

4 (112) АПРЕЛЬ 2026

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ


# FOR PEOPLE

16+

*Данияр  
Калибеков*  
пластический хирург



# Абдоминопластика: больше, чем просто идеальный живот

 dr.kalibekov  
TikTok: dr.kalibekov  
+7-771-444-40-21

Герой нашего выпуска – пластический хирург Данияр Муратович Калибеков, специалист, для которого эстетика начинается с медицины. По многочисленным просьбам наших читателей мы подготовили материал об одной из самых востребованных операций – абдоминопластике. В этой статье мы раскроем профессиональный взгляд на то, как за желанием «идеального живота» скрываются куда более глубокие задачи: восстановление здоровья и качества жизни.

**Д**анияр Муратович, абдоминопластика часто воспринимается как «операция для идеального живота». А какие реальные задачи она решает с медицинской точки зрения?

– Абдоминопластика действительно нередко ассоциируется исключительно с эстетикой, но с медицинской точки зрения ее задачи гораздо шире. Одна из ключевых проблем – диастаз прямых мышц живота. Чаще всего с этим сталкиваются женщины после родов, и в моей практике это почти каждая пациентка. В ходе операции я ушиваю диастаз, что позволяет не только подтянуть живот, удалить излишки кожи, возникающие как после беременности, так и после снижения веса, но и восстановить мышечный корсет. Я считаю, что абдоминопластика – это не просто про эстетику. В первую очередь это операция, направленная на восстановление анатомии и улучшение качества жизни, а уже затем на достижение визуального результата, который так ценят пациенты.

– Абдоминопластика – это сугубо женская операция?  
– Нет. В последние годы среди моих пациентов всё чаще встречаются и мужчины.

У мужчин показания к абдоминопластике несколько отличаются. Чаще всего это последствия значительной потери веса.

Я всегда подчеркиваю: абдоминопластика – это не про пол, а про показания. Если есть избыток тканей, нарушение анатомии или функциональный дискомфорт, операция может быть актуальна как для женщин, так и для мужчин.

– Многие женщины решаются на абдоминопластику после родов. В каких случаях операция действительно показана, а когда можно обойтись без хирургического вмешательства?

– После родов абдоминопластика необходима при точных медицинских показаниях.



В первую очередь это выраженный диастаз прямых мышц живота, который не корректируется тренировками. Второе – значительный избыток кожи, так называемый «кожно-жировой фартук», особенно если он вызывает физический дискомфорт. В этих случаях операция решает не только эстетические, но и функциональные задачи. Если же есть лишь небольшая дряблость кожи или начальный диастаз, можно обойтись без операции. Я всегда рекомендую не спешить: организму после родов требуется 6–12 месяцев на восстановление. Только после этого можно объективно оценить необходимость вмешательства.

– Как изменился подход к абдоминопластике за последние годы?

– Сегодня главный тренд – естественность. Не «слепленный» торс, а гармоничный, пропорциональный силуэт. В приоритете аккуратный плоский живот, легкий рельеф и общий баланс фигуры без излишней «перекачанности».

Пациенты хотят выглядеть лучше, но при этом оставаться собой, и я полностью поддерживаю этот подход.

И, конечно, мой основной фокус и тренд, который активно набирает обороты уже на протяжении последних двух лет, – это комплексные операции.

Всё чаще абдоминопластику сочетают с липосакцией, коррекцией талии, подтяжкой или увеличением груди. Это позволяет за один этап сформировать гармоничный контур тела и сократить период восстановления. При этом ключевым условием является готовность пациента: как физическая, так и психологическая, а также общее состояние здоровья.

– В чем основные преимущества комплексных операций?

– Комплексные операции – это всегда про индивидуальный подход к каждому пациенту.

О преимуществах такого подхода можно говорить долго, но я выделю основные. Во-первых, это один наркоз. Пациент проходит операцию и восстановление один раз, что снижает общий стресс для организма и уменьшает психологическую нагрузку. Во-вторых, единый период реабилитации. Вместо восстановления после нескольких операций по отдельности пациент проходит этот этап один раз, экономит время и быстрее возвращается к привычной жизни. И, конечно, третий важный аргумент – более гармоничный результат. Когда я работаю сразу с несколькими зонами, например, с животом, талией и грудью, я выстраиваю пропорции тела комплексно, а не «по частям». Это позволяет добиться более естественного и эстетически выверенного результата.

– Какие мифы об абдоминопластике вам приходилось развеивать?

– Вспоминается один случай, когда пациентка задала вопрос: «Есть ли гарантия на операцию в долгосрочной перспективе? Правда ли, что результат может сохраняться годами?». Ответ здесь двоякий: и «да», и «нет». С одной стороны, хирург, безусловно, несет ответственность за конечный эстетический результат, и при правильно выполненной операции мы получаем качественный и красивый эффект. Но есть и второй важный момент: ни один хирург не может дать гарантию на то, как будет меняться тело с течением времени. Например, беременность может привести к повторному растяжению кожи и мышц живота, и в таком случае может потребоваться коррекция. Точно так же резкий набор или снижение веса влияет не только на область живота, но и на всё тело в целом. Это те факторы, на которые хирург повлиять не может. Пластическая операция – это всегда командная работа хирурга и пациента как в период реабилитации, так и в долгосрочной перспективе.


– С какими сложными или показательными случаями в абдоминопластике вам чаще всего приходится сталкиваться?

– В моей практике действительно много запоминающихся и показательных случаев. Например, нередко мы сталкиваемся с выраженным диастазом: по обследованиям он может составлять 5–6 см, но уже во время операции становится очевидно, что реальное расхождение достигает 8–10 см. Это еще раз подтверждает, насколько важны не только инструментальные методы диагностики, но и опыт хирурга. Отдельная проблема современности – пациенты с негативным опытом после так называемой «липоредукции» у косметологов. Часто люди ориентируются в первую очередь на стоимость, не до конца осознавая риски. В результате они получают не только неудовлетворительный эстетический эффект, но и проблемы

со здоровьем. Мы регулярно сталкиваемся с подобными ситуациями и всегда подчеркиваем: процедуры, выполненные вне хирургических стандартов, могут быть действительно опасны. Еще один важный момент, о котором редко задумываются пациенты, это работа с пупком при абдоминопластике. В моей практике принципиально важно сохранить его кровоснабжение: я не иссекаю пупок, а аккуратно перемещаю, добиваясь естественного и эстетичного результата с сохранением его жизнеспособности. Также существует распространенное мнение, что за границей операции всегда выполняются лучше. Однако в своей практике я неоднократно сталкивался со случаями, когда пациенты приходили с неудачными результатами. И, конечно, мне приходилось корректировать такие работы, восстанавливая гармонию и добиваясь естественности. В конечном итоге в этом и заключается искусство абдоминопластики – не просто выполнить операцию, а создать гармоничный, эстетичный и максимально естественный результат, когда тело будет выглядеть красиво и при этом оставаться «своим» для пациента.



# Что управляет бизнесом – стратегия или состояние?

 valeriya\_coach.icf

*В современном бизнесе всё чаще становится очевидно: за стратегиями и цифрами стоит человек – его мышление, состояние и внутренняя устойчивость.*

*Валерия Аксенова – коуч для предпринимателей и руководителей, член ICF, работает именно с этим уровнем, помогая собственникам выстраивать бизнес с опорой на осознанные решения.*

**В**алерия, вы работаете с предпринимателями как коуч. Чем ваш подход отличается от привычного бизнес-консалтинга?

– Мой путь в бизнесе начался с 1997 года. И, если честно, именно этот опыт стал для меня ключевым. Потому что я не понаслышке знаю, через какие состояния проходит собственник. В какой-то момент я увидела, что большинство инструментов в бизнесе направлены на действия: продажи, маркетинг, стратегии. Но практически не затрагивается внутренний уровень – состояние, мышление, роль самого собственника. А ведь бизнес становится целостной системой именно тогда, когда собственник занимает в нем свое место. Часто бизнес воспринимается как что-то сложное, перегруженное, требующее постоянного напряжения. Но мой опыт показывает: когда в развитии есть внутренняя логика – на уровне мышления, решений и роли собственника, то действия становятся последовательными и точными. Тогда многие процессы в бизнесе перестают «ломаться», потому что появляется согласованность между внутренним и внешним. И именно с этим я сейчас работаю.

**– Почему, на ваш взгляд, именно в периоды изменений люди чаще всего теряют себя и начинают принимать неэффективные решения?**

– Мы все замечаем, с какой скоростью сегодня происходят изменения, как резко могут меняться условия. И если говорить о предпринимателях, это давление усиливается в разы. Чтобы оставаться эффективными и удерживать позиции, собственники вынуждены быть на шаг впереди.

При этом важно понимать: бизнес как система может адаптироваться довольно быстро, а вот человек не всегда. В какой-то момент несоответствие скорости начинает ощущаться как постоянное внутреннее напряжение. Тревожность становится фоновым состоянием. И в этот момент у человека как будто «размывается опора на себя». В результате решения направляются не на развитие, а на снижение внутренней тревоги. На мой взгляд, ключевая сложность в том, что в такие периоды



меняется не только ситуация – меняется сама роль человека. И именно с этим я работаю: помогаю предпринимателям и простым людям адаптироваться к изменениям – как к тем, которые уже происходят, так и к тем, которые они сами выбирают – без потери внутренней опоры и ясности.

**– Как внутреннее состояние руководителя реально влияет на прибыль и устойчивость бизнеса?**

– Часто проблема в бизнесе выглядит как проблема с командой, процессами, продажами или результатами. Но если смотреть глубже, почти всегда это про состояние самого собственника. Например, собственник начинает замечать, что сотрудники «работают не так», не дотягивают, не берут ответственность. И появляется естественное желание вмешаться. Он начинает больше контролировать, перепроверять, вникать в процессы, подсказывать, как «правильно». С одной стороны, это выглядит как вовлеченность. Но с другой, команда в этот момент перестает расти. У сотрудников не остается пространства, чтобы думать, принимать решения,

ошибаться и брать ответственность на себя. В итоге получается замкнутый круг: собственник недоволен командой, начинает усиливать контроль, команда еще меньше проявляется, и собственник убеждается, что «без него не могут». А бизнес просто упирается в потолок, потому что он держится на ресурсе одного человека.

Когда мы начинаем работать с состоянием собственника – с доверием, с внутренней опорой, с его ролью, меняется стиль управления. Команда начинает раскрываться, появляется инициатива, ответственность, скорость. И, как следствие, меняются и результаты в бизнесе. Поэтому прибыль – это не только про инструменты и стратегии. Это во многом про то состояние, из которого выстроено управление.

**– Что такое внутренняя опора на практике? Как понять, что у человека она есть, и как ее выстроить, если ее нет?**

– Внутреннюю опору часто путают с уверенностью. Типа «я ничего не боюсь, у меня всё получится». Но внутренняя опора – это когда тебе может быть страшно, непонятно, нестабильно, но ты всё равно остаешься в контакте с собой и можешь принимать решения. Важный момент – опора не появляется от мотивации или позитивного мышления. Она собирается со временем. Во-первых, когда человек начинает понимать свою роль: где его зона ответственности, а где уже нет. Во-вторых, через опыт. Когда ты проходишь сложные ситуации и видишь: «Я справился». И постепенно появляется доверие к себе. И, в-третьих, через умение замечать себя. Очень простой, но важный вопрос: «Я сейчас принимаю решение из страха или из ясности?». И внутренняя опора – это не какая-то точка, которую ты один раз нашел. Это скорее навык – возвращаться к себе, когда тебя начинает «уносить». Потому что мир всё равно будет меняться. Но когда у тебя есть эта опора внутри, ты не разваливаешься вместе с ним. По сути, внутренняя опора – это когда ты становишься для себя надежнее, чем внешние обстоятельства.

**– Если человек находится в точке неопределенности, с чего ему начать, чтобы не разрушить себя и свой бизнес?**

– Когда человек оказывается в точке неопределенности, первое, что хочется сделать – это срочно что-то решить. Найти правильный шаг, зафиксироваться, убрать это напряжение. Но как раз в этот момент важно сделать паузу. Потому что, если начать действовать сразу, велика вероятность, что решения будут приняты из тревоги, а не из ясности. И тогда можно не только не выйти из ситуации, но и усилить ее. Поэтому первый шаг – не во внешние действия, а остановиться и стабилизировать свое состояние.

Еще один важный момент: не пытаться сохранить всё как было. При переходе это почти невозможно. И, наверное, самое сложное – понять, что точка неопределенности – это не ошибка, а часть роста.

И если не пытаться из нее «выскочить», а прожить ее осознанно, то постепенно начинают появляться новое видение и новые решения. Я бы сказала так: важно не столько быстро двигаться, сколько двигаться из правильного состояния. Самые дорогие ошибки совершаются из-за спешки.

**– Какой вклад, на ваш взгляд, вы вносите в развитие бизнеса в нашей республике?**

– Мне, правда, не всё равно, как развивается малый и средний бизнес. Потому что за каждым видом бизнеса стоят люди: команды, семьи, рабочие места. И, наверное, я так чувствую это еще и потому, что сама предприниматель. Я знаю эту среду изнутри, и мне очень откликается идея, что бизнес – это не только про деньги, это про качество. Про то, какие проекты мы создаем, какое впечатление оставляем у людей. Поэтому для меня важно, чтобы предприниматели не теряли себя в процессе роста и могли выстраивать бизнес не через постоянное напряжение, а через ясность и внутреннюю опору. Благодаря моей работе таких предпринимателей становится чуть больше, и для меня это очень ценно.



# Два взгляда – один бренд: история La mela

 lamelacosmetics  
www.lamelacosmetics.com

Иногда сильные бренды рождаются не из расчета, а из внутреннего ощущения – тонкого, почти неуловимого. Так появилась La mela – как встреча двух взглядов, объединенных одной идеей: создать пространство, где каждая деталь наполнена смыслом, а красота рождается из тишины и состояния.

Динара Касенова и Жанна Сариева – основатели бренда, в котором уход становится не просто ритуалом, а превращается в особое чувство – внимание к себе, замедление и тихую роскошь в повседневности.

**Д**инара, Жанна, давайте вспомним, как родилась идея создать бренд La mela. Почему вы решили зайти именно в нишу ухода за волосами?

Динара: La mela родилась не как бизнес-проект, а как ощущение. Это началось с очень личного момента, с желания замедлиться и создать что-то красивое, осмысленное, настоящее. Идея зародилась во время наших еженедельных прогулок в горах, где мы чувствовали себя по-настоящему счастливыми и в гармонии с собой. Мы заметили, что в индустрии ухода за волосами много продуктов, но мало брендов, которые действительно говорят с человеком на языке эмоций. Ведь волосы – это не просто уход. Это про уверенность, настроение, внутреннее состояние.



Это часть того, как мы ощущаем себя каждый день. И нам захотелось создать бренд, который будет не просто «ухаживать» за волосами, а усиливать это ощущение.

La mela – это про момент для себя. Про маленькую роскошь в повседневности.

– Почему вы выбрали производство в Италии? Что для вас было принципиально важно при запуске продукта?

Жанна: Италия для нас – это не просто география, а настоящая философия. Там особое отношение к красоте: она не кричащая, а тонкая, продуманная, чувственная. Именно это нам откликнулось с самого начала.

Мы сразу понимали: продукт должен быть безупречным не только по составу, но и по ощущениям. Важно всё: аромат, текстура, то, как средство ложится на волосы и какое чувство остается после использования.

Мы рассматривали разные варианты сотрудничества, в том числе и запуск производства в Казахстане. Для нас было принципиально найти такой формат развития, который позволит сохранить ДНК бренда и его аутентичность.

И в итоге мы его нашли. Честно скажу, уже при первом знакомстве возникло то самое чувство уверенности. Мы сразу поняли: это именно те партнеры, с которыми мы говорим на одном языке и разделяем общее видение качества и красоты.

– С какими самыми сложными вызовами вы столкнулись на этапе запуска бренда? Как их преодолели?

Динара: Если обратиться к нашему брендбуку, к видению и позиционированию, становится понятно: La mela – это про замедление и умение быть в моменте «здесь и сейчас». Именно с этим состоянием мы подходили и продолжаем подходить ко всем вызовам на нашем пути.

Самый непростой этап – это период, когда мечта сталкивается с реальностью. В воображении бренд всегда выглядит идеально, но в процессе появляются десятки нюансов: сроки, производство, детали, которые остаются за кадром, но на самом деле решают всё.

Бывали моменты сомнений, когда приходилось выбирать между «быстрее» и «лучше». И каждый раз мы выбирали «лучше».

Наверное, именно это нас и сформировало. Мы научились не спешить, но создавать бренд по-настоящему качественно и с душой.

– Чем La mela отличается от множества других брендов ухода за волосами на рынке? В чем ваша уникальность?

Жанна: Для нас важно и то, с чего началась эта история. Именно Алматы подарил миру плод, ставший символом изобилия, жизни, простоты и совершенства, – яблоко. В Италии его называют La mela. Это слово стало для нас не просто названием, а образом, в котором соединились история и будущее. Алматы дал миру этот символ, а мы сделали его сердцем нашего бренда.

La mela – это не про продукт, это про ощущение. Мы создаем не просто уход, мы создаем состояние. Визуальный язык кампании, эстетика, тон коммуникации – всё становится продолжением самой формулы.

Прикосновение к La mela – это всегда больше, чем текстура. Это атмосфера, которая остается.

Наша уникальность в тонком балансе между наукой и эмоцией. Мы одинаково точно работаем с формулами и так же внимательно с тем, что невозможно измерить, но легко почувствовать.



– Как вы подходили к разработке формул: это больше про науку, тренды или личный опыт и ожидания клиента?

Динара: Процесс создания La mela – интуитивный, но при этом четко выстроенный. Он начинается с глубокого анализа рынка и ясного понимания того, каким мы хотим видеть итоговый продукт.

Первыми тестерами становимся мы сами, а также наши семьи и друзья. Нам важно испытать продукт в реальной жизни и честно ответить себе на главный вопрос: хочется ли к нему возвращаться?

Наука, экспертиза и работа лабораторий дают прочную основу. Но настоящая магия рождается в наблюдении за тем, как меняются ожидания людей, и в тонком ощущении отклика.

И ключевое для нас личное чувство: если продукт действительно радует нас, он становится желанным и для других. Так и рождается La mela – как сочетание точности формулы и эмоции, которая остается.

– Как вы выстраиваете партнерство друг с другом: кто за что отвечает? Как принимаете ключевые решения?

Жанна: Наш успех – это во многом результат сильного партнерского дуэта. Я привношу в проект опыт в маркетинге, любовь к сторителлингу, стилю и дизайну. Динара – эксперт с серьезным бэкграундом в банковской сфере и финансах, а также опытом запуска стартапа. Наше партнерство про баланс. Мы можем отличаться в подходах, но при этом полностью совпадаем в видении. И именно эта гармония дает бренду внутреннюю силу.

У каждой из нас есть своя зона ответственности, но все ключевые решения мы принимаем вместе. Это могут быть долгие обсуждения, интуитивные выборы или то самое внутреннее ощущение: «это оно».

В основе всего лежит доверие. Без него невозможно создать по-настоящему живой, искреннее и эмоционально откликающийся продукт.


– Какие у вас амбиции для La mela: вы видите это как локальный бренд или сразу как международную историю?

Динара: La mela – это уже международная история, в которой переплетаются культура Италии и Казахстана.

На данный момент продажи сосредоточены в Казахстане: бренд представлен на сайте «Золотого яблока», маркетплейсах Kaspi.kz и Halyk Market, а также в LULU. При этом с самого начала мы не ограничивали себя рамками одной страны – La mela создавался как универсальный бренд, говорящий на языке ощущений, понятном в любой точке мира. Нам важно, чтобы человек, где бы он ни находился, взяв в руки наш продукт, испытывал удовольствие и ощущал заботу о себе.

Это наш вектор на ближайшее будущее. Мы движемся к нему постепенно, но с четким пониманием: La mela – это международная история, объединяющая культуру, эмоции и стиль без границ.

# Стоматология без страха: системный подход Юлии Тургаевой

 yuliya\_turgayeva

*На протяжении многих лет страх перед стоматологом остается одной из главных причин, по которой пациенты откладывают визит до последнего, усложняя как лечение, так и его последствия.*

*Тургаева Юлия Алексеевна – стоматолог-терапевт, пародонтолог, лектор по плазмотерапии и Vector-терапии – представляет новый подход в работе с пациентами: через доверие, глубокое понимание процессов и уважение к индивидуальному опыту каждого человека.*

*В этом интервью мы поговорили о страхах пациентов, главных ошибках в уходе за полостью рта, современных методах лечения десен и о том, почему профилактика – это не рекомендация, а инвестиция в качество жизни.*

*Тургаева Юлия Алексеевна – стоматолог-терапевт, пародонтолог, лектор по Plasmolifting в стоматологии, лектор по Vector-терапии в стоматологии.*



**Ю**лия, как вы относитесь к страху пациентов перед стоматологами?  
– Я отношусь к страху с уважением, ведь за ним всегда стоит определенный опыт. Моя задача – не обесценить его, а мягко заменить новым, безопасным подходом. Я подробно объясняю, что буду делать на каждом этапе, работаю в комфортном для пациента темпе и всегда сохраняю у него ощущение контроля. Когда приходит понимание, тревога уходит.

– В какой области стоматологии вы специализируетесь?

– Моя специализация – терапевтический прием и консервативные методы лечения заболеваний тканей пародонта (десен).

– За что пациенты чаще всего «расплачиваются» болью?

– Чаще всего за откладывание решения проблемы. В стоматологии время почти всегда работает против человека: то, что можно решить быстро и спокойно,

со временем превращается в более сложную и затратную проблему. Именно поэтому профилактика действительно бесценна.

– Что вас, как стоматолога, по-настоящему задевает в отношении людей к здоровью зубов?

– Скорее не задевает, а заставляет задуматься: почему мы так часто откладываем заботу о себе.

Люди готовы инвестировать во многое, но не всегда в собственное здоровье. Хотя именно оно напрямую влияет на качество жизни, уверенность в себе и даже на то, как нас воспринимают окружающие.

– С каким самым необычным запросом вам приходилось сталкиваться на практике?

– Иногда пациенты спрашивают, можно ли «просто прополоскать или нанести мазь, чтобы всё прошло». Я всегда спокойно объясняю, что в стоматологии не существует волшебных решений – есть только системная, последовательная работа.

– С какими основными проблемами чаще всего обращаются взрослые пациенты?

– Наиболее частые запросы связаны с заболеваниями десен: кровоточивостью, неприятным запахом, а также с запущенными кариозными процессами. К сожалению, многие обращаются уже на поздних стадиях, поэтому моя задача – не только провести лечение, но и комплексно восстановить здоровье полости рта.

– Как вы выстраиваете доверительные отношения с пациентами?

– Через честность и прозрачную коммуникацию. Я всегда подробно объясняю, что происходит, какие существуют варианты лечения и почему рекомендую именно этот план. Пациенты чувствуют открытость, и это формирует доверие.

– Почему профессиональная гигиена полости рта является необходимостью?

– Даже при качественной домашней гигиене остаются труднодоступные зоны, которые невозможно полноценно очистить самостоятельно. Профессиональная гигиена – это эффективная профилактика серьезных заболеваний и фундамент здоровья полости рта.

– В каких случаях показана плазмотерапия?

– Плазмотерапия – это метод, основанный на использовании собственных ресурсов организма. Я применяю ее при заболеваниях десен, а также в восстановительный период. Она усиливает естественные процессы заживления и делает лечение более физиологичным и щадящим.

– На что пациенту важно обратить внимание при выборе клиники или специалиста для проведения плазмотерапии?

– Важно уточнить, используются ли сертифицированные пробирки, предназначенные именно для обратного введения в ткани человека. Принципиально, чтобы это были не лабораторные, а медицинские системы, соответствующие требованиям безопасности.

– В чем заключается ценность вектор-терапии?

– Это современный и максимально деликатный метод лечения заболеваний десен. Он позволяет работать щадяще, сохраняя ткани и достигая высокого клинического результата. Для пациента это комфорт, для врача – высокая точность.

– Что вы порекомендовали бы людям, которые хотят выстроить системный и грамотный уход за полостью рта, а не ограничиваться лечением?

– Важен комплексный подход: участие специалистов, полная санация полости рта, восстановление утраченных зубов для правильного формирования пищевого комка при приеме пищи. Не менее важно поддерживать общее состояние организма, поскольку здоровье полости рта напрямую с ним связано.



## Адвокат Айдар Советбеков: «Оправдательный приговор – это результат детального расчета и командной работы»

zms\_partners, @advokat\_sovetbekov  
www.advokat-zms.kz  
www.zhumazhanov.kz  
+7-776-144-19-94  
г. Астана, ул. Туркестан, 2 блок 1, офис 1

*В современной правовой реальности дела об экономических преступлениях остаются одними из самых сложных: обвинение часто строится на спорных экспертизах, а ценой ошибки является лишение свободы человека. Именно поэтому ключевую роль играет своевременное подключение сильной защиты, способной выявить нарушения и изменить ход дела.*

*Команда ZMS Partners работает на этом уровне – без иллюзий, с холодным расчетом и готовностью идти до конца.*

*Сегодня мы беседуем с адвокатом Советбековым Айдаром Маратовичем, сооснователем команды. Ему удалось добиться редкого результата – полного оправдания по статье 189 УК РК при запросе почти девяти лет лишения свободы, а затем инициировать уголовное преследование за ложные показания.*

**А**йдар, расскажите о ваших принципах работы. Как создавалась команда ZMS Partners? В чем ее главная особенность?

– ZMS Partners создавалась как объединение профессионалов, для которых юриспруденция – это призвание, а не просто ремесло. Мы пришли к пониманию, что сложные современные вызовы требуют комплексного подхода.

Главные принципы нашей работы – бескомпромиссная защита интересов доверителя, строжайшая конфиденциальность и честность. В уголовном процессе нет места иллюзиям, поэтому наш фундамент – это трезвый анализ, холодный рассудок и готовность идти до конца. Мы не обещаем невозможного, но гарантируем, что используем все законные инструменты для достижения максимального результата.

**– Вы упомянули командный подход. В чем его сила именно в уголовной защите?**

– В уголовных делах цена ошибки – лишение свободы человека, поэтому право на ошибку у нас просто отсутствует. Сила командной работы заключается в том, что она позволяет полностью исключить «слепые зоны». Каждый сложный кейс мы разбираем коллективно.

Наша команда – это объединение сильных адвокатов в Астане по уголовным и гражданским делам, в составе которой я, Советбеков Айдар Маратович, Жумажанов Абылай Арманулы и Молдахметов Ерлан Измагамбетович.



При обсуждении линии защиты мы дополняем друг друга: там, где один глубоко погружается в детали конкретного доказательства, другие оценивают общую стратегию. Возникает эффект синергии. Мозговой штурм с партнерами позволяет находить нестандартные правовые решения и выстраивать прочную позицию в суде. Стоит отметить, что, хотя мы базируемся в Астане, наша



команда активно и успешно работает по защите доверителей по всему Казахстану.

**– Недавно вы одержали победу по громкому делу. Обвинение было серьезным?**

– Более чем. Моего подзащитного, бывшего директора строительной компании, обвиняли в хищении вверенных денежных средств путем растраты в особо крупном размере. Прокурор просил для него 8 лет и 6 месяцев лишения свободы.

Однако нам удалось доказать в суде первой инстанции, что состава преступления в действиях нашего подзащитного не было. Судебная коллегия по уголовным делам городского суда, а затем и кассационная инстанция также согласились с нашими доводами

и оставили оправдательный приговор без изменений. Мы документально подтвердили, что вверенные средства пошли на выплату заработной платы рабочим и закуп строительных материалов, а не были похищены.

**– По делам об экономических преступлениях обвинение часто строится на аудитах и судебно-экономических экспертизах. Как вам удалось их опровергнуть?**

– Это колоссальная системная проблема. К сожалению, судебные экспертизы и аудиты сегодня нередко становятся послушным инструментом в руках следствия. Объективность теряется. В нашем кейсе сложилась именно такая ситуация.

Аудиторская проверка и судебно-экономическая экспертиза проводились исключительно на основании банковских выписок. Эксперт и следствие попросту проигнорировали огромный пласт первичных документов, предоставленных защитой, включая журналы учета выданных наличных средств и накладные на приобретенный товар.

В суде нам удалось доказать, что выводы эксперта были сделаны без исследования всех необходимых документов. Суд признал наши доводы обоснованными и указал на многочисленные процессуальные нарушения со стороны следствия.

**– Справедливость восторжествовала, но дело на этом не закончилось. Правда ли, что сторона обвинения теперь сама оказалась под следствием?**

– Да, это принципиальный момент. В ходе процесса представители потерпевшей стороны и некоторые свидетели пытались убедить суд, что наш клиент не выполнял строительные работы, а на объекте работали другие бригады.

Мы провели колоссальную работу: нашли реальных подрядчиков, предоставили суду строительные схемы (КМД), квитанции, накладные и журналы. В суде показания стороны обвинения

рассыпались. Они даже не смогли обеспечить явку своих так называемых «ключевых» свидетелей, показания которых прямо противоречили фактическим обстоятельствам дела.

Закономерным итогом этого стало не только оправдание моего подзащитного, но и возбуждение уголовного дела по статье 420 УК РК в отношении бывшего представителя потерпевшего и двух свидетелей за дачу заведомо ложных показаний. Это дело уже направлено в суд.

Я считаю, что это важный прецедент: правовая система должна жестко реагировать на попытки посадить невиновного человека при помощи обмана следствия и суда.

# Д-верь в себя с Владой Амреновой



@MIR\_AMRENOVAVLAD



@IGR\_O\_MIR



@THETA\_MIR\_ACCESS

theta\_mir\_access  
igr\_o\_mir

TELEGRAM:  
@MIR\_AmrenovaVlada

WHATSAPP:  
+7-777-115-15-94

*Влада Амренова – энергохилер, неопсихолог и автор проекта «Д-верь в себя», специалист, работающий на стыке психологии, энергетических практик и глубинной трансформационной работы с человеком. Ее подход вызывает интерес и одновременно множество вопросов, ведь он объединяет разные системы знаний в единую модель восприятия реальности.*

**В**лада, вы начали заниматься энергетическими практиками с 16 лет. Что стало той самой точкой входа в этот путь, и было ли у вас ощущение «предназначения» с самого начала?

– Да, с самого раннего детства от мамы я слышала фразу: «Абсолютно все люди уникальны и дарованы. Интуицию и сверхспособности: яснознание, яснослышание, ясновидение можно натренировать как мышцу». И я совершенно с этим согласна. У каждого в, так скажем,



«базовых настройках» заложен свой уровень, и если человек выбирает этот путь, то возможно всё и даже больше! Главное действие и практика. Жить осознанно – это ежедневный труд, это непросто и очень интересно. Точкой входа скорее было любопытство: что же скрыто от обычного человека, что же за

знания внутри и что стоит за интуицией.

**– У вас несколько проектов в сфере саморазвития и трансформации. Расскажите о них подробнее.**

– На сегодняшний день я развиваю авторские проекты – это обучающие программы, марафоны

и практикумы, направленные на самопознание, осознанность и внутренние изменения. Отдельно хочу отметить пространство, частью которого я стала совсем недавно, – женский клуб Lady's Space в Павлодаре. Его основательница, Залина Тарчёкова, создает уникальную среду для проявления и роста женщин. Несмотря на то, что из-за плотного графика и обучения я не всегда могу присутствовать на встречах, я ощущаю сильную поддержку и опору внутри этого сообщества. В этом квартале мне доверили вести собственную группу по интересам, и для меня это важный этап развития. Я искренне ценю это пространство и возможности, которые оно открывает.

**– Вы работаете сразу с большим количеством инструментов: от психологии до ритуальной магии. Как вы сами объясняете эту систему: это разные подходы или единая целостная модель работы с человеком?**

– Моя точка зрения заключается в том, что все знания, методы, модальности и даже научное объяснение – это об одном, лишь разными словами. Всё это адаптируется или мимикрирует под уровень осознанности и глубины восприятия человека-доверителя. И, уже исходя из этого, я понимаю, как и с кем говорить, какой метод в конкретном случае наиболее эффективен.

**– Сегодня многие скептически относятся к энергопрактикам. Как вы выстраиваете доверие с клиентами? И где, на ваш взгляд, проходит грань между психологией, энергетикой и верой?**

– Грань, однозначно, в голове, разуме и в уме. И я за то, чтобы отключать голову и чувствовать сердцем и душой.

В моей ветке реальности скептиков можно пересчитать по пальцам одной руки. Такие ко мне просто не доходят (*улыбается*). Приходят лишь готовые к трансформациям, знаниям, действиям и новому выбору. Доверители идут на мою энергию, словно происходит некий импульс. Ведь интерес не может быть на пустом месте, и даже если это просто любопытство, оно в итоге дает невероятный результат.

**– Вы обучаете практиков и инструкторов. С какими целями люди приходят к вам на обучение?**

– Прежде всего ради саморазвития и самопознания. Сейчас время, когда вибрации Земли глобально выросли, и количество пробудившихся, осознанных людей растёт.

Мой фокус внимания сосредоточен на практиках самоисцеления и самовосстановления. В рядах моих доверителей большое количество мам, которые приходят на обучение, чтобы овладеть знаниями первой помощи себе и своим деткам. Да, безусловно, это не исключает медицину. Зато сильно снижает риски психосоматических задач.

Есть большое количество бизнесменов, которые идут в осознанность ради выбора больших возможностей. И да, есть дарованные, кому необходимы

структурированные знания, которые я даю для их собственного движения в этом направлении.

**– Какими качествами должен обладать человек, чтобы не просто освоить инструменты, а действительно помогать другим и не навредить? – Здесь «должен» я бы заменила на «необходимо».** Известно, что слова – это энергокоды, которые программируют реальность. Куда внимание – туда и энергия!

Возвращаясь к необходимым качествам, считаю, что в первую очередь нужно осознанно помогать только тем, кто обращается за советом. Быть ответственным, эмпатичным, творческим, тактичным, решительным. Исследователем, умеющим любить. Это очень важно. Любовь – это важнейший пазл жизни во всем!

Навредить, как говорит сооснователь Access Consciousness Дейн Хир, невозможно, минимум, что может произойти, это массаж и расслабление, а это уже измененное состояние, следовательно, достигнут успех, и есть результат!

Вот как, например, в физике – смещение малейшего кванта на микроуровне или молекулы на молекулярном уровне дают внутреннее движение, а значит, трансформируют состояние.

**– Как человеку, который пока сомневается, начать менять свою реальность? С чего вы рекомендовали бы ему начать?**

– С вопросов: а что возможно? Как может быть еще лучше? И что же это создаст?

Это роскошные вопросы, меняющие реальность. Сомнение и страх – иллюзия, созданная для удобства управления умами.

Есть идеальный вариант для сомневающихся – это трансформационные игры: глубокая работа с мышлением и подсознанием в легкой игровой форме. Чаще всего мозг отключает сопротивление, не отговаривая от действий, воспринимая игру как простое развлечение. Это гарантирует мощные результаты после прохождения игры как демоверсии и уже в жизни активирует ресурс на пути к цели. Все ответы уже есть в нашем подсознании!

Это, пожалуй, самое важное, почему у игроков после игры происходит прорыв! Человеку не кто-то со стороны дает совет, а он сам себе составляет план жизни, к которому уже готов.


Мои авторские Т-игры сильно отличаются от среднестатистических тем, что прошиты энергосессиями. А это значит, что результативность запросов в разы выше!

На данный момент я создала 3 авторские трансформационные игры: «Я ЖЕНЩИНА» с энергосессией 4 стихии, «МАМА НАИЗНАНКУ» с э/с гармонизация. «Диалог с телом» с э/с телесных процессов.

Сейчас в процессе создания собственного комьюнити из игро- и энергопрактиков по всему миру. Уже есть такие проводники с моими играми в Германии, Греции, России. И что же еще возможно? Всё ПРОСТО, в этом и есть РОСТ.

# Полюби себя со SPA ZONE



 spazonelyb  
г. Уральск, ул. Победы, 41/3  
Spa Zone  
+7-702-362-52-32

*Мадина Есенова – основательница SPA ZONE, пространства, где в центре внимания не внешний лоск, а качество, профессионализм и искренняя забота о клиенте. Её подход строится на внимании к деталям, индивидуальном подходе и глубоком понимании того, что настоящий отдых – это прежде всего внутреннее состояние. В этом интервью Мадина делится своим взглядом на развитие спа-индустрии, рассказывает о философии своего проекта и о том, почему сегодня забота о себе – это уже не роскошь, а необходимость.*

**М**адина, расскажите, с чего начался ваш путь. Какая идея легла в основу создания SPA ZONE?

– Я родом с полуострова Камчатка, куда моих родителей по работе забросила судьба. После выхода отца на пенсию наша семья переехала в Уральск. Если говорить о трудовой деятельности, то около

пяти лет я проработала бухгалтером, а затем начала трудиться в отделе кадров. Сменила несколько компаний, везде была на хорошем счету, но всё равно была у меня какая-то внутренняя неудовлетворенность. Я поняла, что не хочу заниматься офисной однообразной работой, хотелось поменять что-то в жизни, и для начала я просто уволилась. Обучилась шугарингу, на дому принимала клиентов. Затем прошла обучение массажу. Помню, тогда мама сказала, что у меня руки что надо, и мне нужно заниматься именно массажем. Затем во мне проснулся кулинарный гений. Ночами я пекла различные пироги, имбирные пряники, разноцветные пончики. С упоением украшала выпечку – мне это очень нравилось. Поставляла сладости в магазины, этим и зарабатывала. На вырученные деньги закупала вещи и продавала их знакомым и друзьям. А во время карантина мы с подругой занялись приготовлением комплексных обедов. В общем, я пробовала себя везде. Я стремилась зарабатывать больше денег. Это был не просто каприз, а скорее необходимость. После развода я должна была полагаться на себя, нужно было помогать дочке, внучке, еще хотелось поддерживать родителей. Именно сильное желание финансовой стабильности

и подтолкнуло меня к действиям. Увидев объявление о наборе на обучение массажу специалистами из Алматы, я сразу же решила записаться. После обучения решила не затягивать и начать принимать клиентов. Чуть позже я устроилась массажистом в спа-центр, где и поняла, что хотела бы развиваться и открыть свое дело именно в данном направлении.

– Чем SPA ZONE отличается от других спа-пространств? В чем ваша философия и уникальность?

– Я считаю, что наше главное отличие – это высокий уровень сервиса и действительно качественный массаж.

Мы работаем в арендованном помещении, поэтому у нас нет возможности создать пространство в том формате, о котором я изначально мечтала. Конечно, мы стараемся сделать его максимально уютным и комфортным для наших клиентов, добавляем детали, которые создают атмосферу, но не сравниваем себя с салонами, у которых есть собственные большие пространства и масштабные дизайнерские решения.

Именно поэтому я всегда говорю своей команде: наша сила в другом. Мы берем не интерьером, а отношением к клиенту, вниманием к деталям

и профессионализмом мастеров. Для нас важно, чтобы человек не просто пришел один раз, а захотел возвращаться снова и снова.

– Как вы создаете атмосферу, в которой клиент действительно может расслабиться и «перезагрузиться»?

– В первую очередь через индивидуальный подход к каждому клиенту. Мы внимательно относимся к запросу, состоянию и настроению человека, чтобы он чувствовал себя комфортно с первых минут. Конечно, ключевую роль играет качество услуг – особенно массажа. Именно он остается главным и самым востребованным направлением: люди приходят за ощущением легкости, расслабления и восстановления. И наша задача – сделать так, чтобы каждый гость ушел довольным, отдохнувшим и с желанием вернуться снова.

– Были ли у вас сложности при запуске бизнеса? Какой момент стал самым переломным?

– Если честно, на старте я не воспринимала это как что-то сложное: просто открыла кабинет, и многое складывалось достаточно естественно.

Основная трудность заключалась в отсутствии собственного помещения. За это время я сменила много арендованных локаций, и почти каждая из них влекла за собой финансовые потери. Ты вкладываешься в ремонт, пусть даже не самый дорогой, но необходимый для комфорта клиентов, а в какой-то момент арендодатель может попросить освободить помещение.

Кроме того, возникали и технические нюансы: например, снимаешь кабинет, а спустя несколько дней выясняется, что есть проблемы с коммуникациями – плохо работает слив воды или другие системы. При этом собственники не всегда готовы оперативно решать такие вопросы, и многое приходится брать на себя.

В такие моменты особенно остро понимаешь, насколько важно иметь свое пространство. Именно это осознание и стало для меня одним из ключевых переломных моментов.

– Как вы считаете, сегодня поход в спа – это больше про роскошь или уже необходимость для современного человека?

– На мой взгляд, сегодня это всё еще воспринимается скорее как роскошь, чем как необходимость. Во многом это связано с менталитетом: многие женщины в первую очередь выбирают процедуры, результат которых заметен окружающим. Например, ресницы или ногти. А заботу о себе, такую, как массаж или посещение спа, часто откладывают «на потом».

К сожалению, не все пока воспринимают это как важную часть заботы о себе и своего состояния. Хотя на самом деле спа и массаж – это не про излишества, а про здоровье, восстановление и внутренний ресурс, который так необходим в современном ритме жизни.



# Робот или хирург: роботизированное эндопротезирование

 dr\_baidalin  
t.baidalin@gmail.com  
+7-701-533-55-99

*Тимур Тулегенович Байдалин – травматолог-ортопед высшей категории, МВА, член правления Казахстанской Ассоциации травматологов и ортопедов, заведующий отделением эндопротезирования Национального научного центра травматологии и ортопедии имени академика Н. Д. Батпеннова. Под его руководством внедряются и активно развиваются современные методы эндопротезирования, включая роботизированные технологии, которые сегодня определяют новый уровень хирургической точности в Казахстане.*

**Т**имур Тулегенович, вы являетесь травматологом-ортопедом высшей категории и заведующим отделением эндопротезирования НИЦТО имени Батпеннова. Как складывался ваш профессиональный путь? Что привело вас именно в ортопедию?

– Во время обучения в Медицинской академии в Астане, уже на четвертом курсе, мы углубленно проходили специализацию по травматологии и активно дежурили в отделении травматологии и ортопедии. Именно тогда и сформировался мой интерес к этой области.

Мы видели сложные случаи: дорожно-транспортные происшествия, производственные травмы, падения с высоты. И самое впечатляющее было то, что после тяжелых повреждений мы могли буквально возвращать людей к жизни и привычной активности. Это производило очень сильное профессиональное и человеческое впечатление. Травматология и ортопедия – это, безусловно, специальность, которая требует полной концентрации, силы, энергии и точности мышления. Для меня выбор этой специализации стал осознанным.

Позже, когда мы начали заниматься эндопротезированием, интерес к профессии стал еще глубже. Особенно впечатляет, когда пациенты с тяжелыми поражениями коленного или тазобедренного суставов после операции буквально возвращаются к нормальной жизни без боли и полным восстановлением подвижности. Это и есть главная ценность нашей работы.

С 2010 года мы активно занимаемся эндопротезированием, а последние шесть лет я руковожу отделением, где ежегодно выполняется более 1 000 операций по замене суставов. С 2023 года мы также внедрили роботизированное эндопротезирование. Это технологии нового



уровня, где операция выполняется с максимальной точностью и позволяет устанавливать эндопротезы с высочайшей точностью, минимизируя риск ошибок.

– Насколько широко в Казахстане сегодня применяется роботизированная хирургия суставов? Можно ли говорить о том, что это уже новый стандарт лечения?

– Роботизированные системы в ортопедии – это не совсем новая технология. В мире они применяются уже более 20 лет, прежде всего в США, затем активно распространились в Израиле, Турции и в других странах.

В Казахстане мы начали использовать роботизированную хирургию суставов с 2023 года. За это время выполнено более двухсот операций на роботизированной системе, и, без преувеличения, результаты очень хорошие: пациенты довольны, отмечают более точную установку имплантов и комфортное восстановление. Поэтому сегодня всё больше людей осознанно выбирают именно

роботизированное эндопротезирование. На данный момент такие операции выполняются в Казахстане преимущественно на платной основе. Это связано с высокой стоимостью самой роботизированной системы и расходных технологий. Мы работаем на базе НИЦТО имени академика Батпеннова, это ведущий профильный институт страны. Все новые технологии, которые внедряются в ортопедию Казахстана, в первую очередь проходят через наш центр. И мы одними из первых в стране начали выполнять роботизированные операции. Сегодня подобные вмешательства уже выполняются в Алматы и в Астане. Однако масштабное внедрение пока ограничено высокой стоимостью оборудования. В настоящее время мы также работаем над протоколами для включения роботизированного эндопротезирования в систему государственного финансирования, чтобы в будущем эти операции стали доступнее для пациентов. Но, конечно, сроки этого процесса зависят от множества организационных и экономических факторов.

– Сколько сегодня стоит роботизированное эндопротезирование суставов? Чем оправдана такая стоимость?

– В среднем стоимость замены одного сустава составляет несколько миллионов тенге. Однако пациенты осознанно выбирают именно этот метод, поскольку он дает ряд существенных преимуществ.

В течение одной операции мы можем выполнить замену сразу двух суставов – как тазобедренных, так и коленных. Это стало возможным благодаря малой травматичности вмешательства, небольшому разрезу, минимальной кровопотере и, главное, высокой точности установки импланта.

Роботизированная система позволяет идеально

выверять положение эндопротеза, что напрямую влияет на срок его службы и функциональный результат.

Мы используем эндопротезы американского производства Stryker Triathlon, а роботизированная система называется Stryker Mako. На сегодняшний день это одна из ведущих систем в мире по точности и результатам операций.

Отдельно стоит отметить, что технология позволяет выполнять как тотальное эндопротезирование, так и частичную замену коленного сустава – так называемое одномышцелковое протезирование, которое чаще применяется у более молодых пациентов.

Главное преимущество – это максимальная точность восстановления анатомического строения. Благодаря этому у пациента создается ощущение «своего» сустава, исчезает ощущение инородного тела, восстанавливается полноценный объем движений.

– Можно ли сказать, что робот самостоятельно выполняет операцию?

– Важно понимать, что робот не заменяет хирурга, а выступает в роли высокоточного ассистента, который помогает исключить даже минимальную погрешность, буквально на уровне миллиметров. Перед операцией выполняется компьютерная томография сустава, на основании которой создается индивидуальный план вмешательства, формируется детальная 3D-модель и расчет операции. Затем этот план возвращается к нам, и мы загружаем его в роботизированную систему.

Перед началом операции мы еще раз тщательно проверяем все параметры, оцениваем предложенный план и при необходимости вносим коррективы. Хирург всегда остается главным звеном процесса, именно он принимает окончательные решения.

– Какие советы вы могли бы дать нашим читателям, чтобы сохранить здоровье суставов на долгие годы?

– Основная проблема современного человека – это малоподвижный образ жизни. Большинство пациентов проводят по 8–9 часов в сидячем положении, практически без движения. В результате мышцы не работают должным образом, ухудшается кровоснабжение суставов, в том числе тазобедренных и коленных, что со временем может приводить к их постепенному разрушению. Существует распространенное заблуждение, что чем меньше нагружать суставы, тем дольше они прослужат. На самом деле всё наоборот: суставам необходимо движение. Именно оно обеспечивает нормальное питание суставного хряща и выработку синовиальной жидкости, которая «смазывает» сустав и обеспечивает его полноценную работу.

Поэтому один из ключевых советов – регулярная ходьба. В среднем это 8–10 тысяч шагов в день, хотя показатель может варьироваться в зависимости от возраста и физической подготовки. Чем больше – тем лучше, если нет противопоказаний. Важно, чтобы это была именно ежедневная ходьба!



## Comes: приют, где у каждого животного появляется шанс



острой? Что должно измениться в обществе в первую очередь?

– Тема остается острой, потому что не хватает культуры ответственности – животных до сих пор воспринимают как вещи, а не как живые существа. В первую очередь должно измениться отношение человека – от безразличия к уважению к жизни.

– Как, по вашему опыту, формируется эмпатия к животным у ребенка? Какую роль в этом играют родители?

– Эмпатия у ребенка формируется через пример, ведь всё идет из семьи.

Если родители учат заботе и милосердию, не допускают жестокости, ребенок вырастает с пониманием и добрым сердцем.

– Как, на ваш взгляд, изменения в законодательстве – в частности, введение обязательного чипирования и возможного налога на домашних животных – повлияют на общество, культуру ответственности владельцев и, главное, на судьбу самих животных?

– Чипирование и регулирование, безусловно, помогут повысить ответственность владельцев и снизить количество выброшенных животных. Но важно, чтобы меры были разумными, иначе есть высокий риск того, что люди начнут отказываться от питомцев, а это недопустимо!

– В приюте Comes предусмотрены посещения. Кто может к вам приехать? С какими целями чаще всего приходят люди?

– Да, люди приезжают по предварительной договоренности о дне и времени, и мы всегда рады гостям. Чаще всего нас посещают для выбора питомца, что очень радует (улыбается).



comes.kz.almaty

*Юлия Снегирева – активист в сфере ответственного обращения с животными и основатель приюта Comes. Сегодня в приюте живут сотни собак и кошек с непростыми историями. В этом интервью мы говорим о том, почему культура ответственности за животных до сих пор требует изменений, как формируется эмпатия у детей и что на самом деле стоит за системными решениями вроде чипирования и регулирования содержания домашних питомцев.*

**Ю**лия, сколько животных содержится в вашем приюте? В какой момент вам пришла идея основать приют для животных?

– Сегодня в нашем приюте более 350 собак и 50 кошек. А началось всё с одной поездки в изолятор для бездомных животных. Я помню, как увидела собак в клетках – испуганных, потерянных, и в тот момент поняла, что не смогу просто уйти и забыть этих животных. С того дня я начала забирать их, лечить и искать для них дом. Так и появился приют (улыбается).

– Почему, на ваш взгляд, тема ответственного отношения к животным до сих пор остается

Teens &  
**people**  
magazine



**КРАЙМ  
ВОЛШЕБНИК**



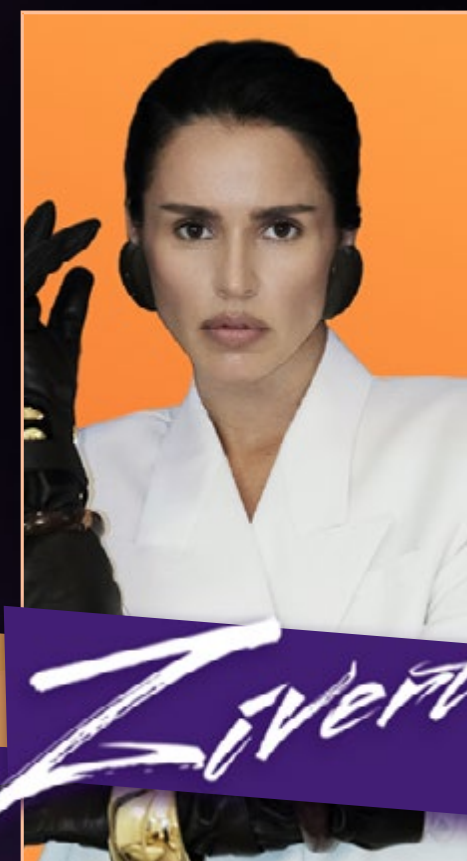
**EV  
PROJECT**



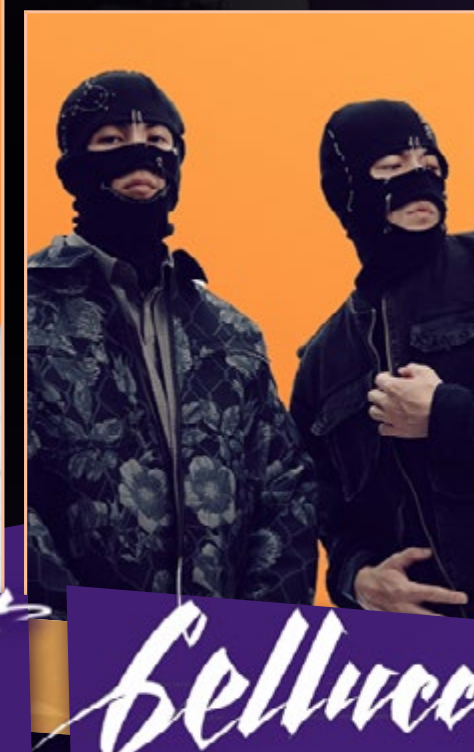
**dequine**



**RaiM**



**Livert**



**Bellucci**

**РАХАТ  
FEST**

**23 МАМЫР**

**АЛМАТЫ ҚАЛАСЫ  
ПЕРВОМАЙСКИЕ ПРУДЫ**

+7 777 251 0424

RAKHAT\_FEST

SXODIM.COM

# Студия мебели Ивана Тарасова



 mebelsemey.lux

Иван Тарасов – основатель мебельной студии.

**И**ван, путь каждого мастера уникален. Расскажите, как родилась идея основать именно авторскую студию мебели.

– По образованию я техник-программист: окончил колледж радиотехники и связи, затем получил высшее образование по специальности «Информационные системы». Изначально моя карьера не была связана с мебелью: с 2011 года по 2013 я работал в НАО «Медицинский университет Семей».

Переломный момент произошел, когда руководство нашего отдела решило открыть мебельный цех и пригласило меня в команду. Благодаря техническому бэкграунду мне было проще освоить оборудование: ЧПУ-станки, вакуумные прессы, распил. Так я постепенно погрузился в производство и начал набирать практический опыт.

С 2013 по 2018 год я прошел полный путь внутри цеха – от работы на станках до изготовления фасадов и монтажа мебели. Это дало мне не только опыт, но и понимание того, как должен выглядеть по-настоящему качественный продукт. Параллельно я копил средства, и в 2018 году вместе с компаньоном мы приняли решение

открыть собственное производство. Начинать с МДФ-фасадов на заказ: изготавливали в Семее и отправляли заказы по области. Это был период становления, где закладывались фундамент и принципы работы.

В конце 2021 года наступил момент, когда я понял: дальше – только своим путем. Это было непростое решение, но очень осознанное. И во многом оно стало возможным благодаря людям рядом – поддержке моей семьи. Благодаря помощи родителей и огромной поддержке моей жены у меня появилась уверенность сделать этот шаг.

Мы нашли помещение под цех, договорились о рассрочке на год, и уже в начале 2022 года вместе с командой переехали в новое пространство. С этого момента начался новый этап – более осознанный, более амбициозный. И именно в этом цехе мы работаем и развиваемся по сей день.

**– Сегодня рынок мебели перенасыщен предложениями. В чем заключается ключевая особенность студии Ивана Тарасова?**

– Рынок действительно перегрет, и предложений много. Но именно в этом и появляется ценность – люди начинают искать не просто мебель, а подход и результат.

Ключевая особенность нашей студии в том, что мы не работаем «по шаблону». Мы не просто изготавливаем мебель, а погружаемся в задачу клиента и предлагаем решение, которое реально

работает в его пространстве с точки зрения удобства, эстетики и долговечности.

Мы берем на себя ответственность за результат. Для клиента это не просто заказ мебели – это спокойствие, так как всё будет продумано, сделано в срок и без «сюрпризов». И, наверное, еще один важный момент – у нас есть свой стиль и подход. Мы не пытаемся угодить всем подряд, а делаем продукт с характером. И именно за этим к нам и приходят.

**– Насколько сегодня меняются запросы клиентов: что сейчас в тренде в дизайне мебели и интерьеров?**

– Запросы клиентов сильно меняются. Если раньше люди больше ориентировались на «красиво» или «как у всех», то сегодня запрос стал гораздо глубже – и это требование комфорта, индивидуальности и ощущения пространства. Если говорить про тренды, то сейчас можно выделить несколько ключевых направлений.

Во-первых, это уход от холодного минимализма к более «живым» интерьерам. Интерьер становится более уютным и эмоциональным. Во-вторых, очень вырос запрос на индивидуальность. Сейчас уже не хотят типовые решения, и интерьер всё чаще отражает личность владельца, а не просто тренд из Pinterest.

Третий момент – это функциональность и гибкость. Пространства становятся более адаптивными. Отсюда популярность модульных решений, продуманной эргономики.

Если коротко – рынок движется от «показного дизайна» к осознанному. Люди хотят получить не просто мебель, а пространство, в котором им реально комфортно жить.

**– Индивидуальное проектирование – это всегда работа с неизвестностью. С какими самыми амбициозными или технически сложными**

**заказами вам доводилось сталкиваться?**

– Индивидуальное проектирование действительно всегда о работе с неизвестностью, и именно в этом для нас самый интерес.

Если говорить про сложные заказы, чаще всего это проекты, где пересекаются сразу несколько факторов: нестандартная геометрия помещения, сжатые сроки и при этом высокие требования к дизайну и качеству. Например, объекты с перепланировкой, где еще идет стройка, а мебель уже нужно проектировать, и ты работаешь буквально на опережение, закладывая решения, которые должны идеально подойти в итоге.

Такие проекты требуют не только опыта, но и сильной команды. У меня работают профессионалы, которые действительно любят свое дело – у некоторых стаж более 12 лет. И все работают спина к спине, как единый механизм. За счет этого мы можем держать высокий уровень даже в сложных проектах. В целом, для меня каждый сложный проект – это не проблемы, а рост. Именно такие задачи и формируют уровень студии.

**– Как вы находите баланс между эстетикой, функциональностью и бюджетом клиента?**

– Баланс – это, по сути, основа нашей работы. И он всегда начинается с правильного диалога с клиентом. Исходя из своего опыта, мы заранее понимаем, когда можно оптимизировать, а где этого делать нельзя. В итоге клиент получает решение, которое выглядит достойно, удобно в жизни и при этом укладывается в его бюджет.

**– Какие главные ошибки совершают люди на этапе планирования или заказа мебели? Что бы вы им посоветовали?**

– Самая частая ошибка – начинать с картинки, а не с образа жизни. Люди выбирают

визуал, не задумываясь, насколько это решение будет удобно в повседневной эксплуатации.

Вторая ошибка – недооценка этапа планирования. Часто мебель заказывают уже на финальной стадии ремонта, когда многие предметы или технические особенности уже невозможно изменить без потерь. Третья – попытка сэкономить на ключевых вещах. Визуально разница может быть не очевидна, но в эксплуатации она становится критичной.

И еще один момент – отсутствие единой концепции. Когда каждая зона формируется отдельно, без общего видения, интерьер теряет целостность.

Мой совет – заходить в проект комплексно и как можно раньше. Не бояться доверять специалистам и рассматривать мебель не как отдельные изделия, а как часть общего пространства. Тогда результат будет не просто «красивым», а действительно комфортным для жизни.

**– Какой вы видите студию через несколько лет? Есть ли вершина, к которой стремитесь?**

– Я вижу студию как сильный, узнаваемый бренд с четким стилем и философией. Не просто цех по производству мебели, а полноценную студию, которая работает с пространством в целом – от идеи до реализации. Хочется масштабироваться, но без потери качества и контроля. Для меня важно сохранить тот уровень вовлеченности в проекты, за который нас ценят клиенты.

Если говорить про «вершину», то для меня это не какая-то одна точка, а уровень, на котором студия становится ориентиром на рынке. Когда к нам приходят не просто за мебелью, а за подходом, вкусом и результатом.

И, конечно, в планах развитие более сложных интересных проектов, возможно, выход на другие города и формирование там сильной команды, которая разделит наш творческий подход к делу.

# Эстетика вне времени от Тимура Джавланова

Instagram [kazachok\\_pro](#)

*Тимур Джавланов – эксперт в области архитектурной керамики и сложной интерьерной отделки. Мастер, который превращает холодный крупноформатный камень в безупречные живые интерьеры. Специализируется на создании комплексных решений для ванных комнат и проектировании авторской мебели из керамогранита. Там, где другие видят просто плитку, Тимур создает эстетику вне времени.*

**Т**имур, в массовом сознании образ строителя застрял где-то в прошлом веке: и в воображении возникает лопата, роба и тяжелый физический труд. Но глядя на ваш арсенал оборудования и ювелирную точность изделий, понимаешь, что это скорее высокотехнологичная лаборатория. Насколько современный мастер сегодня больше инженер и технолог, чем просто рабочий?

– Нужно понимать, что строительная сфера сегодня активно развивается и включает в себя множество направлений. Для тех, кто не знаком с этой профессией, она часто кажется простой и непрестижной. Но на самом деле всё зависит от отношения человека к своему делу. Стройка сделала из меня закаленного и уверенного в себе человека. Я благодарен своему агашке, который в детстве приучал меня не лежать на диване, а заниматься делом.

Со временем я понял, что самое главное для меня – это получать удовольствие от своей работы. Я действительно испытываю своего рода «здоровый кайф» от результата своего труда. Особенно ценно, когда заказчики – серьезные, уважаемые люди – по окончании работы искренне восхищаются результатом, благодарят и говорят, что рады, что нашли именно меня.

Важно учитывать, что я постоянно работаю в премиум-сегменте, где используются дорогие материалы. Например, испанская плитка может стоить 500 000 тенге, и без должного опыта ее легко повредить. В случае повреждения мастер несет полную ответственность и обязан возмещать ущерб. Думаю, не надо объяснять, что моя работа требует высокой квалификации, аккуратности и постоянного обучения.

Сегодня мой доход позволяет мне содержать семью, купить автомобиль и путешествовать за границей. Но я всегда подчеркиваю: заработок не должен быть единственной причиной выбора этой профессии. Здесь важно быть увлеченным своим делом. Только тогда можно достичь настоящего успеха и удовлетворения от работы.



– Был ли в вашей практике проект, который изменил ваше восприятие профессии и помог увидеть в ней не просто ремесло, а творчество?

– Одним из моих первых ответственных заказов был проект тренажерного зала. Именно там я смог применить свое умение, показать весь свой опыт и силу характера.

На этом объекте я также познакомился с очень интересным человеком – архитектором и дизайнером Анастасией, которая помогла мне раскрыть мои творческие способности и по-новому взглянуть на смысл дизайна. Тогда я впервые по-настоящему осознал, что моя работа – это не просто ремесло, а настоящее творчество. В дальнейшем большинство моих объектов реализуются в командной работе при помощи мастеров, дизайнеров и мебельщиков. Этот проект был выполнен на самом высоком уровне и стал сильной мотивацией для всей команды, включая самого заказчика. Более того, сейчас он рекомендует наши услуги своим друзьям и коллегам.



– Ваша специализация считается элитой отделочных работ. Становится ли сегодня личный бренд строителя важнее, чем просто умение класть плитку?

– Личный бренд сегодня развивается везде, где у сервиса есть стремление расти, двигаться вперед и делиться своей уникальностью. С появлением социальных сетей – Instagram, TikTok – я сразу обратил внимание на зарубежные примеры специалистов, которые занимаются похожей деятельностью, и понял, что это тот формат, где за меня говорит моя работа.

Я осознал, что важно быть заметным и рассказывать своим потенциальным заказчикам о себе, своих навыках и подходе к делу. Уже около двух лет я веду личный блог, который собрал большое количество подписчиков и ценителей моего труда, и,

конечно, это дает мне огромную мотивацию двигаться дальше. Телефон сегодня – это инструмент самореализации. На своем примере я прошел путь от обычного плиточника до владельца собственного сервисного центра. При этом важно понимать, что это тоже полноценная работа: после дневных выездов на объекты я приезжаю домой и продолжаю заниматься контентом – монтирую видео и развиваю соцсети.

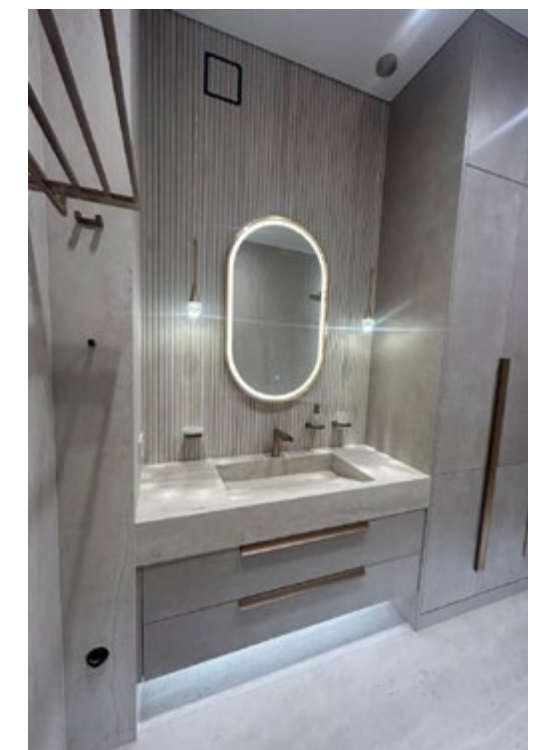
– Как вы считаете, работа с премиальной керамикой требует врожденного таланта, или этой специализации может научиться любой человек при наличии дисциплины и желания развиваться?

– На мой взгляд, врожденный талант здесь не является ключевым фактором. В первую

очередь важны дисциплина, сила характера и постоянное стремление к развитию и росту в профессиональном плане. Терпение – это основа всего фундамента. Творческие задатки есть в каждом человеке, важно лишь научиться их чувствовать и развивать.

– Если к вам придет молодой парень, который боится идти в строительную сферу из-за стереотипов, что бы вы ему сказали? С чего стоит начать, чтобы через 5 лет стать не просто рабочим, а востребованным и уважаемым экспертом?

– Своим ученикам я говорю так: не нужно бояться трудностей – трудности должны бояться вас!



# PEOPLE AWARDS EXPERT 2026

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.

Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards.

Уже десятый год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2026 год не стал исключением.

Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2026. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.

А сами гости наслаждались лучами славы. Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.

Редакция журнала Teens and People выражает благодарность Бауыржану Курманову за участие в премии People Awards в качестве члена жюри и помощь в выборе лауреатов.



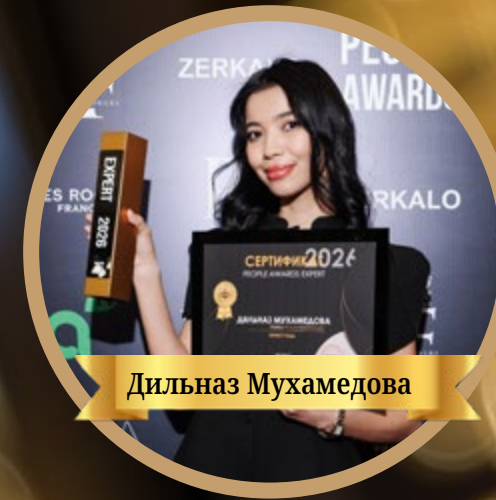
Ильмира Курбанова



Lily School



Надежда Ващук



Дильназ Мухамедова



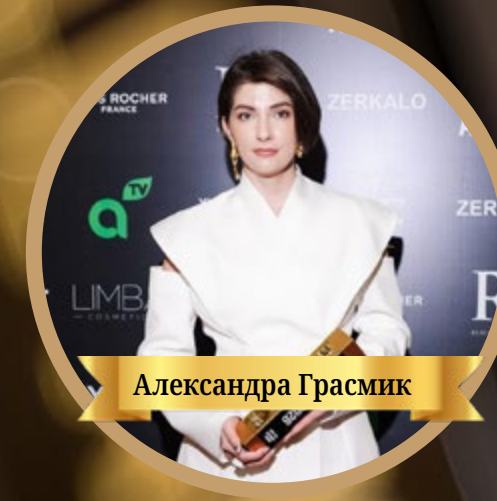
Ифтихор Аллаев



Валерий Бойченко



Дарус



Александра Грасмик



Роман Лушаков



Нургас Телагисов



Анна Кая



Яна Батухтина



**Динара Омарова**



**MagneLab**



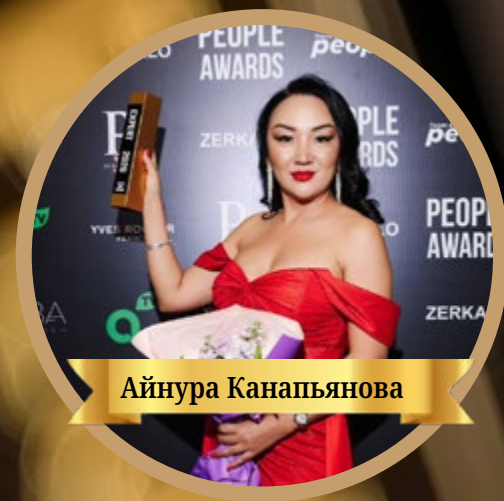
**Людмила Балгеймер**



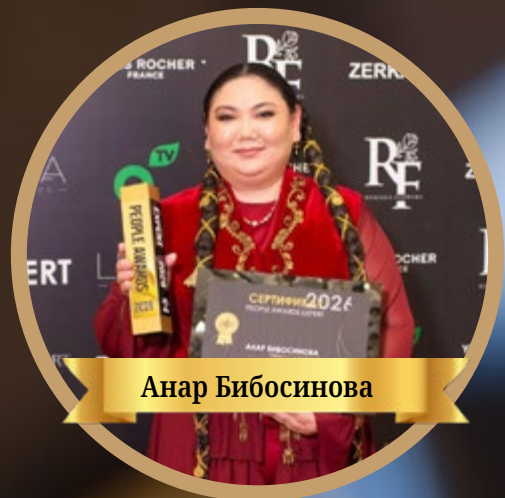
**Канат Бершинбаев**



**Шолпан Джуманбекова**



**Айнура Канапьянова**



**Анар Бибосинова**



**Лянна Никогосян**



**Людмила Балтабаева**



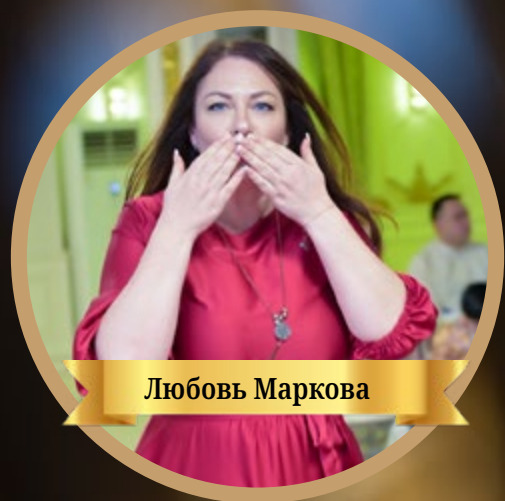
**Мария Спиридонова**



**Светлана Венгер**



**Фахриддин Облокулов**



**Любовь Маркова**



**Жанар Укеева**



**Ерлан Кокеев**



**Ернур Айнаев**



**Бюро Событийного Дизайна  
GROMIKO\_ROMAN\_SUZANNA**



**Mira Logistics**



**Green City Real Estate**



**Taipa Family Farm**



**Atlas Partners**



**Назерке Батанова**



**YesColor**



**FENIX**

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

# FOR PEOPLE

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

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

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz

отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 4 (112) апрель 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): 15.04.2026 г.

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

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

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