал стать одним из центров медицинского туризма. И мы хотим, чтобы пациенты со всего мира приезжали сюда не только за качественным лечением, но и за новым уровнем медицинского сервиса и заботы.



@nova_clinic
@nova.plastic
@rinos.ent
www.novaclinic.kg

Светлана Венгер: бизнес, построенный на качестве

За безупречной чистотой всегда стоит гораздо больше, чем кажется на первый взгляд: профессиональная команда, внимание к деталям, ответственность и умение понимать ожидания клиента. Светлана Венгер, основатель клининговой компании ТОКО TUKAN, превратила любовь к порядку в успешный бизнес, которому доверяют частные и коммерческие клиенты.

Светлана, вы руководите компанией «ТОКО TUKAN» уже много лет. Почему именно клининг стал делом вашей жизни? Что помогло вам превратить обычную услугу в успешный бизнес?

— Клининг для меня — это не просто уборка, а создание чистоты, порядка и комфорта. Я всегда любила, когда вокруг красиво и чисто, и со временем поняла, что могу превратить это отношение к порядку в профессиональное дело. Благодаря труду, команде и постоянному развитию обычная услуга выросла в успешный бизнес.

— В вашей компании работают с совершенно разными объектами — от коммерческих до частных домов. Насколько отличаются требования клиентов, и какой принцип вы считаете главным в работе с каждым из них?

— Каждый клиент и каждый объект индивидуальны. Но принцип для всех



один — качественно выполнять свою работу и уважать клиента, его время и пространство. Мы всегда стараемся не просто выполнить заказ, а превзойти ожидания.

— Ваша компания неоднократно становилась «Выбором года» и признавалась лучшей в своей сфере. Как вы считаете, что сегодня отличает действительно профессиональную



клининговую компанию от просто хорошей?

— Профессионализм — это прежде всего стабильное качество, ответственность, дисциплина и обученная команда. Важно не только хорошо убрать объект один раз, а каждый раз гарантировать высокий уровень сервиса. Именно доверие клиентов я считаю главным показателем профессионализма.

— В 2023 году вы были награждены орденом «Почетный гражданин Евразийского Союза Государств», а также вошли в проект «Главные женщины Азии». Что для вас значат такие признания? Какие достижения вы считаете самыми важными?

— Для меня это большая честь и, прежде всего, оценка многолетнего тру-

да моей команды. Такие признания вдохновляют двигаться дальше, но я всегда воспринимаю их как ответственность. Для меня важно соответствовать этому уровню и становиться еще лучше. А самым важным достижением считаю то, что мы создали компанию, которой доверяют люди.

— Вы создали действительно успешную компанию и добились профессионального признания. А какая вы вне бизнеса? Чем любите заниматься в свободное время? Что помогает вам отдыхать, восстанавливаться и сохранять энергию?

— Вне бизнеса я прежде всего женщина, мама и человек, который любит жизнь.

Мне нравится путешествовать, общаться с близкими, заниматься собой и узнавать что-то новое. А больше всего меня вдохновляют люди, которых я люблю, смена обстановки и ощущение, что я продолжаю развиваться.

инстаграм:
@venger152
WhatsApp:
+99-677-374-60-99

Uply – навигатор в мире самопознания и развития

Сегодня человеку бывает непросто разобраться в многообразии специалистов и выбрать именно того, кто сможет помочь с его запросом. Асель Жумагулова создала платформу Uply, чтобы сделать этот путь проще: платформа объединяет психологов, коучей, игропрактиков, телесных специалистов и других экспертов в одном цифровом пространстве.



Асель, расскажите подробнее, что такое Uply.

– Uply – это цифровая платформа для поддержки, самопознания и личностного развития. Мы объединили в одном пространстве специалистов разных направлений: психологов, коучей, игропрактиков, телесно-ориентированных практиков и других экспертов, которые помогают людям лучше понимать себя, справляться с различными жизненными ситуациями и двигаться к своим

целям. При этом для нас было важно создать не просто каталог специалистов, где пользователь выбирает эксперта и записывается на консультацию. Мы хотим, чтобы платформа Uply становилась полноценным помощником для человека: местом, куда можно прийти с запросом, найти подходящего специалиста, получить поддержку

и постепенно выстроить собственную траекторию развития. Для самих специалистов Uply – это профессиональная среда, которая помогает работать с клиентами, развивать личный бренд, управлять расписанием и записями, делиться экспертным контентом и находить новую аудиторию.

– Как пришла идея создать платформу Uply? Какую цель вы преследовали?

– Идея Uply появилась из довольно простого наблюдения: сегодня вокруг нас огромное количество информации о психологии, саморазвитии и качестве жизни, но человеку по-прежнему бывает сложно понять, куда обратиться именно со своим запросом и кому можно доверять. Многие вынуждены одновременно быть экспертом, маркетологом, администратором и контент-менеджером. Так возникла идея создать пространство, которое соединяет эти две стороны.

– На какую аудиторию в первую очередь рассчитана платформа? Какие специалисты получают от работы с Uply наибольшую пользу?

– Если говорить о пользователях, Uply рассчитана на достаточно широкую аудиторию. Это люди, которые хотят разобраться в определенной жизненной ситуации, улучшить отношения, справиться со стрессом, лучше понять себя, определить дальнейшие цели или

просто уделять больше внимания своему развитию и внутреннему состоянию. Мы намеренно не ограничиваем платформу только одним направлением. Поэтому на Uply представлены психологи, коучи, игропрактики, телесные специалисты и эксперты других направлений. Наша задача – постепенно дать единую цифровую среду, где можно работать с расписанием и записями, взаимодействовать с клиентами, публиковать материалы, проводить программы и развивать свою практику.

– В чем основные преимущества Uply для общества?

– Я думаю, главное преимущество заключается в том, что Uply помогает сокращать дистанцию между человеком и необходимой ему поддержкой. Очень часто люди откладывают обращение к специалисту не потому, что не хотят работать над собой, а потому что не знают, с чего начать, какого эксперта выбрать и какой формат подойдет именно им. Мы хотим сделать этот путь проще

и понятнее. Одновременно Uply создает новые возможности для профессионального сообщества. Специалисты получают площадку, на которой могут заявлять о себе, делиться знаниями и выстраивать долгосрочную практику. Для нас также важно корпоративное направление Uply Business. Мы хотим, чтобы компании могли предоставлять сотрудникам доступ к специалистам и программам поддержки как к части современной корпоративной культуры. В перспективе это позволяет говорить уже не только об индивидуальной пользе, но и о формировании более здоровой и осознанной среды внутри организаций и общества в целом.



инстаграм:
uply.kz
uply.pro.kz
+7-705-297-99-33
uply.platform@gmail.com

Более 4 000 сеансов **остеопластики**

Рыспаев Аскар Маратович – практик остеопластики. В своей работе он рассматривает тело как единую взаимосвязанную систему и учитывает, как разные его структуры могут влиять друг на друга.

Аскар Маратович, как вы пришли к остеопластике?

– Всё началось с интереса к тому, как устроено тело и насколько всё в нем взаимосвязано. Я обучался ручным техникам, затем пришел к остеопластике. Учился в Алматы, затем продолжил обучение у своего наставника Виталия Кима – остеопата-невролога из Москвы. В своей практике работаю по разработанной им авторской методике остеопластики. За время практики провел более 4 000 сеансов и убедился: одинаковых случаев практически не бывает. Поэтому для меня важен индивидуальный подход.

– Что такое остеопластика простыми словами?



– Это мягкая ручная работа с телом. Я уделяю внимание мышцам, фасциям, связкам и подвижности различных структур. Важно почувствовать, где есть избыточное напряжение, где ограничена подвижность и как разные участки влияют друг на друга. Поэтому я смотрю на тело как на единую взаимосвязанную систему.

– Что это означает на практике?

– Например, человека беспокоит шея. Но на ее положение и движение могут влиять грудной отдел, плечевой пояс, диафрагма, состояние мягких тканей и другие структуры. Зона дискомфорта важна, но не всегда это единственная область для работы. Иногда работа начинается совсем не с того места, которое человека беспокоит.

– С какими запросами к вам обращаются чаще всего?

– Запросы бывают разные. Люди приходят с ощущением общего напряжения, скованности и ограниченной

подвижности, когда тело становится менее свободным. Кто-то отмечает дискомфорт в разных участках тела, головные боли, усталость или ощущение стянутости. Отдельная тема – осанка у взрослых, детей и подростков. Иногда после вмешательств или травм человек замечает, что тело стало двигаться иначе. Поэтому для меня важно смотреть на состояние тела в целом.

– Как проходит сеанс остеопластики?

– Я работаю мягко, руками, без резких скручиваний и силовых манипуляций. Движения рук могут быть небольшими: мне важнее почувствовать реакцию тканей и не заставлять тело двигаться через сопротивление. Работа должна быть бережной.

– Сколько обычно требуется сеансов?

– Универсального ответа нет. Иногда изменения заметны уже после первого сеанса: становится легче двигаться, меняется ощущение напряжения, появляется больше свободы в теле. В других

случаях требуется время. Всё зависит от состояния, возраста, образа жизни и давности проблемы. Поэтому заранее называть точное количество сеансов неправильно.

– Что бы вы посоветовали человеку, который привык к постоянному напряжению?

– Не воспринимать его как норму. Мы умеем адаптироваться и со временем перестаем замечать скованность. Полезно спрашивать себя: насколько мне сегодня свободно и комфортно в собственном теле? Необязательно ждать выраженного дискомфорта. Важно вовремя замечать изменения и уделять внимание телу. Я всегда говорю: тело нужно не только слушать, но и слышать.



@ASKAR_MARATOVICH_

Турция для казахстанцев: что важно знать о недвижимости и бизнесе

Айгерим Сабит Быкмаз – адвокат и представитель GRATA International в Турции. Ее практика охватывает корпоративное и коммерческое право, международные сделки и инвестиционные проекты, разрешение споров, а также вопросы недвижимости и ведения бизнеса в Турции. Профессиональная деятельность осуществляется под брендом BETA&LAW OFFICE in association with GRATA International.

Айгерим, расскажите, как давно вы занимаетесь юридической деятельностью в Турции.

– Я занимаюсь юридической практикой в Турции с 2015 года. Практически вся моя работа, так или иначе, связана с иностранным элементом. За эти годы я сопровождала частных лиц, предпринимателей и международные компании более чем из 30 стран по юридичес-



ким вопросам, возникающим у них в Турции. Сегодня я представляю GRATA International в Турции – международную юридическую сеть, имеющую офисы в 25 странах, и развиваю практику BETA&LAW OFFICE in association with GRATA International. Моя работа основана не только на положениях турецкого законодательства, но прежде всего на практическом опыте: на реальных ситуациях, ошибках и сложностях, с которыми иностранцы сталкиваются при покупке недвижимости, инвестировании и ведении бизнеса в Турции.

– Какие основные юридические ошибки совершают граждане Казахстана при покупке недвижимости в Турции? Как их избежать еще до внесения первого платежа?

– Одна из самых распространенных ошибок – выбор объекта исключительно по рекламе в социальных сетях или на интернет-площадках без независимой проверки деятельности застройщика, риелтора и самого объекта. На практике именно здесь часто возникают проблемы. Покупатель может столкнуться с недобросовестным застройщиком,

а посредник обычно не отвечает за исполнение обязательств застройщика. Бывают ситуации, когда вопросы возникают и к добросовестности самого посредника. Особое внимание следует уделить платежам. Из практики я могу сказать: клиенты нередко обращаются к адвокату уже после перечисления денег. В этот момент возможности защиты значительно ограничены. Поэтому главный принцип прост: сначала проверяем объект, продавца, застройщика, посредника, документы и только после этого переводим деньги!

– Насколько безопасно покупать недвижимость в Турции дистанционно? Какие полномочия можно передавать представителю?

– Дистанционная покупка недвижимости в Турции возможна, но широкая доверенность неизвестному человеку – один из самых опасных инструментов в такой сделке.

На практике покупатель, находящийся за пределами Турции, иногда выдает доверенность



человеку, которого рекомендует застройщик или агентство недвижимости. Это может быть сотрудник застройщика либо связанное с ним лицо. Если дистанционная покупка необходима, доверенность лучше выдавать независимому адвокату, который представляет именно покупателя, а не продавца или посредника. Доверенность должна быть максимально конкретной. Контролировать выбор объекта, окончательную цену, изменения условий договора, реквизиты получателя денег и подтверждение отсутствия обременений непосредственно перед регистрацией лучше лично либо через независимого консультанта. Чем уже и точнее полномочия, тем ниже риск злоупотреблений.

– Многие казахстанцы рассматривают Турцию не только для жизни, но и как площадку для бизнеса. Как иностранцу правильно открыть компанию? С чего начать? – Турция действительно является привлекательной площадкой для бизнеса: здесь развиты



производственные мощности и инфраструктура, выгодное географическое положение и достаточно высокая скорость коммерческой работы. Но к нам часто приходят с вопросом «Как открыть компанию в Турции?». И мой первый встречный вопрос как адвоката: «Для чего вам нужна компа-

ния, и какую бизнес-задачу вы хотите решить?». Открытие юридического лица само по себе не является целью. Если у предпринимателя нет четкой стратегии, компания быстро превращается в дополнительную нагрузку. Поэтому начинать нужно не с регистрационной формы,

а с ответа на вопрос «Что именно я хочу получить от турецкого рынка?». На предварительной консультации мы стараемся определить продукт и рынок, будущих контрагентов, место ведения деятельности, необходимость лицензий, налоговую модель, предполагаемые расходы, движение денег и способ выхода из проекта. Только после этого выбираются организационно-правовая форма, состав участников, размер капитала, полномочия директора и корпоративные правила. Главная рекомендация: не начинайте с юридического инструмента. Начинайте с бизнес-цели, а затем подбирайте под нее структуру.

– Какие юридические и налоговые риски возникают у казахстанца, который открывает в Турции бизнес, приобретает коммерческую недвижимость и получает доход от ее аренды? – Прежде всего важно понимать: для приобретения коммерческой недвижимости в Турции и получения арендного дохода открывать компа-

нию не всегда требуется. Гражданин Казахстана может приобрести такой объект как физическое лицо, сдавать его в аренду и получать доход при соблюдении общих правил, включая ограничения, применимые к приобретению недвижимости иностранцами. В проектах с недвижимостью мы рекомендуем выстраивать комплексное сопровождение: адвокат проверяет структуру и объект, а компетентный бухгалтер заранее моделирует налоговую нагрузку и последующую отчетность. У BETA&LAW OFFICE in association with GRATA International есть партнерская бухгалтерская команда, поэтому такие проекты можно сопровождать комплексно.

– Есть ли в Турции сферы, где для иностранцев действуют дополнительные ограничения или разрешения? – Да. В Турции есть отрасли, в которых одной регистрации компании недостаточно: до начала деятельности необходимо получить лицензию, разрешение, свидетельство о полномочиях либо

согласование профильного органа. Причем ограничения могут относиться не только к иностранным компаниям, но и ко всем участникам рынка. Корректнее говорить не о полном запрете для любого иностранца, а о невозможности оказывать такие услуги без предусмотренного турецким законом профессионального статуса. Поэтому перед вложением средств важно ответить не только на вопрос «Можно ли иностранцу быть учредителем?», но и выяснить, кто вправе фактически оказывать услугу, какая лицензия нужна компании, какие разрешения требуются для помещения, можно ли передавать данные за рубеж и какие требования предъявляются к персоналу. Именно предварительная регуляторная проверка позволяет избежать ситуации, когда компания в Турции уже открыта, но законно начать деятельность не может.

инстаграм:
@aigerim_bikmaz
YouTube: @aigerimbikmaz
abikmaz@gratanet.com
www.betalawoffice.com

Adriano
COFFEE

ВКУСНЫЙ КОФЕ.
СВЕЖАЯ ВЫПЕЧКА.

ВСЕГДА В



НАШИ АДРЕСА:
БЦ ALMATY TOWERS,
ОРБИТА 2, 2,
АЭРОПОРТ

Азамат Турашевич – врач-стоматолог

Азамат Турашевич Байгулаков – врач-стоматолог, ортодонт, PhD преподаватель, ученый и специалист с 27-летним опытом работы в стоматологии, национальный координатор ОО «Казахстанская Стоматологическая Ассоциация» во Всемирной Стоматологической Федерации (FDI), член рабочей группы «Непрерывное образование в стоматологии» Европейской Региональной Организации (ERO FDI). На протяжении многих лет он сочетает клиническую практику, научную деятельность, преподавание и международное профессиональное сотрудничество, представляя Казахстан на мировой стоматологической площадке.

Азамат Турашевич, за 27 лет в стоматологии вы наверняка видели, как менялись и пациенты, и сама профессия. Что сегодня



изменилось в отношении людей к своему здоровью и улыбке?

— За эти годы действительно многое изменилось. Когда я только начинал работать, большинство пациентов обращались к стоматологу уже тогда, когда появлялась боль или серьезная проблема. Сегодня люди стали значительно больше внимания уделять профилактике, качеству жизни и своему внешнему виду.

Особенно заметно изменилось отношение к улыбке. Сегодня красивая улыбка воспринимается не просто как эстетическое преимущество, а как часть уверенности в себе, успешной коммуникации и общего образа человека.



Думаю, пациенты стали более информированными, требовательными и ответственными. И это очень хорошая тенденция. Чем больше человек понимает ценность своего здоровья, тем лучше результат нашей совместной работы.

— Вы совмещаете практику, научные исследования и преподавание. Что из этого заставляет вас постоянно оставаться в профессии и не позволяет остановиться на достигнутом?

— Наверное, именно сочетание этих направлений и не позволяет мне остановиться.

Клиническая практика дает самое главное — возможность непосредственно помогать людям и видеть результат своей работы.

Преподавание, в свою очередь, дает возможность передавать опыт следующему поколению.

Наука заставляет постоянно задавать вопросы: почему мы делаем именно так, можно ли сделать лучше, какие технологии и подходы будут определять стоматологию будущего?

Поэтому для меня практика, наука и преподавание не существуют отдельно. Они постоянно дополняют друг друга. А самое главное — стоматология сегодня развивается настолько быстро, что остановиться просто невозможно. Я считаю, что настоящий профессионал должен сохранять любопытство к своей работе всю жизнь.

— Ваша работа связана не только с созданием красивой улыбки, но и с восстановлением функций. Почему, на

ваш взгляд, пациенты часто воспринимают ортодонтию исключительно как вопрос эстетики?

— Потому что результат ортодонтического лечения прежде всего виден глазами. Человек замечает ровные зубы и красивую улыбку и совершенно естественно связывает ортодонтию именно с эстетикой. На самом деле ортодонтия — это гораздо больше.

В идеале современное ортодонтическое лечение должно стремиться к гармонии: эстетика, функция и здоровье должны работать вместе.

Мне хотелось бы, чтобы пациенты понимали: ортодонт — это не просто врач, который делает зубы ровными. Наша задача значительно шире — создать условия для здоровой, стабильной и гармоничной работы всей зубочелюстной системы.

— Вы обучили большое количество будущих стоматологов. Есть ли какой-либо особый профессиональный принцип, который вы хотите передать каждому своему ученику?

— Наверное, формулировка главного принципа звучит очень просто: никогда не забывайте, что перед вами прежде всего человек, а не просто клинический случай. Можно прекрасно знать теорию, владеть современными технологиями и работать с самым совершенным оборудованием. Но настоящий врач должен уметь слушать пациента, понимать его и чувствовать ответственность за каждое свое решение.

И еще один важный принцип: никогда не бойтесь сказать «я не знаю, но я найду ответ». Гораздо опаснее быть уверенным там, где необходимо продолжать учиться и советоваться с коллегами.

Мне хочется, чтобы мои ученики были не только хорошими специалистами, но и хорошими людьми, потому что пациент всегда чувствует отношение врача.

— Вы много лет представляете Казахстан на международном уровне. Что вас особенно радует в казахстанской стоматологии сегодня? И что,

на ваш взгляд, нам еще предстоит изменить?

— Меня очень радует, что казахстанская стоматология становится всё более открытой миру. Наши специалисты активно участвуют в международных конгрессах, образовательных программах, научных исследованиях и в работе профессиональных организаций. У нас есть талантливые врачи, сильные преподаватели, перспективная молодежь и большое количество специалистов, которые работают на очень высоком уровне. Особенно приятно видеть стремление молодых стоматологов развиваться, изучать иностранные языки, осваивать цифровые технологии и быть частью международного профессионального сообщества.

Но, конечно, нам еще многое предстоит сделать. На мой взгляд, необходимо еще больше внимания уделять профилактике стоматологических заболеваний. Современная стоматология не должна строиться только вокруг лечения — необходимо создавать культуру сохранения здоровья.



С Президентом FDI, Dr. Nokolai Sharkov (Болгария), и исполнительным директором FDI, Mr. Enzo Bondioni.

Я также считаю важным, чтобы Казахстан продолжал активно представлять свои достижения на международной профессиональной площадке. Моя мечта: видеть казахстанскую стоматологию не просто участником международного профессионального сообщества, а одним из активных

центров развития мировой стоматологии.

– За вашей карьерой стоят тысячи пациентов, ученики, научная работа и международное признание. А какой профессиональный результат лично для вас является самым ценным? – Самый ценный результат для меня невоз-

можно измерить одной наградой, должностью или профессиональным званием. Наверное, самое большое удовлетворение я испытываю, когда вижу результат своей работы в людях. Когда пациент спустя годы улыбается и говорит: «Спасибо, моя жизнь изменилась». Когда бывший студент становится успешным врачом, преподавателем или руководителем и продолжает развивать профессию. Когда коллеги из разных стран готовы сотрудничать, обмениваться опытом и вместе искать решения общих проблем.

Всё это для меня гораздо ценнее любого диплома на стене. За 27 лет в профессии я понял одну очень важную вещь: стоматология – это не просто работа с зубами. Это возможность менять качество жизни человека, возвращать ему здоровье, уверенность и улыбку. И, наверное, именно ради этого я продолжаю идти вперед, учиться, работать, преподавать и открывать для себя новые горизонты.

инстаграм:
@azamatbaigulakov

www.tpeople.online



TRAVELER'S COFFEE

Вкусные десерты, новые сочетания и любимые напитки
Ждём вас в Traveler's Coffee!

ИЩИТЕ НАС В ЛЮБИМОМ РАЙОНЕ:

пр. Назарбаева, 244
ул. Курмангазы, 43
ул. Желтоксан, 137
пр. Аль-Фараби, 5/2

ул. Розыбакиева, 247/3
ул. Розыбакиева, 320/5
пр. Аль-Фараби, 103/4
ул. Казыбек Тауасарулы, 2а

ул. Сатпаева, 30/5 к3
пр. Абая, 109/6 к4
ул. Аскарова, 10
пр. Серкебаева, 101

БУЛАТ МУРАТБЕКОВ

ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ ШОУМЕНОВ СТРАНЫ

Булат Муратбеков – международный шоумен, певец, актер, инфлюенсер, ведущий премиум-событий в Казахстане и мире.

Булат, вы работаете на мероприятиях самого разного масштаба – от частных событий до крупных международных проектов?

– Я провожу события любого формата на 7 языках.

В 2016 году я попал в рейтинг "Лучших Ведущих Казахстана" в рамках премии Wedding Awards 2017.

У меня это получилось благодаря моим потрясающим клиентам, молодоженам и командам профессиональных агентств, которые мне доверяют.

Пройдя путь в тысячу событий, от семейных ужинов на десять человек и до десятитысячных стадионов, от столовых в Костанае – до мишленовских ресторанов в окрест-



ностях Парижа, я четко понимаю, чего люди хотят на мероприятии.

Они хотят внимания, хотят понимать, что их ждали и им искренне рады.

Они хотят удивляться, веселиться, желают быть тронутыми заботой о них.

И не важно, кто это – глава государства или простые заводские рабочие.

Все они достойны лучшего праздника.

Я не раз проводил светские приемы с участием первых лиц государств, шейхов, членов королевских семей на Ближнем Востоке и по миру. По поручению президента Касыма-Жомарта Токаева с делегацией Казахстана успешно провели серию светских раутов с главами стран, членами королевских семей, главами ассоциаций за рубежом и добились права проведения «Чемпионата Мира по настольному теннису - 2027» в Астане.

– Помимо основной деятельности вы участвуете в различных проектах, конкурсах. Победитель «Голоса». Удастся ли вам раскрыть вокальные способности и использовать их во время проведения мероприятий?

– Конечно, мои вокальные данные мне в этом помогают. Я на сцене с пяти лет: играл в театре, снимался в кино, выступал на концертах и продолжаю петь. За плечами разные проекты, в том числе X-Factor, победа на международном проекте «Голос», финал которого проходил на итальянском круизном лайнере, и «Караоке на Майдане» – украинский телевизионный вокальный проект. При этом мой путь был далеко не простым.

Однако шоумен – это не только вокал

и умение развлекать публику. Это еще и начитанность, интеллект, широкий кругозор и способность поддерживать разговор на самые разные темы. С детства я много читал, интересовался интеллектуальными играми, много учился, получил образование в США и Германии.

Для меня хороший шоумен – это человек, который умеет найти общий язык с абсолютно разными людьми: от первых лиц государств и представителей крупного бизнеса до рядовых сотрудников и гостей мероприятия. Для этого нужно быть многогранным человеком, иметь широкий кругозор и постоянно развиваться.

– Есть ли у вас внутренние принципы, через которые вы никогда не переступите ради высокого гонорара или громкого проекта?

– Конечно. Например, дата уже забронирована, а потом поступает предложение на тот же день, но с бюджетом в два-три раза выше. Я никогда не отступаю.

Для меня важно держать слово. Репутация, которую мы зарабатывали годами, сегодня работает на нас.

Я вообще выстраиваю отношения с клиентами и партнерами на долгие годы, на всю жизнь. Для меня важны доверие, уважение, открытость. Я всегда открыт к сотрудничеству, мой телефон всегда доступен, и я рад провести любое событие на высшем уровне, независимо от бюджета.

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

Titan Security

Защита без компромиссов

Арыстан Атамкулов – основатель охранной компании TITAN SECURITY.

Арыстан, вам доверяют безопасность звезд и мировых личностей во время их пребывания в Казахстане. Что происходит за кулисами такого визита, о чем зрители или гости мероприятия даже не догадываются? – На самом деле за каждым таким визитом стоит колоссальная работа, которую зритель практически никогда не видит. Она начинается задолго до того, как клиент прилетает в Казахстан, и при необходимости в процесс может быть вовлечено большое количество людей. Мы заранее изучаем маршруты поездок, формат мероприятия, окружение и возможные риски. Я всегда говорю команде: чем больше мы предусмотрели заранее, тем меньше нам придется решать уже на месте. При этом безопасность – это не только физическая защита. Для публичных людей не менее важны приватность и личное пространство. Поэтому наша задача – сделать всё так, чтобы человек мог спокойно работать и отдыхать, практически не замечая нашей работы.

– Какие угрозы сегодня наиболее недооценены в Казахстане – особенно для публичных людей, крупных мероприятий и бизнеса?



– В целом я бы сказал, что сегодня с безопасностью в Казахстане всё достаточно хорошо. Во многом это результат постоянной работы государственных структур. И мы со своей стороны очень ценим взаимодействие с ними, особенно на крупных мероприятиях, где у всех нас одна общая задача – что-

бы всё прошло спокойно и безопасно. Если говорить о недооцененных угрозах, я бы не стал выделять что-то одно. По своему опыту могу сказать, что на массовых мероприятиях часто самый сложный момент – это человеческий фактор и большие потоки людей. Зачастую нам приходится думать не столько о какой-то прямой угрозе, сколько о том, как не допустить хаоса, потому что между организованным мероприятием и потерей контроля иногда действительно очень тонкая грань.

– «Защита без компромиссов» звучит как принцип, а не просто рекламный слоган. Какие правила в работе TITAN

SECURITY для вас категоричны и не могут быть нарушены ни ради клиента, ни ради бюджета, ни ради статуса мероприятия?

– Для меня есть несколько принципов, при соблюдении которых компромиссов быть не может. В первую очередь законность, соблюдение договорных обязательств и конфиденциальность. Второе – честность с клиентом. Какими бы ни были связи, статус или другие обстоятельства, мы не отступаем от установленных правил. Отдельно для меня очень важна неподкупность сотрудников. Я всегда говорю команде: безопасность не может быть предметом торга! Поэтому «Защита без компромиссов» для нас действительно не рекламный слоган. Это принцип, по которому мы работаем каждый день.

– Есть ли у вас профессиональная мечта: проект, клиент или уровень, до которого пока только предстоит прийти?

– Сегодня моя мечта уже не связана с каким-то одним проектом. Я хочу, чтобы мы с моим партнером Куаньшем Шарипбекулы построили сильную компанию, которая будет известна не только по всему Казахстану, но и за его пределами. Есть даже конкретная цель – 5 000 объектов. А самое интересное: я пока вообще не чувствую, что мы дошли до какой-то конечной точки. Мне кажется, мы только набираем ход (улыбается).

инстаграм:
@titansecurity.kz
+7-778-515-31-10



двери к большим возможностям

Людмила Гуримская — основатель образовательного центра MiO-Aktas.

Людмила, расскажите, с чего началась история MiO-Aktas.

Почему вы решили открыть образовательный центр именно в поселке?

— Двери нашего филиала образовательного центра MiO-Aktas я открыла 1 сентября 2022 года, приобретя франшизу у главного офиса образовательного центра MiO English в Караганде. Сам образовательный центр существует с 2008 года, а основатель сети школ MiO — Райхель Надежда Георгиевна.

Но решение открыть центр в Актае для меня было во многом личной историей. Я сама живу в Актае, и на себе почувствовала, насколько это неудобно, когда детям приходится выезжать в Караганду, чтобы получать качественные знания. По образованию я педагог, поэтому мне



близка образовательная сфера. Наш центр расположен в Культурно-досуговом центре поселка Актае, за что я безгранично благодарна акиму поселка Аканову Бауыржану Зарухановичу и руководителю КДЦА Кульджабаевой Майре Оразгазыновне.

MiO — одна из немногих компаний в Казахстане, которая предоставляет такую возможность: наши ученики могут получать знания как онлайн, так и офлайн.

— В обучении MiO используется авторская методика. В чем

ее главное отличие от привычного подхода к изучению английского языка?

— При обучении мы применяем авторскую методику «Принцип Райхель», официально запатентованную в Казахстане. Данная методика предназначена для преподавателей, которые хотят научить учащихся именно говорить на английском языке. Занятия построены по программе Cambridge и являются максимально продуктивными, так как основной фокус именно на развитии речи. Такой подход позволяет максимально быстро научить детей и взрослых разговаривать на английском языке.

— Получается, что главная задача — не просто выучить правила и слова, а научиться использовать язык в реальном общении?

— Да. Программа основана на продуктивном подходе и коммуникативных методах обучения. Нам важно, чтобы ученик не просто знал правило, а мог применить его в речи.

Именно поэтому наши занятия ориентированы на практику. В результате учащиеся могут использовать английский в реальном общении, разговаривать с носителями языка и успешно сдавать экзамены.

— MiO предлагает обучение полного цикла. Насколько важно, чтобы ребенок или взрослый мог пройти весь путь — от первых букв до международных экзаменов в одном образовательном центре?

— MiO — это курсы полного цикла. Мы начинаем с букв и звуков и можем довести учащегося до подготовки к таким экзаменам, как IELTS и SAT.

Это позволяет ученику последовательно развиваться, не меняя образовательную систему на каждом новом этапе. В итоге английский язык становится не просто школьным предметом, а инструментом для дальнейшего образования и профессионального развития.

— В чем секрет успеха MiO?

— Секрет нашего успеха в постоянном обучении преподавателей. У нас не только учатся наши ученики, но и наши преподаватели!

Я считаю, что педагог должен постоянно развиваться, совершенствовать свои знания и подходы к работе. Именно поэтому мы уделяем большое внимание обучению преподавателей. И, я думаю, именно поэтому результаты наших учеников превышают ожидания.

— Сегодня онлайн-образование позволяет получать знания практически из любой точки мира. Где уже учатся ваши ученики?

— Уже более шести лет мы работаем онлайн с Германией, Израилем, Украиной, США, Италией и разными уголками Казахстана. Действительно, сегодня география для нас не является ограничением. Мы открыты к сотрудничеству и приглашаем всех желающих познакомиться с MiO.

инстаграм
@mio_aktas

What's App
+7-700-929-90-71
тел.: +7-776-150-22-71

О чем молчат женщины

Алина Жумажановна Семисбаева – колопроктолог, лауреат премии People Awards 2025 в номинации «Колопроктолог года».

Алина Жумажановна, послеродовые разрывы промежности – тема, о которой женщины часто предпочитают молчать. Насколько распространены такие последствия родов в Казахстане?

– Послеродовая травма промежности является одной из наиболее значимых причин последующей дисфункции тазового дна. При этом в Республике Казахстан на сегодняшний день отсутствуют достаточно полные данные, позволяющие объективно оценить распространенность разрывов промежности и динамику этих показателей за последние годы. В клинической практике пациентки жалуются на недержание газов и кала, нарушение удержания, чувство неполного опорожнения, различные симптомы пролапса и другие проявления дисфункции тазового дна. Помимо данных проявлений их могут беспокоить трещины или обострения хронического геморроя. Существуют мифы, что все эти симптомы являются неизбежным физиологическим состоянием, но это не так!



жания, чувство неполного опорожнения, различные симптомы пролапса и другие проявления дисфункции тазового дна. Помимо данных проявлений их могут беспокоить трещины или обострения хронического геморроя. Существуют мифы, что все эти симптомы являются неизбежным физиологическим состоянием, но это не так!

И конечно, женщинам с такими симптомами необходима диагностика и лечение у специалистов.

– Насколько реально восстановить нормальную функцию тазового дна после родов?

– Вполне реально. Существует несколько вариантов помощи. В зависимости от проявлений применяются консерва-

тивное лечение, биологическая обратная связь (БОС терапия), специализированная реабилитация мышц тазового дна, а также оперативное лечение, возможно даже совместно с гинекологами. Но чем раньше пациентка обращается за медицинской помощью, тем больше возможности для профилактики функциональных нарушений и улучшения качества жизни.

– Вы практикуете совместные операции с гинекологами для решения проблем промежности и аноректальной зоны. В чем преимущество такого комплексного подхода?

– Мультидисциплинарный подход помогает решить несколько проблем одновременно и улучшить результат. Совместно с гинекологом проводится комплексная оценка состояния тазового дна и определяется последовательность или сроки для проведения операции. Часто операция, решающая сразу несколько проблем, проводится под одним наркозом.

– Какими направлениями колопроктологии вы занимаетесь помимо лечения последствий родовых травм? И какие виды операций выполняете?

– Моя практика охватывает широкий спектр проктологических операций. Это все малоинвазивные методы: HAL-RAR (Hemorrhoidal Artery Ligation with Recto-Anal Repair), лазерная геморроидопластика (LHP), гибридные методики с учетом стадии и особенности заболевания, классическая геморроидэктомия, удаление свищей, трещин, полипов и образований аноректальной зоны и так далее.

– В 2025 году вы стали лауреатом премии People Awards в номинации «Колопроктолог года». Что для вас означает это признание? Насколько важно, на ваш взгляд, сегодня повышать внимание к такому деликатному направлению медицины?

– Это высокая оценка моей профессиональной деятельности. Колопроктология всегда

являлась особенно деликатным и стигматизированным направлением хирургии. Есть множество мифов и неправильных понятий, которые передаются чуть ли не из поколения в поколение.

Пациенты застревают с визитом к врачу из-за стеснения, каких-то личных убеждений, порой из-за отсутствия узких специалистов в лечебных учреждениях по месту жительства. Поэтому повышение информированности населения Казахстана – это важная задача современной медицины и я, как врач и проводник здоровья, занимаюсь не только лечением пациентов, но и провожу просветительскую работу.

Открытый профессиональный разговор о колопроктологических заболеваниях является одним из способов повышения качества и своевременности медицинской помощи!

инстаграм:
@proctologalmaty

Менеджер маркетплейсов: профессия новых возможностей

Дана Малкина – сооснователь школы Wildcard по обучению профессии «Менеджер маркетплейсов».

Дана, сегодня многие мечтают зарабатывать на маркетплейсах, но считают, что для этого нужны большие вложения. Насколько это правда? И почему профессия менеджера маркетплейса становится всё более востребованной?

– Сегодня абсолютно любой человек может начать зарабатывать на маркетплейсах. Есть два варианта развития. Первый – стать селлером, то есть продавать товары на маркетплейсах. Второй – стать менеджером маркетплейсов. Менеджер – это правая рука селлера, продавца товаров. Это человек, который работает с алгоритмами маркетплейсов и делает так, чтобы товар продавался быстро



и в больших объемах. Сегодня это максимально актуальная профессия.

– **Что необходимо будущему менеджеру**

маркетплейса, чтобы добиться успеха?

– Менеджеру маркетплейса не нужны вложения: он не вкладывается в товар или рекла-

му, всё это делает селлер. Менеджер, как дирижер, управляет всем процессом. Единственное, что ему нужно, – вкладываться в свои знания и глубоко понимать, как работают алгоритмы маркетплейсов. Также важно действовать и быть открытым ко всему новому.

– **Вы работаете с 2021 года и обучили большое количество специалистов. Каких реальных результатов достигли ваши ученики?**

– Мы выпустили более 10 000 учеников. Более 70% участников начинают монетизировать свои знания. Для меня это очень высокий показатель. Не все приходят за тем, чтобы монетизировать знания, и не все доходят до конца – и это тоже нормально. У меня есть ученица, которая работает сразу с шестью селлерами. Она совмещает их, что позволяет кратно увеличить свой доход. Не так давно она купила себе автомобиль, о котором раньше даже не мечтала. Есть ученица, которая со мной с самого начала.

Сейчас у нее свой карьерный центр для менеджеров маркетплейсов. К ней приходят менеджеры, у нее огромное количество селлеров, которым она подбирает специалистов.

– **Сегодня искусственный интеллект активно меняет рынок. Не займет ли ИИ эту нишу полностью?**

– Нейросети буквально ворвались в нашу жизнь. Мы постоянно следим за обновлениями и внедряем их. Наша школа создала сайт, который за минуту выполняет работу менеджера, на которую раньше уходило 3–4 часа. Но важно понимать, что нейросеть никогда полностью не заменит человека, потому что именно человек должен задать промпт: запрос для нейросети, проконтролировать и отредактировать результат. Нейросети – это прекрасная помощь, как и любые дополнительные сервисы и инструменты. И, конечно же, мы идем в ногу со временем, поэтому необходимо изучать и внедрять все нововведения, ведь они облегчают нашу жизнь.

– **Если заглянуть на несколько лет вперед, как, на ваш взгляд, изменится рынок маркетплейсов? Какие профессии и компетенции будут наиболее востребованы в этой сфере?**

– Маркетплейсы – это уже новая реальность, и их роль в торговле будет только расти. Всё больше людей выбирает онлайн-покупки за удобство и скорость, а через маркетплейсы сегодня можно приобрести практически всё. Что касается востребованных профессий, то особое значение будут иметь дизайнеры инфографики, создающие и продающие карточки товаров, а также менеджеры-аналитики, которые помогают селлерам анализировать спрос, продажи и находить перспективные товары. Уверена, возможностей для заработка на маркетплейсах в будущем станет еще больше.

инстаграм:
[@malkina.dana](#)

Сайт
бесплатного обучения:
www.course.wildcard.ru



MALE CODE МУЖСКОЙ КОД

Мужская мода как язык, в котором нет единой формулы.

Четкость линий, характер, пластика тела и взгляд становятся частью образа, а одежда лишь продолжает его. Разные типажы, разные характеры, разные способы быть мужчиной – объединенные эстетикой современной fashion-культуры.

Это не о классической мужественности, а о личном коде каждого героя.

Фотограф Александр Сахар
Мейкап и прически Диана Штуккерт
Модельные агентства silence fm models

Модели
Альжан Джандарбеков
Али Данияров
Андрей Белокуров
Гарри Симонов





Светлана Абдрахманова
специалист народной медицины,
травник



ЭКО-МАРКЕТ «ТАЁЖНЫЕ ТРАВЫ»: сила природы в каждом продукте!

Натуральные травы и сборы
Мёд и продукты пчеловодства
Целебные чаи и растительные продукты
Натуральные масла
Бальзамы, настойки и сиропы

г. Алматы:
ул. Рихарда Зорге, 18
ТЦ Mart village, магазин «Таёжные травы»

инстаграм @dv.orekh
+7-775-303-95-18, +7-778-332-05-60