

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

6 (114) ИЮНЬ 2026

16+

FOREF

Майра
Джамашева
основатель *Xan Tau Resort*

Біздің мақсатымыз – адамдарға табиғат арқылы денсаулық пен тыныштық сыйлау

 hantau_resort
xantau.resort
WhatsApp: +7-777-481-55-66

Адамдар қайта-қайта келіп, жан тыныштығы мен сауығуды табатын әр мекеннің артында өзіндік философиясы бар тұлға тұрады. Майра Джамашева – 2026 жылы Teens and People журналының нұсқасы бойынша «Жылдың үздік сауықтыру орталығы» атанған Хан Тау Resort сауықтыру орталығының негізін қалаушы. Бұл сұхбатта Майра орталықтың құрылу жолы, табиғи сауықтырудың маңызы, адамға деген қамқорлық философиясы және Хан Тау Resort-тың бүгінде көптеген жандар үшін жай ғана демалыс орны емес, толық жаңару мен үйлесім кеңістігіне айналғаны туралы әңгімелейді.

Майра ханым, сіздің Хан Тау Resort орталығыңыз Teens and People журналының нұсқасы бойынша «2026 жылдың үздік сауықтыру орталығы» атанды. Бұл мойындау сіз үшін нені білдіреді және марапат туралы естіген сәтте қандай сезімде болдыңыз?

– Бұл марапат мен үшін ерекше мәнге ие. Себебі бұл тек біздің еңбегіміздің бағалануы ғана емес, сонымен қатар көптеген жылдар бойы қалыптасқан құндылықтарымыздың, қонақтарға деген қамқорлығымыздың және адал еңбегіміздің нәтижесі деп білемін. Марапат туралы естіген сәтте ең алдымен қуаныш пен ризашылық сезім болды. Біз бұл жолды өте қарапайым жағдайда бастадық. Алғашқы кезде қонақтар аз болды, барлық жұмысты өзіміз атқардық. Сондықтан бүгінгі жетістік – бүкіл командамыздың ортақ жеңісі.

– Сіздің ойыңызша, Хан Тау Resort-тың негізгі философиясы мен бірегейлігі басқа сауықтыру



орталықтарымен салыстырғанда неде?

– Біздің басты ерекшелігіміз – табиғилық пен кешенді сауықтыруға негізделген көзқарас. Хантауда адам таза тау ауасымен тыныстайды, табиғат аясында тынығады, күнделікті күйбең тіршіліктен алыстап, өз денсаулығына көңіл бөледі. Біз үшін әр қонақ – жай ғана келуші емес, құрметті мейман. Орталығымыздың басты ерекшеліктерінің бірі – табиғи әрі құнарлы өнімдерден құралған арнайы ас мәзірі. Дастарханамызда әрдайым табиғи бал, бөдене жұмыртқасы, ешкінің сүті мен айраны, қымыз және күнне бес мезгіл ұсынылатын жаңа сауылған саумал болады. Сонымен қатар қонақтарға сұлы суы мен бататтан дайындалатын арнайы тұнбалар

беріледі. Батат құрамындағы табиғи антиоксиданттар мен пайдалы микроэлементтердің арқасында ол дұрыс тамақтану бағдарламасының бір бөлігі ретінде ұсынылады. Қонақтарымыз ерекше бағалайтын өнімдердің бірі – арнайы рецепт бойынша дайындалатын қойдың құйрық майы. Арнайы өңдеу тәсілінің арқасында оның өзіне тән өткір ісі болмайды және тағамдық құндылығы сақталады. Саумал – біздің сауықтыру бағдарлаамыздың негізгі өнімдерінің бірі. Ғылыми зерттеулерге сәйкес, бие сүтінің құрамы адам ана сүтіне басқа мал сүттеріне қарағанда жақынырақ келеді. Саумалдың құрамында С, А, D, Е дәрумендері, В тобы дәрумендері, фолий қышқылы, кальций, фосфор, мырыш, мыс, магний және

басқа да микроэлементтер кездеседі. Сонымен қатар лактоферрин, лизоцим, иммуноглобулиндер және биоактивті ақуыздар секілді табиғи қосылыстар бар. Оның ақуыздары жеңіл қорытылатындықтан, көптеген адамдар үшін құнарлы әрі жеңіл сіңетін тағам болып саналады. Сонымен қатар массаж, ине терапиясы және сауықтыру бағдарламалары кешенді түрде ұсынылады. Біз дәрі-дәрмекке емес, табиғаттың мүмкіндігіне, дұрыс тамақтануға, тынығуға және ағзаны табиғи қолдауға басымдық береміз. Сондықтан көптеген қонақтарымыз бізге қайта оралып жатады.

– Көптеген қонақтар сіздің орталықта тек физикалық емес, эмоционалдық тұрғыдан да қалпына келетіндерін айтады. Осындай қамқорлық, жайлылық және сенім атмосферасын қалай қалыптастыра алдыңыз? – Менің ойымша, адамдар ең алдымен шынайылықты сезеді. Біз ешқашан қызмет көрсетуді тек бизнес ретінде қабылдаған жоқпыз. Әрбір қонақтың жағдайын сұрап, қажеттілігін түсінуге тырысамыз. Мұнда адамдар өздерін бөтен жерде емес, жақындарының арасында жүргендей сезінгенін қалаймыз. Табиғаттың өзі де үлкен рөл атқарады. Таудың тыныштығы, таза ауа, күнделікті күйбеңнен алыстау адамның жан дүниесін тыныштандырады. Көптеген қонақтар бірнеше күннен кейін ақ ұйқысының жақсарғанын, көңіл-күйінің көтерілгенін және бойында күш-қуат пайда болғанын айтып жатады. Біз үшін ең үлкен марапат – адамдардың өздерін жақсы сезініп, қуанып қайтуы.

– Хан Тау Resort – бұл жай ғана демалыс орны емес, денсаулық пен толық қайта жүктелудің тұтас концепциясы. Орталықты құру кезінде қандай қағидаларды негізге алдыңыз және сіз үшін ең маңыздысы не болды?

– Хантаудың идеясы өз өмірімізден басталды. COVID кезеңінде жолдасымның денсаулығы сыр беріп, табиғи өнімдердің, саумалдың және дұрыс тамақтанудың пайдасын өз көзімізбен көрдік. Сол кезде адамдарға да осындай мүмкіндік беру керек деген ой келді. Сондықтан біздің негізгі қағидамыз – табиғи өнімдер, таза орта және адамның денсаулығына деген жауапкершілік.

– Әдемі әрі табысты жобаның артында әрдайым үлкен ішкі еңбек жатады. Хан Тау Resort-ты құру және дамыту жолында қандай қиындықтарға тап болдыңыз?

– Ең үлкен қиындықтардың бірі – бастау кезең болды. Ол кезде мұндай форматтағы сауықтыру орталықтары көп емес еді, адамдар да бұл бағытты толық түсіне бермейтін. Алғаш ашылған кезде орталығымыз небәрі 13 адамды қабылдай алатын. Бүгінде бір мезетте 70 қонаққа дейін қызмет көрсететін деңгейге жеттік. Бұл – бізге сенім артқан қонақтарымыздың арқасында жеткен нәтиже деп есептеймін.



– Бүгінде сіз мұқабаның героинясы әрі бет-бейнесіз. Сіз үшін тек басшы болу ғана емес, сонымен қатар өз брендіңіздің қоғамдық өкілі болу қаншалықты маңызды?

– Шынымды айтсам, мен ешқашан танымал болуды мақсат еткен емеспін. Мен үшін ең маңыздысы – өз ісімді адал атқару. Бірақ адамдар брендтің артында нақты адамның тұрғанын көргенде сенім артады. Сондықтан бүгін өз тәжірибеммен бөлісіп, басқа адамдарға шабыт бере алсам, оны үлкен жауапкершілік әрі құрмет деп қабылдаймын. Бұл жетістік – тек менің емес, біздің бүкіл ұжымымыздың және бізге сенім артқан қонақтарымыздың ортақ жетістігі.

– Егер Хан Тау Resort-тың болашағы туралы айтсақ: алдағы жылдары қандай мақсаттарды, идеяларды немесе жаңа бағыттарды жүзеге асырғыңыз келеді?

– Біздің жоспарларымыз өте көп. Біз қызмет көрсету сапасын одан әрі арттырып, жаңа сауықтыру бағдарламаларын енгізуді көздейміз. Алдағы уақытта тәжірибелі әрі білікті мамандарды тартып, қызмет аясын кеңейтуді жоспарлап отырмыз. Соның ішінде мануалды терапия бағытын іске қосу жоспарда бар. Сондай-ақ тұзды шахта (галотерапия бөлмесі) салу ойымызда бар. Бұл тыныс алу жүйесінің саулығын қолдауға бағытталған қосымша сауықтыру бағыты болады деп сенеміз. Ең басты мақсатымыз – адамдарға денсаулық, тыныштық, күш-қуат және табиғатпен үндестікті сыйлайтын мекен болып қала беру.

Урок длиною в жизнь



Iren_tips

Facebook: @iren312

TikTok: @iren_tips

60 лет – возраст, который многие называют временем мудрости, когда за плечами уже достаточно опыта, чтобы видеть главное, и достаточно энергии, чтобы продолжать создавать новое. Для Ирины Николаевны Карчёмкиной этот юбилей стал еще одним подтверждением того, что ее путь выбран верно. Педагог по призванию, она однажды ушла из школы, чтобы понять: без детей и учительства ее жизнь теряет краски.

Сегодня ученики искренне ее любят, коллеги ценят за профессионализм, а сама Ирина продолжает вдохновлять людей не только как учитель и тета-практик, но и как автор книг, бережно сохраняющая память самых ярких моментов школьной жизни своих воспитанников.

О жизненных уроках, призвании и настоящем успехе мы поговорили в этом интервью.

Ирина Николаевна Карчёмкина – педагог, тета-практик, ведущая трансформационной игры «Творцы мироздания», автор книги «История микрорайона Горный Гигант».

Ирина Николаевна, вы весьма разносторонний человек. Расскажите, чем вы занимаетесь сегодня.

– Основной временной график занимает работа в частной школе. Параллельно провожу тета-сессии, изучаю разные материалы, так или иначе связанные с психологией. Ну и понемногу пишу книги (улыбается).

– Если оглянуться назад, какой момент вашей жизни вы назвали бы поворотным, когда вы пересмотрели свои



собственные убеждения о людях и о жизни?

– Таких моментов было несколько. Сначала это были болезни детей. Я стала задавать вопросы себе: почему это произошло, и что можно сделать в данной ситуации, чтобы из нее выйти? Потом произошла смена места работы – я ушла в бизнес, и тогда поняла, что если не поменять свою систему убеждений, то те проблемы, которые на тот момент облепляли меня, как снежный ком, будут только увеличиваться. Потом была болезнь мамы, и мне пришлось уходить в онлайн, чтобы сохранить клиентов. Если посмотреть в перспективе, то я

полностью отформатировала свою систему убеждений. Та девушка, которая была изначально, и я сегодня – совсем разные люди.

– Что для вас значит быть в наши дни хорошим учителем? Изменилось ли это определение за годы вашей практики?

– Хороший учитель – это не победитель бесконечных конкурсов и олимпиад. На эту деятельность уходит огромное количество временного и материального ресурса, которую можно было бы направить в другое русло. Хороший учитель – это учитель, который честен с собой и учениками.

Многие скажут, что это тот, кто любит детей. С моей точки зрения, любовь – такое размытое понятие, о котором сейчас много говорят, но не все реально понимают, что это. Например, вы любите цветы? Да. И это нормально. Но вы любите их в мертвом состоянии, когда их срезали, и вы поставили их в вазу, а вы любуетесь их умиранием по факту.

Если вы реально любите цветы, вы не будете их срезать, а будете наблюдать за их расцветом и увяданием. Или, например, вы любите лошадей? Любите смотреть на бегущих лошадей, или вы любите казьи? Это о понятии потребления ресурсов. Хороший учитель – это профессиональный садовник, который наблюдает за процессом формирования ребенка. Где надо – он удобрит почву, где требуется – срежет крону или ветки. Или обработает растение от всяких болезней. Но самое главное – он не будет ждать от розы того, что она расцветет как тюльпан.

– Насколько изменился подход к ученикам у современного учителя? Сложнее или проще найти общий язык с нынешним поколением школьников?

– Есть версии о поколениях альфа или зет. В реалиях я этого не вижу. Дети, какие были лет 30 назад, такие же и сейчас. Но в наше время больше отклонений от нормы в плане зависимости от гаджетов. И всё идет из семьи. Ведь именно там ребенок учится базовым понятиям, являясь всего лишь отражением всех процессов, которые происходят в семье. Дети, так же, как и 30 лет назад, проверяют границы всех, кто рядом, – насколько они могут их прогнуть. И если в семье соблюдаются законы иерархии, то ребенок будет жить в этой парадигме, и поверьте, что так ему спокойнее



и комфортнее. Как правило, такие дети лучше и продуктивнее учатся и потом более успешны в плане работы и построения своей семьи. А если у ребенка незрелые родители, которые сами еще по сути дети, к тому же еще и с синдромом вечной жертвы – когда им все и всё должны, то и дети такие же. На этой почве и происходят конфликтные ситуации. Я не вижу никакой разницы между этим и предыдущими поколениями, кроме владения телефоном. И мы, поколение 70-х, тоже были намного более продвинутыми, чем наши родители.

Я в своей жизни на 14 лет уходила из школы, а когда вернулась, то увидела, что поменялось только ведение документации! Ее стало по факту больше, добавились интерактивные средства – у меня в классе ЛЭД-доска, например. Да, это удобнее с точки зрения организации учебного процесса. Но с точки зрения усвоения базовых принципов математики и языков это не играет особой роли.

– Что, на ваш взгляд, в сфере образования требует не косметических реформ, а полной перезагрузки?

– Многие сейчас вспоминают советское образование – вот тогда были другие учителя! Но ведь и ученики были другие. И в целом отношение в обществе к образованию иное. Когда начинают ругать кого-то, я всегда спрашиваю: «А кто из ваших родственников или друзей идет в пединститут с перспективой работы в школе?». 99% ответят: «Нет». Почему? Потому что отношение в обществе к профессии пренебрежительное. Это решаемое? Да. Но нет заказа сверху, потому что нужен потребитель, а не создатель. В этом корень проблемы. И решить это можно только сверху.

В таблице о рангах учитель и врач сейчас воспринимаются как обслуживающий персонал. В этом суть. А еще аттестация – отдельный вид искусства. Например, если человек в органах получил звание майора или капитана, он не подтверждает свой чин постоянно. А в образовании это считается нормой. Комментарии, как говорится, излишни. Я вижу только развал этой системы, и в обозримом будущем перспектив нет. Сейчас дорабатывают те учителя, которые учились еще в Союзе. Лет через 5–10 положение будет аховым.

А пока спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Я всегда учу своих учеников и родителей, что образование приходит только через самообразование. История циклична, и мы придем, по-видимому, к тому, что образование станет привилегией.

– Как бы вы сегодня определили понятие «успех» – это больше про результат, процесс или внутреннее состояние?

– Успех – это всегда процесс, который определяется внутренним состоянием. Что человек излучает, то и притягивает. Наш окружающий мир устроен как зеркало. Улыбнулся ты – и тебе ответят улыбкой. Если у человека внутреннее состояние войны, то вокруг будут постоянные драки и конфликты. Все законы психологии, физиологии, биологии как калька, и всегда об одном и том же – что посеешь, то и пожнешь.

Dr. IV

медицинская клиника у вас дома

 dr.lev.danshin
dr.iv.kz

Современная медицина всё чаще выходит за пределы кабинетов и больничных стен, становясь ближе к человеку и его реальным потребностям.

Лев Даньшин – реабилитолог, кинезиотерапевт, специалист по IV-терапии и основатель первой в Казахстане клиники выездной медицины Dr. IV.

В интервью Лев рассказал о своем пути в медицину, комплексном подходе к здоровью, современных возможностях выездной помощи и о том, почему качественная медицина должна быть не только эффективной, но и удобной.

Лев, расскажите немного о себе. Почему вы решили связать свою жизнь именно с медициной?

– С детства я мечтал стать врачом. Однако окружающие постоянно преувеличивали сложность этой профессии, поэтому сначала я работал массажистом и инструктором ЛФК. Со временем набрался смелости и поступил в КазНМУ имени Асфендиярова уже в 22 года. Когда поступил, пожалел только об одном – что так долго боялся. Учеба стала для меня настоящим удовольствием. С первого курса я работал лаборантом в морге, занимался научной деятельностью, выигрывал международные олимпиады и получал огромное удовольствие от обучения. До сих пор считаю, что образование и работа врача – это самый большой кайф, который я получал в жизни. А желание стать доктором появилось потому, что в детстве я сам очень много болел. Хороших врачей рядом практически не было, и я всегда думал: «Вот вырасту и буду помогать другим людям». Теперь вырос и помогаю (улыбается).



– Сегодня вы совмещаете сразу несколько направлений: реабилитацию, кинезиотерапию, IV-терапию, нутрициологию и работу с мышлением. Как формировался такой комплексный подход к здоровью человека?

– Именно обучение в университете и работа в разных клиниках, спортивных центрах, SPA-комплексах и медицинских компаниях помогли мне понять одну важную вещь: у нас часто разделяют методы лечения и продают их как нечто отдельное. Но главное – это здоровье человека, а всё остальное лишь инструменты. Чем больше инструментов находится в руках специалиста, тем точнее и эффективнее результат. Я всегда стремился изучать всё, что встречалось на моем профессиональном пути. По базовой специальности я массажист-реабилитолог, но при

этом умею, например, проводить пересадку волос и выполнять эстетические инъекционные процедуры.

– Как появилась идея создать первую в Казахстане клинику выездных врачей Dr. IV?

– Выездные услуги я оказываю практически с самого начала своей профессиональной деятельности. Многие люди физически не могут выйти из дома из-за состояния здоровья. Кроме того, в Алматы очень высокий темп жизни: люди хотят успевать зарабатывать, проводить время с семьей и при этом заботиться о своем здоровье. Я всегда думал, как встроить свой подход в жизнь человека так, чтобы он получал качественную медицинскую помощь, не отрываясь от своих планов и дел. Позже, во время рабочих поездок в Москву, я увидел, как подобные сервисы организованы там. Также

мне довелось сотрудничать со специалистами из Техаса и изучить их подход к выездной медицине. Так и появилась идея создать то, чего в Казахстане еще не было, но в чем люди действительно нуждаются.

– В чем заключается главная идея проекта «Клиника современной медицины у вас дома»? Какие проблемы пациентов вы стремитесь решить?

– Главная идея проекта заключается в том, чтобы улучшать качество жизни человека в привычной для него обстановке. Например, я могу приехать в офис не как частный специалист по объявлению, а как представитель лицензированной медицинской службы с полноценным клиническим подходом и командой профессионалов разных направлений. Мы приезжаем и домой, где пациенты могут проходить процедуры всей семьей. Это укрепляет семейные ценности и создает совершенно другой уровень заботы о здоровье. И это лишь малая часть тех услуг, которые мы оказываем.

По сути это полноценная клиника со всеми ее возможностями, только у вас дома.

Мы работаем с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, последствиями травм и операций, инсультов, ДЦП. Помогаем людям становиться моложе на клеточном уровне, чувствовать себя энергичнее, выглядеть лучше, быть стройнее, сильнее и подвижнее. В общем, мы приносим людям счастье – как Дед Мороз, но круглый год. А вместо мешка подарков у нас за плечами медицинская сумка с препаратами или складная массажная кушетка.

– Какие услуги сегодня доступны пациентам Dr. IV? Какие из них пользуются наибольшим спросом?



– Сегодня доступны выездные реабилитационные бригады, способные провести массаж, ЛФК и физиотерапию.

Также мы оказываем услуги IV-терапии – это различные капельницы с витаминами и другими препаратами. Они хорошо помогают, например, после ОРВИ или после праздничных застолий.

Доступен выездной забор анализов, программы снижения веса, а также специальные программы для мужского и женского здоровья.

Пока перечислял, аж захотелось показать, на что мы способны.

Что касается спроса, сейчас все направления востребованы примерно одинаково. Возможно, со временем ситуация изменится.

Мы осуществляем сопровождение пациентов по вопросам похудения, подготовки к беременности и в достижении спортивных результатов.

– Почему сегодня так востребовано долгосрочное ведение врача?

– Потому что люди научились жить легче и хотят сохранять это состояние постоянно. Сегодня нам доступно то, о чем раньше многие даже не мечтали. Каждый человек стремится выбрать для себя лучшее: лучшее качество жизни, лучшее самочувствие и лучшие результаты.

– И напоследок: какой главный совет вы могли бы дать людям, которые хотят жить дольше, чувствовать себя лучше и осознанно заботиться о своем здоровье?

– Мой главный совет – оттоняйте от себя негативные мысли. Вы это не ваши мысли. Вы это вы, а мысли всего лишь «радио». Поэтому смело выключайте «нелюбимые станции»!

Персональный байер Айдана Касымжан

 kassymzhaidana
roa_jewelruy_
WhatsApp: +7-778-002-80-27

Сегодня бизнес с Китаем перестал быть чем-то недоступным или сложным – всё больше предпринимателей находят там возможности для роста, запуска собственных проектов и создания уникальных брендов. Китай давно стал не только крупнейшей площадкой для поставок товаров, но и настоящим пространством для реализации амбициозных идей. История Айданы Касымжан является ярким примером того, как грамотный подход, знание рынка и предпринимательское мышление помогают превратить международное сотрудничество в успешное дело. Эксперт по работе с Китаем, персональный байер, предприниматель и основатель ювелирного бренда ROA Jewelry, Айдана сумела не только выстроить эффективную работу с китайскими производителями, но и создать собственный бренд, в котором отражаются стиль, индивидуальность и качество.



Айдана, как давно вы начали работать с Китаем? Почему именно это направление стало для вас основным в бизнесе?

– Моя история с Китаем началась еще в детстве. Впервые я оказалась там в десять лет и два года училась в китайской школе. Именно тогда произошло мое первое знакомство с китайским языком и культурой. После окончания школы я осознанно вернулась в Китай и поступила в университет в Пекине. За годы учебы я свободно освоила китайский язык и получила глубокое понимание деловой культуры страны. После университета моя профессиональная деятельность также была связана с Китаем. Я участвовала в международных выставках и бизнес-форумах, знакомилась с предпринимателями и производителями, работала с

экспортно-импортными проектами и получила первый серьезный опыт в сфере международной торговли. Позже я занималась экспортом казахстанского меда на китайский рынок. Далее работала в нефтяной компании «МунайТас», а затем в международной корпорации Huawei. Каждый из этих этапов дал мне понимание того, как выстраиваются бизнес-процессы, партнерские отношения и работа с международными компаниями. Затем в моей жизни начался важный этап – семья и материнство. Сегодня я мама троих детей. И после нескольких лет декрета я решила использовать накопленный опыт, знания языка и понимание рынка для развития собственного бизнеса. Так я вернулась в сферу, которая сопровождала меня практически всю жизнь, и начала развивать направление по работе с Китаем.

Поэтому работа с Китаем – это не случайный выбор, а логичное продолжение пути, который начался еще в детстве и постепенно привел меня к собственному делу.

– Вы не только байер, но также основатель бренда ювелирных украшений. Как опыт работы с Китаем помог вам в создании собственного бренда?

– Мне всегда были близки украшения, внимание к деталям, качественный сервис и всё, что создает особые эмоции для клиента. Опыт работы с Китаем стал для меня большим преимуществом. Он позволил мне выбирать надежных производителей, контролировать качество продукции и выстраивать долгосрочные партнерские отношения. Кроме того, я увидела, насколько важны детали, клиентские отзывы, упаковка и сервис.

Сегодня для меня украшения – это не просто аксессуар, а способ подчеркнуть индивидуальность и уверенность женщины. Поэтому при создании бренда мне было важно объединить качество, эстетику и внимание к деталям.

Я убеждена, что сильный бренд строится не только вокруг продукта, но и вокруг ценностей, которые он несет людям.

– Что самое сложное и самое интересное в профессии байера сегодня? С какими запросами чаще всего к вам обращаются предприниматели?

– На мой взгляд, самое сложное в работе байера – это ответственность. Когда клиент обращается к тебе, он доверяет не только свои деньги, но и ожидание хорошего результата. Поэтому важно не просто найти товар, а подобрать надежного поставщика, проверить качество продукции и организовать процесс закупки. Одним из моих преимуществ является то, что я свободно владею китайским языком и понимаю особенности местного рынка. Это помогает мне эффективнее выстраивать коммуникацию с поставщиками и быстрее находить решения. Самое интересное в моей работе – это разнообразие проектов. Кто-то ищет поставщиков, кто-то хочет создать собственный бренд, а кто-то только делает первые шаги в бизнесе.

Чаще всего ко мне обращаются за поиском поставщиков, организацией закупок, подбором товаров для запуска или развития бизнеса. Мне нравится видеть, как благодаря правильным решениям и выстроенным процессам идеи превращаются в реальные проекты.

– Недавно вы запустили обучение по работе с товарами из Китая. Почему решили делиться опытом именно сейчас? Кому особенно полезен этот курс?

– За последнее время я получила много обращений от людей, которые хотели бы начать работать с Китаем, но не знают, с чего начать. В какой-то момент я поняла, что могу не только помогать людям с закупками, но и делиться своими знаниями и опытом. Поэтому сейчас я развиваю направление наставничества. Это не только про поиск поставщиков или закупку товаров. Это про понимание всей цепочки работы: от выбора товара и общения с поставщиком до оплаты, доставки и первых продаж. Особенно полезно это направление будет для тех, кто давно интересуется Китаем, хочет начать заказывать товары для себя или своего бизнеса, но пока не знает, как сделать первый шаг. Сегодня возможностей действительно очень много. Самое главное – не откладывать на потом, а начать действовать, изучать новое и делать первые шаги. Если благодаря моему опыту человек сможет быстрее разобраться в этой сфере, избежать распространенных ошибок и увереннее начать свой путь, значит, я иду в нужном направлении.

– Какой главный совет вы дали бы людям, которые хотят начать зарабатывать на товарах из Китая, но пока боятся сделать первый шаг?



– Мой главный совет – не ждать идеального момента. Очень часто люди откладывают старт, потому что считают, что сначала нужно всё изучить и только потом начинать действовать. Но на практике уверенность приходит именно в процессе. Не обязательно сразу делать большие закупки или вкладывать крупные суммы. Начать можно постепенно: изучить рынок, сделать первый заказ и получить собственный опыт. Также важно понимать, что ошибки – это часть любого пути. Главное – делать выводы и продолжать двигаться дальше. И еще я считаю, что дело, которым вы занимаетесь, должно приносить не только доход, но и удовольствие. Очень важно любить то, что вы делаете, потому что именно интерес и вовлеченность помогают двигаться вперед даже тогда, когда возникают трудности. Сегодня возможностей гораздо больше, чем кажется. Поэтому я всегда советую не откладывать свои действия, а предпринимать их уже сейчас. Иногда одно решение, принятое сегодня, может полностью изменить ваше будущее.

В оттенках вдохновения: история колориста Зарины Булатовой



zarina.buulatova
WhatsApp: +7-771-175-94-92

У каждого успешного колориста путь опыта, поиска и постоянного развития, и в его деятельности важны не только навыки, но и философия профессии.

Зарина Булатова – эксперт-колорист и beauty-наставник, сумевший превратить любовь к цвету в дело жизни и профессиональное призвание.

Зарина, как давно вы в beauty-индустрии? С чего начался ваш путь? Что вдохновило выбрать именно сферу колористики?

– Мой путь в beauty-индустрии начался много лет назад с огромного желания создавать красоту и помогать женщинам чувствовать себя увереннее. С самого начала меня особенно привлекала именно колористика, потому что, я считаю, это настоящее искусство. Работа с цветом позволяет не просто изменить внешность человека, а подчеркнуть его индивидуальность, характер и внутреннее состояние. Именно возможность создавать уникальные образы вдохновила меня развиваться в этом направлении и постоянно совершенствовать свои навыки.

– Колорист – это не просто мастер, а настоящий художник. Как вы находите индивидуальный подход к каждому клиенту и создаете «тот самый» идеальный оттенок?

– Для меня важно услышать клиента и понять его желания. Кроме того я обязательно учитываю цветотип внешности, состояние волос, образ жизни и даже характер человека. Идеальный оттенок – это не просто модный цвет, а тот, который гармонично сочетается с внешностью клиента и помогает ему чувствовать себя комфортно и уверенно. Именно поэтому каждая



работа для меня индивидуальна и требует творческого подхода.

– За годы работы индустрия красоты сильно изменилась. Какие тренды в окрашивании и уходе за волосами вы считаете наиболее актуальными сегодня?

– Сегодня в тренде естественность, здоровые и ухоженные волосы. Большой популярностью пользуются сложные техники окрашивания – такие, как балаяж, airtouch и мягкие растяжки цвета, которые выглядят максимально натурально.

Также клиенты стали уделять больше внимания качеству волос и профессиональному уходу. Сейчас красота – не только красивый оттенок, но и здоровье волос.

– Вы не только создаете красоту, но и обучаете других мастеров. Что для вас самое важное в роли beauty-mentor?

– Для меня наставничество – это большая ответственность. Самое важное ведь не просто передать технику, а научить мастера мыслить профессионально, понимать клиента, развивать вкус и уверенность в своих силах. Я искренне радуюсь успехам своих учеников и считаю, что настоящий наставник помогает не только освоить профессию, но и поверить в себя.

– Какие качества, на ваш взгляд, обязательно нужны человеку, который хочет стать успешным колористом?

– Прежде всего любовь к своему делу, терпение и постоянное

стремление к своему развитию. Beauty-индустрия постоянно развивается, поэтому важно регулярно обучаться и следить за новыми технологиями. Также необходимы ответственность, внимательность к деталям, коммуникабельность и умение слышать клиента. Именно эти качества помогают мастеру стать востребованным специалистом.

– Бывают ли в вашей профессии моменты эмоционального выгорания? Что помогает сохранять вдохновение и любовь к своему делу спустя столько лет?

– Как и в любой профессии, бывают периоды усталости. Но меня вдохновляют результаты моей работы, счастливые глаза клиентов и успехи учеников. Также я стараюсь находить время для отдыха, путешествий, семьи и саморазвития. Новые знания, новые проекты и возможность видеть, как меняется жизнь людей благодаря моей работе, помогают мне сохранять любовь к своему делу.

– Кто оказал наибольшее влияние на ваше становление как личности? Какие ценности, заложенные в семье, вы считаете для себя главными?

– Мои родные. Особую благодарность я хочу выразить



своим родителям. Моего отца уже давно нет рядом, но его любовь навсегда осталась в моем сердце. Его воспитание сформировало меня как личность, и благодаря отцу я храню его жизненные ценности. Низкий поклон моей маме, которая стала для меня примером силы, мудрости и безусловной любви. Будучи единственной дочерью в семье, я особенно ценю всё, что мои родители вложили в мое развитие. Благодаря их поддержке, воспитанию и молитвам я смогла стать тем человеком, которым являюсь сегодня. Эта благодарность в первую очередь им, и мои достижения – это также их заслуга.

– Какие цели вы ставите перед собой сегодня как эксперт и наставник?

– Сегодня моя главная цель – развивать собственный образовательный проект и помогать мастерам выходить на новый профессиональный уровень. Я хочу обучать не только технике, но и помогать специалистам строить успешную карьеру в beauty-сфере. Также планирую расширять географию обучения, проводить авторские мастер-классы и продолжать развиваться как эксперт международного уровня.

Шынайы болмысқа апарар жол: ішкі өзгеріс туралы әңгіме

Инстаграм, Тик Ток, YouTube:
ruslan_akhmetov7

Сыртқы табыс пен ішкі күйдің бір-біріне сәйкес келе бермейтін қазіргі заманда, адамның әдеттегі диалогтан тыс қалып қоятын нәрселерін – өз ойларын, реакцияларын және терең ішкі ұстанымдарын ести білу ерекше маңызды.

Бұл – көп жағдайда ашық айтылмайтын, бірақ адамның таңдауларына, қарым-қатынасына, ақшасына және өмірді сезінуге тікелей әсер ететін тақырып туралы әңгіме. Адамды жағдайдан да, рационалды шешімдерден де тереңрек қалыптастыратын нәрселер туралы.

Кейде бір ғана ішке жасалған шынайы көзқарас, үйренішті нәрселерді мүлде жаңа қырынан көруге жеткілікті болады. Руслан Лесханұлы – санамен жұмыс істеу бойынша сертификатталған коуч-мастер.

Руслан, сіз бұл тәжірибемен қанша уақыттан бері айналысып келесіз және сізді психология мен сана астымен жұмыс істеу саласына не алып келді?

– Мен адамның ішкі әлемін зерттеу жолында шамамен жиырма жылдан бері келемін. Бұл жол мен үшін бір күнде немесе бір шешіммен басталған жоқ. Мен әрқашан адам табиғатына қызығушылықпен қарадым: нелктен кейбір адамдар өмірін өзгерте алады, ал кейбіреулер жылдар бойы бір мәселенің айналасында жүре береді? Нелктен адам бәрін түсінгенімен, өзгеріске қадам жасай алмайды? Жылдар бойы мен ең алдымен өзімді зерттедім. Өмірдегі қиындықтар, ішкі дағдарыстар, жоғалтулар, жауап іздеу кезеңдері мені адамның санасы мен сана астындағы процестерді тереңрек түсінуге алып келді. Бүгінде



менің тәжірибем теорияға ғана емес, нақты өмірлік бақылаулар мен мыңдаған сағаттық жұмысқа сүйенеді.

– Сана астындағы бағдарламалар мен ішкі ұстанымдар адамның өміріне қалай әсер етеді? Нелктен көптеген адамдар өздері байқамай-ақ кінә, ұят немесе ішкі шектеу сезімімен өмір сүреді?

– Адамның өмірін көбіне оның саналы шешімдері емес, сана астында қалыптасқан сенімдері басқарады. Бала кезден бастап естіген сөздер, отбасындағы тәжірибе, қоғамнан алынған көзқарастар адамның ішкі бағдарламасына айналады. Көп жағдайда адам өзінің шектеулерін өз ойы деп қабылдайды. Шын мәнінде, ол ата-анасынан, ортасынан немесе өткен тәжірибесінен алған сенімдер болуы мүмкін. Кінә мен ұят сезімі де осы жерде қалыптасады. Көп адам өмір бойы өз болмысын жасырып, басқалар күткен адам болуға тырысады. Уақыт өте келе бұл адамның өзінен алыстауына әкеледі. Ал ішкі еркіндік өзінің шынайы болмысыңды қабылдаудан басталады.

– Сіз ұжымдық ұстанымдар мен ұлттық ойлау жүйесі туралы жиі айтасыз. «Ел не дейді?» деген түсінік адамның психологиялық жағдайына қалай әсер етеді және неге өзін көрсету қорқынышы қоғамымызда соншалықты терең тамыр жайған?

– Біздің қоғамда ұжымдық сана өте күшті. Ұзақ уақыт бойы адамдар үшін қауіпсіздік қоғамның ішкіріне бейімделумен байланысты болды. Сол себепті көптеген адамдар өз ойын ашық айтуға, ерекшеленуге немесе өзін көрсетуге қорқады. Олар шынайы қалауын емес, айналасының күткенін орындауға тырысады. «Ел не дейді?» деген сұрақ кейде адамның өміріндегі ең үлкен шектеуге айналады. Адам өз жолын емес, өзгенің бағасын қуалай бастайды. Менің тәжірибемде көптеген адамдар дәл осы қорқыныштан өткен соң ғана өз өмірін шынайы түрде құра бастайды.

– Нелктен бүгінгі таңда көптеген адамдар өз еңбегі үшін лайықты ақы сұрауға және өзін үлкен ақшаға лайық сезінуге қиналады? Бұл да ішкі ұстанымдармен байланысты ма?

– Әрине. Ақша мәселесі көбінесе ақша туралы емес. Көп адамда сана астында «ақша қиын келеді», «көп ақша табу қауіпті», «өзім үшін сұрауға болмайды», «алдымен бәріне ұнауым керек» деген ұстанымдар бар. Өзін бағалай алмайтын адам өз еңбегін де бағалай алмайды. Мен әрдайым бір нәрсені айтамын: адамның ақшамен қарым-қатынасы – оның өз құндылығымен қарым-қатынасының айнасы. Адам өз еңбегінің құнын түсінген кезде ғана ақшаға деген көзқарасы өзгере бастайды.

– Нелктен қазіргі заманғы ер адам сырт көзге табысты болып көрінсе де, іштей босдықты, жалғыздықты және эмоционалдық күйзелісті жиі сезінеді?

– Қазіргі ер адамнан көп нәрсе талап етіледі: табысты болу, отбасын қамтамасыз ету, мықты болу, әлсіздігін көрсетпеу. Бірақ көп жағдайда оның ішкі әлеміне ешкім назар аудармайды. Сыртқы жетістік ішкі тыныштыққа кепілдік бермейді. Көп ер адамдар өмір бойы рөлдерді атқарады, бірақ өздерінің шынайы сезімдерімен байланысын жоғалтады. Сондықтан сырттай бәрі жақсы көрінгенімен, іштей босдық сезімі сақталады. Менің ойымша, ер адамның күш тек табыста емес. Оның күші – өзімен байланыста болуында, өз құндылықтарын түсінуде және өз өмірін саналы түрде құруында.

– Ішкі еркіндікке жету жолы туралы айтсақ: адам шектеуші сценарийлерден шығып, қорқынышпен өмір сүруді тоқтатып, өзін шынайы ести бастау үшін жұмысты неден бастауы керек?

– Ең бірінші қадам – өз өміріне шынайы қарау. Көп адам сыртқы жағдайды өзгертуге тырысады, бірақ мәселенің түбірі іштей жатады. Адам өзінен мына сұрақтарды сұрауы керек: Менің өмірімді қандай қорқыныштар басқарып тұр? Мен қандай сенімдерге сүйеніп өмір сүріп жүрмін? Бұл шынымен менің таңдауым ба, әлде маған берілген бағдарлама ма? Өзгеріс дәл осы сұрақтардан басталады. Өзін тыңдай бастаған адам түйсігін ести бастайды. Ал түйсікпен байланыс орнаған жерде адам өз жолын анық көре бастайды.



Не просто ремонт: как формируется профессионал в ходе отделочных работ

 Viktor_Expert.kz
What's App: +7-701-090-62-26

В строительной сфере профессионализм измеряется не только качеством выполненных работ, но и ответственностью, умением выстраивать доверие и постоянно развиваться.

Виктор Соколов – специалист в области малярных и отделочных работ, который прошел путь от практической работы на объектах до формирования собственной философии качества и системного подхода к профессии. В интервью он рассказал, почему современному мастеру недостаточно просто хорошо работать руками, как меняется отношение к строительным специальностям и какие возможности сегодня открываются перед новым поколением специалистов.

Виктор, что сегодня важнее для мастера в строительстве: «золотые руки» или умение выстраивать отношения с клиентами?

– На самом деле одно без другого сегодня уже не работает. Можно быть очень сильным мастером технически, но если ты не умеешь слышать клиента, объяснять процессы и выстраивать доверие, долго на высоком уровне ты не выдержишься. Если же выбирать что-то одно, то в основе всё равно должно быть мастерство. Потому что красивые слова не заменят качества. В строительстве результат всегда виден. Особенно в премиум-сегменте. Сегодня клиент покупает не просто ремонт. Он покупает спокойствие, уверенность и уровень мышления специалиста. Поэтому настоящий профессионал – это человек, который умеет и делать идеально, и выстраивать правильную коммуникацию.

– Почему, на ваш взгляд, строительная сфера до сих



пор недооценена, несмотря на высокий спрос и «хорошие» деньги?

– Потому что долгие годы строительную сферу воспринимали как что-то «простое» и несерьезное. Многие до сих пор не понимают, что качественная отделка – это огромный опыт, дисциплина, технологии и ответственность. При этом хороший мастер сегодня может зарабатывать больше многих офисных специалистов. Но проблема в том, что рынок долгое время был хаотичным при отсутствии культуры сервиса, слабом уровне подготовки и непрофессиональном подходе.

Я считаю, что строительная сфера сейчас проходит этап трансформации. Появляются мастера нового поколения: медийные, технологичные, грамотные, которые умеют не только работать руками, но и выстраивать систему вокруг себя. И именно это постепенно меняет отношение к профессии.

– Какой путь вы прошли в отделочных работах? Сколько времени заняло становление как профессионала?

– Я прошел путь с самых низов. Без связей, без готовой команды, без финансовой поддержки. Всё, что у

меня есть сегодня, это результат огромного количества работы, ошибок, опыта и постоянного развития. Я много лет работал руками, изучал материалы, технологии, наблюдал за лучшими решениями, тестировал разные подходы. Постепенно начал выстраивать свой собственный уровень качества и философию работы. Настоящее становление как профессионала заняло не один год. И, честно говоря, этот процесс продолжается до сих пор, потому что сильный специалист никогда не перестает учиться.

– Что отличает профессионального мастера от «ремонтника-любителя» с точки зрения клиента?

– Профессионала видно сразу – по подходу. Он не создает хаос вокруг проекта. Он умеет брать ответственность, соблюдать сроки, давать качество и думать на несколько шагов вперед. Любитель обычно работает от ситуации к ситуации. У него нет системы, нет стабильности, нет глубокого понимания технологий. А профессионал понимает, что ремонт – это не просто «намазать и покрасить». Это целый процесс, где важна каждая деталь: подготовка, материалы, оборудование, коммуникация, чистота работы и финальный результат.

– С какими самыми сложными ситуациями вам приходилось сталкиваться в работе с заказчиками? Как вы решали проблемы?

– Самые сложные ситуации обычно возникают там, где изначально отсутствует честность и прозрачность между сторонами. Поэтому я всегда стараюсь максимально подробно обсуждать проект еще до начала работ.



Бывали объекты с нереалистичными ожиданиями, сжатые сроки, последствия работы предыдущих мастеров, сложные технические моменты. Но любой конфликт можно решить, если оставаться спокойным, профессиональным и держать слово. Для меня важно не искать виноватых, а найти решение. Именно это и отличает зрелого специалиста.

– Как вы определяете, будет ли проект прибыльным еще до его начала? Есть ли у вас своя система оценки?

– Да, со временем у меня сформировалась собственная система оценки проектов. Я смотрю не только на цифры. Очень важно понимать какой клиент, какие сроки, какой уровень объекта, насколько адекватны ожидания, какая ответственность ложится на команду, есть ли перспектива дальнейшего сотрудничества. Иногда проект может быть не самым прибыльным в моменте, но стратегически очень полезным – с точки зрения репутации, контента, знакомств или выхода на новый уровень клиентов. Сегодня я стараюсь выбирать проекты не только ради денег, но и ради развития бренда и системы, которую строю вокруг себя.

– Насколько реально сегодня новичку зайти в строительную сферу и быстро начать зарабатывать? С чего вы посоветовали бы начать?

– Реально. И строительная сфера до сих пор дает огромные возможности тем, кто готов серьезно работать и учиться.

Но важно понимать: быстрые деньги без навыков долго не работают. Если человек хочет стать востребованным специалистом, ему нужно сразу учиться правильно – технологиям, дисциплине, культуре работы. Я бы советовал начинать с практики рядом с сильными мастерами. Не гнаться сразу за легкими деньгами, а сначала построить фундамент навыков и репутации. Сегодня выигрывают не самые громкие, а самые системные.

– Возникало ли у вас желание делиться своим опытом и начать обучать других?

– Да, и сегодня это уже становится одной из моих главных целей. Я хочу не просто работать сам, а помогать расти другим мастерам. Потому что вижу огромную проблему на рынке: многие люди способны работать хорошо, но у них нет правильного наставничества и системы. Мне хочется развивать культуру качественной отделки, обучать современным технологиям, механизированным процессам, правильному подходу к клиенту и к профессии в целом. В будущем я планирую создать собственный обучающий центр и профессиональное пространство, где мастера смогут получать реальные знания, работать с современными материалами и выходить на совершенно другой уровень.

Журналист Инна Шефер

Бренд, который делает роскошь доступной

 better.diamonds
alichizh

Редкие камни всегда были символом исключительности и особого статуса, но сегодня понятие роскоши меняется. Алина Чиж, основатель бренда Better.diamonds и шопинг-сервиса Multibrands, рассказывает о новой ювелирной эстетике, где главную роль играют редкие лабораторные камни – от цветных бриллиантов до гипнотической Параибы, которая стала настоящим открытием для ценителей современного ювелирного искусства.

Алина, как появилась идея создать бренд украшений именно с лабораторными бриллиантами? Что стало отправной точкой?

– Всё началось с искренней любви к красоте, эстетике и, конечно, к самим украшениям. Я уже более 10 лет профессионально занимаюсь доставкой оригинальных люксовых брендов из Европы, Америки и Эмиратов. За это время у меня сформировались колоссальная насмотренность и очень высокая планка требований к качеству. Когда я открыла для себя лабораторные бриллианты, примерила их и оценила качество исполнения, это был абсолютный восторг! Потрясающий блеск, идеальные характеристики камней и бескомпромиссная эстетика. Испытав этот кайф на себе, я поняла, что просто обязана поделиться этой роскошью и возможностями с моими клиентами.

– Для многих людей лабораторные бриллианты – это что-то новое. Как вы простыми словами можете объяснить, чем они отличаются от природных?

– Если говорить совсем просто, то единственное отличие – это происхождение и способ «рождения» камня. Природный бриллиант формировался в



недрах земли миллионы лет и был добыт из месторождения. Лабораторный же бриллиант выращен людьми в современных высокотехнологичных лабораториях. Это не копия, это тот же самый бриллиант с абсолютно теми же характеристиками. Чтобы было понятнее, я часто привожу простую аналогию: лед, который замерз зимой на озере, и лед, который заморозили в современном чистейшем холодильнике, по своей структуре и свойствам абсолютно



идентичны. Точно так же и здесь. Более того, отличить лабораторный бриллиант от природного без использования специального оборудования просто невозможно. Это роскошь нового поколения.

– С какими мифами о лабораторных камнях вы сталкиваетесь чаще всего?

– Самый частый миф, о котором мне приходится слышать: «Лабораторный бриллиант со временем помутнеет, испортится

или поцарапается, в отличие от природного». Это абсолютное заблуждение! Настоящий выращенный бриллиант физически не может измениться. Его можно смело передавать по наследству. На самом деле современные технологии совершили настоящую революцию в ювелирном мире. Теперь женщинам не нужно годами откладывать на мечту или отказывать себе в роскоши. Лабораторные бриллианты позволяют обладать потрясающими, крупными украшениями премиального качества здесь и сейчас. В то время как аналогичные изделия с природными камнями таких же высоких характеристик оценивались бы в целое состояние.

– Цветные камни тоже выращивают?

– Выращивают, и еще как! Мир лабораторных камней гораздо шире и ярче, чем кажется на первый взгляд.

Во-первых, сами бриллианты необязательно должны быть прозрачными. Технологии позволяют создавать потрясающие цветные алмазы: нежно-розовые, небесно-голубые, насыщенные желтые. Во-вторых, в лабораториях успешно выращивают и любые другие благородные камни первого порядка – глубокие изумруды, королевские сапфиры и огненные рубины.

Но наш абсолютный хит, который заставляет сердца клиенток биться чаще, это Параиба. В природе этот редчайший камень обладает уникальным, почти космическим неоново-голубым цветом с эффектом нереального электрического сияния изнутри. Натуральная Параиба – один из самых дорогих камней в мире, его невероятно сложно добывать, а стоимость улетает в абсолютный космос. Если бы не новые возможности технологий, позволить себе такую красоту было бы практически невозможно. Мы создаем с этим гипнотическим камнем пусеты, колье, кольца, и это всегда стопроцентный хит, который дарит возможность обладать самым редким цветом на земле без ущерба для бюджета.

– Как вы выбираете дизайн украшений? Это больше про тренды, классику или личное ощущение стиля?

– В основе концепция безупречной, вневременной ювелирной базы и мое личное ощущение стиля. Мы осознанно не гонимся за мимолетными кричащими трендами, которые станут неактуальны уже в следующем сезоне.

Мы предлагаем базовые украшения, которые гармонично вписываются в современный ритм жизни и подходят под множество абсолютно



разных образов. Это ювелирный гардероб на каждый день и инвестиция в собственный стиль, который подчеркивает статус и элегантность женщины в любую секунду ее жизни.

– Опишите портрет женщины, которая выбирает лабораторные бриллианты.

– Это женщины с прекрасным, безупречным вкусом. Те, кто ценят эстетику, но при этом прекрасно знают цену деньгам. Они понимают, какими усилиями

иной раз выстраивается успех и зарабатывается капитал, поэтому тратят деньги разумно и видят, как можно не отдавать огромные состояния просто за строчку в геммологическом сертификате. Это современные женщины, которые выбирают свободу, осознанность и блеск, который принадлежит им здесь и сейчас.

– Какое украшение вы посоветовали бы приобрести каждой женщине как «базу», которая всегда уместна?

– О ювелирной базе я могу говорить бесконечно! На мой взгляд, у каждой девушки должен быть сформирован правильный ювелирный гардероб на нескольких непоколебимых основах.

1. Бриллиантовые пусеты – это фундамент, база и абсолютная основа основ. Здесь нет жестких рамок: вы можете выбрать абсолютно любую огранку камня, но серьги-пусеты точно должны быть у каждой. В дополнение к ним я всегда рекомендую приобрести лаконичное кольцо с одним бриллиантом, выполненное в той же огранке, что и серьги.

2. Теннисный браслет, конечно, вообще абсолютный must-have. Он в ювелирном мире как безупречная белая рубашка в базовом гардеробе одежды. Надеваешь и просто забываешь про него. Например, я свой теннисный браслет ношу каждый день, не снимая, уже несколько лет – он стал для меня буквально второй кожей.

3. Кольцо-дорожка. Огранку камней можно выбрать на свой вкус, но у нас в бренде есть уникальный бестселлер, который стал абсолютным хитом.

Это кольцо-дорожка, где одна половинка выполнена в огранке «изумруд», а вторая – в классической круглой. Его прелесть в том, что его можно носить разными способами под разное настроение, просто переворачивая кольцо.

Вот эти элементы – серьги, колье, браслет и кольцо – и есть идеальная формула.

Подобный комплект гарантированно никогда не выйдет из моды и будет уместен всегда и везде.

Стратегия роста: как финансовые решения меняют будущее компаний



akankishev

Как устроены крупные сделки, что делает компанию привлекательной для инвесторов, и почему рынок капитала Казахстана становится более зрелым?

Об этом рассказывает Ануар Канкишев – финансист, эксперт в области корпоративных финансов и рынков капитала, с опытом участия в инвестиционных проектах и международных сделках.

Ануар, как вы пришли в сферу корпоративных финансов? Что стало ключевым моментом в вашем выборе профессионального пути?

– Я не могу сказать, что с самого начала карьеры у меня был заранее расписанный план, что я обязательно буду заниматься именно корпоративными финансами. Но мне всегда было интересно, как устроены компании изнутри: за счет чего они растут, как принимают инвестиционные решения, почему одни проекты становятся успешными, а другие нет. Со временем я понял, что корпоративные финансы – это как раз та сфера, где цифры напрямую связаны с реальным бизнесом. И за каждой финансовой моделью стоят люди, активы, стратегия, риски, переговоры и конкретные решения, которые могут изменить будущее компании.

Наверное, ключевым моментом стало участие в крупных проектах, связанных с привлечением капитала, IPO, SPO, сделками и инвестиционными решениями. Когда ты видишь, как правильно структурированная сделка может привлечь инвесторов, повысить доверие к компании и открыть для нее новые возможности, начинаешь по-другому смотреть на профессию. Для меня корпоративные финансы стали не просто работой, а инструментом создания долгосрочной стоимости.



Как, на ваш взгляд, международное образование и опыт работы с зарубежными партнерами повлияли на ваш подход к финансам и инвестиционным решениям?

– Очень сильно повлияли (улыбается). Главное научили меня не ограничиваться только локальной практикой или привычными подходами, а задавать себе вопрос: как это будет выглядеть для инвестора, банка, международного консультанта или стратегического партнера? Когда работаешь с иностранными инвесторами и международными финансовыми институтами, быстро понимаешь, что для них важны не только цифры. Да, финансовые показатели имеют большое значение, но не меньшее значение имеют прозрачность, качество управления, понятная структура

сделки, юридическая чистота, репутация сторон и способность компании выполнять свои обязательства.

Этот опыт научил меня смотреть на проекты в комплексе. Перед тем как принять инвестиционное решение, важно понять не только потенциальную доходность, но и то, какие риски стоят за этой доходностью, насколько реалистичны прогнозы, кто управляет активом, как защищены интересы инвесторов и насколько устойчива сама бизнес-модель.

– Какие изменения на рынке капитала Казахстана за последние годы вы считаете наиболее значимыми для компаний и инвесторов?

– Мне кажется, за последние годы рынок капитала Казахстана стал заметно более зрелым. Раньше

для многих компаний он воспринимался как что-то сложное, далекое и доступное только очень крупным игрокам. Сейчас отношение постепенно меняется. Компании начинают понимать, что это реальный инструмент развития бизнеса.

Очень важным изменением стало то, что вырос интерес локальных инвесторов. Люди стали активнее смотреть на фондовый рынок, участвовать в размещениях, анализировать компании, сравнивать доходность разных инструментов. Это хороший знак, потому что без внутреннего инвестора полноценный рынок капитала построить сложно. Также важным стало повышение требований к самим компаниям.

Уже недостаточно просто показать красивую презентацию. Инвесторы хотят видеть понятную стратегию, качественную отчетность, прозрачную структуру собственности, адекватную оценку и честный разговор о рисках. Это, на мой взгляд, делает рынок сильнее.

– Как, на ваш взгляд, влияет на компании правильно выстроенная работа с финансовыми инструментами?

– Финансовые инструменты помогают компании расти более системно. Например, облигации могут дать возможность привлечь долгосрочное финансирование без размывания доли акционеров. IPO или SPO могут не только привлечь капитал, но и повысить статус компании, сделать ее более прозрачной и узнаваемой. Проектное финансирование позволяет реализовывать крупные инфраструктурные и инвестиционные проекты, не перегружая всю компанию лишними рисками.

Но здесь важно не увлекаться самим инструментом. Нет универсального решения, которое подходит всем. Хорошие финансы – это не про сложность, а о правильной логике.

– Какую роль сегодня играют международные инвесторы в развитии бизнеса в Казахстане? Что для них является ключевым фактором доверия?

– Международные инвесторы играют большую роль, потому что они приносят не только капитал. Вместе с ними приходит другой уровень требований к бизнесу: к отчетности, корпоративному управлению, раскрытию информации, качеству договорной базы и управлению рисками.

Для казахстанских компаний это полезно. Когда компания готовится к работе с международными инвесторами, она сама становится сильнее. Ей приходится наводить порядок в структуре, улучшать управление, точнее формулировать стратегию, лучше просчитывать риски и более профессионально вести коммуникацию.

Главный фактор доверия для международного инвестора – это предсказуемость. Инвестор должен понимать, с кем он имеет дело, как принимаются решения, как защищены его права, какие есть риски и насколько честно компания о них говорит. На мой взгляд, доверие возникает не тогда, когда компания показывает только сильные стороны, а тогда,



когда она открыто и профессионально объясняет и возможности, и риски.

– На каких принципах вы строите управление инвестиционными портфелями и активами, чтобы они оставались устойчивыми в долгосрочной перспективе?

– Для меня в управлении активами главное – не поддаваться эмоциям и не смотреть только на краткосрочный результат. Хороший актив должен быть понятен: за счет чего он зарабатывает, насколько устойчив его денежный поток, какая у него долговая нагрузка, кто им управляет и какие у него перспективы через несколько лет.

Я всегда стараюсь смотреть на инвестиции через несколько сценариев. Что будет, если рынок растет? Что будет, если условия ухудшатся? Как актив поведет себя при росте ставок, изменении курса валют, снижении спроса или увеличении затрат? Такой подход помогает не строить решения только на оптимистичном прогнозе.

Еще один важный принцип – это дисциплина. Иногда лучше отказаться от сделки, даже если она выглядит привлекательной, но риски плохо структурированы. И, наоборот, иногда хороший актив может быть временно недооценен рынком, и тогда важно иметь терпение и понимание его фундаментальной стоимости. В долгосрочной перспективе устойчивость портфеля создается не одной удачной сделкой, а системным подходом. И в этом списке качественный анализ, диверсификация, контроль рисков, правильная структура финансирования и постоянный мониторинг активов после инвестирования.

Журналист Инна Шеффер

Возможности приходят к тем, кто действует

 marzhan_bespaevna
WhatsApp: +7-705-770-79-50

Есть люди, которые не боятся менять направление своей деятельности, пробовать новое и идти туда, где чувствуют внутренний отклик. Их путь редко бывает простым или предсказуемым, но именно благодаря смелости, любознательности и умению видеть возможности там, где другие проходят мимо, рождаются по-настоящему интересные истории.

Маржан Изтелеуова – человек, для которого работа давно стала не просто профессией, а частью личного пути развития. Сегодня она уверенно строит себя в сфере, где важны скорость, ответственность, знания и постоянное движение вперед. За ее подходом не только предпринимательский опыт, но также искреннее желание быть полезной людям, расти вместе со временем и не останавливаться на достигнутом.

В этом интервью мы представляем ее историю о выборе, внутренней уверенности, поддержке близких и о том, как шаг за шагом находить свое место даже в самых непростых и конкурентных сферах.

Маржан, рынок автозапчастей считается одним из самых сложных и конкурентных. Как вы пришли именно в эту сферу?

– Я работала в самых разных сферах: в общепите, торговле, строительстве, занималась арендой строительных инструментов. Уже давно задумывалась о бизнесе, связанном с Китаем, искала направление, в котором мне действительно будет интересно развиваться. Наблюдая за тем, как стремительно растет рынок китайских автомобилей, я поняла, что именно эта сфера мне близка.



Она вызывает у меня большой интерес, но не только у меня – и у других людей. Так я и решила прийти на рынок автозапчастей – сферу, где женщин пока не так много (*улыбается*).

– Насколько важно в вашей профессии разбираться не только в закупе, но и в самой автомобильной сфере?

– Да, очень важно разбираться в том, чем ты занимаешься. Эта

сфера действительно интересная, особенно сейчас, когда с каждым годом появляется всё больше марок китайских автомобилей. Я постоянно учусь, узнаю что-то новое, развиваюсь в этом направлении.

Для меня главное – помогать людям удовлетворять их запросы и находить нужные решения. И, думаю, у меня это получается довольно хорошо.

– Какие изменения в сфере автозапчастей вы наблюдаете сегодня? Как это может повлиять на бизнес в Казахстане?

– Сегодня в Казахстане заметно растет количество китайских автомобилей – таких марок, как Changan, Geely, Haval и других. Соответственно, вместе с этим увеличивается и спрос на автозапчасти, аксессуары и комплектующие.

Я считаю, что рынок китайских автомобилей будет продолжать активно развиваться, а значит, и спрос в этом направлении с каждым годом будет только расти.

– Совсем недавно вы вернулись из Китая. Какие результаты принесла вам эта поездка?

– Да, всё верно, я была в Китае. Благодаря этой поездке я смогла напрямую познакомиться с производством на заводах и поставщиками, увидеть всё своими глазами, и для меня это было очень важно.

Я еще раз убедилась, что двигаюсь правильно.



Буду дальше развивать свой бизнес и себя в этой сфере. Китай дает действительно большие возможности для личного роста и развития бизнеса.

– Вы работаете в сфере, где традиционно больше мужчин. Приходилось ли вам сталкиваться со стереотипами? Что помогает вам уверенно занимать свое место в этой индустрии?

– Конечно, иногда люди удивляются, когда видят женщину в сфере продажи автозапчастей. Но в этой работе главное – профессионализм и умение работать с людьми, находить общий язык и помогать решать вопросы клиентов.

Если ты хорошо знаешь свое дело, они всегда остаются благодарны. И здесь уже не имеет значения, какого ты пола – важны результат и качество работы.

– Ваш супруг поддерживает ваши начинания?

– Да, мой супруг очень меня поддерживает, и я ему за это очень благодарна. Мы вместе обсуждаем и решаем многие вопросы, много разговариваем и всегда находим общий язык.

Мне действительно повезло, что рядом мужчина, который помогает мне и поддерживает меня в моих начинаниях. И, конечно, огромную поддержку я также чувствую со стороны и других членов моей семьи.

– Если говорить о вашем личном подходе к работе: что для вас важнее всего – скорость поставки, качество деталей, доверие клиентов или долгосрочные отношения с партнерами?

– Для меня важны все эти аспекты. И, прежде всего, доверие людей, качество моей работы и надежное сотрудничество.

Мне очень приятно, когда клиенты обращаются ко мне снова, рекомендуют мою продукцию своим друзьям, знакомым и родным. Для меня это главный показатель того, что я действительно приношу людям пользу.

– Несколько слов женщинам, которые хотят начать свое дело, но боятся. Что вы им скажете?

– Я бы хотела сказать женщинам: не бойтесь начинать что-то новое. Нужно проживать эту жизнь так, как действительно хочется вам, делать то, к чему лежит душа. Когда вы искренне любите свое дело и хотите приносить пользу людям, многое начинает складываться самым лучшим образом.

Очень важно правильно понимать свои намерения, что именно вы хотите дать этому миру, какую пользу можете принести людям. Тогда появляются возможности, нужные люди и правильные ситуации. Верьте в себя, будьте добрыми, честными и не бойтесь идти вперед. Всё обязательно получится.

Я пришла к этому, исходя из своего личного опыта. Мой путь не был быстрым и легким, но в тот момент, когда я сделала выбор в свою пользу и начала двигаться к своим целям осознанно, многое в моей жизни стало меняться к лучшему.

И сегодня я очень благодарна себе, жизни и всем людям, которые были и остаются рядом со мной.

Виктор Кеня: «Современная травматология – это возвращение человека к жизни»

инстаграм: @dr.kenya_ort

Травматология – одна из немногих медицинских специальностей, где врач ежедневно сталкивается с последствиями секундных решений, человеческих ошибок и хрупкостью человеческого тела. Дорожные аварии, тяжелые переломы, ожоги, экстренные ночные операции – именно в такой профессиональной среде формировался путь травматолога-ортопеда Виктора Кеня. Сегодня он занимается восстановительной ортопедией и внедряет современные регенеративные технологии, помогая пациентам возвращаться к полноценной жизни без избыточного хирургического вмешательства.

Виктор Николаевич, расскажите, как давно вы посвятили себя травматологии.

– С 2011 года я работаю в сфере травматологии и ортопедии. Почти десять лет моя практика была связана с экстренной травматологией – направлением, где невозможно работать формально. Здесь опыт измеряется не количеством лет, а количеством ситуаций, в которых необходимо действовать быстро, точно и без права на ошибку.

С 2015 по 2016 год я занимал должность главного комбустиолога Усть-Каменогорска, занимаясь лечением пациентов с тяжелыми ожоговыми травмами и сложными повреждениями тканей. Эта работа требует не только хирургической точности, но и глубокого понимания процессов восстановления организма, интенсивной терапии и длительной реабилитации.

Экстренная травматология научила меня главному – ответственности за результат. Работая в этой сфере, невозможно применять поверхностный подход. Именно этот опыт сегодня определяет мое отношение к пациенту:



используется клиническое мышление, проявляется внимание к деталям при стремлении не просто устранить симптом, а восстановить человека как функциональную систему.

– Сегодня вы активно развиваете направление восстановительной ортопедии. Как произошел этот профессиональный переход?

– В 2020 году я перешел в частную медицинскую практику, сосредоточившись на восстановительном направлении в

ортопедии и травматологии. Этот переход стал не сменой профессии, а ее логическим продолжением. Многолетний опыт экстренной травматологии позволил мне глубоко понимать механику повреждений, процессы заживления и последствия травм опорно-двигательного аппарата. Сегодня в своей практике я сочетаю травматологию и ортопедию, восстановительную медицину, кинезиотерапию, применяя современные инъекционные методики и ортобиологические

технологии, включая PRP-, SVF- и BMAC-терапию. Особое внимание уделяю малоинвазивным методам лечения, которые направлены на активацию собственных регенеративных ресурсов организма, снижение хронической боли и восстановление функции суставов без избыточного хирургического вмешательства.

– Современная медицина всё больше опирается на протоколы и стандарты лечения. Почему для вас так важно сохранять индивидуальный подход к каждому пациенту?

– Современная медицина действительно всё чаще сталкивается с риском стандартизации, когда лечение становится набором алгоритмов. Но в травматологии и ортопедии, на мой взгляд, это недопустимо. Одинаковых проблем у пациентов не бывает. Даже при одном и том же диагнозе причина боли, биомеханика и потенциал восстановления всегда разные. В своей работе я делаю акцент на индивидуальной диагностике, клиническом мышлении и обязательном объяснении пациенту сути заболевания и этапов лечения.

Когда человек понимает, что происходит с его организмом, он становится полноценным участником процесса восстановления. А это напрямую влияет на эффективность терапии, особенно при хронических состояниях и длительной реабилитации.

– Где проходит грань между необходимостью хирургического вмешательства и возможностью восстановить пациента консервативными методами?

– Современная ортопедия постепенно смещается в сторону медицины восстановления и движения. Сегодня главная цель – не просто устранить боль, а вернуть человеку полноценную функцию опорно-двигательного аппарата и качество жизни. Я последовательно внедряю в практику современные биологические методы лечения и рассматриваю ортобиологию как одно из ключевых направлений будущего медицины.

Если есть возможность восстановить пациента без агрессивного вмешательства, ее нужно использовать. Но любое решение должно быть клинически обоснованным.

– Что сформировало ваш характер и отношение к профессии?

– Я родом из небольшой деревни в Алматинской области. И мой путь в медицине сформировал во мне устойчивость, трудолюбие и ориентацию на результат. С 2006 года я обучался в Семипалатинской Государственной медицинской академии, где получил базовое медицинское образование и сформировал фундамент будущей профессиональной деятельности. Еще в школьные годы у меня был выраженный интерес к биологии и естественным наукам. Я заочно окончил Всероссийскую заочную многопрофильную школу при биологическом факультете МГУ имени Ломоносова. Кроме того, мне довелось учиться в нескольких школах, и это стало важным этапом формирования характера.



Частая смена среды научила быстро адаптироваться, быть самостоятельным и находить общий язык с разными людьми. Позже эти качества очень помогли в медицинской практике.

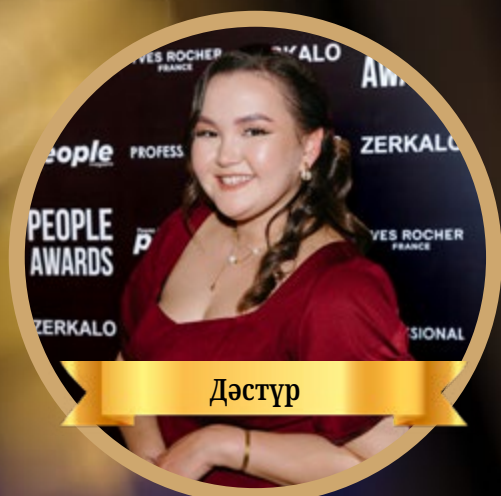
– Насколько важно врачу постоянно развиваться в своей профессии?

– Медицина – это сфера, в которой невозможно остановиться. Особенно в травматологии и ортопедии, где технологии и подходы постоянно развиваются. С 2020 года я регулярно прохожу повышение квалификации и ежегодно принимаю участие в международном конгрессе по ортобиологии «Технологии регенеративной медицины в травматологии и ортопедии», посвященном современным методам восстановления тканей и развитию регенеративных технологий. Для меня профессиональное развитие – это не формальность, а необходимость. Пациент должен получать лечение, основанное на современных научных подходах и реальных возможностях медицины.

PEOPLE AWARDS PROFESSIONAL 2026

Награждение лучших. Признание заслуг.
Слова благодарности за профессионализм.

Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже десятый год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2026 год не стал исключением. Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2026. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца. А сами гости наслаждались лучами славы. Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.



Дәстүр



La'Dinali



ESIL



Динара Шариева



Серікболат Отанғазы



Ferma Food



OSAM



Баян Арынғазы



KOSMOESTETIK



Dubai Gold 999



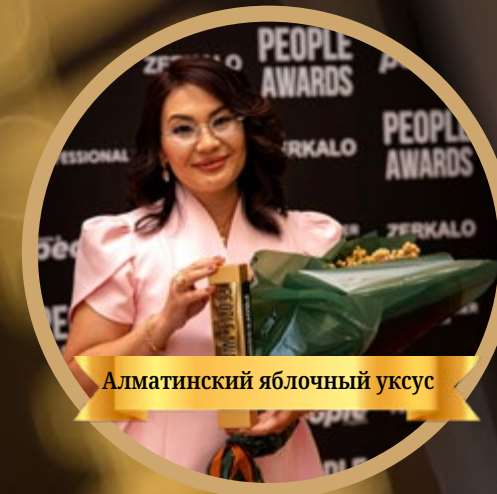
Bustclinica



Назархан Бану Әуезқызы



ProVolta Qazaqstan



Алматынський яблочний укус



Олжас Иманәлі



LED Creative Asia



Xan Tau Resort



Дастан Ахметов



Abroi & Sunskini



Асель Баймаханова



ОЛЬГА



Мадияр Марленұлы



Ильясов Алмас Муратулы



Diamant Noir



РАБОТАВЕУРОПЕКЗ



Керхер Казахстан



Светлана Сурова



Имиров Ялкунжан Ахметжанович



Татьяна Жейкова



ZANQOR

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Dmitry Andreyev	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Дмитрий Андреев
Alexandr Grebennikov	CEO	CEO	Александр Гребенников
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитриова
Vitaly Kirsanov	Photographer	Фотограф	Виталий Кирсанов
Adil Madiev	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Адиль Мадиев
Yerkebulan Kumarov			Еркебулан Кумаров
Kuanyszbek Baltabekov			Куанышбек Балтабеков
Malika Kan			Малика Кан
Olessya Tregubenko			Марьям Исаева
Mariyam Issaeva			Олеся Трегубенко
Sanzhar Baimurunov			Санжар Баймурунов
Sabina Khamitova			Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Диля Шарафутдинова
Отдел распространения и PR +7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz Рекламная служба marketing@tpeople.kz отдел распространения pr@tpeople.kz Журнал «Глянцевая газета For People» 6 (114) июнь 2026 Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет. Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZI9VPY00128600 от 04.09.2025 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК. Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 14.06.2026 г. Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94 director@tpeople.kz Отпечатано в типографии: ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3 www.a3print.kz			
Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 16 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online			

ФОТОСТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION