

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

2 (110) ФЕВРАЛЬ 2026

# FOR PEOPLE

16+

## АЙГУЛЬ СЕИЛОВА

Врач-гинеколог,  
специалист ультразвуковой диагностики,  
руководитель клиники *Arta Medicus*

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

# FOR PEOPLE

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

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

отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 2 (110) февраль 2026

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

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

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

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 13.02.2026 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

**Beauty  
Med** EXPO  
2026

В честь 8 Марта – два дня, посвященные эстетической хирургии, косметологии и профессиональным решениям в сфере красоты.

**5–6 марта, Астана**  
**Kazmedia Center, ул. Кунаева, 4**  
**12:00–20:00**



**Вход бесплатный по предварительной регистрации**

**Когда ты в последний раз смотрела на себя и не искала недостатки?**

Не оценивала. Не сравнивала. Не думала, что бы еще изменить.

А просто смотрела – и чувствовала себя живой. Красота сегодня слишком часто превращается в гонку. За формами. За стандартами. За чужими ожиданиями.

Мы смотрим в зеркало и видим не себя, а список того, что «нужно исправить».

Кожа. Фигура. Черты. Возраст.

И в какой-то момент появляется тишина внутри и вопрос: «А где в этом всё я?».

Мы начинаем искать. Средства. Процедуры. Специалистов.

Людей, которые не обещают «идеал», а помогают вернуть состояние – любовь к себе.

И именно из этого вопроса родилось событие, которое мы готовим для тебя.

В Астане пройдет выставка красоты и эстетической медицины **BEAUTY MED EXPO**.

Но это не просто выставка. Это пространство, где красота не про «быть как кто-то», а про понять себя и свои настоящие потребности.

Более 30 брендов индустрии красоты, косметика, эстетическая медицина, уход, живое общение со специалистами, решения под твой личный запрос, а не по шаблону, мастер-классы от компаний индустрии красоты, атмосфера, в которой хочется остаться.

Здесь не будут навязывать.

Здесь будут объяснять, показывать, помогать выбрать. Спокойно. Профессионально. Честно.

Выставка организована CERA – альянсом, который

уже 9 лет проводит международные образовательные выставки. В этом году мы сделали шаг в сторону самого важного – к человеку, к чувствам, к внутреннему состоянию. Потому что настоящая красота начинается не с процедуры. Она начинается с понимания.

Наши партнёры

**DR. Koblandin Clinic**

Пластическая хирургия с 8-летним опытом, топ-специалисты,

90% клиентов приходят по рекомендациям, 6000+ проведенных процедур. Как говорят в клинике: «Мы дарим красоту» бережно, осознанно и профессионально.

**Cosmolab**

Косметологическая клиника, которая работает с реальными запросами: пигментация, акне, 3D-омоложение, лифтинг, восстановление кожи и современные методики ухода.

Мы приглашаем тебя не менять себя.

А услышать себя.

г. Астана

5–6 марта

с 12:00 до 20:00

Казмедиа центр, ул. Кунаева, 4

Вход абсолютно бесплатный (по регистрации)

**Это выставка о красоте.**

**Но в первую очередь о тебе.**

Контакты и регистрация:

Instagram - @beautymedexpo

+7-708-708-26-90

# Айгуль Сеилова: когда профессионализм встречается женскую силу

gynecolog\_uzist\_astana  
arta.medicus  
Telegram @zhenskiyvvrach  
TikTok @доктор.айгуль

Героиня этого выпуска – Сеилова Айгуль Сахтанбергеновна. Врач-гинеколог, специалист ультразвуковой диагностики, эксперт по интимной пластике и руководитель клиники Arta Medicus.

Она помогает женщинам вернуть уверенность в себе, гармонию с телом и радость жизни.

Айгуль Сахтанбергеновна открыто и легко рассказывает о сложном, превращая профессиональные медицинские темы в понятные и вдохновляющие истории. В этом выпуске она делится своим опытом, рассказывает о тонкостях интимной пластики и о том, как внимание к себе помогает каждой женщине чувствовать себя красивой, уверенной и счастливой.

**А**йгуль Сахтанбергеновна, как вы пришли к направлению интимной пластики?

– С первых лет работы, а работаю я уже 32 года, я заметила, что для многих своих пациентов ты становишься немного психологом. Женщины доверяют гинекологу не только свое здоровье, но и переживания о семейных отношениях, свои ощущения и потребности. Доверяют самое личное, потому что помимо физического здоровья есть интимная жизнь, о которой было не принято говорить вслух. Каждый день на приеме я видела и вижу женщин с изменениями после родов, которые невозможно устранить ни упражнениями, ни таблетками – только оперативно. Как врач, я должна не только рассказывать о возможностях, но и предлагать решение. Опыт работы в оперативной гинекологии помог мне начать заниматься интимной пластикой. Мне это было особенно интересно еще и потому, что с юных лет я увлекаюсь рукоделием: шью наряды, создаю мягкие игрушки, занимаюсь вязанием. Это хобби развило во мне тонкое чувство кроя и шитья, уме-



ние аккуратно накладывать швы: навыки, которые сегодня помогают мне выполнять пластические операции красиво и точно. Каждая операция для меня – своеобразное творчество, и я искренне получаю удовольствие как от самого процесса, так и от благодарности моих пациентов.

– Как интимная пластика влияет на самооценку и отношения с партнером?

– Очень частый и правильный вопрос. Он как раз не про красоту, а про психологию и отношения. Пластика влияет на голову и на жизнь через тело. Женщина живет чувствами, и изменения после родов приводят многих к переживаниям. А после операции она перестает постоянно думать:

«Со мной что-то не так». Уходят стеснение, зажимы, страх близости. Это как носить красивое дорогое белье: никто его не видит, но вы же о нем знаете! Это про уверенность. Женщина становится более расслабленной в интимной жизни. Исчезает избегание близости. Повышается удовольствие, а значит, и эмоциональная связь. Часто партнер отмечает не «изменения там», а то, что женщина стала более уверенной и живой. Появляется удовлетворенность у обоих партнеров.

– С какими запросами женщины чаще всего обращаются за интимной пластикой? Это больше про эстетику или качество интимной жизни?

– А разве эстетика – это не про качество жизни тоже?

Смотрите, когда девушке не нравится строение ее наружных половых органов, это может привести к комплексу неполноценности и стеснению вступать в интимные отношения. К физическому дискомфорту – болю, ограничениями в выборе белья и одежды присоединяются душевные переживания. Здесь важны и эстетика, и внутреннее принятие себя, и физический комфорт.

В моей практике одинаково часто обращаются с запросом на эстетику, здоровье и качество интимной жизни. Это всегда три составляющие. И каждая из них одинаково важна.

– Какие процедуры в интимной пластике сегодня считаются наиболее востребованными?

– Интимная пластика – это на самом деле очень большой спектр медицинских процедур и операций. Это и лабиопластика – пластика малых и больших половых губ, и вагинопластика, когда мы работаем с передней или задней стенкой влагалища, и пластика промежности – перинеопластика. Очень часто с такими запросами приходят молодые женщины после первых родов. И это не потому, что «что-то сделали не так», а потому что во время беременности ткани становятся рыхлыми, и заживление может идти непредсказуемо.

Я оперирующий врач с большим стажем и знаю, что операции по восстановлению тазового дна не являются чрезмерно сложными, не приводят к инвалидности и дают отличный эффект.

Помимо операций есть и малоинвазивные методы. Контурная пластика с филлерами на основе гиалуроновой или полимолочной кислоты позволяет улучшить тонус, сузить влагалище, усилить ощущения. Часто спрашивают про аугментацию точки G – это работа с зонами повышенной чувствительности, чтобы вернуть или усилить ощущения во время близости. Есть запросы и на эстетику, здесь мы говорим об интимном отбеливании. Плазмотерапия – еще один важный инструмент. Это собственная плазма женщины, которая в местах введения запускает выработку коллагена и эластина, улучшает качество тканей, помогает при сухости, возрастных и дистрофических изменениях, зуде.

В моей практике одинаково часто женщины обращаются за лабиопластикой и пластикой влагалища. И важно понимать: с точки зрения современной доказательной медицины все эти процедуры безопасны, если они выполняются по показаниям, с соблюдением техники и с индивидуальным подходом к каждой женщине.

– Кому нужна интимная пластика?

– Это очень интересный и важный вопрос.

От «свободного», релаксированного влагалища не умирают. От гипертрофии малых половых губ и недержания мочи тоже. С ними можно прожить всю жизнь. Но страдает качество жизни.

Как понять, нужна ли вам интимная пластика? Задайте себе пять честных вопросов.

1. Это мешает мне физически или только «в голове»?
2. Я хочу это изменить для себя, а не для кого-то?
3. Я понимаю, что именно хочу изменить и зачем?
4. Я жду улучшения комфорта, а не «новой жизни»?
5. Я готова к тому, что результат – улучшение, а не идеал?



Если на большинство ответов – «да», значит запрос зрелый и здоровый. Можно делать операцию.

– С чего началась история вашей клиники?

– Это семейный бизнес. Мы прошли путь врача шаг за шагом, начиная с центральной районной больницы: я как гинеколог, он как хирург. Потом был переезд в Астану. Новый город и новые возможности. Мой супруг переквалифицировался в пластического хирурга, я пришла в эстетическую гинекологию. Мы начали работать в частном медицинском центре, продолжая учиться, расти, накапливать опыт. Со временем накапливался опыт не только врачебный, но и управленческий. И в какой-то момент, незаметно для себя, мы поняли: готовы открыть собственную клинику. В этом году, в марте, нашей клинике @artamedicus исполняется 5 лет. И все эти годы с нами вместе работает одна и та же команда. Наши коллеги за это время стали по-настоящему близкими людьми, нашей большой профессиональной семьей.



personagrata.groupkz  
aldiyar\_aliyev\_  
TikTok: @visa.by.aldiyar  
WhatsApp: +7-778-669-82-59

*Алдияр Алиев – эксперт в сфере трудоустройства за рубежом и основатель PERSONA GRATA GROUP – работает на стыке ожиданий и реальности. Его подход строится не на продаже мечты, а на честном разговоре о правилах, рисках и возможностях легального выхода на европейский рынок труда. В этом интервью мы говорим о самых распространенных мифах о работе в Европе, о том, почему Польша стала ключевой точкой входа для соискателей, и что на самом деле определяет успешный старт за границей.*

**А**лдияр, с какими мифами и опасными иллюзиями чаще всего приходят люди, мечтающие уехать работать в Европу?

– Если коротко – люди приходят не «за работой», а за мечтой. И мечту им часто продают те, кто потом исчезает, когда начинаются реальные вопросы. А мы работаем так, чтобы человек сначала понял реальность, а потом уже принял решение.

Миф № 1: «Можно напрямую уехать в Германию разнорабочим, язык не нужен».

Это один из самых вредных мифов. В Германии в большинстве случаев язык обязателен, особенно если речь не о редких исключениях и не о специфических программах.

А еще людям часто обещают, что «можно быстро попасть в Германию через Польшу за пару дней». На практике не так: процесс дол-



## Европа без розовых фильтров

гий, и обычно занимает 3–4 месяца, если делать всё легально и правильно.

Миф № 2: «Если заплачу больше – будет гарантия».

Это классика мошеннического рынка. Людей ловят на страхе и желании «закрыть вопрос деньгами».

Но правда простая: визы не продаются, приглашения не покупаются, как товар на полке. Есть процедура, документы, логика консульства и миграционных правил. Либо всё подготовлено корректно – либо нет.

Миф № 3: «В Европе сразу зарабатывают по два миллиона в месяц». Заработать можно, но «сразу и много» бывает только в рекламе. В реальности первые недели – это адаптация, и людей будут занимать жилье, график, транспорт, правила, языковой барьер, нагрузка.

Очень важно понимать: на складах и в Польше, и в Германии

зарплаты по два миллиона тенге в месяц – это нереально. Когда такое обещают, чаще всего цель одна: продать услугу, а дальше «как-нибудь сами».

При этом хорошие деньги действительно возможны, но в конкретных направлениях и при правильных ожиданиях. Мы честно показываем, где реально можно заработать, а где цифры просто рисуют в презентации.

– Почему именно Польша стала для вас ключевой точкой входа? Какие возможности она дает соискателям?

– После отказа по США я трезво оценил рынок и понял: Польша дает не только работу, но и предлагает понятное будущее – в отличие от попыток «выживать» нелегально, что сейчас в нынешней политической ситуации стало почти невозможно и слишком рискованно.

В Польше человек может работать официально, а дальше, при стабильной занятости, подать на ВНЖ, легально закрепиться, продолжать работать, обустроить жизнь и перевезти семью.

У нас есть такие кейсы. Один из личных – я помог переехать двоюродному брату: сначала ему самому, потом его семье. Сейчас дети уже ходят в детский сад, в школу в Польше и говорят на нескольких языках. Польша – это реальный шанс зайти в Европу законно и выстроить жизнь, а не просто «поехать на заработки».

– С какими сложностями люди сталкиваются чаще всего уже после переезда?

– После переезда первые разочарования обычно происходят не из-за страны и не из-за работы, а из-за неправильных ожиданий, которые людям продали еще дома. И вот тут как раз всплывают те самые «подводные камни», о которых недобросовестные посредники предпочитают молчать. Чаще всего это дисциплина, быт и затраты в первое время. В Европе платят за стабильный результат: контроль качества, правила, безопасность и пунктуальность – не формальность. И те, кто ожидал «как дома, только в евро», чаще всего ломаются именно здесь. Реклама показывает «уют», а в реальности часто совместное проживание, правила, соседи и не всегда удобная логистика до работы. Это нормально, если человек был готов, и критично, если нет.



Заработок редко ощущается «с первого дня»: стартовые расходы на транспорт, питание и быт быстро «съедают» ожидания. Без финансовой подушки человек становится уязвим и соглашается на любые условия.

Часто недобросовестные компании исчезают сразу после выезда человека за границу, когда начинаются реальные вопросы. Надежность агентства проверяется тем, как оно ведет человека после переезда.

– Для многих переезд на работу за границу – это стресс и шаг в неизвестность.

Как PERSONA GRATA GROUP сопровождает кандидатов на этапе адаптации? Что вы считаете ключом к успешному старту за рубежом?

– Мы сопровождаем не только «до визы», а по логике: человек должен понимать маршрут полностью. Мы заранее объясняем условия работы и проживания без «розовых фильтров»; даем четкий список документов и контроль по каждому шагу; помогаем подготовиться к выезду и объясняем, что, сколько денег нужно, как вести себя на работе; остаемся на связи после приезда, особенно в первые недели, когда вопросов больше всего.

Ключ к успешному старту – это реалистичные ожидания + дисциплина + связь с адекватными людьми. Не с посредником «исчезну после оплаты», а с командой, которая реально отвечает.

– Если человек сегодня задумывается о работе в Европе, но сомневается и боится ошибок, с чего вы рекомендуете начать? Какие главные вопросы он должен задать себе перед принятием решения?

– Я бы начал с трех простых шагов.

1) Понять мотивацию.

Зачем вы едете? Получить деньги? Опыт? Закрывать долги? Поддержать семью? Если мотивация «просто попробовать» – будет сложно, потому что Европа требует выдержки.

2) Оценить ресурс.

Есть ли здоровье, дисциплина, готовность к графику и бытовым ограничениям? Работа за границей – это часто физически и психологически непросто.

3) Проверить легальность.

Самый важный вопрос: как выглядит документ-основание, кто работодатель, какие условия, какой договор. Если вам не дают документы заранее, это красный флаг.

Главные вопросы, которые человек должен задать себе.

- Готов ли я работать в стабильном режиме, даже если первые недели тяжелые?
- Готов ли я жить в другом окружении и соблюдать правила?
- Есть ли у меня финансовая «подушка» для старта?
- Понимаю ли я полностью, кто меня встречает, где я буду жить, где работать, каковы условия контракта?

И главный совет: верьте не словам – верьте документам.

# Назерке Жартын: Ұланғасыр Қамидің табыс формуласы

 nazerkehanym

Қазақ шоу-бизнесінде өз қолтаңбасын қалыптастырып үлгерген продюсерлер көп емес. Солардың қатарында – ішкі түйсігіне сеніп, таланты дәл тани білетін, бір ғана жобамең-ақ үлкен нәтиже көрсеткен Назерке Жартын бар. Ол тек продюсер емес, әр әннің жүрегін сезетін, хиттің табиғатын дәл табатын шығармашыл тұлға.

Назерке Жартын – Ұланғасыр Қамидің хиттерінің артындағы продюсер.

**Н**азерке, продюсерлік мансабыңызды қалай бастадыңыз және Ұланғасыр Қамимен жұмыс істеуге не әкелді?

– Мен ешқашан продюсер боламын деп мақсат қойған емеспін. Қарағанды қаласындағы өнер музейінде қарапайым ғылыми қызметкер болып жұмыс істедім. Сол жерде қазіргі жобам – Ұланғасыр Қамимен кездестім. Алғашқы кездесуде ол маған актер болғысы келетінін, жалпы жұлдыз болуды армандайтынын айтты. Жай ғана айтқан жоқ, көзінен оты жанып, үлкен арман-үмітпен жеткізді. Сол көзіндегі отты көріп, іштей: «Мен бұл жігітті қолымнан келгенше қолдап, демеу жасауым керек» деп ой түйдім. Бірақ оны қалай жүзеге асыратынымды білмедім. Себебі ол жолға бастайтын негізгі құрал – қаражат еді, ал менде бизнес те, артық қаржы да болған жоқ. Дегенмен, Аллаға тәуекел етіп, Ұланғасырмен бірге – ол әнші, мен продюсер ретінде – шоу-бизнеске алғашқы үлкен қадам жасадық.

– Артистермен жұмыс істегенде олардың потенциалын толық ашуға қандай негізгі принциптеріңіз бар?

– Қазіргі таңда менің бір ғана артистім бар. Сондықтан осы сұраққа сол артистпен жасаған



жұмысым арқылы жауап берейін. Ұланғасырдың қандай дүниелерді жасай алатынын алғашқы кездесуден бастап-ақ ішкі түйсігіммен сезіндім. Жұмыс барысында да соны байқаймын. Бірақ ең алдымен оған ізденуге, өзін табуға мүмкіндік беремін. Кейін бағыт-бағдар беріп, бірге талқылап, дамытамыз.

– Хиттерді жасау процесіне қалай қатысасыз – идеядан бастап финалдық релизге дейін?

– Хит болсын, репертуардағы кез келген ән болсын, ең алдымен таңдауды өзім жасаймын. Кейін Ұланғасырмен ақылдасып, жүйелеп, дамытамыз. Әннің тақырыбын анықтап, сөз жазатын ақынға тапсырма береміз. Кейбір жер-

лерін бірге жазамыз. Аранжировкаға да араласамыз. Яғни әр әннің басынан аяғына дейінгі процестің барлығына қатысамын. Айта кететін бір жайт – Ұланғасырдың репертуарындағы көптеген хит әндерді бастапқыда өзі орындағысы келмеген. Тіпті «айтқызым» десем де болады. Бірақ ішкі түйсігім олардың хит болатынын сезді, және солай болды.

– Продюсерлік жұмысыңызда қандай қиындықтар туындайды және оларды қалай еңсересіз?

– Әр саланың өзіне тән жақсы жағымен қоса қиыншылықтары да болады. Продюсерлік жұмыс та көптеген жұмыстар сияқты халықпен жұмыс жасайтындықтан өз қиыншылықтары жетерлік. Бұл салада психолог бола білу керек деп ойлаймын. Яғни, қай жағынан десеңіз, әртіспен халықтың ортасындағы нәзік көшп септі.

Қиыншылықтарының көпке танымал тұсын атап айтатын болсам: әртісімнің немесе менің тарапымызға келетін комментарий, хэйт. Оны былай түсіндірсем: тынбай өз тарапымыздан жұмыс жасаймыз. Кішкентай бір нәрсе үшін халықтың саған деген көзқарасы бір сәтте өзгеруі мүмкін. Оны жұмысымызға сын деп қабылдап, түзетуге тырысамыз. Яғни, сын түзелмей, мін түзелмейді. Әрқашан жақсылыққа жұмыс жасау процесінде жүреміз. Және тыныштықта, табиғат аясында тынығып, өз-өзіңе келіп, ары қарай жұмысқа кірісіп кете береміз. Былайша айтқанда, сынып жатуға уақыт та жоқ.

– Артистің имиджі мен Қазақстанда және шетелде танылуын қалай қалыптастырасыз?

– Мен үшін ең басты стратегия – әннің хит болуы. Егер ән жүректен шықса, ол міндетті түрде жүректен жетеді. Қалған жұмыстар соған сәйкес жүргізіледі. Мен үшін хит ән – бесіктегі баладан бастап, қарияға дейін тыңдайтын шығарма. Ал сахналық имидж, образ, стиль, шаш үлгісі сияқты дүниелерді сол әннің табиғатына қарай ойластырамын.

– Жаңа әндер немесе жобалардың потенциалын қалай баға-



лайсыз – сіздің «сәттілік құпияңыз» бар ма?

– Кез келген ән бізге келгенде оның потенциалы бірден сезіледі. Сонымен қатар нарықты да зерттеп отырамын – тек Қазақстанды ғана емес, Орта Азияны да. Жобалардың әрқайсысының өз аудиториясы, көрермені, рейтингі болады. Соған қарай әрекет етемін. Бұл жерде ерекше бір құпия жоқ. Өз саласында жүрген әр адамның ішкі түйсігі болады деп ойлаймын. Мен сол түйсігімді тыңдаймын.

– Өз продюсерлік жетістіктеріңізден ең маңыздысын қайсысын санайсыз және неге?

– Бұл сұраққа қалай жауап берімді де білмей отырмын. Себебі мен әзірге қазақ өнеріне бір ғана жобаны қостым. Және ол жаман нәтиже көрсеткен жоқ деп ойлаймын. Алда мақсаттарым көп: жаңа талантты жастарды қазақ сахнасына шығару, сондай-ақ кинопродюсер ретінде қазақ киноөнеріне қадам басу. Сол кезде ғана жетістіктерім туралы нық сеніммен айта аламын деп ойлаймын.

# Адил Жусупов: «Недвижимость – это всегда про доверие, любовь к городу и ответственность перед людьми»

adil\_development  
WhatsApp + 7-701-945-45-45

Адил Жусупов – один из самых узнаваемых и опытных экспертов рынка недвижимости Алматы. За его плечами более 13 лет в девелопменте и продажах, свыше 2 000 реализованных квартир, участие в создании девелоперских групп и рекордные показатели сделок. Мы поговорили с Адилем о любви к родному городу, доверии клиентов, силе личного бренда и о том, почему он выбирает только те проекты, в которые действительно верит.

**А**дил, вы родились и выросли в Алматы. Как любовь к родному городу повлияла на ваш профессиональный путь и подход к выбору проектов?

– Я родился и вырос в южной столице в 1976 году. В этом году у меня юбилей, и, оглядываясь назад, я понимаю: любовь к родному городу – это не просто слова. Это огромная внутренняя ответственность. Я действительно обожаю Алматы и счастлив, что мой опыт и компетенции помогают делать его более комфортным, удобным и красивым для жизни.

Мой путь в недвижимости – это более 13 лет активной работы в девелопменте и продажах. За это время я продал более 2 000 квартир – как самостоятельно, так и в командах, принимал участие в создании успешной девелоперской группы: подбирал земельные участки, утверждал планировочные решения, заказывал квартирографию и даже участвовал в формировании принципов девелопмента. Например, для меня всегда было важно не строить дома слишком близко к дороге, продумывать проекты создания детских площадок, функциональных дворов. Я искренне горжусь тем, что многие решения, реализованные тогда, до сих пор получают положительные отзывы жителей.



– Расскажите, как опыт в девелопменте помогает вам сегодня.  
– Этот опыт дал мне глубокое понимание рынка: от земли до конечного покупателя. Я знаю, какие планировки действительно востребованы, почему людям важно иметь изолированную кухню, высокие потолки, правильную ширину комнат, функциональные решения. Я понимаю, какая цена работает в каждой конкретной локации и почему. Сегодня этот багаж знаний позволяет мне не просто продавать, а рекомендовать – осознанно и честно. Именно поэтому мне доверяют клиенты. А продажи в недвижимости – это всегда прежде всего про доверие.

– Вы говорите, что берете в работу только те проекты, которые вам действительно нравятся. Почему это принципиально?  
– Мне уже 50 лет, и я могу себе позволить выбирать (улыбается). Я действительно продаю только то, что мне нравится самому: либо с точки зрения эстетики, либо по цене, либо по концепции. Если проект мне не откликается, я за него не берусь. Считаю, что задача эксперта по недвижимости – глубоко знать рынок, чувствовать тенденции, понимать клиента, любить свое дело и любить город, в котором ты работаешь. Без этого невозможно быть по-настоящему полезным.

– Что сегодня является главным фактором доверия клиентов?

– Честность, экспертиза и открытая коммуникация. Сегодня у меня более 4 миллионов просмотров ежемесячно в социальных сетях, растет узнаваемость, растут охваты, и вместе с этим растут продажи. Люди видят, как ты рассуждаешь, что ты рекомендуешь, и начинают доверять.

Я очень благодарен своим клиентам за это доверие. Ведь выбор недвижимости – одна из самых крупных и важных покупок в жизни человека.

**«Вот эта улица, вот этот дом, вот этот город, в который влюблен. Продаю и строю с любовью. С любовью к родному городу».**

– Как изменилась роль личного бренда на рынке недвижимости?

– Колоссально. Сегодня без личного бренда и живой честной коммуникации с аудиторией невозможно быть лидером. Эксперт – это уже не просто человек с лицензией, а медиатор между рынком и покупателем. Если ты умеешь объяснять сложные вещи простым и понятным языком, люди начинают идти именно за тобой.

Я был одним из первых, кто осознанно зашел в социальные сети и начал использовать их как инструмент продаж и доверия. Еще тогда я проводил видеозвонки с клиентами по WhatsApp, отправлял видео прямо со строительных площадок, показывая реальное состояние объектов. Для офиса продаж я одним из первых купил iPhone – тогда это был iPhone 6, в то время как большинство продавцов работали с кнопочными телефонами и обзванивали заявки с сайтов. Меня даже прозвали «Котлован».

Я сам придумал слоган «Строим с любовью». Это был мой личный жест, моя философия. Хотя официальный корпоративный слоган компании был другим, именно эта идея стала узнаваемой и начала работать на бренд. Я действительно строил с любовью, и так же продаю до сих пор.

На мой взгляд, сегодня окончательно наступила эпоха новых продаж через социальные сети. Люди устали от навязанной таргетированной рекламы, не любят рассылки, поэтому продажи постепенно переходят в онлайн и в личные соцсети экспертов. У меня, например, более 90% сделок сегодня проходит через Instagram, около 5% – через TikTok и еще порядка 5% – через другие онлайн-площадки.

Это позволяет мне получать более 4 миллионов просмотров в месяц без использования таргетированной рекламы. Поэтому я всегда рекомендую коллегам развивать личный бренд и присутствие в соцсетях: именно узнаваемость формирует доверие, а без доверия продаж в недвижимости не бывает. И самый главный мой совет – любите свое дело и любите

клиентов. Когда ты действительно любишь то, чем занимаешься, ты становишься профессионалом, а успех приходит как закономерный результат.

– Какие рекорды вам удалось установить за вашу карьеру?

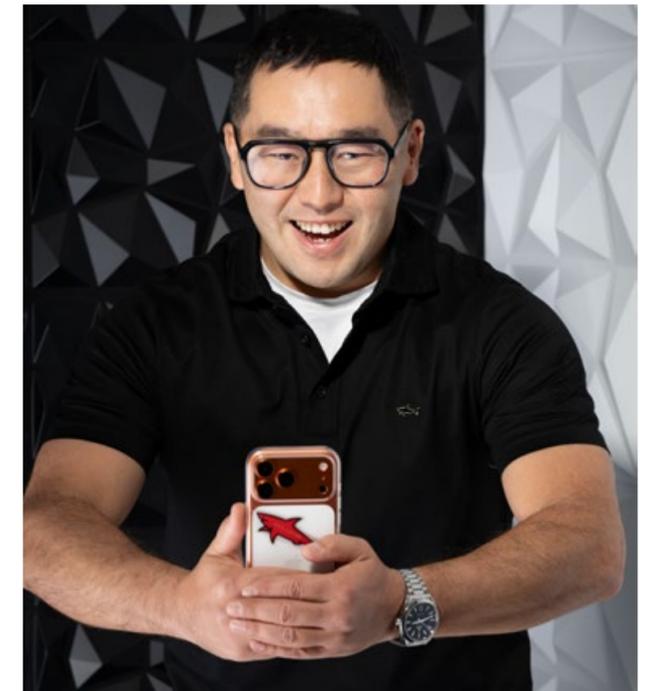
– Только в 2025 году мои продажи достигали 2 миллиардов тенге в месяц. А в ноябре был случай, когда за один день я продал четыре дома на сумму 700 миллионов тенге. Для меня 2025 год стал рекордным, и, думаю, не только для меня – рынок в целом показал рост.

– Как вы определяете «лучшее» на рынке недвижимости?

– Лучшее – это то, что действительно улучшает качество жизни. Сегодня большая часть статистики по обеспеченности жильем лукавая. Да, формально квадратные метры есть, но 80% этого фонда – устаревшее жилье, которое не отвечает современным запросам, а людям нужны большие окна, высокие потолки, продуманные планировки, комфортная среда. Именно поэтому спрос на новое качественное, комфортное жилье в Алматы будет только расти. Недвижимость – один из самых надежных активов, и я всегда советую рассматривать ее как долгосрочную инвестицию.

– Каким вы видите будущее Алматы и свою роль в нем?

– Я с оптимизмом смотрю в будущее. Недвижимость будет нужна всегда, особенно в южной столице. Сейчас я стою на пороге запуска собственных проектов – коттеджных городков, где будут продуманы и условия приобретения, и функциональные планировочные решения. Я точно знаю, что хочет потребитель, потому что ежедневно общаюсь с клиентами. Моя цель – создавать проекты, которыми будут довольны люди. И, да, ждите новостей. Adil Development – это следующий шаг.



# Впервые в Алматы: погрузитесь в стихии с Catharsis MAG

 catharsis.group  
www.catharsis.kz  
+7-708-246-46-06

*Этой весной в Алматы откроется уникальный арт-объект – мультимедийная галерея Catharsis MAG. Это пространство обещает стать не просто выставкой, а настоящим экспериментом, где каждый посетитель сможет погрузиться в мир эмоций, технологий и искусства, взаимодействовать с экспозициями и даже влиять на окружающее пространство. Мы взяли интервью у основателя компании Catharsis, Андрея Кота, который рассказал о концепции галереи, ее особенностях и том, как искусство может менять восприятие мира. Андрей Кот – основатель компании Catharsis.*

**А**ндрей, вашу компанию многие знают как надежного партнера в организации масштабных проектов. Но сегодня повод для разговора особенный. Расскажите, какое пространство вы открываете в Алматы. Что подготовили для жителей и гостей города?

– Да, мы не классические организаторы, а скорее шоу-команда, которая использует инновационные и технологичные маркетинговые и шоу-инструменты для передачи смыслов. В целом мы погружаемся в проекты на любой стадии и, определив, что заказчик хочет сказать своим проектом, предлагаем решения в виде дополнительных «ходячих слов», чтобы «говорить» с эмоциями и чувствами людей на языке катарсиса. И, да, мы создаем собственный проект – мультимедийную арт-галерею Catharsis MAG, где будут проходить выставки современного искусства с иммерсивными и цифровыми экспозициями разных авторов. Галерея откроется в конце марта и начнет свою работу с выстав-



ки-действия «Чувствуй Стихии». В рамках этой выставки каждый гость сможет влиять на окружающее мультимедийное пространство, создавая свои версии стихий. Галерея будет включать 8 залов с более чем 40 экспозициями, 100 проекциями, 20 интерактивными и 20 фото- и видеозонами.

– В чем принципиальная уникальность этого арт-пространства по сравнению с классическими галереями и выставочными площадками? Что именно посетитель сможет не просто увидеть, а прожить и почувствовать?  
– «Катарсис» – мультимедиа арт-галерея, физическое и цифровое пространство с концептуаль-

ными общественными вставками, несущими глубокие визуальные и философские смыслы. Оно способно вдохновлять гостей как на создание контента, так и на размышления о смысле их жизни. Выставка проводит человека через природные стихии, показывая их влияние на формирование восприятия мира, а также влияние человека, как «пятой стихии», на окружающий мир. Я уверен, что каждый посетитель вынесет из выставки свои личные впечатления и сделает важные выводы. Все переживания и эмоции гости смогут выразить в зоне творчества с помощью AI, AR и VR интерактивных инсталляций, а результаты своего творчества смогут забрать с собой в электронном виде – на фото и видео.

– Как родилась идея создать галерею, посвященную стихиям? Почему в этой концепции человек становится пятой стихией? Какой глубокий смысл вы в это закладываете?

– Идея создания выставки, посвященной стихиям, родилась вместе с концепцией самой галереи. Но помимо самих стихий нам хотелось показать, как они воздействуют на нас и изнутри, и снаружи. Тогда концепция трансформировалась в «Стихии чувств». Однако такое название могло бы ассоциироваться лишь с романтической любовью, поэтому мы выбрали более точное название, отражающее суть происходящего: действия гостей внутри выставки делают их участниками, а не просто зрителями. У нас также в запасе есть ряд других оригинальных тем, которые будут интересны широкой аудитории.

– Как, по-вашему, такой опыт повлияет на внутреннее состояние человека и его восприятие себя и мира?

– Важной целью выставки является напоминание человеку о том, что многое внешнее подчинено нашему внутреннему состоянию, а мир зеркален и отражает части нас самих. Всё, что происходит вокруг, мы воспринимаем через собственные фильтры. Каждый день мы сами выбираем быть

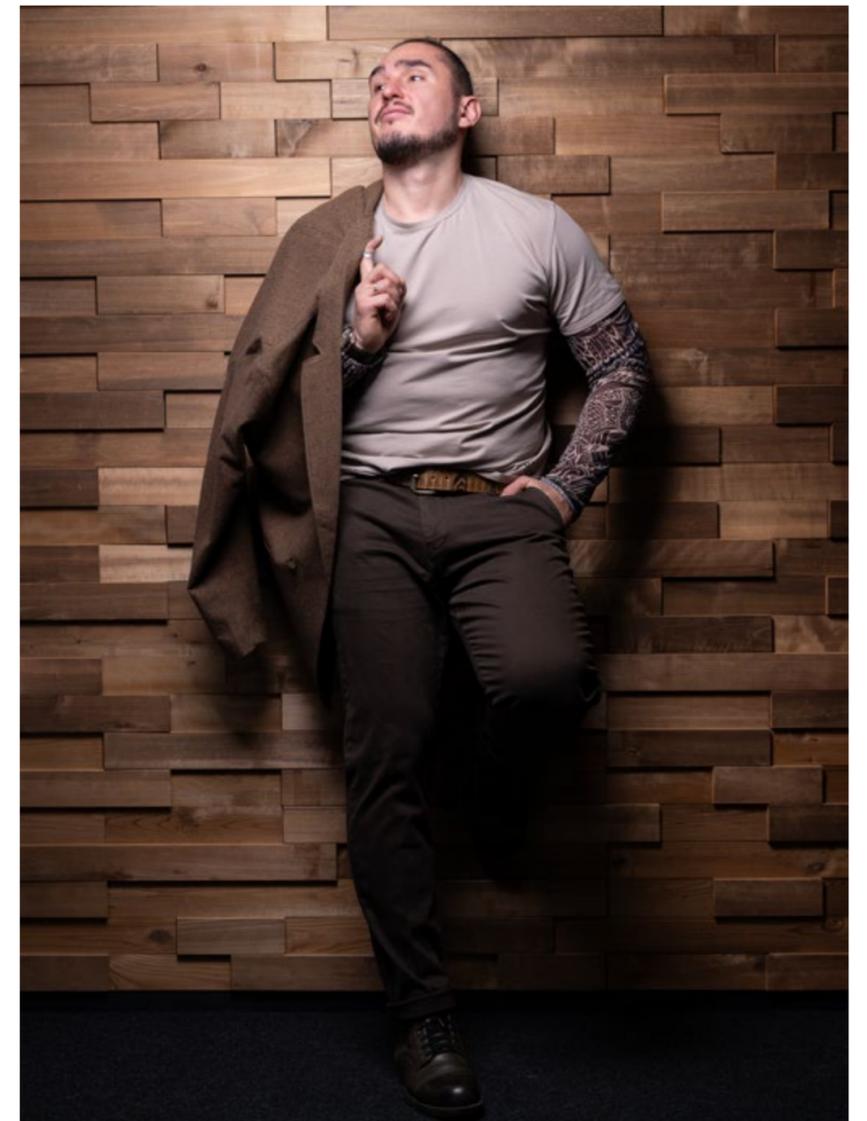
«огнем» или «водой», «плыть» или «лететь», создавая своим восприятием то, каким будет мир вокруг нас.

– Кому в первую очередь будет интересно и полезно это пространство?

– Пространство создано для всех: для тех, кто хочет глубоко погрузиться в смыслы, для тех, кто хочет развлечься, создать новый UGC-контент или провести «романтическое путешествие». На самом деле это не художественная выставка в классическом смысле, а скорее мультимедийный арт-эксперимент с общей цельной идеей, но позволяющий каждому воспринимать ее по-своему. Выставка не навязывает мнение художников, а предоставляет пространство для самостоятельного выбора и участия каждого зрителя.

– Каким вы видите развитие галереи в будущем? Какие новые формы планируете внедрять?

– Развитие галереи мы видим в масштабировании в другие города и страны с авторскими выставками. Планируем интеграцию локальных туристических брендов с их последующим экспертным участием для продвижения культурного и природного кода Казахстана на международном уровне. В основе выставки лежит наша концепция «6M» – Мобильный, Многофункциональный, Мультимедийный Медиа-Мир. Благодаря этому мы можем легко перемещаться с места на место и реплицироваться в любой подходящей локации. Концепции выставки, инсталляции и весь контент создаются нашей командой, защищены авторским правом и могут воспроизводиться только нами.



# Мықты отбасының құпиясы: психолог Айзат Джумагулованың кеңестері

 ayzattan\_  
TikTok @ayzattan\_  
+7-777-289-69-41

Айзат Джумагулова – психолог, коуч.

**А**йзат, сізді психология саласына не алып келді?  
Мен соңғы 6 жылда, яғни 2020 жылдан бері психологияны зерттеп, өз өмірімде қолданып, нәтижелерге жеткенмін.

– Мен 30 жасқа дейін тұрмысқа шықпадым. Өзімнің блоктарымды шешіп, терапия жасап, коучинг өткізгеннен кейін 1 айдың ішінде тұрмысқа шығып кеттім. Менің ол кезде жігітім болмаған, ешкіммен жүрмегенмін, бұрыннан танитын дос бала алып қашып кетті сессиядан кейін. Тұрмысқа шыққан соң, 2 жыл бала көтере алмадым. Мен ойлағанмын: күйеуге шықсам болды, тез балалы боламын деп. Бірақ мен ойлағандай болмады. Дәрігерлер маған операциядан кейін айтты: «Сіздің екі трубаны аша алмадық, тек ЭКО». ЭКО-ны да 1 рет жасаттық, сәтсіз болды. Бірақ сол аралықта мен тағы коучинг өттім, психологиямен, өзімнің қорқыныштарыммен жұмыс жасап, «балалы бола алмасам ше, не болады?» деп бәрін қабылдап, екі труба жабық болса да, табиғи жолмен Алла бұйырып, балалы болдық. Қазір Құдайға шүкір, ұлымыз бар. Өзімнің басымнан осындай оқиғалар өткен соң, қаншама қыз-келиндерге себепкер болып көмектескім келіп, осы саланы таңдадым.

– Сіздің ойыңызша, соңғы жылдары Қазақстанда ажырасу санының күрт артуына не себеп болды?  
– Мұның себептері өте көп. Жұптардың басым бөлгі қарым-қатынастың алғашқы кезеңінде – «романтика» мен ғашықтық кезеңінде тұрып қалады. Екінші кезең – бұл «ерл-зайыпты» рөлдері. Осы жерде бір-біріне үйрену, қабылдау, бірге өмір сүру басталады. Дәл осы кезеңде ең көп келіспеушіліктер туындайды. Серіктестердің шынайы болмысы ашылып, әрқайсысының отбасын қандай мақсатпен құрғаны айқындала бастайды, бір-біріне ұнамайтын тұстар көрінеді. Соның нәтижесінде жұптар бір-бірін өзгертуге тырысады. Дәл осы сәтте диалогты дұрыс құра блуды үйрену аса маңызды: бір-бірін өзгертуге тырыспай, тыңдай блу. Балалы болған кезде өздерін ересек адам ретінде саналы түрде жауапкершілік алуы өте маңызды. Үшінші кезең – «серіктестік» кезеңі. Екінші кезеңнен өткен соң, жұп өзара сыйластыққа, қолдауға, бір-бірінің армандарын жүзеге асыруға келеді. Серіктестер құндылықтарын түсініп, ортақ мақсаттар қойып, бірге жоғары қарай дамиды.



– Ерл-зайыптылар некеде ең жиі жіберетін басты қателік қандай?  
– Ешкімнің өміріне қарамау, салыстырмау, қызықпау. Олар: некеде екі адам ғана бар – күйеуі және әйелі. Және де бір-бірін ұрыс-керіссіз, айғай-шусыз тыңдай блулері. Яғни диалог құрастыруы дұрыс болу керек.

– Көптеген адамдар серіктестік деген не екенін толық түсінбей, романтикамен шағастырып, отбасын құрады деген пікірмен келсесіз бе?  
– Иә, басында айтқандай, ең бірінші кезең «романтикалық» болып келеді. Ал ең соңғы кезең – «серіктестік». Екі жұп кездесіп жүре бастағанда, махаббатқа мас болып, тек сол адаммен өмір сүрсем болды деген ұғым болады. Немесе қыз да, жігіт те «біз үйленсек, бақытты боламыз, армандарымызды орындаймыз» деп ойлайды. Бірақ олар үйленгеннен кейін өмір басқаша болатынын, бойдақ өмірдегідей емес екенін, тағы жауапкершіліктер көп болатынын, екі жақтың ата-анасы, туған-туыстары, бала пайда болатынын есепке алмайды.

Отбасына әр адам «бизнес» деп қараса, олар «серіктестік» болып келеді. Яғни «біз үйлендік, осымен бәрі бітті» емес. Жаңа кезеңдерге өтіп, өсулері керек. Және де балаларына үлгілі ата-ана болу керек. Балаларына отбасылық құндылықтар қандай болатынын көрсете алу керек. Өйткені кейін бала өскенде біздің тағдырды, көзқарасты қайталауы мүмкін. Бала барлық жақсы, жаман нәрсенің бәрін ең бірінші отбасынан установка ретінде алады.

– Қазіргі Қазақстандағы отбасында ер мен әйелдің рөл қалай өзгерді?

– Қазір қоғамда бізде әйел қауымы мықты болып кеткен. Олар ерлерсіз өздері-ақ жетістікке жетеді. Үй, машина ала алады, шет елге де демалуға шығады, бизнесті де өздері құрады. Содан олардың талаптары өте жоғары болып келеді. Әйел адамдар мықты болған сайын, ерлерді әлсіз қылып тастайды. Әйел адам өз рөлінде болса, қасындағы ер адам да өзгеріп, өзіне жауапкершілік ала бастайды. Тек әр адам өзімен жұмыс жасауы керек. Сол кезде нәтижелерін көреді. Ер адамдар бізге керек. Олар қаншама ғимараттарды құрастырады, соғысқа аттанады, инженерлік қаншама жұмыстарды атқарады, қарапайым үйдің ішіндегі электр қуатын да жөндейді, ауыр заттарды да тасиды. Сондықтан «ер адамсыз өмір сүре аламыз» деу – өте қате ұғым деп ойлаймын.

– Егер сезімдер «суып кеткендей» болса, некені сақтап қалуға бола ма?

– Әрине болады. Ең басында екеуі қандай еді – сол шақтарын есіне түсіру керек. Отбасы болған соң, әр түрлі сынақтар да болады. Сол кезеңдерден өтіп кетсе, «шаршадық» деп жан-жаққа қашпай, бәрі жақсы болады.

– Өтуге болатын дағдарыс пен қалпына келтіру мүмкін емес қарым-қатынастың арасындағы шекара қай жерде?

– Дағдарыс – ол ұзақ уақыт бойы сені естімей, тыңдамай, сенмен ақылдаспай, сені жоққа шығарғанның белгісі. Осы сәтті адамдар ары қарай солай өткізіп алмауы керек. Үңіліп, отырып, бір-бірімен тағы да айтам, сөйлесу керек. Негізі барлық адамдарға тек жылы сөз, жылы көзқарас және де оны елеп, ескеріп, түсінгендері ғана керек қой. Ал қалғанына, жоқшылыққа да адам шыдайды, қасындағы жартысы қолдау болса. Екі жұп мүлдем сөйлеспей, айтылатын әңгіме жоқ кезде. Оны қалай түзейміз? Бірге тұрасыздар, бір-бірлеріңізге уақыт бересіздер. Бізде көбінесе әйел адамдар өздерімен жұмыс жасайды. Әйел адам іштей жолдасына деген претензия, өкпе, реніштерін алып тастағанда, жолдасын қандай болса, сол күйінде қабылдағанда, оны ақтап шыққанда, күйеуінің әйеліне деген қатынасы да өзгереді. Ең бастысы – екі адам отбасыны сақтап қалу үшін «өзгереміз» деген шешім қабылдаса, бәрі жақсы болады. Бірге шай ішіп отырып әңгіме айту, телефонды дастарқанда қолданбау. Әрбір күнді берекелі өткізуге тырысу.

– Неліктен көптеген жұптар қарым-қатынас үстінде жұмыс істеудің орнына ажырасуды таңдауға бейім?

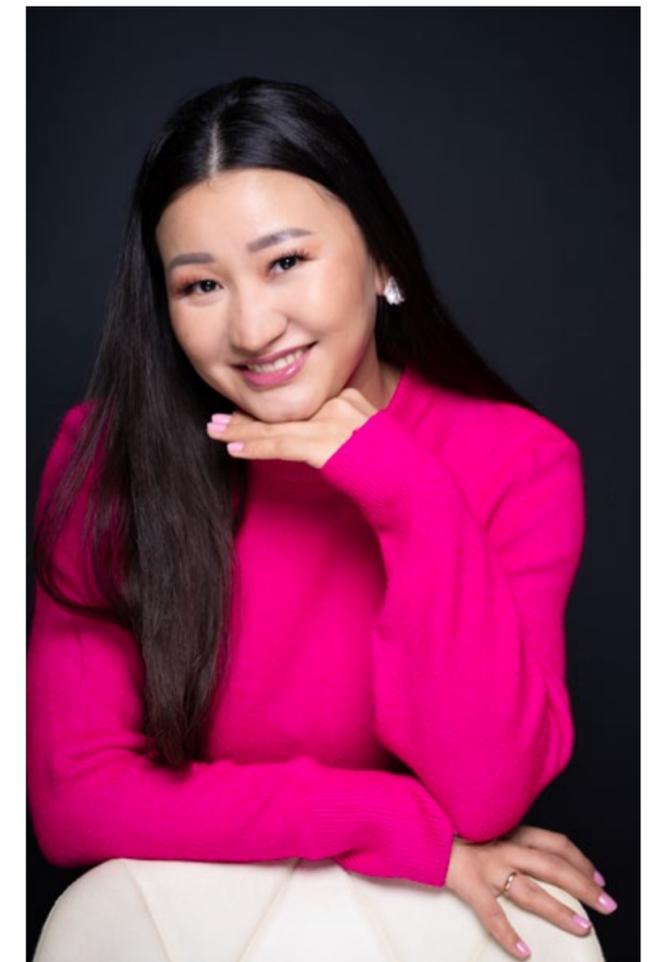
– Ажырасу – ең оңай жол. Олар отбасы үшін күрескілері келмейді. Соншама уақыт бір-бірін өзгертіп келді ғой. Аяғында «адам өзгермейді» деп шешім қабылдайды да, қиындықтарға шыдамай, нәсілдеріне ерік беріп, солай ажырасып жатады. Өзіңмен жұмыс жасасаң, айналаң да өзгеріп кетеді. Ылғи да адам туралы жаман ой ойлай берсең, ол тек жаман жағын ғана көрсетеді. Егер де ол туралы жақсы ой ойласаң, ол жақсы жағын көрсетеді.

– Берік әрі ұзақ некенің үш негізгі тірегі қалай атар едіңіз?

– Бір-бірін сыйлау, қолдау. Тыңдай блу, есту, түсіну. Сынақтарға бірге қарсы тұру.

– Ерл-зайыптылардың жылдар бойы жақындықты сақтап қалуына көмектесетін қарапайым, бірақ тұрақты әрекеттер қандай?

– Алғыс, рақмет айтып отыру. Күйеуі үй тіршілігінде бір нәрсе істесе, әйелі: «Жаным, көп рақмет саған, сен болмасаң мен істей алмайтын едім», – деу. Әйелі тамақ жасаса, жолдасы: «Рақмет, жаным, тамағың дәмді шығыпты», – деген қарапайым сөздер ғана.



# Декораторы реальностей

 gromiko\_roman\_suzanna

Роман и Сюзанна Громыко – не просто декораторы, а создатели целых миров. Их проекты поражают гармонией, продуманностью и эмоциями, которые остаются с гостями надолго. За блестящими фото с мероприятий стоит невероятная энергия, командная работа и творческий тандем брата и сестры, где техника встречается с искусством, а идея с точным расчетом.

**Р**оман, Сюзанна, с чего начинался ваш путь в мире декора? Было ли это осознанным решением двух профессионалов, или всё выросло из какой-то семейной авантюры?

**Сюзанна:** Я с детства связана с искусством. В нашей семье почти все были художниками, поэтому искусство было естественной частью моей жизни. Когда растешь в такой среде, это не может пройти бесследно. Несмотря на то что в детстве я мечтала стать балериной, я училась на керамиста. Объединение с братом произошло благодаря стечению обстоятельств. Изначально я начинала с другим братом, но он уехал, и на помощь пришел младший брат. Он поддерживал меня в определенный период, а потом родился наш тандем: он отвечает за бизнес, я – за красоту.

**Роман:** Сестра права: в нашей семье искусство – это фундамент. Несмотря на то, что моим первым осознанным выбором стал ТУИТ (институт связи), творческая преемственность взяла верх. Сегодня мой технический бэкграунд и системное мышление служат основой наших совместных проектов. Мы не просто создаем эстетический продукт – мы проектируем новую реальность.

– Вы создаете не просто декорации – атмосферу. Есть ли у вас свой «фирменный почерк»? Та деталь, по которой ценитель



сразу поймет: «Здесь работали Роман и Сюзанна»?

**Роман:** Наше отличие – синтез инженерного проектирования и художественного подхода. В индустрии декора часто есть разрыв между эскизом и его воплощением, у нас его нет. Я отвечаю за конструкции, устойчивость масштабных декораций и интеграцию сложных систем, чтобы техника оставалась незаметной, создавая эффект полного погружения. Мы строим не просто декорации, а продуманную временную реальность, где эстетика и точный расчет работают совместно.

**Сюзанна:** Фирменный почерк вырабатывается временем. Первоначально это найти смыслы, для каждого они свои. Потом уже проектирование и поиск композиционного решения. Моя академическая художественная школа

позволяет работать с композицией, цветом, перспективой и масштабом.

Для меня пространство – живой организм с энергией и характером, а «холст» в воображении – место, где можно выразить всё что захочется. Каждый проект – это история, которая проживет всего одну жизнь и останется в памяти навсегда.

– Ваше портфолио впечатляет контрастами: от статусных мероприятий, свадеб до волшебных детских праздников. Как вам удается переключать тумблер креативности?

**Сюзанна:** Я не делю события на свадьбы или детские праздники, для меня это единое творчество – с багажом знаний, постоянным самообразованием, постоянным поиском, самоанализом, воображе-

нием и логикой. И всегда творческий процесс происходит естественным образом.

Я очень требовательна к себе, поэтому разделений для меня просто не существует – честно, я даже никогда об этом не думала. В искусстве нет границ и делений, для меня воплощение любых идей представляет одно целое.

– В ивент-индустрии мода меняется молниеносно. Что сегодня считается «дурным тоном» в декоре, а какие приемы, по вашему мнению, стали вечной классикой, которая будет актуальна и через десять лет?

**Роман:** Тренд – это не цвет сезона или форма ваз, а ощущение пространства. Раньше декор был избыточным, сегодня ценится лаконичность. Сложно создать масштабный проект, который не давит, а дает «воздух». Важна чистота линий, органичность и работа со светом – он оживляет декорацию и меняет настроение за секунды. Мода для меня – это гармония материалов, геометрии и деталей, когда пространство выглядит масштабно, но уютно. Это современный люкс: каждая деталь работает на общую идею.

**Сюзанна:** В ивент-индустрии всё меняется со временем, и мода циклична – гнаться за ней бессмысленно. Дурным тоном я считаю копирование и потерю своего внутреннего мира. Актуально то, что вы искренне хотите и чувствуете здесь и сейчас – это всегда будет в моде.

– Фото с ваших мероприятий безупречны. Но что остается за кадром? Расскажите о самом экстремальном случае на монтаже. Что вас спасло?

*«Погружать человека в проработанную до мелочей атмосферу, дарить глубокий эмоциональный опыт и воплощать самые смелые концепции в жизнь – это то, чем я живу сегодня» – Роман Громыко*



**Сюзанна:** То, что мы видим на выходе, – это одна сторона медали, а вот та, что за кадром, видна только тем, кто участвует в процессе. Иногда подготовка идет несколько дней, и это огромный механизм – от создания образов до финального монтажа. Конечно, ключевой фактор – это команда, люди, готовые идти за тобой. Это пробы и ошибки, адреналин и ответственность, которую мы берем на себя.

На площадке может случиться что угодно: цветы мерзнут, приходят не те ткани, что были утверждены, многое идет не по плану.

Но всегда есть выход – решения приходят в потоке, и ты словно разгадываешь ребус. В этом и есть весь вайб процесса. И, конечно, сказывается опыт.

– Планируете ли вы масштабировать свою деятельность? О чем мечтаете сегодня?

**Сюзанна:** Для меня масштаб – это не количество заказов. Мы создаем проекты вне тиража, упирая на качество и эмоции. Как художник, я знаю: если рассказать о мечте раньше времени, магия может исчезнуть. Поэтому я ее не афиширую, а воплощаю в каждом событии.

**Роман:** Я не хочу превращать наше дело в конвейер. Масштаб – это когда каждая задача бросает вызов, когда проект требует решений, которые раньше казались невозможными. Мы с Сюзанной растем в качестве и глубине, разрабатываем концепции, когда нужно не просто украсить зал, а полностью перестроить восприятие пространства. Сегодня я мечтаю, чтобы каждый проект становился порталом в дружную реальность. Местом, которое меняет внутреннее состояние человека.

# Астана без фантазий: как работает рынок недвижимости столицы



Асемгуль Рахимжанова – эксперт-практик, навигатор по рынку столицы, специалист по решениям и логике выбора. В интервью нашему изданию она подробно рассказала о том, что действительно важно для покупателей в Астане, на какие объекты стоит обращать внимание, а от чего лучше держаться подальше. На наших страницах – честный взгляд на рынок, советы по инвестициям и понимание того, как принимать решения в условиях нестабильности.

**А**семгуль, рынок недвижимости Астаны часто называют более рациональным и «холодным», чем в Алматы. В чем вы видите его ключевые особенности и правила игры?

– Это вообще два разных города, глупо их сравнивать. В Алматы цены были выше, но Астана догоняет беспощадно. Я могу говорить о своем рынке, мои покупатели быстрые. В Алматы люди на лайте, на «расслабоне», Астана не терпит долго думающих. Астана суровая, Алматы – мягкая, там даже походка замедляется. Рынок Астаны отсекает «фантазеров». Если говорят: «Я подумаю» – это значит «нет», выбор слишком велик. Для покупателей в Астане важен год постройки, ликвидность, новые дома, новые районы, такие, как Сфера Парк, Ellington Mall, чего в Алматы нет.

– С какими запросами сегодня чаще всего приходят клиенты в Астане – покупка для жизни, инвестиции или сохранение капитала? Как эти запросы изменились за последние 2–3 года?



– Запросы моих покупателей:

на расширение, из других городов – инвестиции, сдача, для будущего, для детей. За последние 2 года очень много флиперов и перекупщиков.

– Если говорить честно: какие критерии объекта действительно важны в Астане, а на что покупатели зря обращают внимание?

– Действительно важны  
- локация,  
- застройщик,  
- год постройки.

Зря обращают внимание на бесплатных диванных экспертов, на советы людей, которые не имеют отношения к недвижимости. На характер продавца – частое явление.

– Вы работаете с разными сегментами рынка. Есть ли сегодня в Астане «переоцененные» и недооцененные форматы недвижимости?

– Да, есть.

1. Коммерческие помещения – нет доступных программ приобретения для простого человека.
2. 5 млн. за паркинг – извините, это дорого.
3. Не уважаю частные дома из СИП-панелей, где цена как за кирпич.

– Как вы помогаете клиентам принимать решения в условиях нестабильности: роста цен, колебаний спроса и изменения правил рынка?

– Иногда надо не думать. Наш мозг – это завод по производству проблем. Мои покупатели мне доверяют, иногда я «давлю», если чувствую, что все критерии заказчика соблюдены, тогда я говорю: «ДЕЙСТВУЙ!».

– С какими ожиданиями клиенты чаще всего приходят и с какими уходят после работы с вами? Что для вас является показателем хорошо проведенной сделки?

– Я внимательно изучаю запрос и соотношение бюджета. Подбираю варианты как для себя. Я работаю вдолгую, самый большой показатель – это рекомендации. Часто с клиентом мы становимся друзьями, я его семейный риелтор – как врач, психолог или нотариус. Потом мне не изменяют.

– Как, по вашему мнению, будет трансформироваться рынок недвижимости Астаны в ближайшие годы? К чему стоит готовиться покупателям уже сейчас?

– Покупать квартиру нужно было «вчера». Не надеяться, что цены упадут – в столицу мигрируют еще 2 млн. человек. Проверять застройщиков. Налаживать кредитную историю, открывать депозиты, копить деньги. И ничего не бояться!



# Гульдана Турганбаева просто о важном



Instagram: [fingram\\_guldana](#)  
Telegram: [@guldatur](#)  
WhatsApp: +7-701-77-44-335

*Финансовая защита – тема серьезная, но это не значит, что о ней нужно говорить сложно. Гульдана Турганбаева – эксперт по страхованию жизни, которая умеет объяснять непростые финансовые инструменты простым и понятным языком. Без запугивания, перегруженных терминов и сухой теории – только ясные примеры, жизненные ситуации и честный разговор о безопасности семьи.*

*В этом интервью Гульдана рассказывает, почему страхование жизни – это не про страх, а про ответственность, как сделать его доступным для обычного бюджета и какие риски мы берем на себя, откладывая решение «на потом».*

**Г**ульдана, что привело вас в страхование?

– Мой путь в мир страхования начался в 2022 году. Когда моя знакомая рассказала мне о страховании жизни, я, осознав, насколько важен этот финансовый инструмент, сразу приняла решение открыть программу накопительного страхования (НСЖ). Откровенно говоря, я была удивлена, что узнала о таких программах впервые. До этого страхование ассоциировалось у меня только с автомобилями и недвижимостью. В тот момент я поняла, что обязана делиться этой информацией с другими, и начала карьеру с должности консультанта, ориентируясь на помощь людям в создании финансовой защиты. За это время мне удалось достичь значительных результатов: я помогла десяткам семей выбрать надежные финансовые решения и создала большую команду страховых агентов, что вдохновляет меня двигаться вперед.



– Многие в Казахстане до сих пор боятся или не понимают преимуществ страхования жизни. Почему так сложилось? С чего вы советуете начать знакомство с этой темой?

– Страхование жизни у нас часто воспринимается слишком серьезно и при этом неправильно. Многие считают, что это сложно и дорого. Рекомендую начать с простого: побеседовать с консультантом, который объяснит основы. И не бойтесь задавать вопросы.

– Если объяснять совсем простыми словами: что такое страхование жизни? Чем оно отличается от обычных накоплений «под подушкой» или в банке?

– Простыми словами, страхование жизни – это контракт, который обеспечивает вашу семью финансовыми средствами в трудный момент. В отличие от накоплений «под подушкой» или в банке, это не просто деньги, а защита ваших близких от непредвиденных обстоятельств.

Представьте, что вам подарили удивительную машинку, которая каждую минуту печатает деньги. Допустим, она приносит по 20 000 тенге в день – это 600 000 в месяц и 7 200 000 в год. Но вот вопрос: вы бы оставили такую ценную вещь без защиты? Конечно, нет. Теперь задумайтесь, кто в вашей семье играет роль этой «денежной машинки» – того самого человека, который приносит доход. Обычно это вы или ваш партнер. Но вот парадокс: застрахованы ли вы или он? Мы бережно охраняем имущество и автомобили, но часто забываем о самом важном – о жизни. Почему бы не защитить то, что приносит нам доход?

– В каких ситуациях страхование жизни действительно спасает семью?

– Представьте, что произошло несчастье – потеря кормильца. В такой ситуации страхование жизни действительно может поддержать семью: в течение 4–6 месяцев она сможет финансово компенсировать последствия и справиться с первыми трудностями.

– Многие думают, что страхование жизни – это дорого. Так ли это на самом деле, и как подобрать программу под обычный, а не «идеальный» бюджет?

– На самом деле страховые программы могут быть доступными даже для бюджета обычной семьи. Условно говоря, их стоимость сопоставима с ценой чашки кофе.

Приведу пример. Представьте, что вы каждый день тратите 1 000 тенге – на кофе, такси или шоколадку. Эти расходы кажутся незначительными, но за месяц это 30 000 тенге, а за год – 360 000 тенге. Если воспользоваться таким финансовым инструментом, как накопительное страхование жизни (НСЖ), и открыть программу на 15 лет, можно получить финансовую защиту примерно на 6,3 миллиона тенге. За это время вы накопите 5,4 миллиона тенге, а в конце получите около 8,5 миллиона тенге.

В течение всего срока ваша жизнь и здоровье будут под надежной финансовой защитой, и по окончании вы сможете забрать свои средства с учетом гарантированного процента и инвестиционного дохода. По статистике, 99% клиентов доживают до окончания действия полиса, и в этом случае программа работает как «копилка». Главное – выбрать подходящий продукт. Существует множество вариантов, и консультант поможет подобрать программу, которая подойдет именно вам.

– В чем ключевое преимущество страховых программ холдинга Freedom? Почему вы сами выбрали работать именно здесь?

– Freedom Life предлагает гибкие программы, которые можно адаптировать под разные финансовые возможности. Я выбрала эту компанию, потому что разделяю ее ценности – помощь и забота о клиенте здесь на первом месте. У нас чуткое руководство, и компания постоянно внедряет улучшения в работу страховых агентов, что делает ее еще более эффективной и ориентированной на клиента.



– Если человек откладывает решение «на потом», какой самый большой риск он на самом деле на себя берет?

– Откладывая решение, человек берет на себя несколько серьезных рисков. Во-первых, он ставит под угрозу свою финансовую безопасность. Без надежной страховки в случае непредвиденных обстоятельств – болезни, несчастного случая или других жизненных трудностей – финансовое положение семьи может значительно ухудшиться.

Во-вторых, со временем стоимость страховки может увеличиться. Чем старше человек, тем выше вероятность проблем со здоровьем, а значит, и страховка может стать дороже. В результате придется платить больше за ту же самую защиту.

Кроме того, каждый день без страховки – это риск потерять возможность защитить своих близких. Если что-то произойдет, обеспечить семью финансовой поддержкой уже не получится. Важно помнить, что страхование жизни – это не просто вложение, а защита тех, кто нам дорог. Откладывая решение, мы рискуем потерять эту защиту.

# Котопёс – с заботой о ваших пушистикках

Instagram: kotopes\_kostanay

*Инна Сергиенко – человек, для которого забота о животных стала не просто хобби, а профессией и образом жизни. Основательница груминг-салона «Котопёс», преподаватель и наставник, она уже более 10 лет помогает животным выглядеть ухоженно, а людям – овладеть востребованной профессией грумера.*

**И**нна, расскажите о себе: как давно в вашей жизни появились животные?

– Я родилась и живу в городе Костанай. Мне 32 года. Животные в моей жизни были столько, сколько я себя помню. С детства спасала котят, щенков, птиц и всех несчастных. Именно поэтому пошла учиться на ветеринарного врача. Я окончила Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова по специ-



альности «Ветеринарный врач», но на 5 курсе университета поняла, что чем больше ты углубляешься в эту профессию, тем меньше у тебя остается чувств, эмоций и сострадания, так как во время этой

работы приходится сталкиваться с разными неприятными случаями и ситуациями, когда ты ничем не можешь помочь.

Более 10 лет я занимаюсь грумингом. Сейчас я являюсь преподавателем и наставником для грумеров. Помогаю девушкам и парням со всего мира освоить эту интересную и востребованную профессию, как в офлайн, так и в онлайн формате. Помогаю им выйти на стабильный доход. А также я основательница груминг-салона «Котопёс» и его ведущий мастер.

– Как родилась идея открыть собственный груминг-салон «Котопёс»?

– Еще в детстве я подстригала игрушечных животных. В 10 классе прочитала книги о груминге и начала стричь собаку бабушки, правда, под одну длину – так сказать, «под ноль».

Во время практики в университете я начала стричь кошек и к концу пятого курса поняла, что не буду работать по своей основной специальности. Я нашла курсы груминга в России и поехала обучаться. В 2016 году окончила Московскую школу груминга. Вернувшись домой, увидела, что в нашем городе груминг находится на уровне мастеров-надомников. Именно тогда и зародилась идея открыть собственный профессиональный груминг-салон.



– К чему вы пришли сегодня как предприниматель и как специалист?

– В 2020 году груминг-салон «Котопёс» принимал всего 50–60 клиентов в месяц. Сегодня «Котопёс» является самым востребованным в Костаное. Ежедневно нас выбирают десятки клиентов. К нам приезжают со всей области и остаются довольны результатом. В месяц мы принимаем более 500 кошек и собак. Благодаря высокому уровню сервиса и качеству мы удерживаем лидерские позиции среди грумеров нашего города.

Как специалист я сама выросла из мастера, работающего на дому, до владельца собственного салона. Пришла к удаленному формату заработка. Сейчас я не только стригу животных, но и активно занимаюсь обучением. Ежедневно мне поступает большое количество заявок на обучение грумингу.

– Почему для вас важно передавать знания и развивать эту сферу?

– Груминг с каждым годом становится всё популярнее. В какой-то момент я поняла, что накопила достаточно опыта, чтобы передавать его другим.

Эта профессия привлекает людей тем, что для старта не требуется многолетнего обучения. Достаточно пройти профессиональный курс, закупить необходимое оборудование и не бояться начать.

Сегодня я обучаю людей не только со всего Казахстана, но также из других стран, и для меня важно вносить вклад в развитие этой сферы и формировать новое поколение профессиональных грумеров.

– Расскажите о процессе обучения. Кто может стать профессиональным грумером?

– Обучиться этой профессии может каждый, независимо от пола и возраста.

Я провожу обучение в двух форматах: онлайн и офлайн. Офлайн больше подходит для жителей Костаная и близлежащих городов. В онлайн-формате я обучаю людей со всех уголков Казахстана: из Тараза, Караганды, Шымкента, Астаны и многих других городов. И все они достигают отличных результатов.

У меня есть онлайн-курс без обратной связи, который подходит для мастеров, уже начинающих свой путь в профессии. Этот формат дает готовую шпаргалку и рабочую формулу заработка, которую достаточно изучить и применить на практике. Также есть формат обучения с дальнейшим наставничеством. Он подходит для тех, кто совсем не знаком с грумингом. В этом случае ученики вместе со мной, как с преподавателем и наставником, шаг за шагом осваивают профессию и приходят к профессиональному уровню.

– В чем вы видите потенциал вашей профессии и перспективы роста?

– Я отчетливо вижу, как изменилась эта профессия за пять лет существования салона. Раньше люди относились к животным как к существам, не требующим особых вложений времени и денег, и могли посещать грумера раз в 3–6 месяцев.

Сейчас почти все клиенты хотят видеть своих питомцев красивыми и ухоженными, поэтому перешли на формат регулярных посещений – обычно каждые 2–4 недели.

Раньше дизайнерские породы были редкостью, сейчас почти в каждой семье есть питомец, а иногда и два-три.

Грумера не сможет заменить ни один робот или искусственный интеллект, потому что эта работа делается руками и с душой.

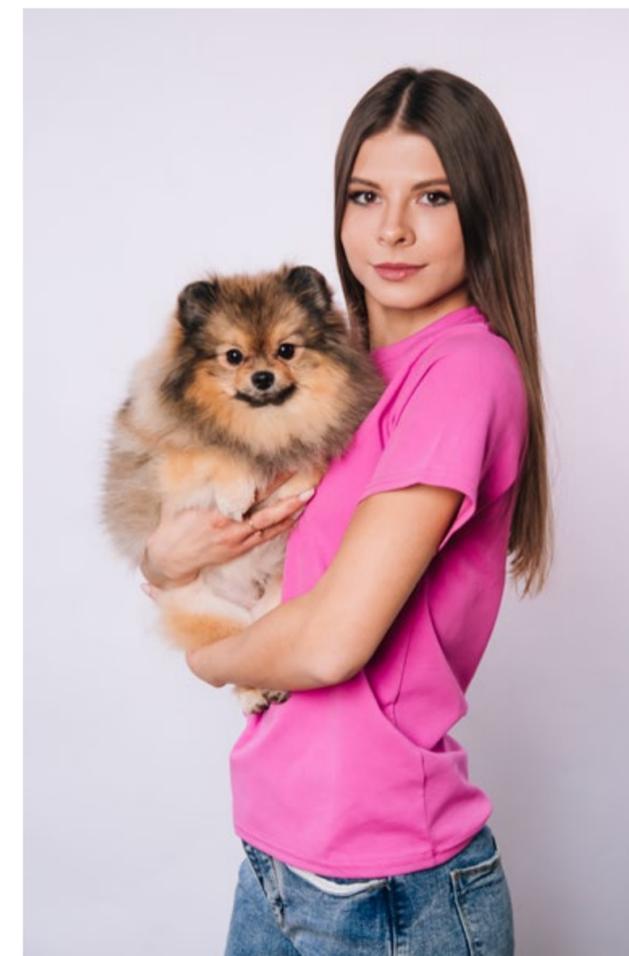
В этой профессии нет конечной точки роста – даже опытный грумер всегда может учиться чему-то новому и развиваться дальше.

– Как, на ваш взгляд, отношение к животным отражает уровень культуры и осознанности общества?

– На мой взгляд, отношение к слабым и незащищенным существам, будь то животное, ребенок или женщина, напрямую отражает уровень культуры общества. Я надеюсь, что в скором времени Казахстан придет к тому, что любое действие, причиняющее вред тем, кто не может за себя постоять, будет строго караться законом.

Когда я начала обучать людей, я поняла, что во многих крупных городах Казахстана с населением более миллиона человек к животным относятся как к не требующим внимания.

А ведь именно через любовь и заботу о питомце дети и взрослые учатся доброте, ответственности и самостоятельности.



## Гель vs BioGel: БИТВА ТЕХНОЛОГИЙ ИЛИ ЭВОЛЮЦИЯ ИНДУСТРИИ?

bio\_gel.kz  
gulshat\_nakhipova  
WhatsApp +7-702-860-74-79

*Гульшат Балтаходжаева – основатель салона здоровых ногтей BioGel – одна из тех, кто не просто следует изменениям, а формирует новую культуру в нейл-сфере.*

*Она рассказывает о своей миссии, профессиональной ответственности, европейских стандартах безопасности и о том, почему будущее индустрии заключается в бережном подходе.*

**Г**ульшат, создание «салона здоровых ногтей» – это смелый шаг в индустрии, где все привыкли к скорости и модному визуальному эффекту. Расскажите, с чего начался ваш путь и в какой момент вы осознали, что ваша миссия в профессии выходит за рамки простого эстетического сервиса.

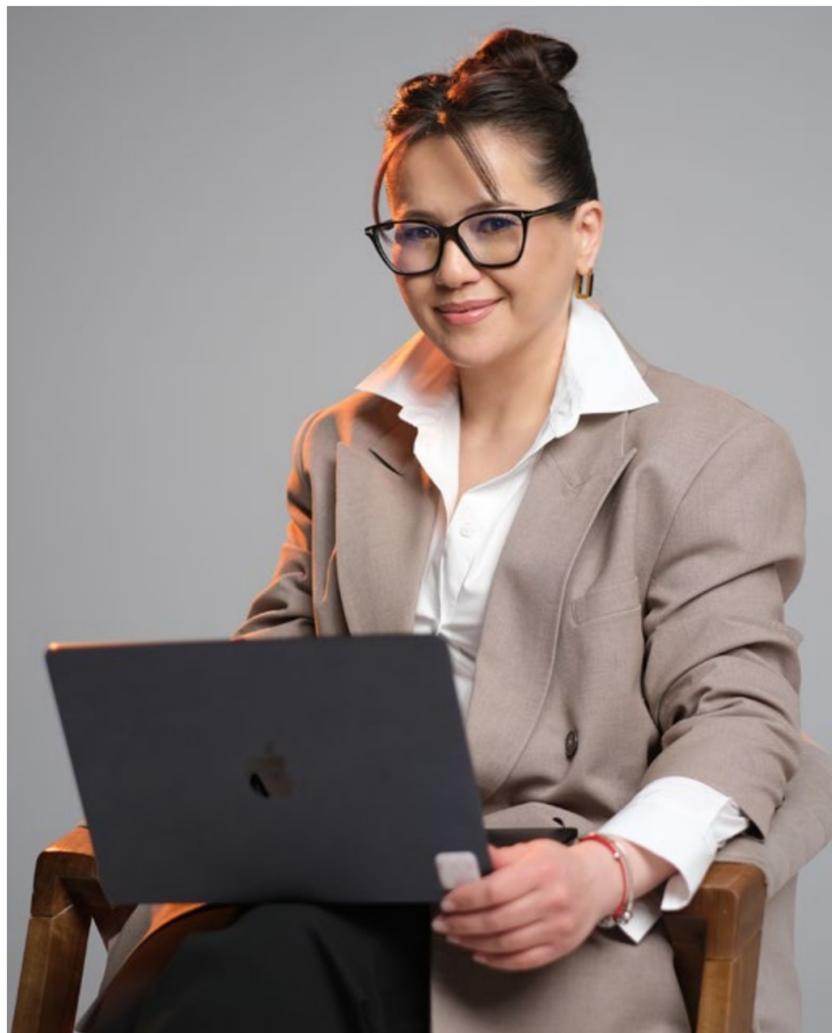
– Для меня всё началось не с открытия салона, а с работы мастером и общения с клиентами. С годами я всё чаще сталкивалась с последствиями «гонки за быстрым результатом»: тонкими, ломкими ногтями, болью и страхом снова доверить свои руки мастеру. Стало ясно: красота без здоровья не имеет смысла.

Я поняла, что моя главная задача – не просто создать красивый маникюр «здесь и сейчас», а сохранить здоровье ногтей на долгие годы. Так и родилась идея салона здоровых ногтей: пространства, где натуральный ноготь ставится на первое место, где важны внимательный подход, честный диалог и забота о клиенте.

Сегодня это для меня не просто сервис, а миссия – менять стандарты индустрии и показывать, что здоровье и эстетика могут идти рука об руку.

**– Почему BioGel стал фундаментом вашей работы?**

– Потому что это полностью безопасный, экологичный и гипо-



аллергенный продукт, который производится из смолы южноафриканского дерева и на 58% состоит из протеинов. Биогель разрешен для применения беременным, детям и аллергикам. Биогель работает вместе с ногтем, а не против него. Он не требует агрессивной подготовки, не истончает пластину и позволяет ногтям восстанавливаться, оставаясь ухоженными и красивыми.

Для меня было принципиально важно, чтобы покрытие не маскировало последствия, а поддерживало естественное состояние ногтя. Кроме того, качества BioGel полностью подтверждают мою философию в плане осознанности, бережности и долгосрочности результата. Я выбрала BioGel, потому что он позволяет создавать красоту, не жертвуя здоровьем.

**– Для обывателя «гель» и «биогель» могут звучать как синонимы. Могли бы вы объяснить принципиальную разницу в их составе и воздействии?**

– Это действительно частое заблуждение: на слух «гель» и «биогель» кажутся почти одинаковыми средствами, но по сути это разные подходы. Классический гель создавался в первую очередь для прочности и визуального эффекта. В его составе химически агрессивные вещества, жесткие синтетические полимеры, а сама технология требует агрессивной подготовки ногтя: сильного запила, обезжиривания, кислотных праймеров. В итоге ноготь становится лишь «основой» под покрытие, а при регулярном ношении часто теряет плотность и эластичность. BioGel работает по-другому. Его со-

став эластичный и ближе к естественным свойствам ногтевой пластины. Он не «цементирует» ноготь, а повторяет его движение, за счет чего снижается риск расслоений и трещин. Подготовка при работе с BioGel минимальная и щадящая: ноготь не истончается и не травмируется.

Простыми словами, гель – это про форму, скорость и эффект, биогель – про здоровье, восстановление и долгосрочный результат. Именно поэтому для человека разница может быть неочевидной сразу, но ногти ее чувствуют очень быстро.

**– С 1 сентября 2025 года в Евросоюзе вступил в силу полный запрет на использование ТРО (trimethylbenzoyl diphenylphosphine oxide) в нейл-продуктах. Что это означает для мастеров и клиентов в глобальном смысле?**

– Запрет ТРО в ЕС означает, что регуляторы официально признали: эффективность не может быть важнее безопасности.

Мастерам придется работать с обновленными формулами, внимательнее подбирать составы. Запрет учит нас читать INCI и понимать, какие компоненты действительно безопаснее.

Для клиентов снижается риск аллергических реакций, происходит более бережное воздействие на ногти и кожу, переход к долгосрочному здоровью, а не быстрому эффекту.

Европа задает стандарт, за которым со временем следует весь рынок.

Запрет ТРО – это не «конец гелевого маникюра», а эволюция индустрии:

- более безопасные материалы,
- новые формулы и химические подходы,
- повышение качества услуг в долгосрочной перспективе.

Индустрия движется от скорости и агрессии к осознанности и безопасности.

**– Работа с BioGel – это не только техника, но и особая психология. Как в процессе работы меняется менталитет ваших мастеров? Как быстро клиенты начинают разделять ваш подход «осознанной красоты»?**

– BioGel – это действительно не только про руки, но и про мышление.

У мастеров сначала ломается привычка «сделать быстро и эффективно». Они начинают смотреть на ноготь как на живую структуру, а не как на заготовку под дизайн. Меняется фокус ответственности: не «чтобы носилось», а «чтобы не навредить». Со временем у мастеров уходит страх отказать, появляется уверенность объяснять и вести клиента – и это очень сильно возросли профессионально.

У клиентов принятие происходит быстро. Обычно достаточно одного-двух визитов, чтобы человек почувствовал разницу – и в комфортности самой процедуры, и в ощущениях при носке BioGel. В итоге меняется не просто сервис, а культура взаимодействия: меньше гонки, больше доверия и уважения – к ногтям, к мастеру и к себе.

**– Ваше партнерство в рамках BeautyLab Metabody выглядит очень логичным. Как идеи системного подхода к здоровью находят отражение в вашем сервисе? Можно ли сказать, что уход за ногтями в вашей концепции – это часть общего check-up организма?**

– Да, потому что мы смотрим на красоту через призму здоровья.

В BeautyLab Metabody мне близка именно системность: там не работают с симптомом, а ищут причины. Точно так же мы выстраиваем сервис в салоне. Состояние ногтей – это не изолированная история, а отражение общего состояния организма: обменных процессов, гормонального фона, влияния стресса и т.д.

В работе мы обращаем внимание на изменения ногтевой пластины, чувствительность, ломкость, скорость роста и через диалог мягко подсказываем клиенту, где может понадобиться более глубокий check-up.

Поэтому, да, в нашей концепции уход за ногтями – это часть общего осознанного отношения к себе. Ногти становятся не просто эстетической деталью, а одним из маркеров здоровья, на который, наконец-то, начинают смотреть внимательно.

**– Охотно ли современные мастера маникюра идут к изменениям в целях сохранения здоровья своих клиентов?**

– Многие мастера постепенно уже переходят на щадящие технологии. Но часть нуждается в обучении и опыте, чтобы убедиться в их пользе. Поэтому важно не только менять материалы, но и развивать культуру осознанного подхода к обработке ногтей.



# Слово www законе

 ruslan\_kibke  
WhatsApp +7-707-747-47-48

*В интернете каждое слово имеет значение. Пост, комментарий или переписка могут перестать быть «личным мнением» и стать основанием для юридической ответственности. Руслан Кибке, юридический консультант и медиатор, рассказывает, где проходит граница между свободой слова и нарушением закона, и как избежать серьезных последствий онлайн.*

**Р**услан, как давно вы занимаетесь юридической деятельностью? На каких направлениях специализируетесь?

– Юридической деятельностью профессионально я занимаюсь с 2021 года. Ранее это не было моей профессиональной деятельностью, так как моя работа не была с этим сопряжена. Хотя образование я как раз таки получал юридическое. Но, уйдя в IT-бизнес, я об этом особо не вспоминал. До того момента, пока не начал заниматься общественно-политической деятельностью. Но это уже совсем другая история. Специализируюсь я больше на гражданских правовых отношениях, хотя сейчас активно идет работа и в делах по административным правонарушениям, периодически выступаю в уголовных делах в качестве представителя потерпевшей стороны.

Также активно развиваю институт медиации в своем регионе и за его пределами с целью не доводить до суда дела, которые можно разрешить в досудебном порядке, давая возможность людям сэкономить на судебных издержках, а они порой очень велики.

– В какой момент обычное высказывание в интернете: комментарий, сторис или пост перестает быть «личным мнением» и становится основанием для юридической ответственности?

– Личное мнение у граждан никто не отнимает, но оно должно подаваться корректно, не задевая



чести, достоинства и деловой репутации других участников этих правоотношений. И самое главное – это мнение не должно быть утвердительным, если у вас на руках нет доказательств. Также никто не вправе осуществлять сбор и распространение личной информации граждан. Здесь вы рискуете быть привлечены как к административной, так и к уголовной ответственности. Неважно, где вы находитесь, в интернете или на улице, важно понимать, что вы несете ответственность за сказанное или сделанное вами абсолютно равнозначно.

Поэтому необходимо использовать свое право на личное мнение, не нарушая прав других граждан.

– Почему сообщения в WhatsApp, Telegram и других мессенджерах уже давно не считаются «частным пространством»? В каких случаях переписка может быть использована в суде?

– Тайна личной переписки как раз таки защищается законом. За ее публикацию или передачу третьим лицам предусмотрена уголовная ответственность. Что касается использования в судах такой переписки, эта практика

уже давно используется в тех или иных разбирательствах. Особенно часто она помогает в делах о взыскании долгов и служит некой «распиской». В целом я всегда рекомендую своим клиентам «сохранять след» в том или ином мессенджере и не удалять переписки, которые в дальнейшем могут помочь доказать ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств сторонами правоотношений.

– Где проходит юридическая граница между свободой слова, эмоциональным высказыванием и нарушением закона – оскорблением, клеветой или разжиганием розни?

– Я считаю, здесь всё просто: любой гражданин должен относиться к другим уважительно – это закон «здорового общества». В противном случае его действия уже имеют признаки указанных в вашем вопросе нарушений. Ну и, соответственно, от того, насколько человек переходит границу общепринятых норм поведения, уважения к окружающим, от этого уже и будет зависеть состав того или иного правонарушения.

– Действительно ли в последние годы стало больше дел, связанных с интернет-высказываниями и цифровыми доказательствами? С чем вы связываете эту тенденцию?

– К сожалению, многие граждане наивно решили, что в интернете всё можно. Но это не так, и за это предусмотрена такая же ответственность, как и за эти же действия вне интернета. Плюс не стоит забывать, что законодательство в этом направлении каждый год дорабатывается в сторону усиления ответственности за такого рода действия. Просто оно (законодательство) не поспевало за развитием интернета, и люди почувствовали вкус безнаказанности. Однако сейчас на пресечение этого брошено очень много сил, прежде всего потому, что все эти высказывания вполне могут дестабилизировать ситуацию в стране. Увы, среди пользователей не только простые люди, но и те, кто вербует этих граждан, в том числе и через интернет.

– Какие слова, формулировки или типы сообщений чаще всего становятся причиной проблем с законом, даже если человек не имел злого умысла?

– Знаете, есть такое выражение «ляпнул, не подумав», как правило, в нетрезвом виде. Вот примерно такие выражения, как правило, и становятся поводом для обращения в правоохранительные органы. К сожалению, люди, находясь в алкогольном или ином опьянении, не всегда осознают последствия сказанного. А начинают сожалеть об этом лишь тогда, когда трезвеют, однако «слово – не воробей, вылетит (или напечатается)» – уже не поймаешь.

– Насколько законны скриншоты переписок и удаленные сообщения как доказательства? Могут ли они сыграть решающую роль в судебном процессе?

– В законе РК «О нотариате» существует понятие о заверении доказательств нотариусами, в том числе переписок и прочего. Однако и без заверения, в

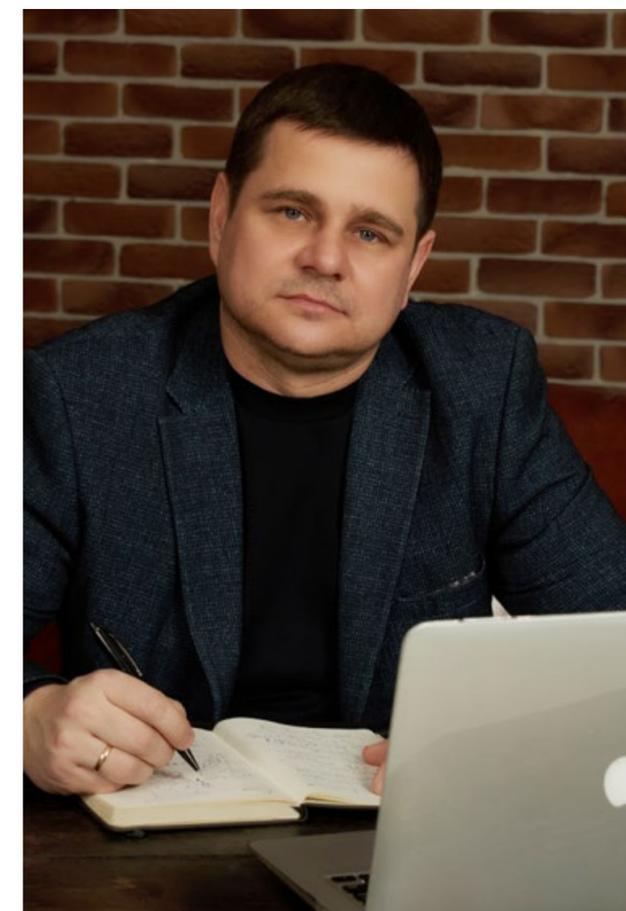
случае если стороны в режиме реального времени подтверждают переписки, которые между ними велись, суд принимает их в качестве доказательств. Сейчас, к слову, готовится нормативно-правовой акт о том, чтобы суды и без заверения нотариусов принимали переписки как доказательства, но на практике это работает уже давно.

– Может ли медиация остановить интернет-конфликт до суда?

– Медиация может остановить любой конфликт даже на стадии уголовного досудебного расследования по делам небольшой и средней тяжести. В гражданском же порядке она не только помогает урегулировать конфликт до суда, но экономит время всем участникам спора, в том числе судам. Ведь после процедуры медиации суды уже не разбираются и выносят судебные приказы в течение одного рабочего дня на основании соглашений об урегулировании спора в порядке медиации. Так что это очень хороший институт, который, как я считаю, должен только развиваться.

– Какие простые правила «юридической гигиены» в интернете вы посоветовали бы соблюдать каждому, чтобы одна переписка или комментарий не обернулись серьезными последствиями?

– Важно понимать и уважать интернет-сообщество. Не позволять себе использование необдуманных, оскорбительных высказываний и распространение заведомо ложной информации либо личной информации граждан, защищаемой законом Республики Казахстан.



# Китайский масштаб для вашего бизнеса

 aizhan.batirbekovaa

*Китай сегодня – это не просто страна-производитель, а мощный инструмент для роста бизнеса. Возможность создавать собственные бренды, контролировать качество и масштабироваться с минимальной себестоимостью привлекает всё больше предпринимателей. Но за красивыми витринами маркетплейсов скрываются нюансы, риски и правила игры, которые важно знать заранее.*

*Айжан Батырбекова – эксперт по бизнесу с Китаем, наставник.*

**А**йжан, почему сегодня всё больше людей выбирают заказывать товары из Китая?

– Потому что Китай – это уже давно не «дешево и сомнительно», а глобальная фабрика мира. Здесь можно производить товары под своим брендом, лично контролировать качество, масштабироваться и зарабатывать больше за счет низкой себестоимости. Плюс китайские производители очень быстро подстраиваются под рынок: тренды, упаковка, кастомизация – всё делается оперативно.

– С какими основными трудностями сталкиваются новички при заказе товаров? Как их избежать?

– Основные сложности – это выбор надежного поставщика, контроль качества, логистика и юридические моменты. Новички часто доверя-



**Первое – никогда не работать на доверии.**

**Второе – иметь четкое техническое задание и фиксацию всех условий.**

**Третье – проверить фабрики и контроль производства.**

**Я всегда говорю: Китай любит тех, кто умеет разговаривать с ним на одном языке – не только буквально, но и на языке бизнеса.**

ют красивым картинкам и обещаниям, не проверяя фабрики. Избежать неприятного опыта можно только системным подходом: проверкой поставщика, правильными вопросами, заказом образцов, фиксацией договоренностей в письменном виде и пониманием всех этапов поставки.

– Какие правила и проверенные методы помогают получить качественный товар и не нарваться на мошенников?

– Необходимо соблюдать три условия.

Первое – никогда не работать на доверии.

Второе – иметь четкое техническое задание и фиксацию всех условий.

Третье – проверить фабрики и контроль производства.

Я всегда говорю: Китай любит тех, кто умеет разговаривать с ним на одном языке – не только буквально, но и на языке бизнеса.

– На кого рассчитаны ваши программы обучения и наставничества? Есть ли ограничения по опыту или уровню знаний?

– Мои программы подходят и для новичков, и для действующих предпринимателей. Ограничений по опыту нет. Сегодня ко мне приходят как те, кто хочет начать с нуля, так и те, кто уже работает с Китаем, но теряет деньги, время или маржу. Я даю практику – «без воды» и теории ради теории.

– Как ваш опыт работы с китайскими поставщиками помогает клиентам достигать успеха быстрее?

– Я прошла весь путь сама, и было всё: ошибки, потери, переговоры, запуск собственного бренда. Поэтому мои клиенты не набирают шишки, а сразу получают готовые инструменты: правильные формулировки, алгоритмы, шаблоны и понимание того, как реально выстраивать отношения с фабриками.

– Какие тенденции или изменения в бизнесе с Китаем вы видите в ближайшие годы?

– Будет расти спрос на собственные бренды, официальный ввоз и



прозрачные схемы. Маркетплейсы усиливают требования, и «серые» схемы уходят. Побеждать будут те, кто работает системно, легально и мыслит стратегически, а не разово.

– Что вы посоветовали бы человеку, который только хочет на-

чать заказывать товары из Китая для своего бизнеса?

– Не начинать действовать вслепую и не верить мифам. Китай – это не лотерея, а инструмент. Если подойти к нему с пониманием процессов, он может дать очень серьезный рост. Главное – обучиться, а не угадывать.

# Улыбка Павлодара: СТОМАТОЛОГИЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

 dr.salambekova  
premier\_pvl  
г. Павлодар, ул. Сатпаева, 36  
Стоматология PREMIER

*Павлодар – город, где ценят профессионализм, точность и человеческое отношение. Здесь репутация врача формируется не рекламой, а доверием пациентов. И особенно это чувствуется в медицине – сфере, где важны не только технологии, но и эмпатия. Анара Саламбекова – представительница династии стоматологов, врач, для которого профессия стала продолжением семейной философии служения людям. В ее подходе сочетаются использование цифровых технологий мирового уровня и искреннее, внимательное отношение к каждому пациенту. О том, как развивается эстетическая стоматология в Павлодаре, какие тренды сегодня выбирают горожане и почему улыбка – это не просто про зубы, а про внутреннюю уверенность, мы поговорили с врачом-профессионалом в своем деле.*

**А**нара, расскажите, как вы пришли в профессию стоматолога. Что вдохновляет вас работать в этой сфере?

– Я выросла в семье стоматологов: папа был практиком, мама – теоретиком. Атмосфера уважения к знаниям, дисциплины и заботы о пациентах окружала меня с детства. Впечатление от того, что после приема у людей появлялась настоящая улыбка, стало для меня символом силы этой профессии. Родители рекомендовали идти в медицину, но выбор был осознанный. Я люблю творчество, точность, детали, люблю людей, умею слышать, и стоматология как будто создана для меня. Сегодня я не просто лечу зубы – я помогаю людям чувствовать уверенность в себе. Улыбка – это не только про эстетику, но и про энергию, пси-



хологию, самоуважение. И когда я вижу красивую улыбку вследствие своего взаимодействия с пациентом, именно это вдохновляет меня в работе.

– Какие современные тренды в эстетической стоматологии вы считаете наиболее востребованными в Павлодаре?

– Сегодня эстетическая стоматология – это не только «красивые зубы», но и гармония всей улыбки с лицом и образом человека в соответствии с его возрастом.

Цифровой дизайн улыбки – 3D-визуализация, цифровое моделирование (Smile Design) – позволяют спрогнозировать форму, пропорции и эстетику улыбки.

Безметалловые реставрации – это стандарт эстетики сегодня. Минимально инвазивный подход – бережные препарирования, адгезивные технологии и точечные реставрации – позволяют достичь красоты, не жертвуя здоровьем.

Прозрачные элайнеры (Smartee, Invisalign и другие) – один из са-

мых популярных и эстетичных методов коррекции.

Всё чаще лучшая эстетика достигается не одним методом, а комбинацией ортодонтии, реставрации и отбеливания – когда все действия осуществляются по единому плану. Современная эстетическая стоматология – это точность, индивидуальный подход, цифровые технологии и естественная красота, а не просто «слепок идеальных зубов». Именно такие подходы востребованы и в Павлодаре, и во многих клиниках мира.

– Какие новые методы и технологии лечения зубов вы используете в своей практике сегодня?

– Стоматология развивается невероятно быстро, и я стараюсь всегда быть на волне актуальных технологий, чтобы мои пациенты получали комфортное и долговечное лечение. В своей практике сегодня я активно применяю цифровые технологии, современные материалы, точные методы в эндодонтии и персонализированный подход. Моя задача – не просто вылечить

зуб, а сделать это красиво и с уважением к человеку. Именно для этого и нужны современные технологии.

– Какие самые частые ошибки в уходе за зубами допускают павлодарцы? Как их избежать?

– Павлодар – город с высоким уровнем заботы о здоровье, но даже самые сознательные пациенты иногда допускают ошибки. Вот что я чаще всего замечаю на приемах.

1. Многие чистят зубы быстро, неохотно, без контроля над техникой. Я рекомендую освоить технику «выметающих движений», чистить зубы две-три минуты утром и вечером, обязательно пользуясь зеркалом и таймером (можно в телефоне).

2. Люди отказываются от межзубной гигиены при помощи нити или ершиков, а именно между зубами начинается большинство кариесов.

3. Занимаются самолечением, применяя соду, перекись водорода. Это миф, что «натуральное отбеливание» безопасно – сода и перекись разрушают эмаль.

4. Используют жесткие щетки и агрессивную технику. На деле это путь к рецессии десен и стиранию шейки зуба.

5. Не привествуют профилактические осмотры и приходят только тогда, когда «уже болит», но профилактика – это то, что позволяет избежать болей в будущем.

На самом деле правильный домашний уход + регулярное наблюдение = здоровье, красота и уверенность в себе. Именно об этом я говорю с каждым своим пациентом – просто, понятно и по-человечески.

– Как правильно подготовиться к визиту к стоматологу, чтобы лечение прошло максимально комфортно?

– Нужно соблюсти некоторые условия.



1. Выспаться и поесть за 1,5–2 часа до приема. Пациенты часто приходят натошак или уставшими – это повышает тревожность и чувствительность.

2. Откровенно рассказать врачу о жалобах. Чем больше врач знает, тем точнее будет план его действий.

3. Подготовить документы, снимки, результаты аллергоанализов.

4. Не принимать «на всякий случай» обезболивающие препараты.

5. Настроиться на союз, а не на борьбу.

В общем, немного спокойной подготовки, и прием у стоматолога пройдет легко.

– Как вы помогаете пациентам преодолеть страх перед стоматологическими процедурами?

– Страх перед стоматологом – это не слабость, а влияние накопленного опыта, часто негативного. Моя задача, как врача, – не просто вылечить зуб, а вернуть доверие: к себе, к телу, к процессу.

Всё начинается с отношения. Я не «лечу зубы» – я встречаю человека с уважением и терпением. И шаг за шагом страх уходит, уступая место доверию, легкости и даже удовольствию от процесса.

– Какие советы вы можете дать для поддержания здоровья зубов и десен на долгие годы?

– Зубы – это не просто улыбка. Это про энергию, пищеварение, уверенность и даже осанку. Поэтому забота о них должна быть регулярной, осознанной и системной.

Вот мои основные рекомендации.

1. Чистите зубы 2 раза в день – правильно не просто «почистить», а проработать каждый участок, по 2–3 минуты мягкой или средней жесткости щеткой. Используйте пасту с фтором (если нет противопоказаний) и обязательно дочищайте линию десны.

2. Ежедневно используйте зубную нить или ирригатор. Кариес часто начинается между зубами, и щетка туда не достает. Сделайте это привычкой – как умыться или расчесаться.

3. Посещайте стоматолога минимум один раз в шесть месяцев, даже если ничего не болит. Мы можем выявить проблемы на ранней стадии и сохранить зуб живым и целым.

4. Сбалансируйте питание. Кости и десны любят витамины D, C, кальций, фосфор и омега-3. Сахар – главный враг, особенно липкий и часто употребляемый. Лучше один раз наесться сладкого, чем тянуть конфету целый день.

5. Управляйте стрессом. Многие болезни десен и даже трещины на эмали – не вина щетки, а вина ночного скрежета зубами (бруксизма). Часто это связано с хроническим стрессом и психологическими зажимами.

6. Не игнорируйте кровоточивость десен – это не «норма», а сигнал воспаления. Чем раньше придете – тем легче вылечим.

Помните, что уход за зубами осуществляется не раз в год, а каждый день. Привычные каждодневные действия дают большие результаты. А самое главное – соблюдайте регулярность посещений своего стоматолога и взаимодействуйте в партнерстве с ним.

# Место для вашего бизнеса

 **Globus**

**Алматы, пр. Абая, 109В**

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

**@globus\_trc**