

5 (113) МАЙ 2026

16+

FOR PEOPLE

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

Merve Nur Çıkan
Sena Çıkan

основатели центра
по пересадке волос Land Of Hair

Волосы как часть личности: Взгляд Merve Nur Çikan на современную эстетику

 landofhair
www.landofhair.com
landofhair18@gmail.com
+7-707-400-16-57
+7-702-246-54-08

Сегодня пересадка волос – это уже не просто медицинская процедура, а часть современной эстетики и уверенности в себе. Land Of Hair создает результаты, которые невозможно отличить от природных, объединяя турецкий опыт, инновационные технологии и философию абсолютной естественности.

Merve Nur Çikan и Sena Çikan – основатели центра по пересадке волос Land Of Hair.

Мерве, сегодня вы встречаете нас вместе со своей сестрой Сеной. Какие обязанности каждая из вас выполняет в центре пересадки волос Land Of Hair? – Мы с сестрой вместе управляем Land Of Hair, и распределение обязанностей полностью основано на наших профессиональных направлениях. Сена отвечает за коммуникацию с пациентами, первичную консультацию, планирование операций, сопровождение пациентов и консультативную часть. Для нас очень важно, чтобы пациенты с первой встречи чувствовали себя в безопасности, получали правильную информацию. Я же руковожу операционной частью. Моя специализация – открытие каналов, организация операций и контроль медицинских процессов. Для нас пересадка волос – это не просто техническая процедура. Это сочетание эстетического взгляда, анализа лица и максимально естественного результата. Именно поэтому мы уделяем огромное внимание каждой детали во время операции. Наша совместная работа дает пациентам большое преимущество, потому что как медицинская, так и психологическая сторона процесса проходят намного более контролируемо и комфортно.

– Многие люди ожидают от пересадки волос не просто результат, а эффект «без следов вмешательства». Действительно ли ваши специалисты добиваются настолько естественного результата, что окружающие не замечают, что проведена процедура?

– Да, сегодня главный запрос пациентов – это естественность. Люди хотят не просто восстановить волосы, а получить результат, при котором окружающие не смогут понять, что была проведена пересадка. Именно на этом строится наш подход. Ведь наша цель – не создать эффект «пересаженных



волос», а добиться результата, будто эти волосы всегда принадлежали человеку.

– За последние годы отношение мужчин и женщин к пересадке волос сильно изменилось. Какие новые запросы и ожидания пациентов вы замечаете чаще всего?

– Раньше пересадку волос чаще связывали с мужчинами. Сегодня ситуация полностью изменилась. Всё больше женщин интересуются пересадкой волос, а сама процедура воспринимается как естественная часть эстетического ухода за собой. Изменились и ожидания пациентов. Если раньше главной задачей было просто закрыть зоны облысения, то сегодня люди хотят иметь естественную линию роста волос, дизайн, соответствующий возрасту, правильную густоту и быстрое восстановление. Кроме того, современные пациенты стали намного более информированными. Они изучают техники, смотрят видео операций и стремятся понимать процесс восстановления во всех подробностях. Это мотивирует нас постоянно развиваться и совершенствовать свои методы.

– Многие боятся, что пересадка волос станет болезненной. С какими мифами вам приходится сталкиваться?

– Один из самых распространенных мифов, что пересадка волос является болезненной процедурой. На самом деле дискомфорт ощущается только в первые несколько минут во время местной анестезии. После этого пациенты чувствуют себя достаточно комфортно, некоторые даже смотрят фильмы или засыпают во время операции.

Еще одно распространенное заблуждение – страх, что волосы будут выглядеть «как парик». Возможно, старые методы действительно сформировали такое мнение, однако современные техники и правильное планирование позволяют получать максимально естественные результаты.

Больше всего пациентов удивляет то, насколько спокойно и комфортно проходит восстановительный период. Также многие не знают о фазе шокового выпадения волос в первые месяцы и начинают переживать. Именно поэтому мы заранее подробно объясняем реакцию организма на каждом этапе процесса, чтобы пациент чувствовал себя уверенно и спокойно.

– Насколько важна психологическая сторона работы с пациентом? Бывают ли случаи, когда изменение внешности буквально меняет качество жизни человека?

– Состояние волос очень тесно связано с самооценкой человека. Люди, столкнувшиеся с потерей волос в молодом возрасте, нередко становятся более закрытыми, избегают камер или стараются постоянно скрывать свою внешность.

После процедуры мы часто видим изменения не только во внешности пациентов, но и в их внутреннем состоянии – у них появляются энергия и уверенность в себе. У многих происходят серьезные изменения даже в личной жизни, в социальной активности и в карьере. Поэтому для нас психологическая поддержка и правильная коммуникация не менее важны, чем сама операция.

– Современная эстетическая медицина становится всё более персонализированной. Как в Land Of Hair создается индивидуальный подход для каждого пациента?

– Для нас каждый пациент – это абсолютно индивидуальный проект. У каждого человека собственная форма лица, мимика, направление роста волос, донорский запас и ожидания. Мы никогда не используем шаблонные формы. Кроме того, мы не оставляем пациентов без сопровождения после операции. В течение года проводится регулярный контроль, при необходимости рекомендуются дополнительные терапевтические процедуры для поддержания результата.

– Сегодня Алматы считается одним из сильнейших центров эстетической медицины в регионе. Почему, на ваш взгляд, пациенты из разных стран всё чаще выбирают Казахстан и вашу клинику?

– За последние годы Казахстан действительно стал очень быстро развиваться в сфере эстетической медицины. Алматы – современный город с



хорошей медицинской инфраструктурой и удобной международной логистикой.


В нашей клинике сформировалась особая система, объединяющая турецкий опыт пересадки волос и высокий уровень сервиса в Казахстане. Одной из главных причин, почему пациенты выбирают именно нас, является доверие. Людям важно не только качество самой операции, важна и команда, которая сопровождает пациента, остается на связи и заботится о результате искренне.

– Если говорить о будущем индустрии: какие тренды и технологии в пересадке волос, по вашему мнению, станут настоящим прорывом в ближайшие несколько лет?

– Я считаю, что в ближайшие годы самые большие изменения в индустрии будут связаны с персонализированным планированием, системами анализа на основе искусственного интеллекта и клеточными технологиями. Сегодня важно не только пересаживать волосы, но и сохранять собственные волосы пациента, улучшать их качество и укреплять волосные фолликулы. Особую роль в будущем будут играть регенеративные методики, экзосомальная терапия и клеточные технологии.

Мы в Land Of Hair внимательно следим за всеми мировыми тенденциями и постоянно развиваемся, потому что эстетическая медицина – это сфера, которая непрерывно меняется и требует постоянного обновления знаний и подходов.

Почему стрижка – главный тест для любого мастера?

 begycha84
TikTok: @gala_curls

В индустрии красоты сегодня всё сложнее найти мастера, который обладает не просто техникой, а профессиональным мышлением и глубоким пониманием формы. Настоящее мастерство всегда считывается сразу, и именно это порождает доверие к мастеру с первых минут. Именно таким профессионалом является Галина Бегун – hair-стилист, автор техник прикорневых объемов.

Галина, расскажите читателям журнала, с чего начался ваш путь в профессии hair-стилиста.

– С детства я была творческим активным ребенком. Меня всегда привлекало искусство: я занималась художественным направлением, любила черчение, композицию, колористику и всё, что связано с эстетикой и точностью линий. Мои работы по росписи дерева участвовали в конкурсах, я занимала призовые места. Также я увлекалась литературой, писала тексты, участвовала в театральных постановках и всегда чувствовала себя уверенно на сцене.

Хотя после школы я рассматривала медицинское направление, творчество всё равно оставалось важной частью моей жизни. Со временем я выбрала парикмахерское искусство, и именно так начался мой профессиональный путь. Меня привлекла возможность работать с людьми и создавать красоту своими руками. Ведь работа с волосами – это не только про внешний образ, но и про внутреннее состояние человека, его уверенность и настроение. Для меня это не просто профессия, а пространство для творчества, общения и возможность помогать людям чувствовать себя лучше.

– Сегодня вы мастер не только в стрижке и окрашивании, но



и в биозавивке. Правда ли, что современная биозавивка не вредит волосам?

– Я не отношусь к мастерам узкой специализации. В своей работе я совмещаю сразу несколько направлений: стрижки, окрашивание, биозавивку и прикорневой объем. Такой комплексный подход позволяет видеть образ целостно и создавать полноценное преображение для клиента.

Что касается биозавивки, я с клиентами всегда честна: абсолютно безопасных процедур не существует. Любое воздействие на волосы меняет их структуру, даже если используются «современные биосоставы». Но многое зависит от профессионализма мастера –

правильного подбора состава, техники и контроля процесса. При грамотном подходе можно максимально сохранить качество волос и получить красивый естественный результат. При этом важно понимать, что итог зависит не только от мастера, но и от домашнего ухода. Если соблюдать рекомендации, поддерживать волосы увлажнением и питанием, эффект будет радовать долго. Поэтому я всегда говорю клиентам: у любой процедуры есть свои особенности, но при правильном подходе все процессы можно контролировать и сохранить здоровье волос.

– Можно ли сказать, что в работе с клиентами вы опираетесь не

только на технические навыки, но и на ощущение энергетического взаимодействия? Как это проявляется на практике?

– Для меня работа с клиентом – это не только техника, но и тонкое эмоциональное взаимодействие. Я хорошо чувствую состояние человека, его настроение, уровень напряжения и понимаю, когда человеку нужен разговор, а когда тишина и возможность просто расслабиться. Часто работа с волосами становится не просто услугой. Многие клиенты после стрижки или преображения говорят, что чувствуют легкость, внутреннее обновление, у них меняется настроение и общее состояние.

Я верю, что волосы тесно связаны с внутренним самоощущением, поэтому изменения во внешности нередко запускают и внутренние перемены. Для меня важно не просто создать красивый образ, а помочь человеку почувствовать себя увереннее и свободнее. Именно в этом я вижу особую глубину своей профессии – создавая внешний образ, я помогаю людям улучшать внутреннее состояние и даже начать новый этап в жизни.

– Бывает ли, что вы отказываетесь от работы, если не совпадаете с клиентом по внутреннему состоянию или запросу?

– Да, такие ситуации бывают, и я отношусь к этому осознанно. Для меня важно, чтобы клиент был готов не только к самой процедуре, но и к дальнейшему уходу за образом.

Сегодня многие хотят получить мгновенный результат без усилий, но я всегда объясняю: любая стрижка,



окрашивание или биозавивка требуют участия самого человека. Красивый и стильный образ – это не только работа мастера, но и ежедневный уход дома. Если я понимаю, что клиент не готов соблюдать рекомендации, но при этом ожидает идеальный результат, я могу отказаться от работы, потому что для меня важно не просто оказать услугу, а действительно привести человека к качественному результату. Когда же есть доверие, готовность слышать друг друга и совместно работать над образом, тогда получается именно то преображение, за которым люди ко мне приходят. Я считаю, что хороший результат – это всегда ответственность и мастера, и клиента.

– У вас есть ребенок с инвалидностью. Как его появление повлияло на ваше мировосприятие, силу характера и отношение к жизни и работе?

– Это очень личная и глубокая тема, которая, безусловно, сильно изменила мою жизнь и мировосприятие. Такой опыт делает человека внутренне сильнее, учит выдержке, ответственности и умению идти вперед, несмотря на сложности. Я стала более собранной, целеустремленной и научилась смотреть на многие ситуации по-иному. Ребенок также изменил мое отношение к людям: появилось больше терпения, понимания и внимания к состоянию других людей.

При этом я стала лучше чувствовать свои границы и ценить уважение – как к моей личности, так и к своему труду.

Несмотря на все трудности, этот опыт многому меня научил и продолжает учить до сих пор. Он дал мне внутреннюю силу, умение искать решения в любых обстоятельствах и не останавливаться перед жизненными вызовами.

– Как вам удается совмещать интенсивную профессиональную деятельность, личные интересы и заботу о ребенке? Что помогает сохранять баланс и ресурсное состояние?

– Мне помогает внутренний настрой – легкость, позитив и чувство юмора. Я стараюсь воспринимать жизнь как процесс, в котором каждая ситуация имеет свой смысл и решение, даже если на первый взгляд она сложная.

Очень важно для меня не застревать в тяжелых состояниях, а сохранять способность смотреть на жизнь шире, через призму доброты, красоты и принятия. Юмор тоже играет большую роль: он помогает сохранять внутреннее равновесие и не терять себя.

Отдельно меня поддерживает ощущение смысла. Для меня важно понимать, что моя деятельность – это не только работа, но и вклад в людей, в семью, в то, что я создаю. Я воспринимаю свою профессию как процесс созидания, когда могу влиять на состояние человека, запускать внутренние изменения в нем и давать ему уверенность в себе.

И именно это ощущение, что я создаю нечто большее, чем просто оказываю услугу, дает мне силы двигаться дальше, сохранять баланс и продолжать идти по своему пути.

Ұлпан Түзелбек: инфобизнестегі жүйелі тәсіл және нәтиже жолы

 ulpan_tuzelbekk
YouTube: Ұлпан Түзелбек Bai bol

Инфобизнес пен онлайн-білім нарығы жыл сайын өзгеріп, жаңа форматтар мен жаңа рөлдерді қалыптастырып келеді. Осындай динамикалық ортада нәтижеге жұмыс істейтін мамандардың орны айрықша. Солардың бірі – инфопродюсер Ұлпан Түзелбек. Оның тәжірибесі тек жеке жобалармен шектелмей, жүздеген студенттің даму жолына әсер еткен жүйелі жұмыспен ұштасады. Бүгінде ол білім беру өнімдерін құрудан бастап, оларды нарыққа шығару мен масштабтауға дейінгі толық циклді қалыптастырып жүрген маман ретінде танымал.

Ұлпан, сіз инфопродюсерлікке қалай келдіңіз – бұл саналы таңдау болды ма, әлде бастапқыда сарапшылармен жұмыс істеп, біртіндеп осы рөлге өстіңіз бе? – 2018 жылы Мәскеу қаласына барып, копирайтер мамандығын оқи бастадым. Практика жасап, түрлі компаниялармен жұмыс істеп, кейінірек осы сала бойынша өз курстарымды, марафондарымды жасап, сата бастадым. Маркетингтегі білім мен қабілетімді көріп, бизнес мектептен онлайн курстар сату бойынша ұсыныс келді. Сол жерде алғашқы продюсерлік қызметімді бастадым. Алғашқы запусктен 13 млн. теңге жасап, өз бонусымды алған соң бұл салаға деген қызығушылығым артты. Сол кезден бастап продюсерлік және онлайн курстар жасап сату бойынша ресейлік мамандардан білім алып, Мәскеу мен Қазан қалаларында практикадан өтіп, сертификатталдым. Өзіме әртүрлі запусктер жасап, үйренген білімді тәжірибемде қолданып, көптеген адамдарға көмектестім. Сол кездің өзінде, 2021 жылы 9 адамды жұмыспен қамтыдым.



– Бүгінде инфопродюсерлер саны артып келеді. Сіздің ойыңызша, мықты продюсердің нарықтағы «ақпараттық шудан» негізгі айырмашылығы неде? – Мықты продюсер – бұл практик. Және тек бір ғана саладан емес, әртүрлі саладан тәжірибесі бар, нақты базалық білім болуы шарт. Сонымен қатар әрбір запуск жоғары маржалы болып, тұрақты табыс әкелуі керек. – Сіздің тәжірибеңізге сүйенсек, табысты өнімді іске қосу үшін қайсысы маңыздырақ: сарапшының

жеке бренд ме, әлде продюсердің мықты стратегиясы ма? – Менің тәжірибемде жеке бренд жоқ эксперттер де болды. Бастысы – сарапшылық білімнің болуы шарт. Табысты өнім үшін продюсердің стратегиясы мен эксперттің білімі, кейсі маңызды. Бұл екеуі бір-бірімен тығыз байланысты. – «Фокус» жобасы туралы айтып берсеңіз – оны құру идеясы қалай пайда болды және ол қатысушылар үшін қандай негізгі мәселені шешеді? – Тек «Фокус» емес, жалпы барлық продукттар деп қарасақ



болады. Мен жасаған әр продукт инфобизнеске кешенді білімнен тұрады. Ол жерде өнім жасаудан бастап масштабтап сатуға дейінгі процесс қамтылады.

– «Фокус» жобасының басқа білім беру немесе продюсерлік бағдарламалардан ерекшелігі неде және оны аяқтаған қатысушылар қандай нәтижелерге қол жеткізеді? – Нәтижені жұмсақ және қатты (soft/hard) деп бөлсек, бұл екі бағыт бойынша да нәтиже береді. Миллиондық запусктер, соның ішінде 10–20–30–50 млн. теңгелік нәтижелер бар. Соңғы екі айлық біліммен үй, көлік алып жатқан студенттерім де көп. Негізгі феномен – келген эксперттің мықты жағын анықтап, екі айға стратегия құрып, нақты табыс жоспарын жасау. – Жоба қатысушыларымен жұмысты қалай жүргізесіз: сіз

үшін маңыздысы стратегия мен маркетинг пе, әлде қатысушының тұлғалық трансформациясына көбірек көңіл бөлесіз бе? – Нәтиже осы үшеуіне де тікелей байланысты. Бір-бірінсіз жақсы нәтиже шығуы қиын. Себебі стратегия болмаса, сатқаннан кейін процесс тоқтап қалады, ал үлкен сомалар адамның психологиялық, тұлғалық дамуына да байланысты. Сондықтан келген адамдармен үш бағытта да жұмыс істейміз. Әртүрлі ретриттер ұйымдастырамыз, челленджер өткіземіз. Қосымша мен қазіргі уақытта YouTube подкаст каналын жүргіземін. Демеуші – өзім. 6 айға жуық уақыт ішінде 21 подкаст түсірдік. Бұл – менің осы саладан тапқан табысымның бір бөлігінен шын жүректен жасалған игі іс деп білемін. Себебі бұл жерде мықты психологтар, кәсіпкерлер және әртүрлі мамандар қатысады. Олармен пайдалы сұхбат жасау – үлкен еңбекті және дайындықты талап етеді.



Эволюция психологической помощи: ВЗГЛЯД КЛИНИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

Instagram и телеграм:
mvp_psychology
WhatsApp + 7-701-189-25-69

Почему сегодня к психологу приходят не только находясь «в кризисе», как трансформировались запросы людей и каким образом интеграция разных методов помогает выстраивать более точную и эффективную терапию, рассказывает Валентина Муханова-Бирюкова – MSc клинический психолог, нейропсихолог с более чем 20-летним опытом практики.

Валентина, какие изменения в психологических запросах клиентов вы наблюдаете сегодня по сравнению с началом вашей карьеры?

– Когда я только начинала свою практику около 20 лет назад, отношение к психологии было совершенно другим. Многие воспринимали обращение к психологу либо как что-то связанное исключительно с тяжелыми психическими нарушениями, либо как «модную западную тенденцию». Сам факт обращения за психологической помощью нередко воспринимался как проявление слабости, а тема психического здоровья была достаточно стигматизирована. Но, несмотря на это, я продолжала работать и развиваться в профессии, потому что всегда верила в ценность психологической науки и важность психического благополучия для качества жизни человека. Сегодня ситуация изменилась кардинально! И это, безусловно, один из самых позитивных социальных сдвигов. Люди стали гораздо осознаннее относиться к своему эмоциональному состоянию, лучше понимать себя, свои реакции, личные границы и внутренние потребности. Изменились и сами запросы. Если раньше чаще обращались уже в



состоянии выраженного кризиса, то сегодня многие приходят не только с проблемой, но и с запросом на развитие и повышение качества жизни. Это говорит о росте психологической культуры общества в целом.

– У вас в терапевтическом арсенале несколько вариантов методов и подходов от КПТ и гештальт-терапии до нейропсихологии и телесно-ориентированной терапии. Как вы выстраиваете стратегию

работы с клиентом? От чего зависит выбор метода?

– Я работаю в интегративном подходе, основанном на биопсихосоциальной модели. Это означает, что в центре моей работы находится не метод сам по себе, а человек, его состояние, причины трудностей и терапевтическая задача. Поэтому выбор инструментария всегда зависит от «мишени» терапии или коррекции. Психоанализ и гештальт-подход особенно важны в работе с внутренними конфликтами,

подавленными переживаниями, незавершенными эмоциональными ситуациями и повторяющимися жизненными сценариями, которые продолжают влиять на человека в настоящем. Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ) и АСТ-терапия эффективны тогда, когда необходимо работать с тревожностью, когнитивными искажениями, эмоциональной регуляцией и формированием новых поведенческих стратегий. Телесно-ориентированная терапия и методы Эриксоновского гипноза помогают работать глубже через телесные реакции, эмоциональные состояния и аффекты, которые не всегда доступны при использовании рационального анализа. При этом нейропсихология – это отдельное научно-практическое и диагностическое направление, а не психотерапия. Она применяется в случаях, когда необходимо оценить особенности работы высших психических функций: внимания, памяти, речи, саморегуляции, моторики, межполушарного взаимодействия и других процессов. На основе нейродиагностики уже выстраивается индивидуальная коррекционная программа. Именно интеграция различных методов позволяет не работать по шаблону, а выстраивать для каждого клиента индивидуальный, системный и комплексный протокол помощи.

– Вы разрабатываете авторские коррекционные программы и онлайн-тренажеры. В чем их ключевое отличие от классической терапии?

– Разрабатываемые мною цифровые приложения и методические пособия – это не попытка заменить классическую терапию, а, наоборот, возможность сохранить профессиональный коррекционный протокол, адаптировав его под современные цифровые условия. Моя задача, к примеру, в работе с детьми – сделать качественную психологическую и нейрокоррекционную помощь более доступной, регулярной и встроенной в повседневную жизнь ребенка.

Онлайн-тренажер позволяет ему и его семье получать полноценный коррекционный или терапевтический комплекс дистанционно, уделяя этому всего 15–20 минут в день, вне зависимости от внешних обстоятельств. При этом цифровой формат не заменяет работу специалиста, а помогает поддерживать и закреплять основные коррекционные мероприятия между сессиями с психологом или нейропсихологом. Особую роль в этом процессе играет родитель. В рамках программы он становится не просто наблюдателем, а ко-терапевтом, который помогает ребенку переносить сформированные навыки в повседневную среду. Для этого каждому родителю предоставляется методическое сопровождение, а также подробные инструкции по работе с тренажером, что делает коррекционный процесс более последовательным, устойчивым и эффективным.

– Если говорить о долгосрочных результатах терапии: что, по вашему опыту, действительно меняет жизнь клиента? Это инсайты, системная




работа или развитие конкретных навыков саморегуляции?

– На мой взгляд, долгосрочные изменения происходят тогда, когда инсайты переходят в системную практику. Одного понимания проблемы недостаточно – жизнь клиента меняется в тот момент, когда у него формируются новые способы реагирования, навыки саморегуляции и устойчивые поведенческие стратегии. Именно сочетание осознания, регулярной работы и практического закрепления навыков дает стабильный результат.

– Вы совмещаете клиническую практику, научную деятельность и работу со СМИ. Как вам удается сохранять баланс между этими направлениями? Что сейчас для вас в приоритете?

– Баланс держится за счет того, что для меня это не три разных вида деятельности, а части одной системы: практики, науки и просвещения. Клиническая работа остается ядром, потому что именно она дает понимание реальных запросов и динамики изменений у клиентов. Научная деятельность помогает структурировать и проверять эти наблюдения, а работа со СМИ – рассказывать о сложных профессиональных вопросах на языке, понятном для широкой аудитории. Приоритет при этом всегда за практикой: всё остальное вырастает из нее и возвращается в нее же в виде более точных инструментов и подходов.

Бизнес как путь: философия Татьяны Бердикуловой

 tatyana_berdikulova_ flario.kz

Татьяна Бердикулова – генеральный директор FLARIO GROUP KAZAKHSTAN.

Татьяна, бренд FLARIO сегодня знают и профессиональные мастера, и обычные покупатели. А какой путь лично вы прошли до того, как стали генеральным директором компании?

– Мой путь начался в небольшом городе Аркалык, откуда я родом. Первые продажи были в магазине мобильных телефонов. Тогда они только входили в повседневную жизнь, и мне было по-настоящему интересно разбираться в технике, брендах и общаться с клиентами. Именно там я поняла, что продажи – это не просто про товар, а про умение чувствовать людей. Позже меня пригласили в крупную сеть магазинов электроники, которая только заходила в наш регион. Всего за год я выросла от продавца до директора группы магазинов. Следующим большим шагом стал переезд в Алматы, куда меня перевели на должность директора по продажам. Наверное, это был один из самых смелых поступков в моей жизни: женщина из города с населением около 30 тысяч человек, одна с тремя детьми, оставляет стабильную жизнь и переезжает в мегаполис ради нового этапа в карьере. После техники в моей жизни неожиданно появилась beauty-индустрия. Для меня это был совершенно новый мир, но именно такие вызовы всегда двигали меня вперед. Вместе с командой нам удалось увеличить продажи и рентабельность розничной сети в пять раз, особенно в непростой период после пандемии.

А затем в моей жизни появилась компания FLARIO. Все этапы собеседования проходили онлайн,



и я даже не уточняла, сколько человек работает в компании, есть ли офис и склад в Казахстане. Я увидела потенциал и поняла, что хочу стать частью этой истории. Когда я впервые зашла в «офис», там сидел всего один сотрудник, который одновременно занимался складом и сборкой заказов. По сути, весь рынок Казахстана тогда держался на одном человеке. После обсуждения стратегии развития я получила должность генерального директора над одним сотрудником (*улыбается*). Именно тогда началась история FLARIO KAZAKHSTAN, которую мы продолжаем писать до сих пор.

Уже через шесть месяцев мы открыли пространство площадью 200 квадратных метров в центре

Алматы – с учебным центром, шоурумом и офисом компании. Сегодня у нас склад площадью 480 квадратных метров, регулярные поставки два раза в месяц, филиал в Астане и команда из 22 сотрудников. Но самое ценное для меня – не масштабы и не цифры. А то, что всего за 2,5 года FLARIO KAZAKHSTAN стал узнаваемым и сильным игроком на beauty-рынке Казахстана.

– За каждым сильным брендом всегда стоит человек с определенной философией. Как вы описали бы себя вне бизнеса?

– Вне бизнеса я, прежде всего, человек, который очень любит жизнь во всех ее проявлениях. Я

люблю своих детей, движение, красивые пространства, путешествия, искусство, классическую музыку, моду, атмосферу красивых мероприятий и моменты, которые дарят эмоции и вдохновение.

Мне всегда была близка эстетика жизни – когда важен не только результат, но и атмосфера, энергия и люди рядом.

Меня как женщину и как лидера сформировал мой путь.

Когда ты переезжаешь в большой город с тремя детьми, начинаешь всё практически с нуля, принимаешь рискованные решения и постоянно выходишь из зоны комфорта, это очень закаляет внутренне. Я считаю, что настоящий рост начинается именно там, за пределами привычной жизни. Пока у человека есть жажда нового, желание пробовать больше и не бояться перемен, он по-настоящему развивается.

– Какими качествами, на ваш взгляд, должна обладать женщина, чтобы успешно управлять крупной компанией и при этом сохранять внутренний баланс?

– На мой взгляд, женщина, которая управляет компанией, должна уметь сочетать силу характера и внутренний баланс.

Бизнес – это высокая скорость, ответственность, переговоры и постоянные изменения. Поэтому очень важно сохранять устойчивость даже тогда, когда вокруг всё требует мгновенных решений. Но современный лидер – это уже не про жесткость, а про гибкость, эмоциональный интеллект и умение вдохновлять людей вокруг себя.

Я считаю, что сегодня люди идут не только за брендом или продуктом – они идут за личностью, энергией и атмосферой, которую создает руководитель. Для меня внутренний баланс – это умение оставаться собой вне работы: находить время на семью, путешествия, красоту, развитие и моменты, которые наполняют энергией. Потому что, когда женщина наполнена внутренне, это всегда отражается и на ее работе, и на ее команде.

В этом и есть настоящая сила современной женщины – быть сильным руководителем и при этом не терять свою женственность, мягкость и живую энергию.

– Что в людях вы цените больше всего – как в команде, так и в личном окружении?

– В первую очередь, как бы это банально ни звучало, я очень ценю честность и искренность. Мы живем в такое время, когда многие люди играют роли, пытаются казаться кем-то, строят образ, вместо того чтобы быть собой. Поэтому настоящие, открытые и искренние люди сегодня особенно ценны.

И в команде, и в личном окружении мне важно чувствовать настоящую энергетику человека. Для меня большое значение имеют порядочность, уважение к людям, умение держать слово и желание развиваться. Я очень люблю людей с внутренним огнем – тех, у кого есть мотивация расти, цели и желание двигаться вперед, а не просто плыть по течению. Таких людей видно.



Бизнес можно построить на стратегии, но сильную команду невозможно создать без доверия, эмоций и правильной атмосферы внутри.

С возрастом начинаешь особенно ценить людей, рядом с которыми можно быть собой – без масок, статусов и постоянной необходимости что-то доказывать.

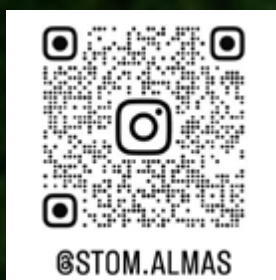
– Когда человек достигает большого профессионального успеха, появляются уже совсем другие мечты. О чем сегодня мечтаете вы?

– С каждым новым этапом жизни мечты действительно становятся другими. Когда проходишь путь от бутика в маленьком городе до управления международным beauty-брендом, начинаешь понимать, что счастье уже давно не только про статус, деньги или красивые цифры в отчетах. В какой-то момент появляется желание создавать что-то по-настоящему большое, красивое и значимое – то, что будет вдохновлять людей и оставлять после себя чувство.

Если говорить о FLARIO KAZAKHSTAN, то мне очень хочется, чтобы бренд вышел далеко за пределы Казахстана и продолжил свое развитие дальше в Азии. Мне близка мысль о том, что современный бренд – это уже почти как кино. У него должна быть своя атмосфера, эмоция, характер и история, в которую хочется попасть. И мне хочется, чтобы FLARIO KAZAKHSTAN ассоциировался именно с ощущением красивой, уверенной, современной и вдохновляющей жизни.


А самая большая моя мечта – чтобы однажды мои дети увидели, что все риски, переезды, бессонные ночи и сложные решения были не зря. Потому что за любым большим успехом сначала стоит вера в себя. И только потом – в мечту.

Медицина, которой доверяют: интервью со стоматологом Алмасом Ильясовым



Для врача настоящая награда измеряется не дипломами и регалиями, а доверием и искренней благодарностью пациентов. Именно в их отношении, в их теплых словах и долгосрочном доверии проявляется главный результат работы. Иногда это выражается особенно трогательно – например, в рисунке маленькой пациентки, где рядом с ее семьей изображен и врач-стоматолог: ортодонт, ортопед, терапевт и хирург Алмас Муратович Ильясов.



 stom.almas
WhatsApp +7-747-123-15-18
г. Алматы.

Алмас Муратович, что привело вас в медицину?
– В профессию я пришел неслучайно – во многом благодаря своему отцу, который посвятил хирургии многие годы. Уже с 13 лет я помогал ему: подготавливал инструменты, операционное поле. Тогда это казалось обычным делом, но именно там сформировалось понимание медицины и ответственности за пациента. Я родился в Алматы и здесь же окончил технический лицей № 28 имени Маншук Маметовой. Затем поступил в Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова, где провел значительную часть своей жизни, погружаясь в медицину. Но обучение для меня не закончилось получением диплома. И мои пациенты часто удивляются,

когда слышат, что я снова уезжаю учиться. Те, кто знает меня давно, уже смеются и говорят, что я «вечный студент».

– Что сегодня заставляет вас продолжать учиться?

– Современная медицина не стоит на месте. Сегодня технологии позволяют исправлять ситуации, которые раньше казались безнадежными. Цифровая диагностика, новые материалы, современные протоколы лечения кардинально изменили подход к работе. Да, не всё возможно, но изменения за последние годы произошли колоссальные. Если взять ортодонтию, раньше часто звучало: «Подождите, поставим брекетки или пластинку, и всё». Сегодня подход совершенно другой. Современные аппараты стали комфортнее, появились микроимпланты, расширились возможности лечения без удаления зубов. Но самое важное – это не техника. Сегодня в основе ортодонтии

диагностика, планирование и комплексный подход, потому что каждый клинический случай индивидуален. И так меняются все направления стоматологии. Именно поэтому я продолжаю учиться и внедрять в свою работу современные методы.

– Современные технологии действительно открывают новые возможности. Но бывают ли случаи, когда вы сознательно отказываетесь от «новинок» в пользу проверенных методов?

– Безусловно. Я считаю, что технологии должны усиливать качество лечения, а не становиться самоцелью. В медицине, и особенно в стоматологии, важно не гнаться за каждой новинкой только потому, что она появилась на рынке. Есть методики, которые десятилетиями показывают стабильный и прогнозируемый результат, и иногда именно они оказываются наиболее правильным решением для пациента. Я всегда оцениваю не «насколько это модно», а насколько



это действительно оправдано клинически.

– Вы совмещаете сразу несколько направлений стоматологии: от терапии до хирургии и ортодонтии. В чем преимущество такого комплексного подхода?

– Для меня это, в первую очередь, возможность видеть не отдельный зуб, а всю систему в целом. Когда врач понимает терапию, хирургию, ортопедию и ортодонтию одновременно, лечение становится более осознанным и последовательным. Но при этом важно понимать: даже самый грамотный план лечения не работает без участия самого пациента. Стоматология – это всегда совместная работа врача и человека, который к нему обратился.

– Всё чаще люди сталкиваются с проблемой неправильного прикуса. Где кроется корень проблемы? Как можно избежать ее возникновения?

– Неправильный прикус – это всегда многофакторная история, и очень часто причина гораздо глубже, чем просто положение зубов. Это может быть дыхание, глотание, работа мышц лица и языка, сформированные с детства привычки. Иногда проблема заключается даже не во вредных привычках, а в том, что человек

просто не сформировал правильные функциональные навыки. И если это не учитывать, риск рецидива после лечения остается высоким. Также важно понимать, что прикус нельзя рассматривать отдельно от общего состояния организма. Есть взаимосвязь между положением челюстей, работой мышц и осанкой. Это единая функциональная система, где изменения в одном звене отражаются на другом. Поэтому диагностика – это ключевой этап. Она позволяет понять не только стоматологическую часть проблемы, но и определить, какие специалисты могут понадобиться в команде: ортодонт, ЛОР-врач, остеопат, иногда логопед или другие специалисты. И в некоторых случаях действительно важно не торопиться с аппаратным лечением у детей, а сначала работать с функцией – дыханием, глотанием, мышечным балансом. Организм в детском возрасте обладает высокой адаптацией, и при правильной коррекции привычек он может самостоятельно прийти к нормальному физиологическому состоянию. Это и есть комплексный подход, когда мы лечим не только последствия, но и причину.


– Что лично для вас является главным принципом в ежедневной работе врача?

– Для меня главный принцип в ежедневной работе – это ответственность за результат и честность в принятии решений. Я стараюсь исходить из того, что важно не просто провести лечение, а понимать, какие оно может дать последствия со временем и насколько оно действительно необходимо в конкретной ситуации. Также для меня важно объяснять пациенту логику лечения простым языком. Когда человек понимает, что и зачем мы делаем, он становится полноценным участником процесса, а не просто наблюдателем. И, конечно, я рассматриваю каждый случай в системе, а не изолированно.

– В вашей практике явно важна не только медицина, но и человеческий контакт. Как вы выстраиваете доверие с пациентами, особенно с детьми, которые часто боятся стоматологов?

– Детская стоматология – это вообще отдельная большая тема. Здесь очень много нюансов, и, в первую очередь, необходимо терпение, так как ребенок всегда чувствует отношение к себе, настроение врача и атмосферу вокруг. Но именно эта работа часто дарит самые теплые моменты. Помню рисунок одной маленькой пациентки: на нем были изображены ее братья, сестра, старший брат, который приводил их по очереди и терпеливо ждал во время лечения... и я – в белом халате. Сегодня они уже выросли, но до сих пор остаются моими пациентами. И, наверное, для врача это самое приятное – видеть такое доверие спустя годы. Иногда после приема дети говорят, что тоже хотят стать стоматологами или прийти ко мне учиться. И я всегда искренне рад это слышать. Если говорить в целом, доверие строится не на страхе, и не на авторитете врача, а на спокойствии, честности и умении найти контакт с человеком независимо от его возраста.

Балет, стиль и смелость быть собой

 asel_baimakhanova
WhatsApp: +7-777-349-82-87

Иногда смена профессии – это не попытка начать жизнь с нуля, а смелость продолжить ее по-настоящему. История Асель Баймахановой именно об этом. Пройдя путь от сцены и хореографии до мира имидж-стилистки, она сохранила главное – тонкое умение видеть человека глубже внешнего образа. Сегодня Асель работает не просто со стилем, а с внутренним состоянием, помогая женщинам через внешний образ находить себя настоящих.

Асель Баймаханова - артистка балета, хореограф, судья танцевальных конкурсов, концептуальный имидж-стилист.

Асель, расскажите свою историю. Как артистка балета пришла в профессию имидж-стилиста?

– Я окончила Алматинское хореографическое училище имени А. В. Селезнева и начала свою карьеру как артистка балета в Казахском Национальном



Академическом театре оперы и балета имени Абая. Балет стал моей первой школой восприятия и научил меня видеть человека через форму, пластику и состояние. Затем началась моя педагогическая деятельность. Более 27 лет я работала педагогом-хореографом, получила два высших образования: педагогическое и юридическое, и основала собственную танцевальную студию Dance Studio A.B. Опыт работы в качестве члена жюри на республиканских и международных танцевальных конкурсах сформировал тонкое понимание присутствия, движения и визуального восприятия человека.

Но в какой-то момент я почувствовала, что выросла из одной роли. Мне стало важно работать глубже – не только с телом, но с внутренним состоянием человека.

Три года назад я закрыла свою студию и пришла в имидж-стилистику. Для меня это не про смену профессии, а про эволюцию.

Сегодня я работаю со стилем как с языком, при помощи которого человек может проявить свою глубину, то есть

работаю не с гардеробом, а с визуальным кодом личности.

Моя задача – не изменить внешний вид, а выстроить соответствие между тем, кто человек есть, и тем, как он воспринимается окружающими.

– **Насколько сложно, будучи взрослым состоявшимся человеком, решиться на смену профессии и начать всё с нуля?**

– Самое сложное не в том, чтобы сменить профессию. Самое сложное – разрешить себе стать другой. Во взрослом возрасте мы часто держимся за стабильность, за образ себя, к которому привыкли окружающие. Но настоящие перемены начинаются тогда, когда ты выбираешь себя и начинаешь создавать себя заново.

И в этом процессе я действительно стала другой – более собранной. Изменился не только мой стиль, но и внутреннее ощущение себя: я как будто наполнилась собой заново (*улыбается*).

– **На ваш взгляд, важна ли для женщины поддержка в такой период перемен? Кто стал вашей опорой?**

– В такие периоды особенно важно не оставаться одной. Какой бы сильной ни была женщина, внутри всё равно есть сомнения, страх и очень живая уязвимость. И именно тогда рядом нужны люди, которые держат тебя своей верой в моменты, когда ты сама эту опору немного теряешь.

Для меня этой опорой стала моя семья – муж, дети, мама и старший брат.

Я их очень люблю и благодарна за всё. Это люди, рядом с которыми я могу быть настоящей, которые просто верят в меня, любят и всегда рядом. Иногда этого достаточно, чтобы не остановиться и двигаться дальше.

– **Вы принимали участие в Международном чемпионате Asian Global Cup с работой Black&White Swan. Как это событие повлияло на вашу профессиональную жизнь?**

– Этот чемпионат стал для меня очень личной точкой. Моя работа Black&White Swan была напрямую связана с моим прошлым – с балетом.

Но это была не просто отсылка к прошлому. Это была история про дуальность: про силу и уязвимость, контроль и свободу, свет и тень внутри каждой женщины.

Особенно важным для меня стало то, что моделью выступила моя дочь. Она не просто примерила созданный мной образ, она его прожила и очень тонко передала всю глубину задумки. После этого проекта я по-другому почувствовала себя в профессии – более глубоко и уверенно.

– **Где сегодня можно увидеть вашу работу Black&White Swan?**

– Мою работу Black&White Swan можно будет увидеть в рамках планируемой выставки, посвященной международному Дню имидж-стилиста, где она будет представлена уже не просто как конкурсный образ, а как самостоятельное художественное высказывание. Для меня важно показать эту работу в пространстве, где

каждый сможет ее увидеть, прочувствовать ее глубину и идею.

– **Что для вас стало самым личным и важным в этом проекте помимо профессионального результата?**

– Самое важное – это момент соединения. Соединения моего прошлого и настоящего, профессионального и личного. Этот проект стал для меня не просто реализацией идеи, а внутренним диалогом с собой. Он стал очень личным – благодаря участию моей дочери и тому смыслу, который я в него вложила. Это была не просто работа, а часть моей жизненной истории.

– **Вы производите впечатление утонченного и сильного человека одновременно. Как вам удается сохранять внутренний баланс и женственность в таком активном ритме жизни?**

– Для меня баланс – это не про идеальное равновесие, а про честность с собой.


Я позволяю себе быть разной: сильной, когда нужно идти вперед, и мягкой, когда важно остановиться и услышать себя. Женственность для меня – это не про форму, а про состояние. Это про контакт с собой, про умение чувствовать и не предавать свои внутренние ощущения.

И, наверное, главный принцип, который меня ведет: не бояться перемен. Потому что каждый раз, когда ты выбираешь себя, даже если это страшно, ты становишься более целостной. И именно в этом, как мне кажется, и рождается настоящий баланс.

Баланс начинается в тот момент, когда ты перестаешь бояться перемен и начинаешь выбирать себя.



«Новая Я»: путь к телу мечты

 dina_hudeem_na_pp
+7-702-570-10-52

Динара Шариева – диетолог-нутрициолог и автор программы «Новая Я», которая уже помогла сотням женщин не просто снизить вес, а полностью пересобрать отношение к своему телу, питанию и жизни. Ее путь в профессию начался не с теории, а с личного опыта. Это были годы борьбы с лишним весом, десятки безуспешных диет и поиск решения, которое действительно работает вдолгую. Именно этот путь привел Динару к нутрициологии, а позже к созданию собственной системы, где нет места жестким ограничениям и временным результатам. Сегодня ее программа «Новая Я» не про очередной марафон похудения, а про комплексную трансформацию: от питания и привычек до мышления и самооценки. В интервью Динара рассказала, почему диеты не работают в долгосрочной перспективе, какие ошибки чаще всего мешают женщинам сбрасывать вес и что на самом деле стоит за устойчивыми изменениями тела и образа жизни.

Динара, как начался ваш путь в нутрициологию? Что привело вас к созданию программы «Новая Я»?
– Мой путь в нутрициологию начался с личной истории. В какой-то момент жить с лишним весом стало по-настоящему тяжело. После сотен безуспешных попыток похудеть с помощью диет и спорта я решила попробовать правильное питание. Тогда, в 2018 году, ПП еще не было таким популярным, как сейчас, и мне казалось, что это что-то сложное и почти недостижимое. Было страшно начинать, но уже первые результаты вдохновили меня двигаться дальше и полностью изменить свое отношение к питанию и к себе.



Именно этот опыт позже привел меня к созданию проекта «Новая Я». Мне хотелось показать людям, что похудение – это реально, и доказать каждому, кто мечтает изменить себя, что сделать это может абсолютно любой человек.

– Сегодня много информации о похудении. В чем главное отличие вашего подхода от классических диет и марафонов?

– Сегодня действительно существует огромное количество информации о похудении. Главное отличие моего подхода в том, что я не называю свой проект марафоном, потому что это гораздо больше, чем просто временный процесс. Участники программы не только снижают вес – многие из них восстанавливают здоровье, беременеют и полностью меняют свою жизнь. От классических диет моя система также существенно отличается. Диеты обычно основаны на строгих ограничениях и исключении целых

групп продуктов. В моей программе мы не «урезаем» питание, а убираем лишь определенный список бесполезных продуктов. Это так называемые «продукты-паразиты», которые не приносят пользы организму.

И главное отличие моего подхода звучит так: «Чтобы худеть – нужно есть». Мои клиенты снижают вес без диет и изнуряющих тренировок, возвращаясь к нормальному здоровому питанию и балансу.

– Почему, на ваш взгляд, большинство людей не могут удержать результат после похудения?

– На мой взгляд, основная причина в том, что диета по своей сути не может стать образом жизни. Обычно это очень ограниченное питание, где исключается большое количество продуктов. Такие схемы нельзя соблюдать долго – чаще всего не более 14 дней. Поэтому диеты дают краткосрочный результат: они работают «здесь и

сейчас», но практически не помогают удержать вес в долгосрочной перспективе или сбросить более 10 кг устойчиво. Кроме того, придерживаться диет могут только абсолютно здоровые люди, и даже для них это временное решение.

Правильное питание устроено иначе – оно работает всю жизнь. И именно поэтому удержание веса после снижения становится простым и естественным процессом, если ПП становится образом жизни. В таком случае контроль веса уже не требует усилий – это просто новая привычная система питания.

– Какие ключевые ошибки чаще всего совершают женщины, когда пытаются снизить вес самостоятельно?

– Большинство людей имеют только поверхностные знания о питании и снижении веса. Поэтому совершают три серьезные ошибки.



1. Вводят жесткие ограничения.
2. Худеют только на «силе воли».
3. Ожидают быстрых результатов.

– В вашей программе «Новая Я» – это больше про питание или про мышление и привычки? Как вы выстраиваете этот баланс?

– Программа «Новая Я» включает

- * мышление,
- * привычки,
- * режим,
- * отношение к себе,
- * эмоциональное состояние,
- * любовь к своему телу,
- * дисциплину без жестокости,
- * заботу о здоровье,
- * энергию и качество жизни.

Правильное питание – не значит «сидеть на диете»! Это когда ты

- * умеешь слышать свой организм,
- * не заедаешь стресс,
- * не наказываешь себя голодом,
- * выбираешь еду с заботой о себе, а не из чувства вины.

– С какими внутренними блоками или убеждениями чаще всего сталкиваются ваши участницы на пути к трансформации?

– Чаще всего не только с пищевыми привычками, но и с внутренними установками и психологическими блоками.

Назову самые распространенные из них.

- «У меня всё равно не получится» – после прошлых неудачных попыток появляется страх снова сорваться и разочароваться в себе.
- Привычка заедать эмоции. Стресс, тревога, одиночество или усталость часто компенсируются едой, которая становится способом «успокоиться».
- Ожидание быстрых результатов. Если изменения не видны уже через неделю, появляется разочарование и пропадает мотивация.
- Нелюбовь к себе. Многие начинают путь к снижению веса через критику и недовольство собой, а не через заботу и принятие.
- Установка «или идеально, или никак». Даже небольшое отклонение от плана воспринимается как провал: «Если съела что-то лишнее, всё испорчено».
- Страх изменений. Иногда лишний вес становится своеобразной психологической защитой, и человек подсознательно боится новой версии себя.
- Отсутствие поддержки. Непонимание или обесценивание со стороны близких, а также постоянные соблазны вроде «да съешь ты уже» сильно мешают процессу.
- Установки из детства. Фразы и привычки, сформированные в детстве: «Доедай всё», «Еда как награда», «Без сладкого нельзя», часто продолжают влиять на поведение в более старшем возрасте.

– Как меняется не только тело, но и жизнь женщин после прохождения вашей программы? Есть ли особенно запоминающиеся кейсы?

– Запоминающихся кейсов у меня действительно много: это и снижение веса от минус 30 до 80 кг, и долгожданные беременности у женщин с диагнозом «бесплодие», и значительное улучшение состояния у онкобольной в процессе комплексной работы над образом жизни.

Также происходят глубокие личные трансформации: кто-то принимает решение выйти из отношений с абьюзером, кто-то находит в себе силы начать новую жизнь, а многие девушки после прохождения программы выходят замуж и полностью меняют качество своей жизни.

Изменения касаются не только тела, но и внутреннего состояния, уверенности в себе и отношения к собственной жизни.

Детская остеопатия опыт Максата Жолдасулы

 maksat_osteopat

Путь в профессию у Максата Жолдасулы начался не с теории, а с личного опыта, который навсегда изменил его взгляд на здоровье ребенка. Столкнувшись с непростым диагнозом в собственной семье, он оказался по другую сторону медицины – в роли родителя, который ищет ответы и помощь. Именно тогда он впервые увидел, насколько тонко и глубоко может работать остеопатия и как мягкое воздействие способно запускать важные изменения в состоянии ребенка. Сегодня Максат Жолдасулы – детский остеопат, который помогает детям с самыми разными функциональными нарушениями, а родителям – лучше понимать особенности развития ребенка и роль комплексного подхода к его здоровью.

Максат, как вы пришли в остеопатию? Почему выбрали именно работу с детьми?

– Мой путь в остеопатию начался с личной истории. Когда у моего младшего сына диагностировали расстройство аутистического спектра, наша семья столкнулась с длительным поиском эффективной помощи. Мы проходили различные методы реабилитации и коррекции, консультировались у разных специалистов. Именно тогда я впервые столкнулся с остеопатией и увидел, как после нескольких остеопатических сеансов произошли положительные изменения в поведении моего сына. И я понял, насколько тонко и комплексно остеопатия может влиять на состояние ребенка.

Для меня это стало не просто профессиональным интересом, а осознанным выбором жизненного пути. Я осознал, насколько важен ранний и грамотный подход к детскому организму, особенно в периоды активного формирования нервной системы.



Сегодня основное направление моей работы – помощь детям с функциональными нарушениями, последствиями родовых нагрузок, задержками речевого и психомоторного развития, нарушениями сна, поведения и адаптации.

– В чем особенность детской остеопатии?

– Детская остеопатия существенно отличается от взрослой как по подходу, так и по техникам работы. Организм ребенка находится в постоянном развитии, ткани обладают высокой пластичностью,

а нервная система – повышенной чувствительностью к любым внешним и внутренним воздействиям. Поэтому в практике с детьми применяются исключительно корректные физиологичные техники, направленные не на «силовое воздействие», а на восстановление естественного баланса организма. Остеопат оценивает не только локальную проблему, но и взаимосвязь между нервной системой, опорно-двигательным аппаратом, черепом, внутренними органами и общим развитием ребенка. Главная задача детской остеопатии – помочь организму адаптироваться и создать условия для правильного развития.

– Многие родители опасаются мануального воздействия на ребенка. Насколько остеопатия безопасна для детей? С какого возраста можно начинать?

– Это абсолютно понятный и естественный вопрос для родителей. Важно понимать, что детская остеопатия не имеет ничего общего с грубыми мануальными техниками. Работа с ребенком проводится очень бережно и атравматично.

При наличии соответствующего образования и клинической подготовки остеопатические методы считаются безопасными для детей, включая новорожденных. Во многих случаях осмотр ребенка рекомендован уже в первые недели жизни, особенно после сложных или затяжных родов, кесарева сечения, гипоксии, вакуум-экстракции и других факторов родовой нагрузки. Перед началом работы обязательно оценивается состояние ребенка и исключаются противопоказания.



Жан-Пьер Барраль – французский остеопат, физиотерапевт. Получил мировую известность благодаря разработке метода висцеральной манипуляции – работы с внутренними органами путем применения деликатной ручной техники.

При необходимости остеопат работает совместно с педиатрами, неврологами, ортопедами и другими специалистами.

– С какими проблемами у новорожденных и детей раннего возраста остеопат может помочь наиболее эффективно?

– Наиболее часто родители обращаются с такими состояниями, как

- * последствия родовых травм и компрессий,
- * кривошея и асимметрия тела,
- * нарушение сна и повышенная возбудимость,
- * колики, частые срыгивания, проблемы с пищеварением,
- * задержка моторного и речевого развития,
- * нарушение осанки,
- * гипертонус или мышечная слабость,
- * трудности с концентрацией внимания и адаптацией.

Важно понимать, что остеопатия не заменяет основное лечение и не является «чудо-методом». Однако в составе комплексного подхода она может значительно улучшить адаптационные возможности организма и повысить эффективность реабилитации.

– Как родителям понять, что ребенку действительно нужен остеопат?


– Поводом для консультации могут быть как выраженные жалобы, так и менее заметные признаки: беспокойный сон, постоянный плач без очевидной причины, асимметрия головы или тела, сложности с кормлением, задержка речевого или моторного развития, нарушение осанки, частые головные боли у детей старшего возраста. Также профилактический осмотр у остеопата может быть полезен в периоды активного роста ребенка, перед началом обучения в школе, после травм или значительных физических и эмоциональных нагрузок. Но не стоит забывать, что ребенок обязательно должен наблюдаться у профильных врачей, и что работа остеопата является частью комплексного подхода к здоровью.

– Что вы порекомендовали бы родителям для поддержания здоровья ребенка в повседневной жизни помимо визитов к специалисту?

– Самое важное – это системный подход к здоровью ребенка. Большое значение имеют режим сна, полноценная физическая активность, сбалансированное питание, ограничение избыточного экранного времени и правильная организация рабочего места ребенка. Не менее важен эмоциональный климат в семье. Детская нервная система очень чувствительна к стрессу, конфликтам и перегрузкам. Спокойная, поддерживающая атмосфера, внимание к эмоциональному состоянию ребенка и своевременное обращение к специалистам играют огромную роль в гармоничном развитии. И, конечно, я всегда рекомендую родителям не заниматься самодиагностикой, а при любых сомнениях обращаться к квалифицированным специалистам.

Язык как инструмент будущего



 [indira_mukhametzhanoyna](https://www.instagram.com/indira_mukhametzhanoyna)
[headwayastana](https://www.headwayastana.tilda.ws/ieltshtml)
[tilda.ws/ieltshtml](https://www.tilda.ws/ieltshtml)

Индира Мухаметжановна международный сертифицированный преподаватель английского языка, IELTS-тренер и основатель языковой школы Headway. Ее путь в профессию начался с детской мечты об изучении языков и привел к созданию собственного образовательного пространства, где обучение строится не только на знаниях, но и на личной вовлеченности и поддержке, показывая реальные результаты студентов. В этом интервью Индира Мухаметжановна рассказывает о своем профессиональном становлении, современных запросах

студентов, корпоративном обучении и о том, почему изучение языка сегодня – это не просто навык, а инструмент, который меняет качество жизни, расширяет горизонты и укрепляет уверенность в себе.

Индира, расскажите, с чего начался ваш путь в преподавании английского языка. Как появилась идея создать собственную языковую школу?

– С самого детства я чувствовала, что иностранные языки – это мое. Я родом из Уральска, и училась в экспериментальном классе с углубленным изучением английского языка, где мы ежедневно занимались с его носителями. Тогда я и решила, что

хочу стать переводчиком и уехать в США.

К окончанию школы у меня уже была сильная база английского, но я выбрала финансы, окончила вуз, работала в банке. Однако быстро поняла, что это не мое – не хватало вдохновения и живого общения. Позже я получила второе образование – филологическое. После переезда в Астану начался новый этап жизни. Я устроилась в образовательный центр, а затем начала преподавать, и именно тогда всё и сложилось. Мне искренне нравилось видеть прогресс учеников, их эмоции и результаты. Я поняла, что преподавать – это мое призвание.

Я повышала квалификацию, проходила обучение в Москве, Сингапуре, получила сертификат Cambridge CELTA, дающий право преподавать по всему миру. Когда я решила открыть свое дело, у меня был минимальный бюджет: хватило лишь на аренду маленького кабинета. Я была в декрете со вторым ребенком, без поддержки и в чужом городе. Но я решила начать!

Каждого клиента я привлекала сама – раздавала листовки, расклеивала объявления, общалась с людьми. Постепенно заработало «сарафанное радио», появились ученики, отзывы, возвращающиеся клиенты. Кабинет ожил. Сегодня я понимаю: именно тогда сформировалась я как преподаватель и как предприниматель – человек, который смог создать свое дело с нуля и превратить его в живое пространство для обучения.

– Какие языковые направления сейчас наиболее востребованы у студентов вашей школы, и почему?

– Сейчас я развиваю направления китайского, немецкого, испанского и казахского языков. Это помогает студентам поступать на бакалавриат и в магистратуру, сдавать экзамены международного уровня, а также тем, кто планирует

эмиграцию и адаптацию в другой стране. Кроме того, для многих людей знание языка становится ключевым для карьерного роста и профессионального развития. Особенно заметно растет интерес к китайскому языку – всё больше желающих поступают в университеты Китая. Также усиливаются партнерские, торговые и бизнес-связи между странами.

– Вы активно развиваете и направление корпоративного обучения. С какими запросами чаще всего приходят компании? Чем этот вид обучения отличается от классических курсов?

– За 15 лет преподавания у меня был опыт корпоративного обучения в таких компаниях, как «Казатомпром» и EWP, а сейчас я обучаю сотрудников инвестиционной компании. Корпоративное обучение всегда имеет четкую практическую задачу: повышение эффективности сотрудников, развитие деловых навыков, улучшение коммуникации внутри компании и с иностранными партнерами. Оно строится по фиксированному графику, проводится в офисе или онлайн и ориентировано на группы сотрудников.

В отличие от классических курсов, где мотивация чаще внутренняя, в корпоративном обучении она в основном внешняя и подразумевает карьерный рост, выполнение требований компании, участие в международных проектах.

По сути, корпоративное обучение – это не просто изучение языка, а полноценный инструмент для развития бизнеса.

– Многие ваши ученики готовятся к поступлению в зарубежные вузы. С какими основными трудностями они сталкиваются? Как вы помогаете их преодолеть?

– Поступление за рубеж – это всегда стресс не только для студентов, но и для родителей. Оно связано не только с экзаменами и документами, но и с эмоциональной нагрузкой и неопределенностью. Одна из главных трудностей – выбор профессии и университета. Многие подростки не понимают, кем хотят быть, а родители нередко навязывают «надежные» варианты вместо тех, что действительно откликаются ребенку. В ответ на это я запускаю профориентационный тур «Подросток + родитель» в Италию, где мы посещаем университеты, знакомимся с профессиями и совмещаем это с путешествием. Сложным фактором остается и финансовый вопрос. Я рекомендую рассматривать и университеты Казахстана, а также международные программы с грантами. При хорошем GPA и IELTS от 6.5 это вполне достижимо при грамотной подготовке. Я готовлю к IELTS уже пять лет, и мои студенты поступают в вузы по всему миру.

Еще одна проблема – информационный хаос, так как существует множество вузов, программ и дедлайнов, в которых легко запутаться и пропустить важные сроки. Мы помогаем выстроить четкий план поступления. После поступления начинаются новые вызовы: переезд, адаптация, самостоятельная жизнь и учебная нагрузка. Даже при владении хорошим английским студентам бывает сложно. Например, не все, кто уехал

учиться в Малайзию, смогли остаться после первого года – знание языка не всегда гарантирует легкую адаптацию к академической среде.

– В чем ключевое отличие эффективного преподавания языка для взрослых и для подростков?

– Работа с подростками требует сначала преодолеть равнодушие, неуверенность или, наоборот, ощущение «я всё знаю». Для них язык – это способ самовыражения и часть их мира. Они быстро загораются, но также быстро теряют интерес, если нет эмоций и смысла. Поэтому важно говорить с ними на их языке – используя музыку, сериалы и темы, которые им близки. Им особенно важно чувствовать поддержку, интерес к их личности и веру в них.

С людьми взрослыми всё иначе. У них другая мотивация, и часто присутствуют внутренние барьеры: страх, неуверенность, мысль «у меня не получится» или «уже поздно». Но при этом они более осознанны и ответственны. Они ценят результат, структуру обучения и уважительное отношение к их времени. С подростками важно зажечь интерес, с людьми взрослыми – дать уверенность и поддерживать прогресс. Первым нужно объяснить, зачем им это, вторым – показать, что они действительно способны. По сути, разница не в методике, а в подходе: подростка важно вдохновить, взрослого – поддержать. И в обоих случаях результат один – знание языка становится не просто навыком, оно дает уверенность в себе.



Экраны, которые работают на бренд

 led_creative.asia
www.led-creative.asia

Еще несколько лет назад LED-экраны воспринимались как элемент масштабной наружной рекламы, доступный лишь крупным международным брендам. Сегодня digital-визуализация становится частью городской среды, ритейла и архитектуры, а технологии помогают бизнесу не просто привлекать внимание, а выстраивать полноценную коммуникацию с аудиторией. Прозрачные экраны, интерактивные поверхности, digital-витрины и 3D-контент постепенно меняют представление о том, как должна выглядеть современная реклама. Компания LED Creative Asia работает на стыке технологий, дизайна и digital-рекламы, создавая LED-решения для коммерческих пространств по всему Казахстану. Основатель компании Кристина Ветер рассказала о том, как меняется рынок визуальных технологий, почему сегодня недостаточно просто установить экран и какие тренды уже формируют будущее digital-рекламы.

Кристина, расскажите историю зарождения компании Led Creative Asia. С чего всё начиналось?

– Компания Led Creative Asia появилась из понимания того, что рынок наружной рекламы и визуальных решений в Казахстане стремительно меняется. Когда мы начинали, LED-экраны в основном воспринимались как нечто сложное, дорогое и доступное только крупным международным брендам. Но мы видели, что потенциал гораздо шире. Первые проекты были небольшими – локальные рекламные конструкции, LED-решения для магазинов и торговых пространств. Постепенно мы начали работать с более крупными объектами, фасадными экранами,



digital-витринами и нестандартными архитектурными решениями. Для меня было важно создать не просто компанию по продаже экранов, а команду, которая умеет полностью сопровождать проект от идеи и визуальной концепции до монтажа, настройки и дальнейшей поддержки. Сегодня Led Creative Asia – это уже полноценная компания в сфере digital-визуализации и LED-технологий, работающая с ритейлом, outdoor-рекламой и коммерческими пространствами.

– Как устроен процесс внутри компании: от идеи и запроса клиента до установки LED-решения на объекте?

– Процесс всегда начинается с задачи клиента. Важно понять не только технический запрос, но и бизнес-цель: зачем компании нужен экран, какую аудиторию она хочет привлечь, какой эффект получить. После этого мы анализируем локацию, трафик, особенности помещения или фасада, подбираем формат LED-решения, шаг пикселя, яркость, конструктив и визуальную

подачу. Далее подключаются дизайнеры, инженеры и техническая команда. Мы сопровождаем проект, включающий такие этапы, как разработка концепции, визуализация, подбор оборудования, производство и поставка, монтаж, настройка контента и системы управления, сервисное сопровождение. Для нас важно, чтобы клиент получил не просто экран, а рабочий инструмент для продаж, рекламы и коммуникации с аудиторией.

– С какими запросами чаще всего приходят бренды и ритейл сегодня? Как меняется их понимание цифровых рекламных решений?

– Сегодня бренды хотят не просто разместить рекламу, а создавать впечатление и вовлекать аудиторию. Особенно это заметно в ритейле и fashion-сегменте. Часто обращаются за LED-витринами, фасадными экранами, прозрачными LED-решениями, digital-инсталляциями внутри магазинов, нестандартными рекламными конструкциями. Если раньше многие воспринимали LED только как яркий экран, то сейчас бизнес понимает, что digital-решения напрямую влияют на внимание, узнаваемость бренда и продажи.



Компании стали больше думать об эстетике, динамике контента и клиентском опыте. Особенно это заметно у международных брендов и крупных торговых сетей.

– Можете привести пример наиболее интересного или нестандартного проекта Led Creative Asia?

– Один из интересных проектов – установка прозрачного LED-экрана для магазина Under Armour в Астане. Это был проект, где важно было сохранить архитектуру и визуальную легкость пространства, при этом сделать экран максимально заметным и технологичным.

Также нам запомнились проекты с нестандартной геометрией экранов. Например, LED-решения на колоннах, изогнутые конструкции и интеграция экранов в интерьер fashion-ритейла. Вообще, самые интересные проекты – это те, где нужно не просто установить оборудование, а придумать решение, которое станет частью пространства и бренда.

– С какими основными трудностями вы сталкиваетесь в реализации проектов?

– Одна из главных сложностей – это сочетание скорости, качества и технической точности. Каждый объект индивидуален: имеются разные фасады, инженерные ограничения, влияют, кроме того, погодные условия, особенности электрики и монтажа. Рынок LED-технологий развивается очень быстро, поэтому важно постоянно следить за новыми решениями, обновлять подходы и поддерживать высокий уровень сервиса. Важна также грамотная интеграция digital-рекламы в городскую среду. Сегодня недостаточно просто установить экран. Важно, чтобы он выглядел эстетично, соответствовал архитектуре и работал эффективно для бизнеса.

– Какие тренды в digital-рекламе и визуальных технологиях сегодня формируют рынок? Каких изменений в этой сфере стоит ожидать в будущем?

– На данный момент рынок движется в сторону более технологичных и визуально интегрированных решений. Очень активно развиваются прозрачные LED-экраны, 3D-контент, интерактивные digital-поверхности, AI-интеграции, синхронизация экранов с digital-маркетингом и аналитикой. Также становится важным сочетание технологий и дизайна. Клиенты хотят, чтобы LED-решение выглядело премиально и становилось частью визуальной идентичности бренда. В будущем digital-реклама станет еще более персонализированной, интерактивной и связанной с искусственным интеллектом. Экраны уже перестают быть просто носителями рекламы. Они становятся полноценным инструментом коммуникации между брендом и человеком.

Не только про оценки: как экзамены вскрывают внутреннее состояние ребенка



 [_tatiana_pilipenko](#)
+7-701-722-02-27

С приближением периода экзаменов в семьях всё чаще нарастает напряжение. Подростки начинают испытывать тревогу, усталость и внутреннее давление, которое не всегда связано только с объемом учебного материала. Родители, в свою очередь, тоже оказываются в состоянии беспокойства. О том, почему экзаменационный период так сильно влияет на психологическое состояние подростков, где на самом деле рождается тревога и как семейная система усиливает или, наоборот, снижает напряжение, рассказывает Татьяна Пилипенко – психолог, работающий по методу «Терапия Души».

Татьяна, с какой возрастной категорией вы работаете? Как давно практикуете?
– Последние несколько лет я работаю со взрослыми. И на основании этого опыта могу сказать, что чем раньше человек приходит в терапию, тем легче и быстрее он справляется со своими проблемами. А так как моя миссия – сделать место, в котором я живу, более комфортным для проживания, то я решила начать работать с детьми и подростками. Чем дольше я практикую, тем больше понимаю: ребенка невозможно рассматривать отдельно от семьи, в которой он живет. Потому что семья – это система, и если один из элементов

системы сбоит, то ломается вся система целиком. Особенно это видно в подростковом возрасте. Сейчас дети сталкиваются с огромной внутренней нагрузкой. И далеко не всегда умеют с ней справляться. Поэтому в своей работе я исследую не только поведение ребенка, но также эмоциональное состояние семьи, роли внутри семьи, тревоги родителей, непрожитые чувства, внутреннее напряжение, в котором живет ребенок. Именно поэтому у меня есть одно важное условие: в терапию должен пойти хотя бы один из родителей, но лучше, конечно, чтобы пришли оба. Дети очень хорошо реагируют на терапию, но без работы с родителями они возвращаются в дом, где ничего не изменилось.

– Почему экзамены негативно влияют на подростка?

– Экзамен очень редко является настоящей причиной того состояния, в котором оказывается ребенок. Родителям часто кажется: «Вот начались экзамены, и появилась тревога». Но если подойти рациональнее, то становится очевидно, что тревога появилась намного раньше. Экзамен – это очень проявляющая ситуация, он просто стал той точкой, где ее уже невозможно скрыть или компенсировать. Он словно подсвечивает всё, что уже есть в психике ребенка. Если подросток долго живет в напряжении, если у него нет ощущения безопасности, если любовь в семье бессознательно воспринимается через достижения, оценки, результаты – именно в ситуации экзамена это начинает выходить наружу. И тогда реакция ребенка становится намного сильнее, чем требует сама ситуация. На уровне психики экзамен часто воспринимается не как «проверка знаний», а как проявление неуверенности: «Справлюсь ли я?»,

«Имею ли я право ошибиться?», «Будут ли меня любить, если я не идеален?». И это уже совсем другая глубина переживания. Иногда подросток сидит перед тестом, а внутри у него не страх математики, а страх разрушиться от чужого разочарования. Именно поэтому я говорю, что экзамен – это симптом. Он показывает не только уровень подготовки ребенка. Он показывает, в каком внутреннем состоянии ребенок живет уже долгое время.

– По каким признакам родители могут понять, что причина кроется глубже, чем кажется на первый взгляд?

– Чтобы дать более точный ответ на этот вопрос, нужно знать возраст ребенка, потому что у каждого возраста свои возрастные задачи. Например, у подростков 12–15 лет одна из задач – получить авторитет среди сверстников. Это возраст перестройки психологического и физиологического состояния, и родители начинают замечать внешние проявления: ребенок стал агрессивным, замкнулся, начал плохо учиться, боится экзаменов, появились истерики, апатия, зависимость от телефона, нежелание общаться. Но очень важно оценивать не только само поведение, а то, что за ним стоит. Дети не умеют словами объяснять свое состояние, и тогда психика начинает «говорить» через поведение, тело или эмоциональные реакции. И здесь важно не бороться только с симптомом. Потому что за ленью может стоять истощение. За агрессией – сильная внутренняя боль. За апатией – эмоциональное выгорание. А за страхом – ощущение, что ребенок не имеет права ошибаться.

– Сталкиваетесь ли вы с сопротивлением в своей практике?

– Да, самое частое сопротивление – это страх самих родителей пойти в терапию и посмотреть на правду о себе, о своей семье. Потому что намного проще говорить: «Поработайте с ребенком, с мужем/женой». А еще проще списать всё на подростковый возраст и ничего не делать. Да, этот возраст пройдет, но если проблемы этого возраста не решить сейчас, они никуда не денутся. Наступит новый возраст, появятся новые проблемы. И все нерешенные вопросы будут тащиться тяжелым грузом во взрослую жизнь. А это же не просто груз, это, например, невозможность влиться в рабочий коллектив, выстроить иерархию с сотрудниками, построить бизнес-процессы и т.д. Иногда родители боятся, что психолог начнет их обвинять. И я понимаю этот страх. Часто родители сами находятся в огромной усталости и тревоге. И моя задача – не обвинить семью, а помочь ее членам начать слышать друг друга. Еще одно сопротивление – ожидание «быстрой починки ребенка». Но психика так не работает. Если состояние формировалось годами, если ребенок долго жил в тревоге, напряжении или эмоциональном одиночестве, важно работать на более глубоком уровне, а не только убирать внешнее проявление. Метод, в

котором я работаю, не предполагает долгосрочную терапию.

– В чем уникальность вашего подхода? Почему он помогает быстро находить первопричину проблемы?


– Я работаю по методу «Терапия Души», автором которого является Евгений Валентинович Теребенин. Этот метод позволяет достаточно быстро выйти на точку запуска: событие, непрожитое чувство, внутренний конфликт, роль человека внутри семьи или состояние, в котором психика когда-то «застряла». И когда становится видна настоящая причина, очень многое в жизни человека начинает, наконец, складываться в понятную картину. Мне очень нравится, что этот подход помогает не обвинять человека, а «починить» то, что было «поломано». И очень часто уже после первых встреч родители говорят: «Теперь я хотя бы понимаю, что происходит с моим ребенком». А когда возникает понимание, появляется и возможность реально помочь, а не бесконечно бороться только с внешними проявлениями проблемы.

– Что вы хотели бы сказать родителям, которые пока боятся или откладывают обращение к психологу, считая, что «само пройдет»?

– Важно понимать: детям не нужны идеальные родители. Им нужны живые взрослые, рядом с которыми безопасно быть несовершенным и настоящим. Не нужно ждать, пока станет совсем плохо. Обращение к психологу – это не показатель «плохих родителей», а показатель того, что взрослым не всё равно, что происходит с ребенком.



Цена точности: почему бухгалтерские услуги становятся дороже

 tochnyi_uchet.kz
www.tochnyi-uchet.kz
WhatsApp: +7-708-708-00-40

Марина Ляпина – директор бухгалтерского агентства «Точный учет», магистр экономики, налоговый консультант, член Палаты профессиональных бухгалтеров Республики Казахстан, обладатель международной квалификации «Сертифицированный Публичный Бухгалтер» (CIPA).

Марина, расскажите, какого рода услуги оказывает агентство «Точный учет».

– Наше агентство оказывает услуги по комплексному бухгалтерскому и налоговому сопровождению юридических лиц и ИП. Мы полностью берем на себя ведение бухгалтерского учета: от обработки первичной документации до подготовки и сдачи отчетности. Среди наших клиентов компании и ИП как Казахстана, так и России. В команде работают специалисты, которые отдельно специализируются на учете в РК и РФ, что позволяет учитывать особенности законодательства каждой страны.

– Почему бухгалтерские услуги становятся дороже?

– Сегодня рынок бухгалтерских услуг переживает серьезную нагрузку. Государство постоянно вводит новые требования, усложняет формы отчетности и запускает дополнительные цифровые сервисы. При этом квалифицированных специалистов на рынке не хватает. Появляются новые государственные платформы – Енбек, НКТ, ЕЛК, ИСНА и другие. По сути, каждая из них формирует собственный набор правил и процедур, которые бухгалтеру необходимо изучать и применять на практике.



Из-за постоянных изменений специалисты вынуждены регулярно проходить обучение, отслеживать обновления законодательства и адаптироваться к новым требованиям. Всё это напрямую влияет на стоимость бухгалтерских услуг.

– В последнее время в Казахстане проводится активная цифровизация государственных услуг. Помогает ли это бизнесу?

– Я не вижу настоящей цифровизации. Государство создало множество разрозненных сайтов для сдачи форм отчетности, целесообразность которых весьма сомнительна. Электронный кабинет налогоплательщика, Енбек, ИС ЭСФ, ЕЛК, НКТ и другие существенно усложняют работу бухгалтера. Каждый портал работает совершенно обособленно, не имеет общей структуры и даже единой

системы доверенностей. Кроме того, портал ИС ЭСФ регулярно зависает от «перегрузки», а новый Кабинет налогоплательщика работает нестабильно. В результате бухгалтер тратит огромное количество времени на посторонние задачи – ему надо разобраться, почему «не уходит» ЭСФ, найти, «куда делись лицевые счета в ИСНА» или разобраться в том, как загрузить список товаров из 1С в новый портал НКТ. Мы получаем от клиентов электронные доверенности и берем на себя взаимодействие со всеми этими платформами. Но нужно понимать, что все эти дополнительные задачи тоже повышают стоимость бухгалтерских услуг.

– В каких случаях аутсорсинговая бухгалтерия становится эффективным решением?



– Аутсорсинг позволяет снизить расходы – не требуется рабочее место, компьютер, нет налогов на зарплату и больничных. Но я предлагаю посмотреть шире. Существует миф, что бухгалтер в офисе – это гарантия контроля, потому что он «под рукой». На самом деле штатный сотрудник часто попадает в одну из крайностей – либо он становится псевдоуниверсальным специалистом: и финансистом, и экономистом, и личным помощником с размытыми функциями и ответственностью, либо «темной лошадкой», которая присутствует в офисе с 9 до 18 часов.

Аутсорсинговая модель отличается тем, что ориентирована прежде всего на результат, выстроенные процессы и постоянную оптимизацию.

– Что остается «за кадром» бухгалтерской работы?

– Внутри нашей работы есть несколько важных направлений, которые клиент не всегда видит: подбор кадров, постоянное обучение сотрудников, система внутреннего контроля, коммуникация с клиентами и автоматизация процессов.

– Можете рассказать подробнее о каждой из перечисленных сторон работы?

– Да, конечно. Подбор персонала сегодня – одна из самых сложных задач для любого руководителя. Уровень подготовки специалистов на рынке нередко вызывает серьезные вопросы. Предпринимателю сложно самостоятельно оценить квалификацию бухгалтера и качество его работы. Поэтому я рекомендую хотя бы раз в год привлекать

независимого бухгалтера для проверки корректности ведения бухгалтерского учета. Профессиональный специалист воспринимает это не как недоверие, а как дополнительный инструмент контроля и поддержки. Внутри нашего агентства выстроена система контрольных точек, которая позволяет проверять качество работы бухгалтеров и минимизировать риски ошибок.

Также немаловажная часть – это обучение. Законодательство меняется настолько быстро, что предпринимателям крайне сложно самостоятельно отслеживать все изменения. Например, одно из самых обсуждаемых нововведений сегодня – ограничение для компаний на общеустановленном режиме (ОУР) по вычету расходов от поставщиков, работающих на упрощенной декларации. Многие предприниматели пока не осознали последствия этих изменений. Бизнес продолжает закупать товары и услуги, рассчитывая снизить налогооблагаемую базу за счет расходов, а в итоге получает значительно больший корпоративный подоходный налог (КПН) к уплате, потому что поставщики работают на «упрощенке». Это вынуждает компании пересматривать свои бизнес-процессы и подход к выбору контрагентов.

– Как выстроена коммуникация с клиентами в вашей компании?

– Для нас очень важно, чтобы клиент быстро получал ответы на свои вопросы. Поэтому коммуникация организована через специальное приложение WhatsApp без использования личных аккаунтов. Переписку одновременно видят ведущий бухгалтер, контролер и руководство агентства. Благодаря этому клиент всегда получает оперативную обратную связь в течение рабочего дня.

Такая система позволяет не зависеть исключительно от одного сотрудника и обеспечивает дополнительный уровень контроля качества.

– Как автоматизация помогает вашим клиентам?

– Мы стараемся не просто вести учет, а оптимизировать бизнес-процессы клиента. Например, одному клиенту мы настроили Nalyk business API так, что он создает серию типовых платежных поручений прямо из своего WhatsApp без участия бухгалтера. В другом случае мы настроили менеджеру клиента ограниченный доступ в 1С бухгалтерию и обучили формированию накладных на отпуск товаров.

Такая истинная цифровизация позволяет ускорить работу, снизить влияние человеческого фактора и расходы клиента на бухгалтерские услуги.

– Если подытожить: какую главную «боль» предпринимателей сегодня закрывает ваша компания?

– Наша задача как агентства – обеспечить высокое качество бухгалтерских услуг, которые мы оказываем клиентам, за счет трех китов: высокой квалификации, оперативной коммуникации и дополнительного контроля.

BOOGAGART EVENT

ВЕСЕЛЬЕ
ПРАЗДНИК
КРЕАТИВ

инстаграм:
Boogagart
+7-707-325-27-03



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» 5 (113) май 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): 18.05.2026 г. Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94 director@tpeople.kz Отпечатано в типографии: ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макагаева, 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
Издатель и главный редактор **Дмитрий Андреев** CEO **Александр Гребенников** Редактор **Инна Шефер** PR-менеджер **Марина Бутрым** Корректор **Ирина Дмитрива** Фотограф **Виталий Кирсанов**

Официальные представители журнала For People и премии People Awards **Адил Мадиев, Еркебулан Кумаров, Куанышбек Балтабеков, Малика Кан, Марьям Исаева, Олеся Трегубенко, Санжар Баймурунов, Сабина Хамитова**
Продюсер People Awards **Диля Шарафутдинова**