



ИСТОРИЯ УСПЕХА qz

#4 (31) ДЕКАБРЬ, 2023

12+



*Анна
Бондаренко:*

«ВСЕГДА ВЫБИРАЮ СЕБЯ!»

Я, Жанар Сарсембаева, являюсь официальным партнером Miele в Казахстане – немецкой бытовой техники премиум-класса для дома, а также Miele Professional - профессиональной техники для бизнеса.



Приглашаю стать участником программы сотрудничества для архитекторов и дизайнеров. Уверена, что на основе взаимовыгодного партнерства мы сможем реализовать много успешных проектов и воплотить в жизнь интересные творческие идеи!



[zhanara_sarsembayeva](#)

+7 701 516 39 93



Miele



Вот уже более 120 лет качество техники **Miele** остается на высоком уровне. Мы тестируем свою продукцию на долгий срок службы. Именно поэтому потребители **Miele** остаются преданными своему выбору и рекомендуют нашу продукцию другим.

Бытовая техника **Miele** обеспечивает превосходные результаты при минимальном потреблении электроэнергии. Передовые технологии с инновационными характеристиками, которые предлагает **Miele**, гарантируют безупречный и бережный уход за бельём, домом и посудой, а также удовольствие от приготовления изысканных кулинарных шедевров.

Откройте для себя мир Miele!

г. Актау,
7 мкр, здание 7А Desali
@shop_miele.aktau
+7 701 516 39 93

г. Астана,
Дауылпаз 11, здание Bath&Tile
@shop_miele.kz
+7 701 516 39 93

г. Актобе,
пр. Алии Молдагуловой 30Б, ЖК Арман
@shop_miele.aktobe
+7 701 711 78 08

Единый колл-центр: 8 (800) 080 53 33



*С заботой
о важном!*

5 ПРИЧИН

ВЫБРАТЬ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЖЕТИ ҚАЗЫНА

1

Жилье
комфорт-класса

2

Лучшие
планировки.
Их более 12 видов

3

Высота
потолков
3 метра

4

Продуманный
пятиэтажный дом
с бесшумным
лифтом

5

Камера
видеонаблюдения
и шлагбаум, закрытый
и охраняемый двор



Hiba-Naz
Строительная компания

Строительная компания ТОО “ХИБА-НАЗ”

г. Актобе, ул. Бурабай, 13 

hibanaz.op@gmail.com 

+7 778 888 44 80 

 hibanaz.kz





CHERY

TIGGO 7 PRO MAX

Выгода **1 300 000 ТГ**
**+ЗИМНИЙ КОМПЛЕКТ
ШИН**

5

лет гарантии
150 000 км



*Срок акции до 31 декабря 2023 года

7

лет гарантии
200 000 км



TIGGO 8 PRO MAX

Выгода **2 700 000 ТГ**
**+ЗИМНИЙ
КОМПЛЕКТ
ШИН**



г. Актобе, ул. Пацаева, 90
+7 702 514 58 28

 [chery-aktobe.kz](https://www.instagram.com/chery-aktobe.kz)

EXEED

BORN FOR MORE

**Премиальный уровень
комфорта и технологии**



САМАЯ ОЖИДАЕМАЯ НОВИНКА ГОДА В ЛИНЕЙКЕ EXEED

Стремительные линии нового кросс-купе, заключающие в себе эмоциональность и изящность, были по достоинству оценены Международной премией в области дизайна (IDA), где EXEED RX был удостоен золотой награды.

ВАРИАНТЫ ЦВЕТОВ ИНТЕРЬЕРА



Черный в сочетании
с черным потолком

Спортивный красный
в сочетании с черным
потолком

Белый



Сдвоенный дисплей 24,6"

- Изогнутая форма;
- Легкая конструкция толщиной всего 15 мм;
- Устойчивый к царапинам;
- 3 режима отображения: день, ночь, авто.

EXEED RX представляет новое поколение автомобилей бренда, являясь ярким воплощением концепции «Искусство технологий».

Инновационные дизайнерские технологичные решения салона обеспечивают высочайший комфорт для вас и ваших близких, а элегантные пропорции и эффектные изогнутые линии силуэта кузова призваны подчеркивать ваш стиль и индивидуальность.

Автосалон «Exeed», ул. Шолохова, 3Б
+7 778 018 97 21

DOMBYRA

Комплекс DOMBYRA – это атмосферные пространства, созданные для живого общения и отдыха. Достойное место для эстетов интерьера, ценителей кухни и элитных выдержанных напитков, а также профессионального звука и света. Уникальные интерьеры комплекса созданы для комфорта и красоты, особое внимание уделено кухне и бару. Здесь Вы можете отведать кулинарные блюда различных кухонь мира: Европейской, Итальянской, Французской, Турецкой и, конечно же, Казахской.

BALLROOM

Роскошный банкетный зал на 240 персон, отличное место для проведения свадьбы, деловых презентаций, творческих, модных, интересных проектов, празднования корпоративов, юбилеев и дней рождения, а также других замечательных событий.

[domyra.ballroom](#) 

+7 777 730 80 80 



КАФЕ

Уютное семейное кафе на 60 мест, где каждый сможет почувствовать себя как дома. Для этого здесь есть все - большое количество зелени, мягкие диваны с подушками и даже необычный бар-автобус.



РЕСТОРАН-ТЕРРАСА

Это удивительное место, где слились воедино высокая кухня, первоклассный сервис и уют, панорамный вид на площадь Первого Президента. Ресторан располагает 93 посадочными местами, а вместе с террасой 200 посадочных мест.

[domyra.restaurant](#) 

+7 705 790 80 80 



КАРАОКЕ

На цокольном этаже комплекса вас ждет караоке DOMBYRA. В зале, рассчитанном на 70 посадочных мест, есть четыре основные диванные зоны, где гости смогут расположиться со своими компаниями. В центре зала находится овальная стойка бара – особенное пространство, где каждый гость обретает свободу быть собой и наслаждаться временем, проведенным под звуки музыки и шум бокалов.

[domyra.cafe](#) 

+7 777 790 80 80 



ГК «Марко Поло» – это место, где восстанавливается душевное равновесие, где вы можете забыть о повседневных заботах и насладиться атмосферой уюта и гостеприимства. Приходите и позвольте себе роскошь наслаждаться жизнью в полной мере!

**MARKO
POLO**

marcopoloaksay 

г. Аксай, 2 мкрн, 23
+7 707 733 39 75

Открываем мир гостиничного комплекса "Марко Поло" и приглашаем вас в удивительное приключение! Забудьте о скучных гостиницах с традиционным сервисом – здесь вы сможете окунуться в мир роскошных удовольствий и непревзойденного комфорта!



Но гостиничный комплекс «Марко Поло» - это не только номера, здесь есть возможность провести свой досуг в нескольких уютных заведениях. Начните вечер с посещения лаунж-бара, где мягкие диваны, приглушенный свет и изысканная кухня создадут неповторимую атмосферу релаксации. Или отправьтесь в настоящий английский паб, где вас ждут теплота и дружеская атмосфера. Присоединяйтесь к просмотру спортивных матчей и болейте за свои любимые команды!

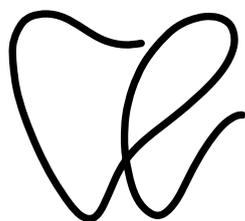


Комплекс был основан в 2001 году и все эти годы он не только сохранял свой статус уважаемой гостиницы, но и превосходил ожидания гостей во всем. Здесь более 50 номеров различных категорий, каждый из которых оборудован всем необходимым для вашего комфорта. В 2016 году комплекс был расширен, добавлен третий этаж с апартаментами и люксом, где также есть собственные мини-кухни.



Или, может быть, вы предпочтете посетить пиццерию, где вас ждет огромный выбор пиццы и обширное меню напитков. Вы сможете провести время в приятной компании, расслабиться после рабочего дня и насладиться уютной атмосферой.

А если хочется петь и танцевать, то караоке-бар "Сопрано" идеально подходит для вас! Здесь вы сможете стать настоящей звездой и порадовать своих друзей невероятным вокалом. А благодаря вместительности сможете организовать здесь любое торжественное мероприятие, от банкетов до бизнес-завтраков.



Eleon Clinic

сеть стоматологий

С Новым 2024 годом:
С ЗАБОТОЙ О ВАШЕЙ УЛЫБКЕ!



Дорогие друзья, мы начинаем Новый год с поздравлений и благодарности за ваше доверие и поддержку. Пусть 2024 год приносит вам радость, улучшение здоровья и, конечно же, улыбки! Теперь давайте взглянем на путь нашей стоматологической клиники, объединяющий лучшие практики и инновации, чтобы обеспечить вам выдающееся обслуживание.



Эволюция качества: Мы рады поделиться с вами радостной новостью - за время нашей работы мы выросли из небольшой клиники в республиканского лидера стоматологии. Наш путь начался со стремления к высшему качеству, и сегодня мы гордимся тем, что предоставляем услуги на высочайшем уровне.



Премиум-сервис: Наша стоматология ориентирована на премиум-сегмент, где мы используем только высококачественные материалы и современные методы лечения. Микроскопы обеспечивают точность, а бесплатные консультации предоставляют пациентам понятный план лечения, сроки и стоимость.



Технологии для вашего комфорта: Наша клиника оснащена передовыми технологиями - бинокулярами, микроскопами, рентгеном, аппаратами для имплантации и хирургии, системой Air Flow и многим другим. Врачи нашей команды регулярно обновляют свои навыки на отечественных и зарубежных курсах.

С благодарностью за ваш выбор и доверие, мы готовы встретить Новый год, продолжая предоставлять вам высочайшее стоматологическое обслуживание.

Пусть 2024 год принесет вам здоровье и уверенность в вашей улыбке!



Свяжитесь с нами:



г. Астана, левый берег,
ул. Алихана Бокейхана, 11

 +7 (705) 676 2116

 [eleon.clinic.astana](https://www.instagram.com/eleon.clinic.astana)

 [eleonclinic.kz](https://www.eleonclinic.kz)



г. Уральск, ул. Кунаева, 4;
Абулхаир хана, 44

 +7 (747) 422 1384

 [eleon.clinic.uralsk](https://www.instagram.com/eleon.clinic.uralsk)

 [eleonclinic.kz](https://www.eleonclinic.kz)



somerset

CITY CENTRE ATYRAU



Там, где счастье и гармония

Сингапурская компания Ascott Group, международная сеть высококлассных отелей и сервисных апартаментов, в 2022 году открыла первый отель в СНГ в городе Атырау – Somerset City Centre Atyrau.

- Европейская архитектура
- Казахстанский колорит
- Сингапурское качество

Уже через год после открытия в 2023 году мы стали победителями престижной награды World Travel Award в номинации «Лучший апарт-отель Казахстана».

Рекомендуем перед приездом зарегистрироваться в программе лояльности ASCOTT STAR REWARDS (ASR)



+7 7122 308 888

enquiry.scca@the-ascott.com

г. Атырау, ул. Б.Құлманова, 117

Новый год – это время волшебства, радости и надежды. Подарите в этот яркий праздник своим близким нечто особенное – возможность отдохнуть, расслабиться и насладиться комфортом в нашем апарт-отеле. Создайте незабываемые волшебные моменты для ваших близких и коллег, подарив им сертификаты на любые услуги нашего отеля, в том числе услуги Фотозоны, Royal SPA, ресторанов Foros и Manzara. Этот подарок будет приятным сюрпризом.

Для получения более подробной информации звоните по телефону: +7(701)802-03-11 или по телефонам наших ресторанов и СПА, указанным ниже.

Ищете новое место в Атырау для праздника с коллективом, место, где шикарная атмосфера, изумительно вкусные блюда и безупречный сервис? Добро пожаловать в рестобар FOROS! Шоу-программа каждую неделю со среды по субботу.

Хедлайнеры: Тимур Дыханов,
г. Астрахань, резиденты КВН Камызяки,
Comedy club, StandUp,
Live music – Darina, Sky band
Дед Мороз и Снегурочка
Шоу балет
DJ Number
и Ваше шикарное настроение!



Телефоны для бронирования:



+7 777 500 98 98



+7 777 500 98 98



+7 775 005 98 99



+7 778 005 77 27

Дорогие друзья!

Вот и подошел к своему завершению 2023 год! Он был для нас очень интересным, продуктивным, плодотворным, насыщенным и, конечно же, богатым на новые вдохновляющие истории наших предпринимательских земляков. В этом году мы издали совместно с Клубом Заслуженных Женщин книгу «Заслуженные Женщины Приуралья», расширили пул наших Амбассадоров, провели с ними тематическую вечеринку, выпустили интереснейшие номера нашего журнала и самое главное расширили свою географию!

Отныне наш журнал распространяется по таким городам как Уральск, Аксай, Актобе, Атырау и с этого номера мы начинаем осваивать рынок нашей молодой столицы - города Астана! Впереди у нас большие планы и амбициозные цели! И мы уверены, что у нас все получится, ведь нами движет благородная миссия - вдохновлять и мотивировать, заряжать и заражать достойным примером, показывать и рассказывать ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ - активных, предпринимательских, целеустремленных, открытых к новым знаниям и новому опыту, ответственных и готовых взять на себя ответственность, умеющих рисковать и идущих вперед несмотря ни на что и вопреки всему! Если таких людей в нашем обществе будет как можно больше, то наша страна будет лишь развиваться и процветать! В преддверии Нового года хотим пожелать

Вам больших успехов, новых высот, успешной реализации креативных идей, воплощения в жизнь самых грандиозных проектов!

С искренними пожеланиями, идейные вдохновители проекта Альбина Байгунакова и Саида Куанова!



ИСТОРИЯ УСПЕХА qz

Выпуск №4 (31) Декабрь, 2023

Свидетельство о постановке на учет периодического печатного издания и информационного агентства
№ 16975 – от 14.03.2018 г. Выдано Министерством информации и коммуникаций Республики Казахстан.

Выходит 1 раз в 2 месяца.

Тираж – 4000 экземпляров

**по городам Уральск, Аксай, Атырау, Актобе
Глянцевый информационно-рекламный журнал
«История Успеха.qz»
Учредитель – ТОО «NIDS»**

Главный редактор: Альбина Байгунакова

Отпечатано в типографии ТОО «PRINT HOUSE GERONA»,
г. Алматы, улица Сатпаева, 30/8, офис 124.

АДРЕС РЕДАКЦИИ: РК, ЗКО, Уральск, пр. Нурсултана Назарбаева, 153

По вопросам размещения рекламы обращайтесь по телефону: +7 701 687 37 87

Редакция не несет ответственности за информацию, содержащуюся в рекламных материалах и объявлениях, опубликованных в журнале «История Успеха.qz». Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Мнение наших авторов может не совпадать с мнением редакции. Перепечатки и использование материалов возможны только с письменного согласия редакции.



Амбасадоры нашего журнала





*Ольга
Бондаренко:*

«ВСЕГДА ВЫБИРАЮ СЕБЯ!»

ДРУЗЬЯ, МЫ С ГОРДОСТЬЮ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ НАШУ ПЕРВУЮ ГЕРОИНЮ ЭТОГО ВЫПУСКА, ВЫСОКОКЛАССНОГО МАСТЕРА-ТЕХНОЛОГА ПО РЕКОНСТРУКЦИИ ВОЛОС, ОСНОВАТЕЛЬНИЦУ СТУДИИ ЗДОРОВЫХ ВОЛОС «BONDSALON» АННУ БОНДАРЕНКО.



В этом году Анна одной из первых в Казахстане вошла в реестр международных судей, что дает ей право быть в составе жюри на всех мировых Hair-чемпионатах и форумах. Такой высокий статус наша героиня получила не случайно: она – востребованный технолог с правом преподавания, в арсенале которой более 40 различных сертификатов, подтверждающих ее экспертность. Девушка уверена, что постоянное развитие – это основной фактор достижения успеха в любой сфере.

Обаятельная, легкая, позитивная, активная – все это про нашу героиню. Аня с детства росла шустрой, любознательной девочкой. Отличница, староста, активистка, в школе она занималась балльными танцами, любила петь и читать стихи. Дома она также не сидела без дела, помогала родителям, выращивала с бабушкой на даче клубнику, а урожай продавала.

– Я выросла в обычной, простой семье, папа всю жизнь проработал в охранном агентстве, мама – в пожарной охране, – рассказывает Анна. – Нас с сестрой родители с детства приучили к трудолюбию.

После 9 класса мы уже начали зарабатывать, на каникулах работали официантками, сами обеспечивали себя, даже покупали домой продукты. Сейчас я благодарна родителям, что они привили нам любовь к труду, взрастили в нас такие качества, как самостоятельность, ответственность, упорство, умение стойко преодолевать трудности, правильно распоряжаться деньгами. Еще в детстве я поняла, что, если хочешь жить в достатке, нужно работать, не жаловаться, а крутиться и находить выходы.

Школьная мечта нашей героини о профессии стоматолога не сбылась, до заветного гранта ей не хватило всего двух баллов, а дорогостоящее платное обучение семья не могла себе позволить. Пришлось девушке идти учиться на бухгалтера. В институте Аня также была старостой, активно участвовала в студенческой жизни вуза. Чтобы оплачивать учебу, подрабатывала официанткой, выступала в составе шоу-балета, но про учебу не забывала, она у нее всегда стояла на первом месте. На четвертом курсе наша героиня вышла замуж, параллельно с учебой работала торговым представителем.

После рождения дочери Аня была вы-

нуждена уже через два месяца выйти на работу в один из клубов города. Здесь она в течение четырех лет выступала в арт-составе танцевальной группы.

– Мы жили в то время на съемной квартире, – вспоминает Аня. – Днем я занималась ребенком, а ночью – работала. Было нелегко, денег не хватало, помню, я с большой благодарностью принимала поношенные детские вещи, которые мне давали родственники. Но впадать в уныние и отчаяние – не мой случай. Я всегда понимала, что хочу заниматься делом, которое приносило бы хороший заработок, и при этом, чтобы у меня был свободный график. Поэтому, когда увидела объявление о наборе на обучение кератиновому выпрямлению волос, решила пойти. Целых два месяца я копила 30 тысяч тенге на это обучение! И что думаете, обучение мне совсем не понравилось, но мне было жалко потраченных денег, и я решила попробовать. Это было новое направление, поэтому клиенты ко мне сразу пошли. Принимала я их у себя дома, а жила я в то время в старой общаге, где были ужасные подъезды с обшарпанными стенами. Вся моя квартира состояла из 23 квадратных метров. Условий в общаге



ЧЕТЫРЕ СОВЕТА ОТ АННЫ БОНДАРЕНКО

1. НИКОГДА НЕ ЖАЛЕЙТЕ СЕБЯ. ПРИУЧАЙТЕ ДЕТЕЙ К ТРУДУ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ, ЗАКАЛЯЙТЕ ИХ ХАРАКТЕР С РАННЕГО ВОЗРАСТА.
2. ВСЕГДА ВЫБИРАЙТЕ СЕБЯ, ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К ВНУТРЕННЕМУ ГОЛОСУ. ЗАНИМАЙТЕСЬ ТЕМ, ЧТО ВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НРАВИТСЯ.
3. ВЫБИРАЙТЕ ПРАВИЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ. ИМЕННО ОКРУЖЕНИЕ БУДЕТ ТОЛКАТЬ ВАС ВНИЗ ИЛИ ВЫТЯНЕТ НАВЕРХ.
4. ОБЯЗАТЕЛЬНО СТАВЬТЕ ЦЕЛИ. НЕ БОЙТЕСЬ СТАВИТЬ БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ, ОНИ ЛИШЬ МОТИВИРУЮТ ВАС СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕ И ДВИГАТЬСЯ ЕЩЕ БЫСТРЕЕ.

Анна уверена, что окружение очень сильно влияет на формирование личности и на судьбу человека в целом. Попав в один сетевой бизнес, у нее произошло такое расширение сознания, что она «разрешила» себе мечтать о том, что раньше казалось таким далеким и несбыточным.

– Однажды на тренинге личного роста я неожиданно получила инсайт, что у меня вполне мог бы быть свой бизнес, свой салон. Раньше у меня вообще не было таких мыслей. Говорят же, случайности – не случайны. Именно так, случайно я узнала, что продается один салон. Увидев помещение, я в него просто влюбилась, загорелась мыслью о своем салоне. Несмотря на пандемию, на массу всяких сложностей и преград, получив одобрение фонда «Даму», я все-таки стала обладательницей собственного помещения, в котором мы сейчас и работаем. В этом

не было, и, чтобы помыть клиентам голову, приходилось усаживать их на унитаз, наклонив голову в душевую кабину. С клиентами, которые со мной с тех самых первых дней, эти моменты мы сейчас вспоминаем с улыбкой. Помню, в перерывах я варила обед, возилась с дочкой. И мне все так нравилось, я кайфовала от результатов, от восторженных отзывов клиентов. В то время я одновременно работала на трех работах, помимо реставрации волос выступала в шоу-балете на праздниках и свадьбах, также танцевала в арт-составе. Постепенно клиентов становилось больше. Я ездила по домам, по поселкам с тяжелыми сумками, где были всякие шампуни, составы, инструменты –

в общем, бралась за любой заказ. Через четыре месяца я уже вышла в салон на аренду.

Через два года Аня наработала такую клиентуру, что уже физически не успевала обслуживать всех желающих. Записи были плотные, за месяц вперед, и тогда девушка решила взять себе помощницу. Обучила мастера, и они начали работать уже вместе. Вот так, упорным трудом, отдыхая всего по 3-4 часа в сутки, Анна накопила на первоначальный взнос своей первой трехкомнатной квартиры. Удивительно, но после принятия решения работать с волосами, перед нашей героиней сами по себе начали открываться невидимые двери...

году нашему салону уже три года! Начали мы втроем, а сейчас у нас работают один администратор и 11 мастеров. Мы работаем не только с волосами, но и предоставляем услуги по ногтевому сервису, есть также услуги косметолога и подолога, то есть, можно прийти и разом решить все свои проблемы. Я могу смело заявить, что у нас работают лучшие мастера по волосам. Каждого мастера я обучаю сама, направляю, поддерживаю. Мы очень тщательно следим за всеми профессио-

нальными методиками, технологически разработками и трендами в hair-индустрии. Я сама лично каждые три месяца прохожу различные обучения, повышаю квалификацию, для меня это очень важно. Я считаю, что постоянное развитие – это основной фактор успеха в любом деле. Последнее обучение, к примеру, мне обошлось в полмиллиона тенге. Из Москвы я привезла новые технологии, которые уже внедрили в услуги салона – это окудрение и холодное восстановление волос.



Жизненные принципы Анны Бондаренко просты: жить легко, смотреть на мир позитивно, выбирать себя и всегда ставить цели. Именно эти принципы и помогли девушке в свое время решиться на развод. Жить с человеком, у которого были совсем иные ценности, Анна больше не могла, ей казалось, что в таком браке она предает и теряет себя.

Выбрав себя, наша героиня сделала шаг навстречу счастливому будущему. Сейчас она замужем за мужчиной, с которым у них общие интересы, одинаковые взгляды на жизнь. Вместе они воспитывают двух дочек-погодок, и что удивительно, девочек зовут одинаково – Элина.

– Первая жена мужа умерла от болезни, – рассказывает Анна. – Его дочке тогда было всего два годика. А вообще, мы познакомились с ним, оказывается, еще 12 лет назад, когда я ездила с выступлениями в Аксай. Он даже попросился тогда в гримерку и сфотографировался с нами, а я этот случай вообще не помню. За эти годы мы оба пережили немало трудностей, испытали боль расставаний. Оказывается, у судьбы есть подарки и сюрпризы для каждого человека, важно лишь всегда прислушиваться к себе, не игнорировать внутренние желания души, ценить и всегда выбирать себя. Многим мешает страх, и они всю жизнь терпят нездоровые отношения, через силу ходят на нелюбимую работу. А что такое страх? Это лишь фантазия в голове, то, что мы сами себе придумали. Прикрываясь страхом, мы лишь снимаем с себя ответственность. Многие, например, мне пишут, мол, хотели бы отучиться у вас, но боимся, вдруг у нас не получится. Да ты просто попробуй, дай себе время, поработай хотя бы полгода. Не получилось, иди дальше, пробуй новое. Я не позволяю себе впадать в уныние, находиться в депрессивном состоянии. А если и случаются неприятности, просто загружаю себя работой. Любимое дело – это эликсир от всех невзгод. Когда устаю, собираю чемоданы и в путь. Сейчас я стараюсь путешествовать каждые три месяца, вместе с семьей мы открываем для себя весь мир. Пока в моем списке такие страны как Индия, Оман, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Дубай, Турция, Грузия, Египет. Мы даже поставили цель купить большую машину, чтобы чаще путешествовать всей семьей. А на конкретную цель, на определенный запрос средства всегда приходят. Поэтому, мечтайте, ставьте цели и достигайте невероятных высот!



ГОД НАЗАД МЫ
ЗНАКОМИЛИ
ЧИТАТЕЛЕЙ С
ОСНОВАТЕЛЬНИЦЕЙ
СВАДЕБНОГО САЛОНА
«GULSANA SAGINOVA
BRIDAL» ГУЛЬСАННОЙ
САГИНОВОЙ,
ОТКРЫВШЕЙ СВОЙ
САЛОН ДЛЯ НЕВЕСТ,
ПРЕДПОЧИТАЮЩИХ
ЕВРОПЕЙСКИЕ
ДИЗАЙНЕРСКИЕ
ПЛАТЬЯ.



Свадебный шик

GULSANA SAGINOVA bridal

Сегодня Гульсана – лицо нашей обложки и мы говорим о планах развития GULSANA SAGINOVA bridal и особом сервисе, которым окружена каждая невеста, обратившаяся в этот популярный в нашем городе салон.

Гульсана работает напрямую с европейскими брендами, платья выбирает на закрытых выставках Москвы для владельцев свадебных салонов, которые проходят дважды в год. Там же заключаются договоры, обговариваются объемы поставок, «сверяются часы» в плане трендов на предстоящий сезон.

– Всегда говорю нашим невестам, чтобы при выборе платья приходили к нам, осмотрев все, что предлагают торговые точки города. К нам надо приходиться, насмотревшись и успокоившись, потому что, я уверена, выбор свадебного платья, самого особенного в жизни каждой девушки, это волшебный ритуал. В своих дизайнерских моделях от известных брендов я уверена на 100 процентов. Мы предлагаем европейский стиль и утонченность, наши платья в единственном экземпляре, возможна доставка отдельных моделей по каталогу, цены варьируются от 100 до 300 тысяч тенге за платье, – говорит Гульсана, которая знает все о свадебных платьях и аксессуарах, ведь за шесть лет ведения своего красивого и особенного бизнеса она освоила не просто деловую сторону вопроса, но и особую психологию невест.

В свадебном салоне GULSANA SAGINOVA bridal каждая невеста найдет именно ее платье для самого важного дня. Здесь же Гульсана и ее команда предложат клиентке к выбранному платью фату, шубки, изысканные аксессуары, бутоньерки и букеты, украшения, причем, как бесплатные, так и модели на разной ценовой диапазон, даже туфли могут подыскать, чтобы наряд невесты был полностью скомплектован.

– Открывала салон сразу же вместе со студией красоты, чтобы невеста могла получить в одном месте и услуги свадебного макияжа, и причесок. Это важно для невесты, чтобы не просто можно было примерить в комфортных условиях понравившееся платье, но и сразу же обговорить образ, – рассказывает наша героиня. – Я

сама работаю с невестой, я визажист со стажем, веду прием наравне с мастерами студии, привлекаю к обслуживанию своих помощниц и мастеров из салона. Мы стараемся, чтобы сервис был полным и на высшем уровне. Рекомендую нашим невестам в день свадьбы приходиться к нам в назначенное время отдохнувшими, в настроении, чтобы здесь провести время с настроен на самый лучший день в жизни. Здесь мы ей предложим вкусный чай, и поговорим с ней, и если есть волнение, обязательно успокоим, учтем все ее просьбы и будем корректировать весь процесс по ее желанию. Мы также настоятельно рекомендуем своим клиенткам прямо из салона отправляться на торжество или в ЗАГС, чтобы сияние образа было максимально в первозданном виде.

– По образованию я инженер-проектировщик, которая нашла себя, вернее, осуществила свою мечту о свадебном салоне. Счастлива, что занимаюсь своим делом, это действительно работа мечты, мой бизнес, где я сама все решаю. Я люблю эту атмосферу свадьбы и торжества и радуюсь, когда невеста выходит от нас во всей красе, – делится Гульсана, приглашая всех девушек города и области в свой замечательный салон, где гарантирован индивидуальный подход и высший сервис обслуживания.

В планах предпринимательницы – расширение салона, новое здание уже строится, где будет еще больше площадей для удобства клиенток, а также цех по пошиву своих моделей. Да, Гульсана намерена создать свой собственный дизайн платьев, идей в голове уже достаточно, не за горами собственный бренд свадебного платья.

– Идти вперед и развиваться в бизнесе – моя цель и уже распланированная по полочкам задача на перспективу. Любимое дело дает мне массу энергии, которую я с удовольствием вкладываю в развитие. И думаю, что каждый, кто горит своей идеей, кто готов работать без усталости, верит в себя и свое дело – добьется успеха, – делится мотивацией наша очаровательная героиня, которая смело и увлеченно добивается успеха в своем красивом бизнесе.





📍 Салон GULSANA SAGINOVA bridal, г.Уральск, проспект Абая, 108

📱 @gulsana_bridal | ☎ +7 777 583 19 91



Алиит Садрарян;

«Всегда верьте в себя!»

НОВАЯ ГЕРОИНЯ НАШЕГО ЖУРНАЛА – ЛИЛИТ САФАРЯН, ВЛАДЕЛИЦА ПОПУЛЯРНОЙ В ГОРОДЕ КОНДИТЕРСКОЙ «БУЛАНЖЕРИ». ФРАНЦУЗСКИЕ ДЕСЕРТЫ «БУЛАНЖЕРИ» – ЛЮБИМЫ МНОГИМИ УРАЛЬЦАМИ, И У ВЛАДЕЛИЦЫ НЕТ ПЛАНОВ ОТКРЫВАТЬ КОФЕЙНЮ, ХОТЯ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ЕСТЬ ДЕСЕРТЫ, ДОЛЖНО БЫТЬ И КОФЕ. НЕТ, ЛИЛИТ ЛЮБИТ ЗАНИМАТЬСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПРОИЗВОДСТВОМ ДЕСЕРТОВ, ЭТОЙ МАГИЕЙ ПИРОЖНЫХ И ТОРТОВ, А ОФИС ОНА ПЛАНИРУЕТ ОТКРЫТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ШИРОКО ПРЕДСТАВИТЬ УРАЛЬСКОМУ БОМОНДУ СЕБЯ ПО СВОЕЙ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИИ. ЛИЛИТ САФАРЯН – ЭНОЛОГ, СОМЕЛЬЕ, СПЕЦИАЛИСТ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ КОУЧ И ТРЕНЕР МАРКЕТИНГ-КУРСОВ.

История жизни Лилит Сафарян – удивительная и вдохновляющая. Девушка родом из Еревана, все ее корни там. В 16 лет она начала работать в отделе алкогольных напитков крупного супермаркета, совмещая ее с учебой в колледже на факультете менеджмента, и в 18 лет возглавила сеть таких отделов по всему Еревану. Девушке так нравилась ее работа, что она вышла в лидеры по заказам из Франции вин элитных сортов. Однажды Лилит под Новый год заказала в свой отдел одно из самых дорогих вин – Petrus и смогла все три бутылки продать. Каждая из них, на минуточку, стоила 10 тысяч долларов. Фирма-поставщик винной продукции оценила интерес Лилит к виноделию, пригласив ее на бесплатную стажировку на виноградники Франции, где она проходила обучение на энолога – человека, специализирующегося на работе с разными видами вин. Как говорят специалисты, энолог – это самая научная профессия в мире вина. Он производит оценку виноградников и почвы, выбирает лучшие сорта растений, выполняет другие работы, направленные на получение напитков высокого качества, повышение экономической эффективности производства.

Головокружительная карьера сулила Лилит впереди не менее яркое будущее: девушка и сама планировала уезжать жить за границу, должно было состояться очередное обучение энолога в Аргентине, но судьба решила по-другому. Встреча с будущим супругом изменила все в одночасье: ереванская армянка вышла замуж за уральского армянина, создалась семья, родилось двое детей.

В Уральске Лилит не смогла долго сидеть дома без дела. Пробовала себя как владелица бутика дизайнерских вещей из Лондона в одном из торговых домов города, но уральская публика неохотно покупала лондонский шик. Пандемия окончательно утвердила Лилит в мысли больше не заниматься продажей одежды.

Девушка изучала местный рынок, чтобы предложить эксклюзивный товар. И придумала: гигантские шоколадные яйца с наполнением и оригинальным оформле-

нием. Открыла страницу в инстаграме, назвав ее «Буланжери», и начала рекламировать свою продукцию. Идея увлекла и принята была на «ура» горожанами. Заказы посыпались отовсюду. Лилит творчески относится к этому таинству и по сей день, для нее процесс изготовления шоколадных яиц из премиального бельгийского шоколада – вдохновение.

И пройдя весь этот путь, Лилит точно поняла, что хочет свою собственную кондитерскую, где будут представлены ее любимые французские пирожные. И на-

звание не пришлось придумывать – «Буланжери» – интернациональное слово всех кондитеров.

– Вкус всех наших французских десертов можно объединить одним выражением – вкус детства. Сейчас мы выпускаем 10 видов пирожных, килограмм стоит 4000 тенге. Мы не оформляем наши изделия ягодами, чтобы это не сказывалось на цене. Для меня важно, чтобы мои пирожные были доступны широкому кругу горожан. Очень вкусно, изысканно и доступно – это про десерты «Буланжери», – говорит Лилит.





Кондитерская работает исключительно на заказ, в планах предпринимательницы выйти со своей сладкой продукцией на крупные городские и загородные рестораны, зоны отдыха, чтобы французские десерты «Буланжери» были представлены повсеместно. Работа в кондитерской налажена, персонал прекрасно справляется со своими обязанностями и совпадает по всем ценностям со своей владелицей. И дальнейшей бизнес-инициативы нашей прекрасной героини – делегирование основных управленческих полномочий в кондитерской и заняться еще одним важным проектом – открытием своего офиса и возвращение к любимой профессии энолога и сомелье.

– Я сотрудничала в свое время с такими мировыми брендами элитных алкогольных напитков, как один из известнейших французских коньячных домов Hennessy, знаменитая французская коньячная фирма Rémy Martin, американский бренд виски Jack Daniel's, бренд традиционного ирландского виски Jameson, у меня есть все соответствующие сертификаты, и все они будут представлены в моем будущем офисе. Планирую обучать винному этикету и вести консультации для рестораторов нашего города, владельцев загородных развлекательных центров, торговых сетей, вести тренинги, консультировать по маркетингу, – делится Лилит.

Наша героиня, рассказывая о своем пути в новом для себя городе, новой стране, благодарит за поддержку и понимание супруга.

– Он – мои крылья, моя главная опора, понимающий меня во всем, лучший муж и папа наших сыновей, – говорит Лилит. – Все мои мечты о своем любимом деле стали реальностью благодаря ему. Всегда я чувствую поддержку своих родителей, которые даже на расстоянии, из Еревана, верят в меня. Также хочу сказать отдельное спасибо своим уральским друзьям, которые очень тепло и по-настоящему меня поддержали с открытием кондитерской, выкупая первые заказы, рекламируя пирожные всему городу. Это дорогого стоит. Для меня очень было важно найти здесь, в Уральске, свой круг общения, вернуться в работу, реализовать свой потенциал профессионала, расти дальше. И я счастлива, что

судьба подарила мне такого супруга и таких друзей в Казахстане. С такой поддержкой ничего не страшно.

Начав свой путь в 16 лет с должности обычного продавца-консультанта и обретя любимую профессию энолога, Лилит Сафарян уверена, что любовь к тому самому своему делу, профессии – двигатель всего. И мечта. Это очень важно уметь мечтать и идти шаг за шагом вперед.

– Меня все мои родные называют большой мечтательницей, – делится наша героиня. – Я согласна. Я такая действительно. И в 16, и сейчас я мечтаю о крупном и не сомневаюсь, что все достижимо. Главное, я же в это верю и знаю, что это будет. Верьте и вы, всегда верьте в себя!



.....
@boulangerie_uralsk



ЗА 25 ЛЕТ ТОО «БОЛАШАК-Т» ПОСТРОИЛО В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ 540 ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ.

С 2014 ПО 2023 ГОДЫ, С МОМЕНТА ЗАПУСКА ДОМОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМБИНАТА, ПРОИЗВОДСТВЕННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «БОЛАШАК-Т» ПОСТРОИЛО 34 9-ЭТАЖНЫХ ДОМА И ОДИН 5-ЭТАЖНЫЙ ДОМ. ЭТО 370 ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ ИЛИ 3750 КВАРТИР. РОВНО СТОЛЬКО СЕМЕЙ СПРАВИЛИ СЧАСТЛИВОЕ НОВОСЕЛЬЕ.

«Болашак-Т» – четверть века в авангарде строительства

25-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ В ЭТОМ ГОДУ ОТМЕЧАЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «БОЛАШАК-Т», ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ В ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ. НА СЧЕТУ КОМПАНИИ – ПОЧТИ ПОЛМИЛЛИОНА КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ПОСТРОЕННОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ШКОЛ, БОЛЬНИЦ, ПОЛИКЛИНИК. ДО 2014 ГОДА ЗДАНИЯ ВОЗВОДИЛИСЬ МОНОЛИТНО-КАРКАСНЫМ СПОСОБОМ (МОНОЛИТНЫЕ КОЛОННЫ И ПЕРЕКРЫТИЯ С ОГРАЖДАЮЩЕЙ КИРПИЧНОЙ КЛАДКОЙ), ВЕЛОСЬ И КИРПИЧНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. С СЕНТЯБРЯ 2014 ГОДА, С ВВЕДЕНИЕМ ДОМОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМБИНАТА, УЖЕ НАЧАЛИ СТРОИТЬ КАРКАСНО-ПАНЕЛЬНЫЕ ДОМОСТРОЕНИЯ. О 25-ЛЕТНЕЙ ИСТОРИИ УСПЕХА КОМПАНИИ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТОО «БОЛАШАК-Т» АСКАР КУЩАНОВ.

Своё начало «Болашак-Т» берёт с ПМК-2 треста «Уральсксельстрой», передвижные механизированные колонны строили в основном в районах области. В 90-ые ПМК приватизировали. Кайдар Жасенович Кошанов, основатель компании, смог найти подрядные работы в КПО б.в., что и сохранило компанию. Начиналось освоение Карачаганского нефтегазоконденсатного месторождения, для рабочих газовых проектов нужны были столовые, общежития. «Болашак-Т» смог заявить о себе, как о компании, строящей качественно, добротно, быстро. Такая репутация позволила предприятию занять лидирующие позиции в стартовавшем в Казахстане строительном буме – возводились сотни тысяч квадратных метров ипотечного жилья, граждане оценили плюсы приобретения квартир в кредит. Аскар Жасенович вспоминает о первом, самом ответственном заказе – 90-квартирном доме по улице Т. Масина, 40 в Уральске.

– К 10-летию Независимости страны началось строительство дома в центре города, квартир там ждали очередники, ветераны, выпускники детских домов, многодетные семьи. А стройка остановилась на 4-ом этаже из-за отсутствия финансирования. Нашей компании предложили довести дом до ума и сдать к приезду президента тогдашний аким региона К.Е. Кушербаев. Сроки сжатые, мы взяли дом в апреле, ключи новосёлам планировалось вручать в сентябре. Надо было срочно



ТОО «БОЛАШАК-Т» – ПИОНЕРЫ ПРОГРАММЫ РЕНОВАЦИИ В РЕГИОНЕ.

ПО ПРОГРАММЕ РЕНОВАЦИИ «БОЛАШАК-Т» БЕСПЛАТНО ПОСТРОИЛО И ЗАСЕЛИЛО 150 КВАРТИР. ПРИЧЕМ, 150 НОВОСЕЛОВ ПОЛУЧИЛИ КВАРТИРЫ РАСШИРЕННОЙ КВАДРАТУРЫ И КОМФОРТНОСТИ. МЕСТНЫЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ПОДВОДИЛИ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ.

приниматься за работу. Все строительные материалы надо было заказать и привезти из Самары. Мы успели всё, вплоть до мельчайших отделочных работ. Такая гордость была за наших строителей!

С 2005 года компания участвовала в программе ипотечного строительства многоэтажного жилья в 6, 9 микрорайонах областного центра. За этот период компания построила 14 домов в городе в рамках

ипотечной программы. При таких объемах работ возник дефицит квалифицированных специалистов, опытные мастера были нарасхват. Тогда в отечественной строительной индустрии и решили вернуться к хорошо забытому старому – домостроительным комбинатам. В цехах комбината собираются целые элементы жилых зданий, от плит перекрытия, готовых лестничных маршей и стеновых панелей. С помощью таких конструкций можно создавать любые архитектурно-планировочные проекты. Рабочие на стройплощадках выполняют только монтажные работы, что позволяет в несколько раз ускорить сроки строительства домов. При растущем спросе на жилье, такое решение стало самым оптимальным в отечественной строительной отрасли.

– Мы изготавливаем изделия, здесь принцип конструктора «Лего». Наш комбинат расположен на площади в 2 гектара, работаем в две смены. Наружные панели, перегородки, балконные плиты – всё можно сделать в ДСК. В ходе работы, когда наши панели уже стали использоваться в возведении домов, мы исправляли недостатки, дорабатывали производство. К примеру, наши дома отличаются очень высокой теплоизоляцией и так далее, – рассказывает Аскар Кушанов.

Сейчас новые дома «Болашак-Т» строят в микрорайоне Акжайык. Здесь будет построено 6 пятиэтажных домов из изделий домостроительного комбината, работы в двух из них уже ведутся. Ещё один крупный проект – по государствен-



ной программе реновации, снос ветхого, аварийного жилья. В районе 31-ой школы компания построит 5 домов, готовые квартиры в них получат и владельцы аварийного жилья, ушедшего под снос. Один дом уже построен, второй планируется сдать до конца года, ещё три – в следующем году.

– Нам рисковать просто нельзя, на кону репутация компании. Если покупателю не понравится качество, то люди просто перестанут покупать наше жильё. В коммерческих проектах площадь 4-комнатных квартир – 130 квадратных метров, 3-комнатных – 100, двухкомнатных – 75, а однокомнатных – 50 квадратных метров. В сезон больших строек у нас на субподряде работают до 200 человек рабочих строительных профессий: проверенные и надёжные бригады электриков, сантехников, штукатуров-маляров, – подчеркивает гендиректор компании.

В Уральске компания возводит не только жилые дома. «Болашак-Т» построила центр искусств имени Кадыра Мырза Али, здания городской многопрофильной больницы, поликлиники №5, здания прокуратуры в райцентре Жымпиты и Каратобе, школ в посёлках Трёкино, Аксуат, Желаетов. В домах «Болашак-Т» новоселье справили и жители нефтяной столицы. В Атырау компания возвела два дома по программе реновации.



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ВСЕХ ЭЛЕМЕНТОВ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ЦЕХАХ КОМБИНАТА ГАРАНТИРУЕТ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЮ ПОСТРОЕННЫХ ТОО «БОЛАШАК-Т» МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМОВ. ТОЛЩИНА ПАНЕЛЕЙ – 350-400 ММ. ИЗ НИХ 180 ММ – ТОЛЩИНА УТЕПЛИТЕЛЯ, КОТОРЫЙ, КАК ТЕРМОС, СОХРАНЯЕТ ТЕПЛО. В ДОМАХ «БОЛАШАК-Т» СНЯТА ПРЕСЛОВУТАЯ ПРОБЛЕМА УГЛОВЫХ КВАРТИР.



В 2022 ГОДУ ТОО «БОЛАШАК-Т» ПОСТРОИЛО ПЯТИЭТАЖНОЕ ОБЩЕЖИТИЕ НА 150 МЕСТ ДЛЯ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖЕЙ ГОРОДА НА ТЕРРИТОРИИ КОЛЛЕДЖА № 2. КОМФОРТНОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕЖИТИЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ – СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ. «БОЛАШАК-Т» ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СОДЕРЖАНИЕ И ОБЛУЖИВАНИЕ ОБЩЕЖИТИЯ, НЕ ПОВЫШАЯ АРЕНДНУЮ ПЛАТУ ДЛЯ СТУДЕНТОВ.

Коснулся наш собеседник и темы архитектурного облика жилых объектов. По его словам, к инновационным методикам в дизайне следует перейти и проектировщикам, поскольку оригинальный и современный дизайн домов – ключевой фактор красоты и уюта города.

По словам Аскара Жасеновича, застройщики вынуждены привозить готовые проекты из-за рубежа. Кстати, сейчас компания в поиске архитектурных новшеств.

Аскар Кушанов считает, что секрет успеха – в труде, профессионализме и правильной мотивации.





KAZBOLTSERVICE – СЕРВИС ВЫСОКОГО УРОВНЯ

ТОО «KAZBOLTSERVICE» – КАЗАХСТАНСКАЯ КОМПАНИЯ, ПРЕДЛАГАЮЩАЯ СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ОТ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕСЕРВИСА ЗАВИСИТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ, СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК И СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ, ПОЭТОМУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ СЕРВИС – ОДНА ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ УСЛУГ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ.



Динамичная команда высококвалифицированных специалистов с солидным опытом и компетенцией вошла в нишу нефтесервиса три года назад и смогла не только наработать опыт, но и потеснить иностранные компании, прочно занявшие местный рынок.

Компания «KazBoltService» была создана в 2020 году Нұртөре Асқарұлы Жауынбаевым. На стартовом этапе предприятие предлагало только гидроиспытания трубопроводов, насосов и другого оборудования, работающего под давлением.

– Ранее сервисные услуги предоставлялись только иностранными компаниями, – вспоминает Нұртөре Асқарұлы. – Первым делом нужно было изучить рынок. Миллиардных инвестиций нам никто не предлагал, поэтому необходимо было рассчитать затраты на оборудование, специалистов

и другие ресурсы. Нужно было нанимать специалистов, обучить их в соответствии с действующими стандартами и нормами. Первые проекты, конечно, были небольшие, к примеру, были испытания нескольких метров трубопроводов. Далее мы набирались опыта, начинали понимать механизм работы, постепенно росли, и уже реализовывали крупные проекты. «Маленьких» проектов не бывает, каждый был важен и значим.

По словам Нұртөре Асқарұлы, нефтеперерабатывающий завод – это целая система, и эффективность её работы зависит даже от самого маленького «болтика», неисправность которого может остановить работу большого механизма.

– Я на Тенгиз пришёл разнорабочим, на первом курсе университета. Изучал я нефтегазовое дело. Уже тогда я поставил цель открыть собственное дело, предо-

ставлять высококачественные услуги нефтесервиса. Начинали работы с гидроиспытаний, сейчас работаем над большими проектами, имеем свою производственную базу, работаем над многими проектами для больших целей. Думаю, что еще много у нас конкурентов на данном рынке, но года через два, три им нас уже будет не догнать. Сейчас с партнёром уезжаем в Германию изучать оборудование на заводе-изготовителе, – делится руководителем компании.

На сегодняшний день в команде ТОО «KazBoltService» работают около 40 местных специалистов. Высококвалифицированный персонал, сплочённость команды, сильный дух, высокий профессионализм, ответственность – отличительные черты коллектива компании. Кроме общих целей в работе, коллектив ТОО «KazBoltService» объединяют и общие интересы на досуге.



К примеру, есть своя футбольная команда, которая успешно участвует в турнирах и спонсируется компанией.

– Миссия нашей компании – это ее философия, качественное предоставление услуг, долгосрочное стратегическое видение бизнеса, ключевые ценности и убеждения, с позиции удовлетворения потребностей клиентов, реализации конкурентных преимуществ, мотивации сотрудников компании. Миссия основана на таких характеристиках компании, которые являются ее сильными сторонами и могут сделать ее успешной на рынке нефтегазовой промышленности. И это не просто амбициозная цель, это продуманная пошаговая стратегия, ведь ТОО «KazBoltService» – одна из немногих компаний, сумевшая достичь больших результатов за столь короткий срок, – обозначает главную задачу компании HR менеджер Асель Калдыбаевна Курмангазиева.

К слову, среди клиентов ТОО «KazBoltService» – внушительный список солидных игроков на рынке нефтедобычи и нефтепереработки Казахстана. Среди них как KPI, Denholm Zholdas, RT Alliance, Petro Kazakhstan, KPS Service, GIANT Goldman Trust, CNCEC, ENERGY Industrial Company и другие.

ТОО «KazBoltService» оказывает большой перечень услуг:

– Контроль болтового соединения. Обслуживание болтовых соединений или, как называют этот сервис, «болтинг». Это неотъемлемая составляющая ремонта и техобслуживания для дальнейшей эксплуатации оборудования в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли, химической, энергетической промышленности. От болтов зависит надёжность соединений. Поэтому перед приемкой конструкций и производится контроль болтовых соединений. Маркировка сланца, затяжка динамометрическими ключами, гидравлическими ключами и методом натяжения болтов.

– Гидростатические пневматические испытания. Один из наиболее часто используемых видов неразрушающего контроля. Проводится для проверки прочности и плотности сосудов, трубопроводов, теплообменников, насосов и другого оборудования, работающего под давлением.

– Водоструйная очистка и промывка водой. Очистка водой под высоким давлением поверхностей и материалов без образования пыли. Используется струйный насос высокого давления мощностью 260 л.с.

– Химическая очистка, промывка. Он позволяет полностью убрать скопившуюся накипь и восстановить нормальную работу отопительной системы. В процессе обработки в трубопроводную систему закачивается кислотный раствор требуемой концентрации, он должен циркулировать несколько часов в прямом и обратном направлении. Скопившиеся в трубах солевые отложения растворяются. Завершающим этапом считается пассивация – обработка трубопровода ингибиторами коррозии. Эти вещества образуют на внутренних стенках трубы защитную плёнку, она предотвращает повторное образование накипи и замедляет коррозию металла.

– Промывка маслом. Загрязнение твердыми частицами – основная причина неисправностей гидравлических контуров со смазочным маслом. Промывка устраняет загрязнение благодаря высокоскоростной перекачке такого же масла в трубопроводах контура. Турбулентный поток в сочетании с высокой скоростью уносит загрязненные частицы в систему фильтрации проточного блока.

– Промывка герметичности (гелий, азот). Контроль герметичности или поиск течи – обязательная процедура. Испытания проводятся при вводе в эксплуатацию на любом трубопроводе или технологической системе во время строительства новой установки или оборудования. Выявляются течи, трещины, «непровары», прожоги в сварных соединениях и метал-

В КОМПАНИИ ПОДЧЕРКИВАЮТ, ЧТО У КЛИЕНТОВ ЕСТЬ ПЯТЬ ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ИМЕННО ТОО «KAZBOLTSERVICE»

- ★ Техника безопасности. Главная ценность – люди. В компании неукоснительно соблюдают принципы обеспечения безопасных условий труда.
- ★ Гарантия качества. Вся работа выполняется с учетом методологии и технологий, предъявляемых к работам.
- ★ Комплексный подход. Специалисты компании предлагают оптимальное решение и методику.
- ★ Эффективность. Здесь всегда находят лучший подход к решению задачи с точки зрения экономической эффективности и экологической безопасности.
- ★ Квалифицированный персонал. Работники компании – высококвалифицированные, образованные и ответственные люди, прошедшее обучение и имеющие необходимые допуски.

лических материалах. При испытаниях используется оборудование, приборы и материалы, соответствующие всем требованиям.

– Продувка воздухом и сушка. Это делается для удаления частиц, ржавчины, пригоревшего материала и остатков сварки, песка в паровых системах. Процедура минимизирует издержки и затраты перед вводом в эксплуатацию.

– Обработка на месте (фланцевая облицовка, резка труб). Часть элементов труб требуют профилактики, ремонта. Эти работы проводят с учетом расчетов напряжения на фланце, коэффициентов смазки, типов прокладок и нагрузок

болтов. Специалисты затягивают любое болтовое соединение для целостности механического соединения. В работе используется сертифицированное оборудование с соблюдением техники безопасности.

– Внутренний осмотр. Процесс осмотра с помощью минивидеокамеры высокого разрешения, вставляемой в наконечник гибкого волоконно-оптического кабеля. Это позволяет оператору мониторить ход работы камеры в режиме реального времени. Используются мощные светильники для выявления любых повреждений.

– Покраска, пескоструйная обработка.

После обработки проводится покраска. Именно таким образом обеспечивается лучшее сцепление краски с металлоконструкцией. При очистке остатков краски, ржавчины, жировых пятен перед покраской используются современные технологии и оборудование.

ТОО «KazBoltService» проводит также обучение персонала по гидротесту, обеспечению болтовых соединений. Заказчики могут нанять профессиональную команду инструкторов для обучения собственного персонала.

Впереди у компании грандиозные планы, и девизом команды сегодня стал лаконичный слоган «Только вперед!».



📍 г. Атырау, улица Жарбосынова, 5, БЦ «City Park»

☎ +7 702 027 51 60, +7 702 197 63 26

ОСНОВА УСПЕХА – ТРУДОЛЮБИЕ. В ЭТОМ УВЕРЕН ДИРЕКТОР ТОО «ERQANATGROUP» МЕЙРАМБЕК АХМЕТОВ, ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ЦЕНУ ТЯЖЕЛОМУ КРЕСТЬЯНСКОМУ ТРУДУ ПОЗНАЛ ЕЩЕ В 9 КЛАССЕ. ПРОЙДЯ ПУТЬ ОТ ПРОСТОГО СЕЛЬСКОГО ПАРНЯ ДО РУКОВОДИТЕЛЯ БОЛЬШОГО РАЗНОПРОФИЛЬНОГО ТОВАРИЩЕСТВА, МЕЙРАМБЕК ЕРБУЛАТОВИЧ ТОЧНО ЗНАЕТ, ЧТО МОЛОДЫМ ПАРНЯМ, СТАВЯЩИМ ЦЕЛЬ ВСТАТЬ НА НОГИ, ВЗЯТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОЮ СЕМЬЮ, НУЖНО БЕЗ УСТАЛИ РАБОТАТЬ, НЕ ЖАЛОВАТЬСЯ НА СУДЬБУ, А САМИМ КОВАТЬ СВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ.

Мейрамбек Ахметов: «Секрет успеха – в трудолюбии»

Родом Мейрамбек Ербулатович из Бокейординского района, где прошло все его детство и школьные годы. В семье, рано оставшейся без мужчины-кормильца, пятерых детей поднимала одна мама. Потеря супруга и отца совпала с депрессивными девятнадцатилетними годами, когда разруха в экономике страны ударила по каждой семье.

– Было очень трудно, не было работы, не было денег, и чтобы сохранить оставшуюся от отца скотину, поехал на точку пасти скот. Окончил тогда я 9 классов, два года работал скотником, ухаживал за десятком голов КРС – самый главный капитал нашей семьи на тот момент. Экстерном окончил 11-ый класс и приехал в Уральск поступать в сельхозинститут, – вспоминает наш герой свою трудовую юность.

Долго учиться не пришлось, нужно было работать, зарабатывать на жизнь.

Мейрамбек Ербулатович отмечает, что, будучи самым младшим среди четырех братьев и одной сестры, он всю молодость и даже сейчас всегда прислушивается к мнению старших. А тогда, в молодости, именно советы старших братьев помогли понять главное – трудиться так, чтобы зарабатывать и кормить свою семью, помогать матери, друг другу, быть вместе всегда и интересы семьи ставить выше всего.

– Институт пришлось оставить. В Аксае три года работал в иностранной компании водителем автобуса. Потом старший брат Асылбек начал арендовать КамАЗы и перевозить ГСМ. Я тоже приобрел старый КамАЗ, отремонтировал его и начал ездить также рядом с братом на перевозке горючего. Так в 2003 году начался наш бизнес, который впоследствии вырос до большого ТОО «Казавоттрейвл» по перевозке ГСМ с современным автопарком и европейскими стандартами по транспортировке горюче-смазочных материалов, – рассказывает собеседник.

По словам Мейрамбека Ербулатовича, рядом со старшим братом Асылбеком он набирался жизненного опыта, вырос под его опекой, формируя и свое видение жизни, своего предназначения. Все свои успехи в бизнесе наш герой связывает именно со старшим братом и благодарен ему за наставниче-

ство и поддержку. В 2021 году братья создали ТОО «ErQanatGroup», дав ему очень символическое название.

– Отца не стало очень рано. И когда думали, какое название дать своему детищу, решили, пусть имя отца будет увековечено в названии нашей фирмы. Все четверо мы выросли достойными людьми, мы друг за друга горой, помогаем во всем и переживаем искренне за семью каждого из братьев и нашей любимой сестры. Назвали товарищество «ErQanatGroup», сыновья Ербулата, его два крыла, и это название во многом помогает и обязывает нас развивать наш бизнес. Сейчас старший брат Асылбек Ербулатович работает в Астане, у него свой бизнес.

В мае 2021 года братья решили начать новое направление в своей деятельности – открыли крестьянское хозяйство в Шынгырлауском районе, взяв в аренду 7,5 тысячи гектаров пастбищных земель, выращивают казахскую белоголовую породу КРС, есть стадо лошадей, отара едильбаевских овец. Подошли основательно к постройке фермы, домов для скотников, всех баз для поголовья КРС и МРС.

– Исконная наша деятельность, к которой мы давно хотели вернуться. И сейчас я в основном занят развитием хозяйства. За два года увеличили породный молодняк с 300 до 750 голов. Наша цель – довести маточное поголовье до 1000 голов. Строим сейчас откормочную площадку, по завершении работ начнем принимать скот из близлежащих хозяйств и населения, в целом по всему району на откорм, – рассказывает руководитель КХ. – Есть своя техника, ведем заготовку кормов для поголовья, многолетние травы сеем, полный курс агротехнологии выполняем. План в КХ один – развиваться и увеличивать поголовье, растить хороший породистый скот и укреплять свое хозяйство экономически. Весомую поддержку фермерам оказывает государство, хорошо помогает и племенная Палата казахской белоголовой породы.

В планах Мейрамбека Ербулатовича передать бразды правления своему 20-летнему сыну. Сейчас он его обучает всему, что сам знает, и науку жить своим упорным трудом передает сыну. Признается, раньше братья учили и помогли

состояться в жизни, сейчас ему важно, чтобы его сын стал крепким мужчиной, хозяйственником, ценил труд и умел зарабатывать своим умом и трудом. Этому же он учит и троих младших своих детей, как и тому, в их большой семье – со всеми братьями и сестрами – детьми четырех братьев Ахметовых, они родные по крови и всегда должны быть одной семьей.

– Наши родители были единственными детьми своих родителей, поэтому сейчас мы учим своих детей быть одной большой семьей, во всем, всегда помогать и поддерживать друг друга, общаться, дружить и достойно продолжать династию Ахметовых. 5 декабря нашей маме исполнилось 75 лет. И в честь этой знаменательной даты мы провели большое торжество, на котором собралась вся наша большая семья, дети и внуки нашей любимой мамы. Мы всей своей жизнью в неоплатном долгу перед ней и очень были рады провести такое торжество в ее честь, – делится наш герой.

Жить в труде – это выбор, непростой и беспокойный, говорит Мейрамбек Ахметов.

– Начал работать с 15 лет. И сейчас у меня нет практически свободной минуты. На ногах по 20 часов в сутки, четыре раза в неделю я проверяю дела в хозяйстве, два дня курирую дела в городе в офисе, постоянно занят мыслями о бизнесе. С молодости братья учили, что надо меньше спать, больше делать, чтобы жить хорошо. Это формула со мной и сейчас, – делится Мейрамбек Ербулатович, призывая молодежь следовать его примеру. – Поэтому не понимаю, честно, тех молодых ребят, которые много спят. В молодости столько сил и энергии, что жалко это время просто спать. Надо работать. И есть сейчас много хороших предложений для молодых, просто не все готовы трудиться сутками. А жаль, ведь пока ты молод, можешь все познать, все на своем опыте узнать, чтобы к 30 годам прийти уже с багажом знаний и умений, быть конкурентным на рынке труда. Этого я бы пожелал молодым ребятам, не ленитесь, работайте, показывайте себя. Нам тоже никто ничего готового на блюдечке не преподнес, мы добивались всего сами, прошли путь от скотников, водителей до руководителей фирм своих. И это вполне реальная история, было бы желание расти и развиваться.

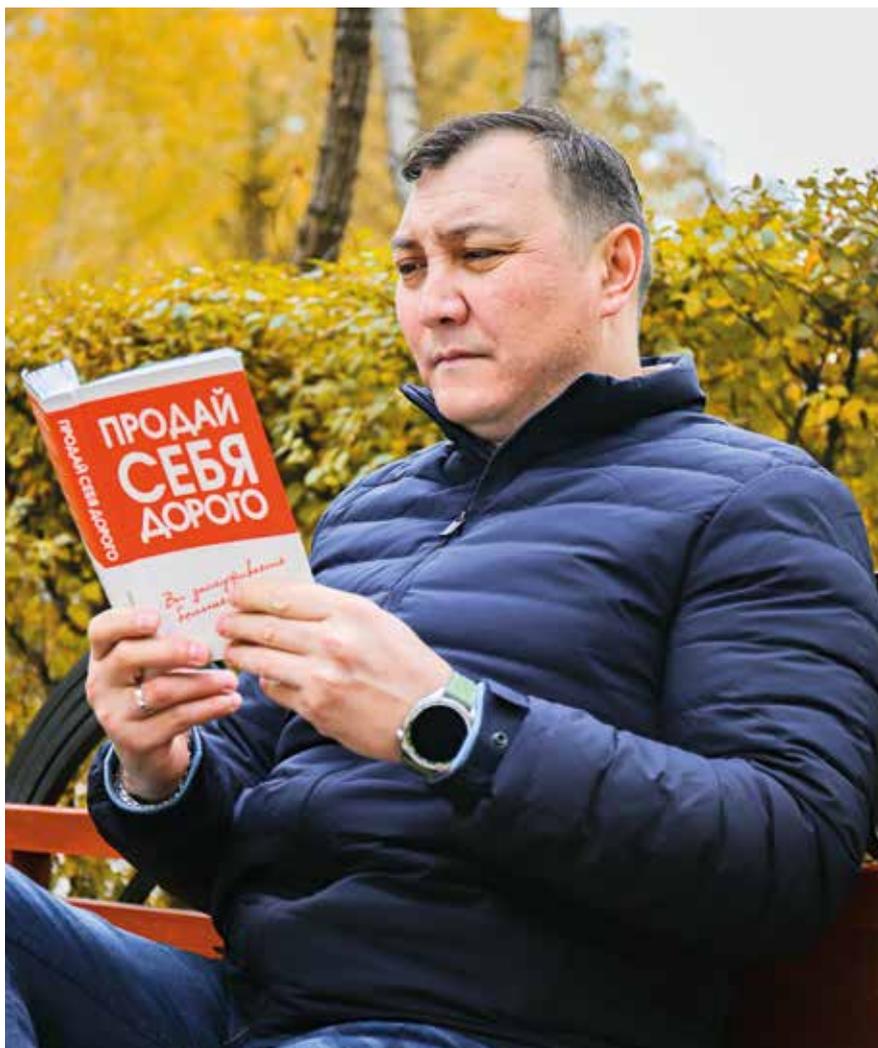


Рустем Бисалиев: «Не теряйте из виду цели, которые вас вдохновляют»

«Все в руках человека и все-то он мимо носу пронесит, единственно от одной трусости».
Ф. М. Достоевский
«Преступление и наказание»



– ЕСЛИ ВЫ НЕ ОТВЛЕКАЕТЕСЬ ОТ СВОИХ ЦЕЛЕЙ И ИДЕТЕ К СВОЕЙ МЕЧТЕ, ВЫ ПРИДЕТЕ К ЛИЧНОСТНОМУ РОСТУ И САМОРЕАЛИЗАЦИИ. ПОМНИТЕ, ЧТО НУЖНО ОСТАВАТЬСЯ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫМ, СТОЙКИМ, УМЕТЬ АДАПТИРОВАТЬСЯ К ТРУДНОСТЯМ НА ПУТИ И НИКОГДА НЕ ТЕРЯТЬ ИЗ ВИДУ ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ВАС ВОДОХНОВЛЯЮТ. ПРОДОЛЖАЙТЕ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, ДАЖЕ КОГДА СТАЛКИВАЕТЕСЬ С ТРУДНОСТЯМИ, И ВЕРЬТЕ В СВОЮ СПОСОБНОСТЬ ВОПЛОТИТЬ СВОИ СТРЕМЛЕНИЯ В РЕАЛЬНОСТЬ, – ГОВОРИТ НАШ НОВЫЙ ГЕРОЙ РУСТЕМ БИСАЛИЕВ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЛОГИСТ, ДИПЛОМИРОВАННЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ КОРОЛЕВСКОГО ИНСТИТУТА ЛОГИСТИКИ И ТРАНСПОРТА CILT.



Рустем Бисалиев – человек, как сейчас принято говорить, «self-made». Он родился в Махамбетском районе Атырауской области, окончил школу-гимназию. Он – выпускник Атырауского Университета Нефти и Газа по специальности «инженер-механик».

Рустем начал свою карьеру, работая на складе, а сейчас возглавляет отдел логистики и грузоподъемных операций в крупной нефтегазовой компании. Вместе с супругой он воспитывает четверых детей. Именно обеспечение качественного образования для своих детей стало причиной переезда семьи из Атырау в Астану три года назад.

Рустем работает в сфере логистики уже 16 лет, сумел построить профессиональную карьеру и по сей день продолжает повышать свою квалификацию, обучаясь в том числе и у международных экспертов. Одним из таких эффективных образовательных проектов для нашего героя стал университет Almaty Management University MBA, где он получит диплом магистра делового администрирования. Программы MBA, которые предлагает AlmaU, помогают переосмыслить жизнен-

ную позицию и дать новый старт саморазвитию. В процессе обучения слушатели начинают по-новому воспринимать свой бизнес (не только через призму прибыли), процессы в нем, отношения в коллективе, учатся быть вдохновляющим лидером, а не просто начальником. Большое внимание в MBA уделяется личностному развитию руководителя или владельца компании, так как от уровня самоменеджмента, умелого общения, экономического мышления зависит успех его деятельности.

– Я пока не занимаюсь бизнесом, последние два года на работе я занимаюсь крупными проектами в области снабжения и логистики. Наш отдел называется “Директорат Новых Проектов”, мы строим новые заводы, в основном для увеличения добычи нефти и газа, и модифицируем существующие объекты. Мы перенимаем лучшие отраслевые практики. От компании я был зачислен на учебу в CILT – Королевский Институт Логистики и Транспорта, где проучился более года и получил международный диплом. Это очень хорошая мотивация и возможность карьерного





роста. Знания здесь даются шаг за шагом, в специально разработанных модулях. В зарубежных компаниях все бизнес-процедуры оттачиваются по пунктам, и мы здесь тоже внедряем эту систему. CILT сыграла важную роль в развитии моей карьеры, постоянно предоставляя ценные ресурсы, рекомендации и поддержку. Я всегда стремился совершенствовать навыки в своей области, и CILT был для меня постоянным источником мотивации и знаний. Преимущества и возможности, предоставляемые институтом, не имеют себе равных, открывая двери для обширной сети профессионалов и обширных ресурсов для достижения успеха в сфере логистики. Я от всей души рекомендую всем, кто работает в логистической отрасли, присоединиться к CILT. Преимущества членства в CILT неоценимы и позволяют людям преуспеть в выбранной ими карьере. Как недавно назначенный дипломированный член CILT я очень горжусь тем, что эта честь является кульминацией многолетней напряженной работы и самоотверженности, – говорит Руستم.

Вместе с профессиональным, карьерным подъемом Руستم пережил и личностную трансформацию. Процесс перемен стартовал в ковидный карантин. В полугодовые вахты он начал читать книги. Читал

как известные произведения классиков, так и современные мотивационные обучающие книги. Особое впечатление на нашего героя произвели «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови,

американского консультанта по лидерству и управлению жизнью.

– Я бы посоветовал всем прочитать эту книгу Кови. Знаете, те, кто читал Абая, говорят, что произведения поэта и просве-





тителя, особенно его «Слова назидания», – это настольная книга жизни. В них содержатся ответы на многие вопросы. И у Кови тоже самое, – рассказывает Рустем. – Это просто кладезь знаний, как база, где собрана самая необходимая информация, в том числе по бизнесу, психологии и самопознанию. Также рекомендую книгу «Мужчина и женщина» Михаила Литвака. Я многое понял о воспитании детей и семейных отношениях. Часто в повседневной жизни мы перестаем обращать внимание на себя, не обращаем внимания, что проявляется агрессивность, тревожность, можем быть вспыльчивыми. Книги учат нас, что это сигнал, который, если вовремя не принять меры, перерастет в депрессию или выгорание.

– Несмотря на все трудности и проблемы, нужно стремиться обрести внутреннюю гармонию, счастье и духовное здоровье, – продолжает наш герой. – Я стал больше внимания уделять своим детям и супруге, потому что в их глазах я видел отражение себя прежнего. Ведь мы переехали в столицу ради наших детей, ради их будущего. Мой психолог объяснил мне, что дети бессознательно повторяют своих родителей, поэтому нам стоит стремиться стать лучше, стать счастливыми и здоровыми. Я отказался от алкоголя и сигарет, от времяпрепровождения в шумных компаниях, в развлекательных заведениях. Я считаю, что каждый должен сам найти свое счастье через жизненный опыт, книги, тренинги, духовное развитие.

Рустем Бисалиев отмечает, что обучение в AlmaU дает очень многое. Здесь слушатели получают навыки общения, делового администрирования, маркетинга, достижения целей.

– Раньше я не решался выступать, чувствовал себя скованно, и на рабочих встречах не всегда мог донести свою мысль до коллег. Общаясь с духовно богатыми, образованными людьми, ты развиваешься сам, приобретаешь новые навыки, становишься более уверенным в себе, строишь свои карьерные цели.

Кроме того, я убедился, что если работа не является источником саморазвития и вдохновения, то ее нужно бросать, – делится своими выводами Рустем. – Одной из моих целей/достижений в этом году было научиться играть в бильярд. Что послужило движущей силой, мотивацией для достижения цели – я давно хотел научиться, в процессе игры я переосмыслил значение игры в бильярд в моей жизни. Я понял, что бильярдное поле – это как моя жизнь, выбор шаров (легкий, трудный), поведение во время игры (уверенность, напористость или наоборот) – это мое поведение в жизненных ситуациях. Отработка сложных ходов и получение результата дает мне уверенность в том, что я смогу добиться лучших результатов и в других сферах своей жизни, какими бы сложными они ни были.

Сейчас Рустем Бисалиев занимается наставничеством, передавая свои знания и практические навыки людям. Его девиз – «Не сдаваться!». Он уверен, что успех сладок, когда он заслужен, а невыполнимых задач не существует.





Кама Мусина: «Секрет успеха «Батыс Дент» – в доверии пациентов»

НАША НОВАЯ ГЕРОИНЯ – ОСНОВАТЕЛЬНИЦА СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «БАТЫС ДЕНТ», ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ С 28-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ КАМА АСКАРОВНА МУСИНА. БУДУЧИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВРАЧОМ, БЕСКОНЕЧНО ЛЮБЯЩИМ СВОЮ СЛОЖНУЮ РАБОТУ, А ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ СТАВШАЯ ВСЕГО СЕМЬ ЛЕТ НАЗАД, ОНА НИКОГДА ДО ЭТОГО ДНЯ НЕ ДАВАЛА ИНТЕРВЬЮ, РЕКЛАМУ НЕ ЗАКАЗЫВАЛА. ОНА ПРОСТО ДЕЛАЛА СВОЮ РАБОТУ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ, И ПАЦИЕНТЫ ШЛИ К НЕЙ САМИ, ПРИЧЕМ, НЕ ПРОСТО ИЗ НАШЕГО ГОРОДА, К НЕЙ КЛИЕНТЫ СПЕЦИАЛЬНО ПРИЕЗЖАЮТ ИЗ МОСКВЫ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, САМАРЫ, ОРЕНБУРГА, АЛМАТЫ, АСТАНЫ И МНОГИХ ДРУГИХ ГОРОДОВ.

Сегодня Кама Аскарровна, впервые за свою большую практику, раскрывает свой секрет успеха читателям нашего журнала.

А секрет прост – Кама Аскарровна 20 лет подряд работала в лучших клиниках города и всегда пользовалась большим уважением и доверием у своих пациентов, став для многих своих постоянных клиентов семейным стоматологом. В ее профессиональном багаже тысячи сложных случаев,

в которых она смогла помочь. И сегодня, будучи руководителем сети клиник, она продолжает лечить и консультировать, постоянно повышая свою квалификацию. И в свой рабочий кабинет, который оборудовали по настоянию супруга, Кама Аскарровна заглядывает нечасто: ей привычнее быть с пациентами и лечить, любит она рядом с коллегами побыть, поговорить неформально и понаблюдать за работой врачей своей клиники.

– С самого раннего возраста мечтала стать врачом-терапевтом, как моя любимая тетья, и после окончания школы в селе Котельниково тогдашнего Тайпакского района поехала поступать в Алматинский медицинский институт. Не поступила, но от своей мечты не отступила, и после медучилища выбрала стоматологическое отделение мединститута. Это было самое верное решение в моей жизни, ведь без стоматологии, своей работы, без пациентов я себя





просто не представляю, – говорит наша героиня, известная в профессиональных кругах стоматологов как врач-универсал, которая может помочь в лечении и взрослым, и детям. Причем, многие ее авторитетные коллеги-стоматологи своих детей направляют именно к Капе Аскарарвне, доверяя ей самое ценное.

Профессиональную карьеру Капа Аскарарвна начала в городской клинике детской стоматологии, пять лет посвятив лечению маленьких пациентов и став в этом деле большим специалистом. Это она считает самым большим везением в профессиональном плане, потому что наработанный там опыт позволил позднее стать профессионалом с большой буквы. Потом судьба привела ее в крупнейшую частную стоматологическую клинику, где врача Мусину посадили на смешанный прием пациентов, что еще больше закалило ее как специалиста, и она еще больше выросла в плане клинического опыта.

Спустя пять лет работы врач Мусина решает перейти в другую частную клинику, которая только начинает свою работу. Там Капа Аскарарвна проработала десять лет, став большим мастером в своем деле, к которому шли пациенты, которому доверяли, которому были благодарны за качественное лечение.

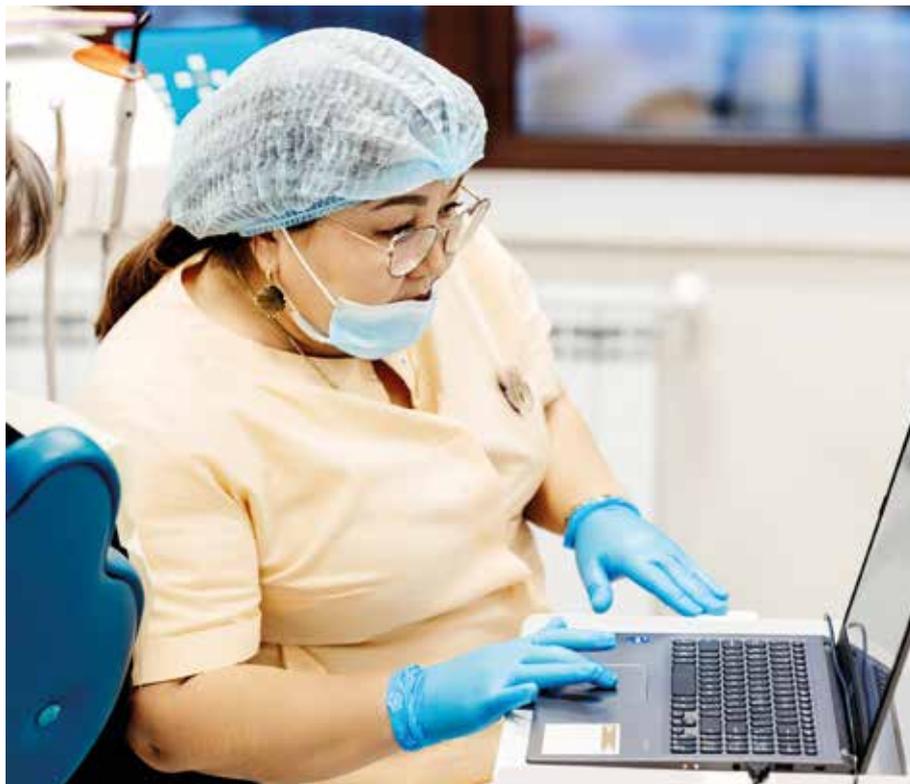
И кто знает, может и не решилась бы она на собственную клинику, спустя 20 лет блестящей работы врачом-стоматологом, если бы в один прекрасный весенний день 2016 года, узнав, что коллега продает

действующую клинику в 4 микрорайоне, не загорелась бы идеей купить ее и начать свое дело.

– Не могу объяснить, но я действительно очень сильно захотела купить эту клинику, хотя денег на покупку не было, но желание было настолько сильное, что я сна даже лишилась. И супруг поддержал меня, мы продали свою квартиру, автомобиль, чтобы приобрести клинику, остаток суммы еще в рассрочку на год договорились, – вспоминает наша героиня. – Потом оборудование закупили опять же в рас-

срочку, сделали ремонт и начали работать с 24 июня 2016 года, выбрав название клиники «Батыс Дент». Два года я сама и нанятый врач вели прием. Благо, запись всегда была полной, пациенты мои пришли ко мне сразу же, узнав, что я открыла свою стоматологию. С 9 утра до 9 вечера мы принимали пациентов, трудились так, что иногда от усталости себя не помнили. Но за два года такой напряженной и интересной работы мы с супругом смогли окупить все затраты, купить себе и родителям жилье, все это время мы жили на съемной





каровна проверяет очень придирчиво. И очень гордится тем, что создала коллектив профессионалов, также любящих свою профессию, как она сама.

Начав после 20 лет профессиональной деятельности свой самостоятельный предпринимательский путь, Кама Аскарровна Мусина за семь лет выросла как руководитель и бизнесумен, выйдя с двух установок-кресел на уровень сети клиник с коллективом в 20 человек и солидными финансовыми результатами.

– Очень благодарна супругу Талгату, который во всем меня поддерживал, делил со мной все риски и ответственность, помогал и вдохновлял, верил и верит в меня безусловно, нашим детям, которые гордятся успехами мамы и папы, – говорит Кама Аскарровна. – Думаю, что именно так и должно было быть, чтобы в свой бизнес я пришла, состоявшись как врач, как профессионал, как супруга и мама. Всегда мотивируюсь следующими словами в своей жизни, в любой ситуации: «Все, что ни делается, все к лучшему», и это действительно так. Доверяюсь полностью воле Всевышнего, знаю, что он ведет меня, помогает во всем. Если говорить о секрете успеха, то в моем случае, думаю, он в доверии пациентов ко мне, как к профессионалу, двадцать с лишним лет практики и опыта имеют значение. И поэтому хотела бы подчеркнуть, что в каждом деле, я уверена, нужно быть профессионалом с большой буквы, тем более в стоматологии и медицине в целом. А начинать свое дело можно в любом возрасте, главное этого очень сильно захотеть и работать в полную силу, с ориентиром на качество и на пациента.

квартире с тремя детьми, наладить быт. В 2021 году мы выкупили однокомнатную соседнюю квартиру и расширили клинику еще на два кабинета.

Спустя два года судьба, опять подчиняясь жгучему желанию Камы Аскаровны идти вперед, предоставляет возможность в красивейшем ЖК нашего города приобрести через фонд «Даму» в кредит помещение в 300 квадратов. И после 8 месяцев ремонта и закупки оборудования в еще один кредит в коммерческом банке открыть в декабре прошлого года новую суперсовременную клинику.

– Это, действительно, клиника моей мечты, с дизайнерским ремонтом, с современным оборудованием, где все продумано до мелочей и созданы шикарные условия, как для пациентов, так и для персонала. Мне важно, чтобы сервис был на высшем уровне, чтобы с порога пациенты окунались в атмосферу уюта и профессиональной заботы, – говорит Кама Аскарровна, которая даже на открытие новой клиники не приглашала гостей и не заказывала рекламу, и не ожидала, что столько благодарных пациентов придут сами поздравить с началом работы. – Это было очень приятно, не скрою, было море цветов, и первые же отзывы наших гостей

воодушевили меня, мой коллектив врачей и ассистентов.

Сеть клиник «Батыс Дент» предлагает весь спектр стоматологических услуг на современном оборудовании и на самых лучших материалах: терапия, хирургия, имплантация, ортопедия, детский прием. Прием ведут семь врачей-стоматологов с высшим образованием, молодые и очень грамотные врачи, профессиональные и человеческие качества которых Кама Ас-



📍 Уральск, Кадыр Мырза Али, 16, ☎ +7 771 40 50 559 | Уральск, 4 микрорайон, дом 4А, ☎ +7777 40 50 559

batysdent25@gmail.com | 📧 batysdent.uralск



Всеобщее декларирование в Казахстане в 2024:

кому и как придётся отчитываться о доходах?

КОЛЛЕКТИВ «ДОМ БУХГАЛТЕРА» ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЕХ С НАСТУПАЮЩИМ 2024 ГОДОМ, ЖЕЛАЕТ ПРОЦВЕТЕНИЯ И ВОПЛОЩЕНИЯ В ЖИЗНЬ ВСЕХ ПЛАНОВ, ПУСТЬ НОВЫЙ ГОД ПОДАРИТ МНОГО ПОВОДОВ ДЛЯ РАДОСТИ И СЧАСТЛИВЫХ МОМЕНТОВ. КАК ИЗВЕСТНО, С НАСТУПЛЕНИЕМ НОВОГО ГОДА ГРЯДУТ ПЕРЕМЕНЫ В ОТНОШЕНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, И СЕГОДНЯ БОЛЕЕ ПОДРОБНО ХОТЕЛОСЬ БЫ ПОГОВОРИТЬ О ВСЕОБЩЕМ ДЕКЛАРИРОВАНИИ В 2024 ГОДУ.

Одной из важных задач государства является четкое и грамотное управление налогообложением, так как именно от уровня организации данного процесса зависит эффективность налоговой политики страны. Целью перехода к всеобщему декларированию является создание системы эффективного контроля доходов и имущества физических лиц для борьбы с теневой экономикой и коррупционными проявлениями, а также усиление роли государства в обеспечении сбора налогов и других обязательных платежей в бюджет.

– Кто обязан предоставить декларацию в 2024 году?

– Для начала отметим, что всеобщее декларирование приостановлено до 01 января 2025 года, но внедрен поэтапный переход, и с января 2024 года вступает в силу 3 этап, где под всеобщее декларирование попадают:

1. Руководители, учредители юридических лиц и их супруги, а также
2. Индивидуальные предприниматели и их супруги.

– Какие формы деклараций обязаны предоставлять руководители/учредители ИП/ТОО и их супруги?

– В первый год вхождения в систему всеобщего декларирования необходимо 1 раз представить Декларацию об активах и обязательствах по форме 250.00

В декларацию об активах и обязательствах необходимо включить:

- * наличие в иностранном государстве движимого и недвижимого имущества;
- * деньги на банковских счетах в иностранных банках;

- * доля участия в уставном капитале юрлица, созданного за пределами Казахстана;

- * наличие ценных бумаг, инвестиционного золота, денег свыше 10 000 МРП и т.д.

Эта форма представляет собой «входящий остаток» средств и имущества лица на дату вхождения в систему декларирования. Она представляется для фиксации накопленных активов и обязательств на дату вхождения в систему. При этом в базе налоговой уже имеются сведения о недвижимом имуществе и транспортных средствах на территории РК. Поэтому отражать их в декларации не нужно. Указывается только имущество за рубежом (при наличии).

В последующие годы сдается «Декларация о доходах и имуществе» формы 270.00, и в нее включаются сведения о полученных за год доходах и приобретенном за год имуществе: сведения о полученных за год доходах, налоговые вычеты, ценные бумаги, деньги в иностранных банках свыше 1 000 МРП, приобретенное или реализованное имущество и т.д., а также источники приобретения.

Сроки предоставления деклараций.

«Декларация об активах и обязательствах» формы 250.00 и «Декларация о доходах и имуществе» формы 270.00 представляется по месту жительства(пребывания):

1) в случае представления на бумажном носителе – не позднее 15 июля текущего года, в котором возникло обязательство по представлению декларации;

2) в случае представления в электронном виде – не позднее 15 сентября текущего года, в котором возникло обязательство по представлению декларации.



@DOM_BUKHALTERA

За подробной информацией и индивидуальной консультацией можете обратиться:

☎ +7 771 217 47 38, +7 701 755 18 00 | 📧 dom_buhgaltera



Марат Есенов: «Моя цель – быть на страже интересов призывников»

С ЦЕЛЬЮ СОДЕЙСТВИЯ ПРИЗЫВНИКАМ, ЗАЩИТЫ ИХ ИНТЕРЕСОВ, ФОРМИРОВАНИЯ У НИХ ПРАВИЛЬНОГО И ПОЗИТИВНОГО ВОСПРИЯТИЯ СЛУЖБЫ В КАЗАХСТАНСКОЙ АРМИИ В РЕГИОНЕ СОЗДАН ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД «БУДУЩИЙ ВОЕННЫЙ». ЕГО ЗАДАЧА – ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ПРИЗЫВНИКОВ-ПАТРИОТОВ СВОЕЙ СТРАНЫ ДЛЯ СЛУЖБЫ В РЯДАХ ВООРУЖЁННЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.

Учредитель общественного фонда «Будущий военный», эксперт в области военного дела Марат Есенов рассказывает о миссии фонда, задачах и целях на перспективу.

Детство Марата Есенова прошло в военном городке Петропавловск-Камчатский 50, на базе подводных лодок. Родители были военными моряками, и другого будущего, кроме как карьера военного, наш собеседник для себя даже не представлял. Отец родом из Красноярска, мать из ЗКО, из маленького села в ныне Казталовском районе. Встретились они в Хобдинском районе Актюбинской области, вместе перебрались служить на Камчатку. В 90-х, с выходом отца на пенсию, семья переехала в Западно-Казахстанскую область, в посёлок Янайкино.

Развал Советского Союза несколько подкорректировал планы Марата Владимировича, но целей не изменил. После окончания школы он поступил в Алматинское Высшее Общевоинское командное училище имени маршала Советского Союза И.С.Конева, сейчас это военный институт сухопутных войск ВС РК имени Сагата Нурмагамбетова. После его успешного окончания в 2000-м году началась военная карьера Марата Есенова. По распределению он попал в воинскую часть специального назначения. Служил на военной кафедре, в управлении регионального командования «Запад» в Атырау, с 2008 года – в департаменте по делам обороны. По карьерной лестнице прошёл через все должности командного состава в местных органах военного управления. Почти три года был заместителем начальника по призыву, столич-

ного департамента по делам обороны. Сам Марат Владимирович считает, что годы службы в департаменте позволили наработать огромный опыт в области НВП, подготовке военных специалистов, отборе кандидатов в военные учебные заведения и призывной работе. Самое главное, отмечает он, раскрыть личностные особенности призывника, помочь ему успешно адаптироваться к воинской службе.

Идея помогать призывникам и их родителям появилась три года назад.

– Такие организации уже работали тогда в Астане и Алматы, и мне пришла идея открыть консультативный кабинет. Но я постоянно откладывал, занимался перегонем автомобилей, пригонял их из России, Грузии, ОАЭ. Ко мне постоянно обращались друзья, их дети за консультацией, и это занимало много времени. Мой друг, известный в регионе адвокат, помог мне открыть общественный фонд «Будущий военный». Свою задачу я видел в том, чтобы заниматься военно-патриотическим воспитанием молодых людей, которым предстоит пополнить ряды Вооружённых сил страны. Я, как и все казахстанцы, хочу, чтобы наша армия была боеспособной, сильной, состоящей из физически и морально здоровых ребят, – рассказывает Марат Есенов.

Основатель общественного фонда внёс поправки в Устав организации, добавив юридическую помощь призывникам. По его словам, в неполных семьях мальчики растут без мужского воспитания и примера, кроме того, находят под гиперопекой матерей, бабушек. Часто молодые люди, выросшие в таких

условиях, бывают не готовы к жесткой армейской дисциплине и правилам, физическим нагрузкам.

– Одно из направлений нашей работы – оказание правовой помощи. Я считаю, что нужно вести разъяснительную работу, рассказывать об армии, готовить ребят, войти в доверие. Я хочу создать такое звено между призывником и военкоматом. Есть ребята, у которых реальные проблемы со здоровьем. Часто это плоскостопие, сколиоз, патологии ЖКТ, сердечно-сосудистой системы, проблемы со зрением. К тому же, часто молодые люди скрывают слабость, неготовность к физическим нагрузкам. Бывают расстройства, которые не сразу выявляются, а сами ребята о них не скажут. Необходимо изучать, наблюдать, вести беседы, чтобы потом, уже в ходе службы, в замкнутом пространстве, в обстановке жесткой дисциплины, ребята не впадали в депрессию. Я стараюсь оградить таких молодых людей, защитить их. Деятельность фонда направлена в первую очередь на психологическую подготовку самих призывников и их родителей к службе в армии, формирование в обществе культуры военной службы, ее высокой миссии. Армия должна пополняться физически крепкими и психически здоровыми ребятами, настоящими защитниками Отечества, – поясняет Марат Есенов главную задачу созданного им общественного фонда.

ОФ «Будущий военный» приглашает призывников и их родителей на встречи-консультации, беседы, непринужденное и доверительное общение, на этих встречах вы сможете найти ответы на многие волнующие вопросы.

📍 г.Уральск, ул.Ихсанова, дом 38, офис 10п, на 4 этаже

☎ +7 775 812 55 55 | 📧 militaryexpert_07

«БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ ИЛИ *ЭТО ЕЕ ДЕЛО*»

ВСЕГО ГОД НАЗАД В УРАЛЬСКЕ ПОЯВИЛОСЬ СООБЩЕСТВО ЯРКИХ И АКТИВНЫХ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ BUSINESS LADY ZKO, РУКОВОДИТЕЛЕМ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВАТЕЛЬНИЦА РЯДА РАЗЛИЧНЫХ УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ ГҮЛСЕЗІМ ЛУКПАНОВНА АМИНОВА. ЗА ЭТОТ ГОД В СООБЩЕСТВО ВСТУПИЛО УЖЕ 33 РЕЗИДЕНТА, И НА ЕЖЕГОДНОМ РЕСПУБЛИКАНСКОМ КОНКУРСЕ BUSINESS LADY QAZAQSTAN УРАЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ СОБРАЛ САМОЕ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО НАГРАД. ГҮЛСЕЗІМ ЛУКПАНОВНА БЫЛА ПРИЗНАНА ЛУЧШИМ РУКОВОДИТЕЛЕМ ФИЛИАЛА, А КОМАНДА BUSINESS LADY ZKO ЗАНЯЛА ПЕРВОЕ МЕСТО СРЕДИ 11 КОМАНД БИЗНЕС-СООБЩЕСТВ СО ВСЕЙ СТРАНЫ. О РАБОТЕ СООБЩЕСТВА ГҮЛСЕЗІМ АМИНОВА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ НАШЕМУ ЖУРНАЛУ.



– Гүлсезім Лукпановна, расскажите, пожалуйста, историю создания сообщества, когда и как был основан уральский филиал?

– Так сложилось, что у нас проводятся много разных конкурсов, к примеру, музыкальных, среди детей, на звание самой красивой. А вот женщины, которые вносят огромный вклад в развитие экономики страны, которые создают рабочие места, являются и предпринимателями, и достойно справляются с ролью супруги, мамы, почему-то всегда остаются в тени. С целью поддержки именно таких женщин пять лет назад и было образовано республиканское женское бизнес-сообщество Business Woman KZ. Начали проводиться по всей стране первые конкурсы среди женщин-предпринимателей. И они всегда проходили на «ура», хотя в начале никто особо не понимал, что такое «личный бренд». А сообщество как раз занималось продвижением личного бренда участниц. До выхода на сцену каждая участница проходила разные мастер-классы по трендам в бизнесе, самопрезентации, психологии, ораторскому мастерству и т.д. И каждый раз после окончания конкурса всем хотелось продолжать общение, все спрашивали: «А что дальше?». Потом случилась пандемия, появилась еще большая потребность в коммуникациях, так и родилась идея о создании сообщества, которое объединило женщин-предпринимателей с общими взглядами и ценностями. Филиал в Уральске образовался 27 января 2023 года.

– В чем заключается главная миссия сообщества?

– Возможности. Развитие. Окружение. Вот три главных кита, на которых и строится миссия нашего объединения. Сообщество предоставляет для своих резидентов огромные возможности. Да, женских комьюнити сейчас очень много, и это здорово! Но наша фишка – именно в коммуникациях. Каждая женщина имеет возможность заявить о себе, проявить инициативу. Каждый филиал может поделиться своими знаниями и опытом, может инициировать различные проекты. Сообща мы запускаем общественные, образовательные, социальные проекты, организовываем различные форумы, конечно же, и интертейменты. Проведение только одной Премии Года, которая проходит уже третий раз, очень сближает женщин. Здесь они знакомятся, обмениваются опытом, учатся друг у друга, находят деловых партнеров и это новое окружение, несомненно, делает нас еще лучше. Кроме того, это возможность выйти за пределы своей сферы деятельности, узнать, как развивается бизнес в других регионах. В какой бы город Казахстана не приехал резидент сообщества, его всегда с радостью встретят коллеги и окажут поддержку. Это дорогого стоит, не так ли? Сейчас в



Казахстане функционируют уже 11 филиалов, скоро планируется открытие еще трех – в Атырау, Актау и Актобе.

– По каким критериям отбираются резиденты сообщества? И сколько бизнес-леди на сегодня состоят в рядах Business Woman KZ, в частности, в сообществе уральского филиала?

– На данный момент количество резидентов по стране составляет свыше двухсот женщин, а в филиале г. Уральска – 33 бизнес-леди. Главный критерий при отборе – потенциальный резидент должен быть действующим предпринимателем и, главное, наши ценности должны совпадать. Человек должен быть активным, с большим стремлением развиваться и познавать новое, с огромным желанием делиться своими знаниями. Были случаи, когда люди приходили и только требовали, сами при этом ничего не предлагали. Но правила современных общественных устоев изменились: сегодня тренды таковы, что мир не только берет, но и максимально делится. Наше сообщество дает возможность каждой из нас делиться знаниями, опытом, учиться, помогать, поддерживать друг друга, вместе активно заниматься благотворительностью и вносить посильный вклад в развитие общества.

– В этом году ежегодная премия года Business Woman KZ была очень знаменательной для Вас. Вы выиграли в весьма интересной номинации в числе еще нескольких бизнес-леди из Уральска. Расскажите, пожалуйста, что значит для Вас победа, и, вообще, что дает женщинам участие в подобного рода мероприятиях?

– Да, действительно, я впервые участвовала в ежегодной Республиканской Премии Года и очень приятно, что именно наши Амбассадоры сообщества и резиденты выиграли самое большое количество наград в разных номинациях. Я победила в номинации «Mega Product», Антонина Нуртаевна Есмагулова стала лучшей в номинации «Brand KZ», Жулдыз Казиевна Хуспанова была признана как «Лучший Этнодизайнер», а Элеонора Болатовна Абдонова стала победительницей в номинации «Лучшая стоматология». Также с нами вместе поехала целая команда наших резидентов, в их числе – Балауса Габитова, Гульмира Минасова, Эльвира Марсова,

Индира Шамилова, Ақұштап Құспан, Диана Джалмурзиева, Айнура Джунекешева. Вместе мы участвовали в тимбилдинге в рамках республиканского конкурса Business Lady Qazaqstan, где заняли первое место среди 11 филиалов Казахстана и выиграли ценные призы на всю нашу команду! От Консалтинговой компании «Центр развития предпринимателей» нам подарили курс «Целина» и «Diamond», также мастермайнд с сопровождением от @markhifat_gabit, длительностью от шести месяцев до года. На мастермайнде мы вместе выстроим стратегию шагов от точки «А» до точки «Б», определим стратегический план, после которого сразу же перейдем к реализации своих целей. Также я была признана лучшим руководителем филиала. За это достижение компания @mogeway вручила мне главный приз, сертификат на участие в международном нетворкинге, который пройдет на Северном Кипре. Победа, несомненно, зарядила нас мощным вдохновением и мотивацией. Мы открыли в себе новые грани, новые таланты и возможности, посмотрели на себя со стороны. Благодаря невероятно сильному и творческому окружению каждая из нас открыла в себе ресурсы для новых побед. Думаю, в этом огромная польза нашего сообщества.

– Какую ответственность Вы несете, как руководитель сообщества и какие планы у Вас на наступающий Новый год?

– В первую очередь я объединяю единомышленников, с которыми мы всё делаем сообща, учитывая мнения и интересы каждого резидента. Я горжусь каждой женщиной нашего сообщества, абсолютно все – сильные личности, достойные всех похвал!

Наступающий Новый год обещает быть для нас весьма насыщенным и интересным. Уже запланированы выезды за границу, участия в международных форумах, открытия зарубежных филиалов, различные мастермайнды, тренинги, семинары и многое другое. Я приглашаю желающих смело присоединяться к нам, вместе всегда веселей!

– Благодарим Вас за интересную беседу. Поздравляем с наступающим Новым годом и желаем всему сообществу больших успехов и процветания!

📧 businesslady_oral 📞 По всем вопросам звонить: +7 705 389 78 90

ЭТА ИСТОРИЯ УСПЕХА – ПРО ЛЮБОВЬ И БОЛЬШУЮ ВЕРУ В СВОЮ МЕЧТУ.

БАЛАУСА ГАБИТОВА, ОСНОВАТЕЛЬ ПОДОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА PODOLAB, ДАЕТ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СОВЕТЫ МОЛОДЕЖИ, КОТОРАЯ ХОЧЕТ НАЧАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. МОЛОДАЯ КРАСИВАЯ ЖЕНЩИНА СУМЕЛА ЗАВОЕВАТЬ НЕ ТОЛЬКО СЕРДЦЕ СВОЕГО СУПРУГА, НО И СВОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ, ЗАНЯВ УНИКАЛЬНУЮ НИШУ В МЕДИЦИНСКОМ БИЗНЕСЕ. СВОИМ ПРИМЕРОМ БАЛАУСА ДОКАЗАЛА – СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ МОЖЕТ ЛЮБОЙ.

Когда мечта оказалась призванием

Родилась наша героиня в Восточно-Казахстанской области. Там же окончила среднюю школу. В сочинении о выборе профессии юная выпускница написала: «Моя мечта – стать врачом». В 2007 году ее семья переехала на постоянное жительство в Алматы. Там девушка получила образование бухгалтера, работала в банке, учебу совмещала с работой. И вскоре вышла замуж – стала женой офицера-пограничника.

– Мы «колесили» по всей стране, жили в разных городах и селах – от юга до Мангыстау. В это время появились наши дети, – рассказывает женщина. – Я была классической женой офицера – пекла, занималась домом. Потом училась в Алматы, получила сертификат мастера маникюра и педикюра, – вспоминает она.

А уезжала из южной столицы наша героиня с мыслями, что обрабатывать ноги – это точно не ее призвание. В Бейнеу, где они тогда жили, открыла кабинет маникюра на дому, потом нашла детям няню и вышла работать в салон.

– Мои клиентки приходили в основном на педикюр. В день по 5-6 клиентов, заработок 35-40 тысяч. Но каждый раз, когда начиналась обработка стопы, у меня возникали вопросы, ответы на которые я не всегда знала. Я интуитивно понимала – мне нужны медицинские знания, вдруг я кому-то причиню вред. С мужем решили – мне нужно ехать на повышение квалификации, – рассказывает Балауса.

В то время профессия подолога была малоизвестна. Подолог – это врач, который занимается профилактикой, диагностикой и лечением заболеваний ступней: удаление бородавок, натоптышей, мозолей, заживление ран и лечение вросшего ногтя без операции.

– Я все делала интуитивно и был страх, который вновь толкал меня получать новые знания. В Актобе я нашла центр, где дают эти знания. А когда в руках держала профессиональный аппарат, была счастлива, будто детская мечта сбылась стать врачом! В подологии мне нравилась медицинская форма одежды, что клиенты обращались за помощью. Центр приглашал спикеров из России, проводил семинары. Поехала туда с двумя детьми – младшей Айлинке было всего 9 месяцев, а старшей 4 годика. Сняла квартиру, друзья помогли – присматривали за детьми, пока я училась, – говорит она. – Потом были курсы в Москве, Алматы... После этого меня невозможно было остановить. Я много училась именно по теме подологии. Марьям – это мой наставник, учила устранять проблемы

стопы, а я предлагала что-то свое, и она воскликала: «Ты же прирожденный подолог!».

Вскоре супруга Балаусы направили работать в один из дальних районов Актюбинской области. Семья с двумя детьми поселилась в поселке Айке, расположенном в 600 км от областного центра – где нет интернета, нет телевидения, и люди не знают, что такое маникюр и педикюр.

Балауса вновь забеременела, родила сына. Это был сложный период. Местные жители были с головой погружены в хозяйство, жили в тяжелых условиях, а что касается здоровья ног, то предлагать свои услуги сельчанам было нелепо. Не имея возможности заниматься своим делом, энергичная Балауса оказалась на грани депрессии. Ее подруга Айдана к тому времени выучилась на психолога и успешно работала в Астане. К ней за советом молодая женщина и обратилась. Следом на электронную почту пришла книга «Магия утра».

– Я эту книгу буквально проглотила. Начала применять технику шести кругов. Вставала в пять утра, когда все дети спали, делала зарядку, писала благодарности, аффирмации, медитировала, – рассказывает предпринимательница.

У Балаусы, казалось, не было причин быть абсолютно счастливой. Но понимание, что такое счастье, менялось, когда она писала слова благодарности. Она благодарила за утро нового дня, за то, что дети растут здоровыми, а рядом замечательный муж, что семья не нуждается. Составляющие счастья оказались очень простыми. Через три месяца мужа перевели в Уральск. Здесь женщина арендовала за 15 тысяч тенге в месяц кресло в салоне красоты. Клиентская база росла, в аренду был взят целый кабинет, затем еще один. Желая попасть к ней на прием стало так много, что в день приходилось принимать по 20 человек.

– Я погрузилась с головой в работу, приходила домой измотанная и отношения с мужем стали портиться. Меня не было как мамы и как жены. Я обучила девочек, арендовала помещение, с мужем мы оборудовали три рабочих кабинета и открыли в Уральске первый подологический центр. Начался процесс восстановления отношений. Потом я ездила на семинары, училась бизнесу – как управлять командой, как планировать и т.д. Сейчас у меня более 20 сотрудников, мы стремительно развиваемся. На следующий год планируем открыть подшолу и магазин спецоборудования и мате-

риалов для кабинетов подологов. Сегодня это уже семейный бизнес. Супруг вносит большой вклад: автоматизация, логистика, ремонт – все мужские дела на его плечах. Мы хотим охватить весь спектр подологии – развивать это направление в Казахстане, – говорит она.

Сегодня Балауса и ее супруг воспитывают уже четверых детей. У них два Центра – в пятом микрорайоне и на проспекте Абая, 55. Хозяйка объясняет: проблемы со стопами сегодня есть у каждого второго клиента. Некоторые не знают об этом, другие маскируют.

– Наши клиенты – от новорожденных малышей до очень пожилых людей, которые самостоятельно не могут обработать себе ступни. Некоторые стесняются приходить, а кто-то просто о нас не знает. А мы есть, и мы помогаем. От этого я получаю удовольствие. Миссия нашего центра – здоровые стопы, здоровые ноги, – говорит руководитель.

– Недавно мне задали вопрос: в чем секрет моего успеха? Первое – планирование. Я научилась планировать жизнь на неделю, на месяц, на год и я Верю. Если у человека есть хороший план, то весь мир придет ему на помощь. Второе. Я научилась делегировать обязанности. Раньше старалась все делать сама и важные части моей жизни стали разрушаться. Меня не хватало на самое ценное – на мою семью. И третье – дисциплина. Если ты что-то делаешь регулярно, то оно приносит плоды. Например, я регулярно занимаюсь спортом, регулярно хожу к терапевту, а каждое воскресенье мы проводим день семьи. Мы вместе делаем дела, вместе готовим кушать, вместе смотрим фильмы или выходим на прогулки. Это основные правила, если ты хочешь добиться результата. Но это происходит не сразу. Маленькими шагами к большой цели – мой девиз.

Все зависит от цели. У нас благородная миссия – помогать здоровью людей, поэтому мы не устаем, а если что-то не получается, не опускаем руки. В месяц мы обслуживаем сотни клиентов, и нас вдохновляет мысль, что хотя бы одному человеку в день мы помогли. Когда я начинала, у меня не было цели быть успешной. Я просто хотела иметь свое дело и помогать людям. Мне кажется самое главное – это намерение. Нужно очень сильно захотеть, выбрать свою цель, но она не должна быть связана с деньгами, а с более высокими понятиями. По-другому не может быть – ты миру должен что-то отдать полезное. Тогда мир вернет тебе реализацию. Это баланс.





Айгуль Жаныбекова:

«Дом – это место, где человек должен отдыхать»

ВЫ КУПИЛИ ПРОСТОРНУЮ КВАРТИРУ В НОВОМ ДОМЕ И НЕ ЗНАЕТЕ С ЧЕГО НАЧАТЬ РЕМОНТ, А, МОЖЕТ, БЫТЬ РЕШИЛИ ЧТО-ТО ПОМЕНИТЬ В УЖЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ? НЕ ИМЕЯ ОПЫТА, НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ИСКАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ, ВЫ ИХ ВСЕ РАВНО НЕ НАЙДЕТЕ. ВО ИЗБЕЖАНИЕ ГРУБЫХ И НЕПОПРАВИМЫХ ОШИБОК ПРАВИЛЬНЕЕ БУДЕТ ОБРАТИТЬСЯ К СПЕЦИАЛИСТУ. КРЕАТИВНЫЙ ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРА АЙГУЛЬ ЖАНЫБЕКОВА ПОМОЖЕТ СОЗДАТЬ КВАРТИРУ ВАШЕЙ МЕЧТЫ. О ТОМ, КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ СОВРЕМЕННАЯ ЖИЛПЛОЩАДЬ, ОНА РАССКАЗАЛА В НАШЕЙ ПОСТОЯННОЙ РУБРИКЕ «ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА».

– Айгуль, скажите, с чего начинается любое дизайнерское решение?

– Прежде чем приступить к работе, дизайнер должен понять, чего ожидает заказчик. Обговорить придется все до мелочей, не зависимо от того черновой вариант или нет. Дизайнер готовит проект с чертежами и замерами, детализацией узлов инженерных коммуникаций, планом монтажа пола, потолка, стен, с выбранными покрытиями и другими декоративными элементами, расположением мебели, размещением осветительных приборов, то есть, готовится полная схема, по которой будет работать бригада. При желании заказчик может заказать и 3D проект – визуализацию того, что дизайнер собирается реализовать, и тогда будет гораздо проще представить, как в итоге квартира будет выглядеть. Очень важно, что дизайнер не только создает проект и предлагает решения, он может полностью контролировать весь строительный процесс до ключа, а также участвует в выборе и закупке необходимого материала. Наша задача по окончании выдать максимальную реализацию проекта – удобное, многофункциональное пространство, которое будет отражать характер владельца.

– Легче и интереснее, наверное, планировать квартиру в черновой отделке или же вторичный вариант при желании тоже можно обыграть?

– Создать проект и воплотить его в реальность, конечно, проще в новостройке, так как уже на начальном этапе мы можем продумать и применить все, что пожелаем, тем самым увеличивая комфорт. Не расходуя силы и средства на снос стен, к примеру, путем правильного зонирования и распределения пространства квартиры. Если стоит задача из одной большой комнаты сделать две, то можно использовать перегородки, декоративные

конструкции, вариантов много. Или возможно обойдемся цветовыми решениями и подсветкой. Приобрести все необходимое можно на местном рынке, если чего-то нет, доставят из любой точки мира. Это, конечно, предполагает большие вложения, ведь фактически мы будем строить новый дом. Со вторичным жильем сложнее – площадь маленькая, перепланировка, если это дом панельный, невозможна. В целом, если кто-то спрашивает моего совета, что предпочесть вторичное жилье или новое, я всегда выбор делаю в сторону нового, ведь вторичное жилье – это не только неудобная планировка и старые стены, это еще и на 80 процентов изношенные канализационные системы, эксплуатационный срок которых уже давно вышел. В таком же состоянии находятся вентиляционные системы, которые являются рассадником грибков, бактерий, но о которых почему-то мало кто задумывается. Люди страдают аллергиями, не предполагая, что причиной может стать забитая нечистотами вентиляция. Что творится в подвалах и на крышах домов, остается только догадываться. Кто-то закрывает вентиляционные отверстия, и это не выход, квартира будет задыхаться.

– Айгуль, перечислите конкретные плюсы того, почему участие дизайнера – это всегда лучше?

– Мы обыгрываем квартиру так, что это будет гармонично, красиво и современно. Расставляем акценты, распределяем зоны, отталкиваясь от образа жизни владельцев, количества членов семьи и так далее. Каждый квадратный метр дизайнер использует грамотно. К тому же рассчитываем стоимость предстоящих работ, и сразу понятно, потянет ли заказчик ту или иную идею или нет. Дизайнер просчитывает объемы строительных материалов, может порекомендовать, в каком магазине богатый

выбор или есть скидки. Предусмотреть предварительный заказ, учитывая сроки доставки. Когда строительные работы будут завершены, поможем с выбором мебели, элементами декора. Современный дизайн предполагает многофункциональное пространство, со встроенными системами, что гарантирует порядок. Можно заранее спланировать рабочую зону, благодаря продуманному дизайну.

– Скажите, есть ли мода на интерьеры и какие тренды сейчас актуальны?

– Мода, конечно, есть, в основе которой комфорт, функциональность, уют и экологичность. Стили могут быть разные, но сейчас их в чистом виде мало используют. Все-таки я бы не советовала слепо следовать моде, дом – это место, где человек должен отдыхать, и где ему максимально должно быть комфортно. Одному по душе стены, отделанные арт-бетоном, а другому по сердцу милонидные обои. Я считаю, что немодно то, чего стало слишком много, что, так скажем, набило оскомину, это и есть антитренд. Меня часто спрашивали, что сейчас модно в одежде. Модно то, что идет и в чем комфортно, так же и с интерьером. Вряд ли человек, считающий классику во всем, будет себя уютно чувствовать в интерьере стиля хайтек. Но, если все-таки говорить о технической стороне, то из моды выходят классические плинтусы, от них давно отошли, потому что они когда-то выполняли свою функцию, прятали шнуры, кабели, теперь такой необходимости нет, также в современном дизайне устаревают галтели. Немодны невысокие шкафы и кухонные гарнитуры, в современной трактовке они должны быть под потолок, хотя есть определенные стили, где используется именно «короткая» мебель. В общем, все очень индивидуально, и в этом должен разбираться настоящий специалист.

– Спасибо Вам за беседу.

Лунара Мухам Този:

«Мой девиз –
никогда ничего
не поздно»



НА ВОПРОС, НЕ ПОЗДНО ЛИ В 30 ЛЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕТСКУЮ МЕЧТУ И КРУТО МЕНЯТЬ ЖИЗНЬ, ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ LU IL FASHION ЛУНАРА ИЛХАМ ГЫЗЫ ОТВЕЧАЕТ СВОИМ ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ. ПОСЛЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В УНИВЕРСИТЕТЕ, БОЛЬШОЙ НАУЧНОЙ ПРАКТИКИ, МАГИСТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК ОТКРЫЛА СВОЮ ШВЕЙНУЮ СТУДИЮ KAZAKH BRANDS, СТАЛА ДИЗАЙНЕРОМ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ, ЧЛЕНОМ АССОЦИАЦИИ ДИЗАЙНЕРОВ ЗКО И ПРИНИМАЛА УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОКАЗАХ МОД MILAN FASHION WEEK (МИЛАН, 2023 Г.), ASPARA FASHION WEEK (ТАРАЗ, 2022 Г., 2023 Г.), AQJAYIQ FASHION FESTIVAL 2022, 2023, ФОРУМЕ FASHION PRIME-2022 В ТУРЦИИ.



Одежду своего бренда она дважды (2022, 2023 гг.) показывала в национальном конкурсе «Лучший товар Казахстана» и в мае этого года представила Казахстан на конкурсе Fashion Festivals and Talants в Намангане (Узбекистан).

Также она основала Школу моделей LI FASHION MODELS и подростковый клуб KAZAKH BRANDING CLUB. И все это всего за три года любимой работы.

– С детства мечтала о дизайнерской деятельности, всем своим куклам шила наряды, но когда пришло время получать высшее образование, не решилась идти сразу на дизайнера. В то время это направление и не было развито, поступила на экономиста и окончила вуз с красным дипломом, была Президентским стипендиатом, получила предложение остаться в вузе и преподавать. Вот так десять лет обучала студентов-экономистов, вела научную деятельность, прошла все ступени карьерной лестницы в вузе, но после рождения третьей дочки решилась осуществить свою мечту – дизайн

детской одежды. К тому времени доченьку свою одевала исключительно в вещи собственного бренда и поняла, что в городе нашем эта ниша совсем не развита, – рассказывает Лунара, которая быстро освоила онлайн-продажу через инстаграм одежду своего бренда, ткани для пошива привозила из российских проверенных заводов.

Совсем скоро про бренд LU IL FASHION узнали в профессиональных кругах и стали приглашать Лунару на показы, и для нашей героини начался блестящий дизайнерский путь, о котором она так мечтала. В 2020 году она стала победителем в номинации «Прорыв года» по версии Business Power, в 2023 году удостоилась звания «Дизайнер-предприниматель года» по версии Fashion AWARDS, стала обладательницей республиканских грантов Qoldau, Halyk umiti.

Но открытием швейной студии с подбором профессионального персонала швей и непосредственно производством одежды своего бренда дизайнер не ограничилась, она открыла школу моделей и подростковый клуб. И здесь ее неимоверный талант и неординарная энергия раскрылись во всей красе. В школе моделей обучение проходит как маленькие детки, так и совсем взрослые женщины, которые мечтали стать моделями и поменять свою жизнь.

– Понимаете, мой девиз по жизни – никогда ничего не поздно. И я очень охотно откликнулась на предложение женщин принять их на обучение моделингу, ведь они так хотели изменить свою жизнь. Это так здорово, что в нашем городе женщины смело себя реализуют, идут навстречу своим мечтам, ведь я сама после 30 лет круто изменила жизнь, претворила в жизнь свою заветную мечту и очень счастлива, – говорит наша героиня.

Лунара Илхам Гызы – автор курса «Я – маленький оратор», в своем подростковом клубе она обучает детей этому искусству и помогает смело смотреть вперед и строить грандиозные планы на жизнь. В планах бизнесвумен масштабирование клуба в большой подростковый клуб, где будут

предложены следующие направления: Этика и эстетика; Ораторское искусство; Fashion illustration; Fashion designer; CMM и мобилография; Бизнес branding; Стилистика.

Также у дизайнера большая цель вырасти из швейной студии в Дом моды со своим именем в профессиональных кругах, собственным зданием, мастерскими, залом для показов, примерками и репетиционными аудиториями. Сейчас в ее коллективе 15 человек: профессиональные дизайнеры одежды, мастера-швеи, преподаватели дефиле, педагоги детского клуба. В данный момент швейная студия KAZAKH BRANDS занята пошивом коллекционных работ для показа на FASHION WEEK.

Лунара Илхам Гызы также организатор премии KAZAKH FASHION KIDS AWARDS, которая призвана поддерживать детей-дизайнеров, моделей, художников, фотографов, певцов, блогеров, тик-токеров.

3 декабря состоялась первая церемония вручения детской премии, самое модное событие этого года для детей и их родителей. По замыслу Лунары, премия будет ежегодной и будут награждаться самые успешные дети нашей области за яркие достижения в области fashion-индустрии и шоу-бизнеса.

– В основе моего бренда – качественный пошив и суперкачественный материал для детей, без синтетики. Моя одежда – не просто модная, дизайнерская, она еще и безопасная по всем критериям. И то же самое в части преподавания – работаю с лучшими профессиональными педагогами, креативными, постоянно занимающимися самообразованием, влюбленными в свое дело. В этом, на мой взгляд, и кроется секрет успеха – вера в свою идею, горение своим делом, упорство и трудолюбие, умение вести за собой и идти всегда вперед, – делится дизайнер своим опытом.

Согласитесь, за три года творческой и стратегически выверенной работы Лунара Илхам Гызы доказала, что успех любит любящих свой бизнес людей, занимающихся делом по душе.



Той Жанна Шаймерденова: «Любой большой проект начинается с маленькой идеи»

ТОЙЖАННА ШАЙМЕРДЕНОВА ДОБИЛАСЬ ТОГО, О ЧЕМ ТОЛЬКО МОЖЕТ МЕЧТАТЬ СОВРЕМЕННАЯ МОЛОДАЯ ЖЕНЩИНА. ОНА СОЗДАЛА КРЕПКУЮ СЕМЬЮ, РОДИЛА ТРОИХ ДЕТЕЙ И НАШЛА ДЕЛО ПО ДУШЕ, КОТОРОЕ ПРЕВРАТИЛА В УСПЕШНЫЙ И ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС.

Ее история уникальна тем, что она плавно перешла из роли мамочки в декрете в преуспевающую бизнес-леди. Сегодня у Тойжанны уже два крупных магазина женской одежды, одни из самых модных в нашем городе, которые пользуются огромной популярностью. Но на достигнутым останавливаться она не собирается.

Ее магазины – это рай для настоящих модниц, где они смогут подобрать себе интересные образы. Магазины пользуются огромным спросом. Стиль, качество, доступность – это главные критерии, на которые ориентируется бизнес-леди. Предпринимательство наша героиня начала с того, что в 2015 году арендовала часть бутика и закупила первую партию женской одежды. Ориентировалась на свой вкус и личную интуицию, никого опыта в торговле не было. До декретного отпуска Тойжанна работала в суде и собиралась именно в этом направлении строить карьеру.

– Замужество многое изменило, – вспоминает она. – Я, как примерная жена, всюду следовала за супругом. Его по работе отправили из Костаная, где я родилась и выросла, в Актау, затем в Уральск. Я все это время была рядом. Наша семья росла, появился ребенок, затем второй. Материнство – прекрасное чувство, я им наслаждалась, но, в какой-то момент стала выгорать, столкнулась с послеродовой депрессией, о которой до этого читала только в журналах. Очень тяжело переживала этот момент, но именно кризис стал началом моего становления.

Так как муж работал и был занят, мне пришлось реанимировать себя самой, срочно нужно было чем-то заняться. Стала думать, и первое, что пришло в голову – открыть бутик по продаже женской одежды, ведь именно в этом я хорошо разбиралась. Не скрываю, я модница и шопоголик. Покупки поднимают мне настроение. Люблю

красивые, качественные и стильные вещи, нравится комбинировать их, подбирать одно под другое. Для развития любого бизнеса нужны средства. Финансовую и моральную поддержку оказал супруг. Он помог оформить кредит на 300 тысяч тенге, правда, сразу предупредил, что я беру на себя большую ответственность и сама должна его оплачивать. Тогда он не думал, что мой размах будет таким.

Тойжанна вспоминает сегодня, что покупая первую партию одежды, говорила себе, каким бы трудным не будет время, настоящая женщина никогда не упустит возможность купить себе новое платье. И ее стратегия себя оправдала. Она распродала одни наряды и тут же привозила другие.

– Сейчас я точно знаю, что свое дело можно начать с любой суммы, главное иметь желание. На тот момент я горела идеей, была полна энтузиазма и решимости. Но, конечно, прежде чем делать шаг, старалась все продумать. Провела исследование рынка, чтобы понять, какие товары будут наиболее востребованы и каким образом можно привлечь целевую аудиторию. В итоге поняла, что маркетинг в сфере моды очень важен, поэтому разработала свою стратегию продвижения бизнеса, – рассказывает она. Сейчас у Тойжанны плотный рабочий график. Занимаясь развитием собственного дела, она часто меняет города и страны с одной единственной целью – дать возможность женщинам Уральска модно и стильно одеваться.

– Любой большой проект начинается с маленькой идеи, так было и у меня, – говорит она. – В чем мое преимущество? В том, что я занялась делом, которое приносит мне удовольствие. Я не гонюсь за большой прибылью, я получаю радость от самого процесса. Несмотря на то, что в моих интересах продать, как можно больше вещей, никогда не советую своим поку-

пательницам гнаться за модой, выбирать исключительно бренд. Любая одежда, в первую очередь, должна красить человека, подчёркивать его достоинства и скрывать недостатки.

Свои первые уроки в мире моды она получила от мамы, которая тоже имела безупречный вкус.

– Мама работала учителем, и всегда очень презентабельно одевалась, папа ее баловал, – рассказывает Тойжанна. – В памяти остался момент, когда мы с ним покупали ей платье. Он сомневался какое из двух выбрать, в итоге купил оба. Кстати, мама тоже мой мотиватор, также подталкивала меня начать бизнес. Я ей признавалась, что устала сидеть без дела, она мне в ответ: «Да ты только говоришь, но ничего не предпринимаешь». Тогда я стала изучать интернет, нашла поставщика – девушку, которая помогла оформить товар, сделать заказ. Мамин толчок был важен, именно она учила – если что-то хочешь, иди и делай.

Сеть магазинов женской одежды REAL8BRANDS предлагает большой выбор для разных возрастных и социальных групп. Здесь можно найти как классические элементы гардероба, так и смелые и необычные наряды. Ассортимент постоянно обновляется, чтобы удовлетворить требования даже самых взыскательных клиентов. Но что отличает ее магазины от других? Это индивидуальный подход к каждому покупателю. Продавцы, да и сама она, всегда готовы помочь клиентам найти идеальный наряд, подобрать подходящий аксессуар или проконсультировать по вопросам моды.

История успеха Тойжанны Шаймерденовой – яркий пример того, что смелость и настойчивость могут воплотить в реальность самую дерзкую мечту. Она сама создала свой путь к счастью и успеху, и теперь помогает другим женщинам сделать себя счастливыми.

📍 Сеть магазинов REAL8BRANDS
г. Уральск, ТРЦ ASIA MALL, 2 этаж
ТРЦ CITY CENTER, 3 этаж

📍 г. Астана, ТД EURASIA, 1 этаж
📷 real8boutique_astana
☎ +7 776 153 88 48

☎ +7 747 421 25 95
+7 747 376 61 49

📷 real8boutique
real8boutique.kz



Динара Утаралиева: «Удаленка – мой выбор»

*ВСЕ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ ВЫБИРАЮТ РАБОТУ ОНЛАЙН. ЗАРАБАТЫВАТЬ МОЖНО ГДЕ УГОДНО, ДАЖЕ ЗА РУБЕЖОМ.
НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ КОМНАТЫ, СТРОИТЬ КАРЬЕРУ В ЛЮБОЙ СТРАНЕ.
ИСТОРИЯ ДИНАРЫ УТАРАЛИЕВОЙ КАК РАЗ ОБ ЭТОМ. ОНА ПОДЕЛИЛАСЬ ЛАЙФХАКАМИ – КАК ЖИТЬ В КАЗАХСТАНЕ,
РАБОТАТЬ В КАНАДЕ И ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ПО ВСЕМУ МИРУ.*

– Условие первое, пожалуй, самое главное – знать английский язык, именно он «открывает» двери самых престижных иностранных компаний, – говорит Динара. – На втором месте – умение коммуницировать, ведь для того, чтобы тебя взяли, тем более иностранцы, ты должен понравиться. Сама Динара английским владеет в совершенстве. Окончила ЗКГУ, филологический факультет, специальность – преподаватель английского языка. Правда, в школе работать не стала, ее сразу пригласили работать переводчиком. Сейчас она работает в Канаде, при этом живет в Уральске. Разница во времени между странами большая, но не поэтому ее рабочий день начинается ближе к вечеру. Она может работать в любое удобное для себя время. Но работает обычно ночью. Рабочее место обустроила. Компьютер, блокнот, стикеры для записи, маркеры – рабочее пространство максимально приближено к офисному. Впрочем, под рукой и милые, любимые домашние вещицы – керамический светильник, креативная ваза с букетиком цветов. И обязательно чашка ароматного горячего кофе, сваренного на кухне в турке. – Сейчас я, действительно, создала идеальные для себя условия, но так было не всегда. Долгое время я работала в нефтегазовых компаниях нашего региона, на нефтегазовом месторождении Тенгиз, в компании «Тенгизшевройл». Построила отличную карьеру в ТШО, начинала ассистентом, затем было повышение до координатора, назначение национальным супервайзером. В декретный отпуск ушла заместителем руководителя отдела, в котором на тот момент трудилось около 80 специалистов, включая иностранных. После выхода из декрета, оффлайн-работу не рассматривала. Первой опыт онлайн-работы Динара получила, работая координатором по иностранной рабочей силе и взаимодействию с государственными органами в одной частной компании. Позиция временная – заменяла сотрудника, находящегося в отпуске по уходу за ребенком. Затем ей предложили должность рекрутера. Она подбирала кандидатов для ТШО, а так как она там ранее работала, ей легко было объяснять

потенциальным соискателям все нюансы вахтовой работы на месторождении. В итоге, именно Динара стала лучшим рекрутером по подбору переводчиков. – Через год я возглавляла команду фриланс-рекрутеров, затем мне предложили должность регионального директора в Атырау, но с условием переезда. Я отказалась, и тогда меня назначили менеджером проекта по ЗКО. Это должность включала периодические командировки в Аксай, но, в основном, это была удаленная работа.

По словам нашей героини, работающие оффлайн сотрудники знают все плюсы: взаимодействие с коллегами, обмен опытом, быстрое решение возникающих вопросов. На удаленке плюсов гораздо больше, но самый главный – личный комфорт: экономия времени и денег на проезд, домашняя еда и постоянное нахождение в кругу семьи. – Я всегда с семьей, вижу, как растут мои дети, а это для меня главное. Мы с мужем любим путешествовать, посетили разные страны – Турция, Израиль, Египет, ОАЭ, Кипр, Мальдивы. И при этом я всегда на работе. Работу в Канаде Динара нашла в интернете. Написала резюме и отправила, ответ пришел через 2,5 месяца. Прошла три этапа собеседования, это нормальная практика за рубежом.

– Работаю в сфере финансов, наша компания занимается кредитованием малого и среднего бизнеса в США и Канаде. В мои обязанности входит переписка с клиентами, написание статей о бизнес-кейсе клиентов, ведение социальных сетей. Параллельно, подрабатываю еще в одной компании, где я занимаюсь маркетингом. Заработная плата в долларах. Плюс компания оплачивает мне массаж. На Рождество предоставляется оплачиваемый отпуск и праздничный бонус. Динара не довольствуется достигнутым успехом, она продолжает учиться. В настоящее время изучает программирование, обучается в Канаде. Совсем скоро будет создавать сайты. – Тема Канады в моей судьбе появилась не просто так, одно время я мечтала о переезде туда. Впрочем, эту возможность до сих пор не исключаем. Но на

данный момент нам выгодней проживать в Казахстане. В Канаде уровень жизни выше, но там и больше затраты. Жилье очень дорогое, – поясняет собеседница. Как говорит сама Динара, фундамент ее будущего успеха заложил отец – Самигулла Утаралиев, которому она безмерно благодарна, он оплачивал учебу. – Мой папа помог осуществить мне мою мечту, ведь если бы не он, я бы не получила желаемую специальность и все в моей жизни было бы по-другому. Он поехал на заработки в г. Аксай, проживал в тяжелых условиях, но он это делал ради меня, – с благодарностью рассказывает наша героиня. У Динары прекрасная семья – муж Чингиз, двое детей, которые добились значительных успехов в спорте. Дочь Дарина – легкоатлетка, неоднократная чемпионка города среди школьных команд, призер областных соревнований, участница республиканских чемпионатов. Обладательница 1 юношеского спортивного разряда. К тому же она еще и прекрасный музыкант. Победительница республиканского музыкального конкурса, с отличием окончила музыкальную школу по классу флейты. Кроме того Дарина удостоилась звания «Лидер года», была опубликована в книге «Одаренные и талантливые дети Казахстана – «Покоряющие вершины». Отличница учебы.

Сын Арсен – шахматист, чемпион города в своей возрастной группе, неоднократный чемпион во внутриклубных турнирах, чемпион областного отборочного этапа республиканского чемпионата среди школьных команд, участник Международного шахматного турнира. Обладатель третьего разряда по шахматам.

Дарина свободно говорит на английском, Арсену только предстоит его выучить. – Удаленная работа – это мой выбор. Любой человек может трудиться из дома или любого другого места, где ему комфортно: в кофейне, коворкинге, библиотеке, на даче или даже на пляже в тысячах километров от родного города. Главное – соответствующая квалификация, наличие компьютера и стабильного интернета, и желание делать свою жизнь лучше, – говорит Динара.

В КАЗАХСТАНЕ НАБИРАЕТ НЕБЫВАЛУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРОФЕССИЯ ДОУЛА. ЭТО СПЕЦИАЛИСТ, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ КРУГЛОСУТОЧНУЮ ИНФОРМАЦИОННУЮ, ФИЗИЧЕСКУЮ И ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ПОДДЕРЖКУ ЖЕНЩИНАМ, СОБИРАЮЩИМСЯ РОЖАТЬ.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АКУШЕРКА, ОПЫТНАЯ ДОУЛА ДИАНА ШАМБИЛОВА ПОДРОБНО РАССКАЖЕТ, ЧЕМ ЗАНИМАЮТСЯ ЛЮДИ ЭТОЙ НЕОБЫЧНОЙ ПРОФЕССИИ.

Необычная профессия – доула



уже тогда определилась с выбором будущей профессии, – рассказывает Диана. – После школы поступила в Государственный медицинский колледж, факультет акушерство и гинекология.

Зная мягкий характер и доброе сердце Дианы, многие беременные женщины перинатального центра просили ее пойти с ними на партнерские роды. Она не отказывалась, на тот момент еще не понимая, что практически выполняет обязанности доулы.

Доулой может стать каждая желающая женщина, совсем необязательно иметь медицинское образование. Не в компетенции доулы делать уколы или мерить давление. Она может принести воды, будет вместе дышать во время схваток, при необходимости проинформирует о медицинских вмешательствах в процессе родов или может послужить посредником между медперсоналом и роженицей. Многие скажут, так есть же муж, он с радостью поможет. Но здесь мнения разделяются. Счастливые будущие папы готовы горы свернуть ради жены и ребенка, но не всегда даже самые отчаянные готовы присутствовать на родах.

О профессии доула Диана узнала в интернете. Тогда она лежала в больнице после операции на позвоночник. Тема настолько ее взволновала, а главное то, что совсем скоро начнется обучение.

– Я тогда еще не ходила, боялась, и именно это меня стимулировало встать на ноги. В период отпусков я даже смогла достать билет на поезд и поехать. Олеся Тишкова, у которой училась я, в свое время обучалась у выдающегося врача, акушера-гинеколога, светила мировой медицины, француза Мишеля Одена, того самого, кто первый стал пропагандировать естественные роды.

Полный акушерский стаж Дианы 15 лет, из них 7 лет она выступает в качестве доулы. Несмотря на огромный опыт, рождение малыша она до сих пор воспринимает как чудо и всегда очень эмоционально переживает. Но в работе у Дианы есть условие – все женщины до родов должны пройти обучение у нее, никакие дополнительные деньги она за это не берет.

Доула – помощница в родах. В странах Запада эта профессия очень уважаема и востребована. В Казахстане будущие мамы тоже все чаще обращаются к услугам доул. Диана – первая доула в ЗКО, за все время она помогла благополучно родиться на свет 200 малышам. Но до того, как стать доулой, несколько лет проработала акушеркой в Теректинской районной поликлинике, затем – социальным медицинским работником в поселке Анката. После замужества переехала в Уральск, переводом была направлена в

перинатальный центр. Молодую старательную акушерку заметили задолго до этого, так что она была принята без сдачи экзаменов.

– Акушеркой я хотела стать еще в детстве. Так случилось, что в юном возрасте у меня начались проблемы со здоровьем. Я была самая маленькая пациентка гинекологического отделения. Медсестры и врачи ко мне очень тепло относились. Я видела женщин в положении и понимала, что совсем скоро они станут мамами. Наблюдала, как работают врачи и медсестры, и, можно сказать,



– В схватках женщина уже не будет меня слышать, – говорит Диана. – Я не буду знать ее психоэмоциональное состояние, так что очень сложно предугадать, как она себя будет вести. С момента наступления беременности должно пройти не менее 12 недель, и тогда женщина может прийти ко мне, планируя, спокойно я буду ее готовить, так что к предстоящим родам она будет относиться без страха, как к чему-то естественному.

Сколько бы не было времени, день или глубокая ночь, Диана на связи. Телефон всегда рядом, на максимальной громкости. Один звонок, и она уже мчится в назначенное место.

У самой Дианы было три беременности – естественные роды, плановое кесарево сечение, так как была операция на позвоночник, и экстренное кесарево сечение. В итоге она родила четырех детей, хотя многие говорили, что не будет ни одного.

– С женщинами нужно говорить, и они должны видеть, что ты их понимаешь, но полностью это сделать можно лишь пережив то, что переживают они. Я на себе испытала все – долгожданную беременность, кесарево сечение, потерю ребенка. Наверное, поэтому мне легко найти для них слова поддержки, – рассказывает наша героиня.

Диана продолжает самосовершенствоваться, она осваивает профессию перинатального психолога. Современная медицина склоняется к тому, что связь матери и ребенка возникает не в момент, когда он

родится, а в момент, когда он был зачат. И очень важно психологическое состояние будущей матери, ее настрой. Освоила Диана массаж для беременных, обучилась практике правки живота женщин. Такую «процедуру» повивальные бабки делали каждой роженице, это входило в процесс послеродового восстановления.

Услуги Дианы доступные, она не стремится максимально заработать, она хочет помогать женщинам в подготовке к будущим

родам и рождению здорового малыша. Она чувствует, что в этом ее призвание.

Путь доулы в области Диана прокладывала в одиночку. Были проблемы, потому что тогда врачи и акушерки не могли понять, чем именно она собирается заниматься. Сейчас таких вопросов не возникает, и медицинские работники, и женщины понимают, Диана делает очень нужное, доброе дело, она помогает маме встретить новую жизнь.



Instagram: @doula_uralsk | WhatsApp: +77052406361



БЛАГОРОДНЫЙ, но неблагодарный труд

КАЖДЫЙ ДЕНЬ ТОО «ОРАЛ ТАЗА СЕРВИС» ВЫВОЗИТ ИЗ ГОРОДА И ОКРЕСТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ДО 1500 КУБОМЕТРОВ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ. ЕЖЕДНЕВНО НА МАРШРУТ ВЫХОДЯТ ДЕСЯТКИ МАШИН. ОДНАКО ПРОБЛЕМА МУСОРА ПО-ПРЕЖНЕМУ В ЧИСЛЕ АКТУАЛЬНЫХ, И РЕШЕНИЕ ЭТОЙ ДАВНЕЙ ПРОБЛЕМЫ – В ИЗМЕНЕНИИ ОТНОШЕНИЯ ГОРОЖАН И ЖИТЕЛЕЙ ПРИГОРОДНЫХ ПОСЕЛКОВ К КУЛЬТУРЕ ВЫНОСА И СКЛАДИРОВАНИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В КОНТЕЙНЕРЫ И СОБЛЮДЕНИИ ЧИСТОТЫ НА МУСОРНЫХ ПЛОЩАДКАХ, ВЕДЬ ДАВНО ИЗВЕСТНА ИСТИНА О ТОМ, ЧТО ЧИСТО НЕ ТАМ ГДЕ УБИРАЮТ, А ТАМ ГДЕ НЕ СОРЯТ.

Работает предприятие без выходных. Смена начинается в 7 часов утра, продолжается до позднего вечера, содержать порядок в городе – не легкий и ежедневный труд. За последние пять лет количество мусора увеличилось в два раза. К тому же «Орал Таза Сервис» продолжает обслуживать не только Уральск, но и его окраины, а также близлежащие населенные пункты – Мичурино, Деркул, Желаяво, Круглоозерное, Асан, Серебряково, Зачаганск и Переметное.





– В частные руки компания перешла 7 лет назад. За это время многое изменилось и в плане оснащения. Компания закупила 20 новых мусороборочных машин, в итоге каждый день на очистку города выезжают до 25 единиц техники. Не хватало гаражей, сейчас и эту проблему решили. Отстроены два дополнительных бокса, общей площадью тысяча квадратных метров, так что техника находится в теплом помещении, и в холодный сезон водители без проблем заводят машины и выезжают, – говорит директор предприятия Рафхат Мырзахметович Данагулов.

Причину стремительного увеличения количества отходов он объясняет просто – увеличение численности населения, повсеместное использование одноразовых товаров и повышение уровня жизни, а значит, выбрасывание пригодных к использованию вещей с последующей заменой на новые. По качеству мусора можно проанализировать, как живет простой обыватель, что он покупает. На мусорной площадке оказывается не только вполне еще пригодная бытовая техника, сантехника, мебель, но и строительный мусор.

– Так как количество мусора растет, увеличивается и автопарк. В этом году закупили три единицы техники, в прошлом две. Стараясь везде и всюду успевать, к некоторым точкам приходится подъезжать два раза в день из-за быстрой наполняемости контейнеров, а это дополнительная нагрузка, – продолжает Рафхат Мырзахметович. – В общей сложности предприятие обслуживает 650 мусорных площадок, примерно 3000 контейнеров. Иногда поступают претензии со стороны граждан, что мусор не вывозится, чтобы иметь на руках подтверждение нашей работы, мы в рамках пилотного проекта фотографируем мусорные площадки до и после уборки. Создан Telegram bot: [oral_taza_bot](https://t.me/oral_taza_bot), благодаря которому каждый желающий может указать адрес своего дома и на его телефон будет приходить фотоотчет. Крупногабаритный мусор вывозит «Жайык Таза Қала», между нашими организациями налажено тесное сотрудничество, так как в принципе делаем одно общее дело. Актив-

ное участие принимают и местные власти, установкой и закупом контейнеров занимается акимат города. Только за этот год лишились 150 новых контейнеров, которые просто сгорели.

– Пластиковые евроконтейнеры очень удобны в эксплуатации, к тому же они намного бюджетнее, но имеют один существенный недостаток – они легко воспламеняются и сгорают, достаточно одного окурка. Причем огонь легко перекидывается и на рядом стоящие контейнеры. Найти виновника и привлечь его к ответственности практически невозможно, к тому же у нас нет таких полномочий. Так что остается лишь обращаться к гражданам с просьбой бережнее относиться к нашему имуществу. В настоящее время необходимо заменить на новые евроконтейнеры в районах мясокомбината, ремзавода, второго рабочего поселка, Зачаганска, куреней. В ближайшее время планируется поступление контейнеров.

По словам руководителя предприятия, вывоз мусора по-прежнему остается одной из самых дешевых коммунальных услуг, к примеру, в России за те же самые услуги платят в два-три раза больше. В ЗКО ежемесячная плата с одного человека составляет 496 тенге, в частном секторе – 504, для сравнения пачка сигарет в среднем стоит 700

тенге. То есть, семья из четырех человек, которая выносит мусор из дома в среднем один-два раза в день, в месяц оплачивает лишь две тысячи тенге. Но, несмотря на довольно скромную стоимость услуги, есть и должники. Долг населения перед предприятием составляет 200 млн. тенге. С должниками, правда, не церемонятся, отношения выясняют в суде.

– Для того, чтобы мы могли бесперебойно работать, необходимо иметь адекватный тариф. При утверждении тарифа в прошлом году он должен был быть 900 тенге, – говорит Рафхат Мырзахметович. – У нас огромные траты, это, в первую очередь, расходы на зарплату рабочим, на ГСМ, покупку запчастей для техники. А с учетом роста цен сегодня, понятно, что мы за ними не успеваем. 90 процентов населения в настоящее время услуги оплачивают онлайн, это очень удобно, и даже позволяет экономить. Если еще несколько лет назад по городу насчитывалось 11 касс, то сейчас их осталось только пять.

Одна из проблем предприятия – нехватка рабочих рук. Причина – работа непрестижная, заработная плата невысокая, автопарк на половину старый и требует капитального ремонта.

Несмотря на проблемы, предприятие не стоит на месте и строит планы на будущее. С дальнейшим пополнением автопарка планируют старую технику задействовать в организации вывоза ТБО и в других населенных пунктах области. На сегодняшний день только 10 процентов населенных пунктов охвачены вывозом мусора. Конечно, если бы это было рентабельным бизнесом, проблем бы с мусором не было. Но цель предприятия выполнить задуманное и организовать сбор и переработку ТБО по всей области.





Зафар Нурметов: «Если есть цель, вы к ней рано или поздно придете»

БОГАТСТВО, УСПЕХ И УДАЧА ПРИХОДЯТ К ТЕМ, КТО НЕ БОИТСЯ РИСКОВАТЬ. САМЫЕ ОТЧАЯННЫЕ НА КОН СТАВЯТ ВСЕ. СЕГОДНЯ МЫ РАССКАЖЕМ ВАМ НЕОБЫКНОВЕННУЮ ИСТОРИЮ СТАНОВЛЕНИЯ БИЗНЕСМЕНА ЗАФАРА НУРМЕТОВА, РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕУСПЕВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ZKO.PRIDE_AQUA». ЧТОБЫ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПРОДАЛ СВОЙ ДОМ.

Зафар – человек с твердым характером и привычкой никогда и никуда не опаздывать. Именно эти качества, как считает он сам, помогли ему стать успешным бизнесменом. Его компания известна по всему Казахстану. Пять лет «ZKO.PRIDE_AQUA» занимается продажей, установкой, сервисным обслуживанием систем аппаратов для очистки воды бытового и промышленного назначения. Гарантия оборудования – 3 года, бесплатное сервисное обслуживание – 15 лет. Бизнесмен объясняет: ему не нужен краткосрочный результат и быстрые заработки, его цель – расширять товарооборот и завоевывать еще больший авторитет на рынке.

Офис находится в центре Уральска. Это здание бизнесмен приобрел три года назад, правда, теперь места для 40 сотрудников здесь не хватает, и в планах предпринимателя построить многоэтажный бизнес-центр, землю под строительство он уже приобрел.

Начало рабочего дня для сотрудников проходит в обычном режиме. Ежедневная планерка, на которой ставятся задачи на день и определяется спектр работ. Директор, как правило, инструктаж проводит сам, но сегодня исключение из правил.

Прежде чем начать свой бизнес на воде, Зафар попробовал себя во многих ипостасях. Три года работал в Южной Корее, пять лет воспитывал трудных подростков, отбывающих уголовное наказание в спецшколе города Кентау, и даже работал в казино. Бизнесмен не скрывает, все это время он набирался опыта и мечтал разбогатеть.

– Если есть цель, вы к ней рано или поздно придете. Я всегда хотел хорошо зарабатывать, поэтому сразу после окончания вуза воспользовался программой «Даму» и уехал работать в Южную Корею, – рассказывает предприниматель. – Заработки



там намного больше, да и уровень жизни в несколько раз выше, так что вместо трех лет, задержался на 3,5 года. Все это время знакомился с культурой корейцев, выучил язык, но главное, сумел понять, почему эта страна впереди нас на 40 лет. Там нет коррупции, и корейцы к любому делу подходят очень ответственно. Именно это в своей работе я взял за основу.

Вернувшись в Казахстан, он не сразу открыл свое дело, работал в спецшколе. Уже через полгода его назначили на должность

заместителя директора. Авторитет среди трудных подростков завоевал быстро, его уважали, хотя побаивались.

– Привычные педагогические приемы там не срабатывали. Эти ребята общаются друг с другом языком силы, там все по-взрослому, были и бунты, и побег. Я с ними нашел общий язык, но в какой-то момент все-таки решил уйти. Сами понимаете, профессия воспитателя не предполагает больших заработков. В это же время меня пригласили на должность завхоза в казино, и здесь я



столкнулся с совершенно другим миром. Я сам не игрок, глупые риски не признаю, но там увидел, как проигрывались в пух и прах и теряли огромные деньги. Меня всегда удивляло, что человека толкает на это. Если честно, так и не понял.

В 2014 году Зафар приехал в Уральск, стал работать в компании, занимающейся поставкой оборудования по очистке питьевой воды. Сначала в одной, затем в другой, пока не решил открыть свое дело.

– Для этого мне нужны были деньги, сбережений недостаточно. Поэтому в один момент я решил продать дом в Кентау. Он ушел буквально за бесценок – 15 млн. тенге за огромный, красивый дом. Мы остались без крыши над головой. Боялся ли я рисковать? Скажу честно, боялся, но этот риск был оправдан.

С 2018 года компания заключила 13100 договоров. Каждый хранится в архиве, и в случае необходимости заказчику будет проведен ремонт или оказано полное сер-

висное обслуживание. Компания работает не только в Уральске, но и в других городах Казахстана, и в каждом из них есть свой сервисный центр. Количество заказчиков растет, люди понимают насколько важно иметь очистительную систему для воды.

– В числе наших клиентов не только физические лица, мы обслуживаем и предприятия, учреждения, которые приняли правильное решение и выбрали нас. Оборудование можно приобрести как в рассрочку, так и в кредит, – объясняет Зафар. – При желании проводим анализ воды до установки очистительной системы и после, клиенты убеждаются, после очистки в воде кроме полезных минералов не останется никаких примесей и осадков. К тому же вода по-прежнему «живая».

Наш герой не собирается останавливаться на достигнутом, у него много идей для развития бизнеса. К примеру, он собирается запустить линию производства необычной воды. Никакого пластика только стекло

и минерализованный состав. Также планирует открыть ресторан правильной еды. Двигаться вперед его вдохновляют дети и любимая супруга, которая работает в компании мужа.

– Здоровье – богатство, которое мы должны беречь, его не купишь, – говорит предприниматель. – Я сам придерживаюсь ЗОЖ, слежу за питанием, за тем, сколько выпил воды за день. Будет внутренний ресурс, сможете воплотить в жизнь все самые смелые идеи и добиться успеха. Главное – иметь цель и быть увлеченным делом, я активно занимаюсь саморазвитием, продолжаю изучать языки, выучил турецкий, осваиваю арабский.

Начинающим свой бизнес, Зафар дает простой совет – не бояться.

– Первый шаг – всегда сложный и рискованный, – говорит бизнесмен, – но, сделав его, увидите, как изменится качество вашей жизни. Вы уже никогда не вернетесь в точку, с которой стартовали.





Даурен Габдуллаев: «Хочешь быть успешным – игнорируй конкурентов»

КАК БЫВШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВУЗА В УРАЛЬСКЕ ПОСТРОИЛ УСПЕШНЫЙ ИТ-БИЗНЕС, ВНЕДРЯЕТ УНИКАЛЬНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ЗАКЛЮЧАЕТ МИЛЛИОННЫЕ КОНТРАКТЫ И НАТАСКИВАЕТ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ?! НЕОБЫКНОВЕННАЯ ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ДАУРЕНА ГАБДУЛЛАЕВА, ОСНОВАТЕЛЯ КОМПАНИИ «TORUS.KZ», О КОТОРОЙ МЫ РАССКАЗЫВАЛИ И К КОТОРОЙ ВОЗВРАЩАЕМСЯ СНОВА. И ЭТО НЕ СЛУЧАЙНО, КОМПАНИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ГОТОВА УДИВЛЯТЬ.



В настоящее время «TORUS.KZ» разработал еще один уникальный проект – запустил CRM-систему. Программа, предназначенная для оптимизации управления бизнес-процессами, эффективного документооборота и совместной работы государственных учреждений, уже заинтересовала многих.

Как объясняет сам Даурен, в любом своем проекте он в первую очередь старается придерживаться сохранения баланса между внедрением инновационных технологий и поддержанием качества продукции. И то, и другое, по его мнению, главные составляющие успеха.

– С тех пор как я начал работать в сфере IT-технологий, многое изменилось. Точнее, перемены происходят каждый день, и ритмы только ускоряются. А значит, наша задача не отстать, успевать идти в ногу с современным миром. Немного замешкал-

ся, и ты уже вне игры, жестко, но, по-моему, справедливо. Хочешь быть успешным, будь лучшим, – говорит Даурен.

Напомним, за последние несколько лет компания «TORUS.KZ» выпустила несколько масштабных проектов. Создала интерактивную 3D-карту «Torus Maps» с информацией о дорожных маршрутах, музеях и сакральных местах западноказахстанского региона, выпустила интерактивную книгу «Орал қаласының тарихы», в которой специалисты соединили современную реальность с компьютерным прошлым, создала цифровую диораму в музее М. Маметовой. Параллельно занималась 3D-моделированием и анимацией, 3D-сканированием, 3D-принтингом, созданием интерактивных сайтов. Даурен – автор большинства идей. На его опыт, знания и интуицию полагаются остальные члены его команды.

– В IT-бизнесе, как и в любом другом, спрос рождает предложение. В каждой новой идее мы отталкиваемся от насущных проблем. Есть спрос, техническое решение мы придумаем, с учетом того, что самым ценным ресурсом в современном мире является время. Проект CRM упростит многие задачи для руководителей разного уровня и позволит независимо от местоположения контролировать работу. Проще говоря, не отрываясь от основных дел, можно контролировать выполнение поставленных задач. Все что для этого нужно – войти в мобильное приложение, без паролей и сложных схем. Одним кликом выяснить, кем и как проводилась та или иная работа, насколько качественно, можно также ознакомиться с подготовленной документацией, внести поправки и даже поставить оценку. Система настолько гибка и универсальна, что ее можно внедрить в любой сфере, где есть три составляющие – руководство, подчиненные и поставленные задачи, которые необходимо выполнить.

Разработка запатентована, идеей заинтересовались, есть даже те, кто одним из первых приобрел систему. Со слов Даурена Габдуллаева, при положительном раскладе, если проект окончательно будет признан действенным и конкурентоспособным, уже в начале нового года будут заключены несколько сотен договоров.

– Конечно, мы хотим заработать, но есть еще большое желание сделать что-то значимое, полезное для общества, – объясняет руководитель компании. – Наслаждаясь результатом, мы еще большее удовольствие получаем от самого процесса.

В настоящее время в компании «TORUS.KZ» работает 20 человек, среди них как опытные специалисты, также и новички,



IT-компаниям, которые за последние два года обосновались в крупных городах Казахстана, тоже относиться философски. Конкурентов нужно уважать, ведь именно они позволяют развиваться. Не зря говорят: «Щука нужна, чтобы карась не дремал». В бизнесе нельзя расслабляться, тем более в таком, как наш.

Мечта Даурена Габдуллаева – включить работу компании в автоматический режим и всерьез заняться наукой. Такая возможность была, но тогда помешала пандемия. Все накопленные деньги в период коронавируса он потратил на сохранение команды. А потом все начал сначала.

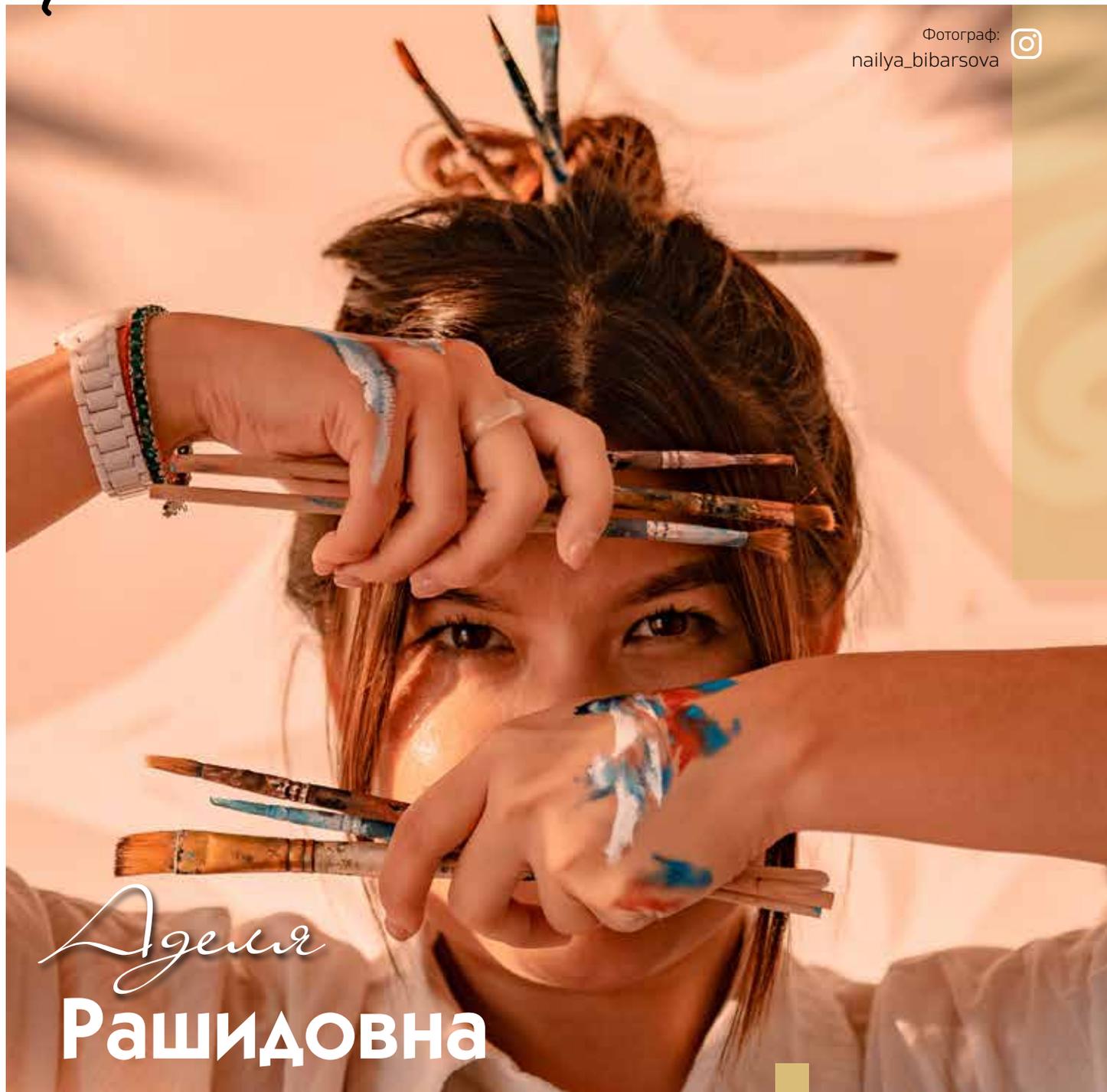
В настоящее время компания «TORUS.KZ» продолжает набирать обороты. Лучшие айтишники разрабатывают новые проекты и модифицируют запущенные ранее. В планах превратить созданную карту сакральных мест в мегапроект, сделать приложение доступным каждому. Даурен уверен, в бизнесе, как и в спорте, побеждает сильнейший. Точнее тот, кто пришел в него всерьез и надолго, кто готов выкладываться «по полной» и рисковать там, где другие пасуют и отступают. У него много задумок и идей, но ещё больше желаний заниматься любимым делом и продолжать удерживать звание лучших в казахстанской IT-индустрии.

которые многому еще должны научиться. Сам Даурен тоже продолжает учиться, он на втором курсе докторантуры Казахского национального университета им. Аль-Фараби, кафедра информационные системы, специализация – кибербезопасность.

– В прошлом я преподавал в вузе, 16 лет возглавлял Центр инновационных технологий в ЗКГУ, – говорит наш герой. – Естественно, у меня были ученики, которые

в настоящее время работают по всему миру, и за их деятельностью я слежу, а успехами горжусь. Нужно понимать, что в руках молодежи будущее, а значит, ее необходимо учить, передавать ей опыт. Никогда не считал и не буду считать своих воспитанников конкурентами, они – продолжение дела, которым я занимаюсь. Вообще, здоровая конкуренция в любой сфере – это здорово. И даже к российским





Аделя Рашидовна

Открывает нашу постоянную рубрику - творческая личность и организатор мастер-классов по живописи – Аделя Рашидовна. Наша героиня с раннего детства занимается творчеством и рисованием. Свое хобби девушка превратила в небольшое творческое дело. Аделя организует не только Арт-встречи, но и проводит Арт-терапии, куда человек приходит расслабиться и побыть в творческой атмосфере. «Рисование - это возможность избавиться от негативных мыслей, оно помогает прояснить ваш духовный мир и усиливает социальную активность. Наполняет Вас положительной энергией и зарядом! Целью моей работы является раскрытие вашего потенциала и ваших способностей в творческой сфере», - отмечает наша героиня, призывая людей рисовать свою жизнь яркими красками с art_vine.kz.

+7 776 719 08 08

NARINELLA08

Красивые

SUCCESSFUL & BEAUTIFUL



Наринэ
Аванян

Нашу любимую рубрику продолжает молодая, красивая и успешная жительница нашего города, состоявшаяся во всех отношениях девушка с невероятно нежным именем Наринэ. Аванян Наринэ – квалифицированный мастер-массажист с 10-летним опытом работы. Именно столько лет она творит волшебство собственными руками. Лучше всяких дипломов о ее профессионализме говорит обширная база благодарных клиентов. Как отмечает наша героиня, успешным человек становится лишь тогда, когда своими силами, методом проб и ошибок, не смотря ни на что, достигает некогда поставленных, и, казалось бы, амбициозных целей. - Я искренне рада помочь каждому, кто ко мне обращается. Благодарность и восторг после сеанса массажа, полученного у меня – лучшая оценка моей деятельности. У меня вы можете получить абсолютно все виды лечебного массажа, начиная от классического, точечного, антицеллюлитного, испанского до глубокотканного АМА массажа. Также я владею техниками скульптурного массажа лица и ручной липосакции. Всем кому необходима моя помощь – говорю добро пожаловать!



Лаура
Сахипова

Наша следующая героиня Лаура Сахипова пришла в мир бизнеса совсем молодой, в 23 года, абсолютно не имея ни представления о ведении предпринимательской деятельности, ни определенного бизнес-плана, ни соответствующих финансов. Начинала все с нуля. Благодаря находчивости и рвению жить красиво, у предприимчивой девушки все получилось. На сегодня Лаура – успешная бизнес-леди нашего города, основатель магазина «Ахмад», медийная личность, блогер, Амбассадор нашего проекта «История Успеха». «Люблю жизнь и все ее сюрпризы. Трудности принимаю с радостью: чем больше их, тем сильнее ты становишься», - делится наша героиня и советует другим не бояться в жизни и идти только вперед.

+7 775 444 33 77

MRS.KADYRGALIEVA

Красивые
SUCCESSFUL & BEAUTIFUL



Динара
Кадыргалиева

Встречайте новую героиню нашей рубрики Динару Кадыргалиеву, сертифицированного и практикующего психолога-сексолога, мастера трансформационной игры для повышения самооценности, уверенности и принятия себя.

Динара - автор востребованных мастер-классов и семинаров для семейных пар на тему «Секс в отношениях», «Сексуальная жизнь в паре», «Как сохранить надолго страсть в семейной жизни».

Динара уверена, что консультации сексолога многим парам необходимы для гармоничной, интересной и счастливой жизни.

Она ведет личные и семейные консультации на тему секса, отношений, взаимопонимания в паре и семье, работает с ассоциативными картами. Динара постоянно обучается на разносторонних курсах по психологии, личностного роста, проходит обучение по нейрокоучингу.

Динара – не просто востребованный психолог-сексолог, которая уверена, что о сексе надо говорить с грамотным специалистом, она - счастливая женщина, супруга и мама трех замечательных детей.



Аида Есенбековна:

– Я всегда говорю своим пациентам: «У вас нет проблем, у вас есть задачи, с которыми я вам помогаю справиться!!!» И вы можете в этом убедиться, придя ко мне и взглянуть на себя по-новому. Со многими из вас мы знакомы давно. Среди вас есть много новеньких, которые еще не знают меня лично. Итак, я – врач с высшим медицинским образованием. Окончила Казахский национальный медицинский университет им. С.Д. Асфендиярова. Будучи врачом современной косметологии дарю нашим женщинам красоту и уверенность. На достигнутом не останавливаюсь и постоянно повышаю свою квалификацию на профильных курсах, ведь невозможно работать, например, с одними и теми же препаратами, когда рынок все время обновляется и наука идет вперед!!! Год назад получила Премию года «Лучший врач-косметолог», а также стала амбассадором топового журнала «История успеха».

+90 530 254 31 38

ASSEM_TOLEPBEK

Красивые
SUCCESSFUL & BEAUTIFUL



Асем
Толепбек

Асем – живёт в Стамбуле уже 10 лет, воспитывает 2 сыновей и занимается красивым бизнесом, а именно производит украшения из золота и из серебра! Предлагает как оптом, так и в розницу!

Она уверена, что украшение поднимает настроение!

В украшениях @lalune__jewelry вы себя будете чувствовать особенной! Так же Асем – байер, она сотрудничает почти со всеми оптовыми фирмами Турции и найдёт для вас, всё, что захотите!

Анастасия Овчаренко

Последние 7 лет наша землячка Анастасия Овчаренко живет в Литве, где у нее прекрасная семья: муж и трое детей. Но свой бизнес продолжает развивать в родной стране. Анастасия – основательница сети магазинов косметики «Гламур», о которых многие дамы нашего города прекрасно знают. Ведь в этой сфере наша героиня уже более 13 лет, у нее в Уральске целых 3 магазина. Последние 4 года Анастасия делает большой акцент на корейскую косметику, поскольку для нее она – одна из лучших. «Я предлагаю только лучшие бренды, многие из которых опробованы мною лично. И уверяю Вас, эта продукция действительно эффективна», – говорит предприимчивая девушка и предлагает попробовать и Вам эту шикарную корейскую косметику. Ассортимент продукции можно посмотреть, подписавшись на Instagram аккаунт ее магазина – @glamour.uralsk.kz

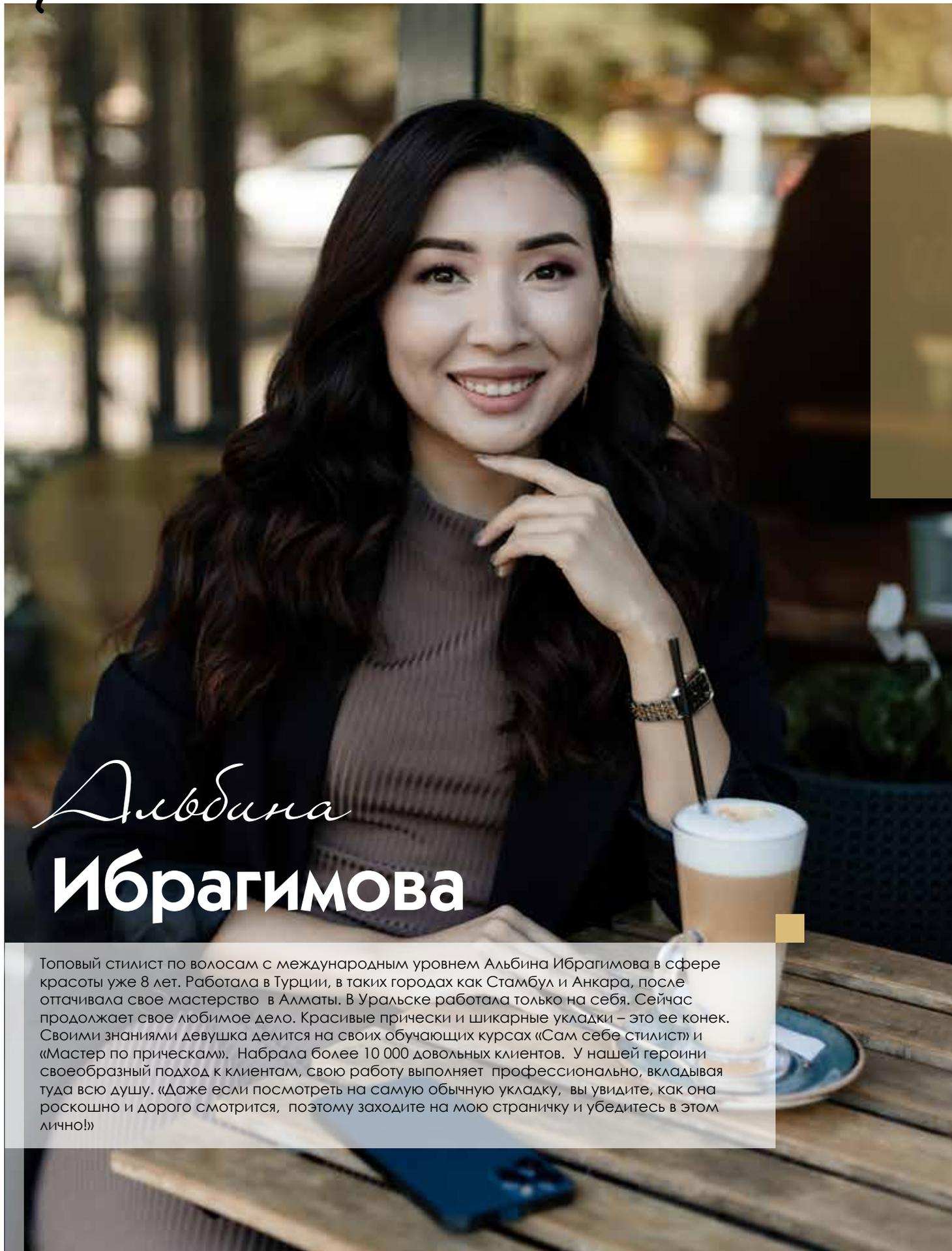
+7 708 924 88 70

OBUVNOI_DVORIK_URALSK

Красивые
SUCCESSFUL & BEAUTIFUL



Секрет безупречного стиля кроется в мелочах, уверена наша следующая героиня рубрики «Успешные и красивые» Ольга Тушканова. «Например, правильно подобранная обувь подарит чувство уверенности в себе и в своем образе», – говорит предприимчивая девушка, которая активно развивает семейное дело, которому уже более 30 лет. В магазине нашей героини представлена только качественная фабричная кожаная обувь. Ассортимент включает в себя классические модели обуви, спорт-шик, модели в стиле кэжуал, также имеется линейка обуви «комфорт» для каждодневной носки. На полках магазинов «Обувной дворик» и «SHOE SHOP» можно увидеть уже полюбившиеся покупателям марки Mario Muzi, Aquamarin, BASCONI, Djovani, Sasha Fabiani, Anemone, Ilvi, Mainila, alpine и др.



Альбина Ибрагимова

Топовый стилист по волосам с международным уровнем Альбина Ибрагимова в сфере красоты уже 8 лет. Работала в Турции, в таких городах как Стамбул и Анкара, после оттачивала свое мастерство в Алматы. В Уральске работала только на себя. Сейчас продолжает свое любимое дело. Красивые прически и шикарные укладки – это ее конек. Своими знаниями девушка делится на своих обучающих курсах «Сам себе стилист» и «Мастер по прическам». Набрала более 10 000 довольных клиентов. У нашей героини своеобразный подход к клиентам, свою работу выполняет профессионально, вкладывая туда всю душу. «Даже если посмотреть на самую обычную укладку, вы увидите, как она роскошно и дорого смотрится, поэтому заходите на мою страничку и убедитесь в этом лично!»

+7 747 129 3012

IA_LASHMAKER

Красивые

SUCCESSFUL & BEAUTIFUL

Айдана
АМАНОВА

В рубрике «Успешные и красивые» представляем Вам опытного мастера наращивания ресниц Айдану Аманову. Уже более 9 лет наша героиня дарит женщинам красивый взгляд. Она является основателем своей собственной студии, специализирующейся на наращивании ресниц, где предлагает дамам города профессиональные услуги высокого качества. За годы своей работы Айдана овладела множеством техник и методик, позволяющих достичь потрясающих результатов в создании обворожительного взгляда. Она постоянно совершенствует свои навыки, следит за последними тенденциями в этой индустрии и использует только самые передовые материалы и инструменты. Кроме того, Айдана разработала собственный бренд ресниц, который отличается не только высоким качеством, но и эксклюзивным дизайном. Ее ресницы, выполненные с учетом индивидуальных особенностей каждой клиентки, придают девушкам уникальный и неповторимый образ. Если вы хотите получить эффектные и долговечные ресницы, а также испытать истинное мастерство Айданы, несомненно, стоит обратиться в ее студию. Она произведет на вас впечатление не только своим многолетним опытом и профессионализмом, но и заботой о вашей красоте.



Гульназия Кенжебаевна

«Единственная красота – это здоровье», уверяет следующая героиня этой рубрики, известный в нашем городе косметолог-дерматолог, обладательница номинации «Лучший косметолог по версии «People awards 2019» Гульназия Зейнуллина. В этом году девушка получила диплом международного образца в Институте косметологии в городе Париж. Более того, нынешний год стал для нее знаковым, поскольку именно в этом году она смогла реализовать свою давнюю мечту – открыть собственный центр аппаратной и эстетической косметологии Face clinic. Это результат шести лет ежедневного кропотливого труда. По словам нашей героини, в этом центре представлены самые инновационные и передовые аппараты по диагностике лица с искусственным интеллектом, лазерной шлифовке и омоложению. В настоящее время команда Гульназии, состоящая из 5 сильных косметологов, предлагает жителям города такие услуги, как лечение акне и пигментации и фотоомоложение.

+7 705 100 59 72

MAKEUP_BY_ALIMA

Красивые

SUCCESSFUL & BEAUTIFUL



Алима Рамазанова

Топовый визажист нашего города Алима Рамазанова начала эту деятельность в 17 лет. На сегодня она имеет пятилетний опыт работы в индустрии красоты. За это время она сертифицировалась у известных казахстанских визажистов, также повышала свою квалификацию у визажиста с мировым уровнем, приняла около 10 000 довольных клиентов и обучила более 50 учениц. Алима – девушка целеустремленная и амбициозная, поэтому открыто заявляет, что намерена стать одним из лучших визажистов Казахстана. Чтобы быть всегда в «тренде», наша героиня всегда обучается, развивается, постоянно повышает свою квалификацию. «В макияже люблю сложные техники, зная это, большинство моих клиенток приходит ко мне именно с таким запросом. Если и вы любительница яркого макияжа, то вам точно ко мне! С лёгким дневным макияжем управляюсь легко и быстро, использую люкс косметику и, конечно же, дорогие девушки, с большим удовольствием подчеркну вашу красоту!»

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА ДОКТОРА РАХМЕТОВА

Предлагает вам услуги по:

- диагностике
- лечению зубов
- удалению зубов, в том числе сложных ретинированных (не прорезавших зубов) по ортодонтическим показаниям
- протезированию (протезирование на имплантатах, съемное протезирование, несъемное протезирование любой сложности)
- имплантации зубов (открытый синус-лифтинг, одноэтапная имплантация, двухэтапная имплантация)



*Красивые,
здоровые
зубы - легко!*



stomatolog_dr_rahmetov

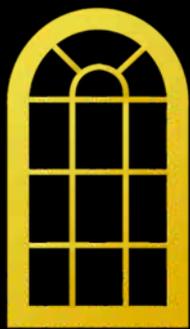


Моб. тел.: +7 701 458 21 25

+7 777 860 48 50

Раб. тел.: +7 775 931 64 15

Адрес: г. Уральск, ул. Ескалиева, 303



KEN TEREZE
JARYQ & JYLY

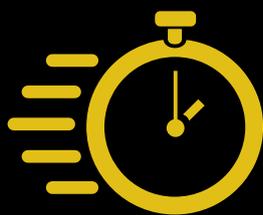
kentereze 

+7 701 995 66 66 

ул. Чингирлауская, 7/2 

Kentereze.kz 

*Мы предлагаем приобрести качественные и недорогие окна в Уральске.
Сделайте свою жизнь более комфортной, ведь тепло
в Вашем доме будет сохраняться лучше и Вас не будут отвлекать
посторонние звуки с улицы.*



БЫСТРЫЕ СРОКИ

*Изготовление
наших изделий
от 3 до 5 дней.
Быстро и качественно!*



НИЗКИЕ ЦЕНЫ

*Конкурентные цены
на рынке оконной
продукции.
Никаких скрытых наценок!*



СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

*Надежное современное
оборудование
и квалифицированный
рабочий персонал.*





АКМ СТРОЙ ДВОР
ОПТОВО - РОЗНИЧНЫЙ ЦЕНТР

**ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В МИРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ!
БОЛЕЕ 10 ЛЕТ МЫ ПОСТАВЛЯЕМ КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ
ОПТОМ И В РОЗНИЦУ ОТ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ БРЕНДОВ:**



Ceresit



FORMAN



MAKROFLEX

Являемся официальными дистрибьюторами

**ДОВЕРЬТЕСЬ ОПЫТУ И КАЧЕСТВУ С «АКМ СТРОЙ ДВОР» —
СТРОЙТЕ С УВЕРЕННОСТЬЮ!**

**НАША ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ДЕЛАЕТ НАС
ДОСТУПНЫМИ ДЛЯ ВСЕХ — ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ
ДО ЛЮБИТЕЛЕЙ.**

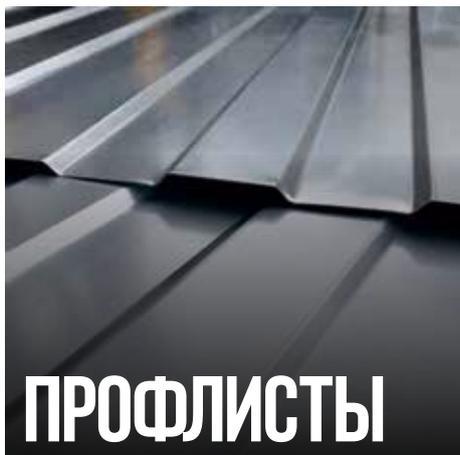
 **akmstroidvor**

+7 702 494 0010 (Ельдос Жумабекович)
г. Актобе, ул. Кунаева, 202 А

НАШ АССОРТИМЕНТ:



ДОСКИ



ПРОФЛИСТЫ



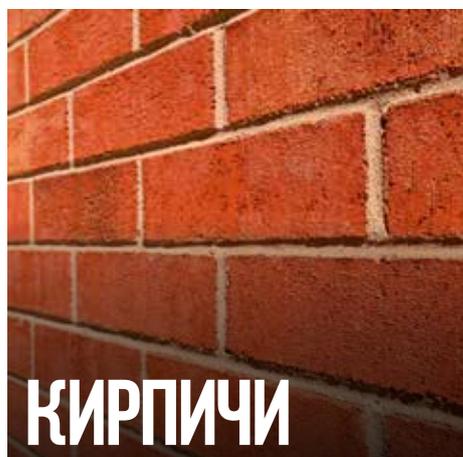
АРМАТУРА



**КЛАДОЧНЫЕ
СЕТКИ**



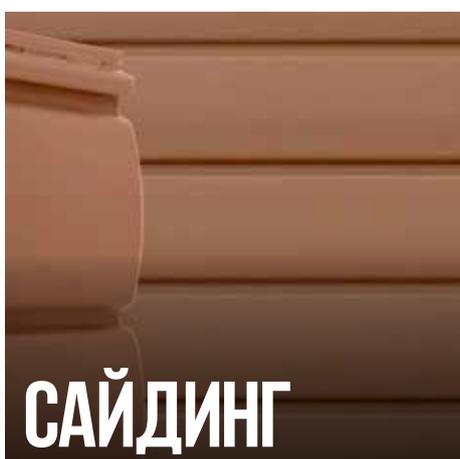
СУХИЕ СМЕСИ



КИРПИЧИ



ИНСТРУМЕНТЫ



САЙДИНГ



ЧЕРЕПИЦА



**МЯГКАЯ
КРОВЛЯ**



САНТЕХНИКА

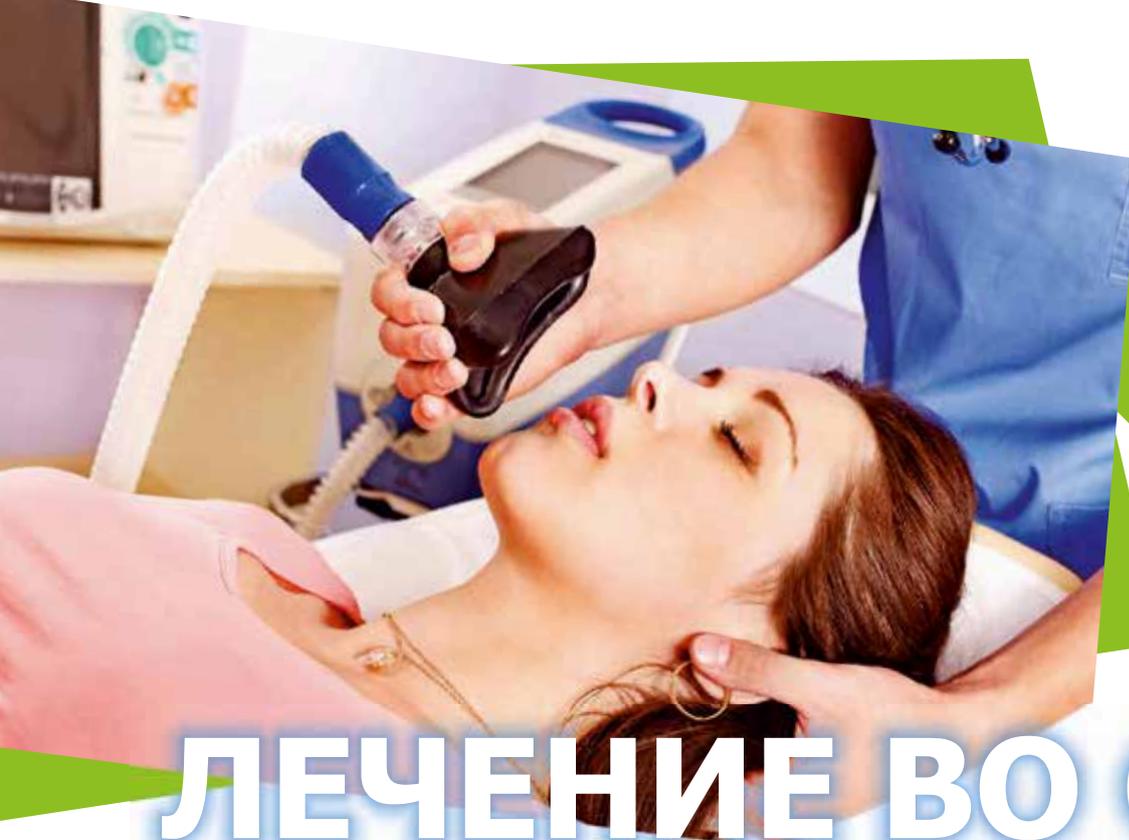


ЭЛЕКТРИКА



ЦЕНТР ЦИФРОВОЙ
СТОМАТОЛОГИИ

Dr. Gazizova



ЛЕЧЕНИЕ ВО СНЕ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ



ПЕРВЫМ 10 ПАЦИЕНТАМ -50 %
СКИДКА НА ПЕРВЫЙ ЧАС НАРКОЗА



ПОЛНОЕ ОБЕЗБОЛИВАНИЕ



ОТСУТСТВИЕ СТРАХА И
БЕЗ СТРЕССА



ЛЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ
ЗУБОВ В ОДНО ПОСЕЩЕНИЕ



г. Уральск,
мкр. Жана Орда, 8/1



dr.gazizova_uralsk



+7 777 860 08 81



BUHKURS_URALSK

**БУХГАЛТЕРСКИЕ
КУРСЫ –
ОТ АЗОВ ДО ОТЧЕТОВ**

 **+7 705 186 63 90**

 **sveta_frolova@bk.ru**

 **buhkurs_uralsk**

Фролова Светлана Павловна



www.gid360.kz

Виртуальная карта города

Взгляни на Уральск по новому!



Создаем VR туры для заведений, квартир, домов



Школа-студия ногтевого сервиса

AS
ART SPACE

 ART_SPACE_STUDIO_S

 +7 707 675 62 79

 г. Уральск, проспект Нурсултана Назарбаева, 178/1



zhanochka_nails



+7 778 330 46 56

Кердери, 137,
остановка «Диана»



Студия красоты Zhanochka_nails

*В дружной и уютной обстановке
салона вам представят
полный спектр ухода:*

- Нарращивание ресниц для обворожительного взгляда
- Безболезненный шугаринг
- Модный дизайн для оригинального маникюра
- Педикюр для гигиены ваших ног
- Эксклюзивный французский парфюм
- Корейская косметика популярных брендов

○ Также доступно одновременное
проведение маникюра и педикюра
для экономии вашего времени!

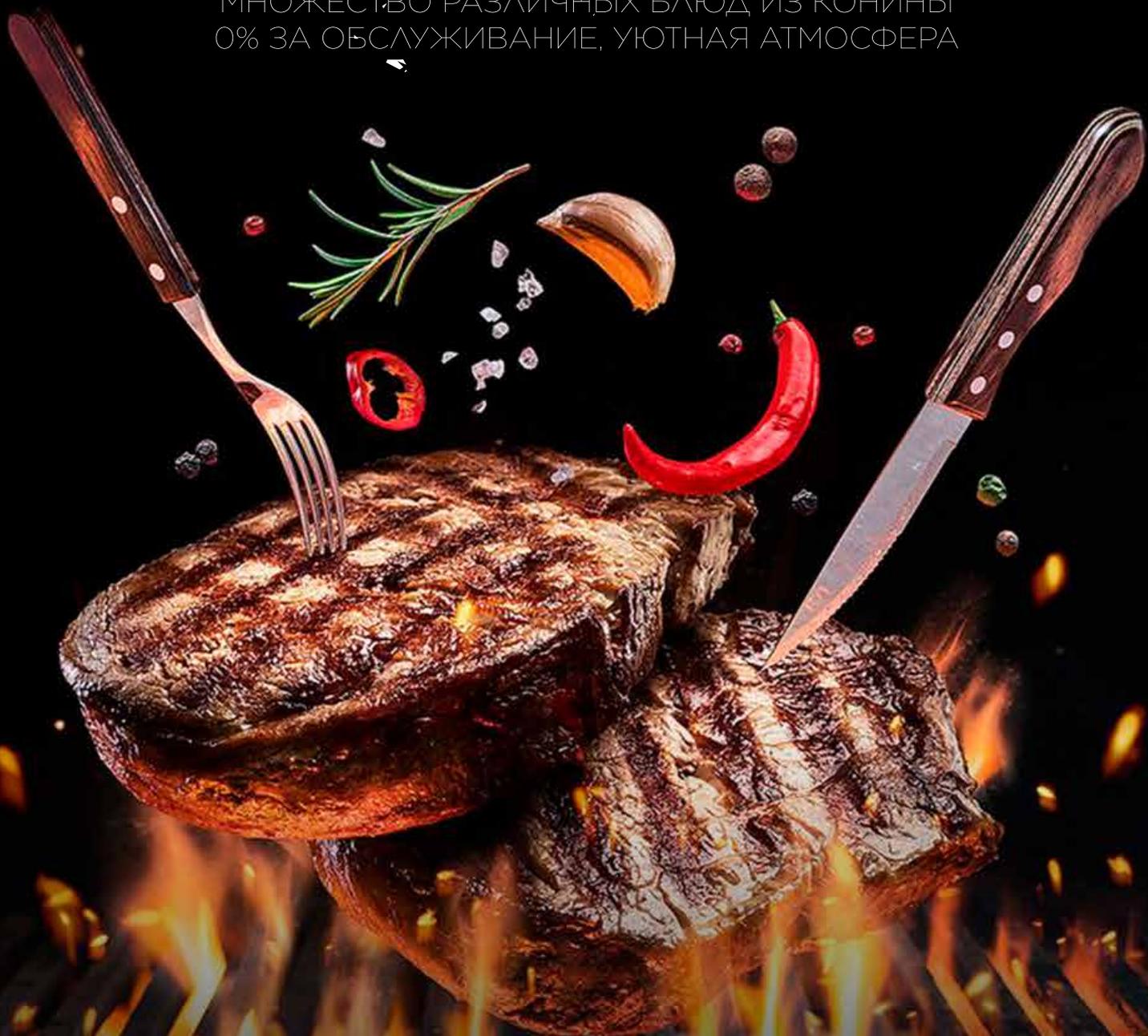
Сфотографируйте
эту страницу,
и мы дадим
вам скидку **20%**
на любую услугу!



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

КОНЮШНЯ PUB

МНОЖЕСТВО РАЗЛИЧНЫХ БЛЮД ИЗ КОНИНЫ
0% ЗА ОБСЛУЖИВАНИЕ, УЮТНАЯ АТМОСФЕРА



МКРН АСТАНА 6/1 | 8(702)185-11-28 8(7112)307-000



КАКТУС

2024

ШОУ ПРОГРАММА | ВЕДУЩАЯ ЕКАТЕРИНА | ЗАЖИГАТЕЛЬНЫЕ ТАНЦЫ | ДЕД МОРОЗ И СНЕГУРОЧКА | КОНКУРСЫ И ПОДАРКИ ОТ СПОНСОРОВ

НАШ ИНСТАГРАМ



KAKTUS.DISKOBAR



22-31 ДЕКАБРЯ

**НОВОГОДНИЕ
КОРПОРАТИВЫ**

МКРН АСТАНА 6/1 | 8(702)185-11-28 8(7112)307-000

В преддверии Нового года салон керамики KERASOL запускает **АКЦИЮ!**

*Акция действует до 30 декабря этого года!

Приобретая керамогранит на сумму от 400 000 тенге, Вы получаете в подарок

А также Вас ждут скидки на керамогранит в наличии от 10% до 25%!

Мы ждем Вас за выгодными покупками в KERASOL!

**LED-зеркало!
или скидку 7%!**

 **kerasol_uralsk** |  +7 705 163 54 15 |  ул. Шолохова, 13Д, ТД «Палладиум»

ВИЗАЖИСТ-БРОВВИСТ

МЕЙРАМГУЛЬ

Люблю творчество, делаю необычные образы: от самого спокойного до самого кричащего

 **mimi_lill**

 **+7 747 605 18 08**

Коррекция + покраска

»—————«

Ламинирование бровей

»—————«

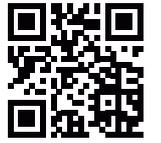
Все виды макияжа

КУШАЛИЕВА

Заказывайте доставку и накапливайте бонусы,
которыми можно делать оплату.

Ваш любимый борщ, галушки и вареники
окажутся у вас на столе всего в несколько кликов.

Переходите по QR-коду
и заказывайте прямо сейчас!



Для именинников
действует скидка **20%**
на все меню кухни!

Адрес: ЗКО, г. Уральск
ул. Исатая-Махамбета, 78/1

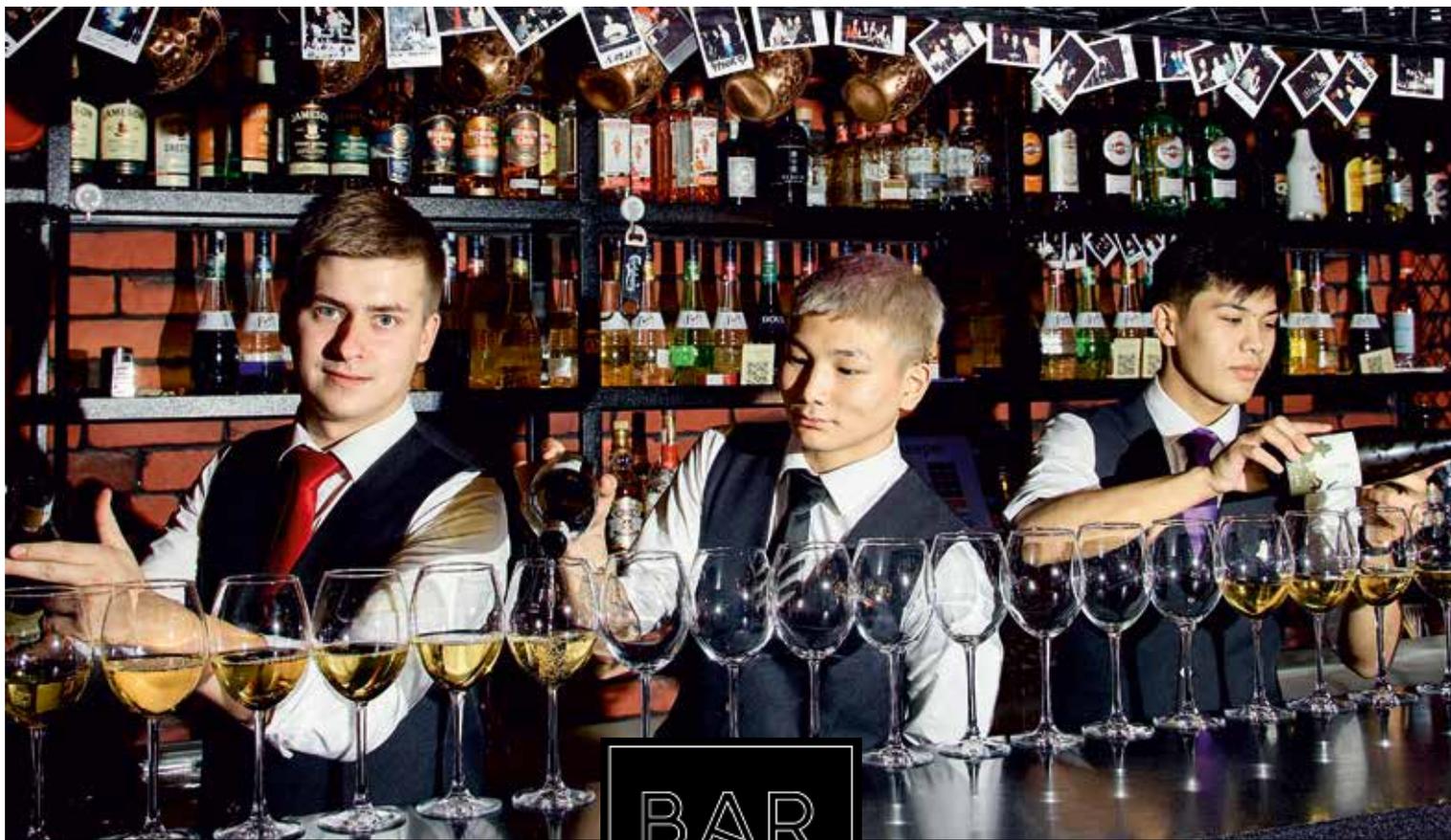
+7 702 943 85 09



Приглашаем отметить самые
важные события жизни
в уютной и колоритной
атмосфере
украинского ресторана

У нас Вы сможете
насладиться домашним уютом
и традиционной
украинской кухней





+7 700 126 00 07

Г. УРАЛЬСК, УЛ. М. ЖУНИСОВА, 126

BAR
REL
GASTROBAR
ESTD. 2020

BARREL_GASTROBAR



Нужно устроить семейный ужин, пригласить гостей, отметить событие на работе, а привычные пицца и суши уже никого не удивят? Или просто не хочется готовить?



Компания «Furshetursk» разработала специально для Вас доставку аппетитных сетов из разных видов закусок, выпечки и десертов, которые украсят Ваш стол и избавят вас от ненужных хлопот. Мы принимаем заказ за 24 часа до вашего мероприятия.



С большим удовольствием и лёгкостью подберём закуски по вашему вкусу!

+7 747 673 52 21

furshetursk

Kaiff...

Coffee bar

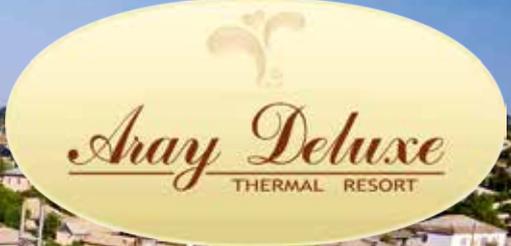
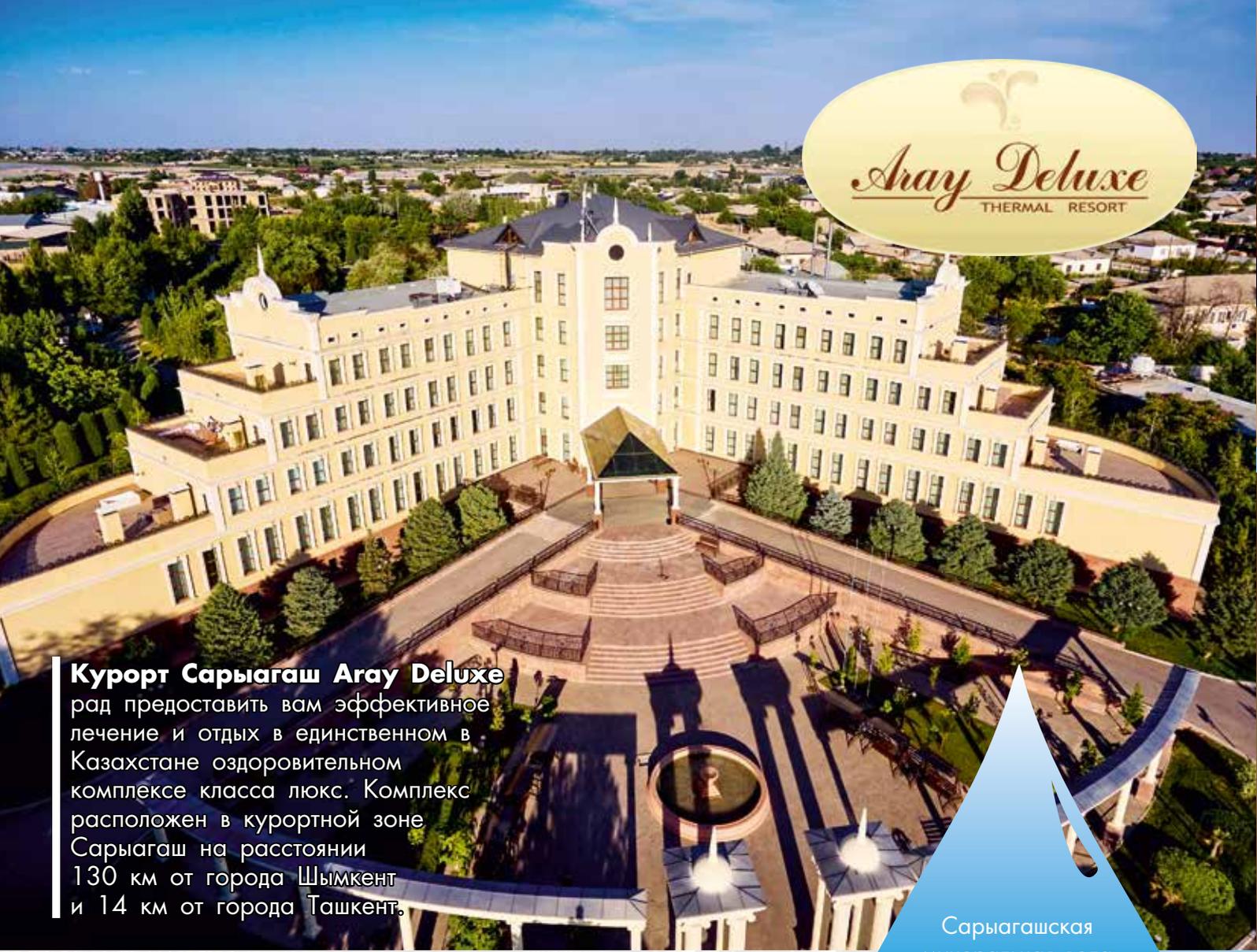
БОЛЬШЕ, чем просто кофейня

Coffee bar «Kaiff» – это твой уютный и теплый уголок, где ты сможешь расслабиться и отдохнуть от городской суеты, насладиться ароматным кофе и попробовать изысканные блюда в кругу своей семьи. Для удобства в кофейне имеется детская зона.



пр. Абулхаир хана, 163
+7 775 907 90 20

coffee_bar_kaiff 



Aray Deluxe
THERMAL RESORT

Курорт Сарыагаш Aray Deluxe

рад предоставить вам эффективное лечение и отдых в единственном в Казахстане оздоровительном комплексе класса люкс. Комплекс расположен в курортной зоне Сарыагаш на расстоянии 130 км от города Шымкент и 14 км от города Ташкент.

Исключительность минеральной воды - в ее молодости и уникальном составе. Биоэнергетические свойства воды благотворно влияют на организм и все его системы. Сарыагашская вода мягче по сравнению с водой в Карловых Варах, эффективнее в связи с наличием в ней ванадия, калия, магния, что более полезно для лечения заболеваний поджелудочной железы. Эффект от питья минеральной воды непосредственно из источника наиболее высок и полезен.



Сарыагашская минеральная вода относится к природным азотным, слабощелочным, слабоминерализованным акротермам. В ее состав входят более 30 микроэлементов, жизненно необходимых для человека.

Индивидуальные программы лечения и оздоровления:

- 1.** Сахарный диабет, I тип средней формы (рассчитана на 10-14 дней).
- 2.** Сахарный диабет II типа легкой или среднетяжелой формы в стадии компенсации (рассчитана на 10-14 дней).
- 3.** Похудение (рассчитана на 14-20 дней).
- 4.** Красота и молодость (рассчитана на 20-30 дней).

Состав процедур по программам корректируется строго индивидуально в зависимости от состояния здоровья, имеющихся противопоказаний, желаемого результата.



Республика Казахстан, Туркестанская область,
Сарыагашский район, поселок Коктерек, Курорт Сарыагаш Aray Deluxe

 **+7 (72537) 5-17-17**

 **+7 (777) 026-01-00**



Мы предоставляем 43 комфортабельных номера, которые отвечают всем требованиям европейских стандартов уровня пяти звезд:

- Royal Suite (президентский номер) – 1 номер, 350 кв/м, джакузи, тренажерный зал, массажная кушетка, кухня, гостиная, спальная комната, рабочий кабинет, брифинг-зал и отдельный номер для сопровождающих.
- Deluxe (ДеЛюкс с террасой) – 6 номеров, 75 кв/м, лоджия с джакузи, спальная комната, гостиная, душевая, ванная комната, большой бар.
- Premium Luxe (с двумя двухспальными кроватями) – 2 номера, 55 кв/м, ванная комната, гостиная, спальная комната.
- Premium (одна двухспальная кровать) – 34 номера, 30 кв/м, ванная комната, спальная комната.
- А также 22 номера класса Premium Economy.



nfo@araydeluxe.kz 

www.araydeluxe.kz 

Лечебная база:

- Минеральные ванны-джакузи.
- Пантовая, селеновая, пихтовая, йодобромная, скипидарная, магниевая, нафталановая, молочная ванны-джакузи
- Минеральный душ всех видов (подводный душ-массаж, душ Шарко, восходящий душ, циркулярный душ)
- Слепое (тюбаж) и дуоденальное зондирование
- Лечебные микроклизмы
- Лечение компьютерно-лазерным комплексом «Андро-гин»
- Аппаратное кишечное орошение
- Физиолечение (лазеротерапия, внутривенное лазерное облучение крови, магнитотерапия, ударноволновая, ультразвуковая терапия, неинвазивная аппаратная мезотерапия, фототерапия, аппаратный лимфодренаж, электротерапия, ультразвуковая терапия, электрофорез, биоптрон, углекислая ванна, солевая шахта).
- Открытый и крытый бассейны
- Гинекологический кабинет
- Урологический кабинет
- Стоматологический кабинет
- Фитотерапия и кислородные коктейли
- Тренажерный зал.



Путевки на санаторно-курортное лечение не облагаются НДС.

В стоимость входят такие услуги, как: проживание, питание, лечение, бильярд, кинозал, финская сауна, турецкий хамам, фитнес-центр, бассейн (крытый, открытый).

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Dostyk

*- это новое
качество жизни!*

г. Уральск, 10 мкрн., ул. Достык, 68 (Самал 72/5)

Строящийся ЖК «DOSTYK», выполненный в современном архитектурном стиле: удобная планировка, закрытый двор с продуманным дизайном, светлые и просторные холлы.

1 Единственные по Западно-Казахстанской области, кто имеет право привлекать дольщиков по гарантии от АО «Казахстанская Жилищная компания»

2 Возможность оформить ипотеку на стадии строительства без дополнительного залога и техпаспорта.

Все условия для комфортного проживания и счастливого будущего каждой семьи. Успейте приобрести, количество ограничено!

6 подъездов
136 квартир
от 48 кв.м
до 205 кв.м

В пяти
минутах
езды
находятся:

- ДВОРЕЦ ШКОЛЬНИКОВ
- ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОЛИКЛИНИКИ
- ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ШКОЛА
- ДЕТСКИЕ САДЫ
- ШКОЛА-ГИМНАЗИЯ ЭСТЕТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ
- ПАРК ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА
- СУПЕРМАРКЕТЫ И МАГАЗИНЫ

☑ Охраняемая территория

☑ Автономное отопление в квартирах

☑ 3-х метровые потолки

☑ Фирменные окна Funke

☑ Домофоны с распознаванием лица

☑ «Умные» входные группы

☑ Видеонаблюдение

☑ Бесшумные лифты Fujii

☑ Свободная планировка

☑ Детские и спортивные площадки

☑ Придомовая парковка

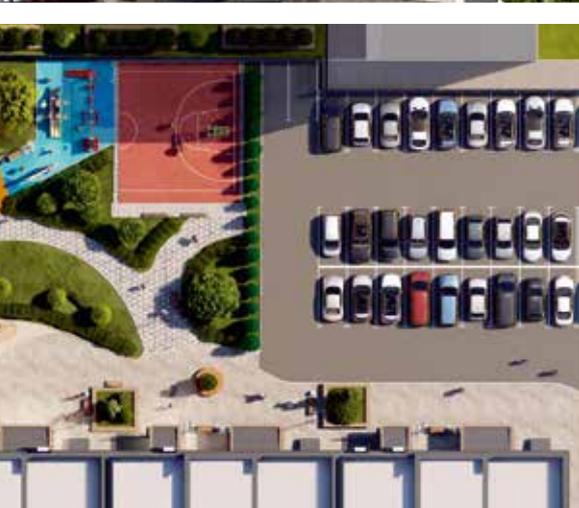
ОТДЕЛ ПРОДАЖ:

г. Уральск, ул. Алии Молдагуловой, 4/1 | +7 775 590 19 99 | 31 55 55





КАЗАХСТАНСКАЯ
ЖИЛИШНАЯ
КОМПАНИЯ



Biali_group_Kazakhstan 

alemgrou.kz | bialigroup.kz 



ИСТОРИЯ УСПЕХА **qz**

#4 (31) ДЕКАБРЬ, 2023

12+



Свадебный мир
GULSANA SAGINOVA bridal