16+
FOR PEOPLE
глянцевое издание о людях
10 (45) сентябрь

Альбина КРУГЛОВА

Теперь преподает и в ОАЭ

ТАМ НАОБОРОТ: **ЧЕМ ЯРЧЕ** И БОЛЬШЕ – **ТЕМ КРАСИВЕЕ** И ЛУЧШЕ

__Альбина Круглова__ добилась невероятного успеха в косметологии. Сейчас она работает на две страны – Казахстан и ОАЭ. В интервью Альбина рассказала о том, почему она выбрала именно Дубай, по какому принципу строится обучение и как она провела самоизоляцию.

Альбина, как у вас сейчас дела? Где пережидали карантин, что делали в это время? Многие, кстати, ударились в духовные практики и кулинарные курсы.

– У меня всё хорошо, спасибо. Карантин я переждала дома, со своей семьей. По всем очень соскучилась, так как я постоянно то на работе, то на учебе. Домашняя изоляция открыла для меня совершенно иной взгляд на многие вещи. Например, пока я сидела дома, прочитала много книг по эстетической косметологии и для себя решила, что в дальнейшем хочу поступить учиться на пластического хирурга. Карантин для меня был полезным.

– Вас действительно можно назвать международным косметологом, так как работаете на две страны – Казахстан и ОАЭ. С Казахстаном всё понятно, а вот почему выбор пал именно на Дубай?

– Первый раз я посетила Дубай по приглашению своих пациенток. Они раньше жили в Казахстане, затем кто-то вышел замуж, кто-то уехал туда на работу. Так вот, после моего приезда они делали у меня процедуры, затем их видели подруги, сотрудники на работе, и за счет этого у меня расширилась клиентская база в Дубае. Так сказать, «сарафанное радио» сработало. Но я не собираюсь на этом останавливаться: бы хотела покорить и другие зарубежные города.

– Отличается ли ваша клиентура здесь от той, что находится там? Может, есть какие-то другие предпочтения?

– Разные страны, разные города, и, соответственно, свои какие-то определенные предпочтения, правила. Если наши девушки скромные, больше за естественность, то там наоборот: чем ярче и больше – тем красивее и лучше. И популярны совершенно другие процедуры.

– Из предыдущего нашего с вами интервью мы узнали, что вы еще преподаете. Расскажите, как проходит ваше преподавание за границей. Кого вы там обучаете?

– Да, верно. В Дубае я обучаю так же, как и в Казахстане. Мои ученицы – начинающие косметологи, им нужен опыт, им нужно поставить руку. Но, конечно, бывают уже и опытные косметологи, которые, возможно, чего-то не знают или хотят, к примеру, делать контурную пластику губ по моей технике. Это и коренные жители Дубая и приезжие из России, Казахстана, Украины, Филиппин. Обучение проходит в медицинском центре: мы договариваемся, набираем моделей и учимся. По окончании обучения я выдаю сертификаты на двух языках: английском и русском.

– Когда вы составляете программу для своих курсов, чем вы руководствуетесь? Для каждой страны она разная?

– Программу я составляю индивидуально для каждого человека. Это даже не зависит от того, кто из какой страны. Это зависит от предпочтений самого косметолога.

– Сколько обычно длится обучение? И есть ли какая-то обратная связь после курсов?

– Обучение проходит по-разному: это может быть и 7 дней, и 14. Я всегда со своими ученицами на связи. Для меня очень важно знать, как продолжается их карьера дальше, всё ли они усвоили. Была у меня одна ситуация, когда моя ученица обучилась, и позже у нее опустились руки, стало многое не получаться. Мы с ней связались, поговорили, прошли заново курс, и сейчас у нее всё отлично получается. Мне важно, чтобы у каждого косметолога, который обучился у меня, была такая же техника выполнения.

– Как часто, по вашему мнению, косметолог должен повышать свою квалификацию?

– По моему мнению, косметолог должен повышать свою квалификацию всегда. Не останавливаясь. Если ты остановишься – остановится всё. Это как зарядка батареи у телефона.

instagram: @albina.krug
+7-707-603-63-04

Я ВСЕГДА МЕЧТАЛА РАБОТАТЬ В ОРГАНАХ,

но родные были категорически против

Студия @hype__source

***Наргиза Касенова** рассказала, как она добилась своего успеха в различных сферах жизни и как идет к своей цели.*

Наргиза, кем вы мечтали стать в детстве? Ведь сейчас вы занимаетесь несколькими делами одновременно.

– Не всегда наши детские мечты сходятся с реалиями во взрослой жизни. В моем случае именно так и было. Я всегда мечтала работать в органах, но родные были категорически против. После я загорелась идеей создавать дизайнерскую одежду. А в итоге я экономист, который работает не по специальности в сфере общепита. Заниматься параллельно несколькими делами мне в радость. Я такой человек, который всегда должен быть в движении. Поэтому мне по душе такой ритм жизни.

– Каким родом деятельности вы занимаетесь на сегодняшний день?

– На сегодняшний день я ресторатор, руковожу стартап-проектами сети SHAFRAN, а также имею пару шоурумов модной женской одежды DRESS CODE. Я с любовью веду эти проекты и получаю от этого удовольствие, это мое любимое дело. Так сказать, высокооплачиваемое хобби.

– Как вам удается переключаться с одного дела на другое, чтобы при этом не падала продуктивность?

– Так как ресторанный бизнес и шоурумы относятся к розничной торговле, а я в своем деле лучший продажник, мне не составляет труда переключаться. Я очень разносторонняя в любом деле, вне зависимости от сферы найду свой подход.

– Наргиза, сейчас у вас уже свой успешный бизнес, который приносит вам удовольствие. А всегда ли было легко? Или бывали моменты, когда руки просто опускались?

– По сей день слово «легко» никак не вписывается в мою жизнь. Да, люди видят красивую успешную девушку и оценивают это по внешним атрибутам. Но тот тернистый путь, который я прохожу изо дня в день, видит не каждый. Опускались руки часто... Но всего на день-два *(улыбается)*. Затем я снова собирала волю в кулак и шла дальше, потому что кроме нас самих никто ничего не сделает. Было множество провалов, падений, и финансовые потери не обошли меня стороной. Но каждая ситуация закаляла меня и выводила на этот уровень.

– Что бы вы посоветовали тем людям, которые думают, что создать свой бизнес можно только в том случае, если у тебя есть богатые родственники, связи или наследство?

– Да, часто я слышу такое: «успешный отец», «крутые связи» или даже «богатый любовник». Но, к моему счастью, да-да, именно к счастью, ничего из вышеперечисленного у меня не было. И «нужда» с детства была моей мотивацией. У меня была возможность получать деньги и жить ни в чем себе не отказывая. Но мои убеждения не давали мне брать деньги, не заработав их, или же зарабатывать путем, который не дозволил Всевышний.

– Наргиза, расскажите немного о личной жизни: ваше сердце сейчас свободно? Наверное, на этот вопрос вы отвечаете чуть ли не каждый день?

– Да, мое сердце свободно *(улыбается)*.

– И напоследок: какой ваш идеальный выходной? Как он обычно выглядит?

– В выходной я сплю. Потому что в будние дни помимо работы я посещаю разные секции. Занимаюсь спортом, танцами, большим теннисом, плаванием. И физически устаю. Поэтому беру выходной только для того, чтобы выспаться, лежать и ничего не делать.

instagram: @nargiza_kassenova

MUA @akmaral_br_makeup
Hair @bagi_tazhibayeva

Алма Муслим: «Были персонажи, о которых я не знала, и мне приходилось смотреть мультфильмы, чтобы понять, с чего начинать».

Алма Муслим – кондитер. Специализируется на выпечке тортов.

Алма, как давно вы занимаетесь выпечкой тортов? Что побудило вас увлечься кондитерским искусством?

– Все началось 4 года назад, после рождения моего сына. Я хотела сама испечь торт на первый его день рождения. Так и начала увлекаться выпечкой и оформлением тортов, и это дело стало моей любимой работой.

– Если посмотреть ваш Инстаграм, там только торты. Почему именно они? С их помощью можно реализовать весь творческий потенциал?

– Потому что мои клиенты – это мамы, девушки и бабушки. Посмотрев мою страницу, клиенту уже легче дается выбор персонажа и оформления торта. После разговора с клиентом складывается представление, каким должно быть оформление. Даже скажу, что были персонажи, о которых я не знала, и мне приходилось смотреть мультфильмы, чтобы понять, с чего начинать.

– На чем больше всего вы делаете акцент в своем деле? Это оформление, ингредиенты, возможно, сервис?

– В первую очередь натуральные ингредиенты. Немаловажную роль также играет декор торта, потому что многие предпочитают оригинальное оформление.

– А как происходит весь процесс работы? Вам написал клиент. Что происходит дальше?

– Мы обсуждаем дату мероприятия, начинку, вес, оформление и время доставки торта.

– Когда к вам поступают новые заказы, вам нужно продумать новое оформление. Как у вас появляются идеи? Долго ли приходится ждать вдохновения?

– Каждый раз по-разному, иногда бывает, что при разговоре с клиентом я уже начинаю рисовать в голове будущее оформление торта. А иногда бывают творческие кризисы. Даже в последний момент могу изменить оформление торта полностью. Конечно же, все изменения обговариваются с клиентом.

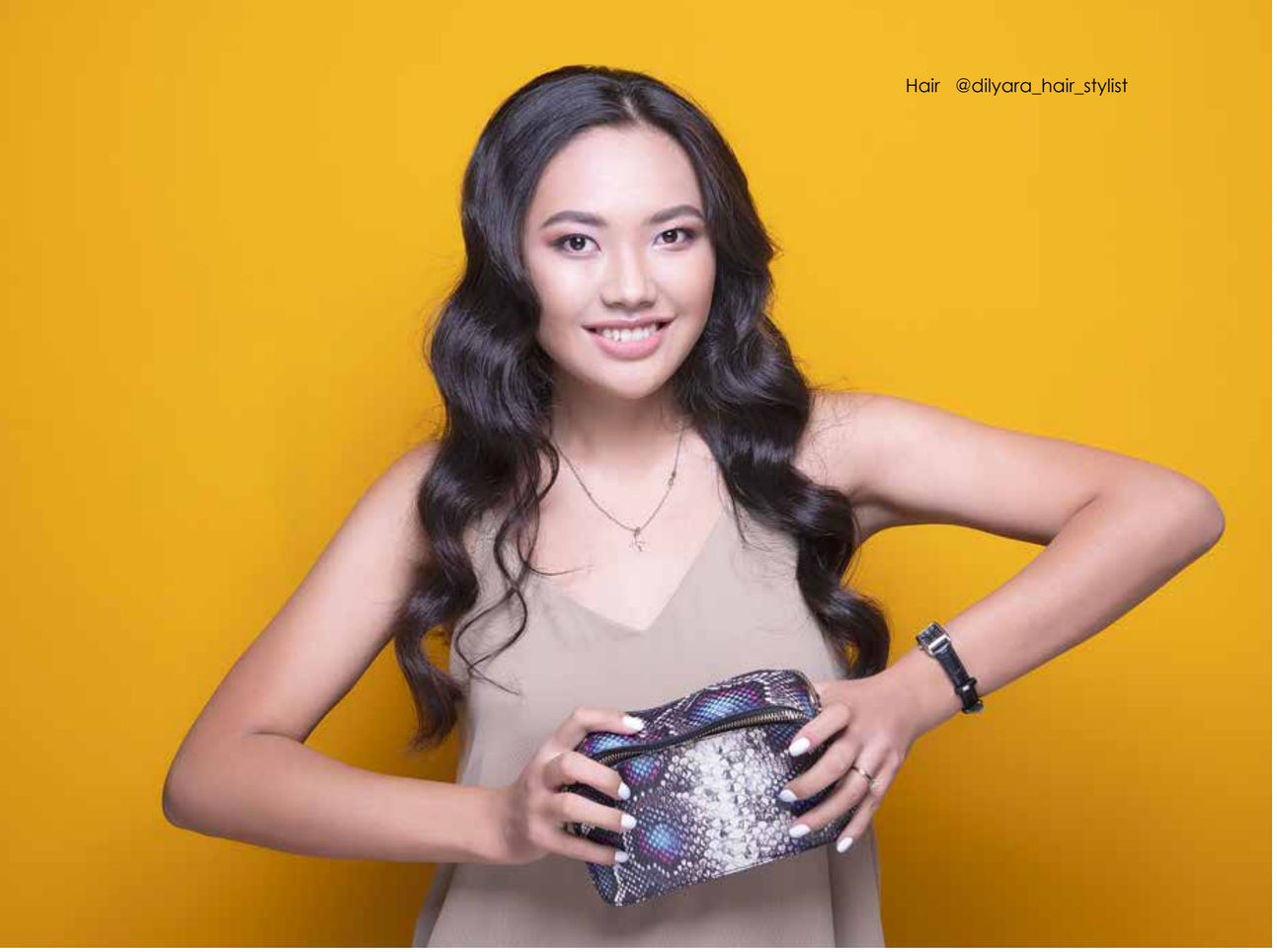
– Вы не понаслышке знаете, что кондитеров в Казахстане действительно много. Конкуренция высокая. Как остаться востребованным на рынке? Может быть, у вас есть какая-то уникальная методика?

– Конкуренции я не боюсь, наоборот, это дает мне стимул идти вперед, расти, учиться и развиваться. Я думаю, уникальность моих тортов в оформлении: это сахарные фигурки разных персонажей.

– Алма, а чтобы делать такие фигурки, нужен какой-то определенный навык, фантазия? Где вы этому научились?

– Я думаю, главное – желание. Желание учиться и не бояться экспериментировать. К слову, я по образованию юрист. А всему научилась на просторах интернета, вдохновлялась работами других мастеров. И, конечно же, практика тоже имеет большое значение.

instagram: @shashu_cakes
+7-700-712-09-08



Hair @dilyara_hair_stylist

ОСТОРОЖНО! **BEAUTY!**

Акерке Сауданбекова совмещает два дела: профессию стюардессы и мастера по наращиванию ресниц. Казалось бы, это невозможно, но не для человека, находящегося постоянно в движении.

Акерке, давайте познакомим вас с нашими читателями. Для начала расскажите о себе: где вы работаете, кто по образованию.

– Мне 23 года. Я проживаю в Алматы, работаю стюардессой. Окончила университет «Туран» по специальности «Мировая экономика», также веду свой маленький бизнес в сфере beauty-индустрии.

– Вот тут уже интереснее. Сразу возникает вопрос: почему вы решили заниматься несколькими делами одновременно: летать да еще и ресницами заниматься?

– Пока я молодая, мне хочется вести активную жизнь, не сидеть на месте, поэтому выбрала летать. Небо очень меня вдохновляет, а ресницами я уже занимаюсь больше шести лет.

– А почему вы не пошли работать экономистом? Поняли, что не ваше?

– После окончания университета я работала по профессии 6 месяцев и поняла, что работа экономистом не для меня *(улыбается)*. Там я себя не нашла, но, может, в будущем, когда захочу стабильности и обзаведусь семьей, то вернусь в эту профессию.

– А как вам удается всё совмещать? Ведь у стюардессы постоянные перелеты. А тут еще и бизнесу нужно уделять много времени.

– Всё потихоньку да получается. В салоне обычно я принимаю по записи, это очень удобно, я сама могу регулировать свой график. Обычно это происходит в свободные от полетов дни. Но иногда приходится сразу после рейса прямо в форме принимать постоянных своих клиенток.

– А быть лэшмейкером для вас это больше хобби или хороший способ заработка?

– Заниматься ресницами – это скорее обожаемое хобби. Заниматься этим делом можно только по очень большой любви, так как это кропотливая работа.

– Есть ли у вас уже какие-то планы на будущее? Например, открыть сеть студий по Казахстану?

– Да, очень много идей, которые хочется реализовать. Сейчас в планах набрать учениц, обучить их наращиванию ресниц, есть цель в будущем расшириться, создать свой бренд. Пока во мне есть это желание двигаться, что-то делать, я хотела бы использовать все свои ресурсы по максимуму, добиться чего-то в жизни.

instagram: @erkesha_lash
+7-707-700-46-56

Trollbeads

*Компания **Trollbeads** – это семейный бизнес, создатель уникальной концепции «бусины на браслете», или наборных браслетов. В настоящее время бренд представлен более чем в 50 странах мира и насчитывает более 4 000 магазинов, включающих, помимо браслетов, весь ассортимент премиальных ювелирных украшений.*

Любовь Малякова о бренде ***Trollbeads*** в Казахстане. История оригинальных и неповторимых коллекций Trollbeads началась в Дании. В 1976 году Сореном (Søren Silversmith) была изготовлена первая бусина.

Любовь, что послужило стартом для вашего дела? Почему именно ювелирные украшения?

– Я всегда хотела свой бизнес, но, как и многие, не понимала, с чем он будет связан. И, если честно, то никогда не было цели заниматься ювелирными изделиями. В моей жизни был такой этап, когда я помогала вести Инстаграм своей знакомой: она продавала через эту соцсеть ювелирные изделия, а я оформляла посты. Пока я этим занималась, поняла, насколько меня затягивает магия украшений. Мне нравилось наблюдать за реакцией потенциальных покупательниц. Можно сказать, что именно это было толчком: когда ты предлагаешь что-то красивое, а в ответ получаешь невероятное восхищение и благодарность. Именно от этого эмоционального потока я и получаю удовольствие.

– А как произошло ваше знакомство с брендом Trollbeads? Это была любовь с первого взгляда?

– Знакомство с этим брендом у меня произошло по интернету. Потому что я намеренно искала бренд, с которым хотела бы сотрудничать на взаимной основе. Я рассматривала несколько брендов, которые никогда не были представлены в Казахстане. И так сложилось, что мой выбор пал на Trollbeads. Это была любовь с первого взгляда! А когда я еще получила тестовые варианты для определения качества, то испытала необъяснимый восторг. И так было с каждой новой коллекцией. Изделия вживую намного прекрасней, чем на фото или же видео. Хотя обычно бывает наоборот.

– Какие украшения представлены у вас?

– Линейка Trollbeads обширна. Это серьги, кольца, гребни для волос, бусины, колье, браслеты из кожи, серебра. Также есть браслеты сборного типа: их можно дополнять, что-то убирать, даже съемные замки (локеры) меняются. При наличии даже одного локера его можно использовать везде: и на кожаных изделиях, и на изделиях из серебра.
Весь ассортимент представлен на сайте.

– Украшения предназначены для каких-то определенных случаев или и в повседневной жизни будут отличным дополнением?

– Мне нравится Trollbeads за то, что, к примеру, браслет можно надеть как с вечерним платьем, так и в варианте casual. У меня у самой есть браслеты, которые подходят под любой стиль. Прелесть в том, что если у тебя есть основа из серебра или кожи, то, меняя бусины, ты можешь придать стиль браслету сам. Также бусины меняются на кольцах. Еще одна фишка: бренд Trollbeads всегда выпускает бусины к определенным событиям: рождению детей, свадьбе, встречам разного плана. На сайте есть описание к каждой бусине – для чего она была создана. Все бусины делаются вручную.

– Из каких металлов и камней они сделаны? Чему уделяется большее внимание?

– Основной металл – черненное серебро. Натуральные камни, жемчуг, натуральная кожа, муранское стекло ручной работы. Также линейка Trollbeads представлена из золота, в основном 750-й пробы. У нас в планах завозить украшения из золота и в Казахстан. А всё остальное у нас представлено полностью.

– Для кого ваши украшения? Можете описать портрет ваших клиентов?

– У бренда Trollbeads нет границ. Благодаря тому, что линейка представлена из кожи, серебра, и бусины достаточно характерные (брутальные в том числе), есть украшения не только для женщин, но и для мужчин. Можно что-то подобрать даже для детей. Но наш основной потребитель – люди 30+. Люди с достатком, уверенные в себе, модные и стильные.

– Как часто у вас происходит обновление коллекций?

– Коллекции у Trollbeads обновляются 4 раза в год: зимой, весной, летом и осенью. Но бывают и межсезонные коллекции. Новинки поступают очень часто. Коллекции настолько продуманы заранее, что не могут не удивлять. Они всегда выходят в одно и то же время. Каждый раз появляется что-то новое, непохожее на предыдущее. Часть своих изделий Trollbeads выпускает в ограниченном количестве. Раритетные бусины стоят очень дорого.

– Где вас можно найти?

– Мы представлены практически на всех интернет-площадках в Казахстане: в Instagram, Facebook, Kaspi, Lamoda. Также у нас есть своя точка в ТРЦ Forum.

www.trollbeads.kz
instagram: @trollbeads_kazakhstan
@trollbeadsmen_kazakhstan
+7-701-758-86-66

Ляззат Бекова:
*«Лучше стать профессионалом в одном направлении, **чем дилетантом** во всех»*

Ляззат Бекова – владелица салона текстильного декорирования Elite Design

Ляззат, как говорят многие дизайнеры: «Именно мелочи и правильно расставленные акценты в интерьере делают его привлекательным». Почему вы решили выбрать нишу текстиля? Как всё началось?

– Началось с того, что мой друг, дизайнер, предложил мне работу в салоне штор. Но я совсем ничего не смыслила в дизайне. Окунувшись в мир красоты, я «опьянела» этим делом и решила развиваться в сфере дизайна. Всё вокруг такое красивое! Красивые дома, красивые люди, шикарные ткани! Я поняла, что влюбилась в свою работу. Я стала посещать множество выставок, мастер-классов, отучилась на дизайнера интерьера, но решила остаться в сфере текстиля, так как считаю, что лучше стать профессионалом в одном направлении, чем дилетантом во всех. Ткани – это мое.

– Что сейчас представлено в вашем салоне?

– Сейчас в нашем салоне представлены лучшие бренды из Турции, Италии, Испании и ОАЭ, и для нас важно качество материала, с которым мы работаем. К тому же я считаю, что дом – это место для отдыха, поэтому жить и отдыхать надо в прекрасном окружении.

– Вы изначально решили, что в вашем салоне будет продукция только мировых брендов? Вы не приверженец принципа «дешево и сердито»?

– У нас есть коллекции от «эконом» до формата «люкс». Конечно же, дешево и сердито – понятие относительное. Нашей задачей было создать атмосферу уюта, качества и сформировать цены, доступные для любого человека. Если вы любите роскошь, мы предоставим вам ее. Если минимализм, то это тоже нам по плечу.

– Ляззат, следите ли вы за трендами? Как понимаете, что будет модно и в плане дизайна очень красиво?

– Конечно же, я слежу за трендами, благо в наш век высоких технологий это возможно. Но в основном то, что красиво, больше приходит на внутренних ощущениях. Не всё, что модно, подходит в любой дом.

– А что сейчас правит модным балом?

– Модным балом? *(Улыбается)*. Это любимый вопрос моих клиентов, хотя мода – это понятие относительное. Мне нравятся все стили, главное, чтобы моему клиенту было комфортно жить в красоте. Кому-то хорошо с голыми стенами в полном минимализме, а кому-то комфортно в классике.

– Допустим, к вам пришел клиент, но он и понятия не имеет, подойдут ли именно эти шторы для его гостиной. Как быть?

– Для этого у нас производится выезд декоратора на объект, куда она едет с образцами, чтобы примерить цвета, фактуры. Декоратор – не только художник, но и психолог. Тут важно ориентироваться не только на вкус профессионалов, но и на характер заказчика. Может быть, в интерьер клиента идеально вписался бы алый цвет, но он не может в таком жить, поэтому мы учитываем предпочтения клиента и стараемся подать красиво тот товар, какой, казалось бы, совсем не подходит. Тут уже включается фантазия и мастерство наших сотрудников, которые ориентируются по ситуации.

– Как часто происходит обновление в вашем салоне? Это происходит посезонно?

– Обновление бывает достаточно часто, практически каждый месяц наши коллекции пополняются новинками. Мы всегда мониторим рынок текстиля и следим за новинками, чтобы наш клиент всегда был удовлетворен ассортиментом нашего салона.

instagram:
@elite_design_aktau

КРАСИВОЙ БЫТЬ ВСЕГДА

Фотограф Наурыз Алимкулов
@behappyphotokz

Надия Кадралиева – *преподаватель и мастер по перманентному макияжу.*

Надия, как вы нашли себя в сфере красоты, если точнее, в перманентном макияже? Что вас к этому подтолкнуло?

– Помню, как еще совсем девчонкой я всегда любила делать яркий макияж на школьные вечера себе и своим подружкам. Мне нравился не только процесс, но и результат – счастливые и красивые девочки. Это вдохновляло. В то время мало кто делал маникюр, особенно в моем селе, но мои руки и руки подруг всегда были ухоженными. Да, мне нравилось делать людей счастливыми. Наверное, это во многом определило мою будущую профессию.
А в перманентный макияж я пришла поначалу как клиентка. В то время мы с мужем жили в районе, я была в декрете и ради экономии своего времени решилась на перманент бровей. Вроде бы ерунда – брови, но то чувство уверенности в себе, что они дали мне, я не забуду. Дальше, само собой, я принялась учиться этому мастерству.

– Ваш стаж больше 10 лет. Скажите, когда вы уже имеете такой огромный багаж знаний и практики, открываете ли вы для себя что-то новое на сегодняшний день в перманенте?

– Перманентный макияж, как целое beauty-направление, не стоит на месте, а развивается каждый день: создаются новые пигменты, новые аппараты, новые техники. И техник гораздо больше, чем кажется обывателю. В перманентном макияже бровей различают волосковую технику, микроблейдинг, теневую растушевку. И еще много разновидностей в перманентном макияже век – стрелка классическая и с растушевкой, межресничка. Губы также можно выполнить в различных техниках. Кроме того, есть перманентный макияж румян, ареол (после онкологии), камуфляж рубцов и шрамов, камуфляж темных кругов под глазами, трихопигментация.
Ну, и в первую очередь это макияж, он всегда реагирует на тренды декоративного макияжа. Если раньше в фаворе были яркие цвета, то теперь мы стремимся к естественности, появляется больше нюдовых оттенков.
Инноваций много, поэтому открывать что-то новое в своей профессии несложно – главное, чтобы было желание учиться.

– В этом году вы открыли свой учебный центр. Это было спонтанное решение? Или все-таки обдуманное?

– Нет, это было полностью обдуманное и своевременное решение. Когда я пришла в перманентный макияж, это скорее было моим хобби, нежели профессией, поскольку на тот момент мои маленькие дети и семья были в приоритете. Но любила я это дело настолько, что вкладывала душу в каждую работу, в каждую бровь. И клиенты не могли это не чувствовать. Поэтому очень скоро моя клиентская база стала достаточно внушительной. Вместе с базой рос и мой профессионализм. Я постоянно посещала мастер-классы, конференции, в какой-то момент решилась принять участие в чемпионате Казахстана. И не зря – я заняла первые места, и мои работы заметили настоящие профессионалы. Меня стали приглашать на конференции уже в качестве спикера. Далее я стала судьей на чемпионатах, а после региональным представителем компании «Тинель» по Западному Казахстану. Соответственно, стал повышаться спрос на обучение. Ученики стали приезжать не только со всего Казахстана, но и из России, Америки, Норвегии. Само собой, настал тот момент, когда я задумалась о создании школы.

– Давайте остановимся на программе вашей школы. Из каких разделов она состоит?

– Программа состоит из нескольких блоков. К нам приходят обучаться люди из самых разных профессий, часто совершенно не соприкасающихся со сферой красоты. Поэтому большой упор я делаю на гигиену, безопасность и охрану здоровья. В программе много информации об асептике, антисептике, дезинфекции и стерилизации. Мои ученики твердо знают: в первую очередь мы должны беречь здоровье клиента. Они знакомятся с профилактикой инфекционных заболеваний, перекрестных заражениях, с проблемами кожи, связанными с микропигментированием. Мы используем анестезию, потому ученики должны знать и о том, как оказать первую помощь.
Ну и, разумеется, мы много говорим о пигментологии, колористике, визаже и создании рисунка – художественную составляющую профессии никто не отменял.
Большой блок составляют технические моменты – оборудования в нашей сфере много, и разобраться в этом разнообразии самому сложно. Поэтому на занятиях мы помогаем выбрать аппарат индивидуально под руку ученика. Ну а поскольку я являюсь региональным представителем и тренером компании «Тинель», колористику мы разбираем особенно скрупулезно.
И, конечно, практика. Мы, к слову, предоставляем большое количество моделей для постановки руки и отработки техники. Для меня важен результат – я хочу быть уверенной, что мой ученик по окончании курса сможет профессионально работать.

– Вы обучаете только новичков, или есть программа для практикующих мастеров?

– К нам приходят не только новички. Часто обращаются мастера, что по незнанию попали к недобросовестным «учителям» и получили отвратительное образование, а после такого обучения просто не в состоянии работать. Мы доводим их до должного результата. Есть и те мастера, что повышают квалификацию по определенному направлению.

– Как долго длится обучение? Оно проходит офлайн или онлайн? И нужен ли какой-то реквизит на курсах?

– Базовых курсов в школе несколько, и поэтому длительность обучения разнится. Например, базовый курс по бровям длится 10 дней, комбо-курс по бровям, векам и губам занимает три недели. Всё обучение проходило в офлайн-формате, но карантин наложил свой отпечаток, и за время изоляции я начала разработку онлайн школы – уже скоро состоится ее запуск.
Реквизит не нужен – пигменты, расходные материалы, оборудование и даже моделей мы предоставляем. С собой ученику нужно взять лишь желание учиться и добиваться результата.

– Можно ли успеть за всеми трендами в beauty-индустрии? Чтобы обучиться, внедрить их в практику, а потом и научить других мастеров?

– Тут вопрос скорее в уместности и долговечности этих трендов. Часто они вихрем появляются и так же внезапно исчезают. В первую очередь ты должен быть профессионалом и владеть практическими навыками. К сожалению, часто наблюдаю, как совсем юные мастера, не успев отучиться, начинают преподавать. Качество такого обучения оставляет желать лучшего. Поэтому, да, за трендами нужно следить, но не слепо работать в новом формате, а оставаться профессионалом.

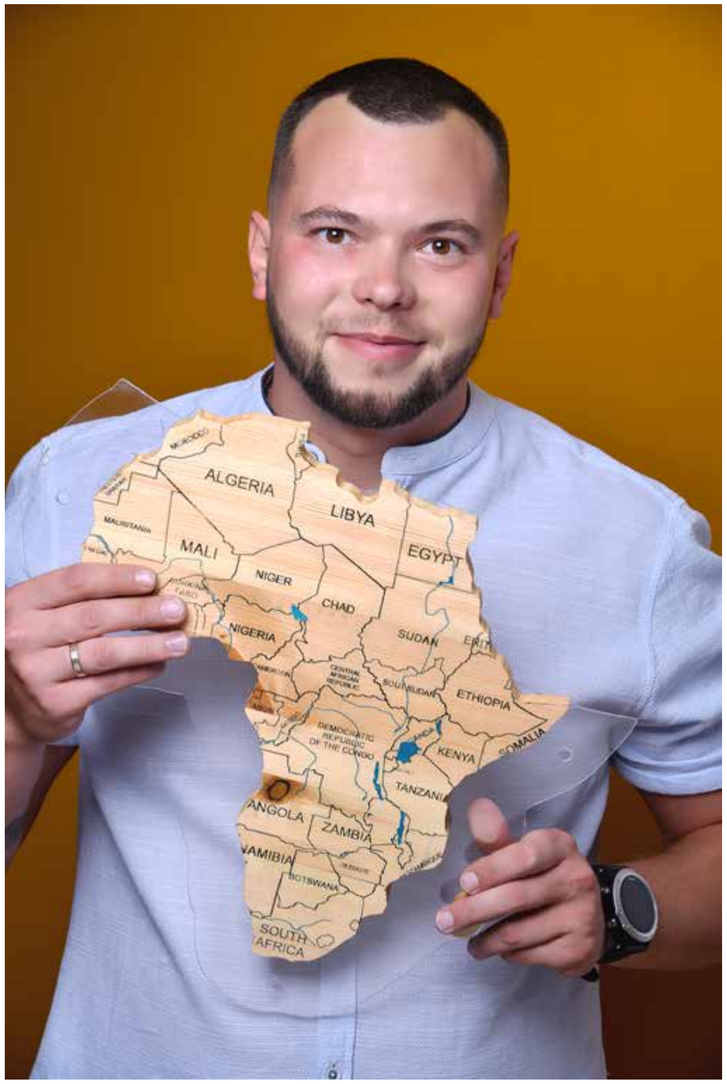
– Надия, вы, как опытный мастер, точно знаете ответ: что самое главное и важное в обучении? Каких ошибок не стоит совершать начинающему мастеру? Поделитесь.

– Важно выбрать школу и преподавателя. Того, что поделится теорией и преподаст нюансы практики: научит читать лица и делать симметричные брови, поможет разобраться в колористике – расскажет о том, что существуют разные тоны и подтоны кожи, как к той или иной коже подобрать наиболее подходящий пигмент, и, наконец, привьет любовь к этой профессии.

instagram:
@nadi_education
@kadralieva_nadiya
+7-702-202-22-63
+7-775-100-00-85

ХОТИТЕ ПРИОБРЕСТИ *ВЕСЬ МИР?*

***Александр Балашов** рассказал о своем хобби по изготовлению настенных интерьерных карт.*



Александр, как возникла идея заняться интерьерными картами? Почему именно это направление в интерьере?

– Идея изготовления интерьерных карт возникла давно. Волей судьбы с 2016 года я побывал на встречах в разных транспортных компаниях, наблюдая там настенные (весьма скучные на вид) карты. После основания компании в сфере логистики мне захотелось украсить офис настенной картой. Начал поиски интересных решений, но так и не нашел удовлетворительных вариантов. В начале 2020 года на семейном мероприятии я поговорил со своим братом, и он поведал о своем хобби – ручном изготовлении разных деревянных и пластиковых изделий. На ум сразу же пришла идея об изготовлении интерьерных карт, она была одобрена, и мы начали кропотливую работу по проектированию и созданию именно интерьерных карт.

– Помните ли вы свой первый заказ? Какая эта была карта?

– Первый заказ запомнился очень ярко. Заказчик из Шымкента попросил изготовить карту в подарок близкому человеку в кратчайшие сроки из ПВХ размером 150*97см с диодной подсветкой. Срок изготовления был очень сжатым, в связи с приближающимся праздником заказчика всё валилось из рук, форс-мажорные обстоятельства проявлялись чуть ли не в каждом действии. Но всё получилось, и карта была доставлена заказчику вовремя. Это было очень волнительно...

– Вы всё делаете по стандарту? Или же учитываете и пожелания клиентов? Например, определенный язык, цвет, размер?

– Есть определенные стандарты карт, но каждому нашему клиенту мы предоставляем информацию о возможности в корне поменять как цветовую гамму, так и вид карты под любой интерьер и на любой вкус, с нанесением логотипов компаний, фамильных и родовых логотипов из разных материалов и пород древесины. Также предоставляем возможность сделать выбор языка для оформления карты: казахского, русского или английского.

– Сколько времени занимает изготовление? И как быть с установкой?

– Изготовление одной карты зависит от размера, материала и сложности заказа: в среднем от 7 до 14 дней. Карты проектируются таким образом, чтобы у клиента не возникало сложности в установке для любого типа стены, а конструкция держалась крепко – «на века». В комплекте с картой помещаются все необходимые крепежные материалы и четкая инструкция по установке.

– Важный вопрос: с каким материалом вы работаете? Ведь сейчас тренд на экопродукцию.

– Что касается экологичности, то карты из ПВХ (поливинилхлорида) создаются промышленным путем посредством синтеза соли и нефтепродуктов, а также еще целого набора компонентов, отвечающих за прочность, вязкость, стабильность формы и цвета. Мы используем высококачественный поливинилхлорид, его применение осуществляется уже более полувека, какие-либо противопоказания во всех странах мира не выявлены, запрету данный материал не подлежит. Также используем древесину, а именно бук и ангарскую сосну, так как деревянные карты более других восхищают наших клиентов – ведь они наполняют помещение особым уютом и шармом!

– У вас работает команда? Или вы всё делаете сами?

– Наша команда на данном этапе состоит из четырех человек в целях оперативного принятия заказа, четкой и качественной его отработки.

– Александр, для вас изготовление настенных карт больше отдушина или все-таки основной вид деятельности?

– Основной деятельностью является транспортная компания ТОО ITL-SYSTEMS – наш семейный бизнес с супругой. Компания осуществляет международные перевозки и уже зарекомендовала себя на рынке Казахстана и СНГ. А изготовление интерьерных карт – это хобби, приносящее истинное удовольствие от горящих глаз и восторга наших клиентов, от отзывов гостей в их домах или от посетителей их офисов.

– Что планируете на будущее?

– Впереди еще много задумок по интерьерным решениям из дерева.

instagram: @interior.maps.kz
+7-707-938-81-73

Поговорим о ринопластике?

Нуржан Абилда – лор-врач, пластический хирург.

Нуржан, на протяжении какого времени вы уже в пластической хирургии? На каких операциях специализируетесь?

– Я специализируюсь на ринопластике свыше 8 лет. А в самой лор-практике я уже 10 лет.

– Давайте поговорим об одной из самых востребованных операций – ринопластике. По вашему мнению, когда ринопластика действительно нужна?

– Эта операция считается самой тяжелой в пластической хирургии. Ринопластика нужна в нескольких случаях: когда пациент хочет изменить форму носа ради эстетики и когда операция просто необходима после механической травмы в результате ДТП, а также если человек хочет избавиться от врожденной аномалии. Видите, такая операция важна не только со стороны эстетики, но и со стороны функциональности. Например, если уменьшены ноздри, это вредит дыханию, или же западают кости – в таких случаях делается септопластика по функциональной части.

– Насколько важна первичная консультация? Случалось ли, что после консультации желания клиентов как-то менялись?

– Консультация очень важна. Многие пациенты хотят изменить форму носа, но это не всем подходит. На консультации мы создаем модель в графическом редакторе в соотношении овала лица, глаз, смотрим, как это будет выглядеть в жизни. Бывают пациенты, которые приходят уже с определенным снимком носа и говорят, что хотят такой же. Но потом выясняется, что, если сделать такой нос, он будет смотреться как чужеродная часть на лице. Да, бывает такое, что ринопластика вообще не нужна пациенту, и я об этом говорю.

– Где располагаются разрезы при операции? Их потом видно?

– Ринопластика бывает нескольких видов: открытая и закрытая. При закрытой разрезы проходят внутри носа, соответственно, снаружи нет никаких разрезов и шрамов. При открытой делается надрез в области колумеллы – в месте соединения перемычки между ноздрями с кожей над верхней губой. При таком методе тоже никаких шрамов и последствий не остается. Бывают пациенты, которые хотят уменьшить крылья носа, тогда разрез делается тоже снаружи, и со временем шрамы постепенно исчезают.

– Сколько длятся операция и восстановительный период?

– Операция длится около 1–2 часов. Но бывает, что необходимо изъятие других материалов, например, хрящевых, при механическом повреждении или же при врожденных аномалиях. Мы берем хрящ из уха или из ребер и пересаживаем его в нос. Также можно использовать при этом импланты, но тут есть свои нюансы. Если используются дополнительные манипуляции при операции, время увеличивается. Синяки после операции держатся до двух недель. Полное восстановление после ринопластики происходит в течение 8–12 месяцев.

– В каком возрасте обычно можно делать такую операцию, и есть ли к ней противопоказания?

– Желательно делать ринопластику после 18–20 лет, так как продолжается рост организма. В детском или юношеском возрасте мы делаем операцию по показаниям, когда срочно требуется операция, либо при каких-то нарушениях.

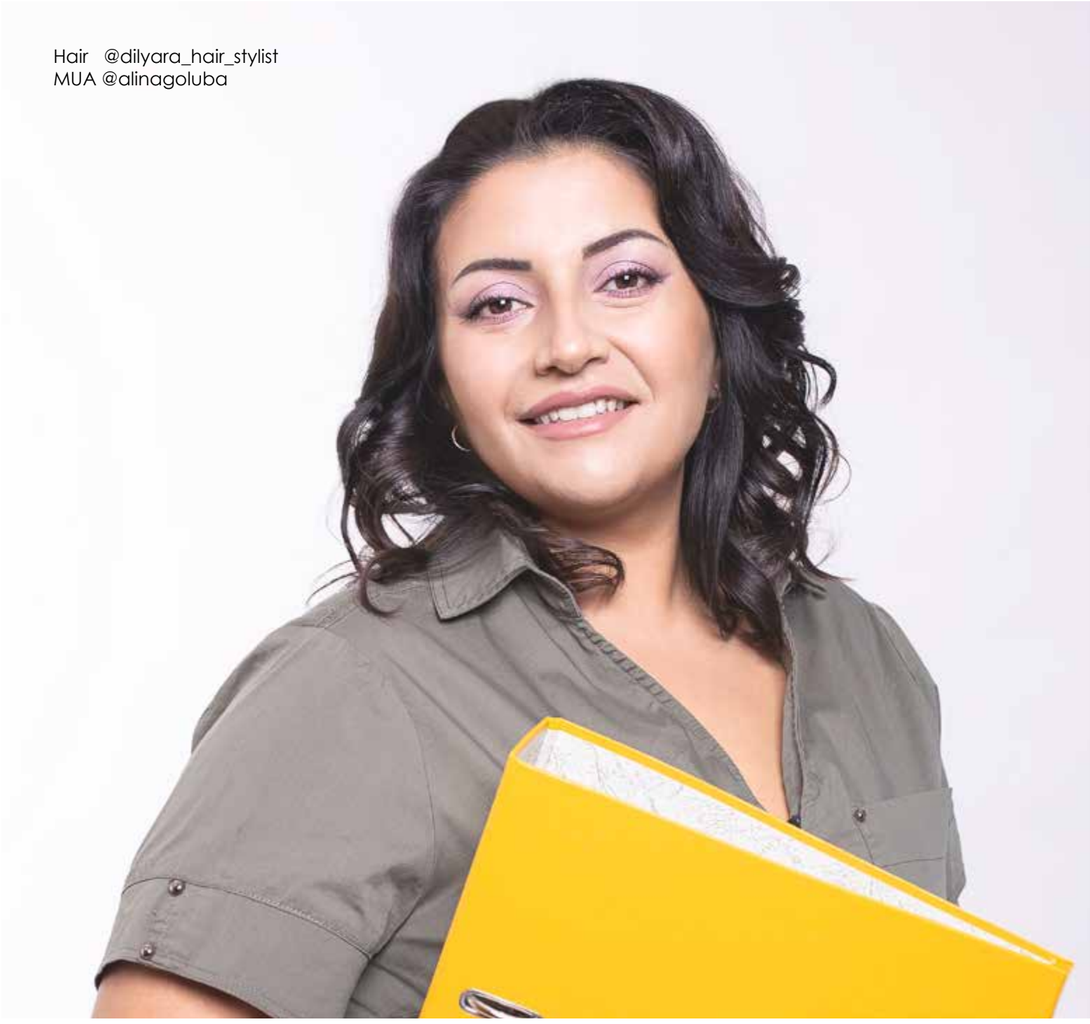
– Расскажите о первичной и вторичной ринопластике. С чем сложнее работать технически? И часто ли приходится «переделывать» чью-то работу?

– Первичная ринопластика проходит относительно легче, чем вторичная или третичная. Вторичная операция при наличии уже имеющихся рубцов и спаек удлиняется в 2–3 раза по времени и переносится сложнее. Мне приходится переделывать и работы других хирургов, но я не могу сказать, что это их ошибка. Возможно, произошло непонимание между хирургом и пациентом. Поэтому и нужна первичная консультация до операции, это крайне важно.

– Нуржан, а какие в вашем понятии критерии «правильного» носа?

– Критерия «правильный нос» не бывает. Подбирается всё индивидуально. Здесь еще необходимо учитывать и расовый показатель. К примеру, для европеоидного человека подходит европейская конструкция носа, для монголоидной расы – азиатский маленький кукольный нос. Конечно, бывают и исключения. В книжках для специалистов определено соотношение носа ко лбу, губам, размеру глаз. Но это всё лишь в теории. А в нашей профессии необходим индивидуальный и творческий подход.

instagram: @dr_abilda
+7-701-765-56-33



Сложно разобраться с бухгалтерией?

Доверьте это мне.

***Реана Нигматулина** – профессиональный бухгалтер РК, член палаты профессиональных бухгалтеров, налоговый консультант.*

Реана, когда вы уже для себя основательно решили, что такие слова как «дебет-кредит» будут сопровождать вашу профессиональную жизнь? Когда пришло осознание: «Я буду бухгалтером»?

– Думаю, сама судьба привела меня в бухгалтерию, так как я не знала, кем хочу быть. Родители хотели меня отдать в медицину, но я недобрала один балл, и папа предложил, чтобы не терять время, обучиться бухгалтерии для себя. Вот так я обучилась в колледже и пошла работать в компанию по изготовлению кондитерских и кулинарных изделий. Параллельно училась заочно в университете. Мне всегда нравилась моя работа, я работала всегда от души и не заметила, как росла постепенно по карьерной лестнице. А вот осознание, что я люблю свою профессию и вижу дальше себя в ней, пришло позже, когда стаж работы был уже 11 лет.

– Где вы работаете сейчас? Что входит в ваши обязанности?

– На данный момент я работаю в группе компаний по реализации ГСМ и услуг аренды. В мои обязанности входит полное ведение бухгалтерского, налогового учета, а также отчетность для Департамента статистики. После рождения сына вот уже полтора года я работаю по большей части онлайн, в офисе бываю, когда нужно поработать с бумагами.

– Реана, хочется сегодня с вами побеседовать о «бухгалтерской» теме на понятном для многих языке, так как профессиональное образование есть не у всех, а расширить свой кругозор хочется. Давайте затронем налоги. Что такое корпоративный подоходный налог?

– Корпоративный подоходный налог (КПН) – это налог с чистой прибыли юридических лиц, который компании оплачивают по итогам прибыли за год, на сегодняшний день ставка налога 20%. Если по итогам года сумма доходов компании превысила сумму расходов компании, то возникает разница – прибыль, и вот эта разница облагается налогом в размере 20%. Если же по итогам года расходы превысили доходы, возникает убыток, и в этом случае КПН не оплачивается. Убытки мы имеем право переносить на последующие 10 лет.

– Этот налог платят только большие компании, или это относится ко всем людям, которые, занимаясь какой-либо деятельностью, получают за это деньги? И как его высчитывают?

– Да, этот налог платят только юридические лица, такие, как Товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО), Акционерные общества (АО), которые применяют в своей деятельности общеустановленный режим налогообложения.
ТОО, применяющие специальные налоговые режимы, например, на основе Упрощенной декларации, платят КПН 1,5% от дохода без учета расходов, но многих таких предпринимателей освободили с 2020 года от уплаты налога на 3 года.
Компании, оборот которых за год составляет более 325 000 МРП (это примерно 820 млн. если привести в качестве примера 2019 год), обязаны оплачивать авансовые платежи по КПН, то есть платить налог заранее авансом, по частям, по предварительному расчету.
Индивидуальные предприниматели не платят КПН, они платят Индивидуальный подоходный налог (ИПН) вне зависимости от режима налогообложения.

– А если при подсчетах бухгалтер допустил ошибку в подсчете суммы налогов и оплатил меньше, или, наоборот, больше, чем нужно, – это страшно?

– Если конкретно говорить о КПН, то тут смотря какая ошибка, так как суммы очень большие, соответственно, суммы пени или штрафов за несвоевременную оплату налога тоже крупные. Был случай в моей практике, когда по невнимательности предыдущего бухгалтера компания оплатила штраф довольно крупную сумму штрафа, 68 млн. тенге, это было в те годы, когда штраф был 40% от суммы превышения.

– Как вы считаете, наша система налогообложения для малого и среднего бизнеса приемлемая? Или все-таки высокая?

– Да, конечно же, каждому человеку хотелось бы, чтобы ставки налогов были ниже, но если сравнивать ставки налогов в нашей стране с другими странами, то у нас приемлемые ставки, правда, тут всплывает другая сторона вопроса – это качество жизни наших граждан и граждан тех стран. А мне, как бухгалтеру, так же хотелось бы меньшее количество тех самых налогов.

– Можно ли все эти манипуляции совершать самому предпринимателю? Или нужно обязательно иметь в штате своего бухгалтера?

– Закона, обязывающего иметь в штате бухгалтера, нет. Я думаю, всё зависит от масштаба бизнеса и количества тех самых манипуляций, да и, на мой взгляд, выгоднее и спокойнее доверить учет профессионалу. Крупному бизнесу с большим количеством операций невозможно обойтись без бухгалтера, а у некоторых компаний и по несколько бухгалтеров в штате, так как каждая манипуляция требует контроля и документального отражения по правилам, которые периодически меняются.
После того как операция будет оформлена, ее еще нужно сгруппировать для управленческой, финансовой и налоговой отчетности. И в связи с тем, что очень часто происходят изменения в налоговом законодательстве, бухгалтеру всегда нужно держать руку на пульсе, быть в курсе этих изменений, оперативно изучить их и перестроиться работать по новым правилам.

– О работе поговорили. Что касается хобби: есть ли оно у вас? Чем вы увлекаетесь помимо работы, расскажите.

– О, да, я люблю развиваться разносторонне. Я бы бухгалтерию тоже отнесла к хобби, потому что мне нравится обучаться дополнительно и расширять свои навыки, даже если этого не требуется мне в текущей должности. В этом году я прошла обучение по налогам и теперь я сертифицированный «Налоговый консультант». С ранних лет я люблю психологию, увлекаюсь проблемами личностного роста, читаю книги, участвую в различных марафонах. Из последних это обучающий курс «Женская самооценка», марафон Благодарности, марафон исполнения желаний, марафон финансовой грамотности и т.д. Любовь к психологии привела меня в нумерологию, я недавно прошла начальное обучение и думаю начать практику проведения консультаций по нумерологии.
Еще для меня интересны такие темы, как правильное питание, я люблю готовить, иногда рисую, вяжу, нравятся танцы и вокал.

instagram: @pro_bukh_uchet
личный @reana_ibragimova
+7-778-258-55-04

PEOPLE AWARDS 2020

Не одной пандемией запомнился…

2020 год выдался непростым. Итоги подводить еще рано, но вспомнить, что было модного и глянцевого, не возбраняется.
People Awards 2020. Событие, которое ждут. О нем говорят, пишут, им восхищаются. Этот год не стал исключением. Яркое шоу, звездные лица, торжественное вручение, и много людей, познакомиться с которыми было бы полезно. Гости премии в перерывах между интервью и позированием глянцевым фотографам обменивались Instagram аккаунтами и визитками. В одном месте собрались знаменитые коучи, блогеры, дизайнеры, врачи и многие другие представители современных профессий. Поэтому авторитетно заявляем, что People Awards – это не просто премия, это мероприятие, где можно завести полезные знакомства, найти новых клиентов и друзей.

Сабира Рахымбекова
@cosmetology_beautysa

Бахыт Саитова
@bahytsaitova_studio

Роза Бохорова
*@roza_bokhorova_*

Отажан Абдураимов
@atash8830

Амина Минлянова
@cinnamon_ pastry

Арайлым Оспанова
@plazmalift_arai_8590

Алина Алимова
@ortodont_astana

Асель Ильясова
@asel_ilyassova

Ботагоз Жумакаримова
@bota_astrolog

Лейли Камалова
@leilitta_k

Айгуль Кауламбаева
@blefaroplastika_draigul

Любовь Лузинсан
@semey_tatuazh

Жамиля Темирзакова
@jemelle_tatuazh

Анеля Алибай
@anelyaalibay

Лейла Нурпеисова
@leila_nurpeissova

Айгерим Мукатаева
@dnevnik_ai

Айкерим Байгабулова
@luxparfumkz

Гульшат Елибаева
@massaj_skulptor

Оксана Вальтер
@oxana_valter

Гульвира Ибраева
@gulviraibraeva

Карина Байбусинова
@karinabeauty.kz

Жания Орынбаева
@abayka.kz

Наргиза Касенова
@nargiza_kassenova

Салтанат Сулейменова
@psychologinya_sultana

Самал Садиева
@samal_sadiyeva

Светлана Жданова
@lana_cosmetologist

Динара Сафис
@dinara_safis

Дана Газиз
@persona.furs

Нургуль Сугиралиева
@dr.nurgul.kurmanbek

Екатерина Савельева
@katrinesa2

Сайра Серикбаева
@saira.dreams

Валерия Босс
@valeriya.boss

Динара Искакова
@aranid_numerolog

Светлана Борщенко
@svetlana_radyga_psihologinya

Айгерим Слямова
@slyamovaaigerim

Айнура Джусанова
@colorist_ainura

Толкын Марат
@tolkyn.marat

Элдияр Букенов
@decore.kz

Эльмира Есмаханова
@asiancosmeticsinkz

Елизавета Павлик
@taropsyhology

Сергей Вьюрков
@dr. vyurkov_dentist

Лиана Вагнер
@official.liana.official

Нураш Джармуханбетова
@nurash_777

Акмарал Саматаева
@almatypovar

Анастасия
@gadanie_magia_medium

Виктория Сквирская
@astrologvika77astana

Жулдыз Мусаева
@zhuuuuz_numerology77

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Александр Гребенников**
Aset Isabaev **Dmitriy Andreyev**	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	**Асет Исабаев** **Дмитрий Андреев**
Vitaly Kirsanov	Production editor	Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Serzh Sivanskiy	Editor	Редактор	**Серж Сиванский**
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	**Валерия Максименко**
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	**Марина Бутрым**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov **Anastasia Vlasova** **Jora Abramov**	Photographers	Фотографы	**Виталий Кирсанов** **Анастасия Власова** **Жора Абрамов**
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	**Марьям Исаева**
Mansur Feda **Nargiza Bakieva** **Olessya Tregubenko** **Sanzhar Baimurunov**	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	**Мансур Феда** **Наргиза Бакиева** **Олеся Трегубенко** **Санжар Баймурунов**

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» № 10 (45)
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП A-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,
Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
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 «Глянцевая газета For People» в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает свое мнение. По вопросам и претензиям:
+7-727-339-89-85, director@tpeople.kz