



Сергей Безруков:  
«**Моё интервью  
стоит  
недешево**»

стр.20



Жанна Фриске:  
«**Я скучаю  
по Алексею  
и его  
страстным  
поцелуям**»

стр.20



Татьяна  
Овсянникова:  
«**Не следует  
«носить»  
акриловые  
ногти круглый  
год**»

стр.24

# Наша Газета + ТВ

www.ng.kz

№ 50 (246)  
Четверг, 14 декабря  
2006 года

II часть

Звёздные страсти

## Безруков устроил скандал в кинотеатре

На премьерном показе известного фильма «Пушкин. Последняя дуэль» исполнитель главной роли Сергей Безруков со скандалом сбежал из кинотеатра «Пушкинский».

«Твой ДЕНЬ»

Ещё во время съемок артист изрядно потрепал нервы режиссеру Наталье Бондарчук. У бедной женщины едва не случился сердечный приступ, когда за долго до окончания съемок Безруков заявил Наталье Сергеевне, что больше не будет сниматься в картине. Режиссеру ничего не оставалось, как срочно искать другого актера на роль Пушкина. Правда, позднее у Сергея хватило совести принести извинения уважаемой всеми женщине.

И вот на премьере актёр вновь продемонстрировал свой звёздный нрав.

Мало того что он приехал в кинотеатр с большим опозданием, так через несколько минут сбежал оттуда, сказав, что опаздывает на поезд. Как потом выяснили организаторы премьеры, ни на какой вокзал актер не спешил.

За то короткое время, что Безруков находился в кинотеатре, он успел заработать денег. На просьбу одного из телеканалов рассказать о своей новой роли Сергей ответил, что его интервью стоит недешево. Таким ответом телевизионщики были откровенно возмущены.

- Представляете, он сказал, что не будет разговаривать с нами без денег, - обсуждали недовольные журналисты известного артиста. - Где такое видано, чтобы мы еще за разговоры деньги платили?!

- Я в шоке от поступка Сергея, - призналась режиссёр фильма Наталья БОНДАРЧУК. - Мы знали, что Серёжа заедет к нам ненадолго, но чтобы это было так быстро - я не ожидала. А вообще вся вина лежит на его агенте, господине Робермане, который нам все нервы истрепал. У меня вообще такое ощущение, что Безруков ему, види-



мо, что-то должен, потому как Роберман распоряжается им как хочет. Понятно, что у меня были стычки с Сергеем, но виной всему этому был именно его агент. Представляете, Безруков даже некоторое время от него скрывал, что снимается в моей картине.

## Новая ИПОТЕКА ОТ ТЕМИРБАНКА



Вы хотите сделать ремонт?  
А может купить квартиру?  
Или построить дом?

Это не так сложно, как вы думаете...

- Ваш первоначальный взнос - от **10% от стоимости приобретаемого жилья**
- Залогом вы можете выставить **имеющуюся или приобретаемую недвижимость**
- Низкие ежемесячные платежи, так как вас кредитуют **до 20 лет** И только для Вас - оценка недвижимости и государственная регистрация сделки **за счет банка\***

\*кроме регистрации частных домов

\*Рефинансирование займов, выданных другими банками, на более выгодных условиях.

**Мы всегда рядом!**

Горячая линия: 8 8000 800 808 (звонок бесплатный по Казахстану)



Центральный офис: ул. Тарана, 83, тел. (3142) 53-04-76, 53-04-50  
ЦБО "ЦУМ": пр. Аль-Фараби, 65, тел. (3142) 53-10-16, 53-12-55  
КЦ "Автокомплекс Тарлан": пр. Абая, 66, тел. (3142) 50-33-23

ЦБО "Аулиеколь": пос. Аулиеколь, ул. Байтурсынова, 43, тел. (253) 210-20

ЦБО "Тобол": ст. Тобол, ул. Вокзальная, 81, тел. (236) 213-97, 215-05

ЦБО «Кушмурун»: пос. Кушмурун, ул. Ленина, 60, тел. (3142) 54-05-91

ТУРИСТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО  
**Лавка**  
спрашивает  
предлагает  
**ПОДАРОЧНЫЕ ТУРИСТСКИЕ СЕРТИФИКАТЫ**  
Рождество, Новый год, школьные каникулы  
Туры по всему миру по ценам туроператора  
ЦУМ, 1 эт., офис-бутик №105, тел.: 54-11-59, 54-63-77

**«Юнона»** МАГАЗИН  
У нас вы найдете покрывала, пледы, постельные принадлежности, скатерти, салфетки, халаты, пижамы, шторы, коврики и многое другое...  
Все для уюта вашего дома!  
РАБОТАЕМ ПОД ЗАКАЗ КЛИЕНТА за наличный и безналичный расчет  
ПОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ! ул. Гоголя, 65, тел.: 50-44-46, 50-45-46

**Акция**  
**«Пятый-бесплатный»**  
от АО «Цеснабанк»!  
С 16 октября по 16 января 2007 года  
Отправьте 4 перевода на сумму не менее 10 000 тенге или 1 000 \$/евро/руб.  
И каждый ПЯТЫЙ ПЕРЕВОД для вас - бесплатно!  
Используйте возможности текущего года!  
г. Костанай ул. Дулатова, 58 54-78-05  
ул. Баймагамбетова, 168 53-33-16  
пр. Аль-Фараби, 99 53-77-39  
г. Рудный ул. Ленина, 153а (231) 7-22-66  
Лицензия № 74 от 20.02.2006 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору фин. рынка и фин. организаций 2749-062-002

туристическое агентство  
**Санрайз Тур**  
Центр  
**ТАИЛАНД**  
ЭКОТИЧЕСКИЙ ОТДЫХ  
г. Костанай, пр. Аль-Фараби, 92 (вход через офис газеты "Твой шанс")  
тел. 8 (3142) 53-86-92, 8-333-241-61-91, 8-333-234-29-06  
www.sunrise-tour.ru, e-mail: sunrise-kost@ng.kz

2267-074-004

ЛИЦЕНЗИЯ АГЕНТСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ И НАДЗОРУ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ №107 ОТ 24 ЯНВАРЯ 2006 Г.

СМЫК







## Мелочи жизни

## Фриске скучает по поцелуям Чадова

«Твой ДЕНЬ»

На съемках программы «Старые песни о главном» обольстительная Жанна неожиданно разоткровенничалась. В беседе с корреспондентом Фриске призналась, что тоскует по своему партнеру Алексею Чадову, с которым она с огромным удовольствием сыграла в «Дневном дозоре».

Но, к сожалению, сейчас у певицы нет никаких шансов

занять место в сердце молодого секс-символа, так как Алексей по уши влюблен в актрису Агнию Дитковскую и не замечает других девушек. Поэтому Жанне остается лишь тосковать по бывшему партнеру.

- Я очень скучаю по Алексею и по его страстным поцелуям, - говорит Жанна ФРИСКЕ. - Если бы вы хоть раз целовались с Чадовым, то смогли бы меня понять. Лёша в этом деле настоящий профессионал, в чём я не раз убеждалась.

## Новая стратегия успеха от Банка ТуранАлем



Генриг Холодзинский, заместитель председателя правления Банка ТуранАлем: «Индивидуальное снижение ставок по кредитам для предпринимателей мы практиковали всегда»

- Банк ТуранАлем в сентябре объявил о разработке новой стратегии развития на 2006-2015 годы. В чём ее суть?

- Одна из главных задач новой стратегии развития на 2006-2015 годы, разработанной специалистами банка и экспертами компании Deloitte – повышение значимости сотрудничества с субъектами малого и среднего бизнеса. Она обусловлена различными факторами. Так, стоимость малого и среднего бизнеса в ВВП республики в 2005 году составляла 16%, и объем увеличился почти до 6 млрд. долларов. Доля малого и среднего бизнеса в массе всех кредитов коммерческих банков составляет 21%. Доля МСБ в общем объеме кредитов Банка ТуранАлем до 2015 года возрастет до 10 млрд. долларов. Динамика начала реализации программы для МСБ позволяет предположить рост нашей доли рынка в текущем году как минимум на 1%. Полностью меняется модель работы банка. Структура становится вертикальной. Организируются специальные подразделения, прописываются технологии работы, разрабатываются более совершенные продукты. Планируется значительно увеличить сеть филиалов и отделений. Сейчас у БТА более двухсот отделений и центров по обслуживанию населения в Казахстане. К 2015 году их количество должно почти удвоиться.

Более активно будут использоваться интернет-банкинг, система «Банк-клиент».

Эти факторы должны стать нашим преимуществом.

- В чём цель вертикализации системы управления?

- Вертикализация как метод менеджмента приведёт, во-первых, к фокусированию внимания на каждом отдельном блоке структуры банка, специализации на конкретных вопросах. Мы уверены, что это сразу скажется на скорости прохождения управленческих решений на местах. В частности, даст возможность сократить срок выдачи кредитов банка в 3-4 раза.

Во-вторых, персонализируется каждый бизнес-процесс. Отстраивается система персонального менеджмента. У каждого клиента будет персональный менеджер, который будет вести все дела клиента в нашем банке.

Отмечу важный фактор: у нас мощные филиалы, мощная система в целом. Единственное, в чем мы нуждаемся, так это в большом количестве новых и более совершенных продуктов. Мы упорно работаем над диверсификацией продуктовой линейки.

И я уверенно говорю, что наши клиенты уже в ближайшие месяцы почувствуют перемены.

- Вы знаете, чего хотят ваши клиенты?

- Качественного обслуживания. И мы его предлагаем.

Мы ставим изучение потребностей клиентов во главу угла в кредитовании. И строим на этом всю систему решения задач. Бизнесмены нового поколения, ищущие свою нишу на рынке, представляют зону высоко-

го риска. Ведь многие рыночные ниши уже заняты, и чтобы вклиниться, нужно обладать блестящими способностями. Из десяти предпринимателей, как свидетельствует опыт, только трое-четверо смогут выполнить миссию. Наша задача - распознать тех, кто способен «поднять» своё дело.

Кредитование зоны повышенного риска требует соответствующего банковского менеджмента. Ведь необходима другая работа с клиентом. Нужно вести клиента, сопровождать его бизнес, буквально каждый шаг, но не мешать работать. Где-то даже поправлять, консультировать, чтобы деньги не ушли в никуда. То есть здесь и клиент, и банк идут в одной упряжке. Вместе развивают бизнес клиента.

- То есть, банк работает на клиента?

- Это наша первая задача.

- Значит, новая стратегия БТА направлена на развитие работы с МСБ?

- Да, а также на развитие корпоративного и розничного блоков бизнеса. До недавнего времени почти 79% кредитов приходились на корпоративный блок. В период становления финансовой системы, возрождения промышленности такая доля корпоративного бизнеса была необходимой. Сейчас, с развитием малого и среднего бизнеса, опоры крупного бизнеса и, главное, платформы занятости населения, мы начали активно работать с предпринимателями. В крупном бизнесе занято не более 30% работающих в стране. А малый и средний бизнес дают возможность получить работу 70% активного населения. И если мы не уделим ему внимание, будут свободные руки. Это ненормальное явление. Мощь Банка ТуранАлем достаточна, чтобы развивать сейчас большие блоки розничного бизнеса и МСБ наряду с блоком обслуживания корпоративных клиентов. Этого требует сегодняшнее состояние экономики Казахстана.

- Будут ли изменения в политике начисления процентов на кредиты для субъектов малого и среднего бизнеса?

- Сегодня на банковском рынке идет острая конкурентная борьба. Основной ее прием - снижение процентной ставки. Это не всегда оправдано. Необходимо учитывать, что сейчас очень высокая инфляция и деньги на рынке - дорогие. Но это не является главной составляющей банковского бизнеса. Главной должна быть прибыль клиента и участие банка в этой прибыли. Мы должны совместно с клиентом оптимизировать и отстроить его бизнес-план. И вести систему финансирования дальше. Но не просто выдавать кредиты и брать с них проценты. Наша задача - профинансировать клиента так, чтобы его бизнес вышел на те показатели, которые мы вместе запланировали. Тогда и банк, и клиент будут на высоте. Главное - мы должны аргументированно договориться с клиентом, он должен чувствовать партнерство.

- И всё же, можно ли ожидать предпринимателям понижения процентных ставок по кредитованию?

- Этот процесс всегда возможен. В БТА существует такая практика. Мы идём на разумные уступки во многих случаях. Это могут быть долгосрочные отношения между банком и клиентом, тогда мы можем предложить различные льготы и системы бонусирования. Банк также может пойти на понижение ставки, видя, что бизнес клиента стабильно развивается, идет взаимный процесс движения денег. Бывают ситуации, когда у клиента - беспроблемный бизнес, но на первом этапе нет прибыли, в таких случаях в банке тоже могут рассмотреть вопрос о льготных условиях. И все-таки, уверенность в прибыльности необходима.

В бизнесе с высокой степенью риска банк не может понижать процентную ставку. Ведь мы отвечаем перед вкладчиками и не имеем права без учета их интересов и страхования рисков вводить сниженные процентные ставки, ибо Всевышний нам потерь не компенсирует.

- Какие ещё есть возможности снижения стоимости кредита?

- Есть возможность открытия кредитной линии. Одно из наших конкурентных преимуществ перед другими банками - множество кредитных линий и возможностей торгового финансирования. Работая с нами по кредитной линии, клиент может рассчитывать на понижение процентной ставки, как минимум, на два-три пункта. Сегодня мы имеем возможность выдавать по кредитным линиям более 20% займов, около 100 млрд. тенге.

- Почему только небольшая доля бизнесменов пользуется такими возможностями?

- Банк и клиент пока привыкли работать с наличными деньгами. А ведь можно использовать такие инструменты, как оформление факторинговых сделок, аккредитивов, гарантий и, наконец, торговое финансирование. Например, работа по гарантиям дает удешевление процесса до ставки не более 5% годовых. Столько стоит сама гарантия. Деньги стоят дорожке. Не все предприниматели пока используют эти инструменты. Наша



задача - не только профинансировать, но и вместе изучить каждую сделку.

Крупный бизнес этими инструментами активно пользуется и сейчас переходит только к ним. Теперь необходимо этот инструментариум распространить на МСБ. Важно, чтобы сам клиент понял методологию снижения ставок. Каждая сделка требует особого сопровождения. Поэтому каждый раз, для того чтобы в результате выиграть, меняется подход к инструментарию. Наша задача - не просто привлечь клиента, а чтобы он вместе с нами разобрался в схеме финансирования и, поняв, что для него это очень выгодно, начал с БТА эту важную для него работу.

- Банк ТуранАлем начал программу кредитования для стартового бизнеса. В чём её особенности? Позволит ли программа реализовать планы тем, кто полон сил и хочет работать на себя?

- Этот проект включает как условие кредитования постоянный контроль и сопровождение развития дела. Проект предполагает большую, чем обычно, долю риска. Но её БТА будет брать на себя, убедившись, что бизнесмен готов реализовать свой проект. Если предприниматель желает открыть бизнес, но начальный потенциал не достаточен для реализации планов, то банк вместе с предпринимателем найдет решение. Но прежде мы должны убедиться, что бизнесмен понимает свою цель и готов эффективно и много работать.

Лицензия №242 от 30.09.05 г. Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

На правах рекламы

## Справка

На 01.07.06 на территории РК зарегистрировано более полумиллиона субъектов МСБ, что на 0,9% больше, чем в июне. Из них 70% предприятий являются действующими, а 44% активными в июне 2006 года. В региональном разрезе наибольшее количество активных предприятий приходится на город Алматы - 29%, за ним идут г. Астана - 10,4%, на третьем месте Южно-Казахстанская область - 9,4%. Кредиты банков субъектам малого бизнеса на 1 июня 2006 года составляют 18% (537,7 млрд. тенге) от общей суммы кредитных вложений. Из них в Алматы сосредоточено 50,3% (270,5 млрд. тенге). Второе место по кредитованию банками субъектов малого бизнеса занимает г. Астана - 9,1% (48,7 млрд. тенге).

# Аккумуляторы Заряжайся по-новому

По материалам [www.rustelcard.ru](http://www.rustelcard.ru), [www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru)

Аккумуляторные батареи – сердце современных портативных электронных устройств. Но до тех пор, пока сотовый телефон не выключится в самый разгар разговора или пока не придется решать, какое из шести зарядных устройств закинуть в чемодан перед вылетом, о них обычно не вспоминают.

## Интенсивнее используем

Аккумуляторные батареи делятся на уже редко используемые никель-металлгидридные и никель-кадмиевые (NiMH и NiCd) и современные литий-ионные (Lilo) батареи.

Общезвестная проблема батарей первого типа – это эффект памяти, который проявляется в потере энергоёмкости аккумулятора, если он будет поставлен на зарядку до полного разряда. Аккумулятор как бы «помнит» точку начала очередного цикла подзарядки и при разрядке активно отдаст только полученную во время последней подзарядки энергоёмкость. Поэтому каждый раз необходимо осуществлять полный цикл «заряд – разряд». Для разряд-

ки можно использовать либо само устройство, оставив его включённым до полного выключения, а также использовать зарядное устройство, имеющее режим работы «заряд – разряд».

Литий-ионные батареи этого недостатка лишены и к тому же имеют большую ёмкость. Существует ряд способов продлить срок её службы. Один из лучших способов продления срока службы аккумулятора – использовать его интенсивно.

Если вы не планируете работать с электронным устройством в течение нескольких месяцев, то лучше вынуть батарею и хранить её заряженной на 50%. Если хранить батарею полностью разряженной, она потеряет ёмкость, а если хранить её полностью заряженной – сократится срок её службы.

Для увеличения срока службы и сохранения ёмкости аккумулятора старайтесь хранить его при температуре от 15 до 25°C.

## Универсальнее заряжай

Чтобы не носить с собой чемодан, набитый «зарядниками», можно воспользоваться одним из универсальных зарядных устройств, которые выпускают сразу несколько производителей. Та-

кие устройства стоят в Костане порядка 6000-10 000 тенге и оснащены 8-10 штекерами для подключения к разным приборам. Их можно включать в бытовую электросеть или использовать в автомобиле и даже в самолете, где есть электрические розетки. При помощи такого устройства можно одновременно подзарядить ноутбук и еще пару гаджетов типа карманного компьютера или сотового телефона.

## Современнее покупай

Производители зарядных устройств активно работают над созданием зарядника, способным «накормить» прибор в отсутствие электросети. На рынке Европы и США продаются внешние аккумуляторы, покрыв ручку которого три минуты, можно, к примеру, получить 2-8 минут дополнительного разговора по мобильнику.

Уже изобретен мобильный телефон, работающий на воде. «Водяная» батарейка может считаться самым компактным 2-ваттным элементом питания в мире, его размер сравним со спичечным коробком. Для современных мобильных это, правда, крупновато. Чтобы зарядить водяную батарею, её нужно опустить на два

часа в небольшое количество воды. Мобильник на воде будет работать в три раза дольше, чем на нынешнем литиевом аккумуляторе.

Компания Sunpower представила доработанные аккумуляторы для мобильных телефонов, способные подзарядиться от солнца. В солнечный день такие аккумуляторы за час способны накапливать заряд, достаточный для обеспечения 15 минут разговора.

Компания Sanyo тоже представила новое зарядное устройство, которое в качестве источника энергии использует солнечный свет.

Новинка снабжена встроеной литий-ионной батареей, для полной заправки которой требуется примерно шесть дней пребывания устройства на улице в ясную погоду. После этого зарядник способен подпитать энергией одновременно два или четыре AA-аккумулятора Eneeloop в течение 150 или 300 минут соответственно. Кроме того, аппарат дополнительно оборудован USB-коннектором, что обеспечивает возможность подзарядки и всякого рода мобильных устройств (например, MP3-плееров, сотовых телефонов или карманных компьютеров). Стоит новинка \$170 и пока продается только в Японии.

## ТЕХНИКА ВАШЕГО УСПЕХА!

**MP3-плеер  
В подарок  
к Новому году!**

При покупке компьютера на сумму не менее 100 000 тенге

А также популярный  
**КРЕДИТ  
без процентов**

Компьютерная компания  
**INTER  
COMPUTERS**

Работаем **БЕЗ ВЫХОДНЫХ**

Магазин "КОМПЬЮТЕРЫ"  
ул. Баймагамбетова, 164, тел. 53-37-47

2360-042-018

Новое поступление

**ТЕЛЕФОНОВ**  
стандарта CDMA  
**Dalacom, Pathword**

ЦУМ, 1 эт., бутик "Сотовая лавка"  
ул. Тарана, 70 (салон "Сектор Связи") **тел. 53-33-95**

**АЛЬФА**  
**КОМПЬЮТЕРЫ**  
новые и б/у

ОБМЕН старой техники  
на новую с доплатой (апгрейд)

ЦУМ, 1 этаж, тел. 54-88-09 **БЕЗ ВЫХОДНЫХ**  
"Детский мир", цокольный этаж, тел. 53-38-78

Адрес:  
ул. Амангельды, 87  
тел.:  
544-944,  
54-93-63

**ELECTRONICS  
Vega**

Компьютерная  
ТЕХНИКА

Адрес  
в Интернете:  
[www.vega.kz](http://www.vega.kz)

**Kodak  
express**  
Digital Solutions

г. Костанай, пр. Аль-Фараби, 72, тел. 54-08-81  
ЦУМ, ГУМ, п. Златобольск, ТД "Агромакс"  
г. Рудный, ЦУМ

Цифровая и аналоговая печать  
Документальное фото  
Фотомонтаж  
Широкий выбор  
фотоаппаратов

3339-022-002

**ВСЬ ДЕКАБРЬ...**  
приобретая **ЛЮБОЙ**  
цифровой фотоаппарат

вы получаете  
**ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПОДАРОК!**

**НОВЫЙ ГОД -  
ВРЕМЯ СЮРПРИЗОВ!**

ТОЛЬКО В САЛОНАХ СВЯЗИ  
447-755

**Фросеть**

0354-062-003

УСТАНОВКА ВНЕДРЕНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
1С 7.7 1С 8.0 МСФО

ул. Тарана, 83, каб. 606, тел. 54-02-51  
**"1С - САПА" ЛУЧШИЙ ДРУГ БУХГАЛТЕРА**

Бухгалтерия • Зарплата и кадры • Торговля и склад

3972-032-002

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКЕ  
тел.:  
**53-85-85, 54-37-14**

**Наша  
Газета**

**MEDIA** Официальный дилер компании  
Русс-БИТ-М

**Портативный DVD-плеер**  
Поддержка DVD, DivX, VCD, MP3,  
LCD монитор 21 см, TV приемник,  
USB порт, видео-, аудиовыходы.  
Размер 230x180 мм.  
Компактный, функциональный –  
отличный спутник для автолюбителей,  
путешественников, охотников.  
Цена – 28000 тнг.

- г. Костанай, салон «MEDIA», пр. Аль-Фараби, 67, тел. 54-72-94  
- г. Костанай, ЦУМ, 1 этаж, отдел «CD-MAX», бутик №119.

Закупаем  
**ПШЕНИЦУ**  
мягких сортов  
4 класса

требуется **ВЫБОЙЩИКИ, МЕЛЬНИКИ**  
ул. Киевская, 17, тел.: 55-66-56, 8-705-328-89-88

**ЛЮБИМАЯ**  
несие желісі  
кредитная линия

**ЛЮБИМЫЙ  
аромат Нового года!**

8 (3142) 54-13-91,  
54-05-52, 50-05-17  
[www.bta.kz](http://www.bta.kz)

**Банк Туран Алем**  
ОСНОВАН В 1928 ГОДУ

Оформите однажды -  
пользуйтесь  
**ВСЮ ЖИЗНЬ!\***

- На любые потребительские цели
- Без подтверждения доходов
- Количество кредитов не ограничено

\*в соответствии с внутренними документами банка

Лицензия №242 от 24.02.06 г. Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. 2558-054-007





# Ногти: сколько можно носить?

«Долго не решалась сделать акриловое наращивание ногтей. И как только сделала – вы не поверите – обнаружилась знакомая, которая продемонстрировала мне собственные, ставшие бугристыми ногти. Якобы они такими стали после полугодового ношения искусственных. Хочу узнать, так все-таки вреден ли акрил?»

Алёна САЧКО, Костанай

Читателей «НГ» по заданным вопросам консультирует врач-дерматовенеролог **Татьяна ОВСЯННИКОВА:**

Причиной повреждения ногтевой пластины чаще всего является некачественная работа мастера маникюра. Из-за несоблюдения технологии любительницы такого маникюра могут очень пострадать. Качественные современные материалы для наращивания ногтей при грамотном и профессиональном использовании практически безопасны. Но все же не следует увлекаться и «носить» акриловые ногти круглый год. Обязательно устраивайте перерывы.

Многие снимают ногти только на

один день, чтобы нарастить новые. Это неправильно, считает врач. «Отдых» должен быть более продолжительным – месяц-полтора. Даже при использовании качественных препаратов иногда могут возникать явления легкого раздражения, как и в случае с другими косметическими средствами.

Ещё один вариант неприятных последствий наращивания – грибок. При наращивании вы перекрываете ногтям кислород – а это лучшее, что вы можете сделать для развития грибка.

Если после снятия акрила вы заметили, что собственные ногти потеряли здоровый цвет, стали ломаться и слоиться, попробуйте обратиться в салон, в котором вы наращивали ногти. Если салон достойного уровня, вам, скорее всего, предложат лечебные курсы, поддерживающие здоровье ногтевой пластины. Даже если после акрила ногти остались здоровыми, во время «отдыха» дома можно делать тёплые ванночки с добавлением морской соли, протирать ногти лимонной цедрой, а также смазывать эфирным маслом иланг-иланга. Это «оживит» их.



Нарощенный ноготь лучше подтачивать вручную

Собственные ногти можно повредить при спиливании искусственных, когда ногтевая пластина вибрирует. Поэтому лучше выбирать ручное, а не аппаратное спиливание. Машинка справляется с задачей намного быстрее, но вибрация при этом более интенсивная.

Нельзя не отметить, что если вы являетесь обладательницей мягких и тонких ногтей, то акрил – усиление идеальное, он даёт ногтю оптимальную защиту.

# Прогноз погоды

По материалам сети Интернет

Костанай		°С	Характер погоды	Давление (мм рт.ст.)	Ветер
ПЯТНИЦА 15 декабря	ночь	-6		754	4 м/с ЮЗ
	день	-4			
СУББОТА 16 декабря	ночь	-6		740	11 м/с ЮЮЗ
	день	-4			
ВОСКРЕСЕНЬЕ 17 декабря	ночь	-4		740	6 м/с ЗСЗ
	день	-1			
ПОНЕДЕЛЬНИК 18 декабря	ночь	-6		746	8 м/с ЮЮЗ
	день	-1			
ВТОРНИК 19 декабря	ночь	-7		750	2 м/с ССЗ
	день	-2			
СРЕДА 20 декабря	ночь	-13		743	7 м/с Ю
	день	-4			
ЧЕТВЕРГ 21 декабря	ночь	-6		739	5 м/с Ю
	день	-5			

Нет геомагнитных возмущений
Геомагнитные возмущения
Геомагнитная буря

## Народный календарь

17 декабря - ВАРВАРА. Трещит Варюха - береги нос и ухо. На Варвару ясный день - жди мороза.

**Есть нереализованный потенциал?**  
**Хочешь карьерного роста?**

**Удовлети свои амбиции!**

[www.stomed.kz](http://www.stomed.kz)

**ТОЛЬКО ДО 31 ДЕКАБРЯ**

**Новый год с БИПЭК АВТО**

**CHEVROLET**  
Aveo, Lacetti, Epica

**LADA**  
при покупке автомобиля

**СКИДКА \$500**

**ПОДАРОК**

**SKODA**  
Simply Clever  
Octavia Tour 4x4 + Подарок

**UAZ**  
PATRIOT

**СКИДКА \$1000**

ул. Орджоникидзе, 54, тел. (3142) 556-874