

FOR PEOPLE

МАДИНА

ХУСАИНОВА

*руководитель представительства международной
фармацевтической компании SPEY в Казахстане*



location: @zerkalo.location

SPEY – лидер, меняющий здоровье Казахстана

 spey.kz
www.spey.com
M.husainova@neolife.kz

В современном обществе здоровье становится высшей ценностью, а фармацевтика превращается в арену, где наука, стратегия и человеческая миссия переплетаются в единое целое.

Мадина Хусаинова, руководитель представительства международной фармацевтической компании SPEY в Казахстане – яркий пример того, как мечта помогает людям обрести новую форму. Мадина делится с читателями нашего журнала историей своего становления, рассказывает о миссии SPEY и раскрывает, как компания меняет ландшафт здравоохранения в Казахстане, делая качественные препараты доступными, а медицину – более осознанной и ответственной.

Мадина, расскажите о себе. Как вы пришли в фармацевтику? Какой путь вас привел к позиции руководителя представительства компании SPEY в Казахстане?

– Если честно, с детства я мечтала стать врачом. Меня всегда привлекала идея помогать людям, разбираться в человеческом организме, понимать, как он работает в плане здоровья. Но по жизненным обстоятельствам я выбрала экономическое направление и окончила обучение по специальности «Менеджмент и управление».

На каком-то этапе мне казалось, что я отказалась от своей мечты. Но потом я открыла для себя мир фармацевтики, и именно он стал точкой пересечения двух моих сильных сторон – любви к медицине и системного мышления в управлении.

Фармацевтика – это не просто бизнес, это отрасль, где ты каждый день сталкиваешься с вопросами

жизни, здоровья, научных открытий и реальных человеческих историй. Я поняла, что могу быть полезной именно здесь – управляя процессами, выстраивая стратегии, создавая команду, но при этом не теряя связи с медициной и смыслом жизни.

В компании SPEY я с самого начала ставила задачу – построить не просто представительство, а команду со своим лицом и ценностями. Сегодня я руковожу филиалом, где объединены знание рынка, стратегический менеджмент и искренняя вовлеченность в миссию компании – делать качественные препараты доступными и узнаваемыми.

– В чем основная миссия SPEY? Как она реализуется в нашей стране?

– Миссия SPEY – делать качественные, доступные и научно обоснованные препараты частью повседневной медицинской практики. Мы не просто продвигаем продукты – мы выстраиваем глубокий диалог с врачами, помогаем им ориентиро-

ваться в терапевтических решениях, формируем культуру доказательной медицины и поддерживаем развитие профессионального сообщества.

Наш корпоративный слоган «Здоровье – Ответственность» отражает суть нашей философии. Мы осознаем, что за каждым назначением, каждой упаковкой стоит здоровье конкретного человека, а значит, это и наша ответственность как компании, работающей в сфере медицины.

В Казахстане эта миссия реализуется через научную экспертизу, образовательные форматы для врачей, клиническую поддержку и постоянную работу с обратной связью. Мы строим долгосрочные отношения с профессиональным сообществом, фармрынком и государственными структурами, и в центре этих отношений – польза для пациента и доверие к профессионализму.

– В каких областях медицины SPEY наиболее активно представлена в Казахстане? Какие препараты или решения вы считаете наиболее значимыми для местного здравоохранения?

– Мы работаем в нескольких терапевтических направлениях, включая гастроэнтерологию, неврологию, урологию, гинекологию, оториноларингологию, ревматологию и травматологию, а также активно сотрудничаем с врачами общей практики. Это те области, где мы видим

устойчивый запрос на современные качественные препараты с клинической эффективностью.

Особо хочу отметить, что в Казахстане компания SPEY продвигает европейские препараты с уникальными составами, ориентированные на повышение комплаентности и улучшение качества жизни пациентов, особенно при хронических и воспалительных состояниях.

Мы стараемся закрывать конкретные клинические потребности, а не просто расширять портфель предложений. Благодаря этому врачи знают наши препараты не по бренду, а по результату. Это особенно важно для Казахстана, где большое значение имеет доступность, доказательная база и реальная польза для пациента.

– Как SPEY адаптирует свои инновационные продукты под потребности местных пациентов и медицинских учреждений?

– Прежде всего путем вовлечения профессионального сообщества. Мы изучаем локальную практику, обращаем внимание на назначения, на тип запросов врачей, на уровень доступности препаратов в разных регионах.

Мы также развиваем научно-медицинский маркетинг – проводим обучающие мероприятия, готовим контент с клиническими рекомендациями, участвуем в конференциях. Это позволяет говорить с врачами на одном языке и подстраивать под них не только продукт, но и весь информационный контур вокруг него.

– Какие вызовы и возможности вы видите для фармацевтического рынка Казахстана? И как SPEY планирует их учитывать в своей стратегии?

– С одной стороны, мы видим более осознанного пациента и всё более требовательного врача. С другой – растущую конкуренцию, ужесточение регуляторной среды и ускорение темпа цифровизации. И это вызов – не просто соответствовать этим изменениям, а идти впереди.

Для SPEY это возможность. Мы фокусируемся на гибкости, цифровых решениях, развитии внутренней аналитики и обучении команды. Наша стратегия – расти за счет знаний, скорости реакции и точного понимания потребностей рынка.

– Сегодня SPEY активно сотрудничает с аптечными сетями и медицинскими структурами. Какие партнерства вы считаете наиболее важными для достижения целей компании? Почему?

– Мы высоко ценим открытые и партнерские отношения с аптеками, ЛПУ, медицинскими ассоциациями и экспертными советами. Нам важно быть не просто поставщиком, а надежным и профессиональным партнером, готовым делиться экспертизой, поддерживать образование и развивать культуру взаимодействия.

Особенно значимы партнерства, где есть синергия ценностей и ориентация на пациента. Это и аптечные сети, с которыми мы развиваем клиентский сервис, и медучреждения, с которыми реализуем научные проекты и обучающие форматы.





svetlana.kuspanova
+7-705-189-81-99

Светлана Куспанова – врач по образованию, финансовый коуч и проводник трансформационной игры «Лила» по призванию.

В этом интервью она рассказала о своем вдохновляющем пути к профессии, раскрыла секреты управления бюджетом и поведала о том, как трансформационная игра «Лила» помогает находить ответы на самые сложные вопросы. Если вы хотите разобраться в своих финансовых установках и сделать шаг к изобилию, это интервью для вас!

Светлана, расскажите, пожалуйста, как вы пришли к профессии финансового коуча. С чего всё начиналось?

– Я по образованию врач-эпидемиолог, но последние 11 лет работала в фармацевтическом бизнесе. Мой путь к саморазвитию начался с увлечения фэн-шуй и чтения книг Натальи Правдиной. Я всегда чувствовала, что во мне есть огромный потенциал, и стремилась изменить свою жизнь. В 2017 году я познакомилась с методикой Мастер Кит, которая помогает работать с подсознанием. Это стало отправной точкой: я начала заниматься саморазвитием, прошла множество тренингов по психологии. Позже, в период кризиса среднего возраста, я искала себя, так как работа перестала приносить удовлетворение. Два года назад я наткнулась на рекламу обучения коучингу, прошла курс и провела первые консультации. Тогда я поняла, что это мое. В январе этого года получила сертификат как коуч женских практик и финансовый коуч. Выбрала работу в сфере финансов, так как сама сталкивалась с негативным мышлением в этой сфере и знаю, что это проблема многих. Сейчас я веду страницу в Instagram, провожу коуч-сессии и трансформационную игру «Лила», получая удовольствие от помощи людям.

– С чего начать управлять собственным бюджетом? Достаточно ли только учета доходов и расходов?

– Учет доходов и расходов важен, но начинать нужно с изменения своего мышления по отношению к деньгам. Финансовая грамотность – лишь



журналист Инна Шефер

Секреты денег и трансформации

После одной коуч-сессии женщина, сливавшая весь бюджет на импульсивные покупки, разобралась в причинах этого поведения.

часть финансового сознания. Если у человека есть страх денег, или он бессознательно их избегает, учет не поможет. Нужно фокусироваться не на экономии, а на увеличении доходов, поиске новых источников заработка. Деньги – неограниченный ресурс, в отличие от времени. Важно избегать импульсивных покупок, не создавать иллюзию контроля через шопинг. Рекомендую откла-

дывать часть дохода на конкретные цели, относясь к этим деньгам как к неприкосновенным, без лишних эмоций. Также важно ответственно подходить к долгам и вкладываться в экологичные виды бизнеса, избегая пирамид и ставок.

– Как проходит ваша работа с клиентом: от чего вы отталкиваетесь и какие методы используете для изменения мышления в сфере денег?

– Коуч-сессии проходят онлайн. Сначала я выстраиваю доверительный контакт с клиентом – это 70% успеха. Затем мы определяем его текущую ситуацию (точку А): что тревожит, какие проблемы мешают жить спокойно. Далее выясняем цель (точку В) – к чему человек стремится. Основная задача – выявить негативные установки и убеждения, связанные с деньгами, которые управляют более 90% нашей жизни на уровне подсознания. На первой сессии мы их определяем, а на второй уже прорабатываем в беседе. Это помогает клиенту осознать и изменить ограничивающие убеждения. Конечно, методик работы очень много, но в рамках одной финансовой коуч-сессии работа проходит таким образом.

– Что такое трансформационная игра «Лила»? Какую роль она играет в работе с финансовыми установками человека?

– «Лила» – древняя игра самопознания, которой более 2 000 лет. Ранее доступная только узкому кругу, сегодня она помогает людям увидеть свою жизнь со стороны.

Это не гадание и не магия, а инструмент для осознания инсайтов и поиска решений по любым вопросам: касательно финансов, отношений, здоровья, самореализации. В игре человек получает подсказки, как преодолеть психологические барьеры и двигаться к своим целям. Это не просто игра, это именно указатель пути к тем высотам и целям, к которым стремится человек. Конечно, она не дает готовых рецептов, но развивает мудрость, самоанализ, способность отличать правильный

выбор для человека от неправильного.

– Какие инсайты получают участники «Лилы» в контексте финансов?

– В игре есть клетки, отражающие ограничивающие установки – например, «жадность». Люди, попадающие на эту клетку, осознают, как страх дефицита сужает их мышление, и появляются боязнь конкуренции, зависть, нежелание делиться знаниями. Это помогает переосмыслить отношение к деньгам. Еще одна клетка – «гордыня», связанная с низкой самооценкой и отказом от помощи из-за эгоизма или высокомерия. Попадание на нее дает мощные инсайты, позволяя принять свои слабости и открыться поддержке.

– Можете рассказать о ярком случае трансформации клиента?

– После одной коуч-сессии женщина, сливавшая весь бюджет на импульсивные покупки, разобралась в причинах этого поведения. Она открыла особый счет и начала целенаправленно копить средства на квартиру, избегая ненужных трат.

Другая клиентка, не любившая свою работу и страдавшая от нехватки доходов, после сессии преодолела страхи и негативные установки. Она начала активно проводить трансформационные игры, увеличила доход и решила сменить работу на госслужбе на более прибыльную – риелтора.

– Что вы посоветовали бы людям, которые чувствуют внутренние ограничения в деньгах, но пока не решаются обратиться к коучу или прийти на игру?

– Если человек недоволен своей жизнью, нужно брать ответственность за нее и действовать. Сначала менять мышление, так как оно формирует реальность. Новые мысли приводят к новым действиям и результатам. Если самостоятельно справиться сложно, стоит обратиться к коучу или прийти на игру «Лила». Коучинг помогает выявить страхи и блоки, давая импульс к действию и готовые решения. «Лила» же запускает трансформацию через осознание и инсайты. Главное – начать делать шаги к изменениям.



ПЕНСИОННЫЙ АННУИТЕТ:

уверенность, которая не зависит от возраста



Приглашаем на эксклюзивное интервью с Мансией Узаковой – признанным экспертом в области страхования жизни и пенсионных аннуитетов, директором филиала КСЖ «Nomad Life» в г. Алматы. Вместе мы раскроем, что такое пенсионный аннуитет, почему он вовсе не страшен, а, напротив, является важным инструментом для финансовой уверенности каждого из нас!

Мансия, расскажите, что такое пенсионный аннуитет от компании по страхованию жизни Nomad Life, и в чем его основные преимущества по сравнению с традиционными пенсионными выплатами из ЕНПФ.

– Пенсионный аннуитет – это, по сути, ваша личная, заранее спланированная пенсия, которую вы начинаете получать не тогда, когда «придет время по закону», а тогда, когда вы сами этого захотите и к этому готовы. Это договор со страховой компанией, в нашем случае с Nomad Life, согласно которому мы берем на себя обязательство выплачивать вам ежемесячную фиксированную сумму – на всю жизнь. Даже если ваш пенсионный счет в ЕНПФ опустеет к определенному возрасту, мы продолжим выплаты. Но, пожалуй, самое ценное – это право выйти на пенсию раньше. Представьте: пока другие только начинают задумываться о пенсии, вы уже отдыхаете, путешествуете, занимаетесь любимым делом – и при этом получаете стабильные выплаты.

Аннуитет – это не просто про деньги.



Это про выбор. Это про внутреннюю свободу и уверенность.

– Какие условия необходимо выполнить казахстанцам, чтобы оформить пенсионный аннуитет? Например, каковы минимальный возраст, сумма накоплений и другие требования?

– Порог для входа в аннуитет на самом деле не так высок, как думают многие. В первую очередь нужно

иметь определенный объем накоплений, который позволит нам обеспечить вам ежемесячную выплату. 70% от прожиточного минимума – гарантированный минимум, ниже которого мы не можем опуститься. Возраст зависит от того, за счет каких взносов формировались ваши накопления. Например, мужчины и женщины могут оформить аннуитет с 45 лет. Если вы работали в профессии, когда вам уплачивались обя-

зательные профессиональные взносы (ОППВ), то оформить аннуитет можно уже с 40 лет. Это удивительно, но закон действительно дает такую возможность, а мы в Nomad Life помогаем ею воспользоваться.

Мы всегда подбираем оптимальный путь. И для многих наших клиентов именно аннуитет становится реальной возможностью почувствовать свободу и понять, что не нужно больше ждать.

– Какие дополнительные возможности предоставляет совместный пенсионный аннуитет для супругов или близких родственников? Как он помогает семьям?

– Совместный аннуитет – это не только финансовое решение. Это история о взаимной поддержке, о доверии, о готовности вместе смотреть в будущее.

Такой договор позволяет объединить накопления двух человек, чаще всего супругов. И получать выплаты в повышенном размере. Вместе вы получаете до 1,4 прожиточного минимума ежемесячно. Это ощутимая сумма, особенно если говорить о семейном бюджете на пенсии.

Но для меня лично самое важное – это защита. Если один из участников уходит из жизни, второй продолжает получать выплаты. Без суда, без затягивания, без дополнительных условий. Это очень честная и надежная форма заботы друг о друге, оформленная юридически.



Мы часто видим, как пары приходят на консультации вместе, поддерживают друг друга и уходят с облегчением: теперь их будущее защищено.

– Каковы основные заблуждения или мифы о пенсионном аннуитете среди казахстанцев? Как Nomad Life работает над их развеиванием?

– Мифов, честно говоря, немало. И это абсолютно нормально. Поэтому одна из наших ключевых задач – объяснять, подсказывать и развеивать страхи.

Самый распространенный миф: «Если я переведу деньги в страховую компанию, то уже ничего не смогу с ними сделать». На самом деле это не так. Через два года после заключения договора человек имеет право изменить его условия, включая возможность возврата части средств в ЕНПФ. Это предусмотрено законом и четко регулируется. У человека сохраняется гибкость, и это очень важно. Второе заблуждение: аннуитет не выгоден. Но ведь всё зависит от того, как вы к этому подходите. Если вы заключаете договор в 50–55 лет, а живете, допустим, до 80 или 85, то в итоге получите в разы больше, чем внесли. А самое главное – вы избавляетесь от тревоги, что накоплений не хватит.

Есть и еще один миф: аннуитет – это «только для богатых». Но на практике это доступное решение для бюджетников и представителей рабочих профессий, особенно если использовать совместный аннуитет с супругом или добавить добровольные пенсионные взносы.

В Nomad Life мы строим свою работу прозрачно.

Наша цель состоит в том, чтобы казахстанцы знали: пенсия – это не про неизвестность. Это про выбор. Про осознанность. И аннуитет – это один из самых надежных способов сделать этот выбор вовремя.

– Какие изменения в законодательстве или на рынке страхования жизни ожидаются в 2025–2027 годах? Как они могут повлиять на популярность пенсионных аннуитетов?

– Мы уже сейчас наблюдаем, как рынок пенсионных аннуитетов в Казахстане выходит на новый уровень.

В ближайшие два года ожидается значительный рост доли пенсионных аннуитетов в страховании жизни: до 55–60% от всего рынка. Этому способствует цифровизация. Сейчас уже можно заключить договор пенсионного аннуитета напрямую через сайт страховой компании, без необходимости обращаться в ЕНПФ за заявлением о переводе. Это удобно, быстро и современно.

По прогнозам аналитиков, к 2027–2028 годам сформируются устойчивые потребительские предпочтения, появятся специализированные пенсионные продукты для разных профессиональных групп. И это действительно новый уровень персонализации.

В 2029–2030 годах ожидается интеграция с международными финансовыми рынками, развитие трансграничных пенсионных решений и внедрение искусственного интеллекта в управление пенсионными активами. Система сама будет предлагать клиенту оптимальный формат выплат, отслеживать финансовую устойчивость и подсказывать, как действовать. И это не фантастика – это наше ближайшее будущее.

Мастер висцеральной терапии

doc_zhienkulov

YouTube
Ринат Жиенкулов

TikTok
rinatzhienkul

Ринат Жиенкулов – опытный висцеральный терапевт, чья работа помогает людям справляться с хроническими проблемами, улучшать самочувствие и возвращать радость жизни. Нам он рассказал о сути висцеральной терапии, ее преимуществах, научной основе и о своем пути в профессии.

Ринат, расскажите, что делает висцеральный терапевт? Какие конкретные проблемы вы помогаете решать?

– На самом деле существует висцеральная терапия и висцеральный массаж. И между ними существенная разница.

Висцеральный терапевт, в отличие от массажиста, имеет медицинское образование или большой опыт. Он помогает при проблемах желудочно-кишечного тракта (при запорах, вздутии живота, гастрите), опущения органов (почек, желудка, матки), при заболеваниях желчных протоков и поджелудочной железы. Терапия также косвенно улучшает работу легких, сердца, суставов и мозга, нормализуя крово- и лимфообращение, что, например, устраняет хруст в суставах.

– Как вы определяете, что висцеральная терапия подходит конкретному человеку? Бывают ли случаи, когда вы рекомендуете другие методы вместо лечения или в дополнение к вашей практике?

– Помимо висцеральной терапии я применяю остеопатию, мануальную терапию, а также дополнительные методы: хиджаму, вакуумные банки, гирудотерапию или апитерапию – пчелоужаление.

Подбор метода зависит от индивидуальных особенностей: роста, веса, возраста, образа жизни. Например, возраст до 45–55 лет



Ключевое преимущество – возможность выявить и устранить проблемы, которые не видны после УЗИ или в анализах.

способствуют лучшим результатам. У людей старше 70 лет ткани и сосуды становятся хрупкими, что усложняет работу и может потребовать отказа от лечения во избежание рисков.

Однако в некоторых случаях остеопатические техники позволяют безопасно улучшить самочувствие. Каждый случай требует индивидуального подхода и анализа, поэтому владение разными методиками помогает добиться лучших результатов.

– Многие люди скептически относятся к альтернативным методам лечения. Как вы объясняете научную основу висцеральной терапии тем, кто сомневается в ее эффективности?

– Скептицизм по отношению к альтернативным методам лечения понятен, особенно если человек не знаком с ними. Научная основа висцеральной терапии заключается в воздействии на физиологические процессы: снятие спазмов и улучшение кровотока, восстановление



нормальной работы органов. Однако при экстренных состояниях, таких, как аппендицит, переломы или онкология, необходима традиционная медицина. Висцеральная терапия не универсальна и решает около 80–90% определенных проблем, но не все.

– В чем основные преимущества висцеральной терапии?

– Висцеральная терапия имеет ряд преимуществ, особенно по сравнению с традиционной медициной. В отличие от медикаментозного лечения, висцеральная терапия не имеет побочных эффектов, осложнений или привыкания. Она безопасна при грамотном подходе и позволяет восстановить функции организма без агрессивного воздействия.

Ключевое преимущество – возможность выявить и устранить проблемы, которые не видны после УЗИ или в анализах. Например, спазмы или отеки внутренних органов, вызывающие боль или дискомфорт, можно обнаружить только при ручном осмотре. Висцеральный терапевт, работая руками, снимает эти спазмы, улучшает кровообращение и нормализует работу органов, что приводит к устранению боли, повышению энергии и общего самочувствия. Этот экологичный метод направлен на восстановление здоровья и повышение качества жизни.

– Что лично вас вдохновило стать висцеральным терапевтом?

– Меня вдохновила возможность помогать людям деликатно и без побочных эффектов. Висцеральная терапия привлекла своей эстетичностью и чистотой: работа проводится чистыми руками, без масел и мазей, в комфортной и безопасной обстановке. Я не контактирую с кровью или слизистыми, что делает процесс гигиеничным и безопасным как для меня, так и для пациента.

Особенно вдохновляет, что метод дает результаты, которые часто превышают ожидания. Например, женщина обращается с проблемой болезненных месячных, а пос-

ле курса терапии у нее нормализуется не только менструальный цикл, но и мочеиспускание, стул, аппетит, сон, давление, улучшается цвет лица, уходят отеки и мешки под глазами. Пациенты, привыкшие к хроническим проблемам, таким, как запоры или частое мочеиспускание, получают комплексное улучшение здоровья, даже не осознавая изначально масштаба своих проблем. За шесть лет практики я вижу, как висцеральная терапия помогает в большинстве случаев. Это дает огромный процент улучшения самочувствия, что радует и пациентов, и меня, как специалиста. Возможность видеть реальные, значительные изменения в здоровье людей и есть мое главное вдохновение.

– Сегодня вы проводите обучение. Какими навыками уже необходимо обладать, чтобы перенять ваш опыт в области висцеральной терапии?

– Главный навык для обучения висцеральной терапии – искреннее желание помогать людям. Это должно быть основной мотивацией, а не стремление к заработку или славе. Человек, который отдает свою энергию другим, совершенствуя свое мастерство и сохраняя скромность, всегда будет востребован и уважаем.

Для новичков без медицинского опыта достаточно желания учиться, чтобы начать осваивать висцеральный массаж и постепенно нарабатывать навыки. Опыт в массаже помогает глубже понять висцеральную терапию и расширить круг пациентов. Среднее медицинское образование позволяет открыть кабинет, получить лицензию и проводить висцеральный массаж профессионально. Высшее медицинское образование дает возможность стать висцеральным терапевтом, который умеет оценивать результаты обследований (анализы, УЗИ, КТ), понимать состояние внутренних органов и определять, где нужна терапия, а где – сотрудничество с другими специалистами, включая назначение медикаментов.

– Каким вы видите развитие висцеральной терапии в будущем? Какие новые подходы или технологии могут повлиять на эту область?

– Висцеральная терапия активно развивается, и я уверен, что она продолжит набирать популярность. Новые технологии и подходы в медицине появляются постоянно, как это было с мануальной терапией в 2011 году и с остеопатией и висцеральной терапией к 2019 году. Эти методы, изначально казавшиеся необычными, доказали свою эффективность, давая впечатляющие результаты. В будущем, я думаю, мануальные методы лечения, включая висцеральную терапию, станут стандартом в поликлиниках, ФАПах и районных центрах. Специалисты, владеющие остеопатией, мануальной и висцеральной терапией, будут работать наравне с традиционной медициной, дополняя ее.

В разных странах, таких, как Япония или Корея, уже существуют уникальные ручные методики, которые пока малоизвестны. Специалисты будут собирать и интегрировать эти знания, совершенствуя подходы, и висцеральная терапия станет частью медицинского образования – это лишь вопрос времени.

Главное – иметь взаимное уважение между специалистами разных направлений, ведь цель у всех одна – улучшать здоровье людей.

ФОТОСТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION

Секреты здоровых волос

журналист Инна Шефер



+7-708-926-02-13

dr_volos_

Стрессы, болезни и агрессивная среда стали частью повседневности, поэтому всё больше людей сталкиваются с проблемой выпадения волос. Но что, если решение этой, казалось бы, внешней проблемы, лежит гораздо глубже – в понимании себя, бережном отношении к телу и выборе естественного пути восстановления?

Сегодня мы знакомим вас с человеком, для которого волосы – это не просто эстетика, а отражение внутреннего баланса.

Трихолог-эстет Наргиза Кадыр делится своим уникальным опытом, философией и подходом, рожденным из личной истории и глубокой профессиональной практики.

Наргиза, что стало отправной точкой для разработки вашего натурального метода восстановления волос?

– Всё началось с личной истории. Раньше я всегда гордилась своими густыми здоровыми волосами – это было моей визитной карточкой. Но после COVID-19 всё изменилось. Волосы начали выпадать, сначала немного, но потом больше и больше. После родов ситуация усугубилась: волосы выпадали клочьями, появился первый очаг. Это стало настоящим шоком. Я испытывала огромный стресс и начала всерьез думать, что могу совсем остаться без волос.

Этот кризис стал поворотной точкой. Я поняла, что привычные методы не работают. Что нужно что-то совсем другое – не маскировка симптомов, а глубокий, бережный подход, который поддержит организм, а не будет воевать с ним.

Тогда я решила пойти другим путем – натуральным. Начала изучать причины выпадения волос, влияние внутренних процессов на здоровье кожи головы и волос.

Метод, который я в итоге попробова-

ла, сначала помог мне самой. После этого я поняла: это работает. И если помогло мне – то поможет и другим.

– Чем ваш подход отличается от традиционных методов?

– Главное отличие – в самом взгляде на проблему. Традиционные методы чаще всего работают только снаружи: маски, шампуни, процедуры, таблетки. Они могут дать краткосрочный эффект, но часто не затрагивают глубинные причины выпадения волос. А волосы – это не только про внешний уход. Это отражение внутренних процессов: гормонального фона, питания, психоэмоционального состояния, обмена веществ, работы органов и даже образа жизни.

Я не использую гормоны, уколы, агрессивные средства. Всё, что я предлагаю, проходит через фильтр личной практики, через понимание физиологии, психосоматики и природы восстановления.

Это системный и осознанный подход к восстановлению волос и здоровья в целом. Это не быстрый рецепт, а глубокая работа с ресурсами организма и по выявлению причин возникновения проблемы. Такой путь требует

вовлеченности, но приносит устойчивый и долгосрочный результат.

– В чем же заключается уникальность состава, наносимого на кожу головы?

– Состав, который используется в уходе за кожей головы, – это тщательно подобранная комбинация натуральных компонентов, направленных на восстановление баланса кожи и активацию волосяных фолликулов.

Он помогает

- остановить выпадение волос,
- улучшить кровообращение в коже головы,
- активизировать «спящие» фолликулы,
- снять воспаления и раздражения,
- нормализовать жирность кожи,
- укрепить корни и создать здоровую среду для роста новых волос.

Этот состав используется как часть комплексного подхода, когда мы одновременно работаем с организмом и снаружи, и изнутри.

– Какие основные причины выпадения волос вы наблюдаете у своих клиентов? Как ваш метод адаптируется к разным типам алопеции?

– Наиболее частые причины выпадения волос, с которыми обращаются клиенты, – это гормональные сбои, дефицит витаминов и минералов, последствия стресса, нарушения в работе желудочно-кишечного тракта, постковидные состояния, послеродовой период, а также аутоиммунные процессы и общее истощение организма. Применяемая методика – единая, но построенная таким образом, что она комплексно воздействует на ключевые системы, отвечающие за здоровье волос.

За счет глубокой проработки основных механизмов выпадения методика помогает запустить процессы восстановления без агрессивного вмешательства и независимо от изначального диагноза.

– Сколько времени обычно требуется, чтобы увидеть первые результаты от применения вашего метода?

– Первые изменения клиенты чаще всего начинают замечать уже через 3–6 недель после начала работы: уменьшается выпадение, нормализуется состояние кожи головы, появляется пушок новых волос. Но стоит помнить, что восстановление – это процесс, который зависит от многих факторов. Если следовать системе регулярно, тело откликается, и результат обязательно приходит.

– Можете ли вы поделиться историей успеха одного из ваших клиентов, чтобы проиллюстрировать эффективность вашего подхода?

– Да, таких историй уже много, и каждая из них – это подтверждение того, что восстановление действительно возможно.

Одна из ярких историй о 32-летней девушке с очаговой алопецией после сильного стресса и заболевания COVID-19. На момент обращения у нее было несколько выраженных залысин, серьезное выпадение волос, постоянное чувство тревоги и отчаяние. Она перепробовала множество наружных средств, инъекций, витаминов – результата не было.

Мы начали работать по системе, делая акценты на восстановлении питания, коррекции дефицитов, работе с ЖКТ, составе для кожи головы. Уже через месяц выпадение волос значительно сократилось, а спустя три месяца начали появляться первые заметные участки нового роста. Через шесть месяцев волосы полностью закрыли очаги, и главное – к девушке вернулось ощущение уверенности и стабильности.

Сейчас она продолжает поддерживать результат и делится своим опытом с другими. Именно такие истории вдохновляют продолжать работать и подтверждают: когда организм получает всё необходимое – он способен на восстановление.

– Какие советы вы дали бы людям, которые только начинают сталкиваться с проблемой выпадения волос и ищут безопасное решение?

– Первое и главное – не игнорировать проблему. Если вы замечаете, что волос стало выпадать больше обычного, лучше не ждать, «пока само пройдет».

Выпадение волос – это всегда сигнал организма, и чем раньше вы начнете разбираться с причиной, тем быстрее и легче пойдет восстановление.

Второе – не спешить с агрессивными методами. Уколы, гормоны, сильные аптечные препараты – это не всегда то, что надо, особенно на раннем этапе. Часто можно обойтись гораздо более деликатными методами, если подойти к решению проблемы системно.

И третье – глубже напитаться определенной информацией. Волосы не живут отдельно от тела. Их состояние зависит от питания, сна, гормонального фона, влияния стрессов, состояния кишечника.

Поэтому самое разумное – выбрать путь, который учитывает все эти факторы и работает не только снаружи, но и изнутри.

И, конечно, не стоит заниматься самодиагностикой и хаотично пробовать всё подряд. Лучше выбрать метод, которому вы доверяете, и применить его последовательно. Именно в этом случае возможно устойчивое, безопасное и действительно рабочее восстановление волос.



Адаптация без слез: как подготовить ребенка к детскому саду

 **uniqkids.alfarabi**
magyparova
+7-777-898-47-48

Прошла пора выпускных, а это значит, что совсем скоро тысячи новых детей впервые переступят порог детского сада.

Для многих родителей это волнительный момент: как адаптируется ребенок, не будет ли плакать, как справиться с его и собственными переживаниями?

О том, как помочь малышу спокойно войти в дошкольную жизнь, рассказывает Айым Магыпарова – основатель образовательного центра Uniqkids.alfarabi.

Айым, расскажите, какие факторы больше всего влияют на успешную адаптацию ребенка к детскому саду.

– На адаптацию влияет много факторов. Прежде всего возраст и особенности самого ребенка. В три-четыре года детская психика уже более устойчива, и привыкание к новой среде проходит легче. Конечно, многое зависит от того, насколько ребенок раньше бывал в обществе: если он редко отходил от мамы и почти не бывал среди других детей, то адаптация может занять больше времени. Также важно, насколько развит ребенок – умеет ли говорить, держать ложку, сам одеваться. Чем больше у него самостоятельных навыков, тем увереннее он чувствует себя в новом пространстве.

– А как родители могут помочь своему ребенку? Что вы посоветуете им делать заранее?

– Именно родители играют огромную роль. Подготовка начинается задолго до первого дня в садике. Хорошо, если дома уже установлен режим: ребенок вовремя ложится спать и просыпается, знает, что такое завтрак перед занятием. Также важно, чтобы он умел хотя бы немного обслуживать себя – пользо-



ваться ложкой, надевать одежду, ходить в туалет. Но самое главное – это психологическая подготовка. Ребенку нужно объяснить, куда он идет, зачем, что там будет интересно, а мама обязательно вернется. Дети очень чувствуют состояние родителей. Если мама спокойна, ребенок это чувствует и тоже успокаивается. А еще важно быть последовательными: если ребенок начал ходить в садик, важно не делать больших перерывов. Регулярность помогает быстрее привыкнуть.

– Есть ли какое-то «удачное» время для начала адаптации?

– Да, и это, как ни странно, лето. В теплое время года адаптация проходит лучше. Дети легче переживают расставание, потому что больше времени проводят на свежем воздухе, погода хорошая, много света, меньше простуд. Программа у нас летом более свободная – больше игр и творчества. Всё это снимает напряжение и помогает ребенку быстрее почувствовать себя «в своей тарелке».



– Некоторые говорят, что бывают «недетсадовские» дети. Что вы думаете об этом?

– Это, скорее, миф. Часто так называют детей, которые долго адаптируются, тяжело отпускают маму, конфликтуют или, наоборот, не идут на контакт. Или тех, кто очень активный или, наоборот, застенчивый.

Но нетдетсадовских детей нет. Есть просто разные дети (улыбается). Кому-то нужно чуть больше времени, кому-то – особый подход, внимание и чуткость. Это не означает, что они «неподходящие». Все дети разные, и при желании каждому можно помочь адаптироваться.

– А бывают ситуации, когда адаптация проходит особенно тяжело? Что помогает в таких случаях?

– Конечно, мы с этим сталкиваемся регулярно. Бывает, ребенок долго плачет, не хочет заходить в группу, сильно тревожится. В таких случаях мы стараемся делать всё постепенно. Сначала предлагаем родителям оставлять ребенка на короткое время – на час-два. Иногда можно, чтобы мама или папа посидели с ним рядом в первый день. Это придает малышу уверенности. Очень помогает, если дома у ребенка налажен сон – выспавшийся малыш меньше капризничает.

Самое главное – не торопить события и быть рядом. Всё со временем наладится.

– Как выстраиваются отношения между педагогами, детьми и родителями в вашем центре?

– У нас в Uniqkids.alfarabi очень внимательные педагоги. Дети это чувствуют – они легко идут на контакт, когда видят доброе, спокойное отношение. Мы не заставляем детей сразу играть или участвовать в играх, если кто-то хочет просто понаблюдать со стороны, это нормально. Каждый ребенок проходит свой путь в своем темпе. С родителями мы всегда на связи, даем рекомендации, рассказываем, как идет процесс. Очень важно, чтобы родители не пугали ребенка садиком и не стыдили за слезы. Лучше спокойно поддерживать малыша и верить в него. Тогда и адаптация проходит гораздо легче.

– Какие особенности вашего центра помогают сделать адаптацию мягче?

– Мы стараемся создать атмосферу, в которой ребенок чувствует себя в безопасности с первого дня. Это и индивидуальный подход, и знакомство с пространством, и занятия по интересам. В первую очередь даем возможность адаптироваться через игру, творчество и движение. Всё устроено так, чтобы ребенку было интересно, уютно и спокойно. Главное для нас – не просто принять ребенка, а помочь ему почувствовать себя на своем месте.

Если вы сейчас как раз готовите малыша к новому этапу, помните: адаптация требует времени, терпения и любви. Главное – быть рядом и доверять своему ребенку. У него всё получится.



Lider Group Service – надежная логистика

 duisen.23
lgs.logistic
+7-701-138-66-60
lgs-transport@yandex.ru

«Мы строим логистику не на словах, а на доверии и результате» – именно этот принцип стал фундаментом успеха TOO Lider Group Service на международной арене. С 2019 года компания уверенно развивает свои позиции, предлагая не просто перевозки, а комплексные логистические решения «под ключ». Прозрачность, точность и клиентоориентированность – вот что отличает Lider Group Service от множества других игроков на рынке.

О пути компании, вызовах, синергии с автомобильным ритейлом и будущем международной логистики мы поговорили с ее директором Дуйсенбеком Байтурсын.

Дуйсенбек, расскажите нашим читателям о пути Lider Group Service на казахстанском рынке. Как развивалась компания с момента основания, чтобы стать ключевым игроком на рынке международной транспортной логистики?

– Lider Group Service начала путь в 2019 году как логистическая компания с простым, но амбициозным подходом – делать всё иначе: прозрачно, четко и с фокусом на клиента. Постепенно мы выстроили системную работу, где каждая перевозка – это не просто доставка, а полное логистическое сопровождение.

Сегодня нас знают и выбирают клиенты как в Казахстане, так и за его пределами. Мы развиваемся динамично, внедряем цифровые решения и строим международные партнерства.

– На каких перевозках специализируется TOO Lider Group Service сегодня?

– Мы фокусируемся на международных грузоперевозках, особенно на маршрутах Китай – Казахстан – Узбекистан – Россия – Беларусь. Также



развиваем направления в Европу.

Кроме собственных перевозок, предлагаем услуги экспедирования, консолидации на складах, оформления документов и полного сопровождения грузов.

Работаем как с крупными компаниями, так и с предпринимателями, которым важно «всё в одни руки».

– В чем заключается уникальность вашего подхода к логистике «под ключ»? И насколько востребованы сегодня услуги полного сопровождения – от экспедирования до оформления документов?

– Мы не просто перевозим. Мы берем на себя весь процесс: от подбора транспорта и оформления всех документов до финальной доставки и обратной связи с клиентом. Наша философия – быть надежным партнером, который отвечает за

результат. Это особенно актуально в международной логистике, где важна точность, в срок выполненная работа и юридическая грамотность. Такой формат очень востребован в последнее время, особенно у зарубежных заказчиков.

– Насколько важна сегодня прозрачность и надежность в логистике, особенно при работе с международными партнерами? Как вы выстраиваете долгосрочные отношения с клиентами из разных стран?

– Всё строится на доверии. Мы соблюдаем сроки, ведем открытую коммуникацию, оперативно реагируем на запросы. Наши партнеры из Китая, России, Узбекистана, Беларуси и стран Европы ценят именно этот подход, при котором «всё, как договорились».

Это дает им уверенность – и возвращает к нам снова.

– Помимо логистики вы развиваете сеть TopCar13 по продаже шин, дисков и автоаксессуаров в Казахстане.

Как вам удается совмещать управление двумя видами бизнеса? Видите ли вы синергию между логистикой и автомобильным ритейлом?

– TopCar13 родился как логическое продолжение логистики.

Мы поняли, что можем не только доставлять грузы, но и сами завозить нужные товары – без посредников, по хорошим ценам.

Сегодня TopCar13 – это розничный бизнес, где мы используем логистические преимущества для быстрого и выгодного импорта.

Синергия очевидна: логистика снижает себестоимость, а ритейл усиливает финансовую устойчивость.



– Расскажите о вашей команде. Как вы формируете корпоративную культуру и поддерживаете профессиональный рост сотрудников в такой динамичной сфере?

– Наша сила в команде. Мы создаем условия, где каждый чувствует себя

значимым, следуя таким принципам, как открытая коммуникация, уважение, возможность расти.

Многие сотрудники начали с решения самых базовых задач и со временем стали руководителями направлений. Мы активно берем молодых специалистов, обучаем их с нуля, инвестируем в рост и командную культуру.

Это не просто бизнес – это вклад в развитие страны.

– Какие тенденции, на ваш взгляд, будут определять будущее международной логистики? И как Lider Group Service готовится к этим изменениям?

– Будущее международной логистики определяют три ключевых тренда: цифровизация, гибкость маршрутов и устойчивость логистических цепочек.

Мы уже внедрили CRM-систему, GPS-мониторинг транспорта и электронный документооборот, чтобы обеспечить прозрачность и контроль на всех этапах перевозки.

Параллельно развиваем собственные склады в Москве, Алматы и Китае – это позволяет нам сокращать логистическое плечо, ускорять доставку и контролировать качество грузооборота.

Для меня логистика – это не просто доставка. Это прежде всего ответственность перед заказчиком, доверяющим компании.

Я убежден в том, что в Казахстане можно строить бизнес, который уважают за границей.



Тайны богатства

журналист Инна Шефер



nuriya_ashirova

Нурия Аширова – опытный финансовый консультант и мотивационный спикер, чей путь от государственной службы до помощи людям в достижении финансовой независимости вдохновляет. В этой статье она делится своим опытом, рассказывает о ключевых принципах управления финансами и дает советы, как избежать типичных ошибок на пути к финансовой свободе.

Нурия, как складывался ваш путь в мире финансов? Какие ключевые этапы привели вас к профессии финансового консультанта?

– Мой путь начался с государственной службы, и, как я говорю своим слушателям, «бывших госслужащих не бывает» – это настоящая школа жизни. Более 20 лет я работала в Министерстве финансов Республики Казахстана, пройдя весь карьерный путь. Работа мне нравилась, коллеги ценили, но из-за серьезных проблем со здоровьем мне пришлось уйти. Полгода я была прикована к постели и год восстанавливалась. Вернувшись, я поняла, что физически не могу продолжать работать в прежнем ритме госслужбы. Во время болезни я много размышляла, задаваясь вопросом: почему это случилось со мной? Этот период привел к переоценке ценностей. Как и многие, я мечтала о счастье. Казалось бы, у меня было всё: семья, просторная квартира, машина, путешествия за границу. Но здоровье подвело, и я поняла, что счастье – это нечто большее.

После ухода из министерства я стала домохозяйкой и начала искать себя заново. Меня пригласили читать лекции, и, хотя сначала выступать перед аудиторией было страшно, я поняла, как здорово делиться знаниями. Чтобы отдавать – нужно иметь, и я с энтузиазмом начала учиться. Меня увлекло саморазвитие и личностный рост. Чем больше я узнавала, тем чаще приходили озарения. Главное из них – нужно менять свою жизнь, ведь вокруг столько возможностей! Я посещала тренинги и светские мероприятия, где получала новые знания и знакомилась с интересными людьми. Так, шаг за шагом, я пришла к про-



фессии финансового консультанта и теперь могу применять свой опыт и помогать другим.

– Когда вы осознали, что готовы делиться своими знаниями и опытом с другими?

– Момент прозрения наступил на светском мероприятии White Party на Кипре. Там я встретила удивительных людей, которые были счастливы и финансово свободны. Их объединяли умение грамотно управлять финансами и любовь к своему делу. Они не «работали» в привычном смысле, а жили с удовольствием. Раньше, возможно, из-за возраста или рассуждая как госслужащий, я скептически

относилась к таким идеям. Но я решила попробовать и начала применять полученные знания. Через несколько месяцев результат меня вдохновил! Я научилась управлять финансами и поняла разницу между мышлением богатых и бедных. Мои мечты стали быстрее воплощаться в реальность. Я, профессионал своего дела, заслуженный финансист РК, вдруг открыла для себя совершенно новый мир финансов. Первая мысль была: «Как жаль, что я не знала этого раньше!». Столько упущенных возможностей, а главное, времени. Если бы 10 лет назад кто-то «открыл мне глаза», я была бы бесконечно благодарна. Ведь чем раньше сбываются мечты, тем лучше, правда?

Это и вдохновило меня делиться опытом с другими. Я хочу быть тем человеком, который помогает людям как можно раньше достигать своих целей и расширять горизонты.

– Какие наиболее распространенные ошибки, на ваш взгляд, допускают люди в управлении личными финансами?

– Многие, включая моих друзей, знакомых и слушателей, не умеют грамотно планировать семейный бюджет, чтобы он был сбалансированным. Часто не хватает базовой финансовой грамотности, не говоря уже о более глубоком понимании управления финансами. Из-за финансовой и юридической неграмотности люди нередко несут убытки. Если по юридическим вопросам принято обращаться к адвокату или юристу, то в финансовых делах получить консультацию или пройти обучение финансовой грамотности пока не стало распространенной практикой.

– Как вы помогаете людям преодолевать страх или неуверенность при инвестировании и управлении финансами?

– Я не учу преодолевать страх и не уговариваю инвестировать. Моя задача – делиться знаниями. Как говорится: «кто осведомлен – тот вооружен, а кто вооружен – тот защищен». Незнание правил дорожного движения может привести к трагедии, а неумение управлять финансами – к финансовым потерям. Забота о себе включает не только физическое, но и финансовое здоровье. Всё начинается с правильной постановки цели и планирования ее достижения. Финансовое здоровье – это не только отсутствие долгов, но и уверенность в будущем.



Здесь уместна фраза: «Стрела, летящая к цели, на пейзажи не отвлекается».

– Какие ключевые принципы или стратегии вы считаете наиболее важными для достижения финансовой независимости?

– Я бы так ответила: деньги надо уметь считать. Слово «нищета» – это производное от слова «не считать». Многие думают, а что там сложного – посчитать деньги! В любой организации составляются финансовые отчеты для проведения финансового анализа и принятия управленческих решений. Так и ваш личный или семейный бюджет тоже нуждается в составлении финансовых отчетов и анализе для принятия вами правильных инвестиционных решений.

– Какие текущие тренды в финансовой сфере вы считаете значимыми, и как они могут повлиять на управление личными финансами в будущем?

– Обсуждать все тренды – это отдельная большая тема, но я выделю несколько ключевых. Криптовалюты и блокчейн остаются актуальными, особенно как инструменты для диверсификации портфеля. Также активно развиваются персонализированные пенсионные и накопительные продукты, которые помогают лучше планировать будущее. Инвестиции в недвижимость, как учит Роберт Кийосаки, всегда будут в тренде – я сама начинала с этого, обеспечив себе стабильный пассивный доход. Рекомендую прочитать книгу «Богатая женщина» Ким Кийосаки, жены Роберта, – она вдохновляет и дает практические советы. Независимо от трендов важно выстраивать инвестиционную стратегию, которая соответствует вашей реальной жизни. Гнаться за высокой доходностью без учета рисков опасно. Мой главный совет: не вкладывайте больше, чем готовы потерять. Знания по управлению личными финансами и индивидуализированная стратегия инвестирования – ключ к успеху. Об этом я делюсь на своей странице в инстаграм.

Алшын Дегенбаева про материнство и создание франшизы Multi Kids

 boss.multikids
Multi_kids_astana
www.multikids.kz
WhatsApp: +7-702-494-00-61

Алшын Дегенбаева – основательница франшизной сети Multi Kids, успешно совмещает роли мамы и предпринимателя. В интервью она рассказала, как идея заботы о детях переросла в масштабный бизнес, какие уроки она извлекла и как помогает другим женщинам реализовать себя.

Алшын, как родилась идея создания Multi Kids? Повлияло ли на это ваше материнство?

– Идея открыть детский центр появилась благодаря моему старшему сыну. В 2010 году я искала детский сад, который отвечал бы моим ожиданиям как мамы: место, где дети в центре внимания, где им комфортно, интересно и безопасно. Но большинство садов, которые я рассматривала, были ориентированы на прибыль, а не на развитие детей.

После очередного разочарования я сказала: «Я бы сама сделала лучше!». Муж поддержал: «А попробуй».

Уже на следующий день я нашла двухкомнатную квартиру, оборудованную под детский сад. Мы переехали туда с игрушками, посудой и мечтой. Тогда я и не подозревала, что это станет делом всей моей жизни (улыбается).



Главный урок: с любовью можно создавать и бизнес, и семью одновременно. Материнство раскрыло мою глубину, а бизнес – силу и умение системно подходить к делу.



мою глубину, а бизнес – силу и умение системно подходить к делу.

– Каково помогать другим развивать бизнес в сфере, близкой вам как маме?

– Делиться опытом с мамами и семьями, разделяющими наши ценности, – огромное удовольствие. Сложности возникают, когда партнеры ждут, что всё сделают за них. Я строю не просто франшизу, а бизнес-семью, где каждый получает поддержку и инструменты для уверенного роста своего детского центра. Multi Kids помогает предпринимателям достигать финансовых целей, предоставляя проверенную модель.

– Что включает франшиза Multi Kids?

– Multi Kids – это не просто франшиза, это

- авторская методика обучения детей;
- готовая система запуска бизнеса;
- 13+ лет опыта, упакованного в понятную модель.

Это как путешествие с навигатором – вы получаете поддержку на каждом этапе.

– Какие навыки помогают вам в бизнесе?

– Главный навык – умение чувствовать потребности клиентов. Как мама четверых детей, я понимаю, чего хотят родители. Это помогает создавать востребованные услуги, которые находят отклик у семей.

– Что посоветуете женщинам, которые боятся начинать бизнес из-за маленьких детей?

– Каждая женщина должна иметь свой проект и доход, даже в декрете. Это делает жизнь ярче, помогает избежать «дня сурка».

Страх – это нормально, но важно двигаться вперед. Поддержка близких, а в моем случае это вера мужа, конечно, облегчает путь.

Сегодня не нужно годами набивать шишки, можно присоединиться к сильному бренду, где всё уже продумано. Так вы получите не только готовую модель, но и сообщество единомышленников, которые вдохновляют и поддерживают.

– Какие трудности возникали при совмещении бизнеса и материнства?

– Трудностей, связанных именно с совмещением, я не ощутила. Были стандартные бизнес-задачи касательно управления персоналом и организации процессов. Я решала их с энтузиазмом, стремясь совершенствовать свое дело. Благодаря бизнесу я не сидела в декрете: пока дети занимались в центре, я работала. Это дало мне свободу – не нужно было отпрашиваться, чтобы провести время с семьей или уехать в отпуск.

– Материнство повлияло на вашу бизнес-модель?

– С самого начала Multi Kids создавался для детей и родителей. Чтобы выделиться среди конкурентов, мы ввели услугу развозки: с шести утра на стареньком «Ниссане» мы с мужем забирали детей из дома в сад и вечером отвозили обратно (улыбается).

Это стало настоящей находкой для мам, особенно для тех, кто воспитывает детей самостоятельно.

– Какой главный урок вы извлекли, совмещая роли мамы и предпринимателя?

– Главный урок: с любовью можно создавать и бизнес, и семью одновременно. Материнство раскрыло

Easy Travel – когда каждое путешествие персональный проект

 **easy_travelkz**
+7-705-123-06-44

Путешествия давно перестали быть просто сменой локации – сегодня они становятся способом познания себя, получения новых эмоций и вдохновения. Именно так к туризму относится Енлик Абайбекова – основатель туристического агентства Easy Travel, где каждый маршрут превращается в индивидуальную историю. Соединив любовь к путешествиям с предпринимательским чутьем, она создала бизнес, в котором главное – не просто продать тур, а подарить человеку комфортное, продуманное и по-настоящему его путешествие. В этом интервью Енлик делится тем, как возникла идея Easy Travel, какие принципы лежат в основе работы агентства и почему индивидуальный подход стал ключом к доверию и успеху.

Енлик, как возникла идея создания собственного туристического агентства? Что вдохновило вас на запуск Easy Travel?

– Идея открыть турагентство появилась четыре года назад, когда я сопровождала свою начальницу в рабочей поездке в Дубай. Я наблюдала, как она организует авторские туры для сотен туристов, и была впечатлена их эмоциями. Моя любовь к путешествиям подтолкнула меня объединить хобби и работу. Так родился Easy Travel – проект, который приносит радость мне и клиентам, вдохновляя их открывать мир с комфортом и удовольствием.

– Какие направления и типы путешествий вы предлагаете клиентам? Есть ли у вас уникальные или эксклюзивные маршруты?

– Мы работаем по множеству направлений, организуем туры и по популярным направлениям – таким, как Турция, ОАЭ, Таиланд, Вьетнам и многим другим. Наше основное преимущество – индивидуальный подход. Мы создаем авторские маршруты, учитывая интересы клиентов: йога-туры,



путешествия для любителей искусства или винные маршруты.

– Какие вызовы вы встретили на этапе запуска бизнеса? Как вам удалось их преодолеть?

– Самым сложным было выйти на рынок и завоевать доверие клиентов. Конкуренция высокая, и без репутации на начальном этапе непросто. Мне помогли честность, хороший сервис, внимание к деталям и «сарафанное радио» – первые



довольные туристы привели следующих. Сейчас у нас уже есть база постоянных клиентов, а это главный показатель того, что мы движемся в нужном направлении.

– Часто ли у ваших туристов возникают непредвиденные ситуации на отдыхе? Какую поддержку вы оказываете?

– Иногда, конечно, случаются форс-мажоры – задержки рейсов, болезни, потерянный багаж. Но мы всегда на связи: осуществляем круглосуточную поддержку, решаем вопросы на месте, помогаем с оказанием медицинских услуг или с пересадками. Люди чувствуют, что мы не просто продали им тур, а действительно рядом – и это наша принципиальная позиция.

– Как Easy Travel выделяется среди других туристических агентств? В чем ваша главная особенность?

– Наш главный акцент – это персонализация. Мы не работаем по шаблонам. Для нас каждый клиент – это отдельная история. Мы задаем много вопросов, узнаём о настоящих желаниях и уже потом предлагаем маршрут. Плюс у нас всегда честные цены без скры-

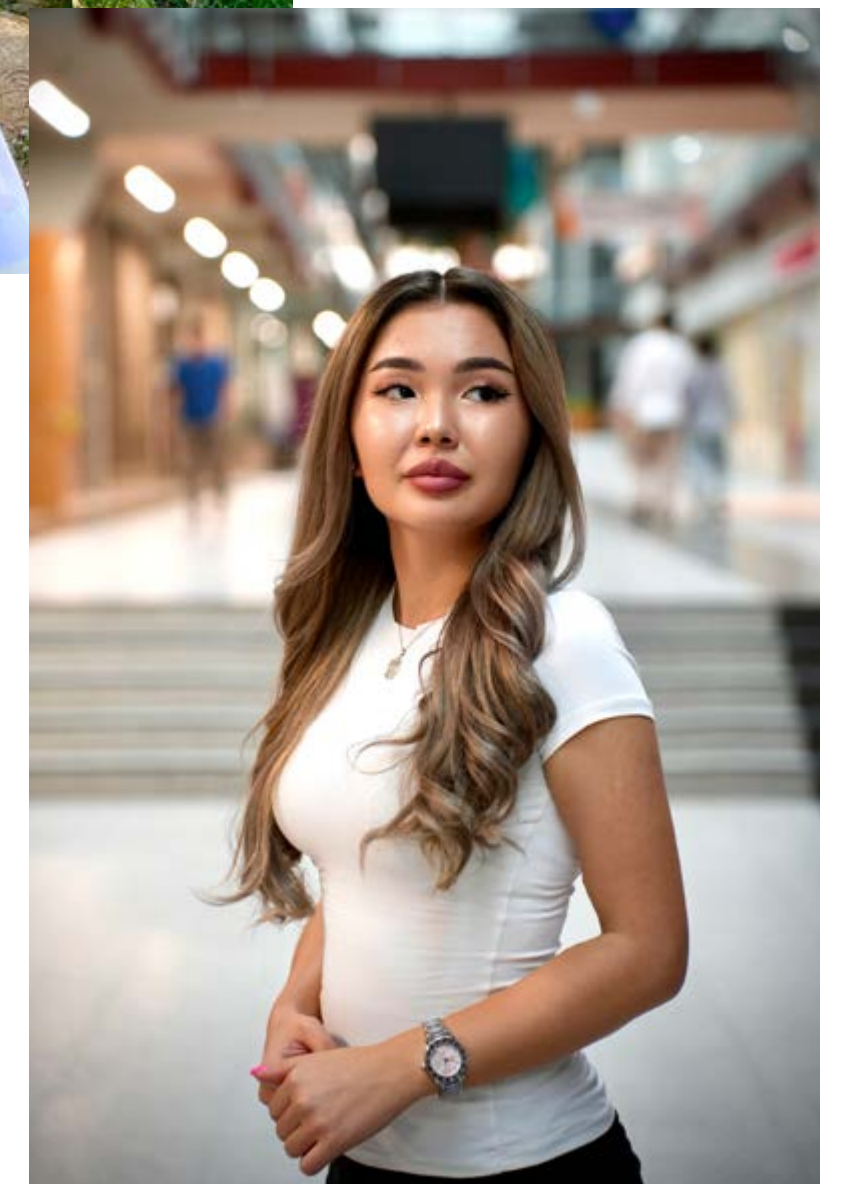
тых комиссий и только проверенные партнеры.

– Как вы адаптируете свои услуги к изменяющимся трендам в туризме, например, к росту популярности экологических путешествий?

– Мы внимательно следим за трендами: предлагаем eco-friendly отели, путешествия с минимальным углеродным следом, туры на поездах вместо самолетов, когда это возможно. Также добавляем направления с фокусом на природу, локальную культуру и осознанный туризм.

– Какие планы у Easy Travel на будущее? Планируете ли вы расширение или внедрение новых услуг?

– Да, планы амбициозные! Мы хотим запустить собственное мобильное приложение с возможностью брони и чата с агентом, а также расширить географию туров за счет партнерств с локальными гидами в новых странах. Кроме того, рассматриваем возможность организации выездных авторских туров с экспертами – например, художниками, коучами и шеф-поварами.



Искры Красоты

 pari.beauty.studio
+7-707-833-55-55

Парахат Махмутова – основательница Pari Beauty Studio. Человек, чья страсть к красоте и стремление к совершенству превратили ее мечту в процветающий бизнес. В эксклюзивном интервью она поделилась историей создания своего салона, философией работы и планами на будущее. Давайте узнаем, что делает салон Pari Beauty Studio особенным и почему он стал любимым местом для тех, кто ценит качество и эстетику.

Парахат, что вдохновило вас на создание Pari Beauty Studio? Как вы пришли к идее открытия собственного салона красоты?

– С самого раннего детства мне очень нравилось наблюдать за работниками сферы красоты, так и родилась идея открыть собственный салон. Эта искренняя любовь к искусству преображения стала фундаментом для Pari Beauty Studio: места, где каждая деталь продумана с заботой о клиентах.

– Какие услуги в Pari Beauty Studio наиболее популярны среди клиентов? Чем ваш салон выделяется на фоне других?

– В Pari Beauty Studio сделан особый акцент на ногтевом сервисе, который стал визитной карточкой салона. Наши мастера с большим опытом работы, они постоянно проходят повышение квалификации. В студии используются только люксовые материалы, что гарантирует безупречный результат. Такой подход позволяет клиентам не только наслаждаться процессом, но и быть уверенными в качестве и долговечности услуг.

– Как вы подбираете команду мастеров для своего салона? Какие ценности стремитесь привнести в их работу?

– Я тщательно подхожу к подбору команды. Мы берем сотрудников с



опытом, целеустремленными, талантливыми, мастерами, которые всегда хотят расти.

Именно эта страсть к развитию и профессионализм делают команду Pari Beauty Studio настоящей гордостью салона. Каждый мастер разделяет философию бренда – стремление к совершенству и желание создавать красоту.

– Какие тенденции в индустрии красоты вы считаете наиболее важными в 2025 году? Как Pari Beauty Studio адаптируется к ним?

– Я внимательно слежу за инновациями в нашей индустрии. Виртуальные примерочные для макияжа, «умные» зеркала, принтеры для маникюра – ключевые тренды 2025 года. Эти технологии позволяют сде-



лать процесс обслуживания более удобным и персонализированным, открывая новые возможности для клиентов.

Pari Beauty Studio активно внедряет различные новшества, чтобы оставаться на шаг впереди других.

– Есть ли у вас особая философия касательно работы с клиентами, которая делает посещение вашего салона незабываемым?

– Наша философия проста: будут клиенты, будем и мы! Главное – качественный сервис и приятная атмосфера при обслуживании.

В Pari Beauty Studio каждый клиент чувствует себя особенным благодаря индивидуальному подходу, вниманию к деталям и созданному нами уюту. Я считаю, что именно это делает салон не просто местом для проведения процедур, а пространством с настоящим ритуалом красоты.

– Какую роль социальные сети, такие, как Instagram, например, играют в продвижении Pari Beauty Studio? И как вы взаимодействуете с аудиторией онлайн?

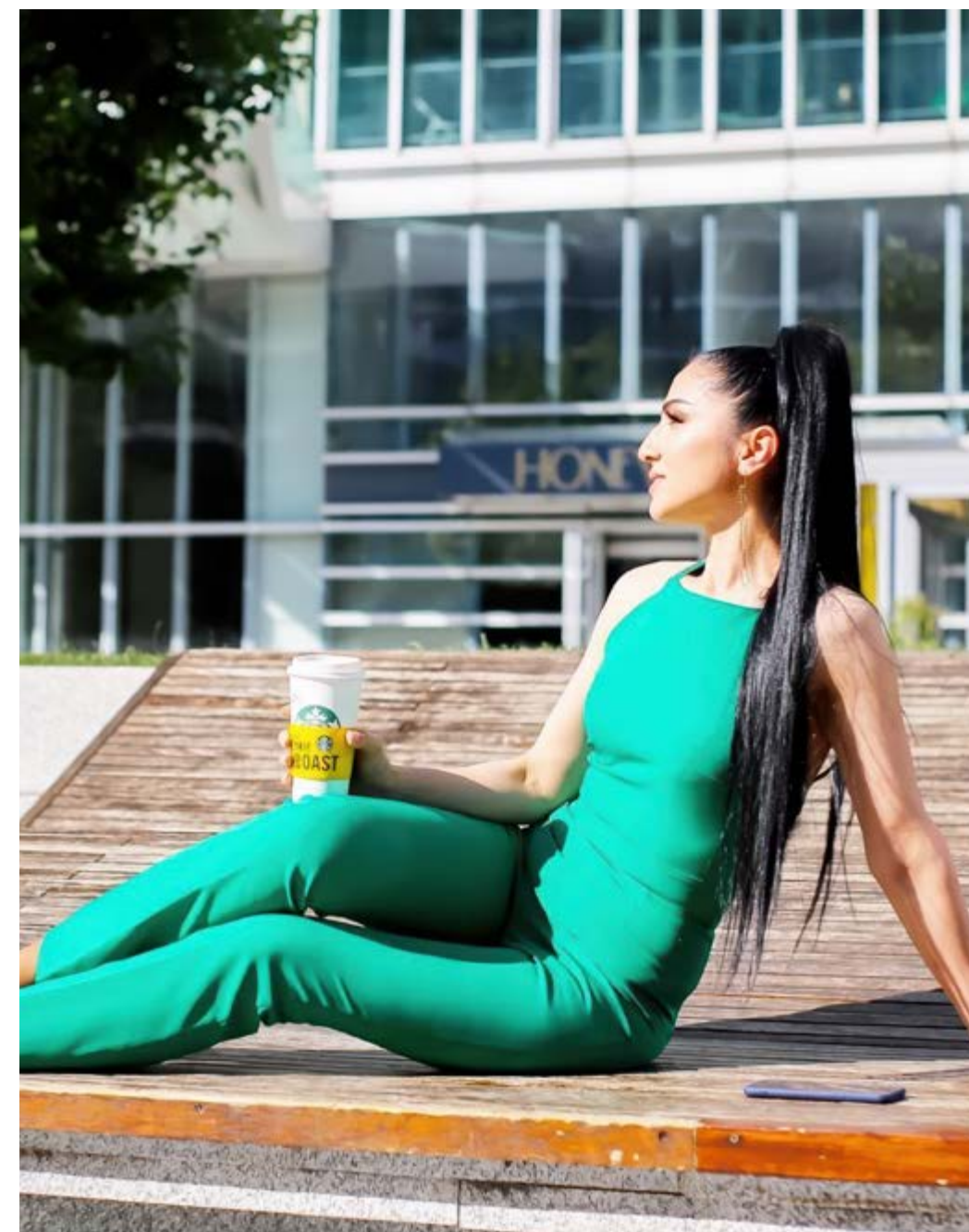
– Сегодня социальные сети, особенно Instagram, играют важную роль в развитии любого бизнеса. Через яр-

кие посты, сторис и взаимодействие с подписчиками мы делимся своими достижениями в работе, новостями и вдохновением, привлекая всё больше клиентов, которые хотят стать частью мира Pari Beauty Studio.

– Какие планы у Pari Beauty Studio на будущее? Планируете ли вы расширение, новые услуги или, возможно, запуск собственных продуктов?

– Планируем расширяться, учиться, расти. Ведь совершенству нет предела. В планах есть и расширение спектра услуг, внедрение новых технологий, и, возможно, создание собственных продуктов, которые будут отражать философию бренда. Я не собираюсь останавливаться на достигнутом и стремлюсь продолжать вдохновлять и удивлять своих клиентов.

Для меня Pari Beauty Studio – это не просто салон красоты, а место, где сбываются мечты о совершенстве.



Когда кадры говорят о жизни

журналист Инна Шефер

www.iness.photo



iness_yu_photo



@INESS_YU_PHOTO

Инесса Юровских – фотограф, который говорит на языке настоящих чувств. Ее работы – не просто снимки, а истории, которые хочется пересматривать снова и снова. С минимализмом в обработке, глубоким уважением к личности и тонким чувством света она создает кадры как часть семейной памяти. Инесса говорит: «Я хочу, чтобы мои фотографии были не просто красивыми, а важными. Чтобы в них находили себя и через годы чувствовали тепло жизни и любви».

Инесса, расскажите нашим читателям, как начался ваш путь в фотографии. Что вдохновило вас взять камеру в руки?

– Мой путь в фотографию начался еще в детстве – с волшебства проявления пленки, которое я наблюдала за папиным плечом. Тогда я впервые почувствовала: фотография – это магия. Магия момента, который становится вечным. С тех пор моя жизнь неразрывно связана с камерой. Первую победу я получила еще в студенческие годы за серию снимков природы и насекомых. А первый профессиональный фотоаппарат был куплен на отложенные зарплаты – как символ моего серьезного выбора. Я прошла через разные жанры – свадьбы, love story, предметную съемку, но по-настоящему мое сердце отдано детской, семейной и портретной съемке в стиле lifestyle.

– Почему именно семейная и детская фотография стали для вас такими важными?

– Семья – это основа, наше настоящее и то, что мы оставим после себя. В семейных снимках заключено гораздо больше, чем просто красивые лица. Это близость, тактильность,



эмоции, которые невозможно поставить по сценарию. Когда мама обнимает ребенка, когда папа смеется с малышом – это не постановка, это жизнь. Я хочу сохранять эти моменты, чтобы они оставались с людьми на годы. Именно поэтому семейная и детская фотография так близка моему сердцу.

– Как вы находите подход к детям на съемках? Ведь работать с ними – это всегда особый вызов.

– Дети – мои любимые герои в кадре. Я знаю, как важно, чтобы

ребенку было комфортно, интересно и безопасно. Только тогда получаются живые трогательные кадры. Я никогда не тороплю детей, не заставляю их позировать или улыбаться в камеру. Вместо этого я играю, разговариваю, наблюдаю. Подстраиваюсь под их темп и настроение, создаю атмосферу дружбы и доверия. Родители часто удивляются, как быстро дети раскрываются и начинают наслаждаться процессом. И именно тогда рождаются такие моменты и кадры, про которые потом все говорят: «Это точно про нас» (улыбается).

– Как проходит ваша съемка? Что для вас важно в процессе?

– В первую очередь – доверие. Я создаю легкую, спокойную атмосферу, где съемка превращается в прогулку, разговор или игру с детьми. Только так рождается искренний смех, случайный взгляд, объятие без позы. Я работаю с эмоцией, композицией и светом, но в момент, когда нажимаю на кнопку, всё это становится лишь инструментом для фиксации момента жизни. Я не использую сложную ретушь и студийную постановку, потому что хочу сохранить ту самую правду, которая и делает снимок живым. Снимаю в основном на природе или дома – там, где человеку комфортно быть настоящим.

– Ваша семья играет роль в вашем творчестве? Как она влияет на вашу работу?

– Моя семья – это мое вдохновение. Мой супруг и трое наших детей – мои главные модели, опора и мотивация. Благодаря им рождаются не только уют и любовь в нашем доме, но и образы, которыми я делюсь в своей работе. Они часто сопровождают меня на съемках, помогают видеть глазами клиента и дают честную обратную связь. Их поддержка – важная часть моего творческого пути.

– Что для вас значит хорошая фотография?

– Хорошая фотография – это та, которую хочется пересматривать через годы. Та, которая вызывает теплую волну внутри. Не идеальная, не глянцевая, а настоящая. Я хочу, чтобы мои снимки были воспоминаниями, в



которых есть жизнь. Это память, которая будет важна и через 10, и через 30 лет.

– Ваши работы признаны на международном уровне. Расскажите об этом подробнее.

– Мои фотографии вошли в международные рейтинги 35AWARDS: я вошла в топ-150 лучших репортажных фотографов, в 5% лучших портретистов мира, а также в топ-70 лучших фотографов Казахстана и топ-40 фотографов Алматы. В 8-й версии конкурса участвовали 104,8 тысяч фотографов из 174 стран.

Кроме того, моя работа в тематическом конкурсе «Детский эмоциональный портрет» вошла в ТОП 1% лучших снимков среди почти 23 тысяч работ, а я как автор – в ТОП 6% среди 5,5 тысяч участников.

Также я подала заявки на участие в международных выставках FIAP в таких странах, как Кипр, Испания, Черногория, Грузия, США, Сербия, Болгария, Туркменистан и Португалия. В большинстве из них я представляю Казахстан одна или одна из немногих участниц из моей страны.

Несколько моих работ было представлено на выставке «Дети» в Российской Федерации в Москве. Это произошло в Галерее классической фотографии в этом году. А еще несколько моих фоторабот примут участие на выставке в Индии в Калькутте в августе 2025 года.

– Что для вас важнее – награды или эмоции клиентов?

– Признание коллег – это, конечно, приятно. Я этим горжусь. Но самая большая награда для меня, когда мама присылает сообщение со слезами радости или папа благодарит за кадр, где он смеется с сыном. Это бесценно. Ради этого я и фотографирую (улыбается).

– Какой совет вы дадите тем, кто хочет запечатлеть свою семью красиво и искренне?

– Будьте собой. Не бойтесь быть настоящими – уставшими, смешными, трогательными. Именно это и есть самое ценное. И найдите своего фотографа – не по цене, а по чувству. Фотография – это искусство близости, а полное доверие – первый шаг к хорошим снимкам.



FOR PEOPLE ГЛАНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Александр Гребенников
Aset Isabaev	Chief editor assistant	Ассистент издателя	Асет Исабаев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Farizat Mamyrbekova	MUA	Визажист	Фаризат Мамырбекова
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
Vitaly Kirsanov	Photograph	Фотограф	Виталий Кирсанов
Kira Boyarkina Malika Kan Mariyam Issaeva Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Кира Бояркина Малика Кан Марьям Исаева Санжар Баймурунов Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Диля Шарафутдинова

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz
Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» 6 (102) июнь 2025
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г. 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): 13.06.2025 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