

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

3 (52)
май-июнь
2025

Юлия Ниренберг
16

Диляра Муслимова
38

Фархат Равилов
64

Татьяна Есова
68

Анар Рамазанова
110

Салтанат Оспанова
114



Мухсинхужа
Акбаров
ринохирург

ADRIANO
COFFEE

The
BUSSINESS
lunch

КАЖДЫЙ ДЕНЬ

12:00-16:00

Байзакова 280

БЦ «Almaty Towers»

ВАШ ИДЕАЛЬНЫЙ ОБЕД
В ADRIANO COFFEE!

LAGUNA

Официальный дистрибутор
Gritti Venetia в Казахстане

г. Алматы,
ул. Кабдолова, 1/4
ул. Байтурсынова, 78а
пр. Жибек Жолы, 70 ТЦ «Пассаж»

инстаграм:
@laguna_perfumes

Gritti

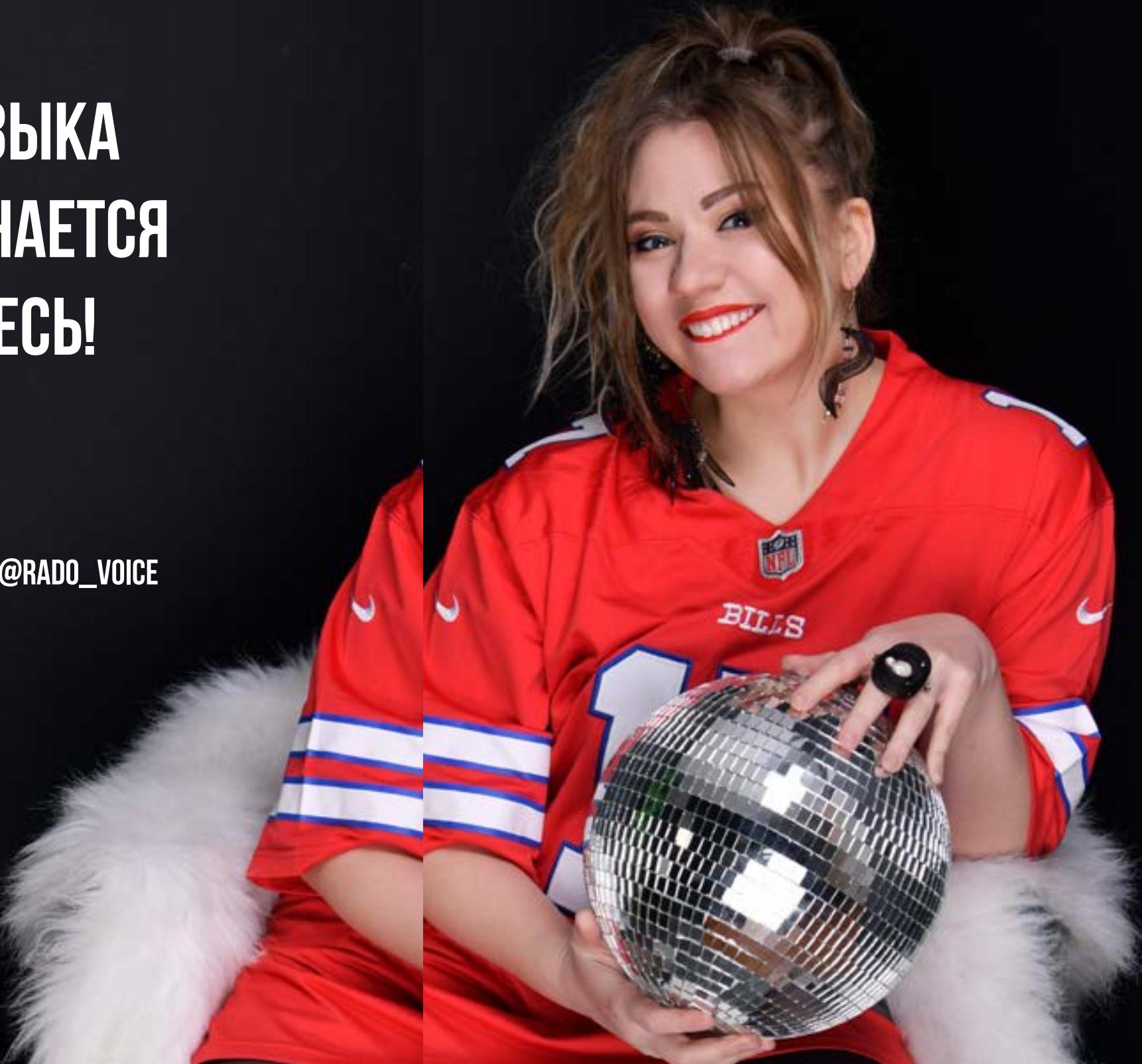
ADÈLE

Venetia



МУЗЫКА
НАЧИНАЕТСЯ
ЗДЕСЬ!

ИНСТАГРАМ: @RADO_VOICE



ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ



Хотите узнать, что вдохновляет одного из самых востребованных ринохирургов нашего времени?

Мы поговорили с Мухсинхужой Акбаровым, которому доверяют свое лицо пациенты со всего мира. О тонкостях создания идеального носа, удивительных историях из практики, секретах гармонии лица и о том,

почему некоторые мечты так и остаются мечтами.

Погружение в мир ринопластики начинается прямо сейчас...

Mухсин, вы уже много лет работаете в сфере пластической хирургии, специализируясь на рино-

пластике. Когда вы занимаетесь исправлением носа пациента, не возникает ли у вас желания предложить изменения и других частей лица или тела?

– Знаете, в моей практике бывают разные случаи. Например, были пациентки, которые приходили с планами после ринопластики увеличить губы. Но после опе-

рации ринопластики они смотрели на себя в зеркало и говорили: «Нет, губы больше не нужны!». Лицо настолько менялось, что дополнительные процедуры становились неактуальными. Это один из примеров. А был случай, когда пациенту требовалась коррекция нижней челюсти. Я, к сожалению, занимаюсь только ринопластикой, поэтому делал только нос, а челюсть – это уже следующий этап, который выполняет другой специалист. Хотя, конечно, если сделать и челюсть, лицо станет гармоничнее. Всё это мы подробно обсуждаем на консультации, чтобы человек понимал, что его ждет. Такие моменты – часть работы, и они всегда добавляют что-то новое в процесс.

– Сегодня косметологи предлагают альтернативу ринопластике, например, исправление горбинки или кончика носа с помощью нехирургических методов.

Как вы относитесь к таким видам вмешательств?

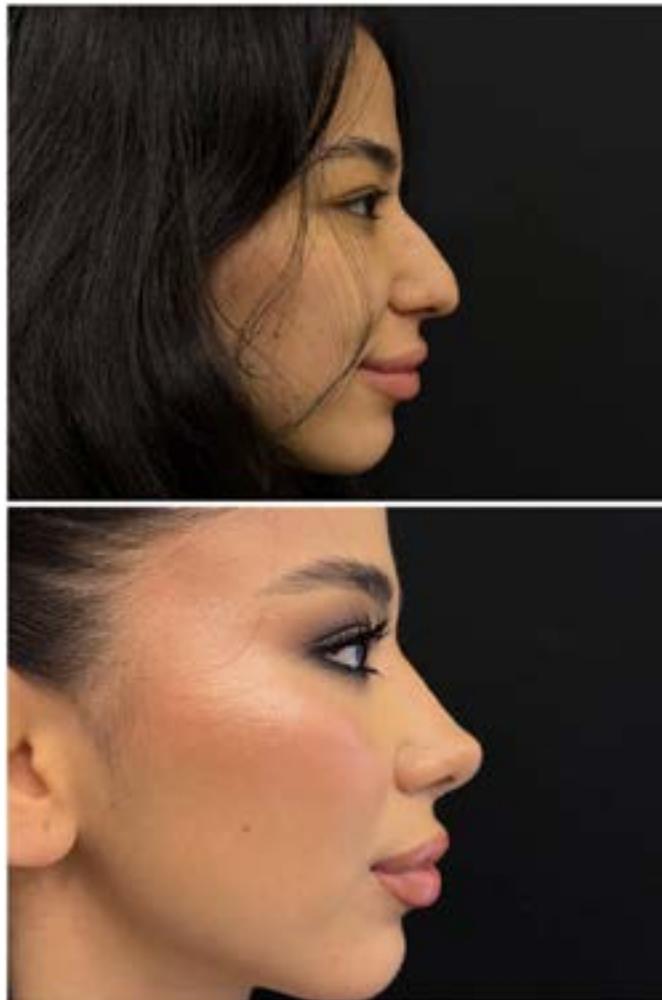
– К безоперационной ринопластике у меня, как и у большинства хирургов, отношение скептическое. Почему? Во-первых, это опас-

– Существует ли сезонность в проведении ринопластики? В какое время года пациенты чаще обращаются за операцией, и влияет ли это на процесс восстановления?

РАНЬШЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ БЫЛО СЛОЖНЕЕ – СТАВИЛИ ТАМПОНЫ, БЫЛО БОЛЬШЕ ДИСКОМФОРТА. ТЕПЕРЬ ВСЁ ИНАЧЕ

но. Во-вторых, эффект временный. Косметологические препараты со временем рассасываются, и форма носа может стать даже хуже, чем была изначально. А если после филлеров пациент решает делать полноценную ринопластику, операция усложняется и обходится дороже. Поэтому мы всегда против таких методов и честно объясняем это пациентам.

– Раньше сезонность была, а сейчас ее нет. Всё благодаря современным технологиям: последнему поколению оборудования, качественным препаратам для наркоза, продуманной реабилитации. Раньше восстановление было сложнее – ставили тампоны, было больше дискомфорта. Теперь всё иначе: реабилитация проходит легче, и мы оперируем



СОЦСЕТИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЛИЯЮТ. ВСТРЕЧАЛИСЬ ПАЦИЕНТЫ, КОТОРЫЕ ПРИНОСИЛИ СВОИ ФОТО С ФИЛЬТРАМИ ИЗ INSTAGRAM И ГОВОРИЛИ: «ХОЧУ ТАКОЙ НОС»

круглый год. Главное – исключить послеоперационные риски, и тогда сезон не важен.

– Какие современные технологии вы используете для планирования операций на носу? Может ли пациент увидеть максимально реалистичное изображение того, как будет выглядеть его нос после операции?

– Мы используем всё самое передовое: например, пьезоаппараты – это такие ультразвуковые «бормашины», которые помогают работать максимально точно. В нашей клинике есть оборудование последнего поколения. А если говорить о 3D-моделировании, то для тех, кто хочет, мы без проблем показываем максимально приближенный к реальности результат. Это помогает пациенту понять, какие изменения его ждут после операции.

– Хотя вы практикуете в Ташкенте, многие

пациенты из Казахстана выбирают именно ваши руки. В чем преимущество ваших операций?

– Думаю, работает так называемое «сарафанное радио» (улыбается). Раньше я часто ездил в Казахстан, оперировал там, и со временем собралась целая группа пациентов. Они остались довольны результатами и стали рекомендовать меня знакомым. Сейчас у нас в Ташкенте столько работы, что мы не успеваем выезжать, но пациенты из Казахстана сами прилетают к нам. Это очень приятно, и свидетельство того, что люди доверяют мне и моим рукам.

– Какие профессиональные навыки или качества, помимо медицинских знаний, помогают вам быть одним из ведущих ринохирургов? В чем секрет вашего успеха?

– Во-первых, я верю, что всё от Аллаха. Во-вторых, это воспитание моих родителей.

Они привили мне честность и умение говорить правду – это у меня от отца. Он был очень дисциплинированным и строгим человеком, и, думаю, это сильно повлияло на мой характер. Ну и, в-третьих, мне повезло с наставником – Ибатов Нодир Абдуллаевич всегда поддерживал меня, учил и до сих пор остается важным человеком на моем пути. Вот эти три составляющие – вера, воспитание и наставничество – и есть мой секрет (улыбается).

– Встречались ли вам пациенты с необычными пожеланиями относительно формы носа? Как вы работаете с ожиданиями пациентов, если они хотят форму носа, которая не подходит их лицу или анатомии?

– Да, такие случаи были. Например, приезжали пациенты из Казахстана с нормальной спинкой носа, но они хотели «греческий» профиль с выра-

женной горбинкой. Я честно отказался – это выглядело бы неестественно. Или другой пример: пациенты часто просят сделать очень маленький носик, но я объясняю, что с такой формой они просто не смогут нормально дышать. Мы стараемся найти баланс: уменьшаем, насколько это возможно, но сохраняя функциональность.

– Насколько важен психологический комфорт пациента перед операцией? Что вы делаете, чтобы помочь человеку справиться с волнением?

– Это очень важный момент, спасибо за такой нужный вопрос. На самом деле я считаю, что психологическая подготовка пациента – ключ к успеху. На консультации я спрашиваю, как давно пациент следит за моими работами, в какой мере он готов к изменениям. Особенно это касается тех, у кого большая горбинка или опущенный кончик

носа – у них лицо после операции меняется кардинально. Поэтому таким людям я уделяю больше времени и тщательно консультирую, чтобы они осознали будущие изменения и были к ним готовы. Человек, морально не готовый к изменениям, после операции может остаться недовольным полученным результатом, даже если нос будет идеальным с точки зрения ринопластической хирургии.

– Что вы думаете о влиянии социальных сетей и фильтров на восприятие людьми своей внешности и желание сделать ринопластику?

– Соцсети действительно влияют. Встречались пациенты, которые приносили свои фото с фильтрами из Instagram и говорили: «Хочу такой нос». Может, у них раньше и комплексов не было, но после таких вот масок появилось желание что-то изменить. Такие случаи в моей практике были.

– Какой уход за носом требуется после операции, чтобы сохранить и эстетику, и функциональность?

– Первые полтора месяца нужно промывать нос, чтобы сохранить его функции. Для эстетики важно не простудиться, чтобы не было воспаления. Отеки уходят постепенно, и я советую больше ходить – это ускоряет процесс. Есть еще дополнительные процедуры, но они прописываются не всем, тут всё индивидуально.

– Какие в вашем понимании критерии правильного носа?

– Для меня главное, чтобы нос дышал. А форма – это дело вкуса. Пациенты часто спрашивают: «Почему вы сами себе операцию не делаете? У вас же большой нос, кончик опущен». Я отвечаю: «Да, может, и так, но дышу я отлично, и комплексов по поводу носа у меня нет». (Улыбается).

Правильный нос – это

тот, с которым комфортно жить!

– У вас очень насыщенный график.

Удается ли находить время для семьи?

– Ох, сложный вопрос! Жена иногда жалуется, что я мало времени уделяю детям – у меня два сына. Но я стараюсь: обязательно провожу с ними время. Плюс у меня строгий график в спортзале – три-четыре раза в неделю после работы. Так и живем, в постоянном движении (улыбается).

– Хотели бы, чтобы ваши дети продолжили ваше дело в будущем?

– Конечно, хочу, чтобы они продолжили мою работу. И я всегда их поддержу. Но для меня главное – чтобы это было их желание.

Telegram, WhatsApp
+998 - 881-724 - 444
инстаграм:
@doctor_muxsin



Tredo: ИТ технологии для роста бизнеса

IT-сфера сегодня – одна из самых динамичных на рынке труда, где спрос на специалистов неуклонно растет. Компания Tredo позиционирует себя как партнер в цифровой трансформации, руководствуясь миссией «Создавать технологичные решения, которые упрощают бизнес идвигают его вперед».

Сегодня генеральный директор Tredo Аманбек Хуанышбек поделился подробностями о работе компании и перспективах IT-профессий.

Aманбек, расскажите о компании Tredo и ключевых направлениях ее деятельности.

– TREDO – это не просто ИТ-компания, а партнер в цифровой трансформации. Мы помогаем бизнесу автоматизировать процессы, создавать современные продукты и снижать издержки через технологии. Работаем с



крупными корпорациями и стартапами, предоставляя ИТ-аутсорс и аутстаффинг, помогаем бизнесу быстро находить нужных специалистов. Дизайн и UX/UI делает интерфейсы, которыми удобно пользоваться. Автоматизация бизнес-процессов помогает компаниям экономить время и деньги за счет

технологий. Предоставляя веб- и мобильную разработку, мы создаем удобные, быстрые и современные продукты.

– Что отличает Tredo от других игроков на рынке ИТ-услуг?

– Комплексный подход – мы не просто кодим, а глубоко погружаемся в бизнес-контекст клиента,

помогая ему выбрать наилучшее технологическое решение.

Гибкость и скорость – адаптируемся под требования клиента, работаем без бюрократии. Качество и вовлеченность – работаем не как подрядчик, а как технологический партнер, который заинтересован в успехе проекта. Долгосрочное сотрудничество – строим отношения, а не просто выполнение заказы.

– Недавно завод Zeekr продемонстрировал роботов, заменивших человека при производстве автомобилей. Есть ли вероятность, что роботы заменят людей в таких областях, как разработка или поддержка ИТ-систем?

– Думаю, в ближайшее время вряд ли, по крайней мере, в текущем понимании развития технологий. Роботы и ИИ, безусловно, ускоряют и упрощают деятельность разработчиков, но не заменяют их. Мне кажется, что со временем роль ИТ-специалистов изменится. Они будут меняться писать код,

но больше управлять процессами и взаимодействовать с бизнесом. Поэтому в перспективе будут больше оцениваться навыки мышления и умения находить нестандартные решения – так называемые soft skills.

– Какие технические навыки и личные качества необходимы современному ИТ-специалисту, чтобы успешно работать в условиях быстро меняющейся индустрии?

– В этом вопросе, считаю, будет правильно акцентировать внимание на настороженность в технологиях и умение мыслить глобально. Среди технических навыков я бы выделил умение быстро адаптироваться к новым инструментам

и технологиям, а также широкий кругозор в своей области. Что касается личных качеств, то особенно ценятся ответственность, инициативность и способность находить решения в сложных ситуациях. Кроме того, важно умение четко выражать свои мысли и задавать правильные вопросы.

В будущем, с ростом роли искусственного интеллекта, эти навыки станут еще более востребованными, ведь от того, насколько точно вы сформулируете запрос, будет зависеть качество взаимодействия с ИИ.

– Сегодня многие мечтают войти в сферу ИТ из других ниш трудового рынка. Существуют ли возрастной порог или факторы, которые могут стать препятствием для смены профессии?

– Возраст не имеет значения. У нас уже были кейсы, когда работали достаточно взрослые люди, которые перешли в ИТ из бухгалтерии или юриспруденции. Здесь важно желание обучиться чему-то новому и не бояться выйти из зоны комфорта. Я часто сравниваю ИТ с медициной, ведь здесь также нужно постоянно учиться и развиваться. Только тогда ты будешь конкурентоспособным на рынке труда.

www.tredo.co
инстаграм:
@tredo.company

журналист Инна Шефер

Голос души в мире теней: путь истинного исцеления от Юлии Ниренберг

Юлия, вы известны как целитель с уникальным даром помогать людям на самых глубоких уровнях. Сегодня, когда мир стремительно меняется, а внутренние опоры у многих размыты, особенно актуален вопрос: какого рода исцеление требуется современному человеку?

— Каждый человек приходит в этот мир с определенной целью, с предназначением. И чтобы по-настоящему быть счастливым и реализованным, важно понять: человек — это не только физическое тело, но и душа.

Наши желания, мысли и действия чаще всего продиктованы умом и социальными установками, которые принадлежат телу и внешнему миру. Именно поэтому, проходя жизненные этапы, многие чувствуют внутреннюю



неудовлетворенность, даже если внешне всё выглядит благополучно. Часто действуя от ума, опираясь на материальные ценности, человек теряет связь с собой настоящим. Главное исцеление, в котором нуждается современный человек, это исцеление души. Именно этим я и занимаюсь:

помогаю снять внутренние ограничения, избавиться от иллюзий и ложных убеждений, которые уводят человека с его истинного пути. Я очищаю пространство души, возвращая человеку внутреннюю силу, соединяя его тело, разум и душу в единое целое.

— В какой момент своей жизни вы обнаружили ваши способности?

— Уже с восьми лет я начала замечать, что ощущаю и вижу то, что окружающие не могли объяснить. Эти состояния, образы и ощущения были мне непонятны, но постоянно сопровождали меня. Со временем я научилась использовать внутреннюю силу для достижения целей и исполнения желаний, даже не осознавая, что это проявление дара.

Как целитель я раскрылась позже. Это стало возможным благодаря глубоким духовным практикам и путешествиям в святые места разных стран, где я получала благословение. Пройдя длинный путь обучения множеству практик и учений — от астрологии, аюрведической диетологии и психологии до медитации — я вышла на уровень работы с высокими энергиями и обрела способность делать то, что подвластно немногим.

— Как проходит ваше взаимодействие с нуждающимися в помощи? Что человек может почувствовать или осознать в ходе целебной сессии?

— Всё происходит строго индивидуально — ведь сколько людей, столько и историй, и каждая ситуация уникальна. Проблемы могут быть как на физическом уровне, так и на тонком: духовном, астральном, вплоть до вмешательства джиннов и сущностей. Поэтому универсального алгоритма нет.

Я работаю онлайн с людьми из разных стран Азии, Европы, России, и США. География значения не име-

ет — энергия работает вне времени и пространства.

Я выявляю корень проблемы и устраняю его, чтобы человек мог выйти из чужого сценария и встать на свой путь.

По результатам глубокой работы человек чувствует прилив энергии, ясность, вдохновение. Уходит страх, уходит депрессия — появляется внутренний свет, и человек начинает чувствовать внутреннюю силу и уверенность. Именно после этого начинается настоящая трансформация личности.

— Часто люди сталкиваются с апатией, тревожностью или нехваткой



энергии из-за сильных блоков или негативных воздействий. Как ваша работа помогает им выйти из этого состояния? Когда замечен первый результат?

– Апатия, тревожность, депрессия, нехватка энергии – это состояния, которые сковывают и истощают. Они не даны нам Богом, они приходят извне, через негативные влияния. А ощущение радости, любви, вдохновения – это истинное состояние, которое исходит от Всевышнего. Оно наполняет и помогает идти своим путем. Когда человек соединяется со своей душой, он выходит из состояния страха и ограничений. После сессии результаты часто становятся заметны уже через 2–3 дня.

Далее трансформации идут по нарастающей, и за 2–6 месяцев человек полностью меняет восприятие мира. Его жизнь наполняется энергией, возможностями, приходят новые люди, открываются дороги. И главное – этот результат сохраняется на всю жизнь.



– Вы проводите международные трансформационные ретриты в разных странах. В чем особенность этого формата? Где у вас будет следующий ретрит?

– Ретрит – это возможность выйти из социальной суеты и погрузиться в состояние «здесь и сейчас». Это особенное пространство, где человек отпускает прошлое, перестает тревожиться о будущем и учится проживать момент осознанно. Мы работаем с телом и духом – это помогает человеку совер-

шить квантовый скачок в своей трансформации. Во время ретрита человек отключается от внешнего мира и погружается в себя, убирая накопленные годами иллюзии, блоки и ограничения. И это происходит в местах силы, которые я выбираю с особым вниманием. Мы уже проводили ретриты в Гималаях, на Алтае, в горах Кыргызстана.

Ближайший ретрит пройдет 15–17 мая в ущелье Котырбулак – это территория

Иле-Алатауского национального парка в Алматинской области. Мощное энергетическое место, где человек может глубоко проработать себя и зажорить новое ресурсное состояние. А уже в октябре мы улетаем на уникальный ретрит на Мальдивах.

– Что ждет участников на Мальдивах?

– 19 октября мы отправляемся на Мальдивы, где пройдет международный трансформационный ретрит. Это уникальная возможность погрузиться в атмосферу полного единения с собой и природой.

Участников ждут

проживание в живописном месте с белоснежными пляжами и кристально чистой водой, ежедневные практики и медитации, направленные на глубокую внутреннюю трансформацию, осознанное питание, способствующее очищению тела и ума, групповые и индивидуальные сессии, помогающие раскрыть потенциал и найти ответы на важные вопросы.

Этот ретрит – не просто отдых, а путь к себе, возможность отпустить старые ограничения и начать новую главу жизни с ясностью и вдохновением.

– Ваша работа буквально переплется с высшими силами. Что это: экзорцизм, магия?

– Да, действительно, работа с Высшими силами в Божественном потоке – это в

первую очередь экзорцизм. По-другому назвать нельзя. Это когда ты оставляешь человеку только его душу и связь с Богом и убираешь всю нечисть. Ко мне приходят люди, которых годами отчитывали молитвами, и я почти всегда вижу одну и ту же картину. Духи внутри не изгоняются, а лишь усмиряются, закрываются внутри человека. Они замирают, чтобы не проявляться и не привлекать внимания, ведь при явном проявлении их опять будут «читать», то есть истощать. Но усмирение – это не освобождение. После настоящего очищения человек не просто чувствует вдохновение – оно становится его постоянным состоянием. Оно не уходит, не исчезает, а, наоборот, усиливается с каждым днем. Постепенно уходят и привычки, которые были сформированы под влиянием сущностей и магических воздействий.

Вот тогда и наступает полное освобождение – не только на уровне чувств, но и в поступках, выборе, поведении.

Обычно этот процесс занимает от месяца до двух, а улучшение во всех сферах жизни человек продолжает получать еще в течение двух-трех лет. И только тогда можно говорить о полном перерождении, когда человек становится действительно свободным и полноправным хозяином своей жизни.

инстаграм:
@yuliya_nirenberg
телеграм:
@yuliya_nirenberg
WhatsApp:
+9-965-055-00-490

Формула профессионального роста

Зарина Абылхарова – менеджер по продажам SAP и профориентолог. Она уверенно чувствует себя в любой отрасли, свободно общается с коллегами по всему миру и помогает другим находить свое призвание. В интервью нашему журналу Зарина рассказала о своем опыте, который поможет молодым специалистам построить карьеру мечты.

Зарина, расскажите немного о себе.

– Я родом из Восточного Казахстана, но последние 23 года живу в Астане. Окончила Евразийский Национальный университет им. Гумилева, по специальности переводчик, а позже получила диплом юриста. По рекомендации преподавателя французского языка устроилась в строительную компанию переводчиком, и далее уже моя карьера строилась благодаря навы-



кам перевода и знанию иностранных языков.

– Вы несколько лет работали в нефтегазовой отрасли, а теперь продолжаете карьеру в IT. Как прошлый опыт помогает в текущих задачах?

– Опыт работы в нефтегазовой отрасли, особенно в NCOC, помог мне

освоить SAP, развить профессиональные навыки и уверенность. Это позволило после декрета выбирать перспективные предложения от крупных компаний, таких, как ООН и IBM. В IBM я прошла путь от администратора до менеджера по продажам, получила обширный опыт через тренинги,

работу с международными командами и решение сложных задач, что стало основой моей карьеры в IT.

– Вы взаимодействовали с коллегами из разных стран. Как этот мультикультурный опыт повлиял на ваш профессиональный рост и подход к работе?

– Мультикультурный опыт, начиная с поездок по студенческой программе в США, работы переводчиком на Олимпийских играх в Пекине и взаимодействия с коллегами в NCOC, IBM и msg Plaut, развил мою гибкость, адаптивность и открытость к новым культурам. Это помогает мне легко находить общий язык с людьми разных национальностей и эффективно работать в меняющихся условиях международных компаний.

– Какие события стали самыми запоминающимися в вашей карьере?

– Самые запоминающиеся моменты карьеры: успешная сделка с посольством Китая в Intercontinental Astana в 2008–2009 годах, когда

я, будучи менеджером, обеспечила бронирование всего отеля для премьер-министра Китая на ШОС, переиграв конкурента Rixos, что принесло отелю значительный доход и мне большое удовлетворение. Также работа личным переводчиком голливудской актрисы Хилари Суэнк на кинофестивале «Астана», где я сопровождала ее, показывала город и рассказывала о казахской культуре, что стало незабываемым опытом (улыбается).

– Что вы посоветовали бы молодым специалистам, которые хотят построить успешную карьеру в IT? Особенно в международной среде? Какие навыки и подходы наиболее важны?

– Молодым специалистам, стремящимся к успешной карьере в IT, особенно в международной среде, советую тщательно изучать рынок труда, следить за актуальными трендами и востребованными профессиями, которые останутся вне зоны

влияния ИИ. Важно развивать базовые профессиональные знания, soft-скиллы (к ним относятся коммуникация, адаптивность, работа в команде) и уверенно владеть английским языком, так как это ключ к работе в международных компаниях. Рекомендую обратиться к карьерному консультанту или профориентологу, который поможет выявить ваши сильные и слабые стороны, составить грамотное резюме, разработать четкий план действий для достижения желаемой позиции и подготовиться к собеседованиям. Как специалист с опытом профориентации, могу сказать, что такие услуги пока только набирают популярность в нашей стране, но на Западе они уже давно являются стандартом для тех, кто хочет эффективно выстраивать карьеру. Постоянное саморазвитие и готовность к обучению также сыграют важную роль в успехе.

инстаграм
@zarina.dulatovna
WhatsApp
+7-705-752-05-55

Судья Бахтиёр Журабаев: о новом пути и старых принципах

Бахтиёр Журабаев – имя, которое в юридических кругах Казахстана воспринимается с уважением. 17 лет он посвятил судебной системе, более десяти из них – верши судьбы людей в роли судьи и разбирая дела, от тихих гражданских споров до громких резонансных процессов. Однако в начале 2025 года Бахтиёр сделал неожиданный шаг: сменил судейскую мантию на адвокатский портфель. Что заставило его оставить любимую работу и начать новый путь?

В этом интервью экс-судья, а ныне адвокат делится своей историей – о призвании, семье и стремлении оставаться верным принципам в эпоху, где доверие завоевывается не только в зале суда, но и в социальных сетях.



Бахтиёр, сколько лет вы посвятили судебной практике? Что подтолкнуло вас к переходу в частную адвокатуру?

– В судебной системе я провел 17 лет, из них 11 в мантии судьи. В январе 2025-го я подал заявление об уходе по собственному желанию. Решение далось непросто – я искренне

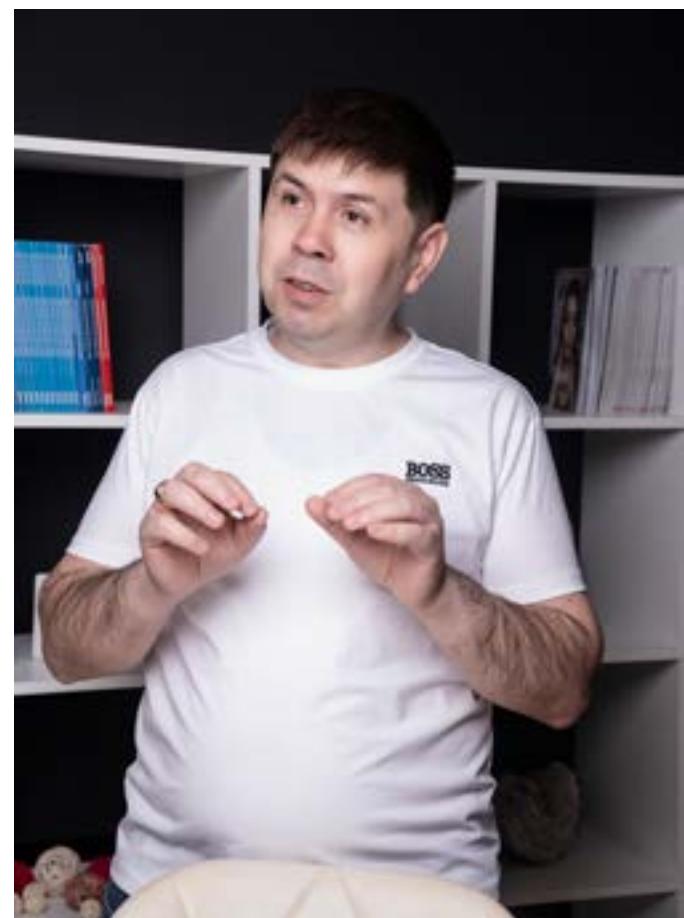
любил свою работу. Но в конце 2024 года всё чаще стал замечать, как быстро летит время. Дети растут, их пятеро, и каждому нужны мое внимание и моя поддержка. После долгих семейных разговоров и внутренней переоценки я понял: пора двигаться дальше. Пришлось расставить приоритеты – семья и воспитание детей вышли на первый план. Мой путь начался с должности судьи суда № 2 города Уральска – там я занимался гражданскими делами. Потом был Специализированный межрайонный экономический суд Западно-Казахстанской области, а затем – Медеуский районный суд Алматы. За эти годы я успешно проходил аттестации, показатели были на уровне. Судейская работа – это не просто профессия, это призвание. Я горжусь тем, что был судьей! Этот опыт – бесценный багаж знаний и воспоминаний, который навсегда со мной.

Спасибо всем, с кем довелось идти бок о бок, за поддержку, уроки и совместный путь. Теперь я на новом этапе. После 11 лет в судейской системе я решил открыть для себя адвокатуру – это новый вызов и большие задачи.

– Стать судьей было мечтой детства, или

профессия выбрала вас сама?

– В 11 классе на вопрос «Кем хочешь стать?» я уверенно ответил: «Адвокатом». Поэтому и поступил на юрфак. Окончил университет с отличием и поехал в столицу искать работу. Но без опыта меня не брали ни в частные компании, ни в адвокатуру. Тогда я решил по-



пробовать госслужбу. Случайно зашел в суд рядом с моей съемной квартирой – оказалось, там набирают специалистов. Сдал тест, прошел собеседование, и меня взяли в Алматинский районный суд Астаны. Так началась моя жизнь в судебных стенах. Каждый день я видел, как вершатся судьбы людей, наблюдал за судьями – они переживали за каждое дело, хотя раньше я думал о них иначе. Со временем поступил в Академию правосудия при Президенте Казахстана, попал в судейский резерв и после третьей попытки прошел конкурс на должность судьи суда № 2 в Уральске.

– Вы рассматривали разные дела, в том числе громкие, известные всему Казахстану. Как это влияет теперь на вашу работу адвокатом? И как вас встречают бывшие коллеги-судьи?

– Да, были и резонансные дела. Когда я завел

страницы в соцсетях Facebook, Instagram, TikTok, меня сразу узнали. Люди пишут разное: кто-то хвалит, кто-то критикует, но это нормально. Коллеги-судьи приняли мой переход в адвокатуру доброжелательно. Многие уговаривали остаться, другие от души пожелали удачи. Я знаю, что некоторым меня не хватает, и мне

их тоже. Они хорошо понимают, какой я человек. Будь я плохим, вряд ли услышал бы столько теплых слов.

– Как судебский опыт помогает вам в адвокатской практике?

– Опыт – это мое главное преимущество. Я знаю систему изнутри: как она работает, что важно, а что лишнее. Не нужно писать



но. Хочу, чтобы люди видели: я, как бывший судья, не собираюсь рисковать репутацией. Моя цель – работать честно и добросовестно.

– Какие три качества, на ваш взгляд, делают адвоката человеком, которому доверяют? Что помогает строить сильный личный бренд?

– Три главных качества для адвоката – и для юриста вообще – это горячее сердце, холодная голова и чистые руки. Это не мои слова, а мудрость доктора юридических наук Салыка Зиманова. И я с ним полностью согласен!

длинные ходатайства: достаточно четко изложенных фактов. Я понимаю, какие сроки соблюдать, какие доказательства подавать и как выстраивать защиту по разным делам. Всё это я использую, чтобы отстаивать права и интересы своих доверителей.

– Сегодня адвокат – это не только юрист, но и публичная фигура, особенно в эпоху



@ADVOCATE_BAHTIYOR

инстаграм:

@advocate_bahtiyor

ТикТок:

@zhyrabaevbahtier

Свой зуб или имплантат?

Каждый из нас мечтает о здоровой и красивой улыбке, но что делать, когда зуб под угрозой? Стоит ли бороться за его сохранение или лучше довериться современным технологиям и выбрать имплантат?

Махмуд Аламжонов – стоматолог-имплантолог.

Махмуд, что, по вашему мнению, предпочтительнее в современных условиях – сохранить и лечить зуб или всё-таки установить имплантат?

– В современных условиях предпочтительнее сохранить и лечить свой зуб, если это возможно и прогноз лечения благоприятный. Собственный зуб – это живая структура, встроенная в вашу челюсть, с естественной подвижностью, чувствительностью и анатомией. Ни один имплантат, даже самый качественный, не сможет полностью заменить все эти свойства. Если же шансы на успех невысоки – тогда имплантация.

– У многих людей сложилось впечатление, что работа имплантолога сводится только к установке имплантата в нужное место. Так ли это на самом деле?

– Это действительно довольно распространенное заблуждение. На самом деле профессия значительно шире и сложнее. Имплантация – это только один из этапов комплексного лечения, и от профессионализма врача зависит не только успешность операции, но и долговечность результата.



Вот несколько ключевых аспектов моей работы как имплантолога.

1. Диагностика и планирование.
2. Подготовка к имплантации.
3. Хирургический этап.
4. Протезирование.
5. Сопровождение и профилактика.

И только при комплексном подходе можно рассчитывать на долгосрочный и красивый результат.

– Бытует мнение, что имплантация – это всегда долго и дорого. Насколько это соответствует действительности?



– Долго не всегда. Традиционная имплантация может занимать от 3 до 6 месяцев:

- установка имплантата,
- затем время на его приживление (остеointеграцию),
- после чего установка абатмента и коронки.

Но! Есть ускоренные протоколы, например:

- имплантация с немедленной нагрузкой, когда коронку ставят сразу,
- одноэтапная имплантация, если не требуется наращивание кости.

То есть при хороших условиях весь процесс может занять всего 1–2 месяца, а иногда и меньше.

Дорого – относительно. Установка одного имплантата с коронкой в среднем стоит дороже, чем лечение и пломбировка зуба. Но сравнивать нужно не только цену, но и срок службы.

Хорошо установленный имплант слу-

жит 10–20+ лет, а часто и пожизненно. Лечение сложного зуба с перелечиванием каналов, штифтами, вкладками и коронкой может стоить сопоставимо, а срок службы короче, особенно если зуб «слабый».

Итого: имплантация может быть не такой уж долгой и не катастрофически дорогой, особенно с учетом долговечности. Но экономически выгоднее сохранять живой, здоровый зуб, если это реально.

– Существует ли риск, что имплантат не приживется? И что может на это повлиять?

– Да, существует, хоть он и довольно низкий – по статистике, успешность имплантации составляет 95–98%. Тем не менее, некоторые факторы действительно могут повлиять на приживление.

– Расскажите, пожалуйста, как давно вы практикуете и сколько имплантатов вам уже удалось установить.

– Я практикуюсь в области имплантологии с 2020 года и установил уже более 1 000 имплантов. Провожу как классическую имплантацию, так и сложную. Помимо имплантации провожу удаление любой сложности, наращиваю костную ткань и создаю все условия для успешного протезирования.

Стоматология Estet clinic
г. Алматы,
мкр. Аксай 2, дом 43.
инстаграм:
@dr_alamzhonov
WhatsApp: +7-707-249-08-58

Динара Умирова о камне, памяти и красоте

Динара Умирова – предприниматель в мемориально-ритуальной сфере, чье сердце бьется в унисон с природной силой камня.

Dинара, как вы пришли к идеи объединить работу с натуральным камнем в мемориальной сфере и в интерьерных проектах? Что вдохновило вас на такой подход?

– Мы работаем исключительно с натуральным камнем и всегда стремились находить гармонию между традициями и современными тенденциями. Натуральный камень имеет универсальность и долгосрочную ценность как в мемориальных, так и в интерьерных проектах. Изначально мы начали работать с камнем именно в мемориальной сфере. Это сложная, но важная работа, требующая не только мастерства, но и особого подхода. Со временем стало заметно, что натуральный камень востребован не только в создании памятников, но и в интерьере. Так постепенно два направления дополнили друг друга. Вдохновением для такого подхода стало желание предложить клиентам что-то, что будет служить долго, а также создавать эстетические и символические объекты, которые в той или иной форме будут важны для людей.



– Работа с натуральным камнем требует мастерства и опыта. Как вы находитите специалистов, чтобы поддерживать высокое качество в столь разных направлениях?

– Мы очень внимательно подходим к подбору мастеров. Важно не просто уметь работать с камнем, но и чувствовать его, разбираться в свой-

ствах и знать способы обработки. В нашей команде есть специалисты с большим опытом. Новых сотрудников мы обучаем, потому что работа с камнем – это ремесло, в котором важны традиции и передача знаний.

Также важно, чтобы человек был готов к новым вызовам, будь то мемориальные изделия или уникальные элементы интерьера.

– С какими самыми необычными или сложными заказами вы сталкивались?

– За годы работы мне запомнились несколько проектов, каждый из которых по-своему уникален и сложен.

В мемориальной сфере одним из самых запоминающихся заказов был тот, когда клиент заказал памятник для себя, таких реальных заказчиков с 2013 года у меня было человек пять. А желающих около десяти. Несмотря на наш большой опыт в данной сфере, такие запросы вызывают неоднозначные эмоции (улыбается). А главная задача

при этом – проявить тактичность и профессионализм.

Если говорить о сложностях, то таких не было. Наша работа очень интересная, далеко не рутинная, мы с большой ответственностью и интересом подбираем те или иные материалы для реализации любого проекта, понимая, что для каждого заказчика его памятник или мемориальный комплекс особенный. Где отражены вся боль утраты, память и любовь...

– Как изменился спрос на изделия из натурального камня за последние годы?

– В мемориальной сфере стало популярным сочетание цветных оттенков камня, более строгих и выдержаных форм, сочетание камня со стеклом. Люди выбирают нестандартные решения. Мы всегда стараемся идти в ногу со временем, несмотря на наше специфическое направление и предлагать клиентам нетиповые решения.

Для этого мы ежегодно посещаем международные мемо-

риальные выставки и проходим обучение у лучших.

В интерьере всё больше клиентов выбирают натуральный камень за его уникальность и способность создавать уют и стиль.

– Как вы справляетесь с эмоциональной стороной работы в мемориальной сфере, где приходится взаимодействовать с людьми в трудные моменты их жизни? Как это влияет на ваш бизнес-подход?

– Работа в мемориальной сфере действительно требует особого подхода и деликатности. Это влияет на нашу философию бизнеса – важно не только представить качественный продукт, но и быть рядом в сложные моменты жизни людей. Работать в мемориально-ритуальной сфере – это некая миссия, и я считаю, что призвание...

инстаграм:
@dina402
@osirispvl
@qazaq_tas14

www.galereya-kamnya.kz

Танец пикселей

Моушн-дизайн – это искусство, которое оживляет образы, превращая их в динамичные истории, способные захватить внимание и передать эмоции. Сегодня визуальный контент играет ключевую роль, а профессия моушн-дизайнера становится всё более востребованной.

Григорий Княгницкий – моушн-дизайнер, иллюстратор и художник делится с нами своей историей в профессии, рассказывает о работе с крупными брендами, творческих вызовах и дает советы тем, кто мечтает покорить эту динамичную сферу.

Григорий, расскажите, пожалуйста, как вы оказались в профессии моушн-дизайнера. С чего всё началось, и что повлияло на выбор этого направления?



– В профессию моушн-дизайна я пришел из профессии режиссера монтажа. Я очень творческий и креативный человек, и одной из причин, почему я стал работать монтажером, было желание удовлетворить творческую жилку. Однако, несмотря на это, анимация всегда была моим самым любимым видом искусства и моей мечтой. В период, когда я работал режиссером монтажа на телевидении, я самостоятельно, по немногочисленным на тот момент видеоурокам в интернете начал изучать программу Adobe After Effects. Это позволило мне прикоснуться, пусть и косвенно, к профессии аниматора. В свободное время я участвовал в различных международных конкурсах как имеющий это хобби. После победы в одном из них я получил предложение от крупной московской студии DT Group поработать над проектом для ком-

пании Kaspersky. Так началась моя профессиональная карьера.

– Вы создаете анимации для персонажей, логотипов, инфографики. Какое направление вам ближе всего, и почему?

– Моя профессия фактически требует быть мастером на все руки. Помимо анимации персонажей, логотипов, инфографики я также занимаюсь покадровой (классической) анимацией, анимацией графики для новостных каналов, рекламы и многое другое. В основном это была персонажная анимация и инфографика для различных международных брендов. В этих видео анимированный персонаж или несколько персонажей в веселой и познавательной форме рассказывают о преимуществах и достоинствах бренда.

Но если выбирать, ближе всего мне по душе покадровая анимация. Осознание того, что часы кропотливой

работы со стилусом позволили вдохнуть жизнь в неодушевленный объект на экране, вызывает невероятную гордость за себя.

– С какими крупными брендами вам уже довелось поработать? Расскажите о самом запоминающемся проекте.

– Как я уже говорил, стартом моей карьеры стал проект для ивента компании Kaspersky – одного из мировых лидеров в области кибербезопасности. В качестве сотрудника DT Group я был одним из ведущих специалистов, создавших видеоконтент для этого мероприятия. Успех в этом проекте позволил мне получить работу в студии, и после этого я работал над проектами для множества крупных российских и международных брендов. В их число входили автомобильный бренд Renault; фармацевтические бренды Sanofi и AstraZeneca; один из лидеров в сфере произ-

водства электроники – компания Samsung; компании Nestlé, Lysol, Pepsi и другие. На постоянной основе я участвовал в создании видеоконтента для таких известных компаний, как «Газпром» и «Сбербанк». Если говорить о самых запоминающихся проектах, я могу выделить два. Первый – это создание анимации для ивента Kaspersky в 2015 году. Он запомнился тем, что одним из ключевых элементов анимации была трехмерная модель слона. Нюанс заключался в том, что это был не обычный слон, а слон с картины известного художника Дали – тот самый, с невероятно длинными и тонкими, словно ходули, ногами. Мы потратили огромное количество бессонных ночей, ломая голову над тем, как заставить это чудо двигаться естественно. В итоге нам удалось это сделать, и результат превзошел все ожидания.

Второй запоминающийся проект – заказ на создание анимации для интерактивных электронных учебников по геометрии для средних классов. Несмотря на то, что анимация была достаточно простой, я испытывал чувство гордости, ведь мои работы будут влиять на целые поколения людей в России! Такое же чувство гордости я испытывал, когда меня пригласили записать серию видеоуроков для крупнейшей онлайн-школы Skillbox. Быть преподавателем и помогать обучать новое поколение заставляет чувствовать себя по-особенному.

– Вы побеждали в конкурсах. Расскажите, в каких именно. Что для вас означают эти победы?

– Я участвовал во многих конкурсах. Самой значимой для меня была победа в международном конкурсе моушн-дизайнеров AEBattle в 2012 году,

которая полностью изменила мою жизнь и позволила мне сменить карьеру и влиться в профессию моушн-дизайна. Хочу сказать огромное спасибо организаторам этого конкурса за предоставленную тогда возможность и за их вклад в развитие профессии в России и СНГ. Из недавних наград могу отметить третье место в конкурсе на создание дизайна логотипа для сети пиццерий в США под названием OTTO. Также две мои анимационные работы были представлены на онлайн-выставке TinyTimelines.

– Вы увлекаетесь рисованием, и недавно вашу картину приняли на выставку. Какое значение имеет для вас живопись?

– Чтобы поднять уровень своих анимационных работ, я начал брать уроки рисования. После этого мой профессиональный уровень вырос, и мои навыки стали



лучше, но долгое время мои картины и иллюстрации оставались в рамках личных проектов. Однако недавно, находясь в Америке, я подал одну из своих работ на выставку MindScapes. Я был приятно удивлен, когда получил уведомление, что моя работа принята. Более того, член жюри лично оценил мою работу и сказал, что она захватывает внимание и заставляет задуматься о многих вещах. Так же одна из моих иллюстраций была принята на международную выставку Great Exhibition of Bees.

Пока место проведения этой выставки еще не определено, но предыдущие проходили в Швейцарии и в Польше.

– Что вы посоветовали бы начинающим моушн-дизайнерам, которые мечтают работать с международными брендами и развиваться в этом направлении?

– В первую очередь не стесняйтесь и будьте смелее. Участвуйте как можно в большем количестве конкурсов. Во-вторых, делайте больше персональных проектов. Это полезно для психики, ведь

постоянно создавать работы по указке клиента очень тяжело ментально. В-третьих, будьте активнее в соцсетях. Также я посоветовал бы поработать в студии хотя бы год. Это поможет наработать связи, но, самое главное, вы получите навык работы в сжатые сроки над большими проектами. Это научит оптимизировать производственный процесс и принимать важные решения быстро.

инстаграм
@grigorii_kniagnitskii

журналист Инна Шефер

Доход на любимом деле

Современная женщина жонглирует множеством ролей: она и мама, и жена, и дочь, и подруга, и хранительница домашнего уюта, и целитель для всей семьи. При этом ей нужно выглядеть на все 25 и быть успешной в своих начинаниях.

Сегодня мы представляем вам особенную героиню – Ксению Шардт, наставника по современной ароматерапии и полезным привычкам. Пройдя долгий путь к себе, Ксения теперь помогает женщинам гармонично совмещать свои роли, достигать баланса и успешно зарабатывать.

Ксения вдохновила более 9 000 семей в 48 странах мира на осознанный подход к здоровью и благополучию. Она активно развивает свое сообщество в Казахстане, и вы можете стать частью этой истории.

Ксения, как давно вы увлекаетесь ароматерапией? Что привлекло вас в этой нише?

– Я по жизни исследователь. Около 15 лет назад, с рождением старшего сына, я начала искать натуральные средства, чтобы максимально безопасно помогать ему справляться с ОРВИ, проблемами с животиком и со сном. Я изучала гомеопатию, натуropатию, нутрициологию и остеопатию – исключительно для домашних целей, как мне тогда казалось.

В то время я работала на правительство и старалась находить баланс между семьей и государственной службой. Когда сыну было около двух лет, у него появилось заикание. Я продолжала искать методы поддержки его здоровья, и через очень известного врача – доцента, кандида-

та медицинских наук, невролога – получила рекомендацию обратить внимание на эфирные масла для помощи нервной системе ребенка.

Так и началось мое глубокое погружение в детскую ароматерапию. Мое удивление было огромно – эфирные масла оказались гораздо эффективнее, проще и безопаснее, чем все средства, которые я использовала до этого.

У меня и самой были проблемы со здоровьем: панические атаки, нарушение работы печени, частые головокружения. К счастью, в моем окружении всегда было много сильных врачей, и именно благодаря им я осознала: человек может исцелить себя только сам – никакие таблетки не дадут настоящего эффекта. Особенно это важно, когда речь идет о детях. Но открыто тогда про ароматера-



пию почти никто не говорил...

– Как ароматерапия влияет на эмоциональное и физическое состояние человека? Можете привести примеры из вашей практики?

– Одна капля на ладони, несколько вдохов: и ваше состояние может измениться всего за 20 секунд. Это не магия, это химия и биология. До рождения детей в моей жизни был период, когда я принимала антидепрессанты. Работа с первыми лицами, высокий уровень стресса привели к тому, что невролог назначил мне препараты. Это стало переломным моментом: я перестала чувствовать себя и свое тело.

Когда в моей жизни появились качественные эфирные масла, я была поражена их мгновенным действием. Мне казалось, что у меня впервые появился «пульт управления» своими эмоциями.

ПМС, перемены погоды, негатив от окружа-

ющих – всё это стало проще регулировать, потому что я научилась управлять собой. И это было еще до того, как в широкие массы пришла тема медитаций. Изучая, как эфирные масла влияют на мозг, я нашла научные подтверждения своим наблюдениям и на этом основании разработала собственную методику работы с ароматами – простую и доступную каждому, даже ребенку.

– Какие масла вы считаете базовыми?

И с чего рекомендуете начинать новичкам?

– Существует базовый набор из 10 эфирных масел. Это своего рода домашняя природная аптечка. Они помогают при дискомфорте в животе, проблемах с пищеварением, болях, эмоциональном напряжении и других распространенных состояниях.

– Ароматерапия часто ассоциируется с женскими практиками.



– Как проходит ваше наставничество? Это обучение, сопровождение, трансформация через ароматы?

– Вот что говорят те, кто со мной уже многие годы:

«Самое ценное – это твое пожизненное сопровождение и возможность обратиться лично с любым запросом – будь то физическое или эмоциональное состояние».

Мое наставничество включает два направления:

- обучение основам ароматерапии для личного применения в семье,
- подготовку экспертов из разных сфер к созданию собственных здоровых и сильных сообществ, используя потенциал эфирных масел.

Сегодня в моем сообществе уже почти 9 000 семей – это и мужчины, и женщины, и целые семьи, которые с помощью ароматерапии повысили качество своей жизни, научились лучше понимать себя и стали более эффективными.

– Что вы посоветуете тем, кто хочет глубже познакомиться с миром ароматов и использовать их осознанно в своей жизни?

– Срочно написать мне личное сообщение! (Улыбается).

инстаграм: @shardt.ksenia
www.shardtksenia.com

YouTube @kseniashardt

личный телеграм @ksenia_shardt

ВЫХОД ЕСТЬ ВСЕГДА

Диляра Муслимова – психолог, EMDR-терапевт и коуч с международной сертификацией ACC ICF. Сочетая разные методы, она помогает клиентам справляться с кризисами, выгоранием и тревожностью.

Dиляра, вы совмещаете сразу несколько направлений в своей работе. Как вы пришли к такому многоуровневому подходу? Как он помогает вашим клиентам?

– Этот метод сложился у меня естественно в процессе обучения и практики.

Мой путь начался с коучинга. Я обучалась в Международной школе коучинга и супервизии, параллельно изучая психологию в Московском институте психоанализа. Позже я получила сертификацию ACC от Международной федерации коучинга (ICF), которая требует регулярного обновления для



поддержания профессионального уровня. Уже как психолог я искала способы, которые глубоко и бережно помогают справляться с травматичным опытом. Так, в моей практике появилась EMDR-терапия, а затем – игропрактика как мягкий и символический способ работы с

бессознательным. Я интегрирую эти инструменты в своей работе, чтобы поддерживать клиента на эмоциональном, ментальном и телесном уровнях. Это дает ощущение опоры и глубокой устойчивости.

– С какими запросами к вам чаще всего приходят?

– Чаще всего клиенты обращаются с чувством застревания, неуверенностью, усталостью, хроническим стрессом, сложными отношениями и выгоранием.

Почти каждый в какой-то момент сталкивается с темой принятия себя и чувства собственной ценности. Это основа, без которой сложно двигаться вперед.

Для меня важно видеть, как клиент проходит путь от переработки травмы к полноценной жизни, начинает мечтать, ставить цели и находить ресурсы для их реализации.

– Что такое EMDR-терапия? С какими проблемами она работает лучше всего?

– EMDR (десенсибилизация и переработка с помощью движений глаз) – метод, изначально созданный для помощи людям с посттравматическим стрессом. Сегодня его успешно применяют для работы с тревожностью, паническими атаками, хроническим стрессом, сложными отношениями и психосоматикой.

Проще говоря, EMDR помогает переработать болезненные воспоминания, снизить эмоциональное напряжение и вернуть человеку способность спокойно реагировать на настоящее, не застревая в прошлом.

– Игропрактика становится всё более популярной. В чем ее эффективность, особенно в процессе терапии?

– Игра – это пространство, где можно проявиться иначе, чем в повседневной жизни. Она помогает обойти

защитные механизмы, подключить интуицию и почувствовать себя свободнее.

Через игру часто удается мягко выявить ограничивающие убеждения или травмы, которые мешают двигаться дальше. Затем я предлагаю клиентам проработать эти вопросы с помощью подходящих методов.

– Вы являетесь коучем с международной сертификацией ACC ICF. Как коучинговые инструменты вплетаются в вашу работу? Чем они отличаются от традиционной психотерапии?

– Коучинг по стандартам ICF – это не о прошлом, а про то, куда человек хочет двигаться и что для него является важным и вдохновляющим. Он включает техники, которые помогают лучше понять себя, свои ценности, убеждения, цели и миссию, а также находить ответы в сфере отношений. В моей работе коучинг сочетается с терапией. Коучинговые инструменты помогают ставить цели, находить ресурсы, видеть прогресс и делать выборы в пользу себя.

Такой многоуровневый подход не про универсальность, а про чуткость. Он позволяет работать с человеком в том темпе, в котором тот готов идти, с уважением к его опыту и внутреннему миру.

инстаграм:

@dilyara_psychologist_coach
WhatsApp + 7-701-914-85-73

Telegram-канал: @Dilya_emdr_coach
dilyaracoachpsy@gmail.com



СЕРДЦЕМ – В ПРОФЕССИИ, ДУХОМ – В БОРЬБЕ

Вот уже 14 лет Елена Жигаленок – адвокат Алматинской городской коллегии адвокатов стоит на страже правды и справедливости. Хрупкая женщина, за спиной которой громкие дела, жесткая система и тысячи судебных баталий. Но страху там нет места. Только вера в закон, свободу и силу человеческого достоинства.

Елена, как давно вы занимаетесь адвокатской практикой?

– В июне этого года исполнится 14 лет моей адвокатской практики, а общий юридический стаж составляет 34 года. Адвокатура – моя любовь! Главное в этой профессии – помогать людям, защищать их, а также ощущать свободу, ведь у адвокатов нет руководителей и строгого графика. Если я работаю допоздна или в выходные, то только из-за своего ответственного отношения к делу.

– Не страшно ли хрупкой женщине работать с уголовными делами и

противостоять правонарушениям в судебной системе в одиночку?

– Порой адвокат – единственный, кто поддерживает подзащитного, противостоя всей системе правоохранительных и судебных органов. И страху здесь не место. Главное средство против страха – это Конституция Республики Казахстан, гарантирующая каждому право на защиту, а также закон «Об адвокатской деятельности и юридической помощи». Он обязывает адвоката использовать все законные способы защиты, оставаться верным интересам доверителя и не действовать против его воли. Основное «оружие» адвоката – ходатайства и жалобы, и я применяю их в полной мере. Когда работаешь строго по закону, бояться нечего. К тому же по сложным и громким делам мы обычно работаем командой с моими коллегами и друзьями – выдающимися адвокатами Реной Керимовой и Азаматом Байкеновым.

– Вы смело беретесь за громкие дела, которые

разделяют общество Казахстана на два лагеря – тех, кто осуждает ваших подзащитных, и тех, кто их поддерживает, ведь общественное мнение играет огромную роль. Каково быть адвокатом в таких делах? Как справляешься с эмоциональной нагрузкой?

– За годы адвокатской практики я работала с разными делами, включая резонансные, и не раз сталкивалась с волнами критики. Но главное в таких ситуациях – чувство внутренней уверенности, основанное на том, что я, как адвокат, честно выполняю свою работу. Моя любимая поговорка из Древнего Рима: «Делай что должно, и будь что будет».

Многие, кто в соцсетях комментируют дела, не знают всех деталей, правовых норм и забывают, что закон запрещает отождествлять адвоката с подзащитным. Понимая природу этой критики, я отношусь к ней спокойно.

На этапе заключения договора с подзащитным или его близкими

мы сразу разъясняем, что закон запрещает адвокату гарантировать результат. Единственное, что мы можем обещать, – это честную и профессиональную работу. При этом мы объясняем правовые последствия каждого шага, делимся опытом и описываем возможные перспективы. Мне особенно интересны дела, где подзащитный стремится доказать свою правоту и активно участвует в защите – такие случаи я беру с энтузиазмом. Для эмоциональной разгрузки мне помогают книги, рок-концерты, выставки, прогулки и, конечно, моя семья – дочь, сын, невестка, любимая внучка и родственники.

– Ваши подзащитные часто оказываются в центре общественного внимания, а их дела становятся отражением борьбы за справедливость. Чувствуете ли вы дополнительную ответственность за то, что ваши действия могут повлиять не только на судьбу клиента, но и на настроения в обществе?

– С годами, опытом или из-за частых столкновений с несправедливостью мне всё больше хочется, пустить и постепенно, влиять на общественные настроения. Обидно за людей: несмотря на публикации в соцсетях, интернете, разъяснения юристов и госорганов, многие до сих пор не знают своих прав, не умеют и боятся их отстаивать. Я верю, что, рассказывая о несправедливости, объясняя происходящее, предлагая пути решения и добиваясь открытости судебных процессов, адвокаты, включая меня, способствуют изменениям в обществе. Только сильное гражданское общество, где люди знают свои права и требуют их соблюдения, является основой настоящей демократии.

Я не могу принять несправедливость как неизбежность. Каждый раз, идя в суд, я надеюсь, что на этот раз Фемида прозреет, что правда очевидна, и человека оправдают. Но часто это как удар о стену. Рассыпаешься, собираешься себя – и снова в бой. Мне

близко сравнение адвокатов с Дон Кихотом: наша борьба с «ветряными мельницами» длится годами, но мы не сдаемся!

– На IX Форуме по уголовному правосудию для стран Центральной Азии, который прошел в ноябре 2024 года, вы выступали с речью. Какие ключевые идеи вы стремились донести до коллег? И как, по-вашему мнению, подобные форумы могут повлиять на развитие правосудия в регионе?

– Да, на этом форуме, в рамках короткого выступления я постаралась привлечь внимание правозащитного сообщества к вопросу отношения государства к женщинам, оказавшимся в орбите уголовного преследования.

Я убеждена, что государство – в лице органов досудебного расследования, прокуратуры и судов – демонстрирует чрезмерную жестокость по отношению к женщинам. Приведу лишь один из многих примеров: женщину-экономиста приговорили к семи

годам лишения свободы за хищение в поликлинике, отказав в отсрочке исполнения приговора, несмотря на то, что у нее четверо детей. Одному ребенку было всего 6 месяцев, его буквально оторвали от груди, другому 3 года, и еще двоим детям 8 и 9 лет. Одновременно к пяти годам лишения свободы осудили и ее 62-летнюю мать.

Другие случаи не менее абсурдны – женщин-бухгалтеров и менеджеров по ст. 216 УК отправляют в колонии. Один из недавних примеров: женщину, подозреваемую по ненасильственной статье, заключили под стражу, хотя у нее на иждивении 14-летний ребенок с тяжелой формой ДЦП.

Возникает вопрос: зачем такая жестокость? Стает ли от этого богаче государство? Будут ли счастливее его граждане?

Почему по ненасильственным преступлениям не применяется альтернатива лишению свободы – такая, при которой женщина может работать, заботиться о

семье и возмещать причиненный ущерб? На мой взгляд, причина в репрессивной природе связки «следствие – прокуратура – суд». Эта система заточена не на справедливость, а на наказание. Отсюда и почти нулевой процент оправдательных приговоров. Милосердие, равенство и справедливость давно перестали быть ценностями в этой системе.

Поэтому гражданскому обществу важно добиваться изменений, стремиться к построению подлинно демократического государства. И в таком государстве суды будут действительно справедливыми.

Нужны ли такие форумы и конференции? Безусловно. Каждая такая встреча немножко меняет общественное сознание, пробуждает интерес к теме, делает общество умнее, сильнее и активнее.

А что при этом делать адвокату? Просто продолжать честно выполнять свою работу.

инстаграм:
@elenazhigalenok

Facebook:
Елена Жигаленок



DOS Optics: от сельской оптики до стильного бренда

Иногда самые сильные и вдохновляющие виды бизнеса рождаются не в модных офисах мегаполисов, а в тишине провинциальных городков – из желания быть полезным, из качественного сервиса и внимательного отношения к людям. Эта история – напоминание о том, что даже из самого скромного начала, из простой идеи и искреннего намерения может вырасти нечто большее. Главное – верить, делать и не бояться начинать с малого.

Мадияр Канатулы – эксперт по очкам, основатель сети DOS optics.

Мадияр, как родилась идея создания сети оптик? Что подтолкнуло превратить ее в полноценный бренд?



– Всё началось с небольшой оптики в селе, где я продолжил дело своего отца. Мы помогали людям подобрать очки, работали честно и с душой – наша главная цель была в том, чтобы каждый клиент уходил довольным. Однажды сестра показала мне Instagram

одной из городских оптик. Меня вдохновил современный подход, и я начал применять похожие идеи у себя в селе: улучшил сервис, оформление, клиентский подход. Это понравилось людям, и вскоре о нас заговорили даже за пределами села.

Позже мы с друзьями решили создать оптику нового формата, доступную жителям всего Казахстана. Хотелось, чтобы каждый мог найти идеальные для себя оправы, а качественные очки стали доступнее.

Наш бренд вырос на честности, заботе о людях и искреннем желании быть полезными. Именно это и стало нашей главной мотивацией.

– Открытие салонов в разных городах, наверное, сопровождалось неожиданными трудностями. Была ли история, которая особенно запомнилась и изменила ваш подход к делу?

– Таких историй много, но одна особенно врезалась в память. Мы планировали открыть оптику в Семее. Нашли помещение за 150 000 тенге в месяц, тогда это казалось огромной суммой. По пути заехали в Аягоз, решили изучить рынок и поняли, что можем там выделиться и быть полезными. Так и начали с Аягоза.

Нас приняли очень тепло, дела пошли хорошо, и, окрыленные успехом, мы решили покорить столицу – Астану.

Сестра нашла отличное помещение рядом с ТД «Евразия», но денег на аренду уже не было (улыбается). Тогда именно моя сестра оформила кредит, чтобы нас поддержать.

Мы с другом Куанышем поехали в Астану и сами делали ремонт. Куаныш учился клеить плитку по YouTube, а ночевали мы прямо в салоне. Питались бутербродами из ближайшего магазина, мылись у сестры, которая в тот

момент жила с подругами. Даже мебель собирали своими руками, считая размеры ЛДСП и заказывая распил, экономили буквально на всем. Один раз, представляете, даже пришлось ночевать внутри теплой остановки (улыбается). Эта «столичная история» всегда напоминает мне, что важны не роскошь и комфорт, а упорство, искренность и вера в то, что ты делаешь! Именно так и строилось дело, которое сегодня помогает тысячам людей лучше видеть.

– Как вам удается находить баланс между качеством, модой и потребностями клиентов?

– Мы с самого начала установили перед собой три приоритета: качество, доступность и стиль.

Особое внимание мы уделяем мнению клиентов – особенно девушек, для которых очки – это не только зрение, но и стильный

аксессуар. Следим за трендами, сериалами, музыкой, за всем, что формирует вкус молодежи. Но никогда не жертвуем удобством ради моды.

Качество – это не просто лозунг. Мы тестируем материалы, сотрудничаем с проверенными фабриками, следим, чтобы продукция была безопасной для здоровья. И самое главное – сохраним человеческое отношение. Мы не просто продаем очки, а помогаем найти именно «свои» – те, в которых человек чувствует себя уверенно. Такой подход помогает удерживать баланс между трендами, комфортом и потребностями людей.

– Управление сетью это большая ответственность. Как вы формируете команду, разделяющую ваши ценности?

– Уверен, что команда – это не только привычки, а прежде всего про ценности. Внутри



компании мы строим отношения на уважении, честности, взаимопомощи и стремлении к росту. Один из наших ключевых принципов – справедливость. Каждый должен понимать, за что он отвечает, чего от него ждут, и какие у него перспективы.

Я сам активно вовлечен в развитие команды: провожу планерки, собираю обратную связь, обсуждаю с руководителями не только задачи, но и внутреннее состояние сотрудников. Если кто-то переживает трудный период – стараемся поддержать. Второй важный prin-

цип – доверие. Я deleгирую обязанности и даю пространство для самостоятельности, но при этом остаюсь рядом, чтобы помочь или

с партнерами, погружаться в долги. Казалось, всё рушится. Но каждый такой момент – это не конец, а урок.

Всю эту информацию передаю команде, а она делится с клиентами. Так мы постепенно меняем рынок оптики в стране. Я убежден,

УВЕРЕН, НАСТОЯЩИЙ РОСТ ПРОИСХОДИТ ТОЛЬКО ВНЕ ЗОНЫ КОМФОРТА

подсказать, как лучше вести дело. Мы создаем культуру, где каждый чувствует, что он важен. Это и есть фундамент, на котором строится сильная команда и растет наша сеть.

– Какие качества помогли вам преодолеть трудности? Что, по-вашему, главное для успешного предпринимателя?

– Уверен, настоящий рост происходит только вне зоны комфорта. Там, где страшно, сложно, неуверенно – именно там и лежит твой следующий уровень. Были моменты, когда целая команда покидала салон, когда пришлось прощаться

С каждым этапом испытания становятся сложнее. Но растешь и ты: как человек, как лидер, как предприниматель. Главное – не сдаваться и не останавливаться. Принимать трудности как шанс стать сильнее. В исламе говорится: после каждой трудности приходит облегчение. Я испытал это на себе и верю в это всей душой.

– Какие у вас планы на будущее? Чего ждать от DOS Optics?

– Моя цель – чтобы у казахстанцев был доступ к качественным очкам по справедливой цене. Я изучаю международные рынки, сравниваю материалы, технологии, условия.

что люди не должны переплачивать только потому, что продукцию привезли из-за рубежа. Они заслуживают предложений высокого качества на честных условиях. Моя мечта – создать бренд, который будет доступным, но при этом не уступающим мировым. Я верю, что сегодня батыры – это те, кто создает рабочие места, достойные условия, приносит пользу своей стране. Если я могу хоть немного повлиять на это – значит, иду в нужном направлении.

инстаграм:
@dos_optica
@madi.kanatulyy



Оксана Исатеева – сооснователь и исполнительный директор Rio Wall Art.

Оксана, вы получили награду «Компания вертикальной цифровой печати 2025», по версии нашего журнала. Расскажите, что такое вертикальная печать. Куда она наносится?
– Да, и это действительно большая честь для нашей команды. Если объяснить просто, вертикальная цифровая печать – это технология, которая позволяет наносить изображения прямо

на вертикальные поверхности: стены, перегородки, стекло, кафель, дерево, металл и даже штукатурку. Причем делается это без дополнительных материалов вроде обоев, баннеров или панелей, изображение сразу «садится» на стену.

Технология работает благодаря специальному вертикальному принтеру, который перемещается вдоль стены, печатая изображение построчно. Чернила экологичные, быстро сохнут, не пахнут и держатся долгие годы даже в помещениях с высокой влажностью или температурными перепадами.

И мне приятно, что благодаря нашей работе стены сегодня умеют не только держать крышу, но и вдохновлять людей.

– Как родилась идея такого рода деятельности?

– На самом деле всё началось с любопытства и семейных разговоров о будущем. Мой супруг долгое время изучал рынок вертикальной печати. И когда мы решились купить первый принтер, это был настоящий шаг в неизвестность. И, честно скажу, ошибок было много. Каждый заказ превращался в настоящий квест: мы никогда

не знали, что именно нас ждет на объекте – какие стены, какие нюансы, какие сюрпризы. Но именно через эти трудности мы накопили бесценный опыт, который невозможно купить ни на одном тренинге в интернете. Семейный бизнес в вертикальной печати – это не только про технологию. Это про доверие, про командную работу, про умение поддерживать друг друга в моменты, когда хочется всё бросить.

– Насколько вам сложно или просто было кардинально сменить род деятельности и уйти в совершенно новую сферу?

– Я прошла очень насыщенный путь в 25 лет: от учителя начальных классов до руководителя кафедры в Национальном центре «Бобек», была заместителем директора по учебной работе, защитила диссертацию в Московском институте психоанализа. Этот опыт дал мне мощную базу – умение понимать людей, видеть их настоящие потребности и управлять

сложными процессами. Даже курсы дизайна интерьера в знаменитой «Репинке» в Петербурге сыграли свою роль, помогая видеть пространство глубже и создавать более продуманные проекты. Безусловно, смена деятельности оказалась не отказом от старого опыта, а его логическим продолжением на новом уровне.

– Кто ваши клиенты сегодня? Где чаще всего применяют вертикальную печать?

– На сегодняшний день наша клиентская база очень разнообразна.

Около 70% заказов поступает из сферы образования. Для всех видов образовательных учреждений вертикальная печать – это мощный инструмент создания мотивирующего пространства.

Около 20% наших клиентов – это офисы: от небольших ИП до крупных международных компаний – таких, как Coca-Cola, Freedom Holding Corp, международный аэропорт Алматы и так далее.

Еще 10% – это кафе, рестораны, частные дома и квартиры.

Каждому сегменту вертикальная печать дает свое: образовательным центрам – вдохновение и развитие; офисам – узнаваемость бренда и комфорт; ресторанам и домам – эмоцию, атмосферу, индивидуальность. И именно это делает технологию такой универсальной и востребованной.

– Каким вы видите будущее вашей компании и самой технологии вертикальной печати?

– Я верю, что вертикальная печать находится только в начале своего большого пути.

Будущее нашей компании вижу в расширении границ – в прямом и переносном смысле. Мы планируем не просто увеличивать количество заказов или открывать новые филиалы. Наша цель – сформировать целую культуру оформления пространства путем использования вертикальной печати.

инстаграм:
[@rio_wall_art](https://www.instagram.com/rio_wall_art/)
www.rio-print.kz

«Тектілер ту көтереді»: новое лицо гражданского активизма в Казахстане

Сегодня гражданский активизм в Казахстане приобретает новые формы и смыслы. О том, как меняется общественное участие и какие факторы на это влияют, мы поговорили с председателем РОО «Сенімен Болашақ» Жансаей Бердимурат, которая предлагает свое видение современного гражданского активизма в стране.

Жансая, что вы вкладываете в понятие «современный гражданский активизм»? Чем он отличается от того, что было 10–15 лет назад?

– Мы живем в эпоху стремительных изменений. Современный гражданский активизм уже нельзя рассматривать в отрыве от новых социальных трендов. Мы выделяем 5 ключевых изменений, которые, по нашему мнению, трансформируют активизм.

Рост скорости коммуникации. Благодаря технологиям, идеи и инициативы распространяются мгновенно – будь то координация волонтерской помощи или запуск онлайн-кампаний.

Виртуализация общественной жизни. Многие решения сегодня принимаются в цифровом простран-



стве, и это влияет на поведение в онлайне.

Прозрачность и наблюдаемость. Люди вовлекаются в общественные процессы, видя открытые трансляции, обсуждения, кейсы – это повышает уровень доверия и участия.

Политические реформы и идея «справедливого Казахстана». Мы наблюдаем становление нового общественного договора, где активная гражданская позиция приветствуется.

Рост инклюзии. Всё больше социальных групп вовлекаются в диалог. В нашей работе, например, мы исходим из того, что родительство объединяет всех – независимо от социального статуса.

– Как вы определяете цели и суть вашей инициативы «Тектілер ту көтереді»?

– Для нас это модель гражданского активизма, основанная на нескольких принципах. **Инициативность НПО.** Мы считаем, что именно неправительственные организации могут гибко и креативно реагировать на проблемы, которые не всегда замечает государство.

Вовлеченность граждан. Когда люди лично заинтересованы в решении вопросов, результат становится более устойчивым.

Сотрудничество всех стейкхолдеров. Только через взаимодействие государства, бизнеса, общества и отдельных граждан можно добиться реальных изменений.

Локальные подходы. Нет универсальных решений. Мы верим в силу адаптивных моделей, основанных на региональном контексте.

Социальные инновации. Это наш приоритет. Мы внедряем новые смыслы, практики, форматы.

Человекоцентричность. В фокусе человек и его качество жизни.

Личный пример. Мы вдохновляем не словами, а действиями. Это путь, который действительно работает.

– Что для вас означает создание экосистемы социальных инноваций?

– Мы стремимся к тому, чтобы инновации были неотъемлемой частью как нашей внутренней культуры, так и внешних коммуникаций. Экосистема социальных инноваций – это среда, где поощряются новые подходы; практикуются осмысленные традиции (на-

пример, празднование Наурыза); действует проектный подход; постоянно ведется обмен опытом, обучение; проводятся социологические исследования.

– Какую миссию вы хотите выполнить в более широком смысле?

– Продвигая принципы «Тектілер ту көтереді», мы предлагаем новое видение гражданского активизма, способное ускорить социальный прогресс. В долгосрочной перспективе это приведет к тому, что Казахстан сможет занять лидирующую позицию в формировании новой цивилизационной повестки.

инстаграм
@jansayaaberdimurat
Facebook:
Жансая Бердимурат





г. Алматы, ул. Назарбаева 149



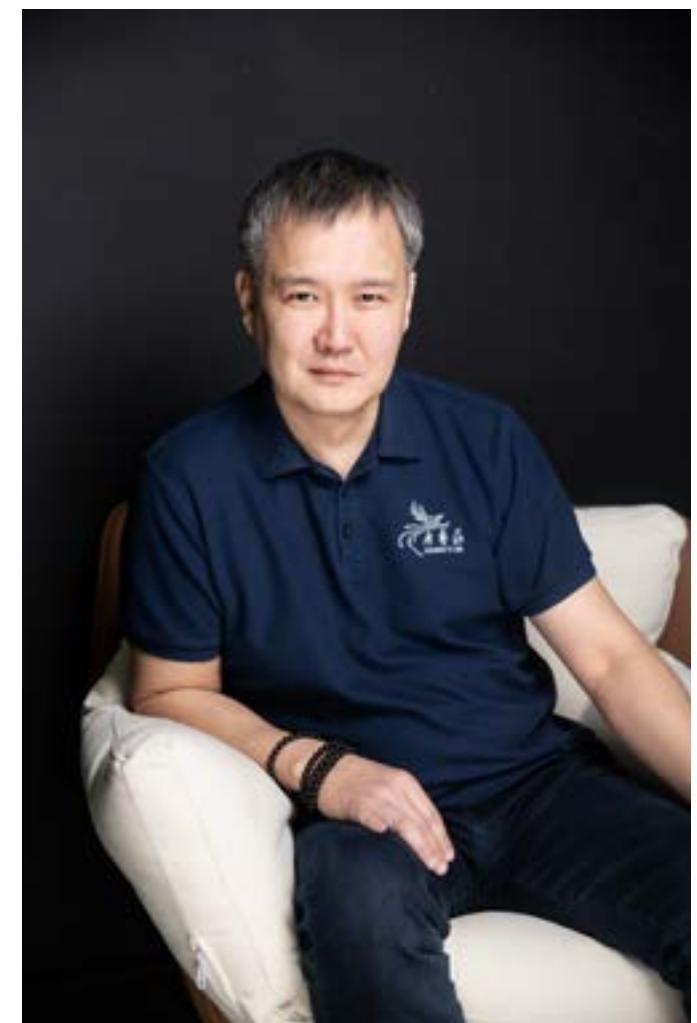
с 8:00 до 23:00

Чжуанская мышечная терапия

В Казахстане открывается всё больше пространств, предлагающих альтернативные методы оздоровления, но Китайский центр традиционной медицины Мурата Булекбаева выделяется своей глубокой связью с древними знаниями и научной основой. За этим проектом стоит не просто интерес к восточным практикам, а 20-летний путь личного опыта, исследований и желания принести реальную пользу людям.

Мурат Булекбаев – учредитель Китайского центра традиционной медицины.

Мурат, расскажите о вашем центре – как давно он основан? Почему возникла идея открыть центр китайской медицины в Казахстане?
– Наш центр открыт недавно, но с методикой чжуаньской мышечной терапии я знаком более 20 лет. Еще будучи студентом, я познакомился с доктором Хуаном И – нас привлекали как переводчиков. Тогда я увидел, насколько методика востребована: в Китай приезжали пациенты из разных стран, в том числе из СНГ. С тех пор я поддерживал связь с доктором Хуаном И – наследным представителем этой древней практики, которая пе-



редается из поколения в поколение. За 20 лет я видел множество случаев, когда эта методика помогала при заболеваниях, считающихся неизлечимыми в традиционной медицине. А когда у моей мамы возникли проблемы, мы поехали к доктору Хуану И в Китай, и лечение оказалось эффективным. Идея открыть центр в Казахстане возникла из желания помочь людям, страдающим от различных недугов, но не знающим, куда обратиться. Доктор Хуан И долго размышлял над открытием центра в Алматы, но, увидев интерес и потребность, принял решение, и в 2024 году мы совместно открыли Центр чжуаньской мышечной терапии здесь, в Казахстане.

– Какие методы китайской традиционной медицины наиболее популярны в вашем центре? Проводятся ли уникальные процедуры, которые выделяют вас среди других?

– В нашем центре используется только чжуаньская мышечная

терапия, включающая три основных метода: лечебный массаж, иглоукалывание и банки. Эти процедуры способствуют восстановлению мышечного каркаса, улучшают кровообращение и укрепляют иммунитет.

Методика передавалась по наследству внутри нации чжуань, одного из малых народов юга Китая. Ранее она считалась семейной практикой, пока отец доктора Хуана, профессор с классическим медицинским образованием, не доказал ее эффективность научно. После этого методику включили в систему традиционной китайской медицины. Сегодня она признана нематериальным культурным наследием провинции Гуанси и преподается в медицинских колледжах. Существует множество научных трудов иирующих материалов по этой терапии. Уникальность метода в том, что он работает с первопричинами заболеваний, перезапускает организм в целом. Восстанавливая

мышечную систему и кровообращение, он активизирует естественные силы организма, что позволяет ему самостоятельно справляться с болезнями.

– Как вы подбираете специалистов для работы в центре? Требуется ли им специальное обучение в Китае или других странах?

– Все наши специалисты проходят обучение напрямую у доктора Хуана И и доктора Нонг – преподавателя этой методики в китайских медицинских учебных заведениях. Подготовка длительная, с жестким отбором, и только после этого специалисты допускаются к работе в центре. В планах открытие учебного центра в Казахстане для подготовки местных специалистов.

Начнем с обучения методике массажа и постановке банок, которая дает отличный эффект даже без применения иглоукалывания и помогает на ранних стадиях избавиться от многих заболеваний.



– Сталкивались ли вы с предубеждениями или скептицизмом по поводу китайской медицины в Казахстане? Как вы их преодолеваете?

– Да, скептицизм и недоверие встречаются часто, особенно из-за недостатка информации. Мы преодолеваем это через живое общение. Каждого пациента встречаем с небольшой чайной церемонией, беседуем, узнаем анамнез и подробно объясняем суть методики, приводим примеры успешного лечения.

После первой процедуры многие меняют мнение: понимают, что это

глубокая работа с телом и мышцами. Наша методика уникальна тем, что научно обоснована. Даже скептики, испробовав всё остальное, приходят к нам с последней надеждой и находят решение.

Среди наших пациентов

немало врачей, которые

потом направляют к

нам своих пациентов на

реабилитацию.

Есть и противоположная крайность – люди ждут мгновенного чуда за один-два сеанса. Мы всегда объясняем: всё

индивидуально, многое

зависит от стадии

заболевания и реакции

организма.

Также нас часто сравнивают с народными целителями, но это заблуждение. Врачи традиционной китайской медицины обязаны получить образование, пройти экзамены и получить государственную лицензию. Это серьезная и регулируемая система, а не народное целительство, как ее порой ошибочно воспринимают.

– Как вы адаптируете традиционные китайские практики к местным условиям и потребностям пациентов в Казахстане?

– Адаптация не требуется. Строение человеческого организма везде одинаково. Поэтому методика применяется в Казахстане в том же виде, что и в Китае.

– Есть ли у вашего центра идеи по расширению, например, в плане открытия филиалов в других городах или внедрения новых услуг?

– Пока таких планов нет. Каждый наш специалист – это высококвалифицированный

профессионалом, а таких специалистов, к сожалению, немного. Сейчас наши ресурсы позволяют сосредоточиться только на центре в Алматы.

В будущем, если удастся подготовить достаточное количество местных специалистов нужного уровня, мы рассмотрим возможность расширения. Но пока остаемся в Алматы.

– Какой вы видите роль китайской медицины в будущем здравоохранения Казахстана? Может ли она стать частью государственной системы?

– Пока рано говорить о включении китайской медицины в государственную систему здравоохранения Казахстана. Хотя сегодня в стране работает немало специалистов разных направлений ТКМ, и спрос на нее стабильно высок.

Китайская медицина с ее тысячелетним опытом может стать отличным дополнением к классической – как альтернатива и поддержка, особенно в хронических



и реабилитационных случаях. В Китае, например, западная и традиционная медицина прекрасно сочетаются – обе признаны государством и используются совместно в больницах.

Для Казахстана это пока непривычно, но важно быть открытым к новому и использовать всё лучшее. Мы уверены в эффективности чжуанской мышечной терапии – она доказала свою результативность в лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата: грыж, протрузий, остеохондроза,

инстаграм:
@zhuang_medicine
+7-778-158-55-33

пр. Назарбаева, 244
+77272624286

ул. Курмангазы, 43
+77272610656

пр. Аль-Фараби, 103/4
+7 777 428 7019

ул. Желтоксан, 137
+77272610829

пр. Аль-Фараби, 5/2
+77478520272

ул. Сатпаева, 30/5 к3
+77081616854

пр. Абая, 109/6 к4
+77273631009

ул. Розыбакиева, 520/5
+77010129320

пр. Гагарина, 277/7
+77272377000

ул. Розыбакиева, 247/3
+77272314130

-30%

на всю
витрину
после
21:00

встречайте
утро
вкусно с *Traveler's
Coffee*

-20% to go
на кофейные
напитки

4

Услышать себя: почему терапия – это забота

Айгерим Утепбергенова,
практикующий психолог, рилив-, EMDR-терапевт.

Aйгерим, как давно вы практикуете и какие подходы используете в работе сегодня?

– Практикую я третий год, более 2 500 часов клиентской терапии. Изучив множество методов, я пришла к выводу, что методы рилив и EMDR отлично дополняют друг друга. Они помогают решать проблемы человека на уровне сценария жизни, а не просто лечат симптомы и текущие трудности. К тому же EMDR одобрен ВОЗ и является методом № 1 в мире по эффективности и скорости в работе с травмами. Каждую работу начинаю с диагностики – это своего рода МРТ психики, которое помогает точно увидеть общую картину, проблемные точки, действовать максимально



безопасно и эффективно для клиента.

– На данный момент существует множество быстро обучающихся курсов, которые обещают научить справляться с любыми проблемами. Как вы относитесь к подобным курсам обучения?

– Ко мне действительно часто приходят люди, которые уже прошли такие курсы. Проблема в том, что без качественной диагностики и понимания, как работает психика, человек просто натягивает улыбку на старую боль. После таких курсов клиенты часто чувствуют еще боль-

ше разочарования: будто всё делаю правильно, а лучше не становится. Тогда моя задача – буквально собрать их заново, помочь им услышать свои настоящие чувства, понять, в чем истинная причина страданий, и вернуть себе опору. И вот здесь уже начинается настояще исцеление, а не замазывание симптомов.

– Как вы помогаете клиентам изменить концепцию жизни, чтобы они смогли выстроить целостное мировоззрение и самостоятельно справляться с жизненными вызовами после терапии?

– Я помогаю людям не просто избавиться от симптома, а переписать внутреннюю карту мира. У каждого из нас есть бессознательная картина жизни, в которую встроено «что я могу, чего достоин, как ко мне относятся, сколько мне «можно» иметь любви, денег, успеха». Пока эта картина исажена, человек снова и снова возвращается в травматичный сценарий. После глубокой

проработки травмы у клиента будто расширяется сознание. Он начинает иначе видеть себя, других, свои границы и желания. Я даю инструменты, чтобы он мог и дальше самостоятельно справляться: учу на выкам саморегуляции, работе с телом, укреплению самооценки, формированию зрелой опоры. И, что самое важное, учу доверять себе.

– Сколько длится процесс терапии?

– Я всегда говорю: хороший терапевт – это не тот, кто делает вас зависимыми от терапии годами. Это тот, кто помогает вам пройти ключевой путь и научиться дальше справляться самостоятельно. Всё зависит от того, насколько сохранена психика, сколько ресурса у человека. Два разных человека могут прийти с вопросом об отношениях: один решит свои вопросы за месяц, а второму придется работать больше года, чтобы собрать свою целостность. Но через два-три месяца уже происходят существенные переме-

ны в жизни и состоянии человека.

– Дайте рекомендации для наших читателей: когда нужно идти к психологу?

– Если коротко, тогда, когда вы понимаете: «я устал справляться один». Неизбежно ждать кризиса или срыва. Часто за запросом «просто апатия», «не могу решиться», «залипаю в прокрастинации» скрываются выгорание, замаскированная депрессия или накопленные травмы, которые незаметно забирают ресурс человека. Если у вас всё хорошо внешне, но внутри пустота или тревога, это уже повод обратиться за помощью. Психолог – это не про «у тебя что-то не так». Это про заботу о себе. Профилактика психоэмоционального состояния дает шанс жить в радости, двигаться легко и без препятствий к своим целям и строить счастливые, здоровые отношения.

инстаграм:
@aigerim.psyo
telegram @Aigerim_psyo
aigerim.libra@gmail.com

Le Lis: свадебные платья



В мире, где каждая деталь имеет значение, Мадина Едигенова создает нечто большее, чем просто свадебные платья. Салон Le Lis – это место, где рождаются мечты, любовь обретает форму, а красота становится вечной.

Мадина Едигенова – сооснователь салона свадебных платьев Le Lis.

Mадина, что вдохновило вас на создание салона Le Lis?

– Идея открыть салон свадебных платьев

Le Lis пришла ко мне благодаря моей сестре. Она первой занялась этим делом и открыла салон White Boutique в Астане. Мне всегда была близка эта сфера, и когда пришло время создать свой проект, я решила назвать его в честь сестры. Ее зовут Лилия, а Le Lis в переводе с французского – это «лилия». Так мы увековечили ее имя в нашем бренде.

– Как бы вы описали стиль современной казахстанской невесты? Что для нее важно при выборе платья?

– Современные невесты в Казахстане делают ставку на сдержанность, элегантность и лаконичность. Если раньше в моде были пышные фасоны, обилие блесток и украшений, то сегодня главенствует минимализм. Хотя в образ могут добавить немного декоративных элементов, в целом стиль стал гораздо более утонченным.

– Часто ли казахстанские невесты сегодня следуют традициям – выбирают наряды с национальными элементами или отдают предпочтение западной моде?

– Этнический стиль набирает популярность, и это очень радует. Я сама всё больше тяготею к национальным



мотивам – возможно, с возрастом начинаешь глубже это чувствовать. Если раньше для қыз үзату девушки выбирали европейские платья, то сейчас всё чаще надевают камзолы, саукеле, украшают образы тиками или другими национальными аксессуарами. Это не только красиво, но и очень трогательно – соединять традиции с современной эстетикой.

– Что вы предлагаете невестам в 2025 году, чтобы их выбор стал

по-настоящему особенным?

– Наш салон отличается прежде всего индивидуальным подходом и высоким уровнем сервиса. Мы стараемся стилизовать даже самые простые платья так, чтобы они заиграли по-новому. Добавляем уникальные детали – необычную фату, вышивку, украшения, нестандартные перчатки. Также мы сотрудничаем со стилистами по макияжу и прическам, чтобы создать целостный и гармоничный образ.

Главное, чтобы невеста чувствовала себя особенной и красивой.

– Каким вы видите развитие свадебной моды в Казахстане в ближайшем будущем?

– Мне кажется, наши девушки становятся более уверенными в себе. Раньше на примерах невесты в первую очередь говорили, что хотят «скрыть недостатки», а теперь я всё чаще слышу: «Я хочу подчеркнуть свои сильные стороны».

Это говорит о росте внутренней свободы, и я уверена, что мода будет меняться в этом же направлении – появится больше нестандартных фасонов, не классических «лодочек», а чего-то уникального и смелого.

Также я замечаю тенденцию к более камерным, элегантным свадьбам – меньше гостей, больше уюта и стиля. В связи с этим возрастет спрос на лаконичные платья, соответствующие масштабу и настроению таких торжеств.

инстаграм:
@le_lis_bride

Сауле Сыдыкова о колористике

Сауле Сыдыкова – имя, которое стало синонимом профессионализма и творчества в мире колористики в Казахстане. Основательница бренда *Saule Sydykova* и онлайн-магазина косметики *Beautyroom*, она не только создает уникальные образы для своих клиенток, но и вдохновляет новое поколение мастеров при обучении.

Сауле, как начался ваш путь в колористике? Что помогло вам стать одним из лучших мастеров в Астане?

– Мой путь начался с глубокого интереса к красоте и трансформации. Я всегда хотела не просто окрашивать волосы, а создавать настроение, подчеркивать индивидуальность при помощи цвета. Для меня важно было разобраться в процессах на глубоком уровне, поэтому я училась, экспериментировала и много практиковалась.

– С какими запросами чаще всего приходят?

Ключ к успеху – это постоянное развитие, внимание к деталям и любовь к своему делу. Бренд *Saule Sydykova* отражает мой профессионализм, эстетику и стремление к совершенству.

Как вы находитите индивидуальный подход?
– Чаще всего клиенты приходят с желанием перемен – не просто обновить цвет, а начать новую главу в жизни. Кто-то хочет освежить образ, кто-то решается на смелую смену оттенка после значимых



событий, а кто-то ищет мастера, которому можно довериться после неудачных экспериментов.

Для меня индивидуальный подход – это основа. Я начинаю с разговора: слушаю человека, чувствую энергетику, оцениваю цветотип, структуру волос и стиль. Важно понять не только желания, но и то, что делает образ гармоничным и живым. Это творческий союз, где я не навязываю свое видение, а раскрываю красоту, которая уже есть. Моя работа – это сочетание психологии, искусства и заботы, что и делает бренд *Saule Sydykova* узнаваемым.

– Вы проводите обучение по колористике. На что делаете акцент, передавая знания ученикам?

– Обучение для меня – это не просто передача знаний, а путь от неуверенности к мастерству. Я делаю упор на фундамент: цветовой круг, фон осветления, исходный цвет волос, что приводит к пятнам, неверным оттенкам или поврежденным волосам. Еще одна проблема – страх: боязнь навредить,

невозможно создавать качественные работы. Но не менее важно научить учеников чувствовать цвет, видеть нюансы и мыслить как колорист. Я объясняю не только «что делать», но и «почему». Мы разбираем реальные кейсы, отрабатываем техники, учимся избегать ошибок. Моя цель – чтобы ученики не просто копировали, а творили, развивали вкус и уверенность в себе.

Каждая выпускница получает сертификат *Saule Sydykova* – это не только знак качества, но и вдохновение продолжать свой путь в профессии.

– Какие ошибки чаще всего допускают начинающие колористы? Как вы помогаете их избежать?

– Самая частая ошибка новичков – работа без понимания основ. Они копируют техники из интернета, не учитывая фон осветления или исходный цвет волос, что приводит к пятнам, неверным оттенкам или поврежденным волосам. Еще одна проблема – страх: боязнь навредить,

взять сложного клиента или сделать смелый шаг.

На обучении я помогаю преодолеть эти барьеры. Моя задача – не просто указать на промахи, а дать систему, которая сделает мастера уверенным.

– Как вы видите развитие профессии колориста в Казахстане, и какие перспективы ждут ваших учеников?

– Профессия колориста в Казахстане стремительно развивается. Клиенты всё чаще выбирают мастеров, которые работают профессионально, творчески и с душой, ценя индивидуальность и качество. Это создает огромные возможности для тех, кто готов учиться, следить за трендами и совершенствоваться. Мои выпускники становятся мастерами, к которым возвращаются и которых рекомендуют. Я горжусь тем, что они не просто красят волосы, а создают красоту и вдохновляют других.

инстаграм:
@saulesydykova.colorist
@beautyroom_ss

Доктор для настоящих мужчин – Фархат Равилов

Настоящий мужчина не только стремится к успеху и силе, но и заботится о своем здоровье, чтобы оставаться надежной опорой для своей семьи.

Фархат Ришатович Равилов, выдающийся уролог-андролог, помогает мужчинам сохранять уверенность и жизненную энергию, решая деликатные проблемы профессионально и с вниманием. Его опыт и забота открывают путь к полноценной и здоровой жизни для каждого пациента.

Фархат Ришатович, насколько комфортно современным мужчинам в Казахстане обращаться к врачу с деликатными проблемами? Что их останавливает?

– Современные мужчины в Казахстане сталкиваются с определенными барьерами, когда



речь идет о деликатных проблемах. На прием часто приходят уже в стадии обострения или при наличии осложнений. Останавливает в первую очередь страх быть непонятым, стыд, а также влияние общественных установок: якобы «настоящий мужчина не жалуется». Особенно это характерно для мужчин среднего возраста и старше. Молодежь, впрочем, чаще проявляет сознательность – это обнадеживает.

– Почему открытый диалог между врачом и пациентом так важен для успешного лечения? Какие риски возникают при сокрытии симптомов?

– Открытый диалог между врачом и пациентом – основа эффективного лечения. Без честного общения невозможно точно диагностировать проблему, подобрать правильную терапию и добиться выздоровления. Например, мужчина может умолчать о проблемах с эрекцией из-за стеснения, хотя это может указывать на диабет или раннюю стадию сердечно-сосудистого заболевания. Скрытые симптомы или неполные данные приводят к ошибкам в лечении, тогда как врачи гарантируют профессиональный деликатный подход и строгую конфиденциальность. Чем больше врач знает, тем эффективнее может быть его помощь. Открытость – это шаг к здоровью.

– Что помогает убедить мужчин, что современная медицина способна решить большинство деликатных проблем?

– Многие мужчины избегают обращения к врачам из-за стереотипов, страха или стыда. Чтобы изменить их отношение к своему здоровью, нужен уважительный, понятный и практичный подход. Врачу необходимо сделать ключевые шаги, которые помогут успокоить пациента.

1. Делиться реальными историями выздоровления. Мужчины доверяют фактам и примерам. Истории реальных людей, которые преодолели свои проблемы, лучше любых лозунгов.
2. Показать, что медицина – это комфорт и анонимность. Важно донести, что визит к врачу – это не боль и стыд, а





партнерство с профессионалом, который помогает решить проблему. 3. Создавать доступный просветительский контент. Понятные видео, статьи, подкасты и посты с участием врачей, блогеров или обычных мужчин помогают снять барьеры. Контент должен быть живым, без сложных терминов. 4. Менять стереотипы. Устаревший «забота о себе – это сила» необходимо переформатировать на «забота о здоровье – не слабость, а ответственность и разумный подход».

5. Упростить доступ к медицинской помощи, среди которых

- удобная запись на прием, включая онлайн-консультации,
- бесплатные анонимные чаты с врачами,
- дни приема в клиниках для мужчин или неформальные пространства для комфортной атмосферы.

Эти меры снижают барьеры и помогают сделать первый шаг к врачу.

6. Вовлекать женщин. Жены, матери, подруги

часто играют ключевую роль в мотивации мужчин. Просвещение женщин помогает им вдохновлять близких заботиться о здоровье, не прибегая к уговорам, а показывая важность этого шага. В итоге скажу, что изменение отношения мужчин к здоровью начинается с семьи, общества и грамотного информирования. Показывая, что медицина – это доступно, анонимно и эффективно, можно убедить мужчин воспринимать заботу о себе как естественную часть жиз-

ни. Главное – донести, что врач – это партнер, а здоровье – сила.

– Можете ли поделиться историей из практики, которая показывает, как своевременное обращение к врачу помогло пациенту справиться с серьезной проблемой?

– Один молодой пациент, 29 лет, обратился с жалобами на дискомфорт при эякуляции. Он долго стеснялся и пришел только после уговоров жены. Обследование

выявило начальную стадию воспалительного процесса и гормональное нарушение. После индивидуальной терапии всё нормализовалось, а спустя год пара появилась снова – уже с радостной новостью о беременности. Эта история – доказательство того, как своевременная диагностика меняет судьбы.

– Как часто мужские проблемы становятся причиной бесплодия в паре? Насколько это распространено?

– Мужской фактор бесплодия – это не

редкость. В среднем, в 45–50% случаев при бесплодии в паре проблема заключается именно в мужчине. Часто это происходит из-за снижения количества или недостаточной подвижности сперматозоидов, варикоцеле, простатита, гормональных нарушений. Но хорошая новость в том, что при раннем выявлении большинство из этих состояний успешно лечатся, и шансы на зачатие значительно возрастают.

– Какие достижения современной медицины в андрологии и урологии вы бы выделили, чтобы показать мужчинам: их проблемы решаемы?

– Современные подходы включают эффективные методы.

– Ударно-волновую терапию при эректильной дисфункции – без боли и операций.

– Лазерное лечение заболеваний простаты.

– Хирургическое лечение варикоцеле с использованием микрохирургии.

– Гормонозаместительную терапию при андрогенодефиците.

– Генетическую диагностику бесплодия.

– Спермограмму нового поколения с морфологическим и ДНК-фрагментационным анализом. Все эти методы доступны и дают хорошие результаты при правильной диагностике.

– Что бы вы посоветовали мужчине, который боится идти к врачу из-за страха узнать о плохом диагнозе? Как его поддержать и мотивировать?

– Я часто говорю: «Страх – это нормально. Но когда вы приходите на прием – вы уже решили половину проблемы». Нужно понимать: знание диагноза – это шаг к решению, а не приговор.

Большинство «страшных» диагнозов в реальности – это функциональные нарушения, которые хорошо поддаются лечению. И, конечно, важна поддержка семьи и близких. Ведь именно они становятся ключевым мотиватором для визита к врачу.

инстаграм:
@dr.ravilov
+7-700-127-72-74

Pro корейские товары

Иногда бизнес начинается не с расчетов, а с желания делиться тем, что действительно работает и радует. Так начался путь Татьяны Есовой – основательницы бренда Yesoff, которая превратила личный опыт жизни в Южной Корее в надежный мост между двумя странами. Сегодня Yesoff – это не просто про корейские товары, а про искреннюю заботу, поддержку женщин и внимание к деталям, которое чувствуется в каждом заказе.

Татьяна, расскажите, как зародилась идея вашего бизнеса? С чего начался ваш путь к успешному сотрудничеству между Кореей и Казахстаном?

– Мы уже восьмой год живем в Корее, и за это время успели очень глубоко погрузиться в местный рынок. На

практике знаем, какие товары здесь действительно качественные, какие производители надежны, а какие – просто маркетинг. Мой путь начался с байерства. Я сначала возила вещи для себя, потом – для подруг, и очень быстро поняла, что спрос огромный, особенно среди женщин, которые ищут качественную продукцию для себя, детей и дома.

Особенно важно было то, что я начала помогать мамам в декрете, давая им возможность не просто покупать, а зарабатывать.

За 3,5 года мы помогли сотням женщин: кто-то открыл свой первый онлайн-магазин, кто-то вырос до двух-трех точек онлайн. Это вдохновило нас масштабироваться, создать систему, а затем и построить полноценный экспортно-импортный бизнес, связующий Корею и Казахстан.

– Вы развиваете бизнес вместе с супругом. Какую роль он играет в вашем профессиональном тандеме, и как вы распределяете обязанности?

– Мы с мужем – абсолютно разные по характеру и взглядам, но это и делает наш союз сильным. Он рациональный человек, умеет просчитать риски, выстроить логистику и контролировать финансы. Параллельно он занимается экспортом автотранспорта из Кореи. Я же больше про стратегию, идеи, креатив, маркетинг и общение с клиентами и партнерами.

Мы четко распределили зоны ответственности, и при этом всегда держим в фокусе общую цель. Это не просто семейный бизнес – это партнерство, в котором каждый делает то, что умеет лучше всего.

И нам комфортно, потому что мы уважа-



ем вклад друг друга (улыбается).

– Сегодня у вас не только собственная сеть магазинов, но и процветающая франшиза. Почему корейские товары пользуются такой популярностью в Казахстане?

– Потому что корейская продукция – это сочетание высокого качества, безопасности, эстетики и инноваций. Упаковка, составы, эффект от использования – всё на уровне. Особенно это касается косметики, БАДов, бытовой химии и товаров для детей.

Люди устали от некачественного импорта и начали искать то, чему могут доверять. А Корея за последние годы доказала свою репутацию.

Мы даем не просто товар – мы даем людям возможность пользоваться тем, что они раньше могли видеть только в блогах или привозили из путешествий. Сейчас это стало



доступно и в Казахстане благодаря нашей работе.

– В чем уникальность вашей франшизы? Какие цели вы преследовали, запуская это направление?

– Наша франшиза родилась не как бизнес-модель на бумаге, а как логичное продолжение реальной по-

мощи женщинам. Мы уже давно помогаем мамочкам в декрете – даем возможность начать с минимальными вложениями, обучаем, сопровождаем. Франшиза построена по принципу «всё под ключ»: мы предоставляем товары, знания, поддержку и систему. Это не просто продажи, это про сообщес-

тво, где каждая женщина чувствует себя уверенной и нужной.

Наша цель – дать женщинам возможность зарабатывать, быть независимыми, не теряя при этом контакт с семьей и детьми. У нас уже есть десятки успешных франчайзи, и их рост – лучшая мотивация продолжать.

– Расскажите подробнее о вашей помощи женщинам в декретном отпуске. Почему вы выбрали именно эту категорию? Как ваша поддержка помогает им зарабатывать?

– Потому что я сама прошла через это. Я знаю, как это – быть мамой, сидеть в декрете и при этом хотеть развиваться, быть полезной, зарабатывать.

Мы создали систему, где мама может начать без риска: мы обучаем, даем продукт, материалы, чат-поддержку. Вся логистика и поставки на нас – женщине нужно только уделить немного времени, иметь телефон и желание.

И это не просто подработка. Многие наши девочки выросли в серьезных предпринимательниц. И добились этого без кредита, без инвестора, с минимального старта. Это и есть настоящая миссия – поддерживать и раскрывать женский потенциал.

– И немного об ассортименте: что через вас можно заказать в Корее? Как проверить качество и выбрать нужный продукт?

– Ассортимент огромный – от косметики и БАДов до одежды, бытовой химии, детских товаров, техники и даже еды. Мы работаем напрямую с проверенными поставщиками, поэтому гарантируем оригинальность и качество.

Каждый клиент у нас получает консультацию: мы помогаем подобрать именно то, что нужно, показываем видео, рассказываем о нюансах. Наша философия – не просто продать, а удовлетворить реальную потребность человека. Мы думаем как для себя. Именно поэтому клиенты возвращаются снова и снова.

– Ваши клиенты часто отмечают особое внимание к деталям: подарки, открытки, сердечки в посылках. Это обязательная часть работы с каждым клиентом?

– Да, и это не из-за правил – это от любви. Я искренне считаю, что внимание к мелочам создает настоящую связь между брендом и человеком.

Подарочки, открытки, записки – это наш способ сказать: «Ты важен». Нам не всё равно, кому мы отправляем посылку. Мы вкладываем тепло в каждую коробку, потому что это наш стиль жизни.

Для нас это не просто сервис – это способ общения через заботу.

инстаграм: @yesoffopt_cosmetic_vitamin
www.yesoffopt.com
WhatsApp +7-702-991-53-70

Перезагрузка сознания

Асем Иманбаева – эксперт в области подсознания и трансформации, квантовый психолог и мастер разборов. В своей работе она использует уникальные методики, которые позволяют не только глубоко погружаться в подсознание, но и трансформировать кардинальные программы, мешающие людям достигать желаемого.

Aсем, чем квантовая психология отличается от классической? Как эти различия проявляются в вашей практике?

– Классическая психология работает преимущественно с сознательной частью психики, в то время как квантовая психология позволяет взаимодействовать на уровне квантового поля с подсознанием человека. Суть метода в том, что благодаря влиянию квантовых волн на сознание удается временно



«отключить» контролирующую функцию мозга и тем самым получить доступ к бессознательному. Мы можем увидеть, какие родовые сценарии, программы из прошлых жизней или глубинные установки мешают человеку достигать желаемых целей.

– В чем заключается уникальность вашей методики? Как она помогает трансформировать подсознательные установки?

– Главное отличие в том, что зачастую достаточно одной сессии, чтобы проработать даже очень давние и сложные

запросы. За один визит можно разобрать проблему, которую человек носил в себе годами. Моя задача – выявить глубинные родовые программы и деструктивные сценарии, трансформировать их, «переписать» и заложить в подсознание новые позитивные установки. После этого у человека формируется совершенно иной вектор событий – благоприятный и поддерживающий.

– С какими запросами чаще всего к вам обращаются? Какие изменения люди замечают после вашей работы?

– Запросы бывают самыми разными: рост доходов и клиентской базы, старт собственного бизнеса, выход из долгов, личная жизнь: например, желание выйти замуж или жениться, карьерный рост, выход на международный рынок, проработка абызова, зависимостей – наркотической, игровой, сексуальной и других. Перечислить всё сложно, но результаты действительно впечатляющие: люди отмечают

улучшение отношений, рост доходов, внутреннюю стабильность, желание жить и двигаться вперед. У кого-то налаживается личная жизнь, кто-то закрывает кредиты. Очень многое меняется (улыбается).

– Как долго длится терапия? От чего зависит ее продолжительность?

– Не хочу никого задеть, но, по отзывам моих клиентов, классическую терапию приходится проходить месяцами, а то и годами. Мы же работаем иначе: стараемся проработать один запрос за одну сессию. Если речь идет, например, о переходе из найма в бизнес, увеличении доходов, масштабировании, одной встречи зачастую достаточно.

А вот более глубокие темы – безбрачие, тяжелая депрессия, отсутствие желания жить, суицидальные состояния требуют нескольких сеансов.

– Что бы вы посоветовали человеку, который чувствует, что застрял, но не может понять, почему? С чего начать путь к изменениям?

– Начать стоит с очищения. Когда в жизни наступает кризис – в одной или сразу во всех сферах – это может быть связано с подъемом кармических пластов или с негативным воздействием (например, сглаза, порчи, зароков, проклятия).

Карма активизируется, когда, условно говоря, «переполнена чаша терпения Вселенной»: человек слишком долго шел против себя и мира. Если эти пласти не очистить, восстановление может занять десятилетия. И это не только про карму – внешние воздействия тоже требуют снятия, иногда они даже опаснее.

Кто-то теряет деньги, у другого рушится личная жизнь или здоровье. Всё индивидуально.

После чистки уже можно переходить к духовному развитию – и тогда постепенно жизнь начинает выравниваться.

инстаграм:
@asemimanbaeva
TikTok asima6342
+7-771-255-75-37
+7-702-895-36-57

История американского адвоката

Алексей Войскович – лицензированный американский адвокат, чья профессиональная деятельность сосредоточена на бизнес- и иммиграционном праве США. Он оказывает поддержку предпринимателям, инвесторам, профессионалам и семьям, помогая им легально переехать в Америку и успешно адаптироваться к новым условиям. Кроме того Алексей сопровождает клиентов в юридических вопросах, связанных с открытием и ведением бизнеса во Флориде. Консультации доступны как онлайн-, так и в офлайн-формате, что обеспечивает удобство для клиентов.

Алексей, расскажите подробнее о вашей практике.

– Офисы нашей юридической компании находятся во Флориде в США. Я работаю в двух направлениях: иммиграционное право и юридическое сопровождение бизнеса. Иммиграционное право – федеральное, поэтому я сопровождаю клиентов по этому направлению на всей территории США: от виз и грин-карт до воссоединения семей и других иммиграционных процедур. Юридическое сопровождение бизнеса я осуществляю в штате



Флорида, где имею лицензию адвоката. Здесь я помогаю клиентам с открытием компаний, регистрацией торговых марок, составлением договоров и соблюдением требований местного законодательства. Кроме того наша компания сопровождает сделки с недвижимостью в штате Флорида как для личных, так и для коммерческих целей.

– Как вы пришли в профессию американского адвоката?

– Практиковать право я начал до переезда в США, еще в 2003 году. Мой путь в американское право начался с личного опыта и интереса к международной юридической практике. Я сам прошел все ключевые этапы: иммиграцию, адаптацию, запуск бизнеса и на собственном опыте знаю, с какими трудностями и переживаниями сталкиваются люди. Этот путь вдохновил меня получить юридическое образование в США, лицензию адвоката и посвятить себя работе с теми, кто только начинает подобный путь.

– Какова роль лицензированного адвоката в процессе переезда в США – чем именно вы можете помочь клиенту на каждом этапе?

– Роль адвоката – это не только оформление документов. Я обеспечиваю полное юридическое сопровождение: от первоначального анализа намерений каждого клиента до получения запланированного статуса в США.

На начальном этапе мы выбираем оптимальный путь, исходя из целей клиента – будь то бизнес, работа, семья или выдающиеся способности. Затем я прорабатываю стратегию, подготавливаю юридический пакет документов и слежу за корректной подачей. В случае запросов от иммиграционной службы США готовлю аргументированные ответы. После одобрения в США, лицензию адвоката и посвятить себя работе с теми, кто только начинает подобный путь.

– Какова роль лицензированного адвоката в процессе переезда в США – чем именно вы можете помочь клиенту на каждом этапе?

– С какими вопросами чаще всего к вам обращаются клиенты из Казахстана? Какие из них сейчас наиболее актуальны?

– В течение нескольких лет я жил в Казахстане, где возглавлял представительство нашей американской юридической компании, поэтому хорошо понимаю специфику и потребности клиентов из этого региона. Ко мне часто обращаются предприниматели, планирующие открыть бизнес в США или расширить уже существующий. Немало запросов поступает и

от профессионалов, спортсменов, ученых и артистов, стремящихся переехать в США на основании своих достижений. Отдельное и очень важное направление моей практики – семейная иммиграция. Я помогаю клиентам в вопросах воссоединения с супругами, детьми, родителями и другими близкими родственниками.

– Что вы считаете самым сложным этапом в процессе иммиграции в США, особенно для граждан Казахстана?

– Самым сложным я бы назвал начальный этап – момент, когда человек только задумывается об иммиграции, но еще не знает, с чего начать. Особенно для граждан Казахстана он часто осложняется обилием дезинформации, включая советы от непроверенных источников, обещающих «гарантированные быстрые» результаты. Люди тратят время, деньги и теряют реаль-



ные шансы из-за неправильного подхода или неверно подготовленных документов. Именно на этом этапе я стараюсь взять на себя максимум ответственности – проработать

с клиентом все возможные пути, риски и перспективы, чтобы он ориентировался в процессе и чувствовал уверенность. Профессиональное сопровождение дает человеку

понимание, что он не один, и каждый шаг находится под контролем.

– Есть ли успешные кейсы среди ваших казахстанских клиентов, которыми вы особенно гордитесь? Можете рассказать об одном из них?

– Да, таких кейсов много, и каждый из них по-своему уникален. Один из примеров – история клиента из Казахстана, который начинал как индивидуальный предприниматель с небольшим бизнесом. Вместе мы разработали стратегию, подготовили обоснование бизнес-модели, зарегистрировали компанию во Флориде и успешно подали документы. Сейчас он живет с семьей в Америке, а его бизнес теперь – это быстро развивающаяся международная компания с офисами в нескольких странах.

Также я сопровождал выдающихся профессионалов – бизнесменов, IT-специалистов, тренеров и спортсменов, которым удалось выйти на американский рынок благодаря их достижениям и профессиональной репутации. Такие истории особенно ценные, потому что помогают не только конкретному человеку и его семье, но и демонстрируют миру высокий уровень профессионализма и потенциала, который есть в Казахстане.

– Какие советы вы дали бы казахстанцам, которые только начи-

нают задумываться о переезде в США? С чего лучше начать и чего избегать?

– Мой главный совет – начинать с изучения вопроса, опираясь только на достоверные источники информации. Это поможет объективно понять, какие иммиграционные пути действительно доступны в вашей ситуации, какие требования нужно учитывать и чего ожидать от процесса. У каждого человека свой путь: через бизнес, профессиональные достижения или семейные обстоятельства.

Важно избегать сомнительных посредников и тех, кто обещает «гарантированный результат» – такие предложения часто обрачиваются потерей времени, денег и, главное, реальных возможностей. Кроме того, не стоит откладывать подготовку на потом – выработка правильной стратегии, сбор доказательств и оформление документов требуют времени и внимания к деталям.

Как переезд, так и ведение бизнеса в США – это серьезный и ответственный шаг. Начинать его лучше с четким пониманием процесса и профессиональной поддержкой. Это сделает путь не только законным, но и максимально эффективным и предсказуемым.

WhatsApp, telegram +1 (786) 479-45-45
инстаграм: @aleks_esq.

журналист Инна Шефер

Качественный аутсорсинг - хорошая страховка!



Неплохова Оксана – аудитор, налоговый консультант, эксперт в международном налогообложении, основатель *Transatlantic Lone Star*.

Оксана, почему аутсорсинг считается дешевым решением для бизнеса?

– Для многих бухгалтер – это человек, который всего лишь

нажимает пару кнопок, делает платежки и выписывает счета. В действительности кажется, что 8 часов – это много, а аутсорсинг – просто дешевая замена штатного бухгалтера. Но реальность другая: бухгалтерия – это не про «нажал и забыл», а про контроль, стратегию и безопасность бизнеса. Аутсорсер – это не просто бухгалтер, это еще и юрист, и консультант, и даже иногда спасатель.

Предприниматели забывают, что аутсорсер берет на себя не только расчеты, но и налоги на ФОТ, рабочие места, обучение, замену специалиста. Требования к нему выше, чем к простому бухгалтеру: он решает сложные задачи в сжатые сроки – ведь предприниматель ожидает получение ответа и документа «в моменте».

Добавим сюда демпинг – рынок забит фрилансерами и компаниями, готовыми работать за копейки, в итоге возникает иллюзия доступности качественных услуг. На деле же клиент получает некомпетентность, пропущенные сроки и штрафы. Дешевый бухгалтерский аутсорсинг – это всегда лотерея.

– Какие преимущества у профессионального аутсорсинга, несмотря на его стоимость?

– Главное – экспертиза. Вместо одного бухгалтера бизнес получает команду специалистов, где один специалист разбирается в налогах, другой – в международных операциях, третий – в оптимизации. Дальше – контроль. Работа проходит многоступенчатую проверку, потому что мы, аутсорсеры, отвечаем за результат и несем за него ответственность. Еще один момент – гибкость. Если ваш бизнес растет или меняется, вам не нужно искать новых бухгалтеров, увольнять старых и нервничать. Мы просто подстраиваемся под ситуацию.

Ну и самое важное – юридическая защита. Бизнесу не нужно разбираться с налоговой в одиночку, это уже наша работа. Качественный аутсорсинг – это как хорошая страховка. Дороже, чем вариант «на коленке», но зато без сюрпризов.

– Как аутсорсинг помогает избежать рисков и штрафов?

– Вообще, риски в бухгалтерии – это классика

жанра: ошибки, несвоевременная сдача отчетности, «креативное» налоговое планирование. Чем это заканчивается? Уведомлениями камерального контроля, предписаниями о проверках от налоговых органов и нервными срывами у владельца бизнеса.

Профессиональный аутсорсинг – это бухгалтерия без сюрпризов: мы контролируем сроки, актуализируем законодательство. Нужно помнить, что важный аспект – это правильные договоры с преждевременной налоговой экспертизой.

В общем, если не хочется «приятных встреч» с налоговой – аутсорсинг решает все проблемы (улыбается).

– Какие ошибки совершают предприниматели, экономя на аутсорсинге?

– Выбирают по цене – берут «бухгалтера за 50 000 в месяц», а потом выясняется, что дешевле было бы сразу платить штраф, так как зачастую «дешевый бухгалтер» не

анализирует докумен-

ты, а делает механическую работу.

Бизнесмены нанимают фрилансеров без проверки – такие могут пропасть в нужный момент или имеют клиентов больше, чем могут обслужить, они же зарабатывают на объеме.

Пытаются вести бухгалтерию сами – и думают, что «сейчас разберусь», а потом в лучшем случае исправляют ошибки. Не обращают внимание на юридическую поддержку – в дальнейшем с удивлением узнают, что налоговая может доначислить сумму, на которую не рассчитывали.

Экономия на бухгалтерии – это бомба замедленного действия. Сегодня кажется, что сэкономил, а через год налоговая служба выставит счет за эту «экономию».

Грамотный аутсорсинг – это не траты, а инвестиция в спокойствие, ведь качественная защита бизнеса не может стоить дешево.

www.tls.kz
инстаграм:
@oxana.neplokhova

Надежда на жизнь: о материнстве после диагноза

Рамиль Табрисович Мустафин – гинеколог-репродуктолог, который каждый день помогает женщинам сохранить надежду на материнство даже в самых сложных ситуациях.

Рамиль Табрисович, как вы пришли к профессии репродуктолога? Что стало тем импульсом, когда вы поняли, что хотите помочь людям именно в этой сфере?

– Это был осознанный и, вероятно, предопределенный выбор. Я из династии врачей: мой дед был врачом, мама тоже врач, и уже с 9-го класса я твердо знал, что связь свою жизнь с медициной. Мечтал стать хирургом, но на четвертом курсе понял, что меня больше привлекает акушерство и гинекология. Начал работать в роддоме, позже преподавал на кафедре в Карагандин-

ской государственной медицинской академии, защитил кандидатскую диссертацию в 2009 году.

Затем работал в Республиканском центре неотложной медицинской помощи, активно участвовал в работе санитарной авиации: мы вылетали в разные регионы Казахстана и оказывали помощь женщинам в критическом состоянии. Это был очень напряженный, но важный этап в моей профессиональной жизни.

В 2015 году я перешел в Медицинский центр «Астана ЭКОЛАЙФ». За годы работы я прошел разные направления в акушерстве и гинекологии: принимал роды, оказывал экстренную помощь, проводил операции. Но со временем осознал, что процесс зарождения новой жизни – то, что мне действительно близко. Сейчас я продолжаю

выполнять гинекологические операции, лапароскопию, пластические вмешательства, консультирую по ведению беременности. Однако основной фокус моей работы сегодня – репродуктология.

Это сложная и ответственная специальность, объединяющая в себе не только гинекологию и акушерство, но и урологию, частично андрологию, а также психологию.

– Онкофертильность: для многих новое и незнакомое понятие. Как бы вы объяснили его значение простыми словами?

– Онкофертильность – это возможность сохранить репродуктивные клетки у мужчин и женщин, которым поставлен диагноз онкологического заболевания. Это дает шанс после прохождения лечения и выздоровления стать родителями в будущем.



– Вы работаете с очень чувствительными темами: женская надежда, материнство, страх перед болезнью. Что чаще всего чувствуют ваши пациентки? И как вы помогаете им сохранить веру в будущее?

– Очень часто именно возможность стать мамой становится для женщин той опорой, которая помогает начать борьбу после постановки страшного диагноза.

Когда есть ради чего жить, появляется и сила бороться за здоровье и жизнь.

Я стараюсь донести до каждой пациентки: текущая ситуация – не приговор. Вера в себя, поддержка близких и надежда на рождение долгожданного ребенка в будущем способны дать силы пройти этот непростой путь и прийти к желанному результату.

– Какие современные возможности существуют сегодня для того, чтобы даже с онкодиагнозом сохранить шанс стать родителями?

– В последнее время методы ранней диагностики и лечения онкологических заболеваний стремительно развиваются. Но, к сожалению, методы лечения онкологических заболеваний сильно влияют на сохранение репродуктивной функции. А благодаря

развитию программ онкофертильности появляется возможность сохранить свои половые клетки и в будущем стать родителями.

– Наверное, в таких случаях важна не только медицина, но и человеческое участие. С кем вы работаете в команде? Как выстраивается этот путь вместе с онкологами, психологами и эмбриологами?

– Безусловно. Наша главная задача – не просто дать шанс на рождение ребенка, но в первую очередь сохранить здоровье и жизнь пациента. Поэтому работа всегда носит мультидисциплинарный характер.

Онкологи оценивают возможность проведения гормональной стимуляции без вреда для здоровья, определяют порядок лечения – будь то операция, химио- или лучевая терапия. Мы, репродуктологи, подбираем максимально щадящие схемы стимуляции, чтобы снизить возможные риски. Психологи играют важнейшую роль – они помогают пациенту



справиться со страхом, настроиться на программу и найти внутренние ресурсы для прохождения всего пути. Эмбриологи же обеспечивают техническую сторону: получают, оплодотворяют, выращивают и замораживают эмбрионы или половые клетки, чтобы в будущем дать пациент-

там реальную возможность стать родителями.

– Бывает ли так, что к вам приходят женщины, потерявшие надежду, а потом у них всё получается? Есть ли история, которая особенно запомнилась?

– Каждая история по-своему особенная. Ко мне обращаются

самые разные пары: те, кто только начинает совместный путь, те, кто ждет ребенка уже 15–20 лет, и те, кто сталкивается с серьезными диагнозами. Часто приходят как к последней надежде – после множества попыток, консультаций и пройденных методов лечения. Конечно, помочь удается не всегда, но я стараюсь хотя бы объяснить причину, найти возможные пути решения и предложить шанс.

Особенно запомнился случай в 2020 году. Ко мне обратилась молодая женщина, которой только что поставили страшный диагноз – рак молочной железы. Это одно из самых опасных заболеваний женской репродуктивной системы, второе по смертности. Она только вышла замуж и вместе с супругом как раз собиралась планировать беременность, когда узнала о болезни. К счастью, рак был выявлен на операбельной второй стадии. Уже через две недели после постановки диагноза мы провели заседание

мультидисциплинарной команды и пришли к согласию о возможности провести стимуляцию яичников, то есть программу ЭКО в так называемом «терапевтическом окне» – между операцией и началом химиотерапии. В Казахстане, к сожалению, до сих пор нет четко утвержденных протоколов по онкофертильности, и в каждом отдельном случае приходится буквально бороться за возможность применить такую программу. Нам удалось всё согласовать и провести процедуру. Мы получили хорошие эмбрионы и сохранили их. Пациентка прошла восемь курсов химиотерапии, успешно справилась с лечением. В прошлом году консилиум разрешил ей планировать беременность, и в конце года она родила здоровую девочку.

Эта история – пример того, как важна своевременность: диагноз был поставлен вовремя, лечение, программа ЭКО проведены в нужный момент. Но не меньшее значение сыграли под-

держка врачей, правильные решения и, конечно, любовь и поддержка супруга, который был рядом на каждом этапе лечения и восстановления.

– Что бы вы хотели сказать женщинам, которые сейчас переживают трудный момент, но в глубине души всё еще мечтают однажды услышать: «Вы беременны»?

– Прежде всего я хочу сказать: верьте. Современные возможности медицины позволяют нам помочь практически каждой женщине стать мамой. Да, путь может быть непростым. Но при своевременной медицинской поддержке и участии близких желаемый результат вполне достижим. Очень важно не опускать руки, не сдаваться, а продолжать идти к своей мечте. И тогда однажды вы обязательно услышите самые заветные слова: «Вы станете мамой».

инстаграм:
@dr.r.mustafin
@astana_ecolife
www.ecolife.kz

Как начать бизнес с Китаем: секреты успешных закупок от эксперта

Хотите узнать, как превратить закупки из Китая в прибыльный бизнес? В этой статье Камила Бушенеева, эксперт по работе с китайскими платформами, делится своим опытом, лайфхаками и секретами, которые помогут вам начать бизнес с нуля и выстроить стабильный доход. От первых шагов до долгосрочных отношений с поставщиками – читайте, чтобы узнать, как это работает!

Камила, как давно вы увлекаетесь закупками из Китая? С чего всё начиналось?

– Всё началось с личной необходимости. Мне, как маме, всегда хотелось находить качественные и доступные вещи. Однажды я узнала, что можно заказывать товары дешевле, чем на AliExpress, и решила попробовать.



Прошла обучение по Taobao, начала заказывать для друзей и родных, а потом появились клиенты. Я и не заметила, как это стало полноценной работой. На тот момент информации было очень мало, и приходилось всё осваивать методом проб и ошибок.

– Какие ключевые навыки или знания вы считаете обязательными для успешной работы с Китаем?

Важно ли знание китайского или английского языка?

– На старте знать языки не обязательно. Всё можно делать через встроенные переводчики. Важно уметь искать, анализировать карточки товаров, понимать работу логистики и общаться с продавцами (хотя бы через переводчика). Главное – внимание к деталям и готовность учиться. Все эти навыки я даю на своем курсе. Одним из ключевых моментов является то, что я делясь контактами проверенных фабрик и продавцов, а также рассказываю, как грамотно выстраивать коммуникацию. В разделе «Близкие друзья» в Instagram я постоянно публикую ссылки на трендовые товары, сезонные подборки и новые магазины. Ученики получают доступ к моей базе знаний, которую я формирую уже несколько лет.

– Как изменился процесс закупок за последние годы, особенно с учетом появления новых технологий и платформ?

– Очень многое упростилось. Появились удобные способы оплаты. На своем курсе я показываю, как использовать эти обновления с выгодой для себя.

– Чему еще можно научиться на курсе?

– Мой курс – это пошаговое обучение. Он состоит из таких разделов, как

- регистрация в Alipay с загранпаспортом и без него,
- добавление карты, пополнение через биржу и Kaspi,
- правильное заполнение адреса,
- обзор сайтов Taobao и 1688,
- методы поиска, выбор продавца, секреты Tmall,
- проверка фабрик на надежность – как отличить, кто из поставщиков проходил инспекции,
- порядок возврата бракованного товара и т.д.

Кроме того я даю дополнительные материалы, которые позволяют начать работать комфортно.

Курс подойдет как новичкам, так и тем, кто уже пробовал закупки.

Есть два тарифа – групповой и личный, в зависимости от уровня поддержки, который вы хотите получить.

– Помогаете ли вы своим ученикам выстраивать долгосрочные отношения с поставщиками для стабильного бизнеса?

– Да. Я не просто показываю, как купить один товар. Моя цель состоит в том, чтобы человек выстроил систему и понимал, как работать в долгосрочной перспективе. На курсе я делясь контактами с проверенными поставщиками, объясняю, как с ними общаться, как выстраивать доверие, чтобы получать лучшие условия и стабильные отгрузки.

У многих моих учеников уже появились свои «китайские друзья», с которыми они работают на постоянной основе. Это и есть основа стабильного бизнеса – надежные контакты и умение их правильно выстраивать.

инстаграм
@kami_bush
WhatsApp
+7-702-764-00-20

ПОСТРОИМ СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ КАЗАХСТАНА ВМЕСТЕ!

В новом интервью с Динарой Молдагалиевой – PhD, кандидатом DBA, директором акселератора InnoBoost, операционным директором AlmaU, мы обсуждаем актуальные проекты, направленные на объединение науки и бизнеса в Казахстане. От акселерации инновационных стартапов до коммерциализации научных разработок – узнайте, какие инициативы формируют будущее экономики страны и какие перспективы ждут Казахстан в ближайшие годы.

Динара, с момента нашего последнего интервью прошло уже более года. Расскажите, над какими проектами вы работаете сегодня. Что для вас в фокусе в этом году?



– При поддержке администрации Алматы, Менеджмент университета, президента Асылбека Базарбаевича и ректора Гульнар Турдалиевны второй год мы сосредоточены на развитии акселерационной программы InnoBoost — уникальной платформы, которая объединяет науку и бизнес для создания инновационных стартапов. В этом году наш фокус сосредоточен на поддержке проектов, способных укрепить экономику Казахстана за счет увеличения внутреннего производства и повышения устойчивости тенге. Мы верим, что именно через тесное сотрудничество ученых и предпринимателей можно заложить фундамент для процветания нашей страны.

– Как вы оцениваете текущее взаимодействие между университетами, научными институтами и бизнес-сообществом в Казахстане? В каких

аспектах, на ваш взгляд, возможны улучшения?

– Взаимодействие между наукой и бизнесом в Казахстане развивается, но еще есть пространство для роста. Часто отсутствуют четкие механизмы передачи знаний и коммерциализации разработок. Мы стремимся создать мосты между университетами и предпринимателями, чтобы инновации не оставались только на бумаге, а становились реальными продуктами. Улучшение коммуникации и создание совместных площадок для обмена опытом – ключевые направления для развития.

– Вы активно занимаетесь коммерциализацией научных разработок в стране. Какие преимущества вы видите в этом направлении? Почему оно так важно для развития экономики?

– Коммерциализация науки – это путь превращения идей в реаль-

ные продукты и услуги, которые способны укрепить экономику Казахстана. Это позволяет создавать новые рабочие места, развивать внутреннее производство и снижать зависимость от импорта. Усиление тенге через рост внутреннего продукта – одна из наших главных задач. Мы уверены: когда наука служит бизнесу, страна становится сильнее и независимее.

– С какими основными трудностями сталкиваются ученые и предприниматели на пути коммерциализации научных идей в Казахстане? Что, по вашему мнению, могло бы облегчить этот процесс?

– Основные трудности – это недостаток финансирования на ранних этапах, нехватка опыта в ведении бизнеса у ученых и сложности с защитой интеллектуальной собственности. Для облегчения процесса необходимы комплекс-

ные меры поддержки: менторство, доступ к инвестициям и правовая защита инноваций. Программа InnoBoost работает именно над этими аспектами, создавая благоприятную среду для успешной реализации проектов.

– Насколько эффективны действующие меры государственной поддержки предпринимателей, работающих на стыке науки и бизнеса? Достаточно ли существующих субсидий и программ, или требуются дополнительные инструменты?

– Государственная поддержка играет важную роль, однако ее потенциал возможно раскрыть еще больше. Существующие субсидии помогают стартапам стартовать, но необходимы дополнительные инструменты. Например, налоговые льготы для инновационных компаний и программы по развитию экспортного потенциала. Мы видим большой смысл

в расширении мер поддержки для создания устойчивой экосистемы инноваций.

– Могли бы вы привести один-два ярких примера успешного сотрудничества казахстанских ученых и бизнеса? Что стало залогом успеха в этих случаях?

– Одним из примеров является проект «DAR», где ученые и предприниматели объединились в процессе переработки молока. Также это проект Мади Жакыпова по производству функциональных протезов. После обучения в программе раунд на полмиллиарда закрыл резидент InnoBoost – компания Dragon Lakshme Group KZ во главе с ее CEO Чернышевым Дмитрием Владимировичем. Они приступили к производству и продажам продукции для омоложения и долголетия на основе инновационной технологии модифицирования фуллеренов C60. Залог успеха – откры-

тельный диалог между сторонами и четкое понимание общих целей: создать продукт высокого качества с пользой для экономики страны. Такие проекты показывают силу объединения науки и бизнеса во имя процветания Казахстана.

– Какие направления казахстанской науки, по вашему мнению, наиболее перспективны с точки зрения коммерческого потенциала в ближайшие годы?

– Перспективными считаю биотехнологию, информационные технологии и возобновляемую энергетику, переработку. Эти сферы отвечают мировым трендам устойчивого развития и имеют высокий потенциал для внедрения инноваций внутри страны. Развитие этих направлений позволит не только укрепить экономику Казахстана, не только повысить конкурентоспособность нашей

валюты за счет роста



внутреннего производства, но также обеспечит продовольственную безопасность.

– Какие проекты в планах?
– Школа бизнес-ангелов при университете.

преподавателей, предпринимателей и партнеров вуза. Участники будут обучены основам венчурного инвестирования и смогут поддерживать стартапы и инновационные разработки, возникающие в университетской среде.

Технологический туризм для ученых и предпринимателей.

Проект технологического туризма ориентирован на организацию профессиональных визитов ученых, изобретателей и предпринимателей на передовые предприятия, заводы и исследовательские центры как внутри Казахстана, так и за рубежом с целью обмена опытом, выявления технологических трендов, установления деловых контактов и поиска возможностей для локализации и трансфера технологий в казахстанскую экономику.

инстаграм:
@bio_dinara

Лазиза Бердыбековна:

«Я знаю о банкротстве больше, чем сам закон»

Финансист, юрист, общественный медиатор, эксперт с десятками тысяч благодарных клиентов – Мамбетбаева Лазиза Бердыбековна стала настоящей опорой для тех, кто оказался в самых трудных жизненных ситуациях. Сегодня она рассказывает, как пришла к своей миссии и почему считает медиацию важнейшим инструментом поддержки для казахстанцев.

Лазиза, как вы пришли к роли общественного медиатора? Что вдохновило вас на эту деятельность?

– На самом деле стать общественным медиатором может каждый после 40 лет и при наличии гражданства Казахстана. Не требуется специального образова-



ния. Достаточно зарегистрироваться в акимате. Когда в моем районе возникают споры, которые могут дойти до суда, меня приглашают в качестве медиатора. Моя задача – помочь сторонам прийти к согласию, чтобы избежать судебной тяжбы.

Во время пандемии, находясь в декрете, я начала работать онлайн, предоставляя юридические и финансовые услуги. Людям нужно было элементарное: оформить справки, открыть ЭЦП, решить споры с банками. Это стало точкой старта моей практики, и

с тех пор онлайн-услуги только набирают популярность.

– Расскажите, каких успехов вы достигли в своей практике.

– На моем счету более ста кейсов по банкротству, десятки тысяч успешно снятых арестов, составленные графики погашений и мирные соглашения между банками и клиентами. Многие не верили, что можно решить их проблему без суда, но я доказала, что это возможно.

Я уверенно говорю: я знаю о банкротстве больше, чем сам закон. Сотни людей списали долги, улучшили кредитную историю и вернулись к нормальной жизни. И это не просто цифры – за каждым кейсом стоит судьба.

– В этом году вы получили премию в номинации «Алтын адам». Поздравляем! Что для вас значит это признание?

– Это подтверждение того, что моя работа важна. Я помогаю тем, кто потерялся в бюро-

кратии, не понимает юридических тонкостей, не умеет писать заявления. Это люди с плохой кредитной историей, с арестами, без понимания, как двигаться дальше. Именно им я открываю путь к решению. В течение пяти лет я делала эту работу, даже не ведя соцсети. Только недавно начала вести Instagram, и даже за несколько месяцев там уже собралось много кейсов, отзывов и историй. Это честная работа, которой я горжусь.

– Как часто казахстанцы обращаются к медиаторам?

– Достаточно часто. Споры были, и будут всегда. Но, к сожалению, не все еще понимают ценность медиации. Многие сразу идут в суд, не зная, что можно решить все проблемы быстрее, дешевле и без стресса. Это моя специализация. Всё, что я выкладываю в Instagram, – моя собственная работа, методы которой у меня, кстати, нередко копирую (улыбается).

– Что, по-вашему, нужно сделать, чтобы

повысить доверие к медиации?

– Только одно – грамотно и честно делать свою работу. Когда клиент получает результат, он рекомендует тебя другим. Так, во время пандемии, с одного обращения началась волна «сарафанного радио», которая привела ко мне более 10 000 клиентов из многих регионов Казахстана. И еще один принцип: если мы не решаем вопрос, клиент получает свои деньги обратно. Люди ценят, когда с ними обращаются по-человечески.

– Что вы можете сказать тем, кто сейчас ищет помощь?

– Если вам нужно снять арест, изменить график платежей, снизить ставку по кредиту, оформить ипотеку или подать заявку о банкротстве – обращайтесь. Это моя специализация. Всё, что я выкладываю в Instagram, – моя собственная работа, методы которой у меня, кстати, нередко копирую (улыбается).

+7-707-553-37-37
@laziza_berdibek

Султан Великолепный: путь колориста

Сейтсултан Абилькасымов – необычный мастер своего дела. Бывший бортпроводник, он нашел свое призвание в работе с волосами. В интервью он рассказал, как решился на кардинальную смену профессии, почему женщины доверяют мужчинам-колористам и чем уникален его метод ухода за волосами.

Султан, как вы пришли к идеи стать колористом? Интерес к волосам был с детства?

– Да, еще в детстве я любил трогать волосы – заплетал косы одноклассницам, что-то поправлял. Даже когда работал в авиации, это желание никуда не делось. Но окончательно я решился после авиакатастрофы 2019 года в Алматы. Я был бортпроводником, но работа в найме, постоянный контроль и теснота



самолета – это не мое. Душа требовала свободы и творчества. После катастрофы я ушел и начал учиться на колориста.

– Что стало главным толчком к решению уйти из авиации?

– Конечно, авиакатастрофа. Но и до нее я хотел уйти. В компании,

где я работал, экономили на всем – от безопасности до туалетной бумаги. Даже открытые напитки и молоко, которые должны были выбрасываться, мы сдавали обратно. Постоянный контроль и отношение начальства доконали. Это был не мой путь.



– Как проходила адаптация к парикмахерскому делу? Трудно ли быть мужчиной в женской профессии?

– Адаптация прошла легко – я сразу почувствовал себя на своем месте. Женщины, кстати, больше доверяют мужчинам (улыбается). Многие известные повара, визажисты, колористы – мужчины, и у них больше клиентов. Я тоже это замечаю в своей работе.

– Вы используете уникальный метод ухода за волосами. Расскажите о нем.

– Это молекулярное восстановление волос, которому я обучился у Фарины Салиховой из Дубая. Она несколько лет изучала волосы на уровне молекул, работала с учеными из МГУ, создав семиступенчатую технологию. Метод восстанавливает ломкие, обесцвеченные

волосы, возвращая им шелковистость. Я сам изучал деятельность Фарины 10 месяцев, чтобы убедиться в том, что это не пустые обещания, и купил ее курс за несколько тысяч долларов. Это реальная наука, а не маркетинг.

– Чем этот метод лучше традиционных? И какое будущее у него в Казахстане?

– В отличие от кератина или ботокса, которые дают временный эффект и смываются, молекулярное восстановление обогащает волосы натуральными компонентами навсегда. Это научно подтвержденный и запатентованный метод восстановления волос. В Казахстане аналогов нет – это не искусственное покрытие, а возвращение волосам их природного качества. Сейчас я заказал активные компоненты, продолжаю учиться и в ближайшее время запускаю метод в нашей стране. Уверен, он станет настоящим прорывом на рынке красоты!

инстаграм:
@seitssultan
+7-708-670-88-42

Doctor Yu

Сергей Александрович Югай – стоматолог, основатель стоматологической клиники Doctor Yu.

Сергей Александрович, что вдохновило вас открыть собственную стоматологическую клинику?

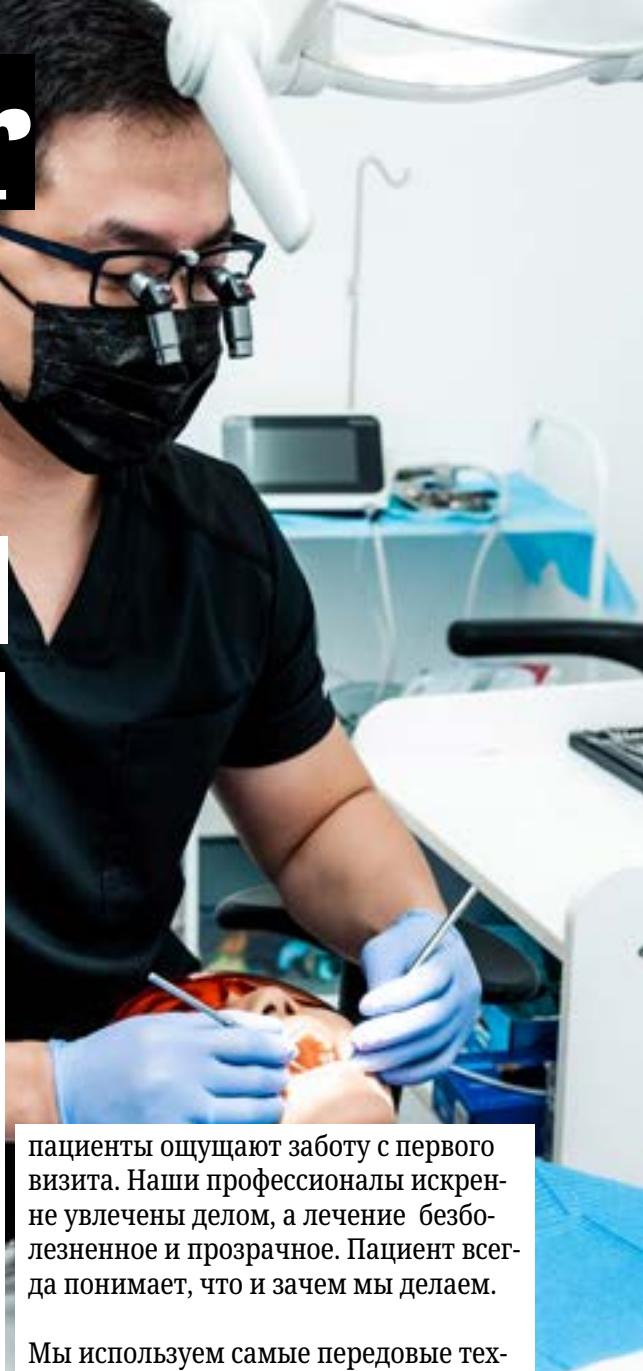
– Моя страсть к стоматологии, желание совершенствоваться и улучшать качество лечения. Хотел создать клинику, где пациентам комфортно и безопасно. Личный опыт лечения у стоматологов советской школы, часто болезненный, подтолкнул меня избавлять людей от таких страданий. А еще предпринимательский дух и стремление восполнить дефицит качественных услуг, принося пользу обществу.

– Какие современные технологии или методики вы используете? Что выделяет Doctor Yu среди других клиник в этой области?

– Doctor Yu отличается индивидуальным подходом, высоким сервисом и передовым оборудованием. Мы создаём комфортную атмосферу, где

пациенты ощущают заботу с первого визита. Наши профессионалы искренне увлечены делом, а лечение безболезненное и прозрачное. Пациент всегда понимает, что и зачем мы делаем.

Мы используем самые передовые технологии, среди которых цифровая диагностика – интраоральные сканеры для точных 3D-моделей зубов, десен, отбеливание и хирургия с



быстрой регенерацией, компьютерное планирование – точное моделирование для имплантации, ортодонтии и протезирования, CAD/CAM-системы – изготовление коронок, виниров и мостов с ювелирной точностью, современная имплантация – безболезненные протоколы с приживаемостью 99%, 3D-печать – создание шаблонов, коронок, капп и моделей, элайнеры – незаметная и удобная альтернатива брекетам для коррекции прикуса.

– Как вы помогаете пациентам преодолевать страх перед стоматологическими процедурами?

– Мы делаем всё, чтобы пациент чувствовал себя комфортно и безопасно, применяя следующие приемы:

- открытое общение: подробное объяснение этапов процедур с целью снятия тревоги и неопределенности,

- доверительная атмосфера: доброжелательность и эмпатия, для того чтобы пациент мог расслабиться,

- мягкие методики: использование безболезненных технологий, включая безыгольную анестезию и лазеры,

- контроль ситуации: возможность для пациента подать сигнал (например, поднять руку) для паузы,

- расслабляющая обстановка: музыка, ароматерапия и приятный интерьер для создания уюта,

- поддержка психолога при дентофобии.

– Как выбрать врача? На что следует обратить внимание?

– Выбор врача – ключ к здоровью и комфорту. Вот основные критерии. **Квалификация и опыт.** Проверяйте уровень образования, наличие сертификатов и стаж работы. Сравните качество работы двух-трех специалистов перед серьезным лечением.

Рекомендации и отзывы. Изучайте не только оценки, анализируйте умение врача общаться с клиентами. Хороший стоматолог дает понятные объяснения, учитывает страхи, предлагает варианты и честно говорит о прогнозах.

Чистота клиники. Обратите внимание на опрятность врачей и стерильность оборудования.

Прозрачность цен. Стоимость должна быть ясной, без навязывания лишних услуг.

Первая консультация. Используйте ее, чтобы оценить комфорт и понять, появилось ли доверие к врачу.

– **Какие советы вы можете дать людям для поддержания здоровья зубов? И как ваша клиника помогает следовать этим рекомендациям в долгосрочной перспективе?**

– Каждый должен любить себя и ценить свое здоровье. Лучше искоренить проблемы с зубами до их запущенной стадии.

Важно вести правильный образ жизни, поддерживать гигиену и, конечно же, проходить профилактические осмотры с целью проведения предварительной диагностики.

инстаграм
@doctor.yu_stom
+7-707-583-06-65

г. Алматы, Ауэзова, 145 В

Яркий Мир – ключ к яркому отдыху!

Как превратить неудачный поиск купальника в процветающий бизнес? Наталья Мирzonova – основательница бренда «Яркий Мир!», знает ответ. Ее история началась с простого желания найти идеальный купальник для отпуска, а выросла в сеть бутиков с самым большим ассортиментом в Павлодаре и собственной линией натуральной косметики. Что вдохновляет эту предпринимательницу, и как ей удалось покорить сердца покупательниц?

Наталья, расскажите, как начался ваш путь в этом бизнесе.

– Мой путь начался еще в 2018 году. Мы с мужем и сыном собирались в отпуск во Вьетнам, и я столкнулась с проблемой: в



январе в нашем городе, Павлодаре, я не могла найти подходящий купальник. Мне нужны были определенные цвета – белый или золотой, или их сочетание – для фотосессии. Но в местных магазинах не было ни туников, ни пляжных платьев, ни вообще какой-либо одежды для отдыха. Зимой ассортимент никто не обновлял. Я заказала в интернете 10 купальников, но из них мне подошел только один. После поездки я задумалась: ведь я не единственная, кто сталкивается с такой ситуацией. Хотя бы 20% жителей нашего города тоже ездят отдыхать зимой и не могут найти нужную вещь. Так появилась идея бизнеса.

– Как вы решили воплотить эту идею в жизнь?

– Я создала страничку в Instagram и назвала ее просто – @kupalnikipavlodar, особо не заморачиваясь с названием. Сначала я продавала

купальники дома, в соседней квартире, которая у меня была как рабочая. Покупателей хватало: их привлекали доступные цены и возможность зайти даже поздно вечером. Но вскоре места в комнате стало мало, и я поняла, что нужно двигаться дальше. Первая торговая точка появилась спонтанно: ехала мимо, увидела объявление «сдам» – это был маленький подвалчик, не очень привлекательный. Там я пробыла недолго, всего два месяца, потому что помещение выставили на продажу. Но я быстро нашла новое место – бутик в торговом доме «Арман».

– Как появилось название «Яркий Мир!» и что оно значит для вас?

– При переезде в ТД «Арман» нужно было все оформить официально, придумать название. Вариантов было много, но я остановилась на «Ярком Мире!». Оно идеально

подходит к моему ассортименту – яркому, разнообразному. К тому же названиеозвучно с именем и фамилией моего младшего сына Ярослава Мирзона, которого с детства все называют «Яркий». Это делает название еще более личным. Открытие «Яркого Мира!» состоялось 8 декабря 2018 года.

– Как развивался ваш бизнес после открытия первой точки?

– Через несколько месяцев после открытия первой точки я запустила вторую – покупатели просили, чтобы мы были и в другой части города. Со второй точкой было сложнее: пришлось трижды менять торговые дома. Но я изначально решила, что в ассортименте будут не только купальники, но и всё необходимое для отдыха и плавания. Со временем мы расширили бутик в ТД «Арман», обновили его в 2024 году, и я приглашаю

всех, кто еще у нас не был, прийти и посмотреть (улыбается).

– Расскажите про ваш ассортимент. Что можно найти в «Ярком Мире!»?

– Я хотела, чтоб у нас был самый большой ассортимент купальников в Павлодаре, и, со слов наших покупательниц, я этого добилась. У нас самый большой в Павлодаре размерный ряд: купальники у нас есть на малышек с рождения и до 72 размера для взрослых. Также и с обувью для пляжа, отдыха, бассейна и с одеждой для пляжа – размеры от минимального до максимального. Мы продаем всё, что связано с пляжем, морем, отдыхом, бассейном, круглый год, а не только летом. Ждем к нам в гости девочек, девушек, женщин каждый день без перерывов и выходных.

– Вы сотрудничаете с поставщиками из разных стран. Как это организовано?

– Я работаю с компаниями из России, Турции, Польши и Китая. Но со временем я поняла, что не всё, что хочется мне и покупателям, можно заказать у поставщиков. Поэтому часть изделий мы стали производить сами. Мой бренд ориентирован на мой вкус: я люблю удобные, качественные ткани. Это стиль, который можно назвать «тихая роскошь»: вещи максимально комфортные, раскованные, но при этом выглядящие дорого. Конечно, и базовая одежда у нас тоже есть – из долговечных, износостойких материалов.

– Как появилась идея создать собственную косметику?

– Покупатели часто спрашивали, нет ли у нас солнцезащитных средств. Я решила пойти дальше и создала свой бренд уходовой косметики «Яркий Мир!». Она производится в России, ингредиенты в основном европейские,

составы максимально натуральные и гипоаллергенные – это важно для меня, ведь у меня чувствительная кожа. В линейке есть солнцезащитные средства, продукты после загара, скрабы, обертывания, маски, гели для тела, массажный крем. Ассортимент растет. В 2023 году наша косметика получила награду «Выбор Страны – лучшая натуральная косметика 2023 года».

– Как вы продвигаете свой бренд в социальных сетях?

– В Instagram у нас три странички. Первая **@kupalnikipavlodar** для всего, что связано с пляжем, бассейном и отдыхом. Вторая **@yarkiy_mir_pavlodar** для повседневной одежды: футболки, платья, шорты, костюмы, кофты, вещи для дома и сна. Третья – **@yarkiy_mir_cosmetics** с косметикой. Это помогает разделить ассортимент и показать всё, что у нас есть.



– Какие достижения «Яркого Мира!» вы считаете самыми важными?

– Во-первых, у нас самый большой ассортимент купальников в Павлодаре – это подтверждают наши покупательницы.

Во-вторых, несколько лет наше ТОО занимает первые места в рейтинге «Лидер отрасли». В прошлом году я зарегистрировала личный бренд и товарный знак «Яркий Мир!» в Национальном институте интеллектуальной соб-

ственности Казахстана. Ну и, конечно, награда за косметику в 2023 году – это большая гордость.

– У вас есть уникальная возможность обратиться к вашим покупателям с помощью нашего журнала. Что бы вы им сказали?

– Девочки, девушки, женщины, ждем вас каждый день без перерывов и выходных! Скоро лето, приходите в «Яркий Мир!», чтобы найти всё, что нужно для отдыха, пляжа или повседневной жизни. Мы создаем вещи и косметику для вашего комфорта и красоты. И всегда рады видеть наших дорогих красоток не только в бутиках, но и на Инстаграм страничках нашего магазина!

инстаграм:

@kupalnikipavlodar
@yarkiy_mir_pavlodar
@yarkiy_mir_cosmetics
г. Павлодар, ул. Чокина, 105, ТД «Арман», 2 этаж, 229 бутик
ул. Бектурова, 16, ТД «Сеный», 2 этаж, 44 бутик

Натальная карта от Татьяны Валгушевой

Натальная карта – мощный инструмент для самопознания, который помогает понять свою жизнь, задачи и внутренние ресурсы. В этой статье мы расскажем, как она работает, какие вопросы можно решить с ее помощью и как правильно подготовиться к консультации. А поможет нам астролог Татьяна Валгушева.



Татьяна, как давно вы увлекаетесь астрологией?

– Астрология

меня стала интересовать с 2009 года, после рождения второго сына.

– Как работает натальная карта?

– Натальная карта – это зафиксированное положение планет в момент рождения человека. Она

показывает, с какими энергиями мы приходим в эту жизнь, какие качества и задачи нам важно проработать, также карта раскрывает врожденные таланты и ресурсы.

Она помогает понять, с какими внутренними сценариями человек вступает в отношения, строит карьеру или выстраивает семейную жизнь, и как научиться взаимодействовать с этими сценариями.

Через натальную карту можно найти ответы на вопросы: почему я такая (такой)? Почему меня тянет к одним и тем же ситуациям или людям?

В чем моя сила, и где я себя теряю?

– В каких сферах жизни анализ натальной карты может быть особенно полезен?

– Обратиться можно с вопросом из любой сферы жизни. Например:

– в личной жизни;
– понять причины одиночества или повторяющихся сценариев в отношениях;

– в здоровье – выявить энергетические причины недугов и понять, как их избежать;

– в поиске предназначения – раскрыть свои задачи и понять, зачем вы здесь;

– в профессии – определить, подходит ли вам найм, фриланс или собственный бизнес;

– в воспитании детей – найти подход к ребенку, понять, как с ним лучше взаимодействовать, какие виды спорта или игры будут ему близки.

– Может ли натальная карта указать на потенциальные вызовы или возможности в будущем? Как правильно интерпретировать эту информацию?

– Да, натальная карта действительно может указать как на возможные вызовы, так и на потенциал для роста в будущем. Напряженные аспекты между планетами говорят о внутренних конфликтах, задержках, сценариях сопротивления. Они показывают, как человек реагирует на перемены: избегает ли ответственности или наоборот – принимает ее.

Но это не «плохо» – в этих точках заложен огромный ресурс для развития. Гармоничные аспекты, наоборот, дают внутреннюю опору, легкость и ощущение потока.

Перед консультацией я отправляю клиенту ряд вопросов, чтобы определить его уровень зрелости. Это помогает мне провести так называемую ректификацию – уточнение времени рождения до минуты и глубже понять, на каком этапе «внутреннего рождения» находится человек. К моменту консультации я уже знакома с человеком: составляю натальную карту, вижу его запрос и сценарий, по которому мы выстраиваем работу.

– Что вы посоветеете человеку, который впервые хочет составить свою натальную карту? Какие ожидания стоит иметь? И как подготовиться к консультации?

– Тем, кто впервые идет на астрологическую консультацию, я дам следующие советы:

– приходите без страха и тревоги;

– не ждите магии – чудес не будет, но вы получите ключи к следующему уровню своего развития;

– заранее подумайте, с каким запросом решили прийти – если не определились, мы это уточним на предварительной беседе;

– подготовьте точные личные данные о дате, времени и месте рождения.

И самое главное: не бойтесь быть «прочитанными», здесь нет места осуждению. Лучше отказаться от завышенных ожиданий – так вы будете открыты к восприятию действительно важной информации.

инстаграм:
@taniavalgusheva



ТЫ ИМЕЕШЬ ПРАВО НА ПОМОЩЬ

Айнагуль (Айна) Бейсова – врач, психолог, менеджер, исследователь, чья жизнь кардинально изменилась после утраты. Вместо того чтобы сдаться, она обрела силы для трансформации и нашла свою новую миссию.

Айнагуль, ваша жизнь изменилась после утраты дочери. Что помогло вам не просто выстоять, а найти в себе силы для трансформации и новой миссии?

– Моя жизнь не изменилась – она рухнула в одно мгновение. В одну ночь я потеряла самое дорогое: мою любимую дочь, семью, ощущение безопасности и веру в мир. Наступила абсолютная тишина –

пространство, где не помогают ни дипломы, ни связи, ни накопленный опыт. Слышно было лишь собственное дыхание, напоминающее, что я всё еще жива.

Именно в этой тишине мне пришлось заново научиться жить.

Близкие люди ушли вместе с трагедией, и я осознанно перестала цепляться за прошлое. Я не искала спасения – я его создавала. Мой путь был осознанным и выстроенным благодаря моему опыту матери, врача и психолога. Этот путь стал фундаментом моей миссии – помогать другим проходить самые сложные периоды жизни.

Я создала школу искусственного интеллекта – пространство, где технологии работают на благо человека, а не наоборот. Где развитие личности и цифровые навыки идут рука об руку, помогая людям сохранять себя в эпоху перемен.

– Вы говорите, что в кризисные моменты остаешься только ты сам, и еще тишина внутри. Как научиться

работать с этой тишиной и не дать ей поглотить себя?

– Я знаю, как устроено тело, и умею слышать то, что скрыто за словами. Ко мне приходят не просто за советом – приходят, когда становится невозможно нести в одиночку развод, утрату, выгорание или внутреннюю пустоту, в которой стихло даже эхо. Я не предлагаю «универсальных рецептов счастья» и не ставлю диагнозы. Моя сила – в способности быть рядом, сопровождать человека на пути возвращения к себе.

К настоящему, живому, подлинному себе.

Как-то раз одна клиентка сказала мне: «Вы та самая опора, которую я искала всю жизнь. Я даже не предполагала, что опора может быть такой мягкой и бережной».

Эти слова стали для меня подтверждением того, что я на правильном пути. Я здесь, чтобы стать той поддержкой, с которой можно вновь обрести опору и двигаться вперед.

– Вы развиваете проект по обучению искусственному интеллекту. Почему вы считаете важным соединять гуманистический подход с технологиями?

– Чтобы подняться после падения, нужна психическая зрелость. Сегодня она необходима не только для того, чтобы преодолевать жизненные кризисы, но и чтобы уверенно ориентироваться в эпохе нейросетей, цифровых двойников и искусственного интеллекта.

ИИ – это мощный инструмент, но использовать его нужно осознанно,

чтобы технологии служили нам, а не наоборот.

Моя миссия – научить людей использовать ИИ, чтобы усилить, а не заменить свою личность.

«Технологии дают силу, но только наша душа задает верное направление».

– Что делать человеку, который сейчас находится в своей «точке невозврата» и ищет путь к внутренней силе?

– Кризис – это не конец, а дверь к новой жизни. Но открыть ее можно только изнутри.

В момент, когда рушится привычный мир, начинается настоящее. Не то, что мы привыкли показывать другим, а то, кем мы являемся на самом деле.

Кризис снимает маски и обнажает суть: твою и людей рядом.

Я не «спасаю» и не «лечу». Я создаю безопасное пространство, в котором человек снова обретает себя.

До тех пор, пока он не увидит свет внутри и не станет им сам. Оставайтесь со мной на связи.

Это не просто история. Это приглашение пройти свой путь к силе и осознанности вместе.

Facebook:

Айнагуль Бейсова

инстаграм:

@aina_beissova

ainagulbeissova@gmail.com

Присоединитесь к моей истории прямо сейчас: taplink.cc/aina_beissova

Даурен Жайлаубеков

о профессии, юморе и позитиве в медицине

Когда мы впервые услышали о «самом веселом докторе Астаны», отзывы о Даурене Жайлаубекове звучали как анонс комедийного шоу: харизматичный, остроумный, с заразительной улыбкой. Конечно, мы не могли упустить шанс познакомиться с этим уникальным человеком. Даурен Даулетович не просто стоматолог-имплантолог, а настоящий мастер своего дела, который лечит зубы с профессионализмом и заряжает пациентов позитивом. В этом интервью он рассказал, как случай привел его в стоматологию, почему юмор – его секретное оружие в работе и что делает современного врача по-настоящему крутым.

Dаурен Даулетович, как вы стали стоматологом? Что вдохновило вас выбрать именно эту профессию?

– Моя история началась почти случайно. Еще в школе, в Якутии, я как-то обмолвился маме, что, мол, стать врачом – неплохая идея. Это было в седьмом или восьмом классе, и, видимо, мама восприняла мои слова очень серьезно. С того момента началась интенсивная подготовка к экзаменам. Я подал документы сразу на три факультета медицинского университета: лечебный, педиатрический и стоматологический. Когда пришло время выбирать, мы с родителями решили, что стоматология – это мой путь. Честно говоря, я понимал,

что в наших реалиях стоматология – это не только про здоровье, но и про стабильный доход. Как и многие, я думал: «Стоматологи хорошо зарабатывают, почему бы и нет?». Но со временем я влюбился в эту профессию по-настоящему.

– Правда ли, что вы не только лечите зубы, но и поете, шутите и зажигаете на сцене?

– Абсолютная правда! В студенческие годы я играл в КВН, даже ездил с командой в Москву на Премьер-лигу к Александру Маслякову – это был незабываемый опыт! Потом были разные юмористические проекты с друзьями, которых я нашел благодаря КВН. А еще я участвовал в «Голосе Казахстана» – петь мне всегда нравилось. Творчество для меня – это отдушина. Работа с пациентами



требует огромной эмоциональной отдачи, и сцена помогает мне перезаряжаться. К тому же юмор и музыка развивают коммуникативные навыки, а это в моей профессии бесценно.

– Как ваши творческие увлечения влияют на работу? Правда ли, что улыбка делает день светлее?

– Музыка, юмор и сцена – это как тренажер для мозга и души. Когда-то я даже писал песни, и это здорово раскрепощает. В работе с пациентами важно быть не просто профессионалом, но и человеком, которому доверяют. Улыбка, доброжелательность, легкость в общении – всё это помогает наладить контакт. Пациенты чувствуют, если доктор искренне хочет помочь, а не просто механически делает свою работу. Позитивный настрой – это половина успеха. Если пациент доверяет врачу и настроен оптимистично,

будь то имплантация или простое лечение, результат будет лучше. Улыбка действительно делает день светлее – и для пациента, и для меня.

– Как юмор помогает снять страх перед стоматологическим креслом?

– Юмор – это мой секретный инструмент. Когда пациент садится в кресло, он часто напряжен, боится боли или неизвестности. Легкая шутка, доброжелательный тон могут творить чудеса. Это помогает расслабить человека, снять барьер страха. Конечно, я не устраиваю стендап в кабинете, но стараюсь создать атмосферу доверия. Если пациент улыбается, он уже наполовину готов к лечению. Позитив – это не просто настроение, это фундамент для успешной работы.

– С какими проблемами к вам чаще всего приходят? В чем ваша специализация?

– Я специализируюсь на хирургической стоматологии – это удаление зубов, имплантация, костные и мягкотканые пластики.

Если говорить простыми словами, я восстанавливаю утраченное: возвращаю пациентам красивую улыбку и возможность нормально жевать.

Моя работа – это про функциональность и эстетику. Каждый случай индивидуален, и я люблю этот вызов: найти лучшее решение для каждого пациента.

– Расскажите о каком-нибудь запоминающемся случае из практики, который вызывает у вас улыбку.

– Каждый пациент – это отдельная история, и в хирургии нет двух одинаковых случаев. Бывает, что кажется, будто всё идет по плану, но ткани или кость ведут себя непредсказуемо, и приходится импровизировать.

Один из ярких моментов – это когда пациент,



который пришел в панике, после операции искренне благодарит и говорит: «Доктор, я и не думал, что это будет так легко!». Такие моменты запоминаются. А еще я всегда делаю «работу над ошибками» после сложных

случаев – анализирую, что можно улучшить. Это помогает расти как профессиональному.

– Каким должен быть современный стоматолог? Какие качества важны, помимо профессионализма?

– Современный стоматолог-хирург – это, в первую очередь, **острый ум и жажда знаний**. Медицина развивается стремительно, и если не следить за новыми исследованиями и техниками, можно быстро отстать.

Второе – это **творческий подход**. Каждая операция – как маленькое произведение искусства, где нужно придумать, как применить методику к конкретному случаю. Третье – **усидчивость**, потому что хирургия требует терпения. И, наконец, **мануальные навыки**.

Прежде чем внедрять что-то новое в практику, я отрабатываю это на моделях или на курсах. Это не только про мастерство, но и про ответственность перед пациентами. Ну и, конечно, **эмпатия** – без нее никуда. Пациент должен чувствовать, что доктор на его стороне.

инстаграм:
@dr_dauletovich

От лекций к ТОРТАМ: путь Ерсин Аймановой к успеху «Мира кондитера»

«Очень важно уметь вдохновлять команду, грамотно выстраивать процессы и чувствовать потребности клиента. Я уверена: если ты любишь свое дело, относишься к нему с заботой и ответственностью, то результат не заставит себя ждать» – Ерсин Айманова, основатель «Мир кондитера» и *Baldai tatti* из Уральска

Ерсин, вы много лет успешно работали в сфере образования. Как случился ваш переход в кондитерскую индустрию? Что вдохновило вас на создание «Мира кондитера»?

– В сфере высшего образования я работаю уже более 19 лет. За это время окончила магистратуру, аспирантуру, и сейчас нахожусь на финальном этапе – впереди защита кандидатской диссертации. Но, несмотря на все академические достижения, у



меня с детства была особая любовь к сладкому искусству. Со временем увлечение превратилось в нечто большее – в дело жизни, которое стало

приносить не только удовольствие, но и доход. Так родился проект, который я вынашивала в сердце давно: создать

место, где каждый кондитер – от новичка до профессионала – сможет найти всё необходимое для воплощения своих идей.

Сегодня «Мир кондитера» – сеть специализированных магазинов. Параллельно мы развиваем бренд *Baldai tatti*. Это кондитерская, где создаются изысканные десерты и эксклюзивные торты любой сложности. Эти два направления тесно связаны между собой и питают друг друга. Первый отдел для кондитеров мы открыли в 2020 году, и с тех пор дело только набирает обороты.

– Какие вызовы встречались вам на пути развития бизнеса? Как ваш профессионализм помог их преодолеть?

– Безусловно, на пути к мечте были и сложности. Несмотря на то, что образование у меня не связано с предпринимательством, почти два десятилетия в сфере высшего образования стали для меня настоящей школой управленческого опыта. Я работала среди интеллигенции,

где особенно важны коммуникация, организация и аналитическое мышление. Всё это стало прочным фундаментом и для развития бизнеса. Я научилась управлять коллективом, делегировать обязанности, строить стратегию – и эти навыки оказались бесценны при открытии и масштабировании собственного проекта.

– Как вам удается успешно совмещать разные направления деятельности?

– Я веду очень активный образ жизни: совмещаю работу в сфере высшего образования с развитием кондитерского бизнеса, и, честно говоря, это уже стало образом жизни. Но я искренне верю, что женщина может быть по-настоящему счастливой, только когда рядом надежный тыл. Для меня это, в первую очередь, моя семья. И всё, что я делаю, я делаю при поддержке родных. Мой муж, дочка – это моя главная опора. Именно благодаря им я могу двигаться вперед и реализовывать свои мечты.

– Вы вдохновляете многих своей энергией и подтянутой фигурой, несмотря на работу в кондитерской сфере. Что вы посоветовали бы тем, кто мечтает развиваться в этой индустрии, но хочет сохранить стройность?

– Красивое, подтянутое тело – это, без преувеличения, ежедневная работа над собой.

С детства спорт был неотъемлемой частью моей жизни, и по сей день я придерживаюсь активного режима.

Каждый день начинаю с пробежки – обычно это 8–10 км, а также регулярно занимаюсь силовыми упражнениями.

Я уверена: и в спорте, и в бизнесе главное – выносливость, сила духа и умение не сдаваться. Дисциплина, любовь к себе и вера в результат – вот три составляющие успеха как в теле, так и в деле.

инстаграм:
@ersin_aimanova
@mir_konditera_uralsk
@baldai_tatti_uralsk

журналист Инна Шефер

ConsultServiceKZ: на одной волне с бизнесом

Анар Рамазанова – профессиональный бухгалтер, налоговый консультант и руководитель ТОО ConsultServiceKZ – точно знает, как превратить бухгалтерию в мощный инструмент роста и стабильности бизнеса. Под ее руководством команда помогает предпринимателям не просто «вести учет», а выстраивать прозрачные финансовые процессы, снижать налоговую нагрузку и чувствовать уверенность даже в условиях постоянных изменений законодательства.



Aнар, расскажите, как началась ваш путь в сфере бухгалтерского и налогового консалтинга. Сколько лет вы уже работаете в этой области?

– Я проработала главным бухгалтером почти 26 лет, получив ценный опыт в разных сферах: от производства и

внешнеэкономической деятельности до медицины, торговли, общепита и сферы услуг. Всегда стремлюсь к развитию: регулярно повышаю квалификацию, отслеживаю изменения в законодательстве, углубляю знания в налоговом планировании и активно применяю автоматизацию учета.

– Насколько, на ваш взгляд, современные

консалтинговые компании оправдывают ожидания руководителей бизнеса?

– Сегодня всё больше собственников ожидают от бухгалтера не просто расчета налогов, а полноценной поддержки.

– Оправдываются ли эти ожидания?

– По-разному. На практике от бухгалтерской компании всё чаще получают лишь

- формальный подход: «Мы сдаем отчеты – остальное не наше дело»;

- отсутствие инициативы: «Спросите – отвечим»;

- ошибки и небрежность в учете.

Всё это происходит от низкой квалификации фрилансеров, отсутствия автоматизации, перегруженности и текучки кадров, экономии на развитии команды и слабой коммуникации – когда бухгалтер не может объяснить суть.

– В чем отличие по-настоящему сильной компании?

– Партнерский подход – вовлеченность в

бизнес клиента. Фокус на предпринимателе – когда необходимо не просто считать, а сохранять прибыль. Сильная команда – бухгалтер + консультант + специалист по автоматизации. Долгосрочные отношения – рост вместе с клиентом и адаптация к изменениям.

– Вы известны своим уникальным подходом к консалтингу. В чем, на ваш взгляд, ключевое преимущество ТОО ConsultServiceKZ?

– Наше главное отличие – это подход к клиенту с вниманием и пониманием. Начинается общение с первично-го соответствия нормам. До подписания договора мы оцениваем клиента: объем и специфику работы, задачи, уровень готовности к автоматизации, чтобы понять, насколько эффективно можем помочь и определить справедливую стоимость сопровождения.

В процессе работы мы помогаем клиенту преодолевать ключевые вызовы:

- говорим просто и понятно, без «бухгалтерского языка»;

- строим доверие через прозрачность и профессионализм;

- даем конкретные рекомендации и решения;

- предлагаем удобные форматы – онлайн-сопровождение, обучение, чат-поддержку.

И, что особенно важно, мы рядом не только по документам, но и по-человечески.

Наша команда искренне заботится о каждом клиенте независимо от масштаба бизнеса. Особенно внимательно относимся к тем, кто только запускает свое дело. Они как дети, делающие первые шаги, и мы стараемся сделать так, чтобы эти шаги были уверенными, спокойными и успешными.

– Как вы помогаете бизнесу не просто вести бухгалтерию, а выстраивать финансовые процессы для максимальной выгоды?

– Мы выходим за рамки классического бухгалтерского обслуживания:

- контролируем договоры и анализируем финансовые операции;
- предотвращаем ошибочные платежи и финансовые риски;
- обеспечиваем точность учета всех операций;
- своевременно выявляем ошибки, чтобы избежать штрафов и санкций;
- помогаем соблюдать требования налогового и другого законодательства.

В результате руководитель получает актуальную и прозрачную финансовую картину, на основе которой может принимать взвешенные стратегические решения и управлять бизнесом с максимальной выгодой.

– Сотрудничество с вами помогает компаниям оптимизировать бюджет и выстраивать эффективную финансовую стратегию. Расскажите, как это работает на практике.
– В начале сотрудничества мы проводим экспресс-аудит – анализируем текущее состояние бухгалтерии, налоговой нагрузки, документооборота и расходов.

На старте

- выявляем «узкие места»: перерасходы, зависшие долги, неучтенные обязательства, избыточные платежи;
- подбираем оптимальную систему налогообложения;
- строим гибкие налоговые схемы в рамках законодательства по возврату НДС, применению льгот;
- даем рекомендации по оптимизации процессов.

В дальнейшем ведем учет как штатный бухгалтер, обеспечивая полный и надежный сервис. При необходимости подключаемся на этапе сделок, работаем в команде с юристами заказчика или с нашими проверенными партнерами.

В результате клиент получает

- прозрачный и безопасный учет;
- снижение налоговой и операционной нагрузки;
- управляемость и прогнозируемость бизнеса;
- готовность к проверкам и уверенность в расчетах;

- свободу для роста, инвестиций и масштабирования.

– Какие качества и навыки необходимы для успешного руководителя консалтинговой компании? Как вы развиваете их в своей команде?

– Руководитель консалтинговой компании – это не только управленец, но и доверенное лицо. Он должен обладать такими качествами, как профессиональная компетентность: знаниями бухгалтерского и налогового законодательства; опытом прохождения налоговых и комплексных проверок; пониманием бизнеса клиентов и умением разъяснять сложные положения простыми словами.

Важно также иметь стратегическое мышление, а это видение будущего, умение адаптироваться к изменениям рынка; способность выстраивать бизнес-процессы и оптимизировать услуги; коммуникативные навыки, чтобы представ-

лять интересы клиентов в органах власти. Необходимо обладать эмпатией и умением вести переговоры; сохраняя спокойствие в стрессовых ситуациях. Я считаю, что в бухгалтерском бизнесе важно быть лидером, а не боссом. Руководитель должен быть частью команды, ценить мнение сотрудников и давать им возможность участвовать в принятии решений. Я стараюсь передавать своим сотрудникам знания и опыт, одновременно требуя от них самостоятельности, способности самим решать задачи и учиться на ошибках.

– С какими типами бизнеса вы чаще всего работаете? Есть ли отрасли, в которых вы видите наибольший потенциал для финансовой оптимизации?

– Мы в основном работаем с компаниями в сфере услуг, зарегистрированными в МФЦА, Astana Hub, агентами в авиасфере, также с предприятиями, занимающимися внешнеэкономической



деятельностью, и международными компаниями. Компании, которым необходим бухгалтер непосредственно на месте, мы не обслуживаем, а рекомендуем нанять бухгалтера в штат.

инстаграм:
@consultservicekz
www.consultservice.kz
info@consultservice.kz
WhatsApp:
+7-702-123-41-07

Астропсихология и ислам – путь к миру в душе

Вселенная говорит с нами языком звезд, планет и веры.

Астропсихология, соединяющая мудрость ведической астрологии, глубину психологии и

свет ислама, открывает путь к самопознанию и миру в душе для каждого.

Салтанат Оспанова – астропсихолог.



Салтанат, вы называете себя астропсихологом. Расскажите, что это за профессия. Как вы пришли к ней?

– Я объединила ведическую астрологию, психиатрию и ислам, чтобы помочь людям находить себя и обретать гармонию. Мой путь начался около десяти лет назад, когда я открыла для себя ведическую астрологию. Ислам дал мне осознание, что всё в этом мире происходит по воле Всевышнего, а астрология – это лишь инструмент, чтобы лучше понять законы мироздания и работать над собой.

– Как вы помогаете людям как астропсихолог?

– Ко мне приходят люди, которые ищут ответы: кто-то переживает кризис, кто-то потерял смысл жизни, а кто-то не понимает, почему в

его жизни повторяются одни и те же сценарии. Я изучаю их натальную карту, анализирую положения планет и кармические узлы, а затем мы вместе работаем над внутренними изменениями, опираясь на психологию и веру.

Каждая из девяти планет в ведической астрологии несет свою энергию. Через гармонизацию разных видов энергии человек может найти путь к счастью, реализации и, главное, к миру в душе.

– Многие считают, что астрология противоречит исламу. Как вы сочетаете эти два направления?

– Этот вопрос мне задают довольно часто. Важно разделять предсказательную астрологию и астропсихологию. Я не занимаюсь гаданиями и не утверждаю, что жизнь человека полностью предопределена. Моя работа про самопознание, осознание причинно-следственных связей и движение к Богу.

Взгляните на Вселенную: планеты движутся в строгом порядке, и никто не может нарушить этот ритм.

Юпитер находится в каждом знаке ровно год, Сатурн – два с половиной года. Разве это случайность? Нет, это мудрость Творца, который создал идеальный баланс. Ислам

призывает нас размышлять над знамениями, изучать мир. Астрология, если подходить к ней правильно, помогает человеку понять себя, преодолеть слабости и следовать своему предназначению. Это не противоречит вере, а наоборот, укрепляет ее.

– Можно ли изучать астрологию и оставаться верующим человеком?

– Абсолютно, если подходить к этому осознанно и уважать границы, установленные Всевышним. Ведическая астрология – это не про магию или предсказания, а про знание своего характера, испытаний и пути. На моем курсе мы изучаем

астрологию бережно, с уважением к исламу. Мы не приписываем планетам силу, которая выше воли Бога – они лишь его создания, инструменты, через которые Он говорит с нами. Это знание не уводит от веры, а возвращает к себе и к Нему.

– Что бы вы сказали тем, кто сомневается, стоит ли изучать астрологию?

– Я бы сказала: если вы хотите лучше понять себя, свои сильные и слабые стороны, свои уроки и предназначение – попробуйте. Астропсихология – это не про поиск легких ответов, а про глубокую работу над собой. Это путь, который может привести вас к гармонии, к миру в душе и к более близкой связи с Всевышним. Главное – подходить к этому с чистым намерением и открытым сердцем.

инстаграм:
@ospan.saltanat
+7-707-718-03-72

журналист Инна Шефер

6 000 детских сердец в год

Считается, что первоклассным специалистом можно назвать того, кто лично визуализирует на ЭХОКГ пять тысяч сердец в год, сотни из которых после этого оперируют. Через руки Гульжан Искендеровны Сарсенбаевой проходит шесть тысяч ежегодно! И каждое из них имеет свою историю... Она первый в Казахстане и Средней Азии доктор медицинских наук среди женщин в области детской кардиохирургии. Профессионал с большой буквы и человек, искренне влюбленный в свое дело.

Гульжан Искендеровна, вы ежедневно спасаете жизни, работая с самым хрупким органом – детским сердцем. Как вы сохраняете эмоциональную устойчивость и любовь к профессии, несмотря на высокую



концентрацию на каждом пациенте?

– Думаю, с детства во мне были заложены трудолюбие, ответственность и дисциплина. Особенно дисциплина и сила духа помогают мне

справляться с психоэмоциональной и физической нагрузкой при оказании помощи самым маленьким пациентам. Главное – я люблю свою работу и своих пациентов! Видеть результаты своего

труда вдохновляет, усталость отступает, и хочется двигаться дальше. Наши маленькие пациенты, даже новорожденные, – самые сильные и отважные. После операций на сердце они борются за жизнь и учат нас, взрослых, многому, даря силу и терпение.

– Вы стали первой женщиной-доктором медицинских наук в детской кардиохирургии в Казахстане и Средней Азии. С какими трудностями сталкивались на этом пути? Что помогло их преодолеть?

– Более 20 лет назад, после окончания университета, я выбрала хирургию новорожденных, а последние 15 лет работаю в детской кардиохирургии, гордясь тем, что выбрала самую интересную и сложную отрасль педиатрии. Мне повезло быть среди первооткрывателей: в 2001 году в Научном центре педиатрии и детской хирургии (НЦПДХ)

открылся первый центр хирургии новорожденных, где мы с коллегами начали проводить сложные операции при пороках развития. В 2012 году я, как заведующая отделением, организовала отделение кардиохирургии в НЦПДХ, где сейчас успешно выполняются операции на сердце и сосудах. Путь профессионала всегда тернист: он требует постоянного развития, движения, жертв – ограничения сна, личного времени, психоэмоциональных нагрузок. Были сложности: как женщине в среде мужчин-хирургов мне приходилось доказывать, что я могу работать так же профессионально, а мои хирургические навыки не уступают, а иногда и превосходят их умения (улыбается). Я считаю, что руки женщины-хирурга физиологически приспособлены к наложению аккуратных швов и сопоставлению тканей. В некоторых странах, например,

изготовление клапанов сердца и ушивание створок доверяют женщинам. Все трудности я преодолела благодаря поддержке родителей, родных, друзей и наставников – моего отца, учителей-хирургов, академика К. С. Ормантаева и профессора Н. Н. Ахпарова. Они вселяли уверенность, верили в меня и привили духовные ценности, которые помогают мне как человеку и врачу.

– Сейчас в медицину приходит новое поколение. Какие качества вы считаете обязательными для тех, кто хочет стать настоящим кардиохирургом?

– К сожалению, профессия врача теряет популярность, а подготовка специалистов в нашей стране сталкивается с проблемами: уходят опытные педагоги, кафедры слабеют, студенты теряют интерес. Я считаю, что платное образование в медицинских вузах не нужно – необходимо

строгий конкурсный отбор. В медицину должны идти те, у кого есть искреннее желание помогать людям, милосердие и отзывчивость. Это должно быть призванием.

Для детской кардиохирургии и кардиологии – элитных отраслей медицины – требуется глубокая база фундаментальных знаний. Работая с сердцем и сосудами, специалист должен иметь 3D- и 4D-мышление. Я советую молодым врачам постоянно обновлять знания и навыки. Например, я, будучи кардиохирургом, владею методикой УЗИ (ЭХОКГ) сердца и сосудов. Провожу ЭХОКГ перед операцией, во время и после нее, что помогает отслеживать динамику работы сердца.

– Можете вспомнить операцию или пациента, история которого особенно тронула ваше сердце и осталась с вами на всю жизнь?

– Да, это история мальчика из Талдыкоргана, которому сейчас 10 лет. Он отличник, поет на конкурсах, посвящает мне стихи и песни. В 2015 году, когда ему было несколько дней, родители привезли его в Алматы с синюшностью и слабостью. Их нигде не приняли, но случайно они попали в наше отделение поздно вечером. Я развернула одеяло, увидела «синего» новорожденного, который едва дышал. ЭХОКГ показала критический порок – стеноз легочного сосуда. Мы с коллегами срочно провели минимально инвазивную операцию, расширив сосуд, что спасло ему жизнь. Теперь этот умный, талантливый мальчик – наше будущее. Эта история запомнилась, потому что мы с коллегой стали звеном в спасении его жизни. Так мы каждый день вносим вклад в будущее страны, сохранив здоровье детям.

– Можно ли определить по виду, что у

ребенка проблемы с сердцем? На что следует обратить внимание?

– По внешнему виду определить проблемы с сердцем невозможно. У детей бывают врожденные и приобретенные пороки сердца, сотни их разновидностей. Некоторые сопровождаются видимыми симптомами: слабостью, утомляемостью, синюшностью или бледностью вокруг губ, плохой прибавкой в весе, потливостью. Но нередко дети с нормальным развитием и весом приходят к нам, а на ЭХОКГ мы выявляем врожденный порок. Чаще всего это новорожденные, дети 5–10 лет и подростки. Поэтому всем новорожденным до одного месяца обязательно нужно делать ЭХОКГ. Перинатальное УЗИ не всегда точно, а врачи общего профилья могут не услышать шумы в сердце после рождения.

Также отмечу, что употребление энергетических напитков подроста-



ющими детьми может вызывать у них нарушения ритма и заболевания миокарда. Всем родителям следует быть внимательными к этому.

– Если бы вы могли обратиться ко всем родителям, чьи дети проходят через серьезные кардиологические операции, что бы вы сказали?

ребенка продолжается: он развивается, как и его сверстники, ходит в детский сад, школу, справляется с нагрузками и даже может стать спортсменом. Дети, прошедшие несколько этапов сложных операций, адаптируются к определенному режиму и нагрузкам, оставаясь под постоянным наблюдением кардиохирургов и кардиологов. Иногда взрослые пациенты, перенесшие операцию в детстве, стесняются шрамов на груди. Но ни один шрам не должен их ограничивать! Хочу подчеркнуть: каждый маленький пациент, особенно перенесший операцию на открытом сердце в условиях искусственного кровообращения, гипотермии и остановки сердца, – настоящий герой. Мы, кардиохирурги, гордимся ими, и родители, и сами пациенты тоже должны этим гордиться.

инстаграм
@sarsenbaeva8979
+7-777-233-75-81

BUSINESS EXPERT Асель Джунусова



Асель Джунусова – предприниматель, CEO группы компаний NC Consulting, соучредитель Первого независимого Казахстанского Центра коммерциализации технологий, сертифицированный бизнес-тренер на территории ЕАЭС, член Евразийского Альянса женщин, вице-президент РОО “Казахстанский Союз по коммерциализации науки”, автор научных статей Scopus. Она помогает предпринимателям превращать идеи в работающие проекты. На ее счету более 540 миллионов долларов привлеченных инвестиций и свыше 600 успешно профинансированных инвестиционных проектов. Ее глубокое знание инструментов привлечения финансирования в бизнес-проекты делают ее экспертом, мнению которого доверяют.

Асель, расскажите, как вы пришли в сферу бизнес-планирования и консалтинга.

Что вдохновило вас выбрать эту профессию?

– Если у вас нет плана – значит, у вас нет бизнеса. Первый руководитель компании, который не имеет план хотя бы на 5 лет, не может себя считать руководителем. В ответ я часто слышу: «5 лет? Да в наше время невозможно планировать и на год!». Те, кто так утверждает, считают, что отсутствие определенности означает и отсутствие целей. Но, на мой взгляд, всё как раз наоборот: чем меньше ясности, тем важнее иметь стратегическую цель. Ведь путеводная звезда нужна не тем, кто идет по прямой и хорошо освещенной дороге, а тем, кто пробирается сквозь темноту, рискует потеряться в хаосе множества задач.

Еще в далеком 2013 году я работала над стартап-проектом одного предпринимателя, который три года безуспешно пытался привлечь финансирование. Его проект был непростым – производство медных трубок и фитингов с применением инновационной техно-

логии. Мы в консалтинговой компании успешно защищили его идею в АО «Казахстанском институте развития индустрии», и, узнав об одобрении, он буквально танцевал от радости на наших глазах. Именно в тот момент я почувствовала, как важно и вдохновляюще помогать предпринимателям получать финансирование для их бизнес-идей. И поняла, что хочу посвятить себя этому делу.

– Огромное количество проектов под вашим руководством получили финансирование. Какой процент из них, по вашим наблюдениям, достигает долгосрочного успеха? И от чего это зависит?

– Я уже 15 лет в консалтинге. В 2014 году пришло понимание: сам по себе бизнес-план не гарантирует успех – важно сопровождать предпринимателя на всех этапах: от структурирования проекта и выбора источников финансирования до получения одобрения от финансовых институтов. Именно тогда мы поменяли

подход в своей деятельности, и у нас появилась услуга по консультационному сопровождению предпринимателей. За это время вместе с командой мы помогли привлечь финансирование для 600 инвестиционных и инновационных проектов: 540 млн. долларов на возвратной основе и 24 млн. долларов на безвозмездной. По нашим наблюдениям, 60–70% проектов достигают устойчивого успеха, и это во многом определяется профессионализмом команды, адаптивностью и правильно выстроенной бизнес-моделью.

– Сталкивались ли вы с недобросовестными предпринимателями, которые пытались получить государственное финансирование в корыстных целях? Какие признаки или методы помогали вам их выявлять?

– Компания NC Consulting сотрудничает исключительно с проверенными предпринимателями, поскольку для нас имеет первостепенное значение не только сам

процесс привлечения финансирования, но и результаты, которые следуют за ним. Хотя наша основная задача состоит только в организации финансирования, мы всегда отслеживаем, как развивается бизнес клиента после завершения проекта. Именно поэтому с самого начала мы тщательно оцениваем готовность предпринимателя к привлечению инвестиций. В случае с возвратными займами, кредитами или частными инвестициями крайне важно понять, способен ли бизнес в будущем выполнить свои обязательства, справиться с долговой нагрузкой и эффективно использовать привлеченные средства.

Мы детально анализируем финансовую отчетность компании. Часто, особенно у малого бизнеса, бухгалтерия ведется на аутсорсинге и ограничивается только налоговой отчетностью, без полноценного управленческого учета. Это приводит к тому, что сам предприниматель может не осознавать реальную доходность и рентабельность своего бизнеса, а также свою инвестиционную готовность. Не менее важно правильно определить потребность в инвестициях. Ошибки в расчетах финансовой модели могут привести к недостаточному финансированию проекта, особенно критичному при запуске стартапов. При привлечении государственного финансирования мы обязательно проверяем обоснованность заявленных целей и соответствие предпринимателя требованиям конкретных программ поддержки.



– Что важнее для инвестора: команда, идея или финансовые показатели? Почему?
– Инвестор инвестирует не столько в бизнес, сколько в людей, которые будут этот бизнес строить. Хорошая команда способна «спасти» даже слабую идею. А слабая команда – провалить отличную.

– Какие программы или меры поддержки вы считаете наиболее эффективными в 2025 году?

– Если сравнивать 2012 год с текущим временем, видно, насколько значительно улучшились инструменты государственной под-

держки предпринимателей. Раньше, чтобы получить льготное финансирование с низкой процентной ставкой (6%), компании нужно было иметь опыт работы не менее трех лет, с непрерывным оборотом и покрытием по залогам не менее 130%. Стар-



тапы и начинающие предприниматели почти не имели шансов на такие условия. Сегодня же существует множество программ, которые позволяют получить финансирование даже для стартапов, в том числе безвозмездные гранты до 700 тыс. долларов. При привлечении возвратных инвестиций государство может снизить залоговую нагрузку до 85%. Появились программы лизингового финансирования, включая строительство и закупку оборудования. Более того, существует возможность возместить до 40% затрат на уже приобретенное оборудование. Это лишь часть доступных инструментов.

Вывод таков: важно всегда учитывать стоимость привлеченных денег. Сначала пробовать государственные программы, а если они не подходят, то частные или венчурные инвестиции.

инстаграм:
@assel_businessplan
www.nc-groupe.kz
+7-701-222-35-27

За молодостью к стоматологу!

Стоматология сегодня – это не только забота о здоровье зубов, но и ключ к естественной молодости и красоте без уколов и операций. Асель Бекзатовна, врач-стоматолог, гармонично сочетает в своей практике несколько важных направлений. Используя передовые методики, она помогает пациентам не просто обрести идеальную улыбку, но и сохранить четкость лицевых контуров, мягко и естественно устраняя признаки возраста.



Асель Бекзатовна, многие считают, что подтяжки и филлеры – единственный способ бороться с возрастными изменениями. Вы утверждаете, что это не так. Почему?

– Да, существует мнение, что старение – это исключительно проблема кожи. На самом деле важнейшую роль играет поддержка костных и зубочелюстных структур. Если зубы стираются, теряются или нарушается прикус, лицо теряет свою природную поддержку, что ведет к провисанию тканей, появлению носогубных складок и даже изменению формы подбородка. Поэтому современная стоматология позволяет буквально омолодить лицо без уколов и скальпеля.

– Какими методами?

– В первую очередь это реконструкция прикуса. Используя керамические виниры, коронки или накладки,

мы восстанавливаем правильную высоту зубов, что мгновенно придаст лицу более свежий и подтянутый вид. Ортодонтическое лечение стало еще доступнее благодаря элайнерам (прозрачным каппам), которые исправляют прикус мягко, комфортно и без эстетических ограничений. Это идеальный вариант для тех, кто хочет улучшить свою улыбку незаметно для окружающих. Также помогает имплантация, ведь потеря даже одного зуба может привести к изменению лица. А если учитывать, что имплантация предотвращает атрофию костной ткани, становится очевидно, что это не только про эстетику, но и про здоровье.

– Как быстро человек замечает изменения?

– В большинстве случаев эффект виден сразу после завершения лечения. Пациенты часто говорят: «Я выгляжу лет на десять моложе!». Это логично – когда лицо получает правиль-

ную поддержку, оно автоматически приобретает более молодой вид. Причем эффект естественный, без «перекачанных» губ или неестественных объемов. А если говорить об элайнерах, то уже в первые месяцы можно заметить, как улыбка становится ровнее, а лицо гармоничнее.

– Какой совет вы дадите тем, кто задумывается о своем внешнем виде, но не хочет прибегать к радикальным мерам?

– Если вы замечаете, что лицо изменилось, появились морщины, потерялась четкость контуров – начните с консультации у стоматолога. Возможно, причина кроется не в коже, а в состоянии зубочелюстной системы. Современные методики позволяют исправлять прикус и восстанавливать зубы максимально естественно, доступно и комфортно.

инстаграм:
@saparova_ab

+7-771-457-58-65

Энергия Таро

Татьяна Пак – не просто таролог. Она энергопрактик, матрициолог, наставник и автор уникального метода «Энергия Таро».

Ее подход – это синтез знаний, ощущений и интуитивного взаимодействия с энергией человека. Вместо того чтобы «угадывать» будущее, она помогает увидеть причины, осознать свои внутренние блоки и трансформировать свою реальность.

Татьяна, многие считают, что тарология – это просто гадание и предсказание будущего. А как на самом деле?

– Почему-то у нас в обществе распространено понятие, что Таро – это просто про предсказание будущего. И очень часто ко мне клиенты обращаются именно с запросом «Скажите, как будет?», «Да будет ли так?». Однако Таро – это не гадание, а глубокий



инструмент самопознания. С его помощью человек может лучше понять свои мысли, желания и внутренние блоки. Карты помогают увидеть вероятные

сценарии будущего, зависящие от текущих решений. Я, как таролог, помогаю клиенту исследовать возможные варианты развития событий, в том числе в

бизнесе, и выстраивать стратегии. Это работа с подсознанием, психотипами и поведением, а не просто с тем, что «будет или не будет».

– С какими мифами о своей профессии вы сталкиваетесь чаще всего? Как реагируют люди, когда вам удается их развенчать?

– Самые распространенные мифы о Таро:

- это грех, и противоречит вере,
- это магия, и требует особого дара,
- это глупо, и не может помочь.

На самом деле Таро – это инструмент самопознания и работы с подсознанием. Он основан на архетипах и символах, доступен каждому и помогает глубоко понять себя. Люди испытывают облегчение, когда узнают правду, ведь сессии становятся для них настоящей психотерапией и инвестицией в себя.

– Как вы считаете, почему на постсоветском пространстве сохраняется такое скептичес-

кое или упрощенное отношение к тарологии и эзотерике? И что бы вы посоветовали людям, чтобы они начали воспринимать эту сферу как инструмент самопознания?

– Я считаю, что скептическое отношение к Таро и эзотерике на постсоветском пространстве связано с наследием СССР, где всё, что не поддавалось логическому объяснению, запрещалось, а личные потребности подавлялись ради единого «ГОСТа» жизни. Люди жили по заданной схеме, не задавая лишних вопросов. Так же государству было невыгодно, чтобы у людей был выбор и своя точка зрения – это угрожало системе. Отсюда и негатив к самопознанию, в том числе к психологии, несмотря на ее научную основу. Чтобы изменить отношение к Таро, я советую просто попробовать. Обратившись к грамотному специалисту, человек может открыть глубинные процессы в себе, понять их и управлять ими, что значительно повышает качество жиз-

ни и ведет к внутренней гармонии.

– Расскажите о методе «Энергия Таро».

– Метод «Энергия Таро» я создала на основе собственного опыта. Когда я только начала, как и многие, изучала значения карт по книгам и записям, то всё равно путалась и не чувствовала уверенности. Со временем я поняла, что главное – не зазубрить значения, а прочувствовать энергию каждой карты. В своем обучении я учу не просто теории, а глубокому погружению: мы проживаем карту, ощущаем ее эмоции, разбираем, как она проявляется в разных сферах жизни. Это развивает интуицию, и знания остаются в теле, а не только в голове. Благодаря этому ученики перестают бояться ошибок, уверенно работают с любыми запросами и в итоге начинают считывать информацию на более глубоком уровне, иногда даже без карт.

TikTok @tatiana_by_taro

За кулисами ТРЦ MOSKVA metropolitan

За яркими витринами и шумными фудкортами торгово-развлекательных центров скрывается сложный мир процессов, где каждая деталь – от уборки до безопасности – работает как часы. Удивительно, но часто за этой слаженностью стоят хрупкие женщины, чья сила воли и профессионализм держат всё на своих плечах. Одна из таких героинь – Шырын Тилешова, чья история вдохновляет и раскрывает, как строится жизнь ТРЦ MOSKVA metropolitan.

Шырын, как началась ваш путь в торгово-развлекательном центре?

– Мой путь начался восемь лет назад с должности ресепшиониста. Это была моя первая работа в сфере управления. Я встречала посетителей, консультировала арен-



даторов и решала текущие вопросы. Работа требовала внимательности и умения общаться с людьми, а я старалась не

только выполнять задачи, но и глубже вникать во все процессы в ТРЦ. Это стало отправной точкой моего роста.

– Какие этапы вы прошли на пути к должности начальника административного отдела?

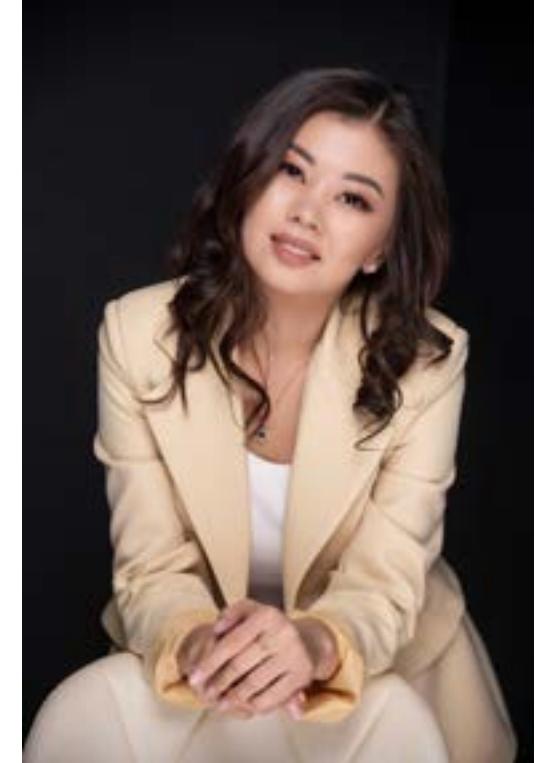
– Со временем моя инициатива привела к должности администратора. Я начала координировать работу сотрудников, следить за состоянием здания и организовывать мероприятия. Были сложности, особенно в урегулировании конфликтов или в экстренных ситуациях, но они только закалили меня. Позже мне доверили руководство отделом. Теперь я управляю всеми административными процессами – от безопасности до взаимодействия с арендаторами.

– Расскажите о вашем вкладе в улучшение работы центра.

– Одним из ключевых достижений стало внедрение электронной заявочной системы. Раньше заявки обрабатывались вручную, что отнимало время. Теперь арендаторы подают запросы онлайн, а система распределяет их между службами. Это ускорило работу, улучшило коммуникацию и повысило уровень сервиса. Также я работаю над экологическими инициативами – такими, как раздельный сбор мусора и экономия воды.

– Какую роль играют дежурные администраторы в жизни ТРЦ?

– Дежурные администраторы – это основа бесперебойной работы центра. Они следят за порядком, проверяют системы и решают проблемы даже ночью. У нас четыре администратора, каждый прошел обучение по пожарной безопасности, оказанию первой



помощи и эвакуации. Их профессионализм обеспечивает комфорт и защиту как арендаторов, так и посетителей.

– Что вдохновляет вас двигаться вперед?

– Меня вдохновляет возможность влиять на развитие ТРЦ и видеть результаты своей работы. Каждый вызов – это шанс учиться и расти. Мой путь от ресепшиониста до руководителя отделом доказал, что стремление к совершенству и командная работа – ключ к успеху. Впереди новые проекты, и я с нетерпением жду их реализации.

инстаграм:
@shyryntileshova
+7-707-021-00-23

Аружан Косубаева – первая в Казахстане с Бриллиантовой кнопкой YouTube

15 миллионов подписчиков – это не просто количество, это целая страна, которая смотрит на тебя каждое утро. Это драйвит и пугает одновременно!

В мировой цифровой индустрии редко появляются фигуры, которые одинаково уверенно работают на стыке медиа, технологий и аналитики пользовательского поведения. Аружан Косубаева именно такой специалист. В свои юные годы она уже является признанным международным экспертом в области цифровых стратегий, лидером среди создателей контента о Roblox и разработчиком игровых продуктов, формирующих новые стандарты вовлечения аудитории. На сегодняшний день Аружан занимает позицию № 1 в мире по количеству просмотров и подписчиков на YouTube в сегменте



Roblox-контента. За три года ее медиа-проекты превысили 4 миллиарда просмотров, а один из каналов достиг 15 миллионов подписчиков, что принесло ей первую в Казахстане Бриллиантовую кнопку YouTube.

Аружан, вас часто называют успешным блогером, однако масштабы и структура вашей деятельности выходят далеко за рамки этого понятия. Как вы сами формулируете свою профессиональную

роль в цифровой индустрии?

– Мне кажется, слово «блогер» сегодня слишком узкое. Имея 9-летний опыт и управляя охватами в миллиарды просмотров, я определяю себя больше как креативного продюсера и медиа-стратега. Я помню, как еще недавно я записывала свои первые видео на старый телефон в своей комнате, даже не мечтая о миллионах подписчиков (улыбается). А сегодня моя роль заключается в проектировании цифровых миров и управлении вниманием мировой аудитории.

Я буквально работаю на стыке технологий, психологии и гейм-дизайна, создавая контент, который не просто развлекает, а формирует культурные коды для целого поколения.

– В чем заключается ваш авторский подход к созданию и масштабированию цифровых медиапродуктов?

Какие аналитические принципы лежат в его

основе?

– Мой подход базируется на data-driven креативности. Всё, что я делаю, на самом деле глубоко завязано на цифрах, и я называю это математикой творчества. Мне необходимо анализировать алгоритмы удержания аудитории и поведенческие паттерны в реальном времени. В основе моей стратегии лежит создание уникальной визуальной, интегрированной в динамичный формат Shorts-эстетики, которую фанаты называют «Uwu-стилем». Я создала методологию «мгновенного вовлечения», где каждая секунда видео выверена с точки зрения психологии восприятия, что позволяет масштабировать контент на любую страну мира без языкового барьера.

– Какие стратегические решения позволили вам всего за три года выйти на совокупный охват более четырех миллиардов прос-

мотров и закрепиться на международном уровне?

– Знаете, когда я смотрю на количество в 4 миллиарда просмотров, я понимаю, что это не просто статистика. Например, если представить, что каждый просмотр – это один человек в зрительном зале, то мне понадобились бы тысячи стадионов, чтобы собрать их всех вместе. Это охват, который сегодня порой недоступен даже крупным федеральным телеканалам с их огромными штатами сотрудников. Это и есть новая цифровая реальность!

Главным решением стал переход к мультиплатформенной экспансии и раннее внедрение формата YouTube Shorts. Мне, одной из первых, удалось осознать потенциал коротких видео в нише Roblox, и я адаптировала контент под глобальные тренды. А получение Бриллиантовой кнопки YouTube подтверждает, что моя стратегия захвата



международного рынка оказалась верной (улыбается). Я не ограничиваюсь локальным контекстом, мой контент – это универсальный цифровой продукт.

– Как вы выстраиваете синергию между медиастратегиями и разработкой игр в Roblox, формируя единую цифровую экосистему вокруг своих проектов?

– Мои медиаканалы служат мощным маркетинговым хабом для создаваемых мною игровых продуктов.

Если углубиться в детали, то это такая

замкнутая экосистема, где я тестирую идеи через видеоконтент.

Естественно, я получаю мгновенный фидбэк от миллионов зрителей и затем лучшие решения внедряю в свои игры в Roblox. Таким образом, аудитория перетекает из зрителей в активных игроков. А игра, в свою очередь, генерирует новый контент для каналов.

На мой взгляд, это и есть современный подход к созданию метавселенных.

– Какие ключевые продуктые и геймди-

зайнерские решения обеспечили успех вашей игры в Roblox, преодолевшей отметку в 20 миллионов посещений?

– Успех обеспечили глубокий геймдизайн и социальная инженерия. Мы создали не просто игру, а пространство для самовыражения. Ключевыми решениями стали интуитивно понятный интерфейс, виральные социальные механики и регулярные обновления, основанные на анализе пользовательского опыта (UX). Достижение отметки в 20 миллионов посеще-

ний стало результатом точного математического расчета и понимания той самой сути, которая удерживает игрока внутри цифрового пространства.

Хорошо помню момент, когда счетчик посещений моей игры перешагнул за 20 миллионов. Я, как обычно, была на занятиях в Astana IT University и, увидев это число, не могла поверить своим глазам (улыбается). Сегодня я точно могу сказать, что для меня это не просто число!

– Как международное профессиональное сообщество оценило вашу экспертизу и вклад в развитие индустрии?

– Я счастлива, что участие в таких глобальных площадках, как VidCon, Comic Con подтвердило мой статус эксперта. Взаимодействие с топовыми инженерами и креаторами со всего мира позволило мне обмениваться опытом с профессионалами высшего уровня. Профессиональное сообщество признает мой вклад как автора, который не только создает трафик, но и внедряет новые стандарты качества и этики в молодежном сегменте интернета. А моя экспертиза в области вирального контента часто становится предметом обсуждения на панельных дискуссиях лидеров индустрии.

– Какие тенденции в сегменте игрового и короткометражного контента вы сегодня формируете как лидер индустрии? Каким видите дальней-



шее развитие цифровых платформ?

– На данный момент я формирую тренд на «интеллектуальный гейминг» и эстетически безупречный вертикальный контент. На мой взгляд, будущее платформ в глубокой персонализации и интеграции искусственного интеллекта в процесс создания миров. Мир контента уверенно движется в сторону мета-вселенных, где грань между игрой, потреблением контента и социализацией окончательно сотрется. Как лидер индустрии, я планирую возглавить этот переход, развивая свои проекты на глобальных рынках, включая рынок США, где сосредоточены основные инновации.

Instagram:
@uwucutesingle

YouTube: uwucutesingle

TikTok: @uwulovesroblox

Журналист: Инна Шефер

**T-JAM BAND — КАВЕР-ГРУППА,
КОТОРАЯ ОЖИВЛЯЕТ ЛЮБОЕ
СОБЫТИЕ! ИСПОЛНЯЕМ ЛЮБИМЫЕ
ХИТЫ, ЧТОБЫ ГОСТИ ПЕЛИ, ТАН-
ЦЕВАЛИ И ЗАРЯЖАЛИСЬ ПОЗИТИ-
ВОМ.**

**ГИБКО ПОДСТРАИВАЕМСЯ ПОД
ФОРМАТ: ОТ ПОЛНОГО СОСТАВА
ДО ДУЭТА — ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ И
ПЛОЩАДКУ.**

**СОЗДАЁМ АТМОСФЕРУ: ЯРКИЙ
СЦЕНИЧЕСКИЙ ОБРАЗ, КАЧЕСТВЕН-
НЫЙ ЗВУК, ДРАЙВ И КОНТАКТ С
ЗАЛОМ ДЕЛАЮТ КАЖДЫЙ ВЕЧЕР
НЕЗАБЫВАЕМЫМ.**

**T-JAM BAND — МУЗЫКА, ЭМОЦИИ,
ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ. ТОЛЬКО ХОРО-
ШЕЕ НАСТРОЕНИЕ И ВАШИ ЛЮБИ-
МЫЕ ПЕСНИ!**

**ИНСТАГРАМ: @TJAMBAND
7-705-308-08-75**



► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistant

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev

Production editor
Editor

Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

MUA

Farizat Mamyrbekova

Copy editor

Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov

PR-manager

Marina Butrym

ADVESTING

Official
representatives of
magazine Teens and
People and People
Awards

Mariyam Issaeva
Kira Boyarkina
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan
Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva

PEOPLE AWARDS

Producer

Dilya Sharafutdinova

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистент главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев

Выпускающий редактор
Редактор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Визажист

Фаризат Мамырбекова

Корректор

Ирина Дмитрова

Фотограф

Виталий Кирсанов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Официальные
представители журнала
Teens and People и
премии People Awards

Марьям Исаева
Кира Бояркина
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Малика Кан
Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева

PEOPLE AWARDS

Продюсер

Диля Шарафутдинова

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84

pr@tpeople.kz

Рекламная служба

+7-727-312-35-97

pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 3 (52) май-июнь 2025 г.

Подписано в печать (выход в свет) 28.04.2025 г.

Периодичность 1 раз в два месяца.

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

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.

Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КZ54VPY00030776,
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

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

director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

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

director@tpeople.kz

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

